

2014 温州大学 创业先锋班

暨电子商务创业班培训简报

WENZHOU UNIVERSITY
BUSINESS PIONEER CLASS



2014

温州大学 创业先锋班

暨电子商务创业班培训简报

WENZHO UNIVERSITY
BUSINESS PIONEER CLASS





CONTENTS

WENZHOU
UNIVERSITY
BUSINESS
PIONEER CLASS

01 站在成功者的肩膀上

02 创造属于自己的未来

03 Open your eyes

04 规则、规范、规划

05 学会选择，追求理想，突破思维，寻找商机

06 对谷雨学长的创业史感想

07 如何开网店讲座心得

08 如何推广店面

09 创业，因梦想而伟大！

10 漫漫电商路依依母校情

11 遥不可及的“触摸”

13 因为梦想，所以伟大

14 听《电子商务的创业与就业》讲座有感

15 创业需要什么

16 从规划开始

17 义乌“高人”到来了

18 大学生创业与商务发展趋势

19 当理论与实践相结合

20 朝闻道，夕死可矣

21 向着希望前进





温州大学第三届创业先锋班暨电子商务创业班优秀学员

班级干部

班长	黄泓杰	纪检委员	刘海潮	B组组长	方自力
学习委员	刘炎龙	A组组长	张思憧	C组组长	王晗枫

刘海潮	纪检委员	徐盛珠	B组组员
苟登艳	A组组员	王毅	C组组员
林斌斌	A组组员	林莉莉	C组组员
叶凯宁	A组组员	章烨	C组组员
胡林蕴	A组组员	王晗枫	C组组长
徐艺	B组组员	刘炎龙	学习委员
杨冰	B组组员		



姓名	黄泓杰	学号	12113003215
主讲人	谷雨	讲座日期	4.20
主题	电子商务和我的创业史		

站在**成功者**的肩膀上

三次创业，两次失败。历经八年，奋斗六载。本想报考计算机专业，却无奈调剂被化学专业录取，可是残酷的现实依然打不败他，他就是捷点科技创始人、微博营销专家、互联网品牌营销顾问——谷雨。

谷雨学长对于温大来说是常客了，他经常来温大给学弟学妹们分享自己的经验，总结自己的过往经验，现在他所创立的温州捷点科技有限公司，已拥有员工200多人，已分别在温州、杭州、丽水建立了分公司，而面对这一切，学长总结起来却只有三点，自我准备、抓住机会、团队组建。

一、自我准备

对于每一个拥有创业梦想的人来说，在梦想企划之初，都要对自身做好充足的准备。创业做生意是需要能力素质的，如何提高做生意赚钱发财的能力？我觉得现在市面上绝大多数教人做生意赚钱的书都是误人赚钱机会的论述，因为这些书全部以李嘉诚、刘永好、张瑞敏、柳传志等经商成功例子，教你如何掌握经商之道及宏大理念：如何做非常之人、如何远见卓识、如何高尚、如何坚毅无比、如何坚守等。但甘心做小生意的成功的人可能需要的能力与之恰好相反：短视、生存第一、赚钱第一、机会主义等。

生意场本来是要把自己丑恶的一面拿出来，要想成为生意人要把自己的高雅情趣、高尚、善良掩藏至自己个人生活中，因为做生意本身就是非常庸俗的事，与高雅一点关系都没有。自古以来提到生意人就与奸商划等号：重利、轻别离、会算计、钻营。而反过来看，这些恰恰是做小生意最需要具备的基本素质。做小生意只须坚守良心、守法，一切均须以趋利避害为最高原则，包括真正生意人的交友都是，如果这个人不能给你带来生意利益，就不要交往。一件事不能给自己带来即时利益，就不要浪费精力与时间去做。

二、抓住机会

对于谷雨学长来说，在创业之初他也经历了许多挫折，可是尽管挫折再大，第一次创业的公司也被关闭，但是他也善于抓住机会。

有的创业者认为自己有很好的想法和点子，对创业充满信心。有想法有点子固然重要，但是并不是每个大胆的想法和新异的点子都能转化为创业机会的。许多创业者因为仅仅凭想法去创业而失败了。那么如何判断一个好的商业机会呢？《21世纪创业》的作者杰夫里·A·第莫斯教授提出，好



的商业机会有以下四个特征：第一，它很能吸引顾客；第二，它能在你的商业环境中行得通；第三，它必须在机会之窗存在的期间被实施（注：机会之窗是指商业想法推广到市场上所花的时间，若竞争者已经有了同样的思想，并把产品已推向市场，那么机会之窗也就关闭了。）第四，你必须要有资源（人、财、物、信息、时间）和技能才能创立业务。

三、团队组建

最初的捷点科技只有四个人，虽然人少，但是对于谷雨学长来说，他们的团队分工明确，团队每个人都怀着一颗梦想。创业者想要达到成功最重要的还是要有坚持的毅力和信念，越来越多的创业者开始组建成功的创业团队，因为想要成功必须和创业团队抱成一团，共同用智慧去创造新的财富。那么，如何才能组建优秀的创业团队呢？绝大多数创业团队的核心成员都很少，一般是三四人，多也不过十来个人，如此少的团队成员从企业管理角度来看，实在是“小儿科”，因为人数太少，几乎每个从事管理工作的人都觉得能够轻易驾驭。但实际上，这个创业团队成员虽少，但是都有自己的想法，有自己的观点，更有一股藏于内心的不服输的信念。因此，我们对创业团队中的每个成员都不能抱以轻视的态度。

优秀的创业团队的所有成员都应该相互非常熟悉，知根知底。《孙子兵法》中云：“知己知彼，百战不殆”，在创业团队中，团队成员都非常清醒地认识到自身的优劣势，同时对其他成员的长处和短处也一清二楚，这样可以很好地避免团队成员之间因为相互不熟悉而造成的各种矛盾、纠纷，从而迅速提高团队的向心力和凝聚力。

对于学长的创业史，机遇固然是他不可否认的因素，可是坚实的个人素质，永不言败的精神却是我们每个创业者需要去认真学习思考的，这个或许比我们单纯的去了解所谓的创业工具更加的真切，重要。

姓名	韩燕	学号	13101203110
主讲人	谷雨	讲座日期	4.20
主题	电子商务和我的创业史		

创造属于自己的**未来**

本次讲座有幸邀请了捷点网络科技有限公司总经理谷雨先生，为我们带来了一场精彩的讲座。此次讲座，谷雨先生结合自身的创业经历，为我们详细讲解了电子商务的战略构思，为我们发展电子商务提供了清晰的发展方向与坚实的实践理论基础。

作为试图在大学期间开始创业的青年，我们要对自己的目标有较为准确的认识，是想要鹤立鸡群、还是要沦为俗流、得过且过。一旦明确目标，就要努力去达到，为此拼尽全力。创业初期必然会有困难和挫折，不放弃、不丧气，才能迎来不久以后的成功。

创业期间，我们要了解相应的法律知识，不要犯一些基础性的错误。在创业途中，切勿在无意之中犯下违法犯罪之事，否则，足以使人后悔莫及，给将来企业发展埋下隐患，甚至会成为压死企业的最后一根稻草。针对创业的选择，我们应该选择身边资源整合的产品。此类产品发展较为成熟、有较大的市场，且竞争力较强。除此之外，该类产品由于成本较为低廉，带给卖家的利润也会较大，会为我们创业提供较为厚实的基础。成熟的产业链有利于产品创新与大批量生产，利于卖家扩大市场份额。与此同时，此类产品入手较为容易，利于新手积累实践经验，为将来发展积攒实践理论知识。

如果想要创造属于自己的产业，就要格外注重培养自己的品牌，发挥企业特色。任何一个做大做强企业都不可或缺的是一个独特的企业文化。虽然雄厚的经济基础、先进的科学技术都是企业发展必不可少的因素，但企业文化却决定了企业能够达到的高度。如果我们想要用自己的一生去发展企业，就必然要将自己的理念与精神，融入企业文化，塑造优秀的企业形象，培育出自己的品牌。

针对电子商务创业，我们要拥有突破性的思维方式。我们应该学会换位思考，了解消费者的想法，知道他们真正想要的是什么，才能对症下药，销售适应消费者需求的产品。与此同时，我们不要专注于寻常人都能考虑到的地方，要能够另辟蹊径，发现他人不能发现的发展方向与商机。在思考问题的时候也要注意从多个角度思考，全面详细地思考，从而制定出切实可行的解决措施，快捷有效地处理难题。

未来是属于我们这些有理性、有目标的年轻人的。我们要做的，就是做好准备，为自己的理想奋斗、付出自己的所有。在我们尚且年轻之际，去奋斗、去拼搏、去创造属于自己的未来，光明美好的未来。



姓名	徐艺	组号	Ds4组20号
主讲人	金航飞	讲座日期	2014年4月12日
主题	国际电子商务		



说到电子商务，我们大多数人可能只是想到了中国大陆的一些商务平台，而在这节课中我们了解到了一些关于国际电子商务方面的知识信息，这不仅开拓了我们的思维，使我们的眼光不只是局限于中国大陆，而是整个亚洲，甚至是全世界，而且为我们今后选择职业的道路开辟了一条新途径。就拿我来说，到目前为止我的焦点仅仅是中国的电子商务信息，而对于国际电子商务一无所知。在听了老师的讲座后，我深受启发，因为我是学国际经济与贸易专业的，如果我能把所学的专业知识与国际电子商务相结合，我相信我在这方面会有更突出的成就。

在讲座开始前，老师先向我们讲述了现阶段义乌商贸的大致情况。从他的话语中我们可以深切地感受到义乌经济的高速发展与国际电子商务之间密不可分，这促使了义乌浓郁独特的商贸文化的形成，几乎达到了全民总动员的地步，许多人和企业在这样的环境下脱颖而出。在那时我突然也想去好好感受一下义乌的商贸氛围，在那样激烈竞争与友好合作的关系下我相信自己也许能快速成长，即使在路途中我可能遇到许多险滩险阻。之后老师还提到现在的国际电子商务发展现状正如淘宝开始起步的阶段，而这时期是非常具有发展潜力与前景的。而且随着淘宝平台的发展与完善其门槛越来越高，这对于卖家来说是十分具有挑战性和困难的，除非你具有非凡的能力，因此国际电子商务的兴起与发展为我们打开了一扇新的大门。于是老师建议我们可以转换视角，在这一片更为广阔的市场下开拓自己的事业，学会全方位思考，学会用世界的眼光看问题。

当然在这种对于自己来说可以说是陌生的领域中我们不可避免地产生畏惧的心理，所以我们要做好充分的思想与理论实践准备。首先，我们要学好理论知识，学会综合各种因素来处理突发紧急事件，比如老师反复强调了电子商务的关键是流量的使用，只有流量增多了，产品排名才能靠前，才能增加点击量，使顾客增多。再比如，如果我们向国外顾客销售商品，那选择怎样的运送方式是比较合适的呢？在这方面老师同样给了我们一些有效性的建议，他认为邮件小包在各个方面都是比较不错的。其次，我们要在理论基础的指导下，增加实践操作，学会在失败中总结经验教训，学会在困境中突破自我。与此同时我们要多吸收他人的经验，在此基础上学会创新，实现奋进。当然我们的心态也是至关重要的，只有良好的心态才能更加合理客观地对待路途中的失败与成功。例如刚开始时我们的前期投入较多而产出较少甚至没有，如果你只是一味地消极悲观，那对你有害无益。除此之外，值得一提的是我们与顾客之间的协调与沟通。众所周知在国际电子商务平台中我们不可避免与外国人进行交流沟通，这样说来我们必须掌握好英语知识，并且学会如何与人更好地相处和沟通，提升自身应急能力。

总而言之，在这堂课中我获益匪浅，因为这为我的职业规划提供了一个新的方向，使我的眼界得以提高，思维得以拓宽延伸。因此我会在以后的时间里慢慢探索，直至找到一条合适自身条件和自己发展的电商之路，而现在我坚信那天正在向我招手，我期待它的来临。

姓名	徐艺	组号	Ds4组20号
主讲人	金航飞	讲座日期	2014年4月13日
主题	文案策划		



规则、规范、规划

万事万物都有其运行的法则和规律，只有了解这些规则我们才能更好地进行实践，享受生活。同样的道理，电子商务也有其一定的规则，只有掌握这些规则我们才能更好地操作平台。在这节课中，老师首先向我们介绍了淘宝网的相关规则，而这些规则是在一定的框架下进行的，是公平公正的保障。然而为了某些经济利益有些人不惜铤而走险，触犯了相关的规则与法律条文。当然也有些人经过了长期的实践与摸索并在随时关注淘宝规则的相关变动下寻找出一条不同寻常的道路，在该领域中取得了成功。从这里我们可以联想到在现实生活中我们同样要遵循相应的规则，其中包括了法律条文、道德标准和风俗习惯等等，因为我们是生活在特定社会团体当中的一份子，如果每个人都不遵守规章，那么世界就会变得杂乱无章，整个社会秩序将陷入一片混乱。因此每个人都需要受到外力的约束，以此来规范每个人的行为准则。在遵循相应规则前提的同时，我们还可以开辟一条新的道路，实现自身的突破，并且在这个探索的过程中时刻关注国家相关政策与各类突发事件对自身发展的影响，学会寻找商机，甚至创造商机。

作为一个淘宝卖家，诚信是他们应具备的最重要的基本素质，是着重需要规范的规则。只有诚信的卖家才能获得顾客的支持与喜爱，这也是他们有担当有责任感的体现，是他

们获得信誉等级的保证。试想想，在平常生活中我们是更多地存在虚假的谎言里还是被真诚所包围。我想，谎言与真诚总是相生相伴，我们无时无刻不活在虚假与真实相互交织的世界里，这样的生活总是让人疲惫不堪，因为我们无法分辨是真是假，是善是恶，所以诚信与真诚在当今世界显得尤为重要。

每个人在做一件事情之前，总是需要有一个明确的目标与整体的规划。那么在开网店之前，我们应该具有一份详细的计划，使规划得以运行。例如我们应了解什么才是最重要的评分标准和买卖双方交易的相应程序。我们应明白与客人沟通的艺术和练就一双火眼金睛，快速准确地辨别出产品与买家的真伪。当然我们也要学会分析后台的相关数据和制作吸引眼球的图片，以此来增加自身的销售量。在此次讲座中老师还提到我们不应盲目跟风，而是可以转换一下思维，做一些有市场前景的小众类的商品。除此之外我们还要学会精益求精，追求百分百，因为细节往往决定成败。

这节课同样让我受益匪浅，这更加坚信了我走电商之路的信念。我清楚成功并不是一蹴而就的，可能在接下来的一段时间里，我会斩荆棘、遇险滩、登高峰，但是这些都不会成为我事业道路上的阻碍，因为只有我放弃了自己我才算得上输得一败涂地。相信自己，明天会更加美好。

姓名	徐艺	组号	Ds4组20号
主讲人	谷雨	讲座日期	2014年4月20日
主题	电子商务与我的创业史		

学会选择，追求理想， 突破思维，寻找商机

年轻的时代摆在我们眼前，它所需要的是年轻的心跳年轻的声音——突破的思维，以此来灌溉它滋养它茁壮它。作为新一代的青少年，我们现在正是处于展现自我青春年华和拼搏向上的时代。在这节课中，我们了解到了突破思维的重要性和必要性，因为它是我们寻找商机获取成功的重要法宝。

在讲座上谷雨老师以自身的创业经历为例，向我们讲述了他在创业过程中的所遇所知所做所为所思所想所感。虽然我们都明白成功是不可复制的，但在不断地吸收他人的经验与教训后我们可以少走一些弯路多一些启迪。老师说到曾经他也面临许多创业者会遇到的问题，然而他没有退缩与放弃，最终他实现了人生的理想获得了成功。他说如果当初他没有那样选择他可能会在父母的安排下找到一份安稳的工作，但他可能永远失去了追求理想的赤心，成为千万庸庸碌碌者中的一员。在懵懂的年纪追求梦想，并为之不懈地奋斗，可以让我们在成熟的年纪慢慢回味人生的意义与价值所在，回味那些年流下的汗水和泪水，回味在无悔的青春岁月里生活的辛酸苦辣。既然选择了一条艰辛的道路，不管前面有怎样的险滩与荆棘，我们只有全力以赴，才能力争上游收获成功。而这条道路是艰难而漫长的，路途中总是少不了小伙伴们的支持与鼓励，因此我们要学会合理分工，学会相互信任理解关怀。只有这样在理想的彼岸我们才能一同收获硕果分享喜悦。

在这堂课中谷雨老师还向我们传授了一个重要的人生哲理，那就是突破常规性思维，不断创新，实现质的突破。而在电子商务这个领域内壁垒思维是非常重要的，我们在运营的同时还应不忘潜在的威胁，应该设置壁垒来预防抵制可能会出现威胁。当然这种思维还可以体现在其他方面，例如在我们开始经营时肯定会遭遇重重困难险阻，这时我们就要学会合理分析市场，敢于亏本，我们可以称之为战略亏本，因为一时的亏本是为了以后更好地运作与发展。其中选对相应的产品也是极为重要的，因为他综合了市场发展的需求，是经济发展的趋势。诸如此类的例子还有许多，比如谷雨老师的初期团队中都是技术型的成员，所以他们选择了在销售方面较为突出的他负责这块内容而不是再花精力去寻找专业的



人才。如此说来在日常生活中我们要善于观察与发现，学会突破常规性思维，学会合理配置各项资源，从而找到可贵的商机。

世界日新月异，互联网也在呈几何的增长速度快速发展。当然与此同时电子商务的使用越来越普及，作用也越来越明显。我们生活在充斥着互联网的时代里，学会电子商务既符合时代发展潮流与趋势又是为自己寻找商机的一项必要技能。现如今传统商业还是占据一大部分的市场，而在传统商业向电子商务平台转变的过程中我们可以寻找到许多商机，因为我们拥有年轻的资本，在网络操作中能够快速准确地运用。然而技术更新的速度远远大于我们追赶的速度，我们只有不断汲取有益的专业知识，并且坚持不懈，才能在实践操作中立于不败之地。

年轻的我们都有一个绚丽多彩的梦，希望每个人都能在青葱岁月中度过一段难忘的时光，并且在垂垂老矣时能够不后悔自己的选择，只因自己拼搏过，流汗过，跌倒爬起过。

姓名	周全	学号	13111324145
主讲人	谷雨	讲座日期	2014年4月20日
主题	电子商务与我的创业史		

对谷雨学长的 创业史感想



创业，是很多人的梦想。尤其在电子商务迅猛发展的今天，很多心怀鸿鹄之志的打工者突然感到，这个梦想似乎已不再遥不可及。2010年作为电子商务发展“元年”，也成为了这股“创业潮”的起点。沈伟磊即是这股浪潮中弄潮儿之一，曾经是从事服装外贸的他因为怀揣着一份理想，一份对于电子商务前景的信仰，走上了自主创业的道路。

这次的演讲是捷点科技的总经理谷雨他为我们讲述了电子商务以及他的创业史，他是温州大学化学专业毕业的，但是今后所从事的工作却跟化学没有什么关系，这里说下，其实我也是温州大学化材学院的，上学期也听过捷点科技的董事长兰一辉学长讲了下他的创业史，也都大同小异，其中的很多方面还是可以学习和借鉴的。

大学，是一个充满机遇和挑战的微型社会，在这里，每个人可以有不同的选择。我们无论做出何种选择，都要努力付出，让自己的人生感到充实，为自己的未来而奋斗，年轻的我们拥有的就是挥洒不完的青春，不要留下任何遗憾，这样的大学生活也算就是完美了！

面对创业时的失败，我们要有良好的心理承受能力，失败就是败了，既然已经发生了，就没有必要去遗憾和懊悔，总结和分析原因，汲取经验教训，从而避免下次犯同样的错误。同时，他的微信也吸引了我，特别是聚贤阁和好声音的门票。

同时他给的建议“先跟着别人做，赚取服务费，学习一些经验，然后再自己做，这样比较好”，对我的启发很大。“仅仅是凭着一股冲动，或者单纯地为了摆脱打工的压力，是不能获得成功的。”

如何推广店面

随着网络购物的流行，越来越多的人加入了淘宝卖家的行列，作为淘宝新店，不但要面对强大的前辈，还有优秀的同期，竞争的激烈不言而喻。只有推广才能脱颖而出，因此，王老师为我们讲了一堂别开生面的店铺推广策略。为此，我总结为如下：

淘宝客推广：因为它是后付费业务，推广展示和点击推广全都免费，只有在交易完成之后才支付淘客佣金，并能随时调整佣金比例，灵活控制支出成本，虽然赚的会少，但总是会有进账的。

直通车推广：这是提升店铺流量最直接的推广方式，你只需要选择你认为比较有优势和竞争力的宝贝，然后挂上直通车即可。但由于这是付费推广，而且不能保证有交易，所以在宝贝的选择和价格的控制，悬挂频道上等都是很有讲究的。

淘宝社区推广：由于网络购物依然流行，随之兴起了不少淘宝社区。不管是卖家还是买家都喜欢跑社区，买家希望找到自己需要的商品，卖家则在此推广自己的商品。

问答平台推广：例如百度、搜搜、天涯等大型网站都有问答系统，可以去那里搜索与自己经营的店铺有关系的产

品，然后回答相关问题，专门针对与你产品相关的疑问。

论坛推广：论坛是目前最具人气的地方，像是天涯论坛被誉为华人最大的交流社区，人数之多，人气之旺可见一般，当然还有不少人气也很鼎盛的论坛，这里作为推广之地再合适不过，但所发的帖子一定要具有吸引力，哪怕是标题党也可以。去论坛的时候可以将自己的个性签名改成你的淘宝地址，再加入一些修饰词，吸引别人来你的空间看。或是去逛论坛的时候多点击查看好帖子，然后回复自己的看法，但单纯的推广链接，势必会被删帖，甚至拉黑。因此发帖前一定要先了解你所在的社区的发帖规则，不要乱推广。

QQ群、QQ邮件推广：QQ作为我们最常用的聊天工具，自然是一个不可多得的推广工具。加入群后一定要进群聊天，聊天时，要不时提及你要推广的东西，使他们自然而然熟悉你的产品。而另一种邮件则更方便快捷，成本低廉。但其也有弊端，如群发的效果不是很好，容易被别人忽略之类的。

其实，淘宝店是虚拟的网络上开的，可见不可控的店铺。说它虚拟，是因为看似真实却又是琢磨不透。而相对来说，又不同于现实中的实体店铺。虽然有图片及文字的辅助解读，可必定还是看不见摸不着的虚幻之影。不同现实中的店，可以拿在手上，看在眼里，去仔细考量质量，做工什么的。因此我们淘宝卖家要引导，说服，甚至去诱导顾客。

无论用什么推广方法，方法是死的，人是活的。只要我们灵活运用推广方法，那么，我相信我们一定可以达到很好的效果。

二 要真心待客

对人付出真心实意，人家也会真心实意待你。诚信经营，这是中国自古以来就讲究的经商之道。讲究诚信，这样才能让买家感受到真正的贴心，才能赚取更多的回头客。

三 要有进取之心

虽然在网店成立之初我们不能急功近利，大跃进。但是，适当的扩张规模还是非常必要的。因为进取之心，是每个成功的网店主必备的品质。像很多网店，在一开始也是小打小闹，但是现在有一批成功的卖家成立了自己的品牌，开始走品牌经营之路。那样，发展之路就显得宽阔多了。

我常常听见有些人常常怨自己牌子小。没流量是因为品牌的原因，那初期怎么对网店定位的呢？这么说吧，牌子货遗留下的市场份额你能抓到就很不错了，咱老百姓追求的便宜实惠才到淘宝来买，你所说的牌子不行不是借口。

而没资金刷不起推不起也是万万不能有的想法。刷量本身不对咱就别说了，正常的推广总能来量吧。且说自身产品在质量价格售后都没有问题的情况下难道就做不了？玩起淘宝你就是一个小商人了，要懂得互利才能长久。没资金？找！你敢信自己的产品你就必须敢去花钱做投放！切记不要随波逐流陷入互刷的泥坑。在这个丰富多彩的互联网，不断地学习取其精华去其糟粕慢慢积累，我相信你能做好！一个新手没玩过电商的人（天才除外）涉足淘宝，前期真的很难。有没有想过自我提升这方面的知识，少量的投入完全可以少走很多弯路。

因此总结整个讲座，我们要想开得好网店，必须做到以下几点：

- 一、避开常见的开店误区和封店的风险。
- 二、店铺定位要准且要有清晰的开店思路。
- 三、产品整体包装设计一定要能抓住买家。
- 四、店铺装修风格要与产品特点相匹配。
- 五、多学习宝贝拍摄和图片美化技巧。
- 六、网店模版最好是自己能制作。
- 七、销售转化和售后服务一样都不能少。
- 八、切记别盲目使用淘宝客、直通车。
- 九、定期统计和分析基本店铺后台数据。
- 十、熟悉淘宝活动，必要时可以使用。
- 十一、掌握淘宝排名优化及爆款技巧。
- 十二、多用心多学习多坚持。

姓名	张忠芳	学号	13111003243
主讲人	奥康集团经理	讲座日期	13.4.9
主题	如何开网店		



如何开网店讲座心得

我经常听到很多关于如何开好网店的讨论，内容繁杂，然而今天有幸能参加了奥康集团专业人士的讲解，让我受益匪浅。开网店大致分为以下几个环节：店铺运营规划、销售规划、运营。这几个环节并不是相互独立的，也很难说清楚哪个环节更重要，应该说它们之间是相互制约，相互配合的整体，换句话说，网店要想开的好，是需要基于网店整体运营而言的，某一方面暂时领先都不会让你的网店得到长足的进步和真正的发展，迟早会遇到瓶颈。

现在越来越多的人开始在网上开店创业了，那么为什么网上开店会吸引那么多人呢？其实原因除了电子商务的发展之外，更多吸引大家的原因主要归纳起来有以下几点：1、零成本，风险低，与实体店铺相比，网上开店不用房租，也不用缴纳税金和水电费，更不用担心货物积压，也不会出现资金周转的问题。2、消费群体广泛。在互联网可是有上亿甚至是全国的网民在消费，相对于实体只针对当地的一些客户群体，网店有更多的机会。3、经营方式比较灵活。不受营业时间、营业地点的限制。也不需要太多的时间去看店，既可兼职也可以全职，所以时间上比实体店更有优势一些。

淘宝开店适合的人群：待就业人群、在校大学生、办公室职员、家庭全职类型、有实体店转型网络、想创业的人群、网虫一族。

淘宝开店的心态：信心--不要害怕失败，要鼓起勇气，破釜成舟；耐心--耐心能积攒客户，和气能生财；细心--千里之行始于足下，千里之堤溃于蚁穴；恒心--君子立常志，小人常立志。

以下是我个人的见解：

一是切勿急躁

在开业之前，自己就明白是奔着有利可为而去的。而在这个社会是个躁动的社会，大家都在急功近利，因为急功近利，而很快关门的网店比比皆是。所以必须非常明白，虽然在“利”中，但最开始应该要做到淡泊利益，专心做事，真诚对待每一位顾客，这样才能换来长久的利益。所以，我认为，做网店最开始一定要保持淡泊的心态，切勿急躁，才能获得以后源源不断的回报。

姓名	刘海潮	学号	13111003121
主讲人	樊俊	讲座日期	2014年4月23日
主题	电子商务的创业与就业		

创业 因梦想而伟大!

一位成功人士都有不同的传奇人生，可以被复制，但无法被超越，今天演讲的老师是温州爱特电子商务公司总经理樊俊，又是一位不同风格的老师，今天他带给我们的不仅仅是一些知识，更是一种信仰，信仰产生动力，动力滋养梦想，创业，因梦想而伟大!

老师留给我最深刻的印象不是他现在所取得的成就，而是他为成功所做出的努力，虽然他并没有详细说明自己有多么努力，但是，他讲述了他曾经和他的团队一起爬大罗山千级梯的故事，很多人中途就放弃了，最终只有六个人到达了峰顶，我觉得，从这件事中可以看出一个人具备的一些素质，勇气、毅力和探索精神是必不可少的。今天，五月二日，我和几个小伙伴们也去爬了传说中的大罗山千级梯，听人说貌似有两条路，一条很平坦，全部都是阶梯，而另一条则比较崎岖，很多地方是没有路的，必须要攀爬才可以到达顶峰，老师当初走的肯定是这条路，但是我们走错了，感觉挺遗憾的，下次一定也去体验下老师当初走过的路!生活本就应该处处充满挑战，这样才更能彰显青春，才能体现自我!

关于电子商务，老师的意见很明确，就是不要总跟着别人做，模仿永远也无法超越别人!但是，我并不完全赞同这句话，没错，有时候模仿的确无法超越，那是在对方做的非常好的情况下，当然，好也只是相对的。就是说，如果你没有超越对方的实力，比如金钱、人脉等，模仿永远也无法超越对方。也有那么一些人，就举最成功的一个电商，马化腾的QQ模仿ICQ，TM模仿MSN，游戏大厅模仿联众，对战平台模仿浩方……但模仿者却打败了被模仿者，所以，很多事情并不能一概而论，成功取决于很多因素。

接着老师以一颗芹菜的故事引入话题，有芹菜就要买肉，有肉就要有厨房，厨房有了必须要个媳妇来做，有个媳妇就肯定有丈母娘，要想娶她姑娘，她就必须要开条件了，要房要钱要车，仔细想想，太吓人了，赶紧把芹菜扔了!这个看似合理，我感觉觉得也不怎么好，比如为什么要媳妇来做菜……但是，其中也有可取之处，在市场化的今天，我们应该具有时代的前瞻性和预见性，并为此做出正确的抉择。

除此之外，榜样的力量也是无法估量的，梦想从这里起航……淘江湖掌门马云，亚马逊创始人杰夫贝索斯，他们是一个时代的榜样，引领了电子商务时代发展的潮流，彻底打败了传统营销模式下的市场机制，他们是这个时代的传奇，



注定了成为互联网上最伟大的先驱。每个成功人士的背后都有着鲜为人知的历史，很多人可能只看到他们成功后华丽的转身，认为电子商务是一个时代的商机便蜂拥而上。确实，如今信息化的社会电子商务是很多青少年可以为之而奋斗的目标，电子商务中的淘宝就是个例子，很多青少年通过淘宝快速致富，有这么一句话，21世纪想快速成为百万富翁，互联网绝对是最佳选择，然而，有谁知道庞大的淘宝卖家当中只有不到30%的人是成功的?所以，我们很正确的认识应该是，互联网是商机，我们可以去把握，在无数次失败的道路不断前进。

以上这些都是老师所带给我的人生感悟，这对我们成长成才也是很重要的，下面就简要介绍下，面对电子商务我们究竟应该怎样做吧!

- 1、看懂对手的下一步发展;
- 2、得终端者得天下;
- 3、有梦想才有希望。

看懂对手的下一步发展。知己知彼，方能百战百胜，就是这个道理，抢占了先机，走在对手的前面，让对手无处可走，这个也没什么好说的了，大家都明白。

得终端者得天下。这个也是老师读《三双鞋》的第四遍感悟，前面三遍分别从中读到了励志、管理和发展，而最终的领悟是得终端者得天下，终端无疑就是消费者，我们的最终目标也就是通过服务消费者来获得利润，如何争取消费者，产品质量、描述、服务态度、售后什么的自然都很重要，这个在第一次作业中已经详细讲过，这里不再陈述。

有梦想才有希望。不仅仅是电子商务，无论做任何事，有梦想不一定会成功，但如果没有梦想与希望的话一定不会成功的!这就是我本次讲座的心得。

姓名	王晗枫	学号	13101515142
主讲人	谷雨	讲座日期	2014年4月20日
主题	漫漫电商路 依依母校情		

今天是中国二十四节气里的“谷雨”，而给大家上课的老师也叫谷雨，让人感觉像特意安排好的一样。谷老师严格意思上讲应该是我们的学长，年纪轻轻却已经是捷点网络科技有限公司的总经理，敬佩之情油然而生!

没有PPT和讲稿，也没有老师的架势，营造出一种轻松的聊天氛围。学长首先介绍了自己和他的创业经历，之前熟悉的温大超越网没想到就是谷学长和他团队的杰作。毕业时放弃安稳的工作，和伙伴凑了几千块钱留在温州创业的勇气也让大家很佩服。刚开始创业，学长说公司经营很困难，团队成员都是技术男，只知道做网站，他说他们那时唯一的优势就是做网站价格比别人低。在创业起初最困难的时候，温大母校给予了他们很大的帮助与支持，这才有了今天的捷点科技，从学长的言语中我感受到他对母校深深的谢意。期间他们团队也经历了很多失败与亏损，这也让我觉得创业比想象中的更难。

学长很慷慨，毫无保留的跟大家分享了自己创业成功的经验和一些具有战略意义的策略。其中印象最深刻的就是“垄断”和“左右护法”的布局思想。学长用自己失败经营鞋子和成功经营点钞机的例子来给我们分析，告诉我们如何通过数据魔方来分析各个产品类目的市场前景。前期通过亏本快速抢占市场份额，并在成为销售量类目第一后，再开另外两家不同品牌的店，通过不断调整这三家店产品的价格，拉开梯度相互配合，以此来抵抗其他商家的低价策略，巩固自己的市场份额，这就是学长所说的“左右护法”。学长还告诉我们做电商就和打仗一样，易守难攻。电子商务这个市场进去越早越能挣到钱。所以很多厂家想要在电商市场抢占份额，前期就要亏钱跑销量，不然等以后更强的对手进来后，你要花费比前期更大的成本去抢占份额，到那时候可能连亏钱的机会都没有了!谷学长还建议在座的各位刚开始做电商时，可以选择小类目去尝试下，试验下自己的整体经营方案，通过对小类目的试验，能为以后做大项目打下成功的基础，千万不要直接选择大项目做。不然可能会像学长当初那样，赔得血本无归。学长的这些战略思维，很值得我们借鉴学习。同时学长也鼓励在座的学弟学妹趁着年轻有梦想，多出去闯一闯拼一拼，敢于践行自己的梦想，不要让自己的青春留下遗憾!

在讲座最后，学长也跟我们交流了最近非常热门的微信营销，跟大家分享了微信未来发展的市场和自己的“聚贤阁”，他也很欢迎大家能去他的公司参观交流，有机会的话还可以相互合作!谷学长短短几个小时的分享课，向大家传达了很多电商经营方面的策略技巧，这也是他这么多年来接触电商行业后的结晶，其中有很多东西值得大家借鉴，需要我们用心去体会学习!

漫漫电商路 依依母校情 ALMA MATER



姓名	罗颖	学号	12102403125
主讲人	金航飞	讲座日期	4月12日
主题	国际电子商务		

遥不可及的“触摸”



今天，创业班请来了义乌工商的老师金航飞给我们讲授关于国际电子商务的知识，首先对这个老师的印象是：老师的朋友中卖打底裤的一定很多，因为老师的例子中，打底裤占了相当大的优势。同时，老师在电子商务这一方面确实是一个实践者，他的讲解通俗易懂，而且抓重点，有利于我们更好的理解和吸收。

在知识方面，金老师在上午让我们了解了很多关于国际电子商务的基本情况，以及电子商务创业方面的知识。关于国际电子商务，我认识到了原来还存在这样一个平台，而且我还认识到了现存的电子商务包括：传统的B2B平台，外贸综合门户类小额批发及零售平台，国际性网络零售平台。其中，传统的外贸B2B平台包括：阿里巴巴国际，made in china，环球资源网等。阿里巴巴，我们大家都很熟悉，但是他加了一个国际！那你不熟悉了吧。在这里面卖东西是要交费的，而且里面的橱窗推荐排序也是要钱的，也是一系列的直通车排列啦。但在这里面的顾客是不能直接下单的，必须与厂家进行一定的交流或者进相应的旗舰店。

Made in china主要卖的是一些制造类的产品，像机械类的产品，同样在这里面卖东西也是要收费的。环球资源网，这里面的买家和卖家都是被监管的公司，能进这里面进行淘货或者是卖货的公司在世界上都是有一定级别的，进行一定的批发活动。外贸综合类小额批发及零售平台主要包括：全球速卖通，敦煌网等，他们最大的特点就是零售。关于国际性网络零售平台，主要有：ebay中国，亚马逊等，我所举例的两个网站都是美国的，其中在ebay中的物品排序时不像阿里巴巴国际那样需要一定的钱，而是自然排序的，完全靠卖家的信誉、物品质量、产品的新颖度等来决定，有一定的公平性。在此基础上老师还给我们讲解了关于货源的选取上群聚的重要性，其中就提到了义乌的群聚。。

下午老师给我们讲解了创业可行性的微观层面包括：货源，快递，沟通等。其中老师重点讲解了快递，老师以世界上的一张快递费用计算来给我们讲解了快递费的计算等等，虽然只是一组简单的数据，但我知道了很多快递的计算方法，这对我以后的创业有很多的帮助。之后老师给我们讲解了怎么在国际的电子商务上开网店卖商品。老师主要以速卖通为主边讲边实际操作，给我们一种直观的创业效果，让我受益匪浅。

上完今天的课，我觉得今天的知识离我好远，今天我触碰了他，就像一个刚一两个月的宝宝翻开一本小说，那么遥远。现在我触碰了他，可能会在很久很久以后我才会真正地去打开它，去体味它的酸甜苦辣，去给我的人生上色。毕竟电子商务在世界上的地位已是越来越重要。对我们未来的创业也是越来越重要了。触碰了遥不可及的东西，那就走到那遥不可及的地方去抓住它吧！因为这是一种缘分。



WENZHOU UNIVERSITY
BUSINESS PIONEER CLASS



姓名	韩燕	学号	13101203110
主讲人	樊俊	讲座日期	2014-4-23
主题	电子商务的创业与就业		

因为梦想 DREAM 所以伟大

本次讲座有幸邀请了温州汇林苑电子商务培训学校副校长、温州爱特电子商务有限公司总经理樊俊老师。老师以其丰富的实践知识、生动的讲解、风趣的语言，为我们带来了一场精彩绝伦的讲座，为我们将来电子商务创业、就业奠定了基础，让我们了解了更多电子商务知识，为未来自主创业与良好就业打下基础。

众所周知，近几年来电子商务迅猛发展，相对于发展最初阶段，已经出现了令人惊讶的长足进步。一旦把我们的眼光放大，立足于全球电子商务的发展，就会发现，其实中国电子商务的发展才刚刚起步。我们的未来无穷尽，电子商务的发展无止境。而这种发展机会一旦失去，就不易重来。为了抓住这个来之不易的机会，就要争取尽快做好投身于电子商务的准备，才能及时把握住机会，积极创业，实现自身价值。

无论何时，我们总要面临选择。作为大学生，摆在我们面前的就是两个选择：就业or创业。

如果选择就业，就要选择优秀的团队或者个人为伍。只有这样，才能在实践中更好地锻炼自己，提高自己的能力水平。良好的就业可以有效降低风险水平，带来稳定的生活。

如果选择创业，就要有坚持的准备和面对失败屡败屡战的勇气。无论何时，创业都是有较大的风险的。既然选择创业，就要有失败与挫折的心理准备。

一旦选择了一条路，就不再有回头的机会。因此，在出发之前务必要尽可能地考虑好一切。如果走一步看一步，在行进途中就可能遇到死角，置于死地。创业就更加要有一定的积淀。能力达到一定水平、团队几近完美、创业方向调查完善……一系列准备充分，才能够为创业成功赢得更多筹码。

对于每一个试图创业的年轻人来说，思维才是重中之重。别人的思想、思路，是无法超越的。如果去复制别人的思想，那就只是模仿而已，不会有所成就。要想创造成功，就要发现商机。别人读不懂、想不到的，而你能够读懂、能够想到，这就是机会，能够让你成功的关键。



与此同时，要想能够有所成就，就要坚守企业核心价值。再小的个体，都应该有自己的品牌。更不用说的是，任何一个做大做强企业，都不可或缺的，就是一个始终坚守的核心价值，一种独特的企业文化。虽然雄厚的经济基础、先进的科学技术都是企业发展必不可少的因素，但企业的核心价值水平却能够决定企业可以达到的高度。如果我们想要用自己的一生去发展企业，就必然要将自己的理念与精神，融入企业核心价值体系，培养优秀的企业文化，并为之不断努力。

作为茫茫商场中的一员，我们仍要坚守自己的职业道德，顶住诱惑。对于个人来说，人格尊严是无法抛弃的。无论何时，我们都不能轻易放弃自己的坚持，臣服于世俗的诱惑之下。从另一个方面来讲，团队建设也要以大家利益为主，致力于为大家服务，不能只为自己考虑。在现代社会，有良好品德的企业，才是真正能够发展、能够成长的企业，才能登上胜利的顶峰。

在创业与就业的两难选择中，我们要坚持梦想，并为之努力。年轻，就有拼搏的资本。因为，我们正青春。相信，因为梦想，我们将会成就伟大。

姓名	李烨	学号	13101803117
主讲人	樊俊	讲座日期	2014年4月23日
主题	电子商务的创业与就业		

听《电子商务的创业与就业》讲座有感

当垂垂老矣的时候，我宁可面对自己可能的失败，也不愿意面对未曾奋斗过的自己。

——樊俊

我很喜欢开头樊俊老师说的这句话。的确，没有奋斗过的人生是不完整的人生，你没有试过，就永远都不会知道自己将变成什么样。

电子商务是种互联网与交易的延展。电子商务的日益火热引发了我们大家对电子商务创业与就业的思考。我们选择适合自己的道路与方法，不能随便跟风，看到别人做什么，看到别人做的好就不管不顾也跟着做，可能你会足够幸运，也在这样的模仿中走出了一条成功的路，可模仿是一件很痛苦的事，虽然很多事都始于模仿，这并不意味着单纯的依样画葫芦，而是要在模仿的基础上进行创新，加入属于自己的元素，形成自己的风格，创造自己的品牌。更多的人是不能顺着别人走过的路走出康庄大道的，所以，在选择创业与就业之前，我们要先认清自己脚下的路，认清自己想要的到底是什么，认清自己的优势与短处，然后再做出抉择。如果你选择了就业，就要与优秀的团队或者个人为伍，假如你选择了创业，那么，你就要有坚持的准备和面对失败时屡败屡战的勇气和毅力。

无论选择创业还是就业，我们干事业都要今日事今日毕，不要为自己的拖沓和懒惰找任何的借口。同时，要坚持给自己的事业做记录，写一些工作日记，记下一些工作心得，可能刚开始的时候我们会觉得这些东西没什么用，还浪费时间和精力，但时间一久我们就会发现，这些我们平日随手记下的内容可能会帮助我们解决日后工作中遇到的难题，宝贵的财富在点滴里显露。最重要的一点就是要学会思考，有自己的想法，不要一味的想着复制别人，也不能迷信权威的数据或观点，勇于挑战权威的人，我不敢说他能有成功多优秀，但至少他有自己的思维，唯有自己的思维和想法才是真正属于你的东西，别人拿不走，摧不毁，这在工作中是极为重要的。



作为新时代的大学生，我们要敢于想，敢于做，敢于担当。现在是互联网的时代，是电子商务的时代。正如比尔盖茨所说，21世纪，要么电子商务，要么无商可务。我们要抓住时代的先机，做电子商务的传奇与先驱。要想让自己的品牌长久地做下去，最重要的一点是不能让别人看懂你的商业模式，永远不要让别人知道你下一步要做什么，其次要有商标战略，再小的个体，也要有自己的品牌，形成自己的品牌，获取第一批客户比什么都靠谱，还有就是要有长远的眼光，别局限于眼前。

如果想做出一番事业，单靠想法和个人是不够的，我们要自己给自己加压、定位，列出计划，用实际行动来实现自己的想法。加入一个优秀的团队，或者与优秀的人创建一个团队，让优秀伴随着自己的成长，伴随着自己事业的成长。永远记住，选择即所得！敢想敢做是成功的秘诀。

创业与就业，因梦想而伟大！

姓名	段慧娜	学号	13111003207
主讲人	谷雨	讲座日期	2014-4-20
主题	电子商务与我的创业史		



听了谷雨老师的讲座，我总结了以下几点：1：敢闯2、机遇3、突破4、战略。

如今的大学生，也就是现在的我们，虽然都有一顆创业的心，却经不住一点失败。不敢闯，失败后不会总结错误。而且大学生自身还面临着以下难题，主要有：知识限制、经验缺乏、心态问题、创新能力薄弱和资金问题等。对于大学生创业，实际上我们还有很多认识上的误区。很多大学生都认为创业就要创造一番大事业出来，目标定的太大，不容易实现，还有人认为创业了，自己可以自由安排了，然后放松自己，最后也是失败。所以，大学生想要创业成功，就要先充分的学习知识，并应用于实践。

对于机遇，如今的网络购物已经越来越普遍。这对于我们大学生的创业有很大的好处。据我了解，为支持大学生创业，国家和各级政府出台了許多优惠政策，涉及融资、开业、税收、创业培训、创业指导等诸多方面。对打算创业的大学生来说，这些政策，可以让我们走好创业的第一步。如：在毕业后两年内自主创业，到创业实体所在地的工商部门办理营业执照，注册资金(本)在50万元以下的，允许分期到位，首期到位资金不低于注册资本的10%(出资额不低于

3万元)，1年内实缴注册资本追加到50%以上，余款可在3年内分期到位。这些优惠政策对于我们绝对是一个机遇。

突破，这也许是我们最难做到的，我们很难突破自己，但是，一旦我们做到了，我想我们离成功也就不会远了。突破自我最重要的是行动上的突破，口号与目标都是前提条件，突破是人生前进的催化剂。不论是个人还是企业，乃至是整个国家，都在不断地发展自我，做出突破，努力把认识付诸于实践，再于实践中出真知，再应用于实际，反反复复的循环验证，寻求发展的突破口，而那些坐以待毙，坐等吃山空的人终会被现实所淘汰，被生活所遗弃，所以扎扎实实做工作，实实在在求发展才是进步的真谛。这也是我们大学生往往缺少的。

最后，说说战略，我们不能恪守传统，让传统思维束缚了我们。我们要有自己的一些经营战略。这样才能立足于市场。

商场如战场，所以我们一定先要强大自己，才能百战百胜。



开网店首先得有规划，有规划有技巧，网店才有可能持续不断地运行。

首先张老师以自己堵车经历为例子，她讲到在没有来学校之前，自己首先考虑用哪种交通工具，心想要么乘车要么自己开车，这恰如开网店一样，看到别人开网店收益不浅，我们也会萌发这种开网店挣钱的想法。她继续讲道，自己最终选择了开车，因为自己之前就在温大就读，心想路多多少还认识。但是，不幸的是一路堵车，她一路问过认识路况的表亲，利用手机导航，更加意想不到的，最后堵在一个路口时手机电量剩下3%，这就决定她首先得利用剩余的电量去查看目的地，跟等他的人通话，尽管手机导航提示不到十七分钟就可到达目的地了，但是其实不然，她等了足足四十多分钟。在那个路口，有的司机像她一样等车辆的疏通，有的索性掉头。开网店也不是一帆风顺的，多多少少大小小会遇到一些困难，当面对这些问题时，解决方法多样，或求助他人继续进行，或放弃另谋他路。选择不同，结果也不尽相同。这就提示我们，开网店就先好好规划，正确认识期间的困难，做到有始有终，做到尽善尽美，以最少投资得到最多的收入。

讲到规划，主要有以下三方面。

- 一， 店铺运营规划：
店铺运营规划主要分为三块内容：设计，销售规划和运营。此三块内容相互影响，任何一块的调整，都有能给别的两块的工作带来实质性的影响，所以在设计，销售规划，运营各块工作内容的时候均需要通盘考虑，是否会增加成本或者实施的难度。
- 二， 销售规划
销售规划主要是指店铺预期销售什么产品，其中涉及到产品的规划（如目标性产品，常规性产品，形象性产品，便利性产品）产品组合销售，产品库存跟踪以及产品定价，价格体系规划等。
- 三， 运营
主要是指运营人员针对店铺所作出的行为，如店铺的营销，广告投放，产品文案及宝贝详情的撰写，店铺活动策划，资源整合以及售前，售中，售后服务等。
运营遵循用户体验至上原则，这就关系到宝贝详情页制作，店铺建设等。
俗话说，台上一分钟，台下十年工，着手于开网店就需要深思熟虑，然后妥善经营，学会积累经验，才能渐渐面面俱到。

姓名	王毅	学号	11112103128
主讲人	金航飞	讲座日期	2014.4.12
主题	国际电子商务		

义乌 高人 到来了



虽然是周六，但是各位老师、同学还是从各校区赶到了南校5A-101，大家共同学习电商知识。

来自义乌工商学院的金航飞老师，一位培训了无数义乌电子商务人才的前辈，今天居然来亲自教导我们了，真心感觉到了创业学院各位老师的良苦用心，她们是迫切的希望我们能够茁壮成长，而不是仅仅来找个玩手机的地方，要每一位学员都有自己的真实收获，这才是她们迫切培养我们的目的。金老师从目前网络上现有的售卖大型网站讲起，从阿里巴巴的中国站与国际站，讲到了中部在中国的全球速卖通、敦煌网，再到总部在美国的eBay、亚马逊等。这个引入完全颠覆了我这个菜鸟。

我，这个电子商务世界中的菜鸟中的菜鸟，之前仅仅使用过一些中国的小型售卖网站，而且只是以买家的身份出现，例如淘宝、京东、天猫、当当、聚美优品等。但是自己却从未有过什么心思，去深入了解一下卖家的信息情况。近期在义乌举办的国际电子商务会议，邀请了国内外的众多电商人才，金老师深入浅出的向大家介绍了这些信息。成功地将大家的心引入到现在国际电子商务平台。

目前国际电子商务平台主体分为三大类，一是传统的外贸B2B平台，例如阿里巴巴国际、中国制造、环球资源网等；二是外贸综合门户类小额批发及零售平台，这一类总部多在中国，如全球速卖通、敦煌网等；三是国际性网络零售平台，总部就大多设在了美国，如eBay中国、亚马逊等。而另一大方面则是主讲国际电子商务创业可行性，从宏观与微观两方面阐释。

一是宏观层面。我国传统外贸出口业务严峻的困境，将会多方面、多时期影响广大的电商市场及相关的从业人员。中国跨国零批线外贸交易增长，每年中国的电子商务市场，都在以超过200%以上的速度疯狂增长中，这是一份很庞大的蛋糕，所以我们在电子商务相关方面从业还是不错的。海外零售买家旺盛，这同样是由于中国的廉价劳动力造成货物单价较低，海外买家都很看好的原因。还有就是国际贸易的增长趋势，从以前的传统外贸，升级为传统B2B外贸，再升级为外贸小额批发，到今日的外贸B2C，当然，以后还会有其他模式。现今的速卖通宛如当年的淘宝，同样潜力无限，而发展轨迹又很相像，这是挑战也是机遇。

姓名	王语丝	学号	13102403126
主讲人	潘少宝	讲座日期	2013/5/7
主题	大学生创业与电子商务发展趋势		

大学生创业与 university student 商务发展趋势

在今天的学习中，开头首先以“圆外方中”这四个字说起，由此展开对怎样做好一个人的探讨，之后又谈到电商的发展及淘宝双十一的辉煌，最后则是创业。

关于为人，有南怀瑾先生的“勿以德薄而位尊，无以智小而谋大，勿以力小而任远。”短短几句，饱含深意。

关于奥康的发展，奥康人把企业的发展归纳为三个阶段：第一个阶段1988—1991年，是企业的初始阶段。在这四年里，他们完成了两个积累，一是资金的积累，二是制鞋经验的积累；第二个阶段为1992—1994年，是企业的起步阶段。主要标志有四个：一是1992年新建了2幢厂房，投入160多万元购置国内的机器设备，新招300多名员工，当年的产值达到1280万元。二是进行了股份合作制企业的规范化建设。三是抓质量、创品牌，1994年，奥康商标就成为温州市首届知名商标，奥康皮鞋被评为温州第一批名牌产品。四是邓小平的南巡讲话给企业的发展带来了机遇。第三个阶段为1995年到现在，是企业的快速发展阶段。1995年6月，成立了温州鞋革企业中最早的温州奥康集团有限公司。

关于创业，其实创业更深层次的含义是心理上对待工作的态度，讲师提到自己的经历，虽然是在企业中工作，但他把这看作自己的创业历程，努力打拼，一步一个脚印，最后步步高升，而身边那些只是为了工作而工作的人多少年都在止步不前。

创业的成功与否不一定与知识的积累成正比，没有很高的学历也一样能在创业竞争中立于不败之地，关键是创业的方向、方式、方法。有时候还要看准时机，看准市场的潜力。就好比比尔盖茨，他之所以能财源滚滚，就是因为他看到了计算机在人类的生活中会起到越来越大的作用，这个市场有无限的潜力，也就是需求量会无限的增大。我们都看过《谁动了我的奶酪》，这个非常简单的故事就告诉我们，我们



拥有的奶酪其实是在不断变化的，也就是我们在社会上掌握的筹码是不断变化的，不更新就会被用完，不注意保存就会变质，所以这提醒我们要随时更新我们所掌握的知识技能，电子商务更是如此。在今后的生活中，要不断学习，充实自己，增加自己的社会竞争力，这样才有利于更好地立足于社会，更好地实现我们的创业理想。

对于创业，我也有了更深层次的了解，我想，不管将来我们是否创业，我们都是和千千万万创业者一样，是“在路上”奔跑的人，我们都要保持那种创业的激情，并将它发挥出来，发扬那种创业中吃苦耐劳的精神，创业是一种品质，一种团结协作，胸怀天下的品质，创业更是一种磨练，一种挑战人生，成就梦想的历练。

我觉得，大学生自主创业不仅需要一定的前期资金，还需要各方面的知识积累，丰富的社会经验，广泛的人脉资源，良好的心理承受能力和成熟的风险意识。这些方面对我们大学生而言是很难充分具备的，所以我们要在日常的生活中有目的性的多加锻炼，为未来打下坚实的基础。

当理论与实践相结合

11财务管理一班 11101013136 肖玉芳



在忙碌紧张而充实的4月份理论课学习后，我们首届电子商务培训班迎来了5月份的第一次上机操作。坐无虚席的机房被学员们热情的敲键盘声、兴奋的讨论声和一股浓浓的商业氛围所充盈着。

恋恋不舍的走出机房，行走在水鹅湖边的小道上，农历十三的月光若隐若现，照得校园渐渐静谧，也使我兴奋的心情安静下来，默默思考。回忆初为电子商务班的一名学员，对电子商务的概念还很模糊，到现在经过一个月的理论武装，对它有了更深入的认识和学习，对它有了浓郁的兴趣和自信。无论现实还是网络，无论个人还是公司，电子商务是商业领域必不可挡的发展趋势。我们又何不珍惜在大学的屈指可数的时光，认真学习它，丰富我们第一专业以外的基本技能，融入当前时代所热门的趋势；我们又何不感激学校老师及相关机构组织和企业给我们成为一名电子商务学员的机会；又何不甘愿把周末逛街聚会上网的时间投入在这个有意义的培训课上。当这次实践操作课上，我成功按老师的要求把淘宝店铺开起来后，更坚定了我之前一直没有放弃而坚持每次来培训的意念。“虽然有付出可能无收获，但没有付出就绝对没有收获”。到现在的5月份了，我不敢说对电子商务到了如鱼得水的境界，这太浮夸，但我可以自信的说，我敢于在网上做生意了，我对中国第一大电商平台淘宝不再一知半解了，我收获了很多讲师的独辟精湛的见解，开阔我的视野，解放我的思想，使我的评判思维不只局限于一小部分、减少一叶障目常犯的错误。如电子商务不仅是开淘宝，是生产、销售、物流、IT等电子化的一种营销活动，如我思考我的专业财务，不应该只站在小会计角度上和办反映过去信息状况，还应该从财务管理的层次上不断学习。如今，财

为重要行业已越来越电子化，手工操作已寥寥无几，换上的是各类财务软件的新衣，未来的销售和财务将与电子商务频频联手、相得益彰。所以我们更要把理论知识稳扎稳打，在接下来的上机操作中，积极完成指导老师安排的内容，耐心而不放弃地把我们开起来的店铺运营好。

回顾汲取到的理论知识点滴：

《如何打造爆款》让我获得在电商里的虚拟店一定要有一款或少数爆款；

《如何推广店面》使我意识到网店文案写作的重要性和写作思路；

《上机操作开网店》教我如何更规范地进行开店流程，描述宝贝详情、更让我温习了photoshop软件技术的操作。

爆款的打造流程是选款、测款、定款、前期准备、文案写作及原则。每一个步骤都结合所售产品的类型及特色和当前流行因素，当然少不了新奇的点子和创意。如老师举了“五常大米”店的例子，店主把自家种植大米的土地和农民图片都搬荧幕，让淘宝的亲们顿时觉得他家大米的高质量和朴实憨厚的农民是诚信可靠的。

店面的推广要重视宝贝详情描述，有四大原则：原则之一虚实结合、即文字信息与图片信息的结合；原则二，图文并茂，掌握“黄金六秒”规则，毕竟顾客没有那么多时间和耐心只停留在你店铺页面；原则三，手法多样，如以消费者为出发点，寻找关怀点。这次我们上机开店所售产品是眼镜，根据原则三，我支店铺定位在“呵护你的眼睛，走‘镜’店铺—‘镜距离镜世界’”。以此打动消费者。原则四，繁简结合，学会组织文字，即要表达出卖点。

网店的首次操作，主要让我们每人做两个宝贝详情页，把淘宝店开起来。由于需要证件拍照和上传、学员人数又多，大家刚开始都有些慌乱仓促，但经过老师及负责人的指示，大家都收到自己百度网盘的照片，陆续开起店来了。虽然突然要用到PS软件，磨了好一会儿，但也欣喜地重拾一枚枚学过的知识金子。欲成其事，必先苦其心志，劳其筋骨，学习过程，创业过程，难免跌跌撞撞。业精于勤，贵在坚持，作为电子商务创业班的学员，一定要珍惜并坚持这次培训！

姓名	苟登艳	学号	13101203108
主讲人	潘少宝	讲座日期	2014年5月7日
主题	大学生创业与电子商务趋势		

朝闻道 夕死可矣



潘少宝老师让我了解到一句话：学历是铜牌，能力是银牌，人脉是金牌，思维是王牌。学历和能力在此我不再多阐述。你所拥有人脉，是你成功的关键因素，关系很重要，前提是你选对人，所以信息很重要。正确的思想，即你的思维。你若想要成功，必须有一个正确的方向。无论你多么意气风发，无论你是多么足智多谋，无论你花费了多大的心血，如果没有一个明确的方向，就会过得很茫然，渐渐就丧失了斗志，忘却了最初的梦想，就会走上弯路甚至不归路，枉费了自己的聪明才智，误了自己的青春年华。

其实，对于年轻的我们来说，没有钱、没有经验、没有阅历、没有社会关系，这些都不可怕。没有钱，可以通过辛勤劳动去赚；没有经验，可以通过实践操作去总结；没有阅历，可以一步一步去积累；没有社会关系，可以一点一点去编织。但是，没有梦想、没有思路才是最可怕的，才让人感到恐惧，很想逃避！

赢在合作。自己能自己做，做不了的与他人合作。个人能力毕竟有限，狂妄自大，最后只会让你连自己怎么死的都不知道，当然，你要选对正确的合伙人。

赢在坚持，人和人的差别在于，就是别人放弃的时候，你能不能坚持下去。将“不抛弃，不放弃”精神贯彻到底。路很难走，不管是创业和择业。不管遇到什么，都要相信自己，自信在希望就在。你的选择很重要，选择大于努力。赢在坚持，人和人的差别在于，就是别人放弃的时候，你能不能坚持下去。最想放弃的时候，决不放弃，你难，别人也很难，天才就那么几个人，坚持就会成功。将“不抛弃，不放弃”精神贯彻到底。

人总是从平坦中获得的教益少，从磨难中获得的教益多；从平坦中获得的教益浅，从磨难中获得的教益深。一个人在年轻时经历磨难，如能正确视之，冲出黑暗，那就是一个值得敬慕的人。“朝闻道，夕死可矣”，能吃尽天下第一等苦，必定会成天下第一等人！

向着希望 HOPE 前进



今天是创业先锋班最后一次上课了，说起来还没来的及和同学们好好混熟，还没来得及好好消化老师们讲的东西，淘宝店已经开起来了，很多操作我还不熟练，眼镜也还尚未卖出。中间请假请了好几次，感觉自己学得断断续续，毫无连贯性，但是无论如何，我在这两个月里学到很多东西，虽然还是理论的偏多，但是每次老师们的讲课都让我受益匪浅，以后这些东西也必然能有助于我的开店之行。

从对淘宝一无所知到现在用了自己的小店，这其中的差距不是一点半点。我是个很容易“移情别恋”的人，就是没什么耐心，不过我还是希望我的小店可以长存，可以在激烈的竞争中拥有它的一席之地。这也是我对未来自己的期许，做一件事情，付出了就要更努力地去保持，去做得更好。

对我自己的小店，我还是抱着一种比较大的期待的，我对未来的发展做了小小的规划。在3-6个月期间，我想做的就是开好眼镜店，把店铺做得精致一些，把宝贝做得更高大

上一些，也努力让自己与买家的交流更和谐一些。而在6个月之后，我希望我的网店可以转型成一个装修店铺的店，就是卖店铺装修模板。首先是因为我自己有一定的ps基础，可以自给自足的同时还可以提高我自身的ps技术，其次就是在我个人看来，作为一个学生还是以学到东西为主，卖眼镜虽然很好，前期的很多工作老师都已经找专人帮我们处理好，但是还是觉得如果能更深入地了解一点就更好了。所以为了今后的发展，前期的准备工作必须做得很充足，但事实上，我并没有对我将要投入的事业做过多方面的了解，可能事实总是会于我的预期相反，但是如果轻言放弃我将什么都没有。

万事开头难，我相信我自己是可以的。时常听一个学长说这么一句话：选择不一样的开始，收获不一样的结果，有些人在一开始知难而畏，收获的东西自然也是不同，我要为自己勇敢一次，付出一次！

温州大学2014年创业先锋班暨电子商务班名单

姓名	性别	学院	班级	手机
张思樟	女	法政学院	10法本1班	15258089868
郭文飞	男	音乐学院	13舞蹈班	15157750401
崔晨阳	男	法政学院	13法学二班	15058753633
周全	男	化材	13化本	15868093822
黄泓杰	男	机电工程学院	12机械工程及其自动化	18368721019
叶敏洋	女	化学与材料工程学院	化学(师范)	15868091569
程世豪	男	建工学院	13级土木工程3班	15868500356
高晓霞	女	商学院	12财本2班	18367827276
陈鑫	男	生环	13环本	18815046196
雷英	女	生命与环境科学学院	12环科本	18367818150
顾雅沁	女	商学院	13国贸本	15888769561
苟登艳	女	商学院	13国贸本班	15058752511
张召	男	法政学院	10法本2班	15067899227
韩燕	女	商学院	13国贸本	15258726157
谢洋	男	数学学院	12统计	18367818693
蒋丽娜	女	商学院	13国贸本	15957795282
吴强	男	国际合作学院	13电子信息工程一班	15658603019
张建	男	体育学院	13体本2	15888767975
陈德贤	男	商学院	13金融工程	15869469116
胡林蕴	女	商学院	13金融工程	13968830170
金玉雪	女	商学院	13金融工程	13957792056
李焯	女	商学院	13-金融工程本	15906873630
李露洁	女	商学院	13金融工程班	15258095090
段慧娜	女	化学与材料工程学院	13化学类2班	15168753735
林斌斌	男	物理与电子信息工程学院	13网工本	15988742456
叶凯宁	女	商学院	13工商管理类、3班	13758709902
韩亚莉	女	外国语学院	11英本3班	18072193645
葛晶晶	女	美术与设计学院	13服设3班	15258626300
俞琴	女	商学院	13-工商管理类-3	13758707761
郑灿灿		商学院	13-金融工程本	15258093060
王梦	女	法政学院	13行管	15258726605
温作鹏	男	国际合作学院	11国际经济与贸易	13626572115
李雨晨	女	建工学院	13建筑	13600645719
施方赞	女	物电学院	13电信一	13738717671
刘小东	男	化学与材料工程学院	化学工程与工艺	18367817895
胡铭峰	男	物理与电子信息工程学院	13-电子信息科学与技术	15168759902
马志鹏	男	法政学院	12法学2班	15067852375
官耀辉	男	教师教育学院	12小教1班	18367827182
丁凯迪	女	美术与设计学院	13服饰设计	15258097525
梁伟强	男	机电工程学院	12级机自本2	18368766920
方自力	男	机电学院	12机自本2	13566296794
屠晓芬	女	法政学院	13行管	13968831363
王语丝	女	商学院	13工商管理类1	18211950193
王颖	女	法政学院	13行管	13600644340
李娜	女	法政学院	12法本2班	15067814442
李雅成	男	建工学院	12土木一班	15058320129

姓名	性别	学院	班级	手机
包懂福	男	建工学院	12土木本一	15858828126
史欣玉	女	商学院	13国贸本	15058300121
杨冰	女	美术与设计学院	12服工一班	18367825921
罗颖	女	法政学院	12行政管理	15958705139
张丽莉	女	商学院	13金融工程本	15258096326
费甜	女	教师教育学院	课程与教学论12级研究生	15858827237
何芳芳	女	法政学院	13政本	15058753225
洪珊珊	女	法政学院	13政本	15058751822
周晨曦	女	建工学院	13建筑	13616668071
唐菲	女	人文学院	13中本二班	15906870805
卢珊珊	女	商学院	13金融工程	15258726165
杨东	男	生命与环境科学学院	13-环科本	15868092996
师万寿	男	人文学院	13广本	15957795082
张鸿平	男	人文学院	13广本	13373865839
刘海潮	男	化学与材料工程学院	13化学类本1	13615779254
贾杭彪	男	建筑与土木工程学院	土木一班	15825627110
廖元洪	男	法政学院	13法2班	15858809594
唐瑶	女	法政学院	13行管	18324230024
王程	男	法政学院	13法2班	15258092700
吴颖	女	法政学院	12行政管理	18367837607
王明	男	商学院	13工本三班	13626509723
姜雨君	男	建筑与土木工程学院	12土木本3	18367818932
罗庆国	男	物理与电子信息工程学院	12级电气工程及其自动化2班	18367817720
俞晔明	男	国际合作学院	13电子信息工程	15906872976
徐盛珠	女	商学院	12市销	18367826375
陆雷	男	化学与材料工程学院	11材料本	18758712678
肖玉芳	女	商学院	11财务管理一班	15888278608
田萌		商学院	11财务管理2班	18267858686
何燕	女	商学院	13工商管理类本1	15957792752
孙彦俊	男	机电工程学院	11汽车服务工程	15869635762
李璐	女	美术与设计学院	12艺设3(鞋靴)	18367818623
刘珊珊	女	生命与环境科学学院	13-环境科学	15988799122
徐艺	女	商学院	13国贸本	13616634683
章耀松	男	机电工程学院	11级汽车服务工程	15888718138
王晗枫	男	商学院	13工管专升本	15067892039
吴静	女	化学与材料工程学院	13化学类2班	15868095209
张忠芳	女	化材学院	13化类2班	13373865967
张涛伟	女	化学与材料工程学院	13化类2班	15858830162
金玲娟	女	生命与环境科学学院	13生本	15057767697
张嘉蓓	女	商学院	2013级金融工程	15157724550
徐瑜槩	女	美术与设计学院	11服装设计与工程1班	15857442850
张璐	女	美术与设计学院	11服装设计与工程1班	18758711688
贾润璐	女	国际合作学院	市场营销13级中丹2班	15957795890
毛金元	女	人文学院	13广本	15957795722
贾茫茫	女	商学院	13级工商管理专升本	15058753907
王西西	女	美术与设计学院	11服装设计与工程1班	18758711788

姓名	性别	学院	班级	手机
蒋欢欢	女	美术与设计学院	11服装设计与工程本1	18267853737
杨承康	男	商学院	13金融工程本	13676723202
刘焱龙	男	建工学院	13建筑	13858870762
冯艳	女	外国语学院	13级英语专升本2	15957797307
徐彬彬	女	化学与材料工程学院	13化学师范班化	15381498894
潘淑怡	女	人文学院	广告学, 13本科	15968783877
付蒙	女	美术与设计学院	13服饰设计三班	15258625737
王毅	男	生命与环境科学学院	11级环境科学	15988761908
张焱雷	男	建工学院	12土木一班	18368721082
徐旭峰	男	物理与电子信息工程学院	12电信	18367826150
池辉	男	外国语学院	13英语专升本(2)班	13064175772
王娟	女	美术与设计学院	12艺术设计3鞋靴设计	18368728879
黄程	女	外国语学院	11英本3班	18267726558
柴贝蓓	女	外国语学院	11英本3	18257751678
顾超杰	男	物电学院	13-电子信息科学与技术	13738376523
韩青青	女	美术与设计学院	13服装设计3班	15258788096
林莉莉	女	商学院	11国际经济与贸易1班	18267856313
熊文桃	男	数学学院	12统计	18367817721
包清清	女	商学院	13工本2班	15258093066
吴婷婷	女	外国学院	11英本3	15825628528
吴颖妮	女	美术与设计学院	12艺术设计2班	18367811673
黄露霞	女	商学院	13工本一班	15888769861
陈胜杰	男	体育学院	体育教育, 13体本一	13646586482
刘武强	男	化学与材料工程学院	11材料	13634256779
章焯	女	商学院	13工本一	15058752763
傅彬	男	建筑与土木工程学院	13土木二班	13858877369
余芳芳	女	机电工程学院	11工业工程本	18267787889
翁旭东	男	生命与环境科学学院	12级环境科学	18367818156
郭宇琳	女	美术与设计学院	13服装设计与工程	15005874207