

京津冀协同发展背景下师生企合作创新创业模式的探究

邵雷 吴金义

(燕京理工学院, 河北 廊坊 065201)

摘要:在互联网+背景下, 高校大学生创新创业教育也迎来了改革的新契机。将“互联网+”思维与创新创业教育进行有机融合, 这样做不仅能够更为有效的提升创新创业教育实效, 同时还能符合当前时代发展趋势, 提升人才培养质量, 使他们成为社会以及企业发展需要的创新型人才。在京津冀协同发展背景下, 高校创新创业教育应建立和玩啥教育引导机制, 不仅要激发大学生创业意愿, 调动他们的积极性和主动性, 同时还应激发他们创业意识, 鼓励他们在创业项目进行大胆创新, 从而培养他们实践能力和动手操作能力, 促进高校学生全面发展。

关键词:协同发展; 师生企合作; 创新创业

当前, 教师对接创新创业项目提供理论、技术以及引导支持, 有助于大学生创业保障。增加学生创业机会, 增进学生实践能力。增加专业性培训指导, 教师参与项目指导与联动, 为学生提供专业支持, 企业为创业提供技术与公司运营管理团队, 而且还应注重加强师生与政策相结合促进学生发展的更多可能性, 培养创新性人才。

一、大学生就业分析

2023年, 随着中国经济的持续复苏和结构的进一步优化, 大学生就业市场呈现出积极的态势。然而, 由于全球经济的不确定性以及国内经济转型的压力, 大学生就业仍面临一定的挑战。所以师生企业合作创新创业的模式就显得尤为重要。

(一) 就业率与就业意向

就业率: 根据教育部统计, 2023年全国高校毕业生的总体就业率达到90%以上, 相较于去年有所提高。

就业意愿: 根据数据调查得知, 大多数高校毕业生在就业择业过程中首先选择北京、上海、深圳等大城市或者江浙、珠三角等经济发达地区就业, 很少人愿意到乡村地区、西部欠发达地区就业。

(二) 行业分布

信息技术: 当前, 随着科学技术的不断发展和广泛运用, 一些先进技术和新的理念逐渐被公众所熟知, IT/互联网、金融科技等行业依然是毕业生就业的热门选择。

教育培训: 随着“双减”政策的实施, 教育培训行业受到一定影响, 但整体上仍对毕业生具有较强的吸引力。

制造业: 随着制造业的转型升级, 高端制造、智能制造等领域对人才的需求增加。

医疗卫生: 随着我国经济实力的不断提升, 群众的生活水平和质量逐渐提升, 与此同时, 也逐渐对卫生服务的需要不断提高。在此背景下, 医疗卫生行业对高质量专业人才的需要也在不断加大。

(三) 薪资水平

2023年, 毕业生的平均起薪相较于去年有所增长, 但增长幅度较小。其中, IT/互联网、金融等行业的薪资水平相对较高, 而传统行业和基层岗位的薪资水平相对较低。

(四) 挑战与问题

就业竞争激烈: 尽管总体就业率有所提高, 但部分行业和地区的就业竞争依然激烈, 部分毕业生面临就业难的问题。

结构性矛盾: 一些领域和地区的人才供过于求, 而另一些领域和地区则面临人才短缺的问题。

基层和中西部地区就业比例偏低: 尽管政府出台了一系列政

策鼓励毕业生到基层和中西部地区就业, 但实际效果仍不明显。

总体来说, 2023年高校应届毕业生就业呈现出积极态势, 但也存在着一些问题。通过政府、高校、企业以及毕业生自身的共同努力, 相信未来大学生的就业前景将更加广阔。

二、联动创业机制

(一) 校企联动创业机制的重要性

促进技术创新: 高校拥有丰富的科研资源和人才优势, 而企业则更贴近市场需求, 具有实践经验和资金实力。通过校企联动, 可以将高校的科研成果与企业的市场需求相结合, 推动技术创新和产业升级。

培养创新型人才: 高校是我国专业人才培养的重要阵地, 而校企联动是提升人才培养质量的重要方式之一, 通过校企深度合作, 能够为学生提供更多实践契机和平台, 从而更为有效的帮助他们将理论知识转化为实践能力, 提升他们解决问题能力和实践能力, 使他们成为符合社会发展的创新型人才。

推动经济发展: 高校和企业的紧密合作可以促进技术创新和成果转化, 推动新兴产业的发展和传统产业的转型升级, 为经济发展注入新的动力。

(二) 校企联动创业机制的构建

建立合作平台: 统筹校企双方资源, 共同构建双创实践平台, 比如说科技园区、众创空间、实践基地等, 为创业者提供场地、资金、技术等方面的支持。

加强人才培养: 高校可以与企业合作开设创新创业课程, 邀请企业家担任讲师, 提升高校教师整体教学水平, 更为有效的培养学生双创素养。同时企业可以为高校实践教学提供基地, 让学生在实践学习成长。

推动成果转化: 高校和企业可以共同研发新技术、新产品, 推动成果转化和产业化。同时, 高校和企业也可以共同申请专利、制定相关技术标准, 共同维护知识产权。

政策支持: 各层级政府机构应与时俱进, 出台和制定相关政策, 推动推动校企联动创业机制的发展。例如, 提供税收优惠、资金扶持等措施, 降低合作成本, 提高合作效益。

(三) 老师在校企联动创业中的角色

专业指导者: 老师可以利用自身的专业知识和实践经验, 为学生提供创业方向、市场分析、技术研发等方面的指导, 帮助学生规避风险, 提高创业成功率。

资源整合者: 老师可以与企业建立联系, 整合双方的资源, 为学生实践提供充足的契机和巨大的平台。同时, 高校可以邀请企业优秀代表、著名企业家来校开展专题讲座, 以此强化学生认知, 拓宽视野。

沟通协调者：在校企联动创业过程中，老师可以充当沟通协调者的角色，协调高校与企业之间的关系，解决合作过程中出现的问题和矛盾，推动合作顺利进行。

（四）教师的角色与责任：

提供创业教育资源：教师应该为学生提供丰富的创业教育资源，包括创业理论、案例分析、市场趋势等，帮助学生建立坚实的创业知识基础。

指导与辅导：教师可以担任创业导师责任，根据学生实际情况为他们提供具有针对性的建议和指导，从而提升学生创新创业能力。

搭建创业平台：教师可以通过与企业合作、参与创业比赛等方式，为学生搭建创业平台，提供更多的创业机会和实践经验。

（五）学生的角色与责任：

积极参与学习与实践：学生应该积极参与创业教育和实践活动，不断提升自己的创业能力和综合素质。

发掘创意与商机：学生应该关注市场趋势和消费者需求，发掘创意和商机，为创业活动提供源源不断的动力。

勇于尝试与创新：学生应该勇于尝试新的商业模式和新技术，推动创业项目的不断发展和完善。

（六）企业的角色与责任：

提供实践机会与资源支持：企业应该为学生提供实践机会和资源支持，如实习岗位、项目合作、技术支持等，帮助他们更好地了解市场需求和行业趋势。

参与创业教育与培训：企业可以参与学校的创业教育和培训活动，借助企业丰富的创业经验，从而强化学生认知，拓宽视野，培养他们创新创业能力。

搭建合作桥梁与平台：企业应该积极与学校合作，搭建合作桥梁和平台，推动产学研一体化发展，实现资源共享和互利共赢。

三、创业内容的概述、实施和预期效果

（一）项目概述

“互联网+私域团购”是一个结合了互联网技术与私域流量优势的新型商业模式。私域团购主要利用私域流量进行商品或服务的销售和推广，通过社交媒体、小程序、微信群等渠道进行商品展示和交易，实现去中心化的电商模式。

在这种模式下，平台或商家通过运营私域流量，建立起与消费者的直接联系和信任关系，从而降低了营销成本和用户获取成本。同时，通过集中配送至团长或用户自提的方式，降低了物流配送成本，提高了配送效率。此外，私域团购还注重商品差异化竞争，根据各社区的消费特性和团长反馈，灵活调整商品结构，满足本地消费者的需求，提升盈利能力。而互联网技术则为私域团购提供了更广阔的发展空间。通过数据分析、用户画像等手段，平台可以更准确地预测市场需求，优化选品策略，提升整体销售额。同时，借助社交媒体的传播力量，私域团购可以快速扩大用户规模，提升品牌影响力。

总的来说，“互联网+私域团购”是一种融合了互联网技术与私域流量优势的新型商业模式，具有低成本、高效率、差异化竞争等特点，是未来电商发展的重要趋势之一。

（二）项目实施

大学生小程序团购是一种结合互联网技术和社交媒体平台的新型购物模式，主要面向大学生群体。这种模式的运作方式通常是由平台或商家在微信小程序或其他社交媒体平台上发布团购商品，然后通过社交网络分享给大学生用户，用户可以直接在小程序中下单购买。

便捷性：用户无需跳转到其他电商平台，直接在微信小程序中完成购买，流程简单方便。

社交性：通过微信等社交媒体平台分享，利用大学生的社交网络进行推广，增加了购买的趣味性和社交性。

针对性：针对大学生群体，可以根据他们的消费习惯和喜好进行精准的商品推荐。

优惠性：团购模式通常能提供比单独购买更优惠的价格，吸引大学生群体。

为了成功运营大学生小程序团购，平台或商家需要做好以下几点：

选择合适的商品：需要选择符合大学生消费习惯和喜好的商品，同时保证商品的质量和性价比。

优化用户体验：确保购物流程简单顺畅，提供良好的售后服务，增加用户的满意度和忠诚度。

积极推广：利用社交媒体平台的传播力量，通过分享、转发等方式扩大用户规模。

合理定价：在保证利润的同时，提供有竞争力的价格，吸引更多的大学生用户。

总的来说，大学生小程序团购是一种具有潜力的新型购物模式，通过结合互联网技术和社交媒体平台，可以为大学生提供便捷、有趣、优惠的购物体验。

（三）预期目标及成果水平

培养学生的创新性实践性：通过引进创业项目培养学生的职业责任感，要求学生在项目中具备强烈的创新性。通过教师引领的方式让更多的学生参与进来，为创新创业增添新型人才。3. 为企业提供创新性人才培养与输送。

（四）经验总结与展望

通过师生企合作创新创业模式，校园小程序团购项目取得了显著的成效。不仅提高了校园市场的消费水平，还为师生提供了更加便捷、实惠的购物方式。同时，该项目的成功实践也为其他创新创业项目提供了有益的借鉴和参考。在项目实施过程中，我们积累了丰富的经验。首先，有效的团队合作是项目成功的关键；其次，深入的市场调研和精准的需求分析是确保项目符合市场需求的基础；再次，技术开发和平台搭建需要充分发挥学校的技术资源和师生的创新能力；最后，营销推广和品牌建设是提升项目知名度和影响力的重要手段。

展望未来，我们将继续深化师生企合作创新创业模式，探索更多适合校园市场的创新项目。同时，我们也将加强与其他高校和企业的交流与合作，共同推动京津冀地区的协同发展和创新进步。

四、结语

校园小程序团购项目作为师生企合作创新创业模式的一次成功实践，充分展示了该模式的潜力和优势。未来，我们将继续探索和完善这一模式，为京津冀地区的协同发展和创新进步贡献更多的力量。

参考文献：

- [1] 李汉超, 王甜甜, 陈丽娜, 等. 京津冀协同发展视域下大学生创新创业研究[J]. 产业与科技论坛, 2017, 16(3): 2.
- [2] 张武杰, 王双. 京津冀协同发展背景下高校创新创业人才培养有效路径研究[J]. 环球市场, 2018(9): 1.
- [3] 杨芳, 张可可, 李杰, 等. 面向京津冀一体化的创新创业政策演化分析及协同研究[J]. 管理现代化, 2023, 43(3): 111-123.