



疫后大学生创业机遇在哪里？

创新驱动、数字化能力是关键

中青报 中青网记者 孟佩佩

小微企业作为中国经济强大韧性的体现，疫后发展有哪些新变化？青年创客如何顺势拓新局？7月25日，疫后的大学生创业机遇主题活动在哈尔滨举办。与会创业教育专家、创业青年代表达成共识，面对新一轮科技革命和产业变革，加速依靠创新驱动、数字化发展，将成为小微企业决胜未来的关键。

去年上半年，线下展览行业不得不按下了暂停键。深圳寻罗科技有限公司联合创始人张雪莹谈到，公司适时加强了数字化技术研发的内功。就在那段时间，他们研发、打造了数字艺术平台，开启线上展览新模块，为企业提供展馆一站式数字化解决方案。希望让数字普及运用到更多场景体验中。

沈阳阳光叶科技有限公司创始人兼CEO孙兆兴也意识到了数字化转型对于传统行业的重要性。在河道、湖泊等天然水体监测上，数字技术应用大有可为。他分享说，新冠肺炎疫情使得水文行业数字化升级进程提前了3-5年，疫情期间，因为数据量需求的大幅提升，我们从使用公有云，开始了属于自己的私有云的打造，降低成本，提升用户体验。如今，辽宁省14个地级市在使用我们研发的水利监测平台，2020年销售额突破1200万元。



疫情后的大学生创业机遇 主题活动现场。

十四五规划纲要中指出，数字经济核心产业增加值占GDP比重由2020年的7.8%上升到2025年的10%，意味着未来5年将是中国的数字化黄金五年。数字化技术浪潮正在推动整个国民经济的发展，也推动每个小微企业加速技术创新发展。天眼查组织研究中心相关负责人公布的一组数据显示，2020年我国新增超过5200家互联网医疗相关企业，新增1.8万

家生鲜电商相关企业，网络营销直播更是迎来爆发式增长，新增超1.3万家相关企业，同比增长近6倍。消费行为的改变倒逼产业链创新，众多崭新的热门赛道正在成为新冠肺炎疫情后的创业新机遇。对此，东北石油大学教授宋要武谈到，创业青年要在时代发展的洪流中保持大格局，尽管疫情带来冲击，但也要从中看到国与国之间、科学与艺术之间、自然与人类之间的不

断融合，以此来开发新需求，构建新市场。

宋要武建议，创业青年需要聚焦本地或者本领域的核心资源。比如，生态大省黑龙江，需要关注八大领域，即农业食品、文化创意、教育培训、环保、定制旅游、健康体育、先进制造和咨询业务等。

值得一提的是，我国在全面推进乡村振兴战略和实现双碳目标进程中，为小微企业释放了更多机遇。曾梦想成为科技领域的超人，90后创业青年王维晨在东北农业大学读研期间，成功研发了超级蚯蚓项目，最终得到的高活性黄腐酸肥料产品可使玉米增产14%，使番茄增产30%。这一次，聚焦碳中和，王维晨所在的深圳市金新农科技股份有限公司将目标锁定在了秸秆焚烧上。垃圾就是放错了地方的资源，我们把这些资源加以利用可以创造更多价值。通过我们的技术，秸秆不仅不会产生二氧化碳，还能够提取新的环保材料。

活动举办方中国青年报社、KAB全国推广办公室负责人表示，关注新冠肺炎疫情背景下创新驱动与企业竞争力提升，发掘推动企业发展的硬核动力，是举办此次活动的出发点。2021年是我国十四五的开局之年，一系列数据显示，我国经济持续向好，生产需求持续恢复，新兴动能培育壮大，企业效益继续改善，发展韧劲持续显现。作为中国经济强大韧性的体现，小微企业也从疫情初期面临的困难模式切

换到了如今创新驱动的升级模式。

同时，为落实国家创新驱动发展战略，服务大学生就业创业工作，中国青年报社、KAB全国推广办公室、青创头条客户端与天眼查联合编写《青年创业城市活力指数(2021)》，持续解析青年创业人群的难点、痛点，以及创业环境和政策变化带来的影响，进而服务青年创业全过程。

哈尔滨团市委副书记陆一平指出，青年人思想活跃、敢打敢拼，蕴含巨大创业潜能，希望在国家建设、社会发展大环境中善于寻找机遇，懂得抓住机遇，勇立时代潮头，创造新优势，打造新动能。

在之前举办的青年创业城市活力指数专题研讨会上，知名创业教育专家李国华认为，不能创造更高质量的生活、学习、工作等服务，将是创业青年需要在城市里寻找和解决的新痛点。城市是商机、资源和团队等的资源库，是很好的创业沃土，但由于太多人汇集而出现激烈竞争，创业青年需要在城市聚焦创业细分市场，发挥所长。

温州大学创业学院院长施永川提出，城市发展、高校发展和人才储备正相关，建立好的城市创业生态，不仅可以为创业青年受益，也能够促进城市快速高质量发展。中央财经大学商学院党委书记、教授葛建新说，希望更多年轻人倾听自己的内心，在自己喜欢的城市创建自己喜欢的事业。

本活动由中国青年报社、哈尔滨团市委和天眼查共同主办。《中国青年报》客户端和青创头条客户端进行了全程直播，来自全国高校近20万名师生在在线观看。



扫一扫 看视频

中青报 中青网记者 谢宛霏

几个年轻人围坐在一张桌子前，拿着不同身份的剧本，抽丝剥茧地分析着各种线索，利用推理找出背后的凶手。这一幕场景就是当下年轻人最喜欢的社交方式——剧本杀，也被人们形容为极具Z世代特征的消费场景。

据悉，这个起源于欧美派对的游戏最初被直译为“谋杀之谜”，在国内被称为“剧本杀”。游戏中，玩家需要根据自己手里的剧本共同演绎一段故事，尽力扮演好自己的角色，通过互动交流、探讨、交换线索，共同揭开故事背后的秘密或发现凶手。

剧本杀因其极具故事性和场景性，吸引了大批年轻人，成为新消费模式下的产物。据美团研究院的统计，截至2019年年底，经营剧本杀的实体店有1.2万家，这个数字在2020年年底就达到了3万家，也催生了DM(注：剧本杀中的主持人)、NPC(注：游戏中不玩玩家操控的游戏角色)、剧本杀作者、剧本杀设计师等新职业，让年轻人的就业有了更多的选择。

很多兼职DM、NPC都是大学生，一场游戏结束可以分到100-140元不等的抽成，周末时间就可以赚出生活费，减少经济负担。95后剧本杀店主小金告诉记者，她的梦想就是成为一名剧本杀作者。毕业后，她便在学校附近开了一家剧本杀店，深度了解剧本杀这个行业的同时，还能获得用户最直接的反馈，也希望能写出像《年轮》一样的本子。

《年轮》在各平台卖出1万份，发行价500元左右，剧本作者分成保守估计可达上百万元。小金告诉记者，剧本目前有3种销售渠道，一是放在剧本平台，小黑探、买本本等线上发售；二是通过发行公司或作者直接购买剧本；三是在定期举办的剧本展会中，发行公司邀请店家进行试玩体验，店家衡量后再决定是否购买。

随着剧本杀作者收入的水涨船高，近年来，小金发现市场有很多黄暴本开始出现。里面文字触目惊心，很多店家把黄暴本当作噱头去推销，也有玩家来找这类本子。除了黄暴本，还会有需要以喝酒、拼酒来推进剧情的酒本。小金说，来玩剧本杀的主要为年轻人，有数据显示其受众群体学生占比32%，白领占比68%。这些黄暴本的内容虽然对店家来说很畅销，但对年轻人的三观形成非常不利，作为立志成为剧本杀作者的店主，对这类本子嗤之以鼻。

露骨的性和暴力描写，仿佛小黄文一样的剧本内容。我在市场调研时发现，很多店主会抢购这样的本子，也导致大量创作者在写剧本时为了黄而黄，为了暴力而暴力。剧本杀作者隋大留告诉记者，很多剧本从人物设定就在打低俗色情的擦边球。网络作家出身的隋大留经历过网文野蛮生长的时代，现在的剧本杀很像当时的网络文学，它们都需要被规范，只有规范了，这个行业才能长久。

这也是多媒媒体剧本杀发行人、南瓜不倒翁最担心的，飞速发展的剧本杀在监管视线之外野蛮生长，让剧本从生产到流通的环节都有着极大的自由度。这样的自由，让这些图快钱的创作者和店家缺少了足够的自律，也让剧本杀行业成为黄色、暴力泛滥的温床。

南瓜不倒翁认为，在玩家眼里，剧本杀可能只是个社交游戏，但在剧本杀作者眼中，它是一个文化产业，每个作者都是一个内容创作者，它给很多年轻的文学爱好者提供了一个施展拳脚的舞台，但大量的黄暴本涌入市场，不但挤压了正规作者的写作空间，也让整个行业面临被一刀切的风险。

我始终认为内容生产者要承担一定的社会责任。编剧功夫包子也转型开始进军剧本杀市场。她告诉记者，剧本杀最闪光的点就是它的媒介属性，可以承载社会价值，例如关于家庭冷暴力、校园霸凌、男女平等主题都可以融入其中，这也是文化输出的一种方式。国内不少知名IP也与剧本杀平台达成了授权合作，例如《长安十二时辰》《红海行动》等，这些优质的正能量IP都将正向引导这个行业，文化产业还是内容为王。

河南省网络作家协会副主席高阳也表示，越来越多正规的创作者下场，他们都经历过网文市场或编剧市场的洗礼，教育，这也就意味着这个行业必将得到洗牌。他也希望，剧本杀行业可以像当年的网文行业一样，尽快引起相关部门的重视，出台行业规则，让这个行业可以健康地发展。(文中受访者除高阳外均为网名)

世代
剧本
成
亟待
暴

那些短视频平台上的小微创业者

中青报 中青网记者 林洁 实习生 李莹莹 张弘佳

各种短视频平台上，常常能看到一些年轻的创业者利用短视频、直播带货，除了亲自试穿、试吃，有的还拍段子或者连蹦带跳地表演。他们使出浑身解数，就是为了吸引更多的关注，得到更多的流量。

随着这种带货方式被越来越多的人接受，小微创业者争先恐后入驻短视频平台，期望能获得一席之地。其中的酸甜苦辣，只有他们自己能够体味。

短视频平台上的小微创业者

2020年突发的新冠肺炎疫情对各行各业造成了冲击，原本在一线城市经营餐饮的邱爽被迫返乡重新谋发展。她以前就常常向朋友推荐家乡呼伦贝尔的美食，每次朋友们都赞不绝口，呼伦贝尔的羊肉比较小众，也没有一个专门的品牌在推广，我觉得这是一个契机。

从2020年8月起，邱爽在她的抖音账号“原食日记”上陆续发布了多个以草原生活、草原美食为主题的短视频，记录舒适悠闲的草原生活、可口美味的烤羊肉，半年时间吸引了上百万粉丝的关注。在直播中，她展示牛肉酱制作过程、牛羊肉的烹饪方法，令人垂涎欲滴的火锅等，以此宣传自家的产品。

虽然目前的订单还来自好友间的口碑相传，但是邱爽也在逐步计划着未来，她希望能走出自己的带货之路，创作一些好的视频内容，定时直播，产品上架，希望能更好地引流。

蒲清做直播带货比较早，经验相对要多一些。作为一名盲盒爱好者，她直播时，会提供限定数量的盲盒供消费者拍下，随后现场开箱。目前，蒲清的店铺中80%以上的订单来源于直播。但作为高娱乐属性的商品，怎样在直播中时时花样更新是最令蒲清头疼的问题，她试图在直播中开如砸金蛋等各种各样的玩法，以此吸引更多观众。

藏族姑娘格桑曲珍则挖掘出了短视频平台带货不一样的意义。最初，她通过快手为自己的藏族服装店品牌推广。2019年5月起，格桑曲珍开始为家乡的花椒、核桃等土特产带货，从村民手中收购农产品在直播中卖出，即使遇到量少、地区偏远的问题，订单也坚持发货，多卖一些就能帮到更多贫困户。土特产的利润屈指可数，直播带货于她而言更像是一项公益事业，



小微创业者在直播节上。

中青报 中青网记者林洁/摄

她说：虽然我们做的产品量无法和大主播相比，但是我们的初衷都是一样的，就是把家乡的土特产等物品卖向全国各地。

引流、运营并不是一件容易事

几个月前，抖音用户被一句“QQ弹弹”还能拉丝的魔性广告语刷屏，本是小众怀旧小零食的高粱饴一跃成为美食圈的新宠，一同走红的还有抖音主播侯美丽的家乡美食。

与高粱饴深度绑定之前，主播侯美丽还卖过果肉山楂条、梨膏棒棒糖、山东煎饼、香酥红枣等小零食，但都反响平平。一切从3月13日开始不一样了，侯美丽像往常一样发了一条多口味拉丝高粱饴短视频，总点赞数首次破10万。3月14日，20.7万；3月15日，32万；3月20日，直播间史无前例的热闹，202.9万人，144.1万元，观看人数和销售额都达到顶峰。与此同时，papi酱、多余和毛毛姐等千万级网红大V纷纷拍摄了高粱饴相关视频，拉丝教程

店铺引流，我们就也开始做抖音了。阿雯说。

平台的入驻对于阿雯来说并不难，但学会抖音的玩法并不是一件易事。通过反复揣摩头部账号和腰部账号的产品视频，阿雯开始真人出境拍摄产品展示短视频。服装类视频每条长度在10-30秒左右，以室外拍摄、多个场景拼接剪辑加音乐为主。鞋类视频则在30-60秒左右，每条只展示一款鞋子，店内真人实拍加原声介绍为主。阿雯的丈夫另购置了一台相机和配置较高的手机负责拍摄，还花了不少时间学习视频剪辑知识。

运营也是一个难点，即使有着6亿日活跃用户数量，目标群体也只是其中一小部分。如何精准吸引潜在用户群体并留住他们，是阿雯最为头疼的一件事。她学着给视频分类、加标签，上传时文案内容也要想很久，怎么能结合最近很火的梗，但常常还没等她搞懂那些梗的意思，热点就已经过去了。

一年多过去，阿雯的抖音小店才慢慢有些起色，但盈利远远比不上淘宝店铺。

更大的挑战在于市场开拓。王静大学的商务英语专业，贸易出口并非强项。她在论坛贴吧学习知识和流程，在网上发布产品信息，同时辗转于广州、北京、上海、浙江等地的展会寻找客户。展会结束后，她还拖着几十公斤的焊条样品乘坐公交车去当地的五金市场，经常是一天走下来，腿都肿了，也没谈成一单。

转机源于一个电话。一位阿联酋的客商根据王静发放的名片打来电话，邀请她带着样品去浙江义乌见面。王静当晚就上了两趟绿皮火车，第二天凌晨赶到了义乌。在这次交谈中，她才知道国外有很多专业的焊接展会，也蕴藏着更多的机会。2012年，她第一次走出国门参加德国埃森焊接展，世界各地专业焊材公司的产品和技术颠覆了她对焊材行业的传统印象。

回国后，王静拜访行业专家，潜心研究，完善技术配方和升级制造工艺。她开始在网上海外客户的电话，但能打通的电话寥寥无几，打通的电话大部分的回答也都是：知道了，我有空会回你的。为节约成本，王静都是独自一人去国外跑市场。她带着焊条样品去过科威特、伊朗、阿联酋、孟加拉国、叙利亚、墨西哥等十几个国家，一个人在国外，天黑后，还有些害怕，就立马回到宾馆，尽管历经挫折，但王静没有放弃。

王静：让家乡铜丝走向全球

的王静面临受命返乡。

新鑫焊材是一家生产铜及铜合金焊丝、铜基焊料、银基焊料、铝基焊料及各类焊环焊剂的民营企业，产品听上去小众，但在冰箱、空调、冷柜的铜管管件中，汽车空调铝质散热器及铝管管件中，以及卫浴水暖、眼镜、灯饰、家具中都能用到。

铜陵市是中国著名的铜都，王静的父亲王陵从事焊材技术研究30多年，她从小是看着焊花飞溅长大的。返乡创业后，娇滴滴的女大学生开启了奋斗模式，创业初期，光是资金压力就能压垮我，账上的钱还不够买一吨铜，有一次为了赶着出货，她一个人搬了将近两吨的焊条。

更大的挑战在于市场开拓。王静大学的商务英语专业，贸易出口并非强项。她在论坛贴吧学习知识和流程，在网上发布产品信息，同时辗转于广州、北京、上海、浙江等地的展会寻找客户。展会结束后，她还拖着几十公斤的焊条样品乘坐公交车去当地的五金市场，经常是一天走下来，腿都肿了，也没谈成一单。

更大的挑战在于市场开拓。王静大学的商务英语专业，贸易出口并非强项。她在论坛贴吧学习知识和流程，在网上发布产品信息，同时辗转于广州、北京、上海、浙江等地的展会寻找客户。展会结束后，她还拖着几十公斤的焊条样品乘坐公交车去当地的五金市场，经常是一天走下来，腿都肿了，也没谈成一单。



王静

通讯员 方向 中青报 中青网记者 王海涵

32岁的女汉子王静创业已整整10年，她是安徽省铜陵市新鑫焊材有限公司负责人。2012年，父亲创办的新鑫焊材出现危机，很多管理人员、技术师傅被挖走，也带走了大量客户。大学刚毕业

父亲王陵虽然很心疼女儿，但他一直鼓励支持女儿的决定。已经57岁的他大部分时间在生产线上忙活。他认定，只要产品好了，客户自然就来了。这些年来，王静引进国内外先进研发检测设备30余台(套)，打造年轻的管理和技术团队，设立企业技术中心，开发高硬度硅青铜焊丝、防氧化的铝青铜焊丝、防裂性硅青铜焊丝，可提升耐磨性的铜合金焊丝等10余种焊料产品。公司还参与起草与制定《铜及铜合金焊丝》国家标准。目前新鑫焊材生产研发的黄铜焊丝近年已跻身国际市场，与欧洲知名品牌同台竞争，抢下几十个国家的订单。去年的新冠肺炎疫情对海外市场冲击较大，王静转变市场重心，将三分之二的业务转向国内市场，将产品做得更加精细化。



扫一扫 看原文和视频



扫一扫 看视频