

广州城建职业学院

广东省高职教育大学生创新创业训练计划项目验收报告

项目名称: 花之巷

项目类别: 创业实践项目

负责人: 余创业

联系电话: 18202096590

项目成员: 蔡俊圭、蔡晓涛

校内指导老师: 陈飞飞

联系电话: 15917496134

校外指导老师: _____

联系电话: _____

填表日期: 2019 年 5 月 14 日

广州城建职业学院制

2019 年 4 月

1.项目简介（不低于 300 字）

我们根据国家积极鼓励大学生创业实践的政策指导，在校内开展了大学生消费调查，结果发现花卉盆栽项目在时下的大学生消费市场中潜力巨大，是一个可持续发展的绿色项目。“花之巷”花店服务鲜明，使命明确，以畅通的销售渠道，提供产品服务为根本，促进鲜花市场的大发展。我们的公司将成为一个可爱的信使，把祝愿和幸福送到千家万户，为人类创造最佳生活环境。希望以花卉盆栽项目实施的实际方式来响应和支持国家对环保社会的号召。通过学校提供的创业实践平台，开辟大学生花卉市场，不断创新、挑战，打造出覆盖于全国高校的大学生创业实践的金牌项目。

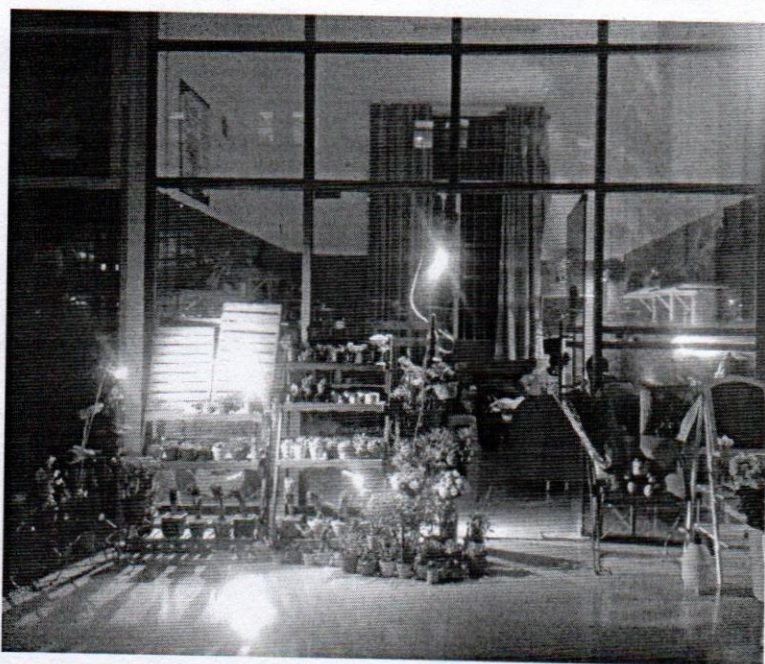
在这个强调环保经济的社会，绿化的潜力毋庸置疑，学校提供了创业实践平台，但是实践的过程也要根据当下趋势结合互联网发展，所以要以实体店和网店相结合销售，宣传...互联网是未来的趋势，最终网店是长远发展的平台。花店立足广州城建职业学院，服务从化，辐射广州，创建网上+实体店的一流花店。本公司将用一年的时间在从化的消费者中建立起一定的知名度，并努力实现收支平衡。在投入期仅选择“网站+实体店”所在的广州城建职业学院作为试点市场，该区市场容量在 16000 人以上，较有代表性，试点时间为一个半月。当此种模式成功后，以 asp 的形式在分站推广，经过 3 到 6 个月的运营后再扩张到其余的市场。

主要业务：花卉、盆栽、花茶、香囊、diy 产品、陶瓷及玻璃工艺品、肥料、后期保养等。为适应不同人群性格的销售，我们将通过自己的 DIY 结合顾客的个人需求，打造出具有“花之巷”特色并符合顾客需求的特色产品。其中，以花茶和香囊为主的一些花卉衍生品等充分体现了循环利用可持续的销售理念，即“花开可供观赏，花谢可泡茶喝。”这样既把花卉自身价值最大化也拓宽花店的收入渠道。

2. 项目实施整体设计	
关键要素	项目设计、实施步骤
观测标准	项目设计及实施步骤清晰、合理、规范，充分考虑能否达到项目运作需求（不低于 500 字）
自评说明： “花之巷”项目充分考虑目标市场—大学生市场的需求，严格设计自己的实施步骤，具体表现如下： 年度项目计划实施我们将一年分三个阶段，如下： 第一阶段（10 月-次年 1 月） 好的开始是成功的一半，第一阶段是全年旺季：新生入学—大三毕业留念合影—平安节—圣诞节—元旦节。新生刚入学，购入新型盆栽，举办新生优惠活动，全场 8 折。发放传单 1 万份，印制立式海报，在校内微博、贴吧发布图文，为活动造势，提高影响力。赞助迎新晚会，借用这个平台让全校师生认识花の巷。大三毕业留影期间，花束销售旺季，举办预先订购优惠活动，订购一束送彩带一瓶，三束以上打 8.8 折。平安节—圣诞节—元旦节，举办为时一周的优惠活动，活动期间消费满 20 元以上，以不同节日为准分别送：苹果—圣诞帽—小台历。 第二阶段（次年 2 月-5 月） 节日契机较少，侧重于网络销售，同时女生节为销售契机。开通淘宝、微店等平台销售。女生节期间，适量购入小礼品。与鲜花、盆栽形成套餐消费。准备包装用品，贴出广告强调“精美包装不加价”雇用两名女生在热点区域设点售卖鲜花。 第三阶段（次年 6 月-9 月） 7、8 月份暑期，销售周期短。1、6 月初以优惠价格抛售，买 2 送 1，清理货存，同时在网络平台加强销售力度。7-8 月放假期间，重点投入提高网络平台信誉等级。9 月购进 3000 元货物（包括盆栽、肥料等），举办新生优惠和盆栽免费换土保养活动。 佐证材料： “花之巷”项目建设方案	

3. 运营情况	
关键要素	项目开展情况
观测标准	项目实施过程能够真实可观测，具有阶段性进展或成果。 (不低于 500 字)
自评说明: 项目先是组织团队成员进行基本的培训，掌握花艺相关知识，如插花的技巧，种花和养护知识，不同花材的习性，花语等都是我们自己的内在条件满足。这是我们为什么要进行花艺学习，插花学习的主要原因。 同时针对自己的店面进行设计，一般包括店外，店内，店名三个要素。店名最好是简单易懂，又有寓意的名字，我们取名为“花之巷”。再者是凸出重点，最后就是点石成金。一般很多花店都是进行简单的简装，自己利用所学的花艺知识来用作品点缀空间，这样客户进店会增加很多好感。我们利用自己组员的特称，对自己的店面进行了改造，改造后的门店设计有艺术感，贴上木纹纸使之有质感，十分具有特色。店内装饰中墙面全贴复古红砖墙纸，突出重点。 遵守广州城建职业学院创业训练综合楼规章制度，对内设立完善的管理制度，“花之巷”根据自己的实际情况要制定内部运营制度、值班制度、门前三包制度，尤其安排好值班及门前三包责任人。花之巷门店的成员轮流值日，按时打扫卫生，店内整洁规范程度良好。 同时严格按照自己的设计和建设方案进行项目的实施过程，在学生大三毕业的时候，加大自己的促销力度，同时利用各个节日进行宣传，创新了各种类型的产品，取得了平均每个月可以盈利 2000 元以上的好成绩。 同时团队成员通过该项目了解了创业如何进行，锻炼了创业所必需的领导力、全球化的眼光、敏锐的市场意识、务实踏实的作风、锲而不舍的精神、组织运作能力和为人处事的技巧，以及商业谈判技巧、市场评估与预测、启动资金募集方式等。提升了个体与团队的能在团队内部懂得相互理解和尊重，掌握科技开发及市场开拓的方法和手段，提高分析问题与解决问题的能力，增强市场预测和决策的能力，增强处理风险与不确定性的能力，增强心理承受力和抗压力，促进创业就业水平提升和全面素质发展。	

佐证材料:



花之卷情日表

上 所 所 上

星期一	唐	唐	示
二	示	示	蔡
三	示	蔡	唐
四	蔡	蔡	唐
五	示	唐	蔡
六	蔡	蔡	示
日	示	唐	蔡

收款收据

0012406

年 月 日

今收到

交来:

金额(大写) 佰 拾 万 仟 佰 拾 元 角 分

¥

☐ 现金 ☐ 支票 ☐ 信用卡 ☐ 其它

收款单位(盖章)

批准 会计 记帐 出纳 经手人

4. 训练成果

关键要素	运营成果
观测标准	项目具有真实可观测的运营成果，不低于 1000 字。（相关图片、证书、成果等）需提供佐证材料。

自评说明：

项目具有可观测的运营成果，项目团队通过该创新创业训练计划项目取得了以下运营成果：

一是每年的营业情况。经过统计，每个月可以实现净利润 2000 元以上，经营业绩是非常不错的。同时项目团队还进行各种产品的创新，开发了多种多样的适合大学生需求的产品。

二是充分体会到了团队合作的重要性。在项目的开展、实施中最主要的收获是团队成员更加深刻的理解了合作的重要性，从活动构思到制定详细计划再到计划的实施，我们通过合理的分工和及时的交流沟通，使工作能较顺利地展开。同时这样的合作沟通也较大的提高了我们的合作能力及交流能力，我们深知这些认识和能力不是简单的从书上就能学到的。

另外，对于团队成员个人来说，通过这个项目更好的开拓了思维，能与时俱进的提出一些想法，并在老师的帮助下进一步完善这个想法，向成为优秀的当代大学生又迈进了一步，我们深知当代大学生应背负起来的重任，是在社会进步的洪流中助一己之力，这就要求我们洞察社会经济发展的方向和未来的发展趋势，这个项目想法就是在这种背景下提出的，因此团队成员不止在项目过程中学到一些很重要的感悟和操作技能，更提高了个人的创新想法和实践运用能力。

三是通过该项目对于自主创业有了更加深刻的了解。通过创业训练，引导学生申请一些创业项目，学生创业团队利用第三方平台从事网上创业活动；以自营、代理、或与中小型批发零售商合作等形式，帮助社区中小型生产企业、批发零售企业进行产品的网络推广；学生利用智能建站平台建立自己的网站从事营销活动；如淘宝开店、微店开店、微信营销、代理开加盟店、代理记账等，掌握管理企业的经验，为学生就业创业创造有利条件。

四是在实体经营的基础上对于所学的课程有了更加深入的了解，带领自己的师弟师妹们参加企业模拟经营大赛，把自己亲身经历的宝贵实践经验转化为全面的理论模型，经历了一个从理论到实践再到理论的上升过程，借助企业模拟经营沙盘推演自己的企业经营管理思路，每一次基于现场的案例分析及基于数据分析的企业诊断，都会使学员受益匪浅，达到磨练商业决策敏感度，提升决策能力及长期规划能力的目的，并取得广东省大中专企业经营管理沙盘比赛三等奖。

五是指导教师在指导学生进行创业实践的过程中，也对如何进行实践教学有了更加深入的了解，同时深刻分析到了学生在创业过程中会遇到哪些问题，需要哪些知识，进而对如何进行创新创业教育，如何设置创新创业课程体系有了较多的想法。高职院校要想培养好人才，需要培养复合型的师资队伍、对等院校人才培养模式的进行改革，将经济管理类专业知识和工科、理科和艺术类专业知识融会贯通，将创新创业教育融入各专业人才培养方案，形成了较多的课题和论文，并出版了相关教材。

佐证材料:

- 1.各种产品的图片
- 2.学生和老师的获奖证书
- 3.立项课题
- 4.发表的论文

5.项目总结（不低于 500 字）

通过项目的训练和实施，了解到广大大学生朋友的真实需求，而且项目从实现目标，运营机制，项目策略等方面都进行了总体规划。另外，在网店运营计划方面，项目也结合其实际情况，参阅了大量的关网点运营和服务方面的文献，也结合了课堂上所学的电子商务的知识，做出了适合公司的网站运营的流程，提高了运营业绩。

最重要的是，针对目前鲜花市场上适合大学生朋友特殊要求的情况，我们自行设计了一系列服务产品，如短信订购鲜花，附带祝福卡片，电话传情等并且制定了合理的价位。与此同时，我们还设立了论坛，不仅满足了广大青年学生等切实需要，也可以满足社会不同年龄层次消费者的需求。

在团队的努力与探索下，磨平了大家的创业戾气，对于一开始就能将自己的想法变成现实的理想也进行了再一次的反思，重新规划了自己的创业道路。

对于这几年的总结虽然自己没有特别突出的成就，但是却为自己的未来积累了许多的经验。从最开始的实体花店计划，不能不说自己的积极与热情全部投入其中，为了这个案子自己也没少操劳，从最初与合作商的协调，与社会上成功人士交流，自己也确实看到了自己所缺乏的经验与自信。后来谈合同，自己一个大学生为了防止上当受骗开始钻研合同法，开始学习股份制，大学生在校期间普遍缺乏职业规划培养，创业意识淡薄。创业意识支配着创业者对创业活动的态度和行为，是创业素质的重要组成部分。由于自主创业的难度较大，限于大学生年龄、经济条件等各方面制约，大多数同学并没有创业意识。尽管现在的大学生独立意识较强，但却缺乏真正的自主意识，对自己的优势和劣势认识不清，往往不能及时发现自己的创业潜质。

不得不说这次的经历让我们提前学到了未来创业应该所具备的专业基础知识。在此之后找大学合作伙伴，不得不说自己真真感受到了“计划赶不上变化”这句话的无奈，因为创业的风险许多人退缩，自己的资金跟不上让原本的规划泡了汤。这一次的创业实践经历让我开始明白走在前端的项目总是需要一大笔启动资金，创业风险和压力都非常大，自己也欠缺一些志同道合的合作伙伴，想要有好的发展自己必须寻找到有热情的合作伙伴，团队精神已成为不可或缺的创业素质，风险投资商在投资时更看重有合作能力的创业团队。对

打算创业的大学生来说，强强合作，取长补短，要比单枪匹马更容易积聚创业实力。有了人力资源基础，计划才能更好的实施。其次大学生创业首先要给自己定好位。自己这次似乎把创业想的太简单，也没有真正全面分析过创业所面临的一些阻碍，是的自己的计划实施起来过于被动。还有自己对自身经验和能力认识不足，对创业的期望值又过高，使得这次的起点较高，因而导致了失败。也认识到自己的创业应该放平心态，定好自己的创业规划在创业初期做好市场调研，在了解市场的基础上创业，才能长久。从小做起，从实际做起，将每一步走稳走实。从细节开始分析，为自己的未来做好基础工作。

由于我们项目刚刚开始计划，资金方面存在严重不足，同时由于时间紧迫，整个计划书难免有些欠缺，不过我们会尽量地去充实，完善之。在网站设计，制作方面，由于我们小组成员对与此相关的知识了解得不够多，致使我们在网站设计时有很大的困难，但是经过我们的共同努力和协作，“花之巷”花店网站已初具规模，送人玫瑰之手，终久留有余香。我们相信，在以后的努力中，本公司一定会得到进一步的完善。

项目负责人所属学院评审意见:

同意

学院负责人(签字):

盖章:

2019年5月21日



专家组评审意见:

该项目抓住了地理位置优势条件,打开了学校市场。可看出学生在创业项目上的用心,值得表扬和鼓励。但如何在其他高校扩展推广值得进一步好好思考。同意该项目通过结项验收。

专家组组长(签字):

2019年5月20日

学校意见:

同意验收

学院负责人(签字):

盖章:

2019年6月1日



附录：

2019 年省级大创验收专家名单

序号	姓名	专家组担任职务	工作单位	职称	职务
1	张珊	评审组长	广州城建职业学院	副教授	经济与管理 学院副院长
2	任荣伟	评审组员	中山大学	教授	创业学院教 学总监、博士 生导师
3	刘志超	评审组员	华南理工大学	教授	创业学院副 院长、博士生 导师
4	黄镰	评审组员	中山大学	教授	中山大学博 士生导师
5	胡坤	评审组员	华南师范大学	副教授	华南师范大 学博士后