

# 教师专业实践总结

应用外语与国际交流学院

TAFE专业 蒋琳老师

实践时间：2017年7月11日——2017年8月25日



# 主要内容

- 一 实践单位基本情况
- 二 在实践单位从事工作情况
- 三 在实践单位的实践收获
- 四 对本专业建设课程教学方面的启发

## 一 实践单位基本情况

广州市我和家信息技术有限公司位于广州海珠珠影蓝谷，是一群妈妈在2016年集资创立的小微企业。注册资本50万，员工7人。创始人陈楚华女士系中山大学岭南学院IMBA，在外企有7年的供应链采购经验，也是三个孩子的妈妈。主营业务是亲子活动策划和执行。从2016年来，多次执行参与了中山大学岭南学院的活动，工商银行广州分行，汽车商贸城等企业的亲子活动。

### 主营业务

但...

真正一起玩耍  
真正一起探索  
真正一起成长  
才是高质量陪伴



**MEMORY**  
YOU ARE MY SUNSHINE!!





## 亲子主题活动

- 以高质量陪伴为理念，策划大小一起探索一起成长的亲子活动
- 活动分为科学探索、生存挑战和人文艺术三大板块
- 根据团体情况提供定制化服务

## 亲子主题营销解决方案

根据产品特点，以亲子主题为切入点，  
提供 营销方案  
独立新颖的新顾客开发渠道  
行销以亲身体验和间接广告植入为主，  
传播效果更佳 直接潜在顾客培养以及提  
升品牌美誉度





## 科学探索

3D打印  
趣味化学  
生物博闻



## 生存挑战

1元生存大挑战  
小卖报童挑战  
定向越野  
小财商大智慧



## 人文艺术

尤克里里欢乐弹唱  
会  
魔幻魔术大揭秘  
快乐烘焙派对  
打造萌萌多肉森林  
亲子创意T恤彩绘  
亲子缤纷风筝DIY



## 定制主题活动

岭南亲子嘉年华  
广汽汽车总动员  
工商银行系列主题亲子活动  
广发银行系列主题活动  
华夏银行系列主题  
江南新苑童趣同乐社区活动  
南华书院开笔礼  
文安幼儿园亲子欢乐闯关活动  
珠江帝京幼儿园万圣节活动  
华南碧桂园国际幼儿园万圣节活动  
黄埔育蕾幼儿园圣诞主题活动

.....

## 二 在实践单位从事工作情况

本人主要从事的工作情况：

对企业经营情况的观察和摸索，  
协助企业梳理当下的战略思路，认清发展方向，  
分析企业核心竞争力，发挥自身优势，  
协助收集市场竞争信息，了解业界动态，  
协助完成战略转型设计和设施，  
并独立评估战略短期效果，  
并将继续跟进企业发展经营状况，真实样本观察，为企业做好战略支持的后续服务。

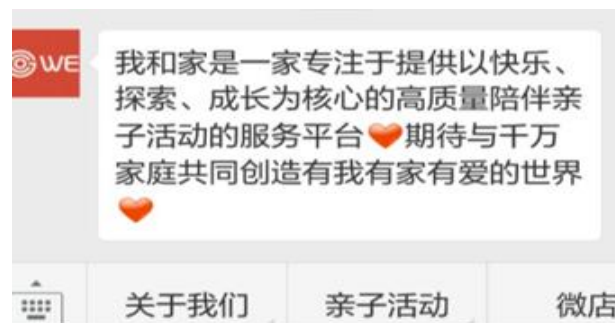


## • A.企业经营情况的观察和摸索

该企业为轻资产性策划服务公司，从2016年起，企业创始人经历一系列的摸索，也走过一段弯路，从居家食品开始，到妈妈学堂的尝试，到2017年初逐步确定企业的经营定位，并稳定企业盈利模式，并在年中得到大力的拓展。

经营定位： 专注于亲子和婚姻的平台

业务模式： 整合资源，为个人和企业亲子短期活动提供策划和活动执行。

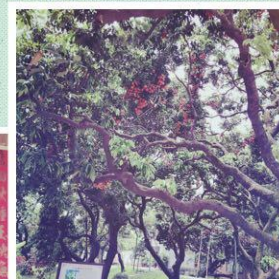






## 亲子闯关

2017/07/05 Guangzhou



PosterLabs

微信公众号介绍



- **B.协助梳理和调整企业当下的经营战略**

- 公司层面策略： 差异化策略，强调专业化                      个性化的服务特色
- 业务层面策略： 主战**B**端， 兼顾**C**端， 采取战略合作联盟模式
- 市场策略: 自媒体营销， 口碑营销， 品牌

人事策略： 自营人员为主， 兼职为辅， 灵    活应对， 规范绩效考核并  
尝试制定实施细则

财务策略： 多方位投资， 开源节流

运营策略： 供应链整合



- C.分析企业核心竞争力

- 总经理，陈楚华，中山大学岭南学院 IMBA，7 年外企连锁店产品开发经验（中山大学校友资源，教练技术课程，潮汕商会等）
- 策划执行能力：独立策划，原创，高效执行
- 地点优越，地铁口，海珠心脏，天河，琶洲都在咫尺
- 学习型企业氛围，年轻人，积极接收新事物

核心优势

新颖

根据不同年龄，设置不同活动主题  
活动形式丰富新颖  
持续创新，吸引目标人群

流量

亲子是主流消费人群的热点痛点  
也是开拓流量的新入口

互动

强调大人和小朋友的互动  
以高质量陪伴为核心理念  
多种欢乐游戏植入、互动紧密

定制

活动形式可根据产品以及营销  
要求进行订制，体验式的植入广告  
传播效果更佳，也直接提升产品的  
美誉度

- **D. 收集市场竞争环境**

- 每周收集周边亲子市场情况，跟踪各竞争对手的发展轨迹，形成周报制度，了解业界动态，形成对照和反思。

- **PEST** 利好多过弊端，

经济 发展稳定，中国已经进入全面小康，称为世界第二大经济体

政治 格局稳定，二胎政策实施，对家庭和亲少年社会关注度高

社会习俗上，对孩子的教育，家庭的相处关系非常重视

技术上，移动和互联网平台技术的普及，信息触手可及，社交活动频繁

总之，各方面都支持亲子项目的发展，并且是刚需。

- **5 Forces**分析

业界为起步阶段，大型竞争者尚不多，

潜在参与者非常多，从媒体，地产，旅游，教育等转型者很多，

消费群体变化大，80后做父母的，价值观多样，并不轻易接受外界影响



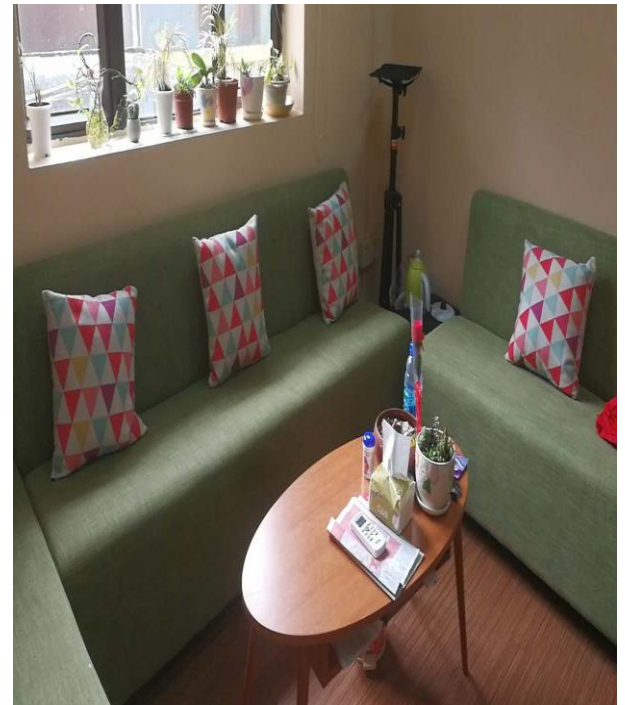
- **E. 协助完成战略转型设计和设施**

- 分析竞争优势和竞争环境，多次探讨后，给出战略转型建议，提出减法规则
- 1. 果断放弃长时间活动策划，（竞争力和整合力不如旅行社和教育机构）
- 2. 基本放弃**C**端，集中在**B**端半日或一日的本市亲子活动，周一到周五在准备，主攻周末**B**端市场，孩子年龄段在**5-10**岁。
- 3. 建立业务联盟，以学校，银行，社区，地产商，**4S**店等为主要业务对象

- F.评估战略短期效果

- 通过战略调整，最明显效果是：

1. 2017年7月实现盈利，摆脱长期亏损情况。收益的获得来源主要是1.供应链整合2.大型B端亲子活动
2. 8月份业务进展顺利
3. 9月后已经陆续有业务洽谈



- **G. 继续跟进企业发展经营状况，真实样本观察**
- 功能性战略突破口需要进一步调整：
- 在市场策略上怎样提升自媒体的影响力（企业公众号阅读量），
- 怎样抓住市场的痛点（服务对象需求），
- 在推广上需要加大力气（渠道开发），
- 各类企业的服务置换（战略联盟），也是未来重点考虑的方向。

### 三 在实践单位的收获

- 1.战略思想的培养离不开学习和思考

在信息爆炸和技术革新的时代，知识获得比较容易，但过滤和消化知识已经非常费时。

手机app中各类音频，声频，视频节目，网红的主持泛滥，需要很高的鉴别能力。

静下心来读书，不吃被咀嚼过的知识，看上去另类，却符合学习过程，

有些容易接受，有些需要思考，反复阅读。

必须留有空间独立思考，并有必要找到可以思想碰撞的人。



## • 2.方向决策和坚持比努力更重要

行动的执行不是盲目的，有什么样的理念，会产生什么样的行为，在没有理清思路的情况下，贸然行动，是没有头绪的，也常常是无用功，即便偶尔的成功，也是小概率事件。一旦确立好，需要坚持。

案例：从公司的前期经历看，没有做过用户需求调查，全凭创业热情，把全职妈妈定为消费群体，认为全力协助她们的成长，开发一系列的妈妈课程，做了一系列的宣传单，都是无用功。最后发现，全职妈妈的时间非常碎片化，无法拿出完整的时间段，这个消费群体的成长认知与职场妈妈完全不同。社区的妈妈群体也因为孩子年龄段不同群体分类不同。经过分析后，这一群体不匹配公司业务，果断做减法，放弃。

- **3.战略调整需要得到所有成员的理解和支持**

- 在公司中，人员的学历，年龄，经历，教育背景等差异大，在战略理解上差异非常大，需要有效有技巧的技术沟通和话语方式，才能发动人员工作热情。
- 案例：
- 渠道开拓经理在和社区开拓对接时，并不清楚社区定位在企业业务的定位，主要通过社区中心接洽，多个小区的尝试后并没有突破，决定放弃。而后，总经理通过白云社区介绍，发现社区的接洽点。对此，渠道经理备受打击，觉得自己能力不够，最终辞职。

- 4.纸上得来总觉浅，绝知此事要躬行

- 《三字经》里也说：不学文，但力行，昧理真；但学文，不力行，长浮华。
- 虽然在学校学习，教授战略课程，所有理论耳熟能详，但并没有自己真实案例来说明，往往在通过文字书写的案例解释分析给学生，缺乏真实感，通过本次实习，真实体验了实际真实的企业战略决策和影响，非常深入了解了企业经营的艰辛。在以后的课堂教学，会感同身受企业经验，给没有社会经验的学生们场景设计等。

## 四 对本专业建设课程教学方面的启发

- 1.真实项目可以进课堂

利用学校地理优势，可深入各类企业，在教学中嵌入真实的项目，可以帮忙学生更多地参与，教学相长。

- 2.教师需不间断在企业跟踪行业发展趋势

高职院校的教师要在行业不停充电，不脱离行业，先成为行业能手和专家，掌握某岗位技能，才有底气在讲台，而不会夸夸其谈。

- 3.结合区域发展情况，在教学内容等方面要有前瞻性

学生学习的知识必然有一定滞后性，前瞻的教学内容可缓解一定程度的弊端。珠三角区域在对外贸易，电子商务上都一直走在全国前列，学生就业前景广阔明朗。



- 4.课程设置关联性调整

商务管理类课程，把战略等放在了最后一学期，而课程是属于全局性的，对学生而言，之前太多的细节性课程，需要放置在宏观视野，有一定难度，可以适当提前学习战略思维。

- 5.鼓励学生多外出做兼职，了解企业经营

学生在校学习的都是偏理论，在外兼职，接触社会，接触企业，会让她们有更强的参与感，在实践中思索，熟悉真实运营的企业模式，更好的学习专业，也为进入社会做更好铺垫。

# 附件（本人协助完成）

- 1.人事绩效考核[实施](#)细则
- 2.竞争对手信息[收集](#)周报
- 3.团队员工工作计划[和](#)总结(使用钉钉)