

培养的优秀典型学生案例

1 黄碧姬，3年服务16000人，成为阿里上市敲钟人

2014年阿里巴巴在纽交所上市。为IPO敲钟的既非马云本人，也非阿里内部高管，而是有着不同身份的8名“阿里生态代表”：快递员、用户代表、电商服务商、网络模特、云客服、两位网店店主。其中一位云客服：黄碧姬，是中山大学南方学院学生。

黄碧姬接触淘宝是在2008年，当时她只是个初涉互联网的高一学生，她在淘宝下的第一个订单是一件65元的牛仔外套。2011年9月，黄碧姬考入中山大学南方学院。2011年淘宝客户满意中心推出一种新服务模式——“云服务”，黄碧姬顺利应聘成为一名云客服，当时她淘宝的购物积累已经达到四颗星。2014年8月25日，已经做了三年云客服的黄碧姬如常上线为客户服务，收到了推送信息，是一份报名去美国参观阿里巴巴上市的申请资料。通过这份资料，黄碧姬才知道自己在三年里已经累计服务了16000多名淘宝会员。9月，黄碧姬收到了阿里巴巴正式发出的赴美邀请函。黄碧姬的室友、同样在做淘宝云客服的刘嘉欣说：“她（黄碧姬）天生就应该为淘宝服务。在淘宝上选购有很独到的眼光，能在众多普通的商品中找到最好的。”

相关报道：<http://news.sina.com.cn/o/2014-09-21/152530891164.shtml>



图1 黄碧姬在阿里巴巴上市敲钟

2 “新农人”陈慧获“全国青年岗位能手”称号

陈慧，2013年毕业于中山大学南方学院工商管理专业，毕业后回德庆自主创业，将参加百村行所学的知识应用到德庆当地，将数字基因植入传统农业，注重品牌建设，运营新媒体营销技术唱红唱响了德庆贡柑名特优品牌。她通过注册公众号、发文章、在朋友圈宣传，给贡柑设计包装、设计商标，再通过网络推广，以合作社“联农带农”的方式，推广高品质的德庆贡柑的品牌形象，打造了“中国柑王——德庆贡柑”这张闪亮的名片。2021年，作为广东省唯一的企业代表，陈慧参加了意大利国际果蔬线上展，把德庆贡柑带出了国门，带到了世界。在2021年共青团中央、人力资源和社会保障部联合印发《关于命名表彰第21届全国青年岗位能手的决定》中，肇庆“新农人”陈慧获“全国青年岗位能手”称号。

相关报道：

http://www.gd.xinhuanet.com/newscenter/2022-09/25/c_1129030856.htm



图2 陈慧带领村民种植贡柑

3 黄坚强，身怀理想的跨境电商实干创业者

中山大学南方学院商学院 11 级物流管理的学生，2011-2015 年，曾担任学生会主席，创立“向天服装定制”创业团队，业务覆盖各大高校，服务用户达



30 万人次；2015 年毕业后入职于亚马逊公司，担任销售经理，带领团队实现 3000 万/月的销售业绩；2017 年，带着一颗炽热的心，白手起家，通过积蓄和借款总共筹集到 200 万启动资金，应用大数据技术发现了除湿机产品海外细分市场的机会，联合知名除湿机专家、年销亿级跨

境电商操盘手、500 强企业工作经验高管、共同创办了深圳烈马，专注除湿机的技术研发与线上销售，业务遍及美国、加拿大、欧洲、日本及中国地区。

现任深圳市烈马科技有限责任公司董事长，经过三年的发展，公司目前拥有员工 138 人，通过欧盟 CE、德国 GS、美国 DOE（国内唯一）等多项国际认证，拥有海外专利 43 项，商标 13 个，成立了美国、欧洲、日本等 7 大海外分公司。烈马科技 2019 年的销售额突破 1.52 亿，截止 2020 年 8 月 31 日的销售额已经超越 2019 年全年。

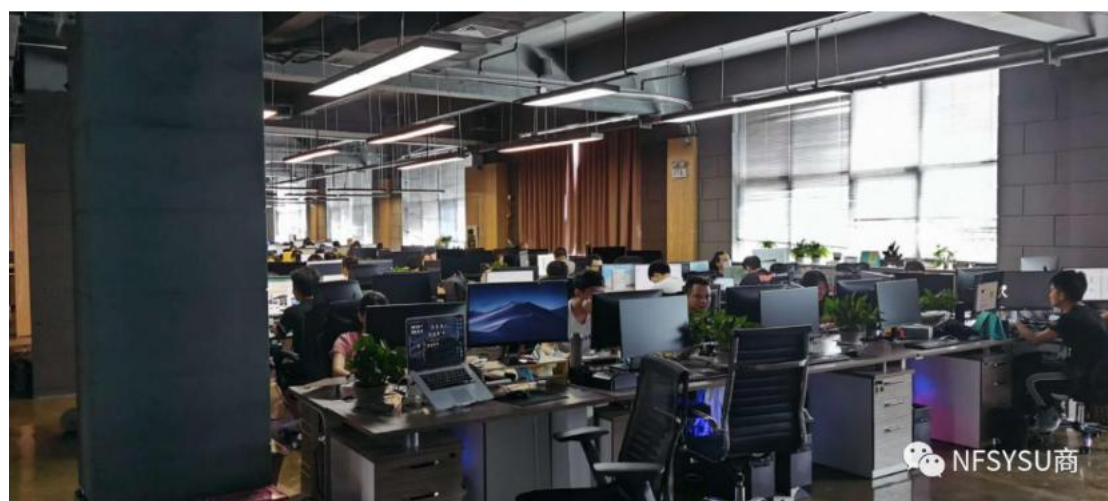


图 3 深圳市烈马科技有限公司办公室



图 4 黄坚强邀请授课教师及院校领导和学生代表参观企业

黄坚强表示：资本市场上的企业除了要用努力经营来实现市场价值，也要回馈学校、回馈社会等行为来实现社会价值。图 4 为黄坚强邀请电商运营与管理授课教师钟肖英老师以及院校领导和学生代表参观其公司。并拟签署协议，支持电商运营与管理的课程建设，提供实习场所。

4 课程创业典型：黄浩钦直播年营业额超 5 亿

黄浩钦 中山大学南方学院商学院电子商务专业 2016 届毕业生。现任广州迪
葱服饰有限公司联合创始人，广州杰凯惠恩（JKVN）网络科技有限公司执行总裁，



广州凯撒摄影传媒联合创始人。在学校的时候，我是那种很低调，低调得老师上课点名都有可能把我忘记的人，学霸这个词，跟我永远一点也沾不上关系，但是，躺在内心的热血，或许只有我自己懂我自己。大三的时候看着自己的同班同学接二连三的去外面进行创业实践，终究按捺不住内心的

狂热，也想折腾一番，就带着几个不知天高地厚的小伙伴，运用自以为娴熟的电商技能，在广州几个人折腾淘宝店卖服装，后来，第一次创业尝试，以失败告终！在第一次的惨痛经历的教训下，进行第二次的创业实践，创办广州迪葱服饰有限公司，并且一举成功，在十三行从一个店铺发展为五个店铺，公司也由原来的 10 来个人变成了近百人，并且持续不断的壮大中！天道酬勤，坚决不让自己的身体自己思维变得懒惰，始终以卑谦的态度进行学习，唯有学习才是应变瞬息万变的社会的求生之道。

阿里巴巴旺铺地址：<https://dienfushi.1688.com/>

<https://detail.1688.com/offer/623215011205.html?spm=a26286.8251493.description.1.221425b2pxRqUp>



图 5 黄浩钦同学创始公司年会



图 6 黄浩钦公司 1688 网店主页



图 7 黄浩钦公司线下店铺

5 吴涛发，身具情怀的理想实践者

吴涛发，中山大学南方学院电子商务专业毕业生。曾服役于武警四川总队、担任大学生教官队队长，创建并担任南院北辰公益实践社团负责人，2017年荣获“2016年广东大学生年度人物”入围奖，曾获广东省第五届“南粤长城杯”演讲比赛大学组优秀奖，第七届大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛广东省赛三等奖，第三届“互联网+”创新创业大赛中大南方赛区一等奖，2017年度国家级大学生创新创业训练计划项目立项。

北辰是吴涛发大学期间的一个重要的组织，也在某种程度上改变了他的大学生活。在北辰活动中他参加了“肢体艺术”、“探访孤寡老人”、“北辰青年说”、“24小时阅读站”、“给守夜人送一杯温暖的热饮”等活动。他觉得，这些公益活动不仅能倾听他人的故事，体验凌晨4点给保安、阿姨等守夜人送热饮，还能给城市带来温暖，也带来一丝善意的小改变，这些活动除了帮助其他人以外，更多受益的还是自己，他告诉我们：“也许就是认知到自身的社会责任并去实践吧，青年人应该要认识自己的社会责任，主动承担起让社会更美好的责任。”所以他将北辰带回了南院，创建了南院北辰公益实践社团。南院北辰的小伙伴亲切称他为“发哥”，在他们心中，吴涛发是个爱学习、有目标、有责任心、热心、细心的人，一个来自南院北辰的师姐回忆道：“让我至今难忘的事是在我们刚进南院北辰的时候，发哥自主发起了个活动：持续一个星期每天早上7点钟给我们每个人发一句‘早上好’。”吴涛发表示，有这种想法是因为在收到别人的关心后自己感觉很温暖，想把这种温暖传递下去。他总是从自己身边的事做起，开始去影响身边的人，他说，希望南院能有更多的人，心怀温暖去拥抱这个世界，希望大家能够在这个平台上去共同成长，这也是南院北辰创立的初衷。



图8 吴涛发社团活动

6 “mate 惠电商平台” 学生创业，解决徐闻农民菠萝滞销

广东省湛江市徐闻县是我国菠萝的主产区，种植面积 26.8 万亩，品种以巴厘为主，徐闻菠萝集中上市期为 1 到 5 月，2016 年 4 月正值上市旺季。菠萝滞销原因是多方面原因的造成的，首先是受 2016 年年初的寒潮影响，徐闻菠萝出现大面积减产，亩产量在 3000-4000 斤左右，比去年减产过半，而且寒潮导致了年初那批果子品质受到严重影响，甜度不够，部分果子还出现黑心现象，销售很不理想，行情急转直下。其次是因为扎堆上市，按往年行情，清明后到五一假期价格将达到一年的最高位，根据市场经验，2015 年很多果农调整种植催花时间，希望能在 2016 价格最高的时间段采摘上市，这样一来导致果期集中，扎堆上市，市场消费低迷，价格被压得低。最后是 2016 年夏天雨水普遍较多，也影响着菠萝的出货。徐闻菠萝的价格一路暴跌，最低仅 0.12 元/斤仍然无人问津，甚至只能眼睁睁看着其烂在地里，万分痛惜。此时徐闻菠萝大约还有 20 天的上市期，尽管徐闻农业局已通过各种渠道积极救市，但是截至当时仍有 10 万亩菠萝待售，预计将会出现大面积巨额亏损，果农将损失惨重。

Mate 惠大学生创业平台创立于 2014 年，是一群在校大学生组成的创业团队，立足于校园，基于微信公众平台和微商城进行运营，是一个品类丰富的购物平台，也是一个为大学生提供创业支持的平台。团队的小伙伴听到这个消息都好揪心，很想去帮帮可怜的果农伯伯们，辛苦劳作了一年的成果就这样烂在地里实在是非常痛心。于是我们团队小伙伴做了一个小小的方案，也联系了一些当地的果农，因为我们在大学生市场这一块比较熟悉，所以希望能够在大学生市场作一些突破，给果农伯伯们销售出一些菠萝，以尽量降低果农们的损失。当时核算了一下产品成本，徐闻菠萝市场生果收购价为：0.4 元/斤，纸箱：0.5 元，人工包装费：0.5 元，一箱 5 个，每个平均 2 斤，一箱菠萝的成本价格大概在 5 块钱。但是，一箱的运费成本却去到将近 30 元！运费要远高于产品自身价值，如果想用常规的零售方式，在这里是行不通的，在淘宝京东上搜索徐闻菠萝 2KG 装的，都要 38 元了。价格要远高于水果零售市场价。我们团队研究发现走小量的产品运费成本太高，对消费者而言太不划算了，在市场上毫无竞争力。小量单发不行我们可以走批量，以学校为单位，每个学校组织一个线下摆摊，做试吃活动，派宣传单张，做本地化的公众平台宣传，专人收集预售订单，再根据各学校的需求量，统一到

徐闻进行批量采购，再承租一辆货车从产地运输/分发到不同的学校，让当地的组织方进行产品派送，这样一来量就大了，运费成本均摊也就大幅降下来了。我们团队决定以公益的形式向各大高校招募爱心人士加入我们的助农活动，希望大家可以踊跃加入我们，在各大高校里组织开展义卖活动，我们会把所有的销售资金都退还给辛苦的果农伯伯，用大家的行动来温暖果农伯伯一颗劳苦的心。随后我们组织广州地区多个高校热心人士分别落地项目，统一购销。文章一经推出，取得热烈响应，累计公众号文章阅读量达到 5053 次，累计销售菠萝 8000 多斤，近百志愿者参与。



图 9 团队合照



图 10 二维码

Mate 惠发起志愿销售徐闻菠萝文章链接：

<https://mp.weixin.qq.com/s/f1tRYGNID3SBA11AgKDphw>

菠萝那么便宜你不来一个？帮帮滞销的果农们！

mate妹 Mate惠 2016-04-30 19:45

菠萝的海的眼泪

马上就要五一劳动节了
好开心哦
mate妹也要放假啦
约上三五知己去大吃一顿好呢
还是窝在家里撸一局？
好怀念学校小卖部五毛一块的菠萝哦
要不去美丽的“菠萝的海”
吃个大菠萝？

