



王磊

从网购“菜鸟” 到年销售额过百万的网店店长 电商青年是这样“练”成的

近日,浙江工商职业技术学院的绿色小广场热闹非凡,歌声、笑声、掌声交织在一起,原来这里正在举行该校电子商务学院2017届的毕业晚会。来自电商1422班的王磊作为优秀毕业生代表上台发言,这位长相斯文的男生前不久刚获得2016年全国高职学生“劲牌阳光奖学金”优秀奖和省级优秀毕业生等荣誉,他的另一个身份是一家年销售额过百万的网店店长,可是谁能想到,三年前他对“电子商务”还一无所知,甚至从未在网上购物。

结缘 高中毕业时首次听说网购

提起三年前的高考,王磊记忆犹新,当时他的分数距本科分数线仅差了三分,这一度让他倍感沮丧。高中毕业典礼那天,很多同学互赠礼物留作纪念,有的礼物更是品种繁多、新奇有趣,从同学们的口中,王磊第一次

听说了“网购”这个词:“对于来自农村的我来说,此前对电子商务并未知晓。”也正是基于对未知领域的好奇,在经过一番搜寻、比对后,他填报了浙江工商职业技术学院的电子商务专业并被顺利录取,从此与电商结缘。

启程 在“双十一”实战演练中奠定梦想

进入浙江工商职院后,王磊对电商专业的了解和认知不再停留于“网购”,然而真正点燃他电商梦想的是入校后的首次“双十一”实战演练。

2014年11月,在经过前期培训后,王磊所在的电子商务专业和物流管理、国际商务等专业的同学共赴在甬各大知名企业,在为企业提供支持的同时进行专业实践训练。

当时,王磊来到位于奉化的富罗迷童鞋,担任起了

“店小二”(售前客服)的角色,由于同学们的加入,不仅帮助企业减轻了“双十一”当天的工作量,还使企业的总体销售成绩扶摇直上,冲到了类目第一!

“记得我看着大屏幕上的数字不停闪烁、迅速增长,身边是一群分工明确、团结一心的同学,耳边是一阵高过一阵的呐喊,这样的场景让我不由得激情澎湃!”王磊笑着说,“当时就想,原来电商可以这么干,可以这么火,我什么时候也能有这么大的成就!”

蜕变 在生产性实训基地练就专业核心技能

“双十一”过后,王磊带着一份更加坚定的信念进入了校内生产性实训基地——宁波市中小型企业电商服务外包基地,踏上了一段新的征程。

据悉,浙江工商职院校内生产性实训基地建于2009年,其前身是学校电子商务专业的E商工作室。实训基地通过为企业代运营电子商务项目的方式,把企业网店运营管理的核心岗位技能要求、电商项目运营的基本流程等专业课程内容融入到外包项目中,也正是这种产教融合的模式,让王磊在一个个真实项目中摸爬滚打、迅速成长。

“我现在还记得,自己分配到的第一个任务是作为一家母婴产品企业做售前客服,当时这家店铺热销的是牙胶,也就是小宝宝的磨牙棒,当时我就傻了

眼。”提起这段学习经历,王磊历历在目。在实训基地,他从“学徒”做起,跟着学长和老师,从了解产品知识到熟悉淘宝规则,从学习操作流程到摸索销售技巧……

“除了外出实习,平时没课我们都到基地来‘上班’,基地不仅按企业化的制度来管理,还要定期评定各学习小组的运营业绩。”王磊说,上课学过的知识都能在基地得到实践巩固,实际运营中遇到的问题能及时在课堂上获得解决方法,“甚至许多专业课的课堂就设置在基地里。”

就这样,所有的课余时间王磊都泡在实训基地,一年不到的时间内,他的理论知识水平和技能操作能力得到了质的飞跃。

跨越 从独立运营岗位到实现创业梦想

大二的第一学期,王磊晋升到了运营岗位开始独立为企业运营店铺,第二学期他同时担任了“森兰克个人护理中国站”及“曲禅香道”两家淘宝店铺的店长,到了大三,他开始经营一家属于自己的网店,期间他还和团队成员先后参加首届浙江省“互联网+”大学生创新创业大赛、省第五届职业院校“挑战杯”创新创业竞赛、省第一届“智欣联创”杯大学生跨境电子商务技能竞赛等各级、各类技能与创新创业比赛近20项,并多次获得省级二等奖以上的好成绩。

“其实没有什么特别的成功方法和取胜妙招,做电商,或者说做每一件事情都得持之以恒,认准了目标就要坚持做下去。”正如王磊所说,除了学校创造的良好学习条件和创新创业氛围,使他完成一次次跨越的,就是对专业的热爱和那一股子韧劲。

从进入实训基地开始,在王磊的作息表里就没有了双休日和寒暑假。当同学们周末出去玩耍时,他留在基地学习;当别人在寝室里打游戏的时候,他正在写运营市场分析报告;当室友入睡时,他还在做思维导图,总结白天所学的内容,反思遇到的问题;当期末考后大家纷纷回家过年时,他还和团队成员制定着各种店铺操作方案,打算利用寒假实现弯道超车,使店铺数据得到提升……“我们的竞争对手不是在校的学生,而是行业中

的各大企业和专业团队。”王磊称。

据王磊介绍,实训基地每周都会举行例会,不同项目部的店长和运营会坐在一起进行经验分享,彼此交流遇到的问题,共同探讨解决的方案,这种方式使大家的经验值翻倍增长,友好互助、共同成长的气氛对于年轻的创业者来说是大有裨益的。

作为店长,除了制定下一周的工作计划和考核目标,还必须向合作企业反馈每周的工作情况,使企业明确现有的工作进度,了解消费者的意见,为企业生产方面调整提供依据等等,“学校提供的实训平台,不仅使我们和企业之间的沟通能力得以迅速提升,也有助于我们提高自己的管理能力和市场分析能力,这对在校生的而言是非常难得的。”王磊说。

通过不懈的努力,王磊在校期间运营的两家店铺月总成交额在10万以上,年总成交额达100万以上,而他自己的网店“妈咪宝贝毛绒玩具”单店月营业额已经达10万元以上,毕业后在继续经营好这家网店的同时,可能还会结合家乡海宁的货源优势再新开一家店铺。

“毕业既是终点也是起点,今后,不论走到哪里,从事什么职业,我们都会带着学弟学妹对我们的信赖,老师对我们的期待,母校对我们的支持,做奋发有为的时代青年。”王磊在毕业生代表演讲中如是说。 李宁 姚敏明

大家说

浙江工商职业技术学院 培育一流电商人才有“法宝”

刘永军(浙江工商职业技术学院电子商务专业专业主任)

王磊能够迅速成长与他个人的勤奋、努力有很大关系,同时也是学校高度重视创业基地建设和实操能力培养的结果。我校电子商务专业采取的是基于常态化产学研合作基础上的“做学结合”的教学方法,学生在长期的生产性实习中有些成长和收获是水到渠成的结果,比如我校电子商务学院接近25%的高创业率,就是自然积累的结果。当然,电子商务行业比较辛苦,能坚持下来的实属不易。我一直和同学们讲,做事前要先做人,其次要把产品做好,服务也要跟上,不要把目光只放在眼前的经济效益上,有了这样的心态,一定会有美好的明天。

郭瑞涛(浙江工商职业技术学院辅导员)

从一个懵懂青涩的乡村少年到现在意气风发的电商青年,王磊用短短的三年时间完成他人生的一大跨越,这其实并非偶然。在专业学习和职业生涯规划方面,他能够制定一个阶段化可量化的目标,并且朝着这个目标一步一个脚印地努力;同时,在实训过程中,师长传授的除了专业技能,更有职业素养和“工匠精神”,作为1422班的班长,王磊不仅课程成绩优异,而且德育考核为双优,因此被评为学校十佳学子,还多次获得各级各类奖学金。作为辅导员,我希望王磊和每一位毕业生能牢记“厚德、进业、明智、笃行”的校训,将宁波商帮精神薪火相传,祝愿大家今后的道路越走越宽广!

徐盈群(浙江工商职业技术学院副校长、宁波市电子商务学院院长)

王磊是我校众多电商学子的一个缩影。长期以来,我校一直坚持立德树人,走产教深度融合发展道路,为学生的成长成才、创新创业搭建了很多平台。近年来,学校创新政府、高校、企业“共建-共管-共享”机制,2015年3月,经宁波市教育局等相关职能部门授权,我校还牵头组建了宁波市电子商务学院。未来,学校将继续探索实践引企驻校和入园办学的人才培养模式,持续加强专业建设和产业学院建设,使专业链与产业链的对接更加紧密,更好地满足宁波市区域电商产业发展的需求,培养更多高素质技能型电商人才,同时助力更多像王磊这样的有志青年实现自己的创业梦想。



学生在校内实训基地拍摄产品图片,一边工作一边学习。