MyView创业实践平台计划

 暨

与郑大法学院

暑期实践合作企划方案

2014.6.15

**一、方案简介**

**（一）MyView创业实践平台**

**1. 创业实践的特性**

上世纪90 年代，国家出台政策，号召高校产学研基地———校办企业与学校分离，从学校的管理体系和国有资产性质中独立出来，降低了学校办企业的市场风险，纯化了高校的办学功能，但同时减少了高校创新成果转化为生产力的平台和载体，影响了大学生利用创新成果的创业活动，也使得高校失去了非常优良的学生创业实践平台。

大学生创业实践之所以强调创业实践平台的地位，根本原因在于创业实践活动的本质是一种商事活动，倘若我们将之看作是一个过程，一系列行为的综合，就可以发觉其牵扯领域的全面性、协作的系统性和分工的复杂性。

**2. 创业实践的问题**

1. 主要问题不在政策，而在能力

当前大学生创业之难，成本之高，责任不全在政策。

国家为鼓励大学生创业，已在融资、工商程序，税收、创业指导等方面提供不少便利；但大学生创业却由于企业存活率奇低而难以在整体上从国家政策方面取得持续性的收益。通过指数分析,相关课题组得出的结论，纵使在创业环境良好的杭州，但到2011年6月,杭州大学生创业企业的存活率却仅为28%左右；而根据著名创业咨询专家袁岳更是估计全国大学生创业所建企业的存活率可能仅为5%。

创业实践成功与否的关键，不在政策，而在于创业者自身的能力与素质。仅有政策，而没有素质，则所谓创业，临渊羡鱼而已。

1. 创业能力与素质的培养，欠缺必要的环境与条件

创业能力与素质的培养既受到了政府、学校、与社会企业的重视，并且后者目前已建立了形式广泛多样的创业能力与素质的培养手段。根据我部调研，自模式区分主要有以下几种：

1. 竞赛模式（如在郑大参加“创青春”）

该模式的问题主要有二：

1. 脱离实施不能预判商业企划的可行性
2. 脱离具体实施，单纯的商业企划制定难被称得上是真正意义上的创业实践
3. 企划竞赛少有获奖企划付诸实践，而最终沦为“概念性产品”
4. 实习模式

此模式主要为企业主导。

问题如下：

1. 目前多数企业实习的真实定位并非创业而是就业，就业和创业的各方面要求有着极大差别。
2. 实习岗位多数边缘化，难以接触核心业务
3. 实习企业已建成完备，协作分工已经十分精细，实习生难以在某个岗位上全面介入整体上把握企业经营
4. 实习岗位多数为支援性质，实习生经常被排斥在业务团队之外，难以在实质性的团队合作当中发挥作用得到锻炼

1. 学校主导的园区模式

该模式的主要问题在于：

园区模式对学校资源条件要求较高，因此在郑大现有情况下难以实施

1. 学生主导的社团模式

这种模式主要问题在于，社团自身资源有限，难以凭借一己之物质上的资本实力和精神上的影响力、号召力，调动社会资源为学生创业实践提供条件

1. 难以通过高层次的企业联系让学生获得接触核心业务的机会，全面介入经营的途径；
2. 难以对庞大的学校资源进行整合，并通过有效企划发觉其中的可为创业利用的条件要素；
3. 难以对多头开展，领域繁杂的实践项目进行有效组织和管理
4. 最终重要的一点是，对创业实践锻炼的参与者没有有效的金钱激励；对已经投身创业的参与者，不能提供创业初始资本的融资支持

创业是实践，不该是政策倡导的自说自画；创业是历练，不是学生躲在校园里“过家家”；创业须聚众力，社会不应做旁观者；创业须有回报，创业者不该沦为理想的牺牲品和殉道者。

1. **解决方案： MyView创业实践方案**

A．MyView创业实践平台简介

目前仅少数高校能为学生提供真实的创业实训条件和环境，多数采用仿真的、虚拟化的或尝试型的场所替代创业实践平台的建设，把创业实践平台从创业教育体系和创业模块中割裂开来，游离于创业的真实环境和企业的要素之外，学生创业教育实践的最后一公里无法得以完成。根据上述情况并结合国内外部分成功案例，我们创建了MyView创业实践平台，希望通过这个平台为大学生的创业实践活动提供帮助。

MyView创业实践平台具有以下特点：

1. 拥有自有商业机构，可供参与创业实践的大学生直接参与机构运作而不需要另行寻找企业建立合作
2. 模式新颖，对参与创业实践的大学生具有极高的开放性和包容度，目前计划商业机构以及平台本身直接由高校学生团队进行经营管理，核心业务由学生一手把控。
3. 能够借此了解一个企业自筹备到运行整个过程中的各个环节对各协作分工环节解剖式的参与
4. 由于管理由高校团队直接进行，因此存在着对高校团队整体吸纳的可能。
5. MyView创业实践平台自身具有极大的资源吸附能力，与单纯的社团相比，对社会资源有着不可比拟的号召力。
6. MyView创业实践平台受惠于学生创业实践，自然也会服务于学生创业实践。目前计划采用，向参与社团配股，向直接管理团队发放薪酬，一线执行人员平时业绩提成，设置创业支持基金和创业实践奖学金的方式来对大学生积极投身创业实践进行激励，从而推动学生个人，创业企业，创业社团，及学院高校的深度联系和高度协作

B. 合作前景与意义

 MyView实践平台作为一种概念领先的创业实践模式，其顺利运作经营将带来极大的社会影响力

a. 与郑大合作: 完善创业实践的市场要素，培育真实商业环境，促进郑大整体创业实践水平的提升

b. 与法学院合作: MyView平台本身就是法学院学生自主创业的产物，是法学院在创业实践方面取得的成果之一；而MyView与法学院的进一步合作，将把法学院创业实践活动推向一个新的水平，并且使现有团学活动更为丰富多元

 B．MyView创业实践平台架构

MyView创业实践平台，目前正在筹备之中。

其具体架构首先要考虑可利用学校及社会资源的类型，整合的方式，操作的可行性；其次要根据大学生创业实践的具体需求进行建设；再次需要学生管理团队对具体建设过程中的情况进行反馈，从而对原有规划进行调整。

这是个发展的长期过程，而在现阶段已经规划并开始逐步落实的模块有：

1. 将于位于郑州市高新技术产业开发区科学大道与瑞达路交叉口的中原广告产业园建立咖啡馆一座，预计七月中旬开业；并预计两年内在郑州高校区附近开设两座直营分店，日后将在高校圈内逐步形成品牌及其影响力
2. 广播平台，将于咖啡馆一店投入使用后，开始组建管理、策划、执行团队
3. 设计工作室，日程同上
4. 英语沙龙，日程同上
5. 影视工作室，由于建成后需要对高校进行宣讲，部分宣讲材料需要于筹备阶段即开始整理准备，因此影视工作室将在学生管理团队建立之后，尽快筹备组建

经过一定期间发展，以及后期投入的追加，MyView创业实践平台模块会不断充实，从而对学生创业实践提供更多条件

**二、SkyView咖啡馆简介**

SkyView咖啡馆是MyView创业实践平台项目之一，现已开始投资运行。

SkyView位于科学大道中原广告产业园商务写字楼内。其所关注的消费群体主要是公司团体客户和作为个体存在的商务办公人员，而主要业务范围涉及三个方面：商务接待，团体培训、会议以及员工餐饮、休闲福利四块内容。SkyView之定位决定了其消费环境的特点，氛围讲究舒适、安静，以符合商务洽谈和休闲放松的需要。而产品类型，除去一般消费项目，可以根据公司团体客户需要进行定制，具有极大的灵活性和开放性。

根据新浪微博调查显示，八成以上网友对于谷歌提供的员工办公环境福利待遇表示羡慕，进而演化为对自己所属公司的期待。但就国内中小企业的发展现状来看，其根本无法在原有办公环境基础上建设类似的休闲区域。SkyView考虑到这一实际情况，在利用自身优势的基础上，通过与写字楼内各公司建立合作关系，将其发展成为诸企业共用的休闲娱乐区以满足员工的需求。同时也可以成为公司进行商务洽谈、员工聚会及培训的场所。

作为MyView创业实践平台下属的项目之一，SkyView最大的特色是同学生的实践活动结合起来，为创业活动的实行提供现实条件。例如，实行类似创业计划的同学，可以通过MyView创业实践平台申请参与SkyView的日常经营与管理，包括新产品的研发与推广、客户群的拓展、“一日店长”等，通过实际体验积累创业经验，以此寻找自己最佳的创业方案。SkyView依托商务圈，往来人员多属商业工作者，其商业环境较为良好，鉴于各高校学生优秀毕业设计作品因展出时间有限而错失被赏识的机会，SkyView可以通过学生申请为其作品提供相应的展台和介绍，并在每件作品交易成功后抽取一定佣金，而该部分资金又可以通过学生申请转化为创业资金进行使用。同时，可以利用SkyView的独特场所组织创业沙龙，邀请成功的创业人士及高校老师等开展有关创业内容的演讲。

**三、YouthView暑期实践计划**

根据各类创业实践平台的发展现状来看，短期的合作项目最能培养企业与学校之间的信赖关系，同时扩大在学生范围内的影响力。YouthView暑期实践计划是根据MyView创业实践平台和SkyView咖啡馆的实际发展情况制定的特别企划。**通过在校生的申请和初步筛选，组建创业实践团队，利用暑假时间参与到SkyView咖啡馆的运营和管理中。**

1. 确定目标

（1）通过市场调研了解客户需求，借以确定产品种类及价位；

（2）经调查和前期宣传活动将MyView创业实践平台推广出去，扩大影响力等；

（3）学生通过暑期计划能够灵活运用专业知识，对市场有更深入的认识，同时加强彼此间团队配合能力，沟通交流能力等，真正做到理论与实践相结合

（4）为后期的创业实践团队选出优秀的人才进行储备，并同其建立长期的交流合作关系

2. 活动的模式和具体方案

在活动模式上，YouthView暑期实践计划回避既有创业实践模式的局限，而发挥自身优势，并结合法学院特点，做出如下安排：

1. **招募人数**
2. 预计招募20人左右
3. 招募完成后将于七月十五日左右开始活动；活动设置一周体验期，体验期内成员与MyView创业实践平台进行双向选择，成员可以根据需要选择退出，MyView实践平台也会根据成员素质进行进一步的筛选，预计体验期结束后，余留15人左右成为实践计划正式成员
4. **招募范围**
5. 主要是从法学院大一、大二学生招募
6. 郑州大学相关创业实践社团推荐
7. 轻工业学院、和河南工业大学学生会推荐
8. **招募要求**

A. **须提供简单的个人简历**

B. 性格活泼开朗，乐于沟通交流；

C. 拥有较强的求知欲和工作热情，踏实勤奋，能够积极主动地学习；

D. 具有强烈的团队意识和良好的团队协作能力，可以迅速融入工作环境中；

E. 成员多为在暑期计划中表现优异者，对创业实践活动能始终保有一份热情。（最好能够在学校或院系担任一定的职务，或在社团工作中表现的十分活跃，有一定的影响力——有利于后期工作的开展和宣传）

F. 有管理、策划经验或者在读相关专业学生优先考虑

1. **活动时间**
2. 活动始止：预计7月15日到8月15日
3. 具体各项活动时间见“活动内容部分”
4. **活动内容**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 项目 | 人数 | 工作内容 | 工作时间 | 备注 |
| 第一阶段：(20人分为四个团队分别进行) | 市场调研 | 20 | 将客户群划分区域，落实每一人的负责范围，对客户各项要求进行调查，了解客户需求和期待，为产品的研发提供数据，同时在这一过程中对店铺进行前期宣传 | 7月15日~20日 |  |
| 第二阶段：(15人分为三个团队) | 产品研发 | 5 | 根据调查反馈的数据确定提供的产品种类、档次、价位等，制定单品和套餐分类，并不断根据实际情况研发新的产品 | 7月20日~25日（不算入后续产品研发） |  |
|  | 活动策划 | 5 | 组成团队策划店内活动，积极整合高校及社会资源，导入MyView平台并在平台上将现实合作成果加以展现 | 7月15日开始 |  |
|  | 广告宣传 | 5 | 前期同市场调研一块进行店铺宣传，后期通过微博、微信等交流平台进行宣传，定期组织各项活动（如各类节日），在相关社团活动过程中以抽奖免单或提供优惠券等形式进行宣传 | 自7月15日开始（持续开展） |  |
|  | 一日店长 | 成员申请即有机会成为一日店长 | 分白天咖啡一块和晚上酒水一块，负责店面的整体经营活动，对各小组的工作进行协调和监督并于每天营业结束后总结，协调和安排第二日各小组的工作任务 | 8月开始 |  |
| 辅助活动 | 咖啡馆主经营培训 | 实践计划成员依自己兴趣选择参加 | 合伙人以及嘉宾以沙龙、访谈、讲座等多样形式，对咖啡市场，咖啡馆定位及模式确定，营销计划开展，日常运营以及客户关系维护等方面划分模块，贯穿整个实践过程，按进度依次开展 | 7月15日开始 |  |
|  | 咖啡、烘焙制作培训 | 实践计划成员依照自己兴趣选择参加 | 由取得美国精品咖啡协会（SCAA）资格认证的咖啡师进行咖啡鉴赏、制作培训；并由具有长期烘焙经验的烘焙师进行茶点、甜点制作培训 | 7月10日开始 |  |
|  | 法律职业生涯规划及司法资格考试及考研经验交流会 | 实践计划成员依照自己兴趣选择参加 | 由郑大法学院毕业的，目前国内一流高校研究生在读，及行业精英为实践计划成员进行职业规划辅导和司考及考研经验交流 | 7月15日开始（穿插进行） |  |
| 第三阶段： | 结业party | 全体成员及合伙人 | 为本创业实践计划成员举办的，庆祝实践计划及培训顺利完成、结业的活动 | 8月15日 |  |
|  | 实践计划宣讲活动 | MyView实践平台 | 在法学院及全校范围内进行MyView创业实践平台宣讲，结合暑期实践计划成功经验，建立一个长期MyView运营平台的学生管理团队 | 9月开学后（与各学生组织招新同步进行） |  |

：

1. **活动成果**
2. **对法学院**
3. MyView创业实践平台，将从下设的SkyView咖啡馆7月15日至8月15日期间净利润中提取20%，作为法学院竹沟实践项目的活动经费。
4. 活动成果提供给法学院，作为项目素材参加“挑战杯”比赛。
5. 实践计划顺利结业，法学院作为该模式的开拓者，将在模式推广和学校创业实践领域占据一席之地，扮演极为重要的角色。
6. **对成员**

（A）YouthView暑期实践计划成员将根据业绩数量活动期间盈利中提起薪酬

1. 市场调研及产品类型、价格制定方案– 因不与营业收入直接挂钩，而从活动期间净利润中提取1%作为参与人业绩提成
2. 活动策划 – 如顺利实施，自活动产生净利润中当中提取10%
3. 团队销售 – 自预售或者消费产生净利润当中提取10%
4. 一日店长 – 从当日净利润当中提取1%

（B）YouthView暑期实践计划成员将会在活动期间获得午饭补贴，休闲福利

1. 活动期间每日向实践计划成员发放商务套餐补贴
2. 活动期间实践计划成员可免费或者以员工折扣饮用、食用指定类型的饮料、烘焙茶点
3. 活动期间实践计划成员可免费利用SkyView咖啡馆进行自习，讨论，阅读店内提供的各类最新图书、杂志及使用其他设施
4. 活动进行完毕后，SkyView咖啡馆将向计划成员发放SkyView咖啡馆会员卡作为活动纪念，内有储值可进行消费，并且享有员工级别的超低折扣

（C）YouthView暑期实践计划成员将有机会获得加入MyView创业实践平台学生管理团队，直接参与MyView创业实践平台经营，全面介入核心业务，从而取得长远提升

（D）YouthView暑期实践计划成员都将获得”MyView创业实践平台暑期实践计划结业证书“及”实习证明一份“，作为日后就业、升学资历

（E）YouthView暑期实践计划成员将有机会与法律行业精英，各路学霸，咖啡馆主，商业翘楚有意义的多样互动

（F）YouthView暑期实践计划成员将有资格申请MyView创业实践平台设立的创业基金和MyView奖学金

（G）YouthView暑期实践计划成员将在活动过程中，完善自我认识，明确自身定位，锻炼创业实践能力，并提升创业实践意识

1. 活动预算 – 全部预算由平台资金支持，学院与学生不必承担暑期实践计划的活动费用
2. 活动过程管控与成果监督

A． 各小组活动在开展之前要制定相应的计划，并根据实行情况进行调整，确保每日的任务和预期达到的目标（可以根据完成情况进行相应的奖励）；

B． 由一日店长对各小组的活动进行监督，同样的其他成员也会对店长的工作进行监督。每日营业结束，通过小会议形式进行经验总结，吸取教训，并妥善安排第二日的工作内容；

C． 投资人对SkyView的运营和管理不直接介入，但是可以提出意见和建议，同时通过听取店长汇报等形式对店长和其他成员的工作情况进行了解和监督；

D． 实践计划成员须于开学之后，提交暑期实践计划报告一份，以作总结