

大学生要建高校旅游联盟 专家开“方”：自主创业起点不要太高 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/279/2021\\_2022\\_\\_E5\\_A4\\_A7\\_E5\\_AD\\_A6\\_E7\\_94\\_9F\\_E8\\_c123\\_279549.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/279/2021_2022__E5_A4_A7_E5_AD_A6_E7_94_9F_E8_c123_279549.htm)

杨鹏彬的项目是：创建一个高校旅游联盟 大三的时候他就开始带团旅游，两年多来，他在郑州十几所高校积累了一大批学生客户。现在，他欲建立高校旅游联盟，打造河南高校旅游帝国。杨鹏彬的想法是否能够实现？存在哪些缺陷？还需哪些努力？请看本期的创富诊断。 本期求诊人物：杨鹏彬 西亚斯国际工商管理学院大四学生 本期诊断嘉宾：赵长升 中国总裁 陈政权 郑州六赢世创管理咨询有限公司经理 [症状描述] 大学生淘金旅游 欲组建高校旅游联盟 因为家穷，从2003年9月上大学起，杨鹏彬就开始勤工俭学，赚钱补贴生活。2005年，杨鹏彬发现大学里很多学生都愿意在假期里出游，还有人专门组织学生旅游并从中获利，于是便想自己和旅游景点联系，组织学生团体旅游。2005年的“五一”期间，杨鹏彬组织了50名学生到日照旅游，并得到了500元的报酬。尝到甜头后，杨鹏彬开始联合其他同学一起干。目前，他已经在郑州的十几所高校里拥有自己的学生客户群。现在，他决定整合郑州各高校学生旅游资源，建立大学生高校旅游联盟。按照杨鹏彬的设想，高校联盟通过建立的专业网站和杂志作为传播媒体，除了组织学生团体到景区外，他还打算利用学生客户资源，与商家、公交公司等联合发行学生综合服务卡，给学生提供优惠的同时从中取利。目前，杨鹏彬正在招聘工作人员，并开始申请注册旅游公司。高校旅游联盟项目是否可行？还存在哪些不足？我们特邀中国总裁赵长升和郑

州六赢世创管理咨询有限公司经理陈政权对此进行诊断。 [ 专家出诊 ] 病症一 优质客户是未知数 没毕业的学生想建立自己的公司，从旅游市场上分得一杯羹，也是很有可能的。但是，目前占有的资源还不够，比如拥有多少高质量的学生客户？有多少既想出游又有能力出游的优质学生客户？这是很关键的，有了这些客户资源，才能很好地与景区谈条件，谈赢利。 药方：建议目前应该先做好初步工作。如做学生团购活动，这些活动要以学生为主体，以学生消费为主体。通过以上的一些活动，可以不断积累客户，等有了客户资源之后，如有5000名会员，然后再做大一点的事情。总之，大学生自主创业起点不要太高。 病症二 项目实施难度较大除了正常的景区折扣之外，杨鹏彬同学将主要利润点放在了打折卡上。但是要想让商家、银行、景区甚至公交公司都参与进来，难度可能超越了一个学生的能力；同时要想打造这样一个服务卡，技术、资金也是很大的问题，项目实施难度较大。 药方：目前自身实力有限的情况下，可以考虑与其他人合作。与他人合作之前，要了解自己的资源，明白自己的优势，这样利用自身优势再找伙伴，找伙伴应该是互补性的，双方应该是资源互补、资源共享、利益共享的合作形式。 病症三 缺乏利益保障措施 与商家交往时，如果商家不按先前的约定执行合同，致使学生利益受到损害，高校联盟将有哪些措施来约束商家、景区？如果不能很好地保障学生的利益，将会严重影响公司信誉，再开展工作就难了。 药方：可以和旅行社合作，一方面利用旅行社的信誉度和成熟的管理体制，提高自身信誉度，降低风险；另一方面，一旦出现问题，可以和旅行社一起解决。 100Test 下载频道开通，各类考试题目

直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)