

看, 一条『小蛇』游走上海高校

巢睿棋 林晓慧(上海交通大学)



LOGO 为一条可爱小蛇的“交大司令”是基于微信、易信和短信系统的校园日程管理工具, 同时也兼任校园活动互动平台。这条看似条普通的“小蛇”却已跃然成为占领上海交通大学、复旦大学、华东师范大学等数所高校超强网络平台。它无所不能, 看课表、查成绩、读新闻、找活动, 还能抢票、犀利吐槽, 必要时还能团购口罩……它为校园生活提供便利, 致力于成为各大高校校园生活的最佳日程互动分享平台。

这是一个创业梦

交大司令成立于上海交通大学电子信息与电气工程学院移动互联安全实验室, 最初是一套基于手机终端应用的校园资讯整合互动平台, 为已有信息系统的移动端整合、校园活动的线上互动提供完整和一站式的解决方案。司令微信自去年8月正式成立至今, 已跃然成为超强校园微信平台: 拥有超过三万人的庞大粉丝群, 日均一万余次的使用次数, 使用人群不仅覆盖了交大师生家长, 更把触角伸向了复旦、华师大等各大兄弟高校。但是它的野心, 却不仅仅于此。

目前交大司令由交大“仙人掌移动通信安全协会司令团队”运营, “复旦司令”与“华师司令”也已经在今年3月正式推出。“这是一个创业梦, 我们无偿为校内师生提供最热的信息与最强的功

能, 让广大师生从中获益。同时我们通过为企业活动提供宣传与网络技术辅助从而获得实质的收益, 它的潜力远不止于此。”团队负责人曾佛春表示, 希望能让司令的技术支持遍布上海乃至全国的各所高校, 大家在共享技术的同时可以自主运营属于自己的校园司令。这不仅仅是一个梦想更是一份脚踏实地的计划。

超强的技术团队

“我们拥有交大甚至上海高校最强的技术团队”, 从活动报名、抢票、宣传、投票再到视频、音频播放等都可以实现自动化。对于个人而言从拼车、买卖二手旧物、到娱乐活动组织, 都可以通过简单的操作来完成组织和宣传, 让你可以花时间在重要的创意上, 重新成为自己时间的主人。

交大司令基于微信后台的开发模式, 昼夜不休地开发各种互动工具。它在各大校级晚会上的微信墙与弹幕, 使同学们不仅成为晚会的观赏者, 更是最客观的点评者, 全新的模式让同学们称赞晚会好看更好玩; 它记录了上千个涵盖校园生活方方面面的关键词, 将校车时间、图书馆借阅情况, 或是校园活动、同城活动、求职招聘一网打尽, 成为名符其实的校园百科全书。此外, 后台的开发模式激发了“程序猿”的创造力, 他们开发各种只针对校内人的 HTML5 游戏, 风靡网络的“flappy bird”成为了司令手中的“交大天使路夜莺”版、“复旦阿黄”版和“华东之狮”版, 贴近校园气息的形象让人捧腹, 在游戏中贴上自己学校的独特标签, 让同学们感受交大工科男的小“浪漫”。

让社交重回校园

新时代的校园社交圈很广, 却依然存在有话没处说的现象。树洞作为校园内兴起的一种匿名信息发布渠道, 成为学生情感宣泄新方式。交大司令的司令树洞功能不限于此, 它增加了点评与点赞功能。同学们的想法以树洞大字报的形式匿名发布后, 运营团队会选取典型在人人网主页上进行转发评论, 犀利的点评常常让同学们为之点赞。无论是感情疑惑还是学业困难, 都能在这里得到回应与反馈, 其他同学看到了也可以各抒己见。交大司令希望通过树洞大字报这种新奇的形式让社交重回校园, 使原本只能作为宣泄倾诉的工具成为了校园中发现学生共性问题的瞭望台, 让在校学生身心同时健康发展。

“我是你的帮手” ——记上海建桥学院Sepro工作室

沈思嘉(上海建桥学院)



在上海建桥学院有一个建立不久的工作室, 尽管它“年轻”却被建桥的学子熟知, 很多同学一天最少要光临它一次。它就是建桥学院的一Sepro 工作室。它为建桥学院广大学生提供更为便利的快递服务。

建立前期 克服困难

成立工作室这一想法刚开始是由剑桥商学院朱佳妮、朱家磊两人提出, 后来陆续有更多的学生加入。他们为工作室取名为“Sepro 工作室”这是英文 service provider 的缩写, 寓意着为在校大学生提供全方位的服务理念。经过前期三个月艰苦准备, 2013 年 9 月 Sepro 工作室正式成立并进入工作状态。他们收发的快递品种从最初的一个到现在的三个, 从建立初期简陋的储藏室再到现在的社管中心办公室, 无数的风风雨雨成为了他们创业路上的掌声与鲜花。

创业同时 做当代大学生

很多社团存在的意义不仅仅是吃喝玩乐, 很多创业的工作室也不单单是赚点零用钱。他们之所以让建桥学子熟知是因为快递服务, 可是谁又能知道为了能够做到这点 Sepro 工作室在刚成立的时候付出了, Sepro

工作室曾负责校友会的 ppt 制作、智运会的 ppt 制作, 大学生创业项目的比赛以及微信平台的建立等等让人印象深刻的活动; 他们的第一个项目是 2013 年暑期希望小学竞标活动, 据现在的负责人朱家磊回忆说“那段时间工作室没有固定的办公场所, 只能每天呆在图书馆收集资料, 写策划书, 准备项目的竞标。虽然在竞标中, 工作室得到了全场的最高分及最佳创意奖, 但是还是由于经验不足遗憾地与这个机会擦肩而过, 也许正是这一次的失之交臂让他们更加珍惜这个工作室, 对工作室的项目更全心全意。

努力创造 收获颇多

刚开始的 Sepro 工作室除了朱佳妮、朱家磊之外加起来也不到十人, 他们除了要完成日常的工作事物之外, 各个部门的负责人还要跑班宣传招新, 经过一系列的面试和筛选终成立了拥有 40 人的大团队, 经过半年的努力, 现在的 Sepro 工作室规划得井井有条, 总监、干事及勤工俭学各项职位一应俱全; 校园快递代理方面由工作室人力部负责, 勤工俭学方面由人力部副总监排班, 而在人力招聘以及负责者方面则由专门的人力部总监来安排。

努力经营 规划未来

随着网络时代的发展, 各种网购平台层出不穷, 更多的“宅男宅女”加入到网购行列, “快递”也早已成为很多学校一道靓丽的风景线。在建桥学院的校园内有四个快递收发点, 如果不是收发快递的人员与学生无异, 很多人都不敢相信在这个大学校园中一半的快递收发权在大学生自己手中。而 Sepro 工作室的目标也正是如此, 打造一支不一样的学生团队为大家提供快递收发便利, 积极参与校内外各项公益志愿活动、提供更多的兼职机会服务全校学生。

果仔团队 踏实从小生意做起

沈思嘉(上海建桥学院)

对大四的而言创业是谋生, 对大三的而言创业是规划, 对大二的而言创业是经验, 那对大一而言创业又是什么呢? 我们从小到大不知去过多少个水果摊, 但又有谁能数清水果的时令、会货比三家呢? 在上海建桥学院, 一个由两个大一男生组成的创业团队果仔团队——正在蓬勃发展中。

两个大男生的细心

果仔团队的创始人是 13 级秘书专业的徐文杰和 13 级传播专业的李冰海。生活中的徐文杰性格开朗, 敢于拼搏; 李冰海则做事耐心, 吃苦耐劳。两个人的性格虽然不同, 却相得益彰。顾名思义果仔团队与水果有关, 众所周知学校里的水果通常很贵的, 而且有的时候还不新鲜。一次偶然的机会, 他们发现离学校不远的地方有一个大型水果批发市场, 两个人就默默把这件事情放在了心上。

很多人都想毕业后自主创业, 有的人为之做好准备, 有的人好高骛远, 无所事事。两个男生达成共识想要自己闯出一份事业, 他们准备先从小生意做起。经过讨论, 卖水果这个看似普通却商机无限的点子又出现在了他们的提案中, 大家一致决定以此来赚取创业路上的第一桶金。

从小事开始的努力

尽管未来他们想成为大企业的老板, 但眼前“小老板”们要为第一桶金好好准备了。

货源市场有了, 可是如何找到好的供应商还要费一点时间。他们通过网络、实地考察来学习如何分辨水果的新鲜度, 常常在市场上花上半天甚至一天寻找实惠的商家, 每一种水果都是他们精心挑选的。回到学校后, 他们通过微信等新媒体发布水果价格信息。一边将个别残缺的水果挑出, 一边解答前来咨询同学的疑问。当有同学下单后, 他们会在两个小时之内提供上门送货服务。从他们那里买到的水果经常只要其他摊位水果价格的一半。

小生意也有小风险

由于之前没考虑到卖水果的风险, 当意识到卖的草莓损耗量大并且由于价格实在低廉造成亏本时, 他们并没放弃也没哄抬价格。只是将草莓的价格略微提高, 维持成本。他们认为自己并不是仅为赚钱而开始创业的旅程的, 更重要的是其中的经历。也许正是因为这一次的风险让他们得到了新的创业理念, 李冰海说在创业的这些日子以来, 他慢慢领悟到, 想要使销量不断提高必定要有品牌意识、诚信意识, 以低价、优质的营销策略提高竞争优势、揽住客源, 创造良好的信誉和口碑。身边有不少人不理解, 觉得他们宁愿自己亏损也要为顾客精挑细选, 商品定价过于便宜, 但团队成员一致认为薄利多销才是长久之计。

只有自己心中有约束、有责任心才能做好每一件事, 无论是目前经营水果买卖还是未来经营更大的企业。

