



学院艺韵楼

他们是“三创”精神的传承人 敢想敢做是他们的代名词

——看宁职学子如何实现人生的飞跃,将创业进行到底

□ 通讯员 刘沪波 徐晓彤 孙涵笑 文/摄

毕业以后做什么?作为宁波职业技术学院视传专业的应届毕业生,洪永国在回答这个问题时很果断:“我在一家婚庆公司做摄影摄像工作,打算再沉淀一下,积累经验,然后创业做婚庆服务”。在宁波职业技术学院的校园里,越来越多的90后大学生有着自主创业的计划,他们中的大部分会付诸行动,将创业进行到底。

“安迪家中的显示器支架,我也能造出来”

在宁波职业技术学院众创空间里,有一组备受瞩目的人体工学显示器支架展品,这种可以上下、前后调整高度和方向的支架与热播电视剧《欢乐颂》里安迪用的多屏电脑支架极为相似。这组产品是由宁职院2016届毕业生胡晓浩的创业团队研发而成。他的公司成立半年来,销售额已达10万美金。

胡晓浩学的是国际贸易

专业,但他又对机械制造有着浓厚的兴趣。说起创业过程,他觉得自己得益于机遇和拥有资源。

在一次展会上,他偶然看到了支架产品,觉得很感兴趣,经过调研,他发现主打健康的办公设备在国内有很大的市场。

有了想法以后,他开始寻找各方资源。首先得到了做制造业的舅舅的大力支

持。胡晓浩负责产品设计和销售,舅舅就专门搞生产。

2015年底,他和小伙伴共同创办了公司,主要研发“人体工学办公设备”。班主任黄燕老师十分支持,很快帮着联系了学校的大学生创业园。通过创业项目评估后,公司顺利入驻园区,还获得房租、税收等方面的政策优惠。

今年五月,胡晓浩接到了来自新西兰的客户反馈,说他

们的支架设计非常新颖,产品质量过关,希望在新西兰独家销售他们的产品。这让胡晓浩备受鼓舞。

“我们的产品区别于市场现有产品,在材料、外观和实用性上都做了改进,特别适用与亚洲人的身形和使用习惯。”产品创新是胡晓浩与他的团队一直在努力的事。目前,他们还在研发站立式办公台、升降桌等新产品”。

●●● 相关链接

构建创新创业教育体系 助推学生成长成才

在宁波职业技术学院,还有许多像胡晓浩、孙莎莎、童旭永这样的高职学生,他们受益于学校构建的创新创业教育体系。

为增强学生创新精神和创业意识,学校逐步完善了一套创新教育课程体系。从新生入学的“始业教育”、职业生涯规划、成长导图,到开展班集体特色项目、工作坊、挑战杯等校园特色创新创业实践项目,再到为高年级学生开设的“创业新锐营”“创业大学堂”,学校将创新创业教育贯穿于整个大学生涯。

学校着力打造学生的创新创业实践基地,先后与北仑开发区政府成立“开发区数字科技园”和“北仑区大学生创业园”,既为区域内创新创业科技人员提供创业孵化的软硬件条件,还通过设立“大学生创业基金”,成立“大学生创业指导委员会”,落实房租减免、税收返还、网络免费等创业扶持政策,实现创业“一站式”服务。

学校还与政府部门、行业企业多方联动,先后成立北仑科技创新服务中心、工业设计中心等多个公共服务平台,充分调动区校协同创新载体,为校内外创业大学生提供投资咨询、创业培训、成果转化等强有力的保障和增值服务。

在这样的体系下,宁职院现已助推校内学生和社会创业者创办企业158家,在校内创业园区成功孵化并升级外迁企业47家。从建校之初就形成的“创业、创新、创优”的学院精神正日益成为宁职学子共同追求的价值文化,成为他们未来人生道路上的宝贵精神财富。

她是二次元文化交易平台的美女创始人

宁波职业技术学院还有一位创业明星孙莎莎,她是“买号么”美女创始人,慈溪智诚信息技术有限公司CEO。孙莎莎2010年毕业于宁职院商务英语专业,2013年创办公司,2015年公司产值达6600多万,同年,她获得宁波市大学生十佳“创业新秀”奖。

在这样辉煌的成绩背后,孙莎莎却曾是个不起眼的学生。“我很害羞,不善表达。课余时间就在寝室玩游戏。”但与其他热爱网游的学生不同,更多时候,她会思考游戏是怎样设

计出来的、依托怎样的平台供玩家使用、虚拟货币是怎样实现交易的。

大学时,孙莎莎加入了分院学生会外联部,要去校外拉赞助,通常是吃了无数次闭门羹后,才能找到一、两家有意向的单位。慢慢地,她的胆子大了很多,变得勇于表达,成了个“厚脸皮”。这段经历让她受益匪浅:“后来,我推销公司产品的时候,依靠的也是当时在外联部的那股劲!不怕输,不怕糗,一定要把事情做成。”

毕业后,孙莎莎进入上海一家游戏杂志社工作,累积了行业知识,认识了一些技术大咖。那时她与三名朋友看到了手机游戏的市场,开始研发手游。2013年,她首次创业项目——439手机游戏网小火了一把,收获了不少游戏玩家。但不久,由于资金链问题项目以失败告终。在哪里跌倒就在哪里爬起来,不服输的她很快开始了第二次创业。

靠着出色的创业项目,孙莎莎收获了天使投资公司的青睐,充实了创业资本。2014年孙

莎莎第二个创业项目“买号么”建立,成为国内率先推出的免费概念交易平台。提供游戏账号、装备、金币、代充等交易,供任何游戏的玩家使用。

慢慢地,孙莎莎的公司发展方向由最初的软件开发发展成专注于二次元文化交易。现在“买号么”每天成交超过8千单,相当于每10秒就成交一单,平台积聚的大量用户,且多为忠实度极高的活跃玩家。如今,她的公司已从三个人发展到员工30人,2015年公司年产值达到6600万元。

“创业并非高不可攀,只要踏实走好每一步”

童旭永是宁职院2013届毕业生,说起创业,他觉得是自然而然发生的事:“那时候刚好大二课程改革,我喜欢摄像摄影,有机会接触到校外的一些盈利项目,就试着去创业了。”他和六个同学组成团队,凭着学校的政策成功拿到了免息贷款10万元,这就是开端。

创业的过程是艰难的,他沉下心来,一点一滴从小事做起,一边拍写真、婚纱摄影、证件照……一边寻找项目。

2013年,童旭永为北仑区政府拍摄了一个宣传片,那时候拍摄经验不足,“制作出来的效果不太理想,但是负责人还是给了我们报酬,还鼓励了我们。我就暗暗下定决心,再也不能让信任我们的客户失望”。通过无数次的技术深化再深化,童旭永的团队拍摄技术精进了许多。

2014年他拍摄了红星美凯龙的宣传片。“当广告在电

视上播放的时候,我和爸妈正在看电视,我就高喊‘快看快看,这是我拍的!’”童旭永很享受作品完美呈现出来,让客户满意的那种成就感,他说:“这就是我一直努力的原因。”

现在,童旭永的团队得到了越来越多客户的信任,也得到了口耳相传的好口碑,“很多人会慕名而来,甚至提前预付全款。”

经过三年的坚持,他已经拥有了两个工作室,他创办的

文化传媒公司业务扩展到文化艺术交流活动策划、影视策划咨询、会务服务、展览展示服务、企业形象策划等多个领域,年产值已超过100万元。

“宁职院是见证我成长的地方,在我创业过程中也给予了很大的帮助,现在我的公司也能为学弟学妹提供就业机会。”童旭永的公司已接收了两名母校的毕业生,他很乐意让他们在自己这里得到锻炼与成长,将来可以向更大的舞台。