

这所高校的“商业实践课”另辟蹊径 学生化身“小老板” 感受市场脉搏、锤炼商业技能

“全场9.9元,搏一搏,单车变摩托”“下单就送咖啡和蛋糕哦”“自己创作的3D打印面具,来看看有多潮”……12月10日下午,浙江工商职业技术学院绿色小广场附近人声鼎沸,叫卖声、欢笑声、讨价还价声此起彼伏。这里正在举行的是该校第22届科技文化节暨第23届商品展销会。为期5天的展销会,不仅是一场集市,更是一堂全校学生参与的“沉浸式商业实践课”。

据介绍,自2002年创办以来,这场一年一度的盛会已成为该校传承百年商贸教育传统、弘扬宁波商帮精神、锤炼学生“商道匠心”的重要品牌。在这里,书本知识走出课堂,创业梦想照进现实,学生们在真实的买与卖中,触摸市场脉搏,锤炼实战本领。



展销会现场。
记者 吴正彬 摄

产教融合的“校地企”协奏曲

除了由学生自主经营的“创业街区”,本届展销会还特别设立了汇聚各学院产教融合成果的“特色街区”。8个精心布置的微学院主题展馆,如同8扇窗口,展示了学校及其各学院“教育链、产业链、创新链”深度耦合的生动实践。

该校宁海学院“智汇宁新”微学院展馆里摆放着来自宁海县梅林街道河洪村的长寿面、长寿糕等特色农产品。正在现场忙碌的梅林街道新梅工业社区社工吴天一向记者介绍,“智汇宁新”微学院由宁海学院与新梅工业社区共建,与多家龙头企业合作,通过“入企探岗”“订单班”等形式,推动学生“本地招生、本地就业、本地培养”。

“我们参加这次活动,不单是为了卖货,更是为了自我展示和品牌推广,加强社区与学校的联动。”吴天一说,这样的合作让社区获得了人才与创新的外援,学生也赢得了实践与就业的机会,实现了双赢。

该校慈溪学院“智慧谷”微学院展馆充满了科技与创意。除了一些3D打印作品,现场还展示了彰显地方文化的越窑青瓷等商品。“智慧谷”微学院聚焦智能家电、智能制造人才培养,通过“政企校协同”,为学生提供工作室、双导师制等资源,直接将课堂与生产一线连在一起。

该校国际教育学院“宁波国医堂”展馆则飘散着淡淡药香。留学生们正用流利的中文介绍中医药文化,并通过直播销售相关产品。这是国际教育学院以“非遗+产业”为主线,推动中医药文化传承与“出海”的生动缩影。

此外,该校人工智能学院“五乡中车”微学院和“数智科创”微学院展示了人形机器人、四足机器人等智能装备;建筑与艺术学院“AI云媒体”微学院打造了星际移民主题的VR沉浸体验空间;数字商务学院“海岛电商”微学院现场售卖舟山嵊泗特产,学生化身“嵊泗推荐官”;经济管理学院“金融社工微学院”和“鄞领税越”微学院融合了金融社工、税收宣传、慈善义卖等服务;马克思主义学院“海韵铸魂”微学院则与宁波中国港口博物馆合作,展示了深厚的港城文化底蕴。

据介绍,这些特色鲜明的微学院展馆,共同诠释了该校“一体、两翼、多点”的办学格局和“跨界融合、活动育人”的理念。正如该校党委副书记俞位增在开幕式上所言:“这不仅是一场展销会,更是一堂生动的商业实践课,引导学生在真实的经营中,深刻体悟‘商道即人道,匠心即本心’的实践内涵。”

俞位增还表示,学校以“智汇青春·数创未来”为主题,旨在培养学生兼具“商道匠心”与时代担当。“希望同学们勇于开放创新,在实践中锤炼商业思维、激发创业热情。”他说,学校将持续搭建平台,深化产教融合,与社会各界协同,共同为同学们的青春梦想铺路搭台。

另外,值得一提的是,作为本届活动的支持单位,中国农业银行宁波市分行也为展销会配置了专属消费优惠,鼓励全校师生走进每个摊位,体验同学们亲手打造的作品。“我们希望通过这样的方式,不仅为大家带来实实在在的优惠,更希望以金融服务的专业与温度,传递对同学们劳动与创新的尊重与肯定,助力创意走得更稳、更远。”该行党委委员、副行长谢国希说。记者 吴正彬 通讯员 姚敏明 汤悸

微学院里的大文章:



度晶晶团队在推介自己的商品。记者 吴正彬 摄

从学生到“老板”的实战初体验

沿着该校的“创业街区”一路走来,40余个学生摊位整齐排开,帐篷下是学生忙碌的身影。有的摊位被围得水泄不通,大家好奇地询问商品细节;有的摊主卖力吆喝,现场演示产品用法;还有不少同学举起手机,对着创意十足的商品和装饰精美的摊位拍照打卡。空气里弥漫着咖啡和甜品的香气,还有年轻创业者们蓬勃的朝气。

“这些形象都是我们自己建模、自己打印的。”在“慈韵3D打印工坊”摊位,该校慈溪学院工业机器人专业大三学生孙桂帅正在介绍摊位上琳琅满目的3D打印作品。面具、动漫角色、创意潮玩……这些色彩鲜艳、造型新颖的文创产品,全都出自他和团队之手。

“我们去年就成立了公司,主要做定制面具和COS道具,在一些电商平台销售,节假日期间的月营收最高能达到两三万元。”孙桂帅说,此次参加展销会并非只是为了销量,更是为了“触摸市场温度”,“我可以更直观地了解大家喜欢什么,把握市场趋势,为今后公司的发展提供方向。”

不远处,一阵阵惊喜的欢呼声传来,那是该校建筑与艺术学院影视动画专业大二

学生度晶晶团队的“龟速暴富·盲刮局”摊位。付9.9元可得一次刮奖机会,运气好的话可以刮出流体熊、拉布布玩偶等精美奖品。这种极具娱乐性和互动性的形式吸引了大量同学尝试。

“今天开门没多久,销售额就有800多元了。”度晶晶笑着说,“我们主打一个情绪价值拉满,让大家玩得开心。即便不赚钱,也是一次宝贵的商业实践过程。”她认为,这种盲盒、抽奖形式之所以受欢迎,正是抓住了同龄人追求新奇体验、乐于分享喜悦的心理。

而在该校数字商务学院电子商务专业大一学生王昊君团队的摊位上,除了常规商品,还有一批特别的手工艺品——它们是一家养老院的老人制作的。“我们希望通过展销会,让这些‘银发手艺’被看见、被珍惜。”首次参加展销会的王昊君,在辅导员指导下完成了从市场调研到营销策划的全过程。“这就像一场真实的‘商业通关游戏’,每一个环节都在检验我们的课堂所学。”王昊君表示,“无论最终盈利多少,仅这份将商业技能与社会关怀结合的实践经历,就已经让我受益匪浅。”

摊位上的青春: