

基于国家大学生创业课题对本科学生创业实践的思考

杨晴, 岳莉然, 孙凡, 岳桦* (东北林业大学, 黑龙江哈尔滨 150040)

摘要 基于国家大学生创业项目“东林学子压花画创意设计、制作与销售”, 充分发挥学生团队成员专业学习特有的艺术表现能力, 探索在校大学生压花画产品创业可行性的模式, 旨在为大学生创业实践提供可借鉴的经验。

关键词 压花制作与销售; 创业项目; 实践

中图分类号 S-01 **文献标识码** A **文章编号** 0517-6611(2014)28-10021-02

Study on the Undergraduate Students Entrepreneurial Practice According to National College Students' Entrepreneurial Project
YANG Qing, YUE Li-ran, SUN Fan, YUE Hua* (Northeast Forest University, Harbin, Heilongjiang 150040)

Abstract The team members in Donglin scholars embossed painting creative design, production and sales project give full play to the students who study unique artistic performance ability. The feasibility model of college students embossed painting products entrepreneurship was explored, so as to provide reference experience for college students.

Key words Production and sales of embossed painting; Startup project; Practice

压花产品——压花画是利用经过保色、压制、定型和干燥后的植物花、叶、皮等材料, 通过技术处理与艺术加工而创造的以植物素材为特色的工艺画。根据其天然形态、色泽, 手工压贴成各种图案, 将时间与自然定格其中。它巧妙结合了人工美与自然美, 融合了绘画的造型美与意境美和植物本身的色彩美与质感美, 是一种新兴的综合艺术, 具有清新、朴素、自然的特点, 种类丰富, 便于收藏。可用作室内装饰, 礼品赠予, 旅游纪念品等。东北林业大学园林学院干燥花研究中心平台起源于1994年, 20年的研究与开发历程建立了压花画的系列产品工艺流程和压花保色技术研究基础, 并申请了6项专利。

“东林学子压花画创意设计、制作与销售”项目是以东北林业大学园林学院干燥花研究中心为技术依托, 集压花画新产品创意设计开发、销售于一体的大学生创业实践项目。团队以具有开拓创新精神的大学生为主体, 教师团队前期产品开发与研究作为技术支撑, 充分发挥学生团队成员专业学习特有的艺术表现能力, 探索在校大学生压花画产品创业可行性的模式, 为大学生创业实践提供可借鉴的经验。

1 学生团队的构建与创业素质的培养模式

学生组成的压花创业团队于2012年5月创立, 团队成员由东北林业大学园林学院3个专业本科生组成, 包括2011级和2010级入学的园林、环境艺术设计、风景园林本科学学生。学生团队对于压花画产品开发、制作的工艺、技术、设计、创作起点为零。因此, 在团队组建的初期, 首先进行学生团队成员对于压花画设计制作工艺中花材的采集、压制、干燥、保色、设计、制作等技术流程环节的知识与技能的培训。在实践中, 学生团队建立了成本核算、花材分类管理等模式, 为进一步建立营销模式奠定了基础。探索了压花产品营销成本构成与管理模式, 压花花材资源的供给模式, 与合作商

建立了供货关系, 保证了哈尔滨半年冬季压花画产品生产对多元化花材资源的需求。组织建立了压花产品的展销与关系营销的基本模式, 开创了团队压花营销资金的入账管理新形式。

2 学生团队产品开发与创意设计的实践

项目在实践的过程中, 分析其项目投资、学生团队阅历与营销的实际情况, 该项目没有申请营业执照创办实体店。因此, 其定位为“压花画创意设计、制作与营销”。项目实施过程中, 总体营销对策重点分为两个层面, 首先学生团队熟悉压花画的知识与压花画的产品创意设计流程的相关技能。在前期基础上, 进行新产品的开发并申请专利。因此, 压花画的创意设计作为前期财力投入的重点, 在此基础上进行关系营销和展览营销。在其投资与经济效益的份额上, 前期的创意设计和基本资材的投入较多。

在东北林业大学压花画产品研发的基础上, 学生团队借助于干燥花研究中心的原有平台, 在教师的指导下, 实现水晶压花板和书镇压花新产品的研发, 获得了两项专利, 同时研发了雕刻压花画产品(图1、图2)。



图1 书镇压花产品

园林、环境艺术设计、风景园林专业学生具有美术课程学习的基础, 培养学生团队的创意设计能力是团队能够具有

基金项目 国家大学生创业项目(201210225082)。

作者简介 杨晴(1993-), 女, 湖南常德人, 本科生, 专业: 植物应用与压花。*通讯作者, 教授, 硕士, 从事花卉学和植物设计类课程的教学及研究工作。

收稿日期 2014-07-17



图2 压花画作品《满庭芳》

营销能力的重要前期基础。

2012年11月,团队组织参加了黑龙江省压花比赛,获得一、二、三等奖各一项。2013年1月组织参加韩国国际压花画比赛获得优秀奖。2013年9月参加第八届中国花卉博览会获得一等奖4项,二等奖3项,三等奖4项。

创意设计实践中,在人力资源组织、创作思路、财力投入、多样化设计需求、花材的获得、作品图幅大小、内容的选择、创作周期的把控,以及作品的打包、运输时间与过程的质量保证,现场布展的困难等多方面的问题进行总结分析。压花产品的创意设计与制作这一实践环节,有效提高了团队对压花产品的创意设计能力,为增加新产品与新设计形式的多元化产品类型奠定基础。前期创意设计产品本身的价值与其对未来营销效益影响的支撑意义是极为深远的。

3 创业实践存在的问题与解决问题的对策

东北林业大学园林学院大学生压花画创意设计、制作与营销的创业实践,有可总结的经验,也还存在着需要进一步探讨的问题。大学本科生缺少关于压花画的研发与设计、制作工艺技术和知识基础的产品类型的认识,学生团队需要对产品的工艺和技术进行基础知识学习-实践-营销的递进过程,只有掌握了一定的知识与技能,才能具有创作的实践能力,进而获得营销能力。同时,本科学生在二三年级,团队学生均为设计类专业,虽然具有美术等课程与审美基础的优势,但是设计类本科生专业课程学习任务繁重,与创业项目需要投入时间产生矛盾。对处于压花画营销的市场竞争中的企业而言,全身心投入的产品开发和市场营销能否在竞争中具有绝对的优势都难以预料,对于没有任何社会阅历的本科生而言更是困难重重。同时,高等教育大学的财务管理、

设备购置、雇佣者工资财务管理的条例等约束了大学生创业营销的可行性。

在这一创业实践的探索中,团队虽然具有教师团队前期的研发和实验室平台,但是大学本科生创业团队的主体是学生,在创业投资和营销的对策选择上应首先保证学生团队技术培训和创作能力的培养,进而在团队整体素质提升的基础上,探索本科大学生团队压花画营销的优化途径。

实践中确定了发挥学生的团队作用的对策。在没有建立实体店面的前提下,首先培养与发挥学生的创意设计优势,进而在压花画产品优势拓展的基础上建立可行的基本营销模式:展销和关系营销。由学生团队组织参与压花画创意设计与营销,雇佣退休教师和社会退休人员参与压花画的生产与营销,保证压花画产品能够具有一定的生产与营销能力。两年的实践证明这一对策是可行的。

4 压花画创业实践可持续性发展的对策

大学生在完成学业与创业的时间投入,以及实现产品的生产全过程方面有困难,因此只有雇佣社会团队,才能有创业实质性过程的可能性。压花画创意设计与营销的实践证明,利用合作团队与雇佣社会力量是可能实施创业目标的必要保证。压花创业学生团队要想实现可持续性发展,需要进一步探讨,不断充实团队新成员,重点加入一年级学生进入培训阶段,同时发挥二三年级团队成员的创作与营销的组织者、管理者地位。大四年级的学生需要应对毕业的实践与选择退出主要管理地位。

5 小结

大学生群体的创业项目需要多元化的模式,提升其自身的素质与能力是重要思路。压花画大学生创业团队具有营销的可行性,还应考虑可持续性的人力资源调配模式,在不同年级选择人力资源,同时,与学生、教师、社会力量弹性合作是重要的思路与对策。

参考文献

- [1] 赵国防,宗晶莹.试论压花艺术及发展前景[J].天津农林科技,2002(5):21-23.
- [2] 陈国菊.国际压花艺术研究进展[C]//中国园艺学会第十届会员代表大会暨学术讨论会论文集.中国园艺学会,2005.
- [3] 石秀丽.与中国绘画相结合的压花艺术设计初探[D].重庆:西南大学,2011.
- [4] 王保义.西方国家大学生创业教育研究及启示[J].教育理论与实践,2011,31(5):9-11.
- [5] 李云仙,付惠,林萍,等.压花的制作工艺[J].西南林学院学报,2009(6):88-90.