

# 甘肃省大学生创新创业训练计划

## 项目申报表

(创业训练和创业实践项目)

推 荐 学 校 : 甘肃工业职业技术学院

---

项 目 名 称 : 925 银首饰销售工作室

---

项 目 类 型 : 创业训练项目 创业实践项目

---

团 队 名 称 : 126 小队

---

项 目 负 责 人 : 孙佳琦

---

项目所属一级学科 : 地球科学/材料学

---

联 系 电 话 : 17609387546

---

指 导 教 师 : 孙文礼/钱玲玲

---

联 系 电 话 : 13619335704/13893833060

---

申 报 日 期 : 2018 年 4 月 23 日

---

甘肃省教育厅 制

## 填写说明

一、申报书要按照要求，逐项认真填写，填写内容必须实事求是，表达明确严谨。空缺项要填“无”。

二、格式要求：表格中的字体采用小四号宋体，单倍行距；需签字部分由相关人员以黑色钢笔或签字笔签名。

三、填报者须注意页面的排版。

|          |   |                            |            |          |                  |                   |
|----------|---|----------------------------|------------|----------|------------------|-------------------|
| 项目名称     |   | 925 银首饰销售工作室               |            |          |                  |                   |
| 校拨经费（万元） |   | 5 万元                       |            | 参与学生人数   |                  | 10 人              |
| 项目实施时间   |   | 起始时间：2019 年 04 月           |            |          | 完成时间：2020 年 12 月 |                   |
| 项目负责人    | 姓名  | 孙佳琦                        | 性别         | 男        | 成绩排名             | 4 / 16（名次/专业人数）   |
|          | 学院、专业、班级  | 地质学院、宝玉石鉴定与加工专业、宝玉石 1731 班 |            |          |                  |                   |
|          | 身份证号码   | 620102199810101511         |            |          | 学号               | 17314203          |
|          | 联系方式  | 18193128368                |            |          | 电子邮箱             | 1138381854@qq.com |
| 指导教师     | 姓名  | 职称、职务                      |            | 所在学院     |                  | 联系电话              |
|          | 孙文礼   | 讲师                         |            | 地质学院     |                  | 13619335704       |
|          | 钱玲玲   | 讲师                         |            | 地质学院     |                  | 13893833060       |
|          | 指导过的创业类竞赛（未指导过的填无）：<br>[1]指导了 2017 年国家级大学生创新创业实践项目 1 项。<br>[2]2018 年指导学生宝玉石个人工作室入住甘肃工业学院创业孵化园。<br>[3]指导学生团队取得了 2018 甘肃省职业院校技能大赛珠宝玉石鉴定赛项三等奖。<br>[4]指导学生团队获 2018 年全国大学生技能竞赛宝玉石鉴定赛项三等奖。<br>[5]指导学生或 2017 年甘肃省大学生“创新杯”大赛三等奖，并获优秀指导讲师称号。 |                            |            |          |                  |                   |
| 创业团队人员信息 | 姓名  | 性别                         | 学院专业       | 学号       | 联系电话             | 工作分工              |
|          | 孙佳琦   | 男                          | 宝玉石鉴定与加工专业 | 17314203 | 18193128368      | 总负责人              |
|          | 吴小婷   | 女                          | 宝玉石鉴定与加工专业 | 18314215 | 19893871160      | 销售负责人             |
|          | 毛守军   | 男                          | 宝玉石鉴定与加工专业 | 16314253 | 17609387546      | 技术服务负责人           |
|          | 杨世华   | 女                          | 宝玉石鉴定与加工专业 | 17314205 | 18294954594      | 销售                |
|          | 张向成   | 男                          | 宝玉石鉴定与加工专业 | 17314216 | 18893416237      | 销售                |
|          | 常璋璋   | 男                          | 宝玉石鉴定与加工专业 | 16314240 | 18394226097      | 手绘设计              |
|          | 李佳  | 男                          | 宝玉石鉴定与加工专业 | 16314249 | 15693817964      | 手绘设计              |
|          | 黄晓艳   | 女                          | 宝玉石鉴定与加工专业 | 16314247 | 18893989382      | 文职兼销售             |
|          | 胡美红   | 男                          | 宝玉石鉴定与加工专业 | 16314245 | 18893093977      | 加工                |
|          | 潘国柱   | 男                          | 宝玉石鉴定与加工专业 | 16314255 | 13139381610      | 鉴定                |
|          | 张力军   | 男                          | 宝玉石鉴定与加工专业 | 18314216 | 17394230609      | 销售                |

**项目简介** (80-120字)

本项目销售实体产品为标准银首饰，包括头饰、颈饰、手饰和足饰。本项目销售的核心产品为是首饰设计、粗加工和纯度无损检测服务，因此本工作室定位是技术服务提供商。目标客户为在校大学生。销售产品小部分采购自一级批发市场，大部分是学生设计加工作品。线下拟采用校园店铺+宿舍推销+举办展销会等分销渠道，线上以微信公众号和朋友圈推广为主。本项目已运营线下校园销售店铺1个，小组成员参与举办展销会2次，完成首饰设计方案19个，开设微信公众号1个和微信朋友圈5个。

**项目优势总结**

**(1) 产教融合**

珠宝玉石鉴定与加工专业是甘肃工业职业技术学院特色专业，系统培养学生贵金属首饰和宝玉石首饰设计、加工、鉴定和销售能力。该专业学生不仅培训过《贵金属首饰设计》、《贵金属加工工艺》和《贵金属鉴定与检测》等贵金属饰品课程，而且系统学习过《珠宝企业经营与管理》、《销售心里学》和《市场营销》等相关课程（图1），熟悉珠宝企业的创立过程，并对运营过程中长见问题有较为清楚的了解。依托于学校首饰加工与鉴定实训中心，本次创业训练项目将成为一次完美的产教融合实践案例。

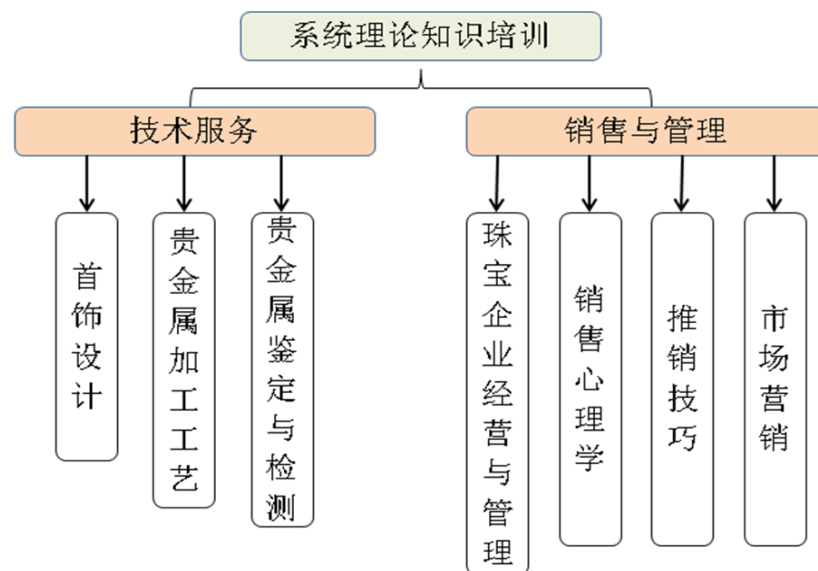


图1 小组成员相关系统理论知识培训一览表

**(2) 传承创新**

本创业团队成员先后参与过1项国家级大学生创业实践项目和2次学生作品展销会（图2、图3）。从参与高年级学生的创业活动到自己自动从事创业是我校宝玉石专业学生勇于开拓精神的传承。从宝玉石作品销售到贵金属首饰销售和技术服务，更是一次宝玉石专业学生创新精神的完美体现。



图 2 小组成员参加迎新个人作品展销会



图 3 小组成员参与第一节端午节大学生个人珠宝玉石作品展销会

### (3) 成果转化

项目优势总结

本工作室拟销售实体绝大多数是大学生个人银饰作品，同时提供的技术服务是在校所学系统专业知识。所以，将学校所学转化成实体产品和技术服务进行销售是本项目最大优势。同时毛守军等 6 位同学已在西安欧菲亚首饰有限公司、中金国银珠宝检测中心和周生生珠宝金行等公司实习一年，累计卖出价值约 80 余万元的贵金属饰品，积累了丰富的贵金属饰品销售、加工和检测经历（表 1）。本次创业训练项目本质是专业所学知识和实践所学经验的综合成果转化。

表 1 小组成员相关单位实践一览表

| 序号 | 姓名  | 创业实习单位          | 岗位 |
|----|-----|-----------------|----|
| 1  | 胡美红 | 西安欧菲雅珠宝首饰有限公司   | 销售 |
| 2  | 毛守军 |                 |    |
| 3  | 常琿璋 | 周生生珠宝金行有限公司     |    |
| 4  | 李佳  | 中金国银珠宝检测中心      | 检测 |
| 5  | 黄晓艳 | 深圳市丰泽龙泰发展有限公司   | 加工 |
| 6  | 潘国柱 | 广东省珠宝检测与贵金属检测中心 | 检测 |

### (4) 已有基础

运营线下校园销售店铺 1 个（图 4），小组成员参与举办展销会 2 次，开设微信公众号 1 个和微信朋友圈 5 个。截止 2018 年底，小组成员已完成首饰设计方案 19 个（图 5）。

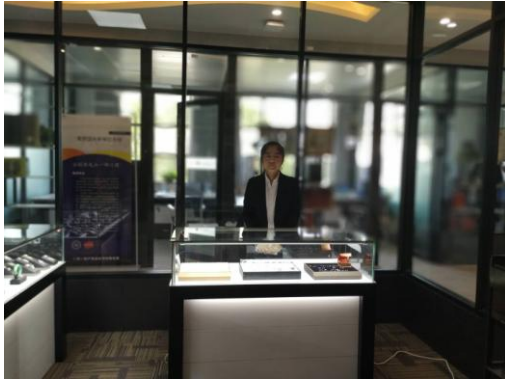


图 4 银饰品校园销售店铺



图 5 首饰设计方案展示

## 一、项目介绍（1 行业背景 2 产品或服务特色 3 商业模式/赢利模式等）

### 1. 行业背景

中国正在步入中等收入国家的行列，人们的生活水平提升到了一个新的高度，对文化生活和对生活质量的要求越来越离。人们越来越注重自身的形象，并且越来越多人希望展示自己与众不同的一面。银饰品市场正是在这种背景下，不断扩大市场规模。

现阶段，银饰品零售业有三种企业（图 6），一个是大型的饰品企业。他们没有把银饰品当成主营业务，款式比较少。另一种是个体店，一般是由企业主到批发市场或合作工厂批发过来零售，没有形成品牌。比较成功的一种是连锁的银饰品企业，但是现在市场上此类企业不多，且目标客户不是在校大学生。正是看到了银饰品大学生细分市场的空缺，我们创办 925 银饰品销售个人工作室，为大学生提供个人化、新款式和价格合理的银饰品以及相关的技术服务。



图 6 市场上常见银饰品销售企业及其特点

### 2. 产品或服务特色

（1）技术服务供应商：本工作室不仅仅出售银饰品实体产品，更多提供银饰品相关的技术服务。因此本工作室定位是技术服务提供商，具体提供技术服务包括银首饰设计、银首饰加工和银首饰纯度无损鉴定。

（2）学生个人作品销售：本项目目标是实践“学以致用”的教育理念，因此销售实体产品绝大多数是学生个人产品，小部分为一级市场批发产品。

### 3. 商业模式

本工作室的目标客户是在校大学生及周边人群，定位是银首饰相关技术服务提供商。所以本工作室销售的实体产品为 925 银首饰，核心产品是为顾客提供银首饰相关的技术服务，包括银首饰设计、粗加工和纯度无损检测。采用的销售渠道有线上和线下两种，其中线上包括微信公众号 1 个和微信朋友圈 5 个，线下有校园店铺、学生进宿舍推销和举办展销会等分销渠道。销售的 925 银首饰主要来自学生个人作品，小部分采购自一级批发市场。

### 4. 盈利模式

普通银饰品企业盈利模式是投入资金，进行原材料采购、产品生产、产品销售、企业运作管理等运营之后，企业产生了利润，即收入扣掉成本的部分。本工作室从一级市场批发的银饰品成品采用此种传统盈利模式（图 7），除此之外，本工作室的盈利模式还有（图 8）：一是自己采购原料，通过设计，依托学校加工实训室加工成新成品，再出售，赚取设计、加工技术服务费；二是为顾客提供银首饰质量鉴定，收取鉴定技术服务费。

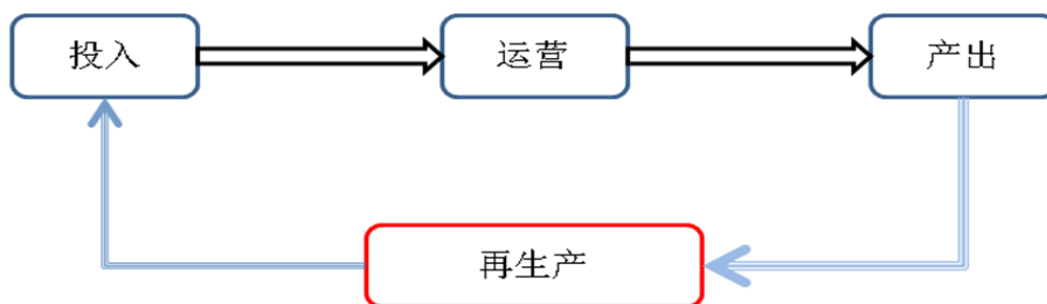


图 7 本工作室一级批发市场成品盈利模式

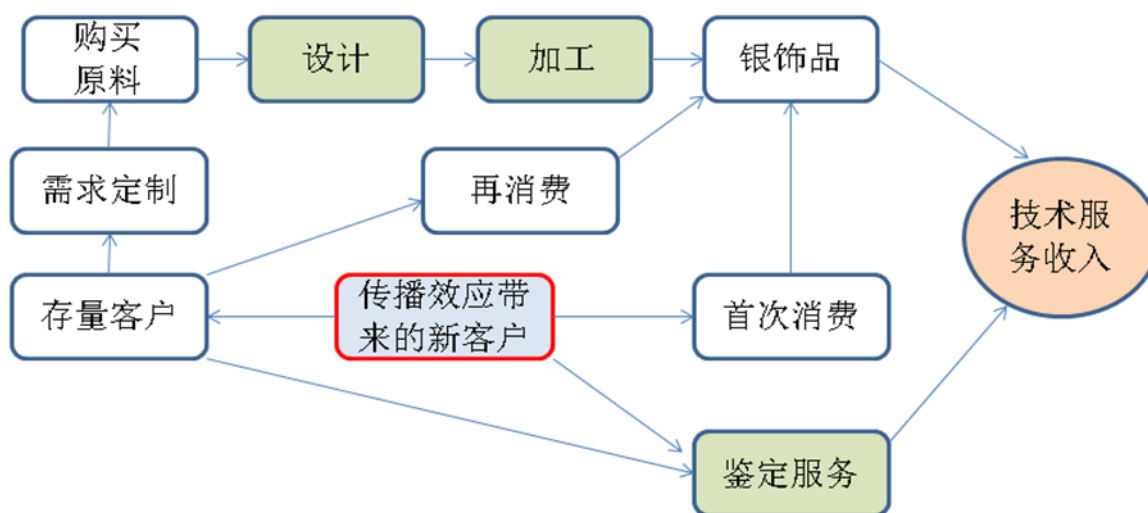


图 8 本工作室技术服务盈利模式



## 二、市场分析（1 市场需求 2 目标市场 3 市场前景 4 产品或服务前景 5 SWOT 分析等）

### 1. 市场需求

经调查当代大学生银饰品需求量巨大，主要的有四种需求（图 9），一是个人爱美之心，个人装饰；二是在特殊节日作为礼品送给亲友的，如父亲节、母亲节、七夕节等，三是在毕业季及教师节等送给老师、同学的纪念礼物，四是作为宿舍、班级、社团等标志的纪念物。

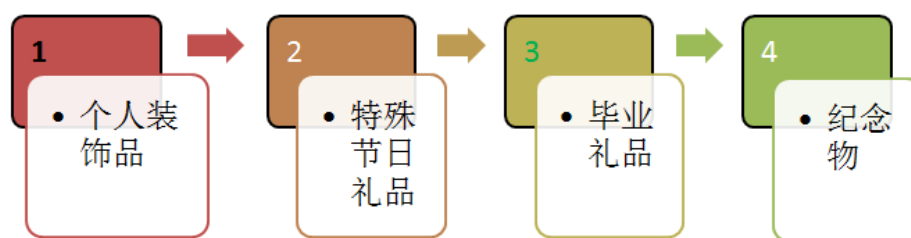


图 9 大学生银饰品需求分析

### 2. 目标市场

目标市场定位为大学生银饰品消费市场。目标客户群定位为 16 至 26 岁有文化、追求个性和爱时尚的大学生人。工作室要采用线上和线下相结合的新零售模式来适应消费者的购物需求。

### 3. 市场前景

银饰品市场在 2017 年已经是千亿元的市场规模（图 10）。市场规模还在逐年增长。根据中国银饰品协会对于深圳、香港一些标志性的白银饰品批发、直营企业的调研数据，银饰品市场规模的平均增长率为 15%。如果剔除异常的年份，平均增长率可达到 20%左右。这是一

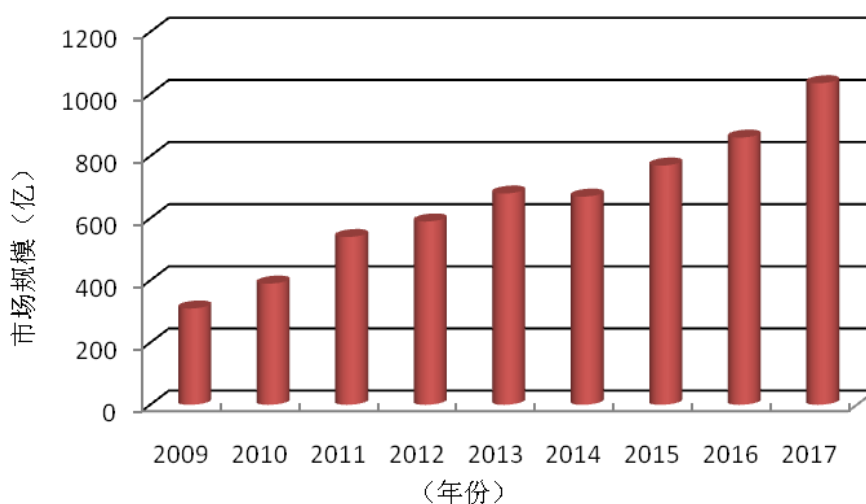


图 10 中国银饰品市场规模（修编自周攀峰等，2017）

个规模大且快速增长的市场，进入这个市场的创业者创业成功的概率较大。而且目前市场缺失大学生银饰细分市场，所以本创业实践项目具有广阔的前景。

#### 4. 产品和服务前景

“披金戴银”是古人对时尚追求的一种描述，银作为有价之物，与金相提并论；而在同属于贵金属的金、银、铂首饰中，银饰品价格便宜，能为大学生消费群体所接受。同时银饰本身的可塑性很强，造型变化多样。因此与其他贵金属饰品相比，银饰品具有成本较而价格优廉（表 2），低调而不缺少奢华，高雅而不缺少时尚的特征，所以完全可以成为大学生消费群体的时尚饰品。同时银饰品也必将在强调装饰性的年轻化、时尚化的大学生首饰市场占据一席之地，并成为引领时尚的首饰消费品之一。甘肃工业职业技术学院是本创业训练项目的第一个开发市场，目前在校学生约有 8000 人，按购买产品和提供服务目标人群总数的 30%，平均价格 70 元/件计算，本创业实践项目的预计销售额可达 168000 元。

表 2 2012 年-2019 年银原料现货成交价

| 年份          | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 |
|-------------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| 折合成交均价（元/克） | 6.72 | 4.82 | 3.99 | 3.39 | 3.81 | 3.76 | 3.62 | 3.55 |

数据来自上海黄金交易所，其中 2012-2018 为历年 12 月底数据，2019 年是 4 月份数据

#### 5. SWOT 分析

通过对本工作室内部环境的优势与劣势和外部环境的机会与威胁进行有效匹配，建立本工作室 SWOT 矩阵如表 3 所示。

表 3 本工作室 SWOT 分析

| 内部优势 (S)             | 内部劣势            |
|----------------------|-----------------|
| S1: 系统的理论知识学习        | W1: 品牌推广欠缺      |
| S2: 创业者与目标客户身份认同感极高  | W2: 创业团队初创      |
| S3: 创业实践经历           | W3: 个人产品产能不足    |
| S4: 企业一线业务锻炼经历       | ……              |
| S5: 售价较低，技术服务专业      |                 |
| S6: 学校的大力支持，提供固定经验场所 |                 |
| 外部机会 (O)             | 外部威胁 (T)        |
| O1: 细分市场空白           | T1: 国际银价波动      |
| O2: 个人化需求增多          | T2: 通货膨胀导致的消费疲软 |
| O3: 大学生消费升级          | T3: 流行趋势变化      |

### 三、营销模式（1 产品策略 2 定价策略 3 地点策略 4 促销策略等）

#### 1. 产品策略

大学生消费的特征是时尚性和个性化，同时随着小众文化的兴起，他们消费需求也呈现出多样化趋势。因此本工作室采取小批量、多款式、更新速度快的产品策略来匹配客户的需求。品类上采取全品类覆盖策略，为客户提供全面的服务方案（表 4）。销售实体产品中 70%以上为大学生个人作品。30%为一级市场批发产品。其中一级市场批发成品种类占比如下表所示。

表 4 一级批发市场成品产品属性表

| 产品总体特征 | 时尚、个性化        |     |     |     |     |
|--------|---------------|-----|-----|-----|-----|
|        | 小批量、多款式、更新速度快 |     |     |     |     |
| 种类     | 戒指（镶碎钻）       | 项链  | 手链  | 吊坠  | 脚链  |
| 占比     | 25%           | 15% | 25% | 25% | 10% |
| 预售平均价格 | 70            | 150 | 90  | 100 | 80  |

#### 2. 定价策略

鉴于我们工作室多数产品是大学生设计、加工和销售的个人产品，且目标客户是消费能力较低的大学生，因此价格定价要低于个体店和连锁饰品店。具体预售价格可见表 4。

#### 3. 营销策略

（1）校园销售店铺：本工作室已在我校一带一路创业孵化园开设销售网点，面积约为 20 平方米，展柜 3 个。销售产品为一级市场批发标准成品，种类包括项链、手镯和戒指。

（2）新媒体平台：创立之处，线上线下相结合的销售体系是既定的目标之一。线上和线下互相促进，不分主次，线上线下销售人员共享销售成功。线上和线下融合主要通过工作室的微信公众号平台进行。在公众号里，线上和线下实时同步，同时为两端的销售人员提供流程和销售建议。本工作室已开通微信公众号 1 个，运营微信朋友圈 5 个。

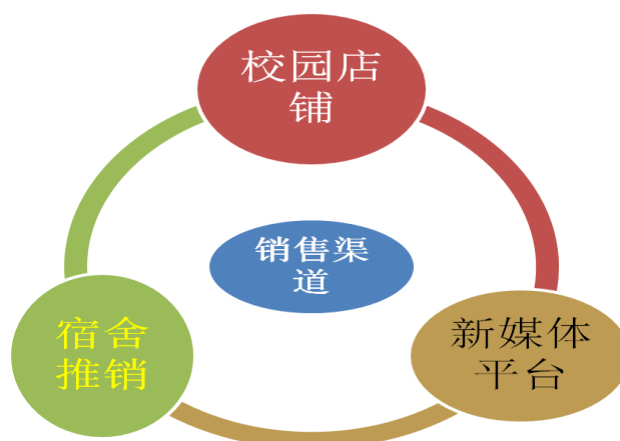


图 11 本工作室销售渠道示意图

(3) 宿舍推销：组织在校大学生，在相关销售培训课程结束后进入宿舍直接推销个人作品，并做好宣传和技术无偿服务。

#### 4. 促销策略

(1) 校园销售店做形象：校园销售店铺是本工作室的门面，实体销售店的好处是客户可以真实接触。在真实的购物情景中，工作室要建立年轻、时尚、有质感的企业形象。做好校园销售店铺，是本工作室成功的基础。只有做好了第一家销售店，才能进一步扩张，并为互联网销售平台的推广打下桥头堡。实体店将是推广线上销售的主战场，特别是互联网销售平台初创阶段。当然，当互联网平台成熟以后，两个平台可以互相促进，互为流量来源。

(2) 新媒体平台和社团活动广告：社团活动是大学生集中度较高的时机，工作室可以赞助一些社团活动，以此来增加曝光率，把年轻客户吸引过来。通过良好的购物体验，工作室可以将一部分客户转化为忠实客户。同时微信、微博等社区平台，同样是目标客户群体聚集的地方，适当的广告投入会给公司带来更多的客户。

#### 四、财务分析（1 资金筹备 2 固定资产明细 3 流动资产明细 4 利润预计 5 风险分析 6 退出策略等）

1 资金筹备：财政拨款 5 万元，校拨 5 万元，共 10 万元。

2 固定资产明细：暂无。

3 流动资产明细：暂无。

4 利润预计：因为本工作室依托于宝玉石鉴定与加工专业，创业实践项目属于产教融合实践项目，所以可无偿或很低成本使用加工和鉴定设备。销售人员和工作人员主要是在校大学生和指导教师，该次创业实践项目是所教所学的一次商业化实践，人力成本可忽略不计。校园店铺属于学校支持条件，无偿提供。所以本工作室的成本主要是原材料费用。银是最便宜的贵金属，目前国际银价跃为 6 元/克，所以本项目成本能够得到很好控制。而本项目的主体目标客户是在校大学生，购买力有限，所以本项目预计利润有 1 万元左右。

5 风险分析：有一定的市场拓展风险，资产、竞争和财务等方面的风险偏小。

6 退出策略：若在两年时间内销售量或利润过低，我们将考虑结束工作室，如果运营一直良好，由低年级的学生继续运作工作室。

## 五、风险预期（1 资产风险 2 竞争风险 3 财务风险 4 管理风险 5 技术风险 6 破产对策等）

### 1.资产风险

本项目立项成功后会入住学校一带一路创业孵化园，涉及的大多数固定资产由学校无偿提供，产权属学校所有。同时本工作室所需加工和鉴定设备也由学校无偿提供，所以本项目固定资源风险基本没有。所采购的 925 银成品和原材料不存在积压问题（贵金属不存在保质期），若销售情况不好可与校方沟通打折转为学生实习原材料。所以本项目资产分析较小。

### 2.竞争风险

原有市场参与者有三种类型：大型饰品企业、连锁饰品企业和个体店。大多数大型饰品企业没有经营银饰品，如老凤样，周大福。少数大型饰品企业经营银饰品，但是经营数量较少，只做作为黄金珠宝饰品的补充，如金首饰。银饰品本身的单位利润低，无法覆盖大企业的经营成本，故大企业热衷于经营黄金珠宝等单位利润高的产品。因此，大型企业不太可能大举进入校园银饰品行业，不会成为本企业主要的竞争对手。连锁饰品企业，如仙绿晶没有进入大学生细分市场的计划，因此短时间内不是本企业的主要竞争对手。

### 3.财务风险

本项目依托学校承诺 1:1 配套经费，所以创立初期本工作室资金较为充足。创业初期的所做的财务预算计划已考虑冗余量，避免短期财务风险。

### 4.销售风险

销售风险主要有三种：一是产品风格偏离目标客户群的需求；二是大学生个人作品产出达不到要求；三是核心成员流失导致运作不畅。

针对第一种情况我们一方面会做足够调研，另一方面在技术服务方面要不断精益求精。本工作室采用小批量上市的策略，一旦产品市场反应不佳，就停止该产品的生产。对于销售数据，要利用信息系统进行分析，为后续产品提供依据。

如果大学生个人产品产出速度达不到销售要求，这对于本工作室来说是致命的。因此，前期我们会调研市场，将最优质的加工企业建立目录。在我们加工能力不足的情况下，会从目录中选取优质加工厂代加工我们学生自己设计的产品。引入加工厂台账有利于缓冲大学生手工加工带来的产能不足情况。

核心成员的离开会对一般工作室带来比较大的干扰，但是本工作室不存在这个问题。因为本项目设计之初，定位是产教融合实践项目。每一届学生的离开都会有下届学弟学妹补充，是一个良性循环过程。同时，良好的工作室文化和利益共享可让新成员更好地融入团队。一个高效的创业团队需要有共同的信仰和追求。

### 5.破产对策

最坏的情况下，办公等固定资产归还学校，银饰品和原材料等折价出售学校做为学校学生实习材料，预计最大损失为 3 万元左右。

## 六、项目进度安排

(1) 2019年4月—10月：起草工作室规章制度和工商注册；一级批发市场调研；对目标客户做个访谈，得出相应的调研报告。

(2) 2019年10月—11月：入住孵化园制；提供技术服务；制定加工方案；925银成品和原材料购买。

(3) 2019年12月—2020年5月：加工成品，制定个人作品销售计划；推销925银首饰成品。

(4) 2020年6月—12月：举办展销会；进行整个项目的收尾、资料整和经验总结工作。

## 七、创业愿景

本次创业是一次产教融合的实践案例、是传承创新和成果转化的大胆尝试。我们秉承所学即所长，服务社会从服务身边开始的理念，从银首饰入手，希望不仅能够做到将贵金属首饰这种美好的饰品带给每一个大学生和家庭。而且我们更希望本次创业能够将创业创新精神传承下去，并为后续学弟学妹提供一个良好的创业范本

| 八、经费预算（如有外来资金可作说明）  |                           |               |
|---|---------------------------|---------------|
| 支出科目  | 计算根据及理由                   | 金额（单位：元）      |
| 支出科目  | 计算根据及理由                   | 金额（单位：元）      |
| 办公设备  | 电脑、文具、办公用品等市场价            | 20000         |
| 流转资金  | 在定制的过程中，经常会出现需要垫付一部分款项的情况 | 10000         |
| 个人作品制作  | 原材料购买、制作成品必须配件工具          | 20000         |
| 925银成品购买  | 头饰、颈饰、手饰和足饰等标准银饰品         | 45000         |
| 资料费用  | 时尚珠宝杂志订购、辅助专业书籍购买等费用      | 2000          |
| 辅助材料  | 首饰包装盒、各种链子、扣子等购买费用        | 2000          |
| 工作室正常运转备用金  | 邮费、公交费、打印费、办公饮水等必要的开支     | 1000          |
| <b>合计</b>   |                           | <b>100000</b> |
| <p><b>九、项目负责人承诺：</b></p> <p>我保证填报内容的真实性。如果获得资助，我与本项目组成员将严格遵守学校的有关规定，认真开展项目工作，按时报送有关材料。</p> <p style="text-align: right;">负责人签名：<br/>年 月 日</p> |                           |               |



**十、指导教师意见：**

该项目是产教融合的实践案例，小组成员将自己所学和实习积累转化为产品和服务提供给目标客户，具有良好的示范效果。该成果也是创业创新精神的一次良好传承，可为后续该专业学生提供创业示范效果。特此推荐该项目！

签名：

年 月 日

**十一、学院意见（项目负责人所在学院）：**

负责人签名：

（学院公章）

年 月 日

**十一、评审专家组意见：**

负责人签名：

年 月 日

**十二、学校意见：**

负责人签名：

（学校公章）

年 月 日

注：表格栏高不够可增加。