

# 一场别开生面的“游学分享会”

——不爱应试但渴望成长的一群学生

2022-09-27 15:37:47

2022年9月20日星期二，在星荟中心三楼的大教室里，上海兴伟学院国际商务专业全体学生及指导老师齐聚一堂，参加2022年TA团创项目之“游学分享会”。各个TA团队分享暑假游学的经历和收获，并审视、反思各自存在的不足。分享会的目的在于激发师生对项目课程的完善和改进，增强学生的自我管理和对所学知识的融会贯通，为后续的团创项目积累经验，更好地体现“干中学”的团创项目宗旨。



决明团队率先登场。他们一周时间内在西安走访了西西里烘焙、新生代企业家联谊会、道合力、三秦巧娘、艾乐生慈善事业和乐班、领心教育等 11 家企业。他们注重多听、多看，着重学习创业团队怎样提供产品和服务，通过塑造环境来吸引消费者，学会创造商品的不可替代性和可复制性，以及私域流量转换等思想。在项目开展方面，要制造需求，抓住痛点，敢于不断试错，积累经验，重视团队每个成员的想法等经验。感受到创业要有目标，有野心，有抱负的同时保留初心。



禾木团队向大家展示了从四川成都出发，经 318 国道，最后到达藏族等少数民族聚集地区的 21 天行程。沿途环境优美，海拔逐渐升高，对每个团队成员来说都是一次身体和意志的考验。在不断挑战的路上，团队参观了很多佛教圣地，积极学习佛教文化；从四川成都前往云南昆明，开启了“摆摊项目之旅”。通过前期的市场调研，他们将目光放在了昆明斗南花市，借助斗南花市花价相当低廉的优势，在花市进货，再通过团队的后期制作，将鲜艳的花朵，做成创意杯花等工艺品，在市区新天地等地方进行买卖来赚取差价。在风景优美的海晏村，他们开启了一场有趣的“销售梦开始的地方”。但由于疫情的影

响，昆明之行不得不提前中断，团队很灵活地改变了策略，驱车前往玉溪市易门县，当地的菌子十分有名，成员不仅一起采菌子，还吃到了当地正宗的菌汤火锅。在愉快的游学途中，团队仍然坚持锻炼身体，组织了一场三天的骑行之旅。依次前往红河博物馆、云南一大会址、黑泥地村落，梯田博物馆等地进行研究学习。他们紧凑的行程和内容丰富的旅程，让大家由衷赞叹“不虚此行”！



千郎团队则是将游学地选在了海南的三亚。团队成员们积极贡献自己的想法和力量，在一场激烈的“头脑风暴”后敲定项目—销售鸡尾酒。团队一方面通过 laiba 酒店合作，以酒店作为切入点，尝试 2B 销售模式。在与 laiba 合作的过程中，了解酒店的业务模式，确定标杆客户的作用，真诚待人，不断去寻找目标客户，在获得反馈中积极改进。明确客户群体，了解行业市场，拓展客户圈是他们学到最宝贵的思想。另一方面，团队根据三亚海滨胜地的特点，在沙滩上直接向游客推销鸡尾酒。他们在沙滩上用冰柜推车将事先准备好的鸡尾酒

储存，现场售卖。风吹日晒中，同学们意识到：积极的态度是销售的关键，即使顾客不购买也要对顾客心存感谢，耐心细致地收集顾客们的意见不断进行改进。一分辛苦，一份收获。逐日提高的销售业绩和游客赞誉，让团队明白和坚信：百折不挠，坚持不懈会对项目的成功与否起到决定性作用。



裕松团队给大家分享了“彩云之南”的旅程，他们的游学主题是“商业项目开发”。从昆明到大理，他们放下自己的面子，锻炼自己的勇气和销售能力。无论是在路边摆摊卖酒，还是对每个路人“上门推销”鲜花；不论是刮风下雨，还是在十二点的深夜，他们依然在努力地挥洒着自己青春和汗水。即使面对他人的冷淡和忽视，依然想尽办法去推销自己的产品。他们通过细致的市场调研，灵活结合市场环境和顾客需求，鸡尾酒配花的创新配法使得销售猛涨。在他们看来，成功的中心就是坚持，做决定要果断，做事情要迅速，成员之间互相帮助。对于团队来说，凝聚力才是关键，要团结一致，心往一处走，力往一处使。



不知不觉中，游学分享会已经进行了两个小时。大家在收获满满中感觉意犹未尽。尽管不少团队之间需要更多的磨合，团队项目需要更多的改进，但对每位参与其中的同学来说，这都是一次难得的成长机会。相比只通过书本和课堂来学习系统知识，通过实践和所学知识结合来学以致用，更能对学生产生更深刻的影响。“纸上得来终觉浅，绝知此事要躬行”。相信在同学们的不断努力下，兴伟学院的TA团创项目会越来越好，游学之旅会更加精彩。

（发布时间：2022年9月26日星期一 发布单位：上海兴伟学院宣传委员会）