

在新生们砸钱拼装备的时候,一些学生动起赚钱的脑筋 大学生的生意经

9月开学季即将来临,校园内忙碌的不只是送新生的家长、迎接新生的社团,还有一些具备生意头脑的学生群体。与校外瞄准“开学经济”的商场大亨比起来,他们成本不高,但也有自己独特的生意经。

本报记者 杨万卿

大四师哥的第二家餐馆

孙瑶,潍坊学院通信专业学生,1990年生,四川人,开学即将进入大四。

提起孙瑶,不光是在通信专业,校内有很多学生都会说句“师哥真是了不起”。孙瑶在班里是班长,不光学习成绩稳居前列,“生意”更是做得风生水起。

“大学前两年,我在学校开过鲜花店,给驾校当过校园代理,另外还摆过摊位,两年半挣了三四万块钱。”孙瑶说,慢慢地自己想把生意做得更大,今年五月份,他在学校北门斜对面开了一家“蜀乡人家”,这家川菜店的本钱除了自己省下的两万块钱,还有来自父母的部分“赞助”。三个月下来,除去继续投资到餐馆的空调、排烟设备的费用,孙瑶净赚了五万块钱。

可这些在孙瑶看来还是远远不够的。“新生入学后就住在新校区附近,我打算在那边开一个更大的‘蜀乡人家’。”现在的店面仅60多平方米,孙瑶在新校区也就是学校东门附近看上了一个新的出租门头,大概100平方米多一些,“离着学校东门也就不到200米,我考察过了,新生入校是在8号,不久后学校会把东门开放,现在看起来那位置偏僻一些,但到时候就能火起来了。”

新生入校够孙瑶忙活一阵了,但他的学习并没有因为过多投入生意而

被耽误。“那边的分店开起来后,学校北门的店我会先盘出去,再把爸爸妈妈接来管理新店。”之所以这么安排,是因为这个闲不住的小伙子还有另一份计划。“我现在正在准备考研,目标是西南财经大学的市场营销管理专业,今天我还上了一天的考研课。”还没开学的孙瑶已经把所有的时间都安排满了。他说,自己喜欢做生意,但目前还没毕业,只能研究各种经营思路,他谦虚地表示,自己的思想还不够成熟,希望能通过学业的提升进一步改善这些不足。



29日下午,在潍坊学院北门,不少学生已经拖着行李箱返校了,迎接新的学期。 本报记者 孙国祥 摄

校内服务, 校外淘金

孙月目前是一名在校外实训的大四学生,在计算机科学与技术专业学习了三年,她并不想“一条道儿走到黑”成为一名程序员。

在校期间,孙月是学校外联部成员,“前几年新生入校的时候,我都是自己出去摆摊。”孙月说,新生入校也就有两天的“发财时间”,自己通常做小本生意,就是从人民路小商品城批发一些牙膏牙刷、毛巾拖鞋类的的生活必需品,在学校旁边或者校内摆一个迷你摊位,成本低廉,也就几十块钱,一天能赚个一两百块钱,两三天后也就是赚上四五百块钱。

当然,孙月也亲眼目睹了三天挣了大钱的“校园商人”,她认识的一个师哥是当时学校武术协会的会长,与她同在外联部,在学校里“垄断性”地进行面向新生的生意。“一个帐篷大小的摊位一天能赚1000块钱,新生入校的两三天,一个摊位能挣两三千块钱;那个师哥在学校找人摆出三到四个这样的摊点,虽然只有两三天赚的钱,仍然能赚五六千块钱。”

这样的收入固然让人眼红,但孙月今年有了新的打算。

“新生再花钱也是父母的钱,我觉得可以把商机瞄向校外,为新生做些服务性的工作。”当了大四师姐的孙月也

成熟了很多,她今年想了一个颇具科学性与实践性的点子,并得到了很多同窗好友的支持。

孙月的新计划是这样的:新生刚刚入学,对校内的各项措施和条件都处于零认知状态,孙月打算出一本简单的杂志,上面提供包括新生须知、校园地图、校园社团组织等常识性的内容板块,然后在小杂志里加印几张彩页,自己拉一些与学生群体有关的企业进行赞助,企业出钱,发到新生手里的杂志彩页上就会印有为宣传企业的广告内容。该杂志对新生发放免费,对企业则收取一个彩页8000元广告费用,“我算着成本也就几十块钱,到时候我们印几百到几千份在校内发放给新生。”这是孙月的计划。

“我们这个专业的学生,随便找一个就能给杂志设计出别出心裁的版面,还有七八个一起实训的好友在帮忙出点子,现在只剩下寻找赞助商的问题了。”让孙月发愁的是,目前她还要实训最后五天才能回到潍坊,这时候找赞助商就是和时间竞赛的问题了,到底是新生入校快还是找到赞助商把杂志印出来快,她心里也没有底。

不过孙月想过,只要方向是对的,进展慢也不会耽误太久,从她找到新的“开学经济”商机开始,自己就已经成功了一大步。

学校是否该有“禁商令”

针对新生开学季的“商机”,令很多商家和师哥师姐们过足了掘金瘾。据了解,对于学生在校内摆摊经商、校外开店营业,学校专门下发“禁商令”的目前还没有在潍坊出现。

其他媒体曾经报道过,在省外一些高校,明确规定新生入校期间未经批准禁止任何人在校园内从事经营活动;禁止摆摊设点;禁止到学生宿舍推销商品。一纸“禁商令”让不少打算卖棉被、床单、凉席等等生活用品“练摊”的学生大呼“伤不起”,也迅速成为了各高校新生开学季的热门话题。

孙月在说自己曾经的摆摊生涯时提到,偶尔的摆摊可以给大学生实践的平台,学校并没有明令禁止,如果说有不允许摆摊的规定,也是学校保卫处为了规范校园环境进行的管理。

孙瑶则提到,自己专业的书记和辅导员知道自己的校外饭馆经营后,都表

示大力支持,甚至在自己表示要准备考研时,辅导员跟自己谈话时还提到,可以继续发展自己擅长和喜爱的职业,考研并不是唯一出路。

但是也有新生家长会担心,不少临时摊点的商品在质量上也许得不到保证,加上新生入学期间人多车多,不少商贩混在老生群体中进入校园,哄抬物价,销售伪劣产品,而此时校方却并不容易管理。学校应该出台相关措施来规范校园秩序,保障新生财产安全才能让家长们放心。

对此,与学校创业协会联系颇为密切的孙月认为,针对家长的这种担忧,学校可设统一规范化管理的摊位,让老生认领。另外,新生入校后如果想要得到锻炼,也可加入学校外联部,在学习之余学习一些经商之道,由此便可了解到,校内的“商机”并不只是充斥着不安定因素例如哄抬物价、质量低劣等,而是一种赚钱能力的良好培训。

蟹都汇

真情·好蟹

蟹都汇蟹票

热销潍坊

一票在手 全国通用

蟹都汇蟹票热销中 全国统一服务热线: **4000000018**

蟹都汇的承诺:
我们卖大闸蟹,本本分分,不短斤缺两,不以次充好;
是阳澄湖的,就说是阳澄湖的,是太湖的,就说是太湖的;
蟹券不虚标价格乱打折,一分钱,一分货,蟹好,才是真得好!

以下170多个城市,新鲜大闸蟹随时取

北京 上海 天津 重庆 哈尔滨 齐齐哈尔 绥化 黑河 大庆 伊春 佳木斯 双鸭山 七台河 鹤岗 牡丹江 鸡西 吉林 长春 松原 辽源 延吉 敦化 四平 通化 白城 铁岭 抚顺 阜新 盘锦 本溪 沈阳 鞍山 大连 丹东 葫芦岛 朝阳 辽阳 营口 锦州 呼和浩特 乌海 锡林浩特 满洲里 通辽市 赤峰 包头 鄂尔多斯 邢台 石家庄 沧州 邯郸 张家口 衡水 唐山 承德 保定 任丘 廊坊 秦皇岛 郑东 泰安 聊城 潍坊 烟台 临沂 滨州 菏泽 合肥 芜湖 南昌 赣州 萍乡 新余 海口 三亚 佛山 汕头 深圳 东莞 广州 珠海 武汉 荆州 十堰 宜昌 襄阳 长沙 衡阳 湘潭 常德 怀化 徐州 连云港 福州 漳州 泉州 厦门 莆田 温州 温岭 银川 石嘴山 西宁 贵阳 六盘水 遵义 安顺 西安 咸阳 宝鸡 延安 柳州 南宁 北海 桂林 兰州 天水 白银 武威 酒泉 昆明 曲靖 楚雄 朔州 大同 运城 晋城 长治 阳泉 太原 成都 绵阳 自贡 乐山 泸州 遂宁 眉山 德阳 南充 宜宾 石河子 乌鲁木齐 哈密 库尔勒 克拉玛依 拉萨 白山 乌兰浩特 开封 庄河 枣庄 淮南 孝感 株洲 义乌 杭州 大理 玉溪