

活跃在校园里的“胡成业”们

高校大学生悄然兴起网店热,经济效益可观,学业开店兼顾难

“哒哒”声时不断传来,2010级胡成业熟练地敲击着键盘,目不转睛的盯着电脑屏幕。不一会儿,胡成业站起身来,伸了伸懒腰,一丝若有若无的微笑在嘴角绽放,“成了”,像是自语,又像是告诉身边的伙伴。一笔淘宝交易就在这几分钟悄然完成,耸了耸肩,胡成业又坐回电脑旁,哒哒的键盘声又响了起来。

胡成业,山大(威海)2010级信息工程学院学生,已经在淘宝网站上开网店近两年了,已经能赚取每月的生活费。如今,校园里的“胡成业”们变得越来越多,淘宝开店风在威海一些高校也悄然刮起。



▲因地制宜,宿舍成为存放商品的仓库,大学生孟珍在宿舍里打理自己网店的商品。

见习记者 桑志朋 摄

见习记者 桑志朋 实习生 罗梦萍

◆校园“淘宝”热 借用学科优势开网店

打开电脑,熟练地点开店铺,一阵急促的键盘敲击声响起,身体后仰,双手交叉抱着脖颈,胡成业开始讲述开店之初的往事。

2012年9月,一次偶然的机会,胡成业在注册没有多久的支付宝账号上无意点出了“我要开店”的页面,在好奇心的驱使下按部就班地完成了店铺审核注册,从此,胡成业就拥有了自己的店铺。

胡成业笑着介绍,她当时纯属好奇心作怪,根本没想要开网店,不过,开网店,真的很简单,只要按步骤完成注册即可。同样开网店的大学生张一。

真描述得更为直接,“想开网店,太简单了,淘宝为你做好了一切,只需要动动鼠标就行”。因为淘宝店容易上手,开网店的大学生有很多。“我认识的哈工大(威海)同学中,五个中就有一个开网店的,周围的同学也有不少开过网店”,胡成业笑着说。

有了自己的店铺,胡成业开始琢磨该做点什么。“我因为是计算机专业,恰好做了一款软件还没有派上用场,就想做卖软件的生意。”说干就干,有了这个念头,胡成业开始上架一些自己做的软件,过了几天,有买家联系,就这样,胡成

业的网店开张了。

在山大(威海)校园内,记者随机采访了一些大学生,不少学生表示开过网店,还有学生表示对开网店有兴趣,准备开网店。在胡成业的办公室里,胡成业指着身边一个同学说,“这是我的老乡,这几天忙着准备开网店事项,他准备开个花卉网店”。“女生闲暇时都喜欢浏览淘宝网,我也一样,与其浏览他人的店铺,不如自己开店铺来得直接”,研二的孟珍打趣说,“平时喜欢逛超市,购买韩国零食,干脆开个专营韩国食品网店,既能赚些零用钱,还免去了去超市

的麻烦,何乐不为”。就这样,孟珍的小店“舌尖上的Happy”开张了。

打开山大(威海)的山魂海韵BBS,各种询问如何开网店信息及如何招揽生意的网店信息也有很多。胡成业认为,开网店也能算是自主创业,比较简单,大学生选择开网店并不奇怪。一般而言,理工类学生开网店比较多,因为他们具备相关的专业知识,对网店装饰等比较在行。“经常有同学找我帮忙设计装饰网店,文科学生居多,他们对网页制作等知识学得较少”,胡成业笑着说。

◆网店开了一年多 “淘”出生活费

说起网店收入,胡成业脸上露出几分自豪。“刚开始网店没信誉,营业额没多少,随着网店不断发展,一年多以来,生活费已经完全自给自足”。胡成业介绍,他一个月吃饭费用600多元,加上生活用品等杂项开支,每个月生活费在1100元左右,从2013年初开始,他再也没有向家里要过生活费。

当然,网店发展离不开胡

成业的辛勤。“万事开头难,开始几个月,因为是新店铺,信誉低,鲜有买家光顾,当时急得不行”,胡成业对于开店之初的艰辛记忆犹新。

有同学支招,刷信誉,“刷信誉是不少网店的常用手段,雇人在其他网站发布任务,给自己网店好评,提高人气”,胡成业说,“由于当时人太少,效果不大,雇人刷信誉需要不菲

的资金,我手里根本没有多余的钱,只好放弃”。

无奈之下,胡成业另辟蹊径,经过仔细观察,胡成业发现当时网店鲜有提供国外邮箱注册服务,经过研究后,胡成业开始帮人注册国外邮箱,每个邮箱标价为16元,“没想到这个业务一推出,我的店变得火起来”,胡成业说。“对于诺基亚、微软等一些国外业务

的注册必须使用国外邮箱,而国外邮箱注册过程是全英文,并需要一些专门知识。对于不是很懂英语的人而言,申请国外邮箱比较困难”,胡成业介绍。

就这样,通过提供国外邮箱注册等“稀缺资源”,胡成业网店生意“火”了许多,“曾经有一天单是国外邮箱就卖出了10个,纯利润160元”。

◆学业、开店难兼顾 有些学生只能“打酱油”

胡成业说,想开网店这一想法很简单,要把网店做好就没那么容易,首要一条就是需要大量的时间。不管是网店装饰,与买家交流,与物流交涉等等都需要时间。就拿物流而言,需要和物流商家讨论物品运费,运费不能与平时邮寄一样,否则只是一个“亏”;运费定价多少,能否形成长期合作,这都需要大量时间去谈。

另外,商品能否顺利送到买家手里,中途出现丢失、损坏等问题如何处理等等也需要时间解决。一旦这些问题处理不好,将会极大影响网店信誉,对网店发展壮大不利。作

为大学生,主要任务是学习知识,如果把大量时间和精力放到网店上,可能会对学习造成负面影响。不少大学生学习、店铺两头忙,时间不充足,只能放弃店铺经营,慢慢地,这些店铺因为疏于经营,逐渐沦为“酱油店”。

张一真对胡成业的说法非常认同,她表示,她已经放弃了自己开网店,原因就是时间不够。张一真介绍,尽管她对于网店装饰不重视,上传商品图片也从来不经过ps等美化处理,但是时间依然不够用。平时有大量的专业课要上,随着毕业临近,找工作等各种事情也提上日程。

开网店,需要大量时间处理买家的需要,有些大的订单因为没时间只能推掉。有时正在上课,订单就来了,无奈还是以上课学习为主,只能放弃。久而久之,网店信誉越来越差,生意也一落千丈,最后索性把网店关掉。

胡成业说,如果提供虚拟服务的网店还好,不需要操心仓库、物流等环节,经营实体商品店铺就麻烦了许多。孟珍对胡成业的话也深有同感,“经常得关注商品是否到了买家手里,如果出现质量等问题,还得和买家协商,甚至退货等等,很多琐事都需要时间”。“幸亏研究生

时间相对充裕,加上我卖的是小零食,研究生宿舍相对宽敞,宿舍就成了‘货仓’,不需要重新租仓库,否则,想想这些麻烦事,我也不想长时间开下去,店铺迟早成为‘酱油店’”,孟珍介绍。

记者随机采访了一些开网店的学生,不少学生表示,大四之后就会渐渐放弃店铺,因为面临考研、找工作等问题,离校前也会有大量琐事,时间不够用。也有部分学生表示,开网店就是玩玩而已,体验一下开店经验和乐趣。张一真说,“就是一时心血来潮,开着玩玩,赚钱多少无所谓,打个‘酱油’就走”。

毕业生参观企业谋就业

本报12月17日讯(见习记者 桑志朋 通讯员 李丹) 近日,威海机械工程高级技工学校组织学生到企业现场参观,了解企业概况、工作性质、居住条件、地理位置、就餐设施、发展远景。

200多名毕业生及老师先后参观了威高、双轮、华东数控、文登曲轴、乳山昊安金科、泰山石膏等企业。参观的企业负责人向师生和家长介绍企业基本情况、运作现状、发展潜力、工资待遇和行业影响。通过参观,学生进一步加深了对企业的了解,80%以上的毕业生当场与企业达成了就业意向。

经区国税局开展“岗位是责任”活动

本报12月17日(通讯员 张广杰) 经区国税局开展“岗位就是责任”专题教育活动,进一步转变工作作风,提升工作效能。

经区国税局每季度召开一次党组理论中心专题学习班,每名班子成员每年至少到企业调研1个月,至少有1项调研成果体现在税收工作中。全面梳理现有审批、审核环节,删减、优化各项办税流程,深入落实两个减负。目前,涉税业务审批节点从576个减少为404个,减少率达29%;审批时限压缩60~70%,平均约为3小时。

另外,经区国税局开展参与公益事业,干部职工踊跃捐款,与老干部及22名家庭困难的小学生结成帮扶对子,关心弱势群体,奉献爱心。向全区企业、个体工商户发放《经区国税局改进作风问卷调查表》500余份,就税收执法、廉洁从税、税务服务、办税效率等9个方面广泛征求纳税人的意见和建议,针对意见和建议进行整改,有效提高国税干部依法行政、高效服务的能力和水平。

大嵒寺小学展示高效课堂

本报12月17日讯(记者 许君丽 通讯员 吕壮君) 为展示全纳高效教学理念,有效推进素质教育,近日高新区大嵒寺小学举行了团队全纳高效课堂展示活动。

本次赛课六个团队各推选一名骨干教师参加,涵盖语数英三个学科。活动分初评准备、竞赛展示、反思研讨三个阶段。赛前两周团队内部进行初评及合作磨课,集中展示期间则由校委会、团长、学科教师组成三个层次的评委团认真听课打分,展示之后各评委参与教研组集体研讨活动。六名教师以积极的心态、较高的水平,顺利达成了目标任务。

经区国税局落实出口退税政策

本报12月17日(通讯员 隋洪军) 针对2013年出口退免税政策变动较大,企业申报软件更新频繁,税务端审核系统多次升级等实际因素,经区国税局借助门户网站、QQ群、手机短信等平台积极开展宣传辅导,确保政策宣传、执行到位。

同时,多层次组织会计人员参加出口退税申报培训,帮助企业掌握出口退税政策,提高操作技能和退税申报准确率。目前,落实出口退税3.75亿元,帮助企业缓解资金压力,促进经区外贸经济发展。