

西南财大:学生办起“股份制”超市

创业一线

实习生 陈鹏
本报记者 王鑫昕

自主募股,自主经营,自负盈亏,自主分红……这是一家在市场上打拼的现代企业吗?不,这是西南财经大学的学生创业实践平台——学生实验超市。

这个学生实验超市诞生于2006年。6年来,这个实践平台不玩虚的,而是真金白银、真刀真枪地让在校学生当董事长、当总经理、当店员、当股东。在校方不干预的背景下,这家超市健康运行6年,成为西南财经大学的一张“名片”,甚至成为老师们在经济学课堂上频繁引用的经典案例。

2006年11月,西南财经大学团委结合该校的财经专业特色,决定为同学们搭建一个在实践中学习和掌握经济管理知识、增长创业才干的平台,学生实验超市应运而生。

超市迈出的第一步就展示出极强的专业化色彩——公开募股。凭西南财大学生证,同学们可以发行每股100元的价格购买不超过16股的原始股。很快,300多股原始股被抢购一空。加上几个“大股东”的投入,超市初期募股总额达到15.6万元。

随后的一个多月内,几个“大股东”召开了股东大会,结合自己平日里学到的企业运行知识,编制了详尽的公司制度草案,选举出超市的董事会及董事长……总之,现代股份制企业元素,在超市的运营架构中体现得淋漓尽致。

这不是停留在书本层面的创业方案,



西南财经大学学生实验超市经理廖海琴在给新入职员工讲授超市巡场制度。
陈鹏摄

超市从诞生的那一刻起,就面临着在市场中生存的压力。比如,与学生实验超市毗邻的同规模私营超市就有3家,如何以更低价格拿到货物、从众多竞争者中脱颖而出,成了摆在同学们眼前最大的难题。

“简直快磨破了嘴皮、跑断了腿,直到我们拿出一套厚厚的《学生实验超市募股方案》和《学生实验超市分析报告》,那些供货商才相信,我们不是‘玩玩而已’。”说起创业初期的经历,超市第七任总经理、2009级工商管理专业的廖海琴感慨万千。她承认,想把一个学生挂帅的超市经营好,“远比学好书本上那些知识难多了”。

经过不断谈判、长期磨合,又引入了现代大型商超的“入场费”制度,超市的货源才逐步稳定,在同学们中间的口碑逐渐树立。一年后,超市股价达到每股150元。

经营团队花了更多的心思用于服务创

新,以求在市场中取得地位。2008年5月,当时流行的“格子铺”的销售形式被引入超市。“我们的格子铺不只是交租金那么简单,由于铺位有限,同学们想要占据一席,也需要竞聘。”采购部的一名同学介绍说。

随后,在校外各种大型商场、超市里可以看到的制度和规则,相继被引入学生实验超市:可以打9.5折外加积分的会员卡,全资子公司巴巴购电子商务平台,现代企业制度中的科层制,新入职员工的职业培训等。为了具备更强的竞争力,超市甚至邀请成都市一家知名的面包房入驻,打造了校园内唯一能提供现烤面包的超市。

国际知名的超市品牌欧尚成都分公司经理,是西南财大的校友。得知这一情况后,他们立即想办法把这位学长请到学生

实验超市,倾听业界精英对学弟学妹们这块“试验田”的意见和建议。

“纸类产品利润薄,不能占这么大的柜台。奶制品容易变质,一定要每天都检查是否胀袋,千万不能出一丁点岔子。碳酸类饮料是年轻人主要消费品,不能摆到里面的柜台,要方便易取……”廖海琴给超市“实习员工”培训的这些内容,有不少是来自业界一线职业经理人的经验。

他们还请来学校工商管理学院的教授担任指导老师。从指导老师那里,他们学会了怎样培养顾客的品牌忠诚度、怎样做寝室营销等。

这场“高度仿真”的创业实验使同学们历着“未毕业、人商海”的酣畅淋漓。

近年来,每年9月的学校社团招聘会大会上,学生实验超市管理团队总是能吸引众多的目光。毕业季的股权交易大会,成了西南财大同学们“经济生活中的一件大事”:谁想当股东?谁能当股东?谁能被选进董事会?去年的年报是多少?公司新的发展战略朝向哪里?激烈的竞聘、自我阐述,面对公司未来走向的唇枪舌剑,让几百人的股权交易大会变得别开生面。

“他们是在做一场‘实验’,但这场实验已经把专业化做到了炉火纯青!”一位曾经参观过学超的大型超市管理者在留言簿上写道。

几年的经营实践中,前前后后有2000余名同学在这里学习“商海游泳”。

第二任总经理何贵钦去年毕业时,凭借在实验超市4年的工作经验,被全球五百强的强生制药聘用,直接担任销售经理一职。

“上课时,我们和各种经济学理论、工

商管理理论打交道,下了课,一转身自己当起了企业的管理者。”从大一加入学生实验超市成为一名实习生,到现在成为超市的总经理,廖海琴在这个过程中,“深刻地理解了究竟什么是‘学以致用’”。

不仅如此,学生实验超市还在创造课堂案例。西南财大不少老师在授课时经常引用学生实验超市作为商业案例;从运营模式、到采供货沟通,再到股权收益率的折算,触手可及的学生实验超市,成了同学们学习理论知识最好的现实注脚。现在担任超市副总经理的廖静雅,还曾被老师邀请,在课上介绍“怎样与供货商询价议价”。

在实践中,学生实验超市已呈现出越来越成熟的面貌。他们启用了当下许多大型企业事业单位流行的VI视觉识别体系,风格统一的标志已经被印在雨伞、书签、笔记本、纸杯上,热销校园,“不信你可以去看看,几乎每个自习室,都可以看到我们这个系列的笔记本。”一名超市员工说。

他们还实现“华丽转身”,投身公益与慈善事业。2010年年初,学生实验超市设立了“经世济民”公益基金,资助需帮扶的群体和个人。两年来,每个月评选一次资助对象的公益基金,不仅为校内罹患绝症、急需用药的同学“雪中送炭”,还为青海玉树地震灾区捐款5万元、为北川震区白血病患儿童李琴捐助医疗费5000元。

“走出校园的慈善与公益,也和西南财大‘经世济民、孜孜以求’的校训相契合,让我们的超市也开始试水‘履行社会责任’。”3年的实验超市经历,已经让廖海琴开始思考,作为一个财经类专业的学生,经济行为究竟对于社会有着怎样的意义。

KAB创业教育全国推广办公室
www.kab.org.cn
电话:010-64098064
010-64098510

微校直播

江西师范大学KAB创业俱乐部:各位KABers快来围观啦!4月的社团之星火热出炉啦!恭喜肖玉飞、杨浩、马爱玲、鹿丹、张文杰、黄春惠、刘思聪、何攀、刘林丽。各位还要继续加油!把你们的热情与激情投入到我们的大家庭里!

湖北大学KAB创业俱乐部:4月下旬到5月上旬,湖北大学KAB创业俱乐部将参与2012年湖北省大学生社团文化展演及湖北大学创意文化读书节的展演活动。2012年“五四”评优, KAB创业俱乐部再传捷报,从全校80多个社团中脱颖而出,荣获“湖北省优秀社团”、“湖北大学优秀社团”称号。

成都职业技术学院KAB创业俱乐部:成都职业技术学院王悦受联合国国际劳工组织邀请,将于本月23日到瑞士参加青年创业论坛,这是对学校创业工作的充分肯定,同时也给我们提出了更高的要求,我们坚信,我们的创业工作会越来越棒。

微博不交圆
t.cyol.com

创业板

陶涛

做好服务还要保证利润

华南理工大学2010届毕业生张卫刚去年10月辞职创业,打造电子商务网站“YOU商城”,面向广州天河五山高校区开通服务,承诺下订单之后两小时内送货上门。目前, YOU商城团队有一支20人的送货队伍,客户下单后,一般能在45分钟左右送货上门,最迟不超过2小时。半年过去,该商场营业额已接近20万元。

从营业额20万元来看,还无法判断“YOU商城”是否已经能够正常运转。客户选择电子商城一定是因为商品物美价廉,虽然节省了实体店的租金,但一支20人的送货队伍佣金也不菲,创业者如何保证利润是个很大的问题。此外,管理一支20人的送货队伍,对于缺乏管理经验的创业者来说也是一个难题。

小书屋需要大智慧

日前,华南师范大学3个“紫荆书屋”正式开张,由学生自主创业当老板。学校免除经营团队的租金及管理费,只需缴电费,但每年需上交经营纯利的30%以上作为创业基金和家庭经济困难学生基金。“紫荆书屋”可保持原有产品,包括报刊、饮料、电话卡等;同时每个书屋在不违反相关经营条例的情况下,允许有一种以大学生为主要消费群体的特色产品(食品除外)。

允许有一种以大学生为主要消费群体的特色产品,这是学校给予创业大学生的一条重要帮扶措施。除了常规经营,3家书屋必然要进行差异化竞争,如何把小书屋做的有特色还需要大智慧。做二手买卖,把书屋打造成“绿屋子”,为班级提供旅游策划一条龙服务等,都是不错的创意。

创业避免闭门造车

山东大学威海分校负责大学生科研立项的王松老师介绍,全校由学生设计的各类科创作品每年能达到700多项,但进入市场环节的少之又少,仅有不到2%。“2010年9月在学校搞了一次中韩大学生发明展,给我的触动很大。当时参展的韩国大学生带来的60多项科技创新专利作品中,有20多项都已转入生产环节”。

大学生创新创业作品无法进入市场的重要原因是不了解市场的需求,闭门造车,很多时候大学生是为了做项目而做项目。但我们想想,老师不是也应该为这个问题负责?老师的指导尤其是授课不能紧跟市场潮流,学生学到的知识自然也不能适应市场需求。鼓励大学生创新创业,老师是否也需要及时更新知识结构?

正装租赁:这个行业投入大 风险高

老手&新手

本报记者 陶涛

又到求职季,正装租赁生意进入旺季。厦门理工学院大四学生吕伟宗和郑州大学赛扶团队都在做针对求职学生的正装租赁生意。正装租赁,似乎是个只要有资金进货就能很容易做起来的创业项目,但业内资深人士在接受采访时表示,小生意也有大学问,正装租赁的成本很高,赚钱十分不易。正装租赁的最终目标一定是正装定制。

业内人士谭中意记得很清楚,他辞职创业那天“刚好是比尔·盖茨退休的日子”。谭中意选择的创业项目是正装定制服务,除了开实体店,他还建了“中意斯正装网”。“2008年我们创业时,北京几乎没有正装租赁服务,大学生求职穿的正装很多是借来的,也有学生会去商场或服装批发市场去买。大学生代理售卖正装也刚刚兴起。”谭中意告诉记者,“中意斯正装”的出现一定程度上改变了大学生的正装市场,如今的“中意斯”品牌已经有10家实体店和一家网店,年售卖西装超过20万套。

了解了厦门理工学院学生吕伟宗与郑州大学赛扶团队的创业经历后,谭中意认为,能够看到正装市场的巨大潜力,创业的大学生非常有眼光。每年大学毕业生大约有600万人,毕业生对正装的需求量很大,从2007年开始,大学生正装市场逐渐形成。

谭中意愿意把自己在创业过程中遇到的问题以及解决方法与其他创业者分享。创业之初,对服装行业了解几乎为零的谭中意和他的团队,要迅速上手并非易事。由于不懂行,谭中意从供货商那里提货的价格往往比同行高,“一开口别人就听出来我们什么都不懂,给别人供货是300元一套,给我们就要400元。更有一些厂家,还以为我们是外行过来捣乱的,压根儿不想搭理我们。”谭中意回忆说,“为了看上去像个生意人,我专门蓄了胡须,学了不少行话,比如你不能说‘这款衣服多少钱一套’,而要说‘这货怎么样’”。

谭中意曾经感叹:“我们对行业的了解都是吃亏吃出来的。”每次去厂家谈判之前,他都要事先了解很多相关知识,包括面料知识、加工费用等。创业之初,谭中意在很多高校招了兼职代理,但这些代理大多不专业,而且不会一心一意解决问题,在专业度和责任心方面差得很远,导致“中意斯”接到订单之后出现很多问题,谭中意及时放弃了这种模式。

“我觉得租赁一定会转向售卖,租赁这种模式不赚钱。”谭中意以郑州大学赛扶团队的经营为例,截至今年3月中旬,租衣馆一共租衣47套(次),收入1286元,除去洗衣、宣传成本429元,实现盈利857元。“这个成本中还没有除去人力、房租等成本。”而吕伟宗已经开始从租赁到定制的转变。

在谭中意看来,服装租赁属高端业务,不适合大学生做,因此在这个行业创业有很高的风险。“正装租赁的成本很高,很多正装是需要干洗的,如果租金太低都不够洗衣钱,但是面对大学生市场,又不可能租金很高,赚钱很难。”同时,正装定制也有很大的风险,能不能为顾客提供质量过关的服务至关重要。一套衣服可能因为客户不满意要修改多次,“定制服务如果遇到挑剔的客户,往往会赔钱。”

道:一条是自己开发,但成本投入很大;另一条是找成型的服装公司合作,帮助他们把产品打入本地市场”。

以服装出租、定制业务为核心的专业服装公司——皇家御衣坊的总经理徐灿也认为在正装租赁这个领域创业需要有一定的成本投入,他认为,正装的穿着是要讲究品位的,大学生求职是个非常重要的时刻,他们对品位和档次的要求一般也不会低,创业者为了满足客户需求,需要有较大的成本投入。对于如何控制成本,徐灿的建议是找到合适的供货渠道,售价五六百元的西装用两三百元拿下是有可能的。徐灿强调,做服装租赁首先要保证的一点就是卫生,服装送回来以后一定要清洗,“洗完要熨烫、晾干、入库,下次租赁前还要再次检查是不是干净,不干净的要重新洗,一些不适合洗的服装要用紫外线消毒。”徐灿说。

谭中意认为,在正装租赁或定制行业创业,要快速壮大自己,实现规模化、专业化。针对大学生的正装租赁还是一个新兴市场,如果不快速发展,很容易被后来者复制并挤垮,正是基于这点认识,谭中意率领“中意斯”在北京市场上做到了一家独大。

案例一:租卖“求职装备”:一年净赚3万多元

通讯员 唐红波
本报记者 陈强

在厦门理工学院车辆工程专业的大四学生吕伟宗看来,浩浩荡荡的求职大军正是他寻觅商机的对象。从大二开始,他和两名女同学一起做起了租卖“求职装备”的生意。

3年前,吕伟宗到校园招聘会上看热闹,无意中嗅出商机——四处找工作的大学生生置办求职装备上的花费动辄上千元,这对于家境不好的学生来说显然是个不小的负担。他琢磨着,有没有可以为毕业生量身定制而又价格实惠的职业装呢?

他调研后发现,80%的高年级学生希望拥有合身得体的正装,除了找工作,在校参加诸如学生会竞选、学科竞赛、演讲比赛等活动也需要着正装出席。可作为机械工程专业的学生,自己不了解服装行业情况,

也不懂得服装设计,于是吕伟宗找了本校设计艺术系服装设计专业的陈丽芳和吴婷,3名学生开始踏上创业之路。2010年10月,3个人凑了两万元组建创业团队,成立俾尔服装工作室,做大学生职场形象包装生意。此举得到了厦门理工学院创新创业园的扶持,校方提供了3000元项目启动金,并安排了创业导师跟踪指导。

创业初期面临的最大困难是没能找到物美价廉的供货渠道。为此,3名股东利用寒暑假,从厦门到泉州,从晋江到广州,累计往返几十次,先后与4家公司建立了合作关系,货源才有了保障。“找合作商是不断试错的过程,有些不良的厂家给我们供应的西裤中,有的两条裤脚长度居然会不一样。”吕伟宗说,因为阅历浅,被骗的事情没少发生,“好在我们都坚持了下来。对客户很了解是我们最大的优势,大学生身材相对比较匀称,相对于



重庆市南川区水江镇的90后周瑾为了完成自己的创业梦想,选择养殖价格高于普通鸡的贵妃鸡,却一点也不受市场欢迎,近两个月的推销才卖出两只。周瑾心急如焚,希望能有专家为其支招。
东方IC

案例二:库存在宿舍,价格很亲民

3180元资金,购买了男士正装11套、女士正装14套,主要面向学生开展正装租赁服务。由于所有服装都存放在学生宿舍,省去了店面费用,因此他们的租赁价格也定的很“亲民”:25元租一次(含两天),每超出一天加收5元。

从2011年10月投入宣传开始,陆陆续续有学生前来租衣借衣服。“除了寒假和备

中国年度创新人物奖”。永业公司一直以来关注人类健康与食品安全问题,通过研发生产绿色环保型高科技产品永业生命素,在帮助农民致富的同时生产出绿色健康的农产品。永业科学研究院院长全宝生一直从事农业技术研发工作,加入永业公司后主管科技研发,他相

“2011绿色中国年度创新人物奖”
本报讯(胡文梅)“2011绿色中国年度焦点人物颁奖盛典”,近日在北京举行。永业公司副总裁、永业科学研究院院长全宝生应邀出席了颁奖盛典并荣获“2011绿色

品牌的面料,他们更看重价格是否便宜,款式是否合身”。30套男西装、10套女装,外加15件衬衫,这些都是他们创业起步时的家底。陈丽芳介绍说,租一套西装一天的价格从30元到50元不等,配套提供衬衫,价格有8元、12元两种。

刚开始时,他们每天只能租出去一两套,除掉房租水电,算是保本经营。他们改被动为主动,制作了大量的广告单,发到学生宿舍,还雇校园代理人到各高校里去张贴。

与此同时,他们还通过赞助、冠名校园活动,逐渐打响品牌。当然,最主要的推广渠道还是网络,他们不仅建立了自己的网站,把最新的服装款式、经营业务放到网站上,而且有真人版的大学生模特穿着各种款式正装的照片在主页上滚动播放。经过一年多的摸索,他们在经营上有了明显的起色,不仅收回了成本,还净赚了3万多元。

165~185不等,但若客户需要的尺码被借走了,我们也爱莫能助。”李昆说。郑州大学管理工程系霍亚刚教授建议创业者们扩大宣传,建立一个平台,把服装的供给者和需求者紧密联系起来,把信息传达给更多需求者,“比如,充分利用人人网、微博等大学生常用的社交网站资源,吸引更多的客源,并将服装图片贴在网页上,供需要者选择”。

对此,李昆也表示:“我们一方面要做好宣传,联系各大社团组织,推荐我们的服装;另一方面计划联系市区的多家服装租赁机构进行合作,再搞一些舞台服装等的租赁服务,扩大我们的服务项目。”

信农业科技创新的根本目标就是要实现农民财富增长及人类健康,因此长期坚持绿色环保生产理念并予以推广。据介绍,“绿色中国年度焦点人物”评选活动已举办5届,本届评选于2011年4月22日启动,经为期一年的网民公投、网民投票和专家评审,最终评出获奖人选。