

一个班91个学生, 91位店老板

大学生抱团开网店, 盈利率达到70%, 还成立虚拟“集团公司”

本报记者 翁月琴

网上开店已经不是新鲜事,而在安徽某高校,同一个班级,91个同学个个开网店,而且实现第一笔盈利的有70人,有的同学一天最高发单量达50单,有的盈利已超过5000元,就让人觉得有点稀奇了。更何况,这些同学还将这些网店“抱团”发展,成立了一家虚拟的“集团公司”——“华商电子商务创业集团”。



制图:方倩

网店抱团建成虚拟“集团公司”

值得一提的是,这些同学还自愿抱团,加入了学校为他们量身打造的一家虚拟“集团公司”——华商电子商务创业集团。“这些网店既是独立的,又是联盟式的,大家资源共享通力合作。集团的架构非常清晰,有办

公室、运营、采购、客服、开发等部门”,现任“集团老总”的学生石宇告诉记者,同学们作为公司成员,会接受“集团公司”的统筹管理,而“集团公司”为网店主人们提供统一的供货渠道与业务指导。

“大家抱团,可以整合资源,

在集团的统一组织下,拿到最有竞争力的货源。”王玉堂是这群孩子的指导老师,他介绍前几天,他们和一个“商城”签订协议,网上170多元一件的连衣裙,他们拿到的价格是100元出头,差价有六七十元,以前,差价只有三四十元。

跨专业延展网店“产业链”

边学专业知识,边开网店实践,学生们的生意“越做越像那么回事儿”。而为了延展网店的“产业链”,发动校内更多的同学参与创业实践,学生们所在的商学院还成立了校园EMS快递公司,该公司除依托邮政部门面向校内师生从事日常收件、发件业务外,还

专门开通了针对淘宝网购物市场的“e邮宝”业务,其中部分业务直接服务于校内的网店经营者。

在学校传达室隔壁的一间房子里,物流专业的学生李宁和同学们正认真地分拣着一件件包裹,把它们归类上架。“我们与华商集团的合作实现了无缝对接,

开网店的同学不用出校园,就可以完成收货和派货。”李宁兴奋地说。这也让他们更加了解物流产业的上游,加深对市场的认识。

“老办法培养不出创业型人才。”安徽新华学院商学院院长孙太清表示,他们鼓励学生创业,同时要求,不能影响日常的课程。

全班91个同学个个开网店

盛夏还没有到来,安徽新华学院大一男生石宇已经迫不及待地关注起裙子的流行风向了。对这个经营网店的“小老板”来说,女装能不能及时上架,将决定能否在今夏的销售中占得先机。

和石宇一样,他们班上的91位同学经常“夜不能寐”,电脑是

他们的“车间”,网络是他们的“阵地”,在鼠标点击的瞬间,或许就来了生意。91个同学人人都有自己的网店,主要从事服装等相关产品的网络销售。

据了解,目前73个同学的网店已经实现盈利,从去年11月开业至今,有的已经获利超过5000元。

把脉

纯粹学生创业“持续性不佳”

“对于电子商务专业的学生来说,通过这种网店实践的方式,还是值得鼓励的”,昨日,作为安徽大学电子商务系的青年学者,刘晓云在接受记者采访时首先对这些同学们的举动表示赞赏,实际上,这也是电子商务专业的教育学者们一直在努力的方向。

刘晓云认为,网站“抱团”的

优势明显,可以通过类似网商联盟的形式建立一个“江湖”,让消费者产生联动感,还可以节省推广费用,同时便于供货和营销渠道的集中开拓。但是,如果纯粹的是学生组织创业,持续性将不佳,学生会因为各种各样的原因难以坚持。

此外,刘晓云还特别指出,目

安徽大学电子商务系 讲师 刘晓云

前这些网站虽然有70%的盈利率,但这样的小网店前景却不容乐观。渐渐地,它们会陷入一种“怪圈”,前期赚钱,后期随着规模不断扩大,但货源和渠道都难以保证时,就很难做了。“归根结底,还是因为开网店进入门槛很低,几乎没有成本,想要发展壮大,不是一件容易事”。

一柄盲杖游世界 一片赤心走天涯

淮北盲小伙曹晟康拄盲杖24天独自穿越东南亚4国

记者 赵汗青

从没学过英语的淮北盲小伙曹晟康独自拄着盲杖从云南西双版纳出发,用24天时间以搭车、徒步的方式穿越老挝、泰国、柬埔寨、越南4国,成功完成了他“走遍世界”的首次尝试。

环游世界,盲小伙立志创造人生

“我是淮北人,出生在一户普通农民家庭。”5月21日下午,身在北京的曹晟康接受了记者的电话采访。

8岁时,一场严重的车祸导致曹晟康双目失明,他只能辍学在家。18岁那年,他离开老家前往贵州学中医推拿,2001年曹晟康来到北京做按摩推拿工作。

东南亚旅行源于一起意外事件:2008年他炒股赔光了自己攒了十多年的积蓄。“那时候差

点动了自杀的念头。”

心灰意冷的曹晟康跑到新疆、青海和西藏,希望能“逃避痛苦”。“在新疆吃手抓羊肉、在青海湖边听牦牛叫、在西藏听藏族群众讲朝圣的故事。这些我以前从来没有想象过的生活带给我很大的震动,也让我重新燃起对生活的渴望。”曹晟康说,此后他用了3年时间把国内走了一遍,环游世界的梦想也逐渐萌生。

传奇经历,一人环游东南亚

在北京的十年时间里,除了在按摩店打工,曹晟康还成为一名运动员。2012年年初,他转让了自己在北京经营了十多年的盲人按摩店,来到三亚训练了3个月帆船,并以唯一的盲人选手身份参加了全国帆板热身赛。

参加完帆板比赛后,曹晟康稍作休息就开始了东南亚4国行。

由于没有足够的钱买车票,曹晟康选择搭顺风车,但常常会遭遇意外。“有一次我计划从老挝的万象到万象,走了五六里路到公路边,结果盲杖没探到路,一头栽在路边的沟里,脑袋都摔破了。”

尽管一路惊险,曹晟康仍觉得这是一次温暖之旅,“路上遇到不少中国人,他们主动帮我翻译;

一个能说中文的比利时小伙,不但给我买车票,还顺路带我走了一段;在我发高烧的几天,有一对台湾夫妇一直陪在我身边照顾我,在曼谷的街头,一个当地的年轻人因为没能帮到我而难过地抱着我哭。”曹晟康说。

就这样,靠盲杖和别人的帮助,曹晟康一路游览了4个国家。

对话曹晟康:再苦再难也要坚持

记者:在东南亚一个人旅游感觉怎样?

曹晟康:非常难,但是回头看来,却很精彩。

记者:你看不见景象,怎么感受这种美好呢?

曹晟康:通过心灵感触,那些美好,清新的空气,野生动物们的

叫声,别人和我说,这里有大大的野花,有清凉的湖水。

记者:一个人遇到那么多困难,有没有想到过放弃?

曹晟康:困难确实非常多,语言是最大的问题,但在绝望的时候,总会有人来帮助你。

记者:你下一步怎样打算?

还准备出去旅游吗?

曹晟康:先回到北京继续打工,然后去台湾,去马来西亚。

记者:你已经十多年没有回过淮北老家了,你思念老家吗?

曹晟康:有机会的时候我会回去。家乡媒体能够打电话采访我,我很欣慰,也非常高兴。

历时两年艰苦谈判,2012年5月21日上午,大连万达集团和全球排名第二的美国AMC影院公司终于签署并购协议。万达集团的国际化战略迈出实质性的一步。

此次并购总交易金额26亿美元,包括购买公司100%股权和承担债务两部分。同时万达承诺,并购后投入运营资金不超过5亿美元,万达集团总共为此次交易支付31亿美元。

大连万达集团创立于1988

万达集团巨资并购美国AMC影院公司

——万达或将成为全球规模最大的电影院线运营商

年,形成商业地产、高级酒店、旅游投资、文化产业、连锁百货五大产业。截止到2011年,企业资产2200亿元,年收入1051亿元,年纳税163亿元,已经是中国民营企业的龙头企业。万达从2005年开始大规模投资文化产业,已进入中央文化区、大型舞台演艺、电影制

作放映、连锁文化娱乐、中国字画收藏五个行业。万达文化产业投资已超过100亿元,成为中国文化产业投资额最大的企业。

美国AMC影院公司为世界排名第二的院线集团,2011年收入约25亿美元,观影人数约2亿,员工总数2万人左右。AMC公司旗下

拥有346家影院,共计5028块屏幕。其中IMAX屏幕120块,3D屏幕2170块,是全球最大的IMAX和3D屏幕运营公司。AMC公司拥有的影院集中在北美大型城市中心地带,拥有北美票房最多的前50家影院中的23家。

万达集团2010年上半年开始

与AMC公司股东及管理层洽谈并购事宜,历时近两年。今年3月,该项目信息报告取得国家发展和改革委员会的确认。双方签约之后,万达集团将完成中国政府有关部门审批,同时,该交易在取得美国政府相关机构审批后正式交割。

万达集团收购AMC公司后,将同时拥有全球排名第二的AMC院线和亚洲排名第一的万达院线,万达集团已成为全球规模最大的电影院线运营商。