

# 老师掏1500元给学生开3家“公司”

## 一个月下来,“快递公司”赚钱最多

Q

500元能与朋友吃一顿、能看一场演唱会、能买一件心仪的衣服,但500元也能启动一个创业项目,赚一笔钱。近日,南师大商学院老师张高(xiè)让学生筹建三家“模拟公司”自主创业,自己再掏腰包付创业金,每家500元。一个月下来,3个组的同学最多的赚了300多元,最少的也赚了一元,而这笔钱,张高统统留给了学生。

通讯员 管沁雨 韦宇宇 朱燕丹  
现代快报记者 金凤

### “快递公司”赚了306元

“用一个月的时间模拟成立一家公司。”最近,南师大商学院老师张高给学生布置一项作业,用《客

户关系管理》这门课的知识,尝试建立“模拟公司”,在校内创业,根据不同客户的不同需求,了解并改善企业与客户之间的关系。

商学院市场营销专业50多位大四同学商量后,分成了3个小组,各自热火朝天地干了起来。每组学生分到了张高老师自掏腰包的创业金500元。

男生周峰拉着19个同学,开起了“帮忙拿快递”公司。“每天校门口都会有很多快递包裹,可是天气越来越冷,许多同学懒得出门拿。”周峰团队发现商机,“需要帮忙拿快递的同学只要一个电话或短信,我们就将快递送到宿舍楼下。”帮忙拿快递起步价2元,快递重量500克以上则满500克加收1元,8元封顶。一个月下来,“快递公司”总支出486元,收入792元,盈利306元。

这是3个创新团队中业绩最好

的一个,但项目总结的时候,周峰发现了问题,“知道赚了多少钱,但不知道钱是哪个客户贡献的。”原来,最初,周峰团队并没有做好账目名录,客户的消费记录成了一笔“糊涂账”。

### “网上商城”赚了80元

杜黄飞等15位同学则开起了网店,经营起衣帽、手套、暖宝等御寒产品。“我们做网上商城,不收运费。”杜黄飞和同学们在人人网主页发了信息,又印制了传单,虽然价格比淘宝贵两三块,但由于送货上门,又不收运费,所以成交量不少,3周的时间20多个客户下了单子。

这个“暖冬”团队忠实地理解并执行了老师的意图。与客户在网上聊天的时候,他们注意留意客户的需求,会问对方如何发现公司的信息,如果是老客户推荐,还会将

对方定为热点客户。

最终,同学们以花费280元、净利润80元收官。

### “干洗公司”赚了1元

“到专业干洗店洗衣,再到送衣上门,提供的价格不仅低于一般的洗衣店,还免费当跑腿。”第三家“公司”——“I Wash”(爱洗)的经营理念看起来很诱人,“到了冬天,很多同学的厚衣服不能水洗只能干洗,我们就去联系校外的干洗店,将要干洗的衣服送去干洗店,洗完后取回归还,从中赚取15%的提成。”黄方清说,在这个过程中,客户洗什么样的衣服、是什么质地的衣服、洗几件、能接受的价格是多少,对方的需求和消费能力一览无遗。但由于学生的接受能力有限,小黄的团队最终只赚了1元。

## 点评

### 现实和书本差距很大

对于三个团队的创业,张高各有评价。“快递公司的项目执行力强,但是与客户的联系度弱了些;干洗项目与客户的时间长一些,但是学生还没有这样的消费习惯;暖冬项目能通过客户的询价,留存客户档案,但是库存没做好。”但对学生们的大胆尝试,张高很赞赏,“从总结报告中看得出他们很用心,盈利不是活动的目的,市场上一些真实的东西和书本差距是很大的。”

虽然各个团队最终都赚了钱,也有同学提出将结余的款项还给张高,但都被张高婉拒了。“当时我就说,赔了算我的,赚了不管多少,都归你们。学生们也付出了很多,这也算对他们辛苦劳动的犒劳吧。”

## 女生的爱

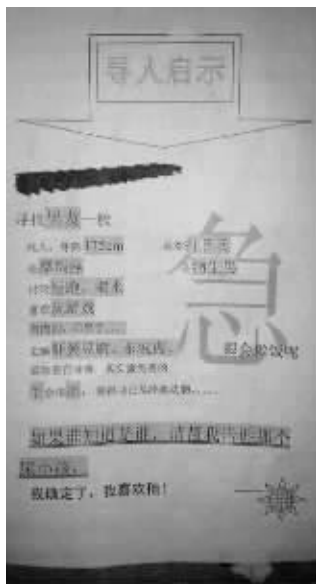
# 寻人启事: 请告诉他,我喜欢他

快报讯(记者 曾德)“寻找男友一枚:此人,身高175cm,喜欢打乒乓球,是摩羯座,讨厌短跑、喝水……会做虾黄豆腐、东坡肉……如果谁知道是谁,请帮我告诉那个人,我确定了,我喜欢他!”看见这样一张“寻人启事”,男生小李惊呆了,心里嘀咕:“这是表白还是寻人?”

在南京信息职业技术学院,最近两天不少人见到了同样内容的“寻人启事”,都被其详细的寻人标准给震惊到了。而小李随手将其拍下来发到了网络上,更是让网友们一边调侃一边“应征”。“在男生宿舍,

大家都相互开玩笑说,‘我满足了三个条件’‘我身高超出了怎么办’‘全中,可妹子没留联系方式啊’。”小李说,大家似乎都能察觉出这是表白,所以也没有人真去“应征”,“但我们也不知道具体是哪位男生,应该就是我们大一的女生贴出来的。”

“是我贴的,可惜那个人他不看布告栏。”大一女生刘晗(化名)有些不好意思地承认,自己就是那个“寻人者”,“我虽然贴了那么多,可他没看见。”刘晗最终没沉住气,将“寻人启事”的事情告诉对方,“不过他还没答复我,也许晚上就知道答案了。”



“事无巨细”寻人启事 网友供图

## 妈妈的爱

# “妈妈牌”手偶 开发孩子语言能力

快报讯(记者 王颖菲)为了开发两岁半的儿子的语言能力,市民桑女士自制手偶玩具。虽然并不十分好看,但儿子很喜欢,网友们纷纷给好评,“这个妈妈,真有心。”

28岁的桑玲告诉现代快报记者,由于儿子的语言表达能力一直不强,她很着急。因为自己从事教育,桑玲知道,这个年龄段的孩子,应该用故事来启蒙内心。

“木偶剧,是个好办法。”过去,桑玲在网上见过手偶玩具,讲故事时,妈妈可以把玩具插在手上,根据故事情节,做相应的动作表演。“以前我就很喜欢摆弄针头线脑的,昨天,一整天没出门,躺在床上,裁裁剪剪、缝缝绣绣,一直干到

半夜一点多,给儿子做了三个能插在手上的小玩偶。”她还特意把中间塞上丝绵,让小动物的脸更丰满。

做好了老虎、狐狸和戴圣诞帽的小人,桑玲的故事就开始了。“狐假虎威”之类的成语故事,圣诞老人之类的童话故事,实在不行,就编故事。”而儿子也听得很有兴致,从此,只要他不听话,桑玲就开始使用“新办法”——用手偶剧循循善诱。对此,她很得意,“这比动画片强,不伤眼睛、有针对性,还能互动。”

虽然桑玲坦言,玩偶做得“有点丑”,但众位妈妈网友还是对她的努力佩服不已,“在我眼里都很可爱,因为是用心做的!”



虽然不怎么好看,但儿子喜欢 桑玲供图

## 《现代快报》耳鼻喉健康大讲堂 特别支持单位:南京仁品耳鼻喉医院

# 别让耳鼻喉疾病影响孩子升学

近日,江苏省环保厅发布消息称,省内半数城市已达到严重污染水平,未来三天将持续雾霾天气。随着空气污染日益加剧,耳鼻喉疾病呈高发态势。据统计,入冬以来,我市耳鼻喉疾病发病率上升近80%,青少年情况尤为严重。

### 青少年成耳鼻喉疾病“重灾区”

南京仁品耳鼻喉医院鼻显微技术中心游静萍主任介绍,持续的空气污染会导致鼻子吸入大量病菌、污染物。污染物堆积在鼻腔内,大大增加了诱发过敏性鼻炎的几率。青少年是耳鼻喉疾病的高发人群,游主任表示,孩子处在发育期,如果得了鼻炎,不及时治疗,会诱发鼻窦炎、鼻息肉、分泌性中耳炎等多种并发症,严重影响孩子身体发育和智力发育。

### 升学压力大不过孩子的健康

游主任介绍,近几日,她接诊了几十位青少年耳鼻喉疾病患者。他们普遍存在上课注意力不集中、记忆力减退的情况,考试成绩出现明显下滑。其中,很多是小学六年级或者初三毕业班的孩子,面临较大的升学压力。游主任表示,家长需多关心孩子的身体和心理健康,找到孩子成绩下滑的真正原因。如果发现孩子生病,一定要采取及时、有效的治疗。

### 青少年耳鼻喉疾病诊疗有讲究

游主任表示,因为青少年还没有发育完全,耳鼻喉非常脆弱,有些用于成人的诊疗设备和方法,孩子是不适用的。

目前,国际上最先进的诊疗理

念是“分龄分型”。“分龄”是根据年龄段和发育情况来划分,一般分为3岁以下、3岁~13岁、13岁~16岁和16岁以上;“分型”是根据不同耳鼻喉疾病患者的病情和疾病的严重程度来进行分类治疗。仁品耳鼻喉医院作为全国连锁专科医院率先在国内采用“分龄分型”诊疗,为耳鼻喉诊疗今后发展树立了新标杆。

### 精细化诊疗更安全

笔者了解到,由中国医师联合会牵头成立的全国青少年耳鼻喉诊疗中心(简称“诊疗中心”)正式落户仁品耳鼻喉医院,为青少年耳鼻喉疾病的预防和诊疗提供专业服务。游主任表示,“诊疗中心”采用分龄分型以后,耳鼻喉检查和治疗更加精细。比如常用的鼻内窥镜检查,用于儿童的检查探头尺寸只

有成人的四分之一,更加符合儿童的鼻腔结构。

有些耳鼻喉疾病采用手术治疗效果更好,比如鼻息肉、鼻窦炎、腺样体肥大、扁桃体肥大等,对应治疗的“美国美敦力回旋技术”“美国杰西等离子低温消融术”等手术都是最前沿的微创技术,创伤很小,不出血。

另外,“诊疗中心”根据青少年生理特点,针对性地引进了“舌下含服”等方法,丰富了治疗手段,使耳鼻喉疾病诊疗更加安全。

“预防/早治耳鼻喉疾病行动月”作为“中心”第一阶段活动,正在进行中。本市中小学生在凭学生证可在仁品耳鼻喉医院进行免费耳鼻喉检查,学生家长也可一同免费检查,有需要的市民可致电400-8928-699了解活动详情。 张弛

# 中国电信业将进入发展新阶段,苏宁或成“虚拟运营商”

1月8日,工信部公布了“《移动通信转售业务试点方案》(征求意见稿)”,征求意见时间为30天,截止日期是2013年2月6日。征求意见结束之后,工信部会向符合条件的民营资本企业发放一批虚拟运营牌照,获牌照的企业可通过互联网或者租用运营商网络的方式,经营基本电信业务。据悉,苏宁在获悉工信部发布试点方案的第一时间,就启动相关准备工作,并已开始按照试点方案的入围条件进行各项准备工作,争取首批获得虚拟运营商牌照。随着国家政策的放开,2014年在

中国电信行业将迎来新一轮的变革,中国的移动网络虚拟运营业务将从这一年起步。

苏宁为国内较早实施会员制销售模式的大型零售企业,早在2006年4月已启动由SAP参与开发的全新会员数据库系统,经过多年的经营积累,苏宁在全国已拥有至少8000万的真实会员客户群。通过苏宁精准的增值服务体验,可以使普通会员转化为虚拟运营的用户。这为苏宁提供精准的位置服务,消费资讯提供了前提。

目前已经有苏宁云应用商店、

苏宁云阅读等产品上市。预计到2013年,苏宁自有手机客户端数量将快速发展,应用支持的平台横跨IOS、Android、WP等主流智能手机操作系统。通过苏宁的云平台,将可以实现云阅读、手机话费充值、酒店及机票预订、购买保险及彩票等多种功能。

苏宁全国的通讯采购体系的组织架构已经按照运营业务进行了重新划分和调整,高效率的运营质量已经在刚结束的元旦销售中得到了验证。与中国联通、中国移动、中国电信三大运营商有着稳固的合作关系。苏宁通过

合约计划、定制手机产品的销售,形成了一整套完善的运营商合作机制。同时,在长期的运营商合作过程中,苏宁也积累了相当数量熟悉手机产业链的干部,对于手机供应商、网络运营商的合作有着丰富的经验。

苏宁拿到虚拟运营商牌照之后,势必会在此优势领域发力。借助多年的家电零售经验,苏宁将会根据客户需求制定“一对一”的增值服务内容,为客户提供更加全面的服务。

苏宁总裁金明称:通过获取虚拟运营商牌照,不仅可以使苏宁线

上线下战略得到更好的融合发展,更是符合移动互联网发展的趋势,通过不同增值服务给消费者带来更好的生活体验。苏宁将根据消费者不同的需求,实现会员客户业务的整合,会员卡号或许就成为了手机号码、邮箱号、易付宝账号,可以实现门店、线上消费手机账号支付。同时,苏宁将会整合线上线下的全部资源,根据不同的消费需求可以选择不同的解决方案,享受苏宁虚拟运营商提供的家庭家电智能管理、个人金融业务管理、商务日程管理和个人生活娱乐管理等增值业务内容。