

大学生创业“技术含量”是关键 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/282/2021_2022__E5_A4_A7_E5_AD_A6_E7_94_9F_E5_c123_282813.htm 日前，外贸学院大三学生周强创办了一家注册资金达100万元的“大学城在线”网站，大学生创业也再次成为热门话题，什么样的创业计划容易成功？什么样的创业可能失败？外贸学院近日完成一项调查，结果显示，创业项目的技术含量与成功几率成正比关系，开会展策划公司、网上代理数码商品、“美甲”等有一定科技含量，有一定新意，或是在行业里抢占了先机的项目，成功率可达到50%，远远超过开面馆、自制首饰销售等传统项目30%多的成功率。

google_ad_client =

"pub-4886365978316442".google_ad_width = 300.google_ad_height = 250.google_ad_format = "300x250_as".google_ad_type = "text".google_ad_channel = ".google_color_border = "336699".google_color_bg = "FFFFFF".google_color_link = "0000FF".google_color_text = "000000".google_color_url = "008000".// 会展公司成功“吃螃蟹”一年多前，来自学院市场营销、商务英语等不同专业的10名大学生组成并注册了一个创业团体，名为“环讯商务咨询公司”。他们看准了会展业有前途，学校在这方面还没有专门小组，便将公司业务圈定在会展和策划一块。商务英语专业大四学生、公司副总董帅告诉记者，一年间，他们代理了多种场所和多项会议的布展工作，小到承接学校食堂前广场的广告、宣传、展台联系、布置和搭建工作等；大到承接去年10月份的“PCHOME网游年会”、大学园区与地方经济论坛和今年3月份的“永达别

克试乘试驾”活动等，现在，就连松江区政府举办的一些经济研讨会也会请他们帮忙布展。公司的业务现在不仅包括会展和策划，还有门户网站、大学生免费直投杂志等。现英语系大三学生丁原平凭借自己熟悉网络行业，并且搞过个体运输，有较多社会工作经验和营业经验的优势，做起了计算机产品销售的生意，经营电脑网络布线、电脑维护、网络通讯和数码产品销售等业务，现在也颇有成就。小面馆只火了一星期 去年10月，国贸专业大三的两名女生薛同学和王同学开了一家“小阿姨特色牛肉面店”。开业之前，她们满怀信心，虽然技术含量低，但毕竟“民以食为天”。两位同学曾有亲戚做过饮食生意，而且面食做得很有特色，她们取经之后浮想联翩：先开好一家店，再接着开连锁店，将食品推向大众。她们的小面馆开张第一个星期营业额很好，可从第二个星期起，营业额大幅下降，几乎为零。旅游管理专业学生刘一雯从大一起就开始尝试创业，她选择的项目是旅行社代理。凭借父母支助的2000元钱，她同时担任起“旅行社主管”和“牛奶供应商”。然而，她的项目很快出现了较大亏损，创业失败了。技术含量影响创业成功率 调查报告的指导老师、外贸学院商务外语学院辅导员周学芬认为，与此前“大学生创业应从低端业务做起”的声音截然相反，这次调查的结果证明了“知识完全可以转化为生产力”。在外贸学院的本科生中，创业者的比例可以占到3%~5%，其中传统项目和有一定技术含量和新意的项目大约各占一半，然而，传统项目创业成功的比率只有30%多，而后者成功的比例则能达到50%。这些具有技术含量的项目大多与学生的所学专业有一定关系，如做网络、科技产品维修、程序设计等，这些项

目的特点是市场空间广阔，不易复制，而且大多利用了互联网。在周老师看来，一个项目能否成功的标准之一就是创业者的投入程度对于非传统类创业项目，由于技术含量高，市场存在空缺，竞争相对并不激烈，创业者只需花费不多的时间就能保证项目在行业中的优势；而对于开饭店、做实物买卖等传统类项目，由于学校周围本来就存在大量竞争者，创业者必须花费大量时间来打理，而他们本身又有学习的重任，亏损、关门便不稀奇了. 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