

2022

电商平台大学生就业创业研究报告

RESEARCH REPORT ON EMPLOYMENT AND
ENTREPRENEURSHIP OF COLLEGE STUDENTS
ON E-COMMERCE PLATFORMS

全国普通高校毕业生信息通讯与互联网行业就业创业指导委员会
淘宝
阿里研究院
中国新就业形态研究中心

课题组





目录

一、研究背景	1
二、大学生就业形势分析	1
(一) 青年失业率高，大学生就业压力巨大，创业意愿发生变化	1
(二) 大学生就业的各条通路中，新就业形态潜力大	2
(三) 各级政府出台多项支持大学生就业创业的政策	3
三、大学生在电商平台创业、就业概况	4
(一) 开淘宝店：一种适合大学生的“轻创业”选择	4
(二) 大学生淘宝平台就业创业的特征	5
(三) 淘宝生态中容纳大学生就业的潜力	8
四、他们立志做“关键的少数”：哪些大学生更容易创业成功？	9
(一) 我的专业我做主	9
(二) 年轻一代的创业：兴趣才是 YYDS!	10
(三) “全村的希望”：大学生返乡创业成为新趋势	11
(四) “微光”也闪亮：电商生态中大学生就业者的发展之路	13
五、用挑战点亮成长之路：在电商平台就业创业的收获	14
(一) 不一样的心路历程	14
(二) 挑战带来的收获	15
(三) 淘宝平台大学生创业者能力模型	16
六、创新是对未来最好的选择：电商平台就业创业的优势与前景	19
(一) 创业维度：电商平台为有创新力的大学生提供就业和创业机会	19
(二) 创业维度：电商平台创业赛道广阔	20
(三) 就业维度：电商平台生态中的新职业	21
(四) 就业维度：电商平台吸纳大学生就业创业依然潜力巨大	21
七、困难与建议	22
(一) 困难：电商平台创业者需要平台更多的支持	22
(二) 建议：发展电商产业，持续为大学生就业创业赋能	23
研究方法	25
报告作者	25

图表目录

图 1 2019-2022 年我国 16-24 岁人口城镇调查失业率	2
图 2 2019-2022 年应届大学毕业生去向	2
图 3 淘宝创业者店铺年经营规模分布	4
图 4 淘宝创业者店铺经营品类	5
图 5 淘宝店铺创业群体学历分布情况	5
图 6 淘宝商家经营省份	6
图 7 淘宝商家经营城市	6
图 8 大学生开始创业时间	6
图 9 淘宝平台大学生创业者年龄阶段分布	6
图 10 淘宝平台大学生创业者创业动机	7
图 11 淘宝平台大学生创业者创业资金来源	7
图 12 淘宝平台就业大学生学历水平	8
图 13 淘宝平台商家招用大学生的主要困难	8
图 14 大学生创业群者的户籍与店铺所在地关系分布	11
图 15 淘宝平台大学生创业者能力素质排列	17
图 16 电商平台创业相比于传统创业的优势	19
图 17 电商平台给予创业者的赋能	19
图 18 创业者期待获得的支持	22
图 19 创业者期望政府给予的支持	22
表 1 电商平台大学生创业能力提炼	16
表 2 电商平台生态中的新职业	21

核心发现

本报告通过问卷调查、案例分析、大学生创业者访谈、平台大数据分析等研究方法，描述了大学生在电商平台的就业、创业现状，归纳了电商平台大学生创业者能力模型，总结了大学生在电商平台就业、创业的困难和启示，并提出相应建议。

研究结果显示，淘宝平台吸纳大学生就业创业潜力巨大。根据课题组测算，就业方面，淘宝平台 54.2% 的淘宝店铺团队招录了大学生，各团队平均招聘大学生人数 3.7 人，据此计算淘宝平台吸纳大学生总量约为 2005.4 万人。此外，5% 的网店店铺计划 2022 年 7 月后会继续招聘应届大学毕业生，平均计划招聘大学生人数为 1.67 人，预计可以增加 83.5 万应届大学生就业量。创业方面，毕业两年内的应届毕业大学生在淘宝平台开店的人数规模已达到 51 万，其中女性应届生开店规模达到 14.6 万。

课题组发现电商平台大学生创业者的创业动机，或者与自己在大学时的专业相关，或者是将自身兴趣和爱好转化为创业，或者返乡创业，将家乡的优势产品通过电商平台销售。调研显示，大学生创业的店铺年度经营收入表现更加优秀。与淘宝平台平均营业收入数据相比，大学生创业的网店店铺年营业收入在 120 万 -500 万区间比平均水平高 1.2%；在 500 万 -2000 万区间比平均水平高 2.6%。大学生创业者经营的品类更具有潮流性，更符合年轻人的生活方式。

电商平台中，44.1% 的大学生创业者属于机会型创业者，创业动机包括“挑战自我，获得更多个体发展空间”、“实现自我价值，提升社会地位”、“为社会做贡献、得到社会认可”等。六成以上大学生在积累了一定工作经验后创业，“80 后”、“90 后”创业者成为中流砥柱。珠三角和江浙沪仍是大学生电商平台创业聚集地，占比超过 60%。

课题组构建了电商平台大学生创业者能力模型。大学生创业者评选的创业者能力素质排列依次为：诚实守信、问题解决能力、市场敏锐度、学习能力、抗压能力、责任心、创新能力、领导决策能力、经营管理能力、获得更大成就的动机、团队协作能力、专业能力、有社会责任感、人脉构建能力。诚实守信被大学生创业者视为创业成功的最基本品质，问题解决能力和市场敏锐度是淘宝平台大学生创业者最看重的能力；创业过程中需要创业者“快速学习”；“抗压能力”也是大学生创业者的必备能力之一。

除了平台流量等方面的赋能，天猫双 11 等年度消费季也对带动大学生入淘创业就业起到了正向促进作用。今年在淘宝天猫开店的 00 后毕业生商家，普遍将天猫双 11 当作第一个最重要的节点，是大学生创业者的“首战”，大部分大学生创业者希望抓住时机，测试产品行情和经营思路，为今后经营方向的确立或调整奠定基础。因此，无论是提升销售额还是积累创业能力，天猫双 11 等重要的营销节日都发挥着重要作用。

电商平台大学生创业者也会面临各类困难，他们期望从平台层面获得更多的流量和培训支持，也希望可以通过小额或低息贷款来缓解资金周转压力，希望政府提供补贴、减税降费等政策优惠。

但不论何种压力和困难，本研究可以得出一个坚实的结论，坚持创业梦想不放弃，并脚踏实地完成目标是所有成功的大学生创业者的共通之处。

本报告建议，持续推动政企合作，充分发挥电商平台作用，促进大学生充分高质量就业创业；持续创新教育课程，构建符合当前创业就业需求的教育模式；推动电商平台企业和高校共同打造就业创业实习实践；支持电商平台小微企业发展；打造大学生在电商平台就业创业的标杆和优秀典型。

一、研究背景

数字经济是我国经济发展领域中最活跃的部分。数字经济发展带动了电商平台、共享经济、零工经济等新就业形态出现，扩大了就业创业领域，激发了劳动力市场活力，推动了劳动者技能转型，提升了就业质量，为推动大学生¹更充分、更高质量就业创业提供了新契机，为拓展大学生创新创业能力提供了新空间，为提升大学生就业能力创造了新领域。

电商平台是我国数字经济中发育最早，目前发展最为成熟的领域，也是吸纳就业人数最多的新就业形态之一。有报告显示，2019年阿里巴巴经济生态共蕴含超过6000万个就业机会。其中，电商零售平台共带动就业机会4976万个，有电商平台中的个人卖家、品牌商、服务商、物流商等传统就业形态，也有依托于电商平台的淘宝主播、专业运营师、代运营培训师等新的就业形态²。在电商平台发展中，也有大批大学生成为这一领域中的佼佼者。大学生在电商平台生态系统中找寻职业发展道路，用就业创业实践挑战自我，立志回报社会，对当下全国一千多万大学生如何选择自己的就业方向有重要启示。

本报告聚焦于电商平台发展为大学生就业、创业带来的机遇，通过案例分析、问卷调查、大学生创业者访谈、平台大数据分析等了解大学生通过电商平台就业、创业的现状。课题组于2022年7月通过淘宝平台向平台商家发放问卷，回收有效问卷4047份。本报告希望通过实证数据，充分了解大学生在电商平台就业创业的基本情况，通过真实的案例分析大学生电商平台就业创业的特征和素质模型，用电商生态系统涌现的新机遇发现这一领域带动大学生就业创业的潜力。

二、大学生就业形势分析

（一）青年失业率高，大学生就业压力巨大，创业意愿发生变化

大学生是国家和社会发展的力量。大学生就业问题是牵涉国家、社会、学校、家庭、个人等多重层面的重要社会问题。2022年全国高校毕业生人数首次突破千万，大学生已经成为我国规模最大的首次就业群体。

2022年大学生就业的严峻形势远超往年。图1显示了2019-2022年国家统计局公布的16-24岁人口城镇调查失业率情况³。2022年7月，国家统计局公布我国青年失业率达19.9%，是全国城镇调查失业率的3.69倍。根据历史经验，应届大学毕业生约占青年失业人口的一半，由此可见应届生就业形势严峻。

¹ 本报告中的大学生是指正在接受基础高等教育和专业高等教育还未毕业或受过高等教育已经毕业走进社会的群体，包括全日制、非全日制，专科、本科、硕博士等多个层次。为了方便理解，本报告将接受过或正在接受大专及以上学历教育的人统称大学生。

² 中国人民大学劳动人事学院课题组，《阿里巴巴全生态就业体系与就业质量研究报告》，2020年

³ 我们选取了每年该失业率最高的3个月和当年12月的失业率数据。

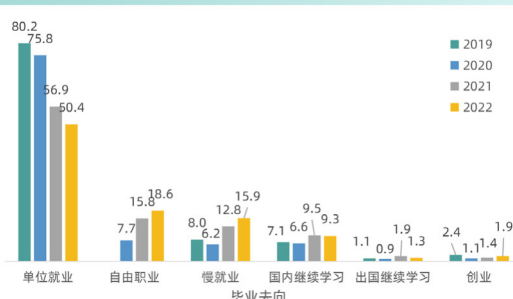
2020年以来，由于新冠疫情反复，经济增速放缓，就业市场不景气，大学生就业压力不断攀升。据智联招聘发布的2020-2022年《大学生就业力调研报告》，截至2022年4月中旬，46.7%的毕业生获得企业邀约，这一比例远低于2021年的62.8%和2019年的75.8%。

同时，应届大学毕业生的就业去向有了较大变化（见图2），在选择毕业去向时，“就业压力”成为最主要的考虑因素。单位就业的大学生比例逐年降低，灵活就业、慢就业比例不断升高。⁴受疫情影响，继续深造的比例有上升趋势，自主创业的比例经历先下降后上升发展过程，在疫情爆发期有所减弱，随着疫情常态化，这一比例又有所上升。《2021中国大学生创业报告》数据显示，在受访的大学生中，96.1%的大学生都曾有过或仍有创业的想法和意愿。

图1 2019-2022年我国16-24岁人口城镇调查失业率



图2 2019-2022年应届大学毕业生去向⁵



（二）大学生就业的各条通路中，新就业形态潜力大

随着数字技术的快速发展和跨界融合，数字经济成为我国发展最快、创新最活跃、辐射最广的经济活动，催生出各类新产业、新业态、新模式，不仅拓宽了大学生的就业路径，也成为大学生“稳就业”的关键着力点。⁶

我国劳动力市场上已经出现了形式多样、类型丰富的新就业形态，主要包括创业式就业者、自由职业者、依托于互联网或市场化资源的多重职业者⁷2020年7月，国家发改委、人社部等13部门联合出台《关于支持新业态新模式健康发展激活消费市场带动扩大就业的意见》，支持大众基于互联网平台开展创新创业活动。数字平台不仅为劳动者提供了灵活就业机会，也为大学生就业创业提供了丰富的沃土。

新就业形态创造了更多就业岗位，衍生了更多就业机会，大学毕业生选择新就业形态的比例呈逐步上升趋势。新就业形态主要涵盖四个领域：电子商务、平台服务市场、在线平台市场、数字经济基础设施。大学生在新就业形态就业主要集中在电商平台、社群经济、网络直播、网约服务等领域。

⁴智联招聘：就业困难大学生群体研究报告 | 互联网数据资讯网 -199IT | 中文互联网数据研究资讯中心 -199IT

⁵智联招聘 2019-2022年《中国大学生就业力调研报告》。

⁶智联招聘：《就业困难大学生群体研究报告》，互联网数据资讯网 -199IT，中文互联网数据研究资讯中心 -199IT

⁷张成刚. 中国新就业形态发展：概念、趋势与政策建议 [J]. 中国培训, 2022(01):85-88

大学毕业生的主要就业渠道中，受新冠疫情影响，传统类型企业，包括私营企业、国有企业、公共就业岗位等对大学生招聘需求有所下降。其他就业渠道如“三支一扶”、“西部计划”、参军入伍等能够解决就业规模有限。为解决出路问题，一部分大学毕业生挤入考研、出国留学、考公务员、考事业编，加剧了竞争，形成“慢就业”现象。不少大学生在毕业后花费 1-2 年时间“二战”、“三战”获得升学或进入编制内就业的机会。

要解决大学生就业难的问题，不仅要继续扩大传统行业的就业岗位规模，还应该发挥电商平台等的新就业形态对大学生就业的拉动作用，挖掘新就业形态中的就业潜力。与传统就业形态相比，新就业形态中劳动力资源的配置效率更高，竞争力更强，长期来看有利于促进创新与增长，从而带动更多就业创业。

（三）各级政府出台多项支持大学生就业创业的政策

我国各级政府高度重视大学生就业创业工作，为支持高校毕业生就业创业提供了大量政策支持。2021 年，教育部成立了全国普通高校毕业生就业创业指导委员会，2021 年 11 月 15 日，教育部发布了《关于做好 2022 届全国普通高校毕业生就业创业工作的通知》。2022 年 5 月 13 日，国务院办公厅印发《关于进一步做好高校毕业生等青年就业创业工作的通知》，对青年就业创业工作做出总体部署。人社部也推出了促进高校毕业生就业创业服务指南，并开启离校未就业高校毕业生服务攻坚行动，全力促进高校大学生就业创业。

多地陆续推出支持高校毕业生就业创业政策，千方百计促进毕业生就业创业。北京市出台关于《北京市支持高校毕业生就业创业若干措施》通知，规定对有创业意愿的北京地区高校毕业生可以免费参加创业培训，对于有资金需求的创业主体，个人创业担保贷款最高贷款额度为 50 万元。广东省发布高校毕业生就业创业扶持政策清单，为大学生就业创业送出补贴大礼包和多项扶持政策，并对招用毕业两年内高校毕业生的小微企业提供社保补贴。浙江省在《关于进一步做好高校毕业生等青年就业创业工作的通知》中明确将多渠道开发就业岗位。辽宁省创新推出高校毕业生就业“万岗计划”。上海发布了《关于助力复工复产实施人才特殊支持举措的通知》，对于毕业于世界排名前 50 名院校的，取消社会保险费缴费基数和缴费时间要求，全职来本市工作后即可直接申办落户；对于毕业于世界排名 51-100 名的，全职来本市工作并缴纳社会保险费满 6 个月后可申办落户。

2020 年，教育部首次明确把“开网店”纳入大学生就业统计指标，在“自主创业”就业类型中，增加了“电子商务创业、利用互联网平台从事经营活动”，其中明确列举了“开设网店”；在“自由职业”就业类型中，则增设了“互联网营销工作者、公众号博主、电子竞技工作者”等。据全国高等学校学生信息咨询与就业指导中心数据统计，2020 届全国高校毕业生以自由职业为主的灵活就业占比为 16.9%，2021 届高校毕业生灵活就业占比为 16.25%。清华大学学生职业发展指导中心发布《清华大学 2021 年毕业生就业质量报告》显示，清华大学 2021 届毕业生灵活就业比例为 13.6%。

三、大学生在电商平台创业、就业概况

（一）开淘宝店：一种适合大学生的“轻创业”选择

资金成本低、投入风险小、运营条件成熟、年轻消费群体聚集等优势，使得开淘宝网店成为大学生探索生活方式、实现收入增长的一种途径，这样的创业方式被称为“轻创业”。经过电商平台多年的发展，大学生在淘宝平台的“轻创业”已经初具规模。

1、淘宝平台应届大学生开店数量突破 50 万

据调研样本显示，在淘宝平台上创业的店主中，有 5.10% 是高校应届毕业生（年龄在 21-25 岁，学历在大学本科及以上）。根据淘宝平台大数据和样本比例估算，毕业两年内的应届毕业大学生在淘宝平台开店的规模达到 51 万⁸，其中女性应届生占淘宝平台创业者比例为 1.46%，规模达到 14.6 万。

在应届大学生创业者中，大专学历占 62.14%，占淘宝平台创业者的 3.17%；本科学历占 35.92%，占淘宝平台创业者的 1.83%；研究生及以上学历占 1.94%，占淘宝平台创业者的 0.10%。

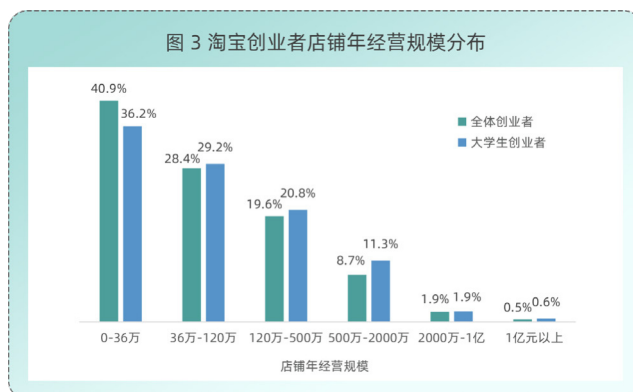
农村户籍应届大学生创业比例远高于城镇户籍，占比全部应届大学生创业比例的 71.36%，占淘宝平台创业者的 3.64%。

此外，据调研样本显示，淘宝店主中大专及以上学历的店主比例是 54.9%。这一数据意味着电商平台创业正在从起步阶段的依靠资源驱动、机会驱动，向知识驱动、技能驱动转换。从业者学历不断提高，说明电商平台创业和就业的要求不断提高，专业性不断增强，行业朝着更加纵深的方向发展。

2、大学生作为店主的网店经营表现更优

营业收入是淘宝店铺发展情况的关键指标。调研数据显示，在所调研的 4047 家网店中，四成店铺年营业收入为 0-36 万，28.4% 的店铺年营业收入为 36 万 -120 万，19.6% 的店铺年营业收入为 120 万 -500 万。

与淘宝平台平均营业收入数据相比，大学生创业的网店店铺年营业收入在 0-36 万区间的占比低于平均 4 个百分点。但在 36 万以上区间的占比高于平均水平。在年营业收入 120 万 -500 万区间，大学生创业店铺比平均水平高 1.2%；在 500 万 -2000 万区间，大学生创业店铺比平均水平高 2.6%（见图 3）。



⁸根据淘宝平台提供的数据，淘宝平台商家规模约为 1000 万户

3. 大学生创业者经营的品类更具有潮流性

调研显示，商家的经营品类中，女装、用品、食品、传统家具等项目依然是消费的主流趋势（见图4）。这些品类中，女装、用品、食品类产品也是大学生创业者的主要经营领域，此外饰品类、宠物类、户外类、工作类、家居类等符合年轻人生活方式的品类在大学生创业的网店中更为突出。

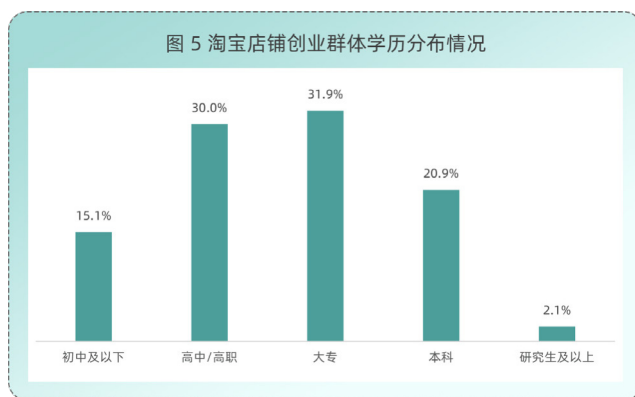
图4 淘宝创业者店铺经营品类



“00后”店铺中服装类仍占主流，但品类更加细化，男装、童装店铺数量逐渐追上女装店铺。在时尚方面，“00后”不再只关注女性消费群体，男性时尚也受到更多关注。另外，“00后”店铺中，3C电子产品、游戏类、玩具类等年轻化品类发展势头正旺。

4. 越来越多大学生加入电商平台创业

随着国家对创新创业教育重视程度的提升，越来越多的大学生把创业作为自己的发展目标。根据调研数据，淘宝平台上大学生创业群体占比已达到54.9%。其中大专比例最高，为31.9%，本科比例为20.9%，研究生的比例为2.1%（见图5）。此外，还有2.5%的创业者目前是在校生，可见，低门槛的电商创业模式，吸引了一部分在学习期间选择兼职创业的大学生尝试。近年来大学生创业群体比例上升，主要是因为“90后”、“00后”大学生们作为互联网时代原住民，他们拥有扎实专业基础知识的同时更熟悉电商平台的运营规则和吸引流量的手段，对互联网环境了解更加透彻。



（二）大学生淘宝平台就业创业的特征

1. 男性大学生创业者的比例明显高于女性

调研样本中，淘宝平台大学生创业者中男性创业者的比例是女性创业者的三倍，男性为73.7%，女性为26.3%，稍高于全平台女性创业者25.5%的平均水平。

2. 珠三角和江浙沪仍是大学生电商平台创业聚集地

由于发展历史、市场发育、交通设施、产业配套、投资环境等不同，我国各省市的创业氛围存在很大差异。珠三角和江浙沪的大学生淘宝商家更为集中（见图6、图7）。经营地位于广东省的大学生淘宝商家占比23.3%，其中广州市、深圳市、佛山市是大学生商家主要聚集城市，总占比达到16.5%；位于浙江省的淘宝商家占比13.5%，其中金华市、杭州市是主要聚集城市，总占比达到7.5%；位于江苏省、山东省、福建省、上海市的大学生淘宝商家占比分别为9.7%、6.2%、4.8%和5.7%。

图 6 淘宝商家经营省份

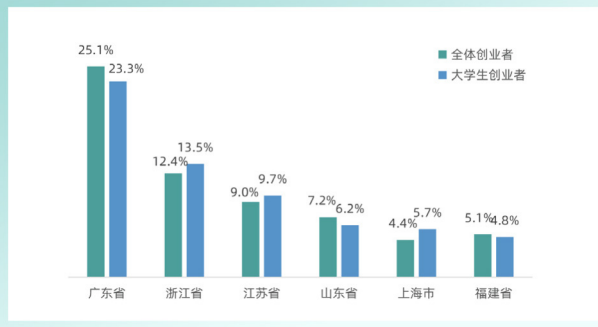
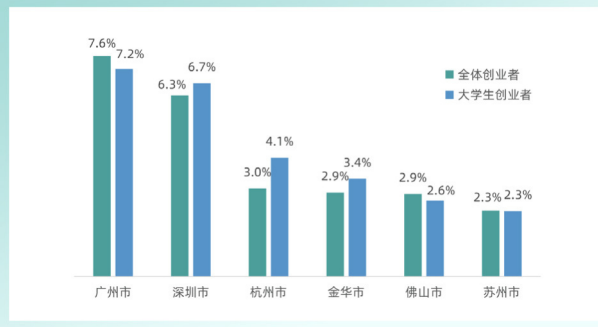


图 7 淘宝商家经营城市



总体上看，选择东部沿海地区作为店铺经营地的大学生淘宝商家占比超过六成。由于东部沿海地区在地理位置、交通运输、劳动力资源等方面存在优势，其创业氛围相比于其他地区较为浓厚，在创业需求、创业服务、创业人才、创业产出上也呈现出较好的表现。这一数据一定程度上反映出，在我国的更多区域，大学生创业空间仍可进一步挖掘。

3. 六成以上大学生在积累了一定工作经验后创业，“80后”、“90后”创业者成为中流砥柱

本次调查显示，大学生第一次创业的平均年龄在 28.9 岁。图 8 显示，23.9% 的大学生在工作 5 年后选择创业，在开始创业各年龄段占比最高；占比第二位的是毕业后即开始创业的大学生，占比为 20.7%；20.3% 的大学生在毕业工作后 3-5 年之内开始创业，19.0% 的大学生在毕业工作后 1-2 年内选择创业；随着工作时间的增加，工作中积累的经验、资金和人脉等有助于大学生选择创业。另外，16.1% 的大学生是在校期间就创业的，毕业后即创业的大学生占比为 20.7%。

在淘宝平台上的大学生创业者横跨“60后”-“00后”。“80后”大学生创业者占比最高为 45.6%，“90后”大学生创业者占比为 41.0%（见图 9）。“80后”和“90后”是劳动力市场的中坚力量，作为淘宝平台的创业商家也发挥着吸纳就业的重要作用。2022 年，第一批“00后”大学毕业生正式进入劳动力市场。在淘宝平台的大学生创业者中，值得注意的是，4.8% 的“00后”也开始创业。

图 8 大学生开始创业时间

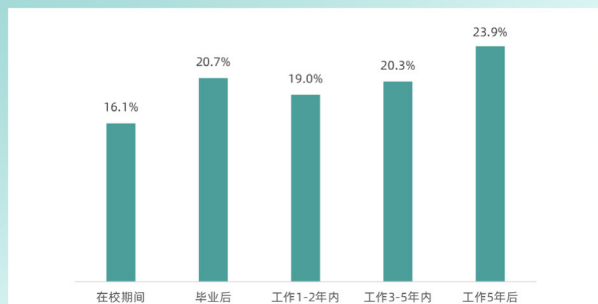
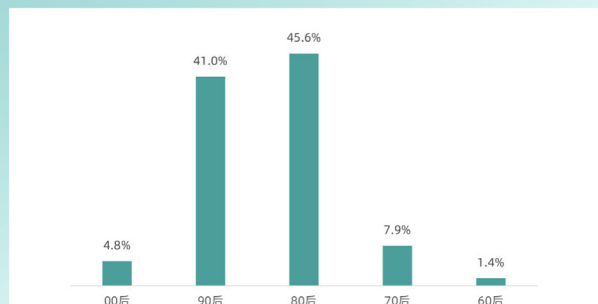


图 9 淘宝平台大学生创业者年龄段分布

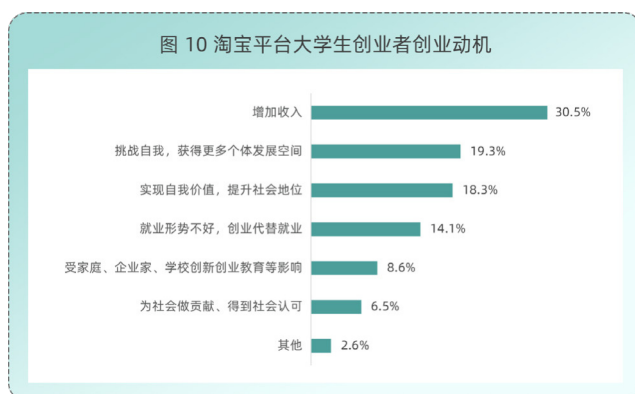


4. 大学生电商平台创业中，机会型创业占比更高

创业动机在很大程度上决定创业者的创业是否能够成功。调查数据显示，30.5%的创业者创业动机是要增加收入。三分之一的创业者想要挑战自我，获得更多个体发展空间，实现自我价值，提升社会地位。

创业方式可以分为机会型创业和生存型创业。机会型创业指的是个体识别到新的商业机会而进行的主动创业，反映了创业质量的升级。生存型创业指的是个体由于找不到其他更好的工作迫于生计而进行的被动创业。我国机会型创业率近年稳定在35%左右，⁹与生存型创业相比，机会型创业具有更好的成长性，更有助于推动经济发展，提升就业水平。

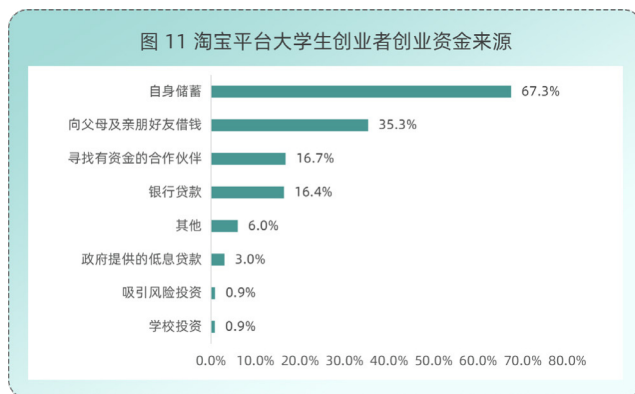
调研样本中，14.1%的创业者是由于就业形势不好而用创业代替就业，这是典型的生存型创业（如图10所示）。19.3%的大学生创业是为了“挑战自我，获得更多个体发展空间”，18.3%的大学生创业是为了“实现自我价值，提升社会地位”，6.5%的大学生创业是为了“为社会做贡献、得到社会认可”，上述创业类型主要为机会型创业。也就是说，电商平台44.1%的大学生创业者属于机会型创业者。



8.6%的创业者是因为在家庭、企业家、学校创新创业教育的影响下选择了创业的道路。6.5%的大学生想要凭借自己的兴趣和专业为社会做贡献，得到社会认可而选择创业，例如一些返乡创业大学生，他们会利用好自身优势，利用所学来建设家乡，带动家乡的经济。还有2.6%的创业者会因为生活习惯、喜欢自由或者家庭而选择创业，自己给自己打工。

5. 自身储蓄成为大学生创业启动资金的主要来源

2011年中国青少年网络协会发表的《全国大学生创业调研报告》中认为，“资金”问题是大学生创业过程中需要面对的首要客观因素。本次调查样本数据显示（见图11），67.3%大学生在创业前期有一定的资金积累。“向父母及亲朋好友借钱”、“寻找有资金的合作伙伴”也是大学生初始创业资金的主要获取渠道。而“银行贷款”、“学校投资”、“政府提供的低息贷款”、“吸引风险投资”等传统意义或官方途径上的大学生创业资金供给渠道，在选择创业的大学生心目中并不理想。



⁹全球创业观察（GEM）官网

6. 大学生创业者初创团队规模不大

在本次调查中，90.9% 大学生创业者的初创团队在 5 人及以下，50.5% 的初创团队由单人或两人组成。在访谈中了解到，大多数创业者在初始创业阶段，愿意与同学一起创业。

7. 大学生创业更善于挖掘经营新领域、运营新方法

调研发现，大学生更擅长利用自己的一技之长，例如提供设计、剪辑等技能服务；此外，大学生善于在竞争相对不激烈、门槛相对较低的小众和垂直领域发现机会，例如园艺；大学生创业者普遍比较重视社群运营，通过线上建群、交流产品与日常的方式，拉近与客户的距离。

（三）淘宝生态中容纳大学生就业的潜力

1. 超 5 成淘宝店铺聘用了大学生

数据样本显示，在淘宝平台中 54.2% 的淘宝店铺团队中招录了大学生，其中，平均各团队大学生人数 3.7 人。由此估算，淘宝平台吸纳大学生总量约为 2005.4 万人。

此外，调研样本中 36.7% 的平台商家计划今年继续增加招聘。其中，有 5% 的平台商家计划今年主要招聘应届大学毕业生，平均计划招聘大学生人数为 1.67 人。

2. 平台商家雇佣的大学生学历分布

雇佣了大学生的平台商家中，大学生的平均数量为 3.7 人，但 75% 的商家大学生数量不超过 4 人，在淘宝商家就业的大学生中，59.8% 是本科大学生，30.7% 是大专学历，博士学历占 2.0%（如图 12）。从平台商家今年计划增加员工类型上看，约 15.8% 的商家预计招聘应届大学毕业生。在学历层次上，大专 / 本科依然是招聘的主要方向。

3. 电商平台商家招聘大学生遇到的主要困难

电商平台商家招聘大学生面临资源、渠道以及岗位与技能不适配等困境。图 13 显示了网店雇用大学生时的主要困难。排在前几位的困难是“工资待遇和工作条件一般，毕业生不愿意来”、“不知道哪里可以找到合适的毕业生”以及“招聘回来不合适”等。

图 12 淘宝平台就业大学生学历水平

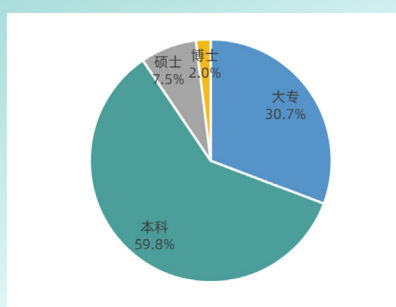


图 13 淘宝平台商家雇用大学生的主要困难



四、他们立志做“关键的少数”：哪些大学生更容易创业成功？

大学生是否应该创业？这问题很难有标准答案。有观点建议大学生不要创业，认为大学生缺乏社会经验，不适合创业。有观点鼓励大学生创业，认为大学里有很优秀的学生，他们适合创业。

对于大学生是否应该创业这个问题，一个中肯的回答是，每个人都是独一无二的。创立微软的比尔盖茨、创立 facebook 的扎克伯格，都是在大学时创业，在对淘宝平台的大学生创业者的访谈中，我们感受到他们每个人都如此不同，他们的背景、潜力和能力差异如此巨大，但一个共同点是，他们都立志成为“关键的少数”。

（一）我的专业我做主

在案例调研中，课题组发现创业者创业动机并非天马行空，大部分创业者的创业与自己所学的专业相关。智联招聘《2022 大学生就业力调研报告》显示，80.1% 的应届毕业生在创业就业时会选择与自己专业对口的领域。随着创业竞争不断加强，大学生创业者也需要具备更扎实的专业知识、技能与更全面的风险管控能力来应对新的创业环境。

95 后新锐设计师把专业变成事业，传递独特品牌理念

女装品牌 fragile heart 易碎商店的创始人席林鸿，本科就读于东华大学服装设计专业（中日合作班）。在日本完成了大三、大四的课程，又进修一年后回到国内开始创业。

席林鸿认为，大学期间所形成的扎实的专业能力基础，是他创业初期最重要助力。东华大学中日联合培养的服装艺术专业通过建立完整的专业课程体系培养学生的综合制衣能力，使学生具备制衣的全套基础技能。在创业开店初期，席林鸿能够独立完成从设计、制图、到打板、坯样、缝纫样衣、再到拍摄、视觉等所有环节。席林鸿认为这些技能都是在校期间锻炼出来的。同时，东华大学在专业培养中注重团队合作能力的培养。席林鸿上大学时的小组作业采取“连坐”制度，一人不合格就全组不及格。这让席林鸿很早就学会团队合作的技巧。“我们在选团队的时候，比选男女朋友还要认真”席林鸿谈到，在选择团队成员时会综合考虑各种因素，确保能力互补。在校的专业课程学习，为他后来创业打下坚实的基础。



图 席林鸿正在认真制作胸针

扎实的专业能力也来自于在校期间的深度实践。席林鸿所在的东华大学服装设计专业（中日合作班）采用校企合作的方式，“白天上课，晚上做作业”，老师也大多来自于业界。这让还在大学阶段的学生就对服装设计行业有了非常深入和清晰的认识。也就是在那时，席林鸿渐渐形成了自己的设计理念。为探寻市场方向，他认真做

品牌调研、市场计划书。为消除父母对于创业的顾虑，他和女友做了详细的创业企划 PPT 向父母展示自己的创业蓝图，最终获得父母的支持。

在实践中继续提升专业能力和综合能力。店铺成立后，如何吸引顾客是首要问题，席林鸿通过短视频平台发布穿搭视频、共享流量等方式引流以扩大品牌知名度。有了一定的顾客基础后，又遇到合作商突然变卦、不守信用、产品质量差等问题，这让席林鸿意识到合同的重要性，加强了法律知识的学习，选择合作商时更多用书面合同来保护彼此的权益。随着订单量的增加，运营跟不上的问题逐渐凸显，席林鸿报名参加了淘宝教育所开设的运营管理课程，并将所学运用到经营中。



图 席林鸿的毕业设计女装在上海时装周展示

席林鸿的案例说明，专业能力仍然是大学生在淘宝平台实现创业目标的重要支撑。在新的创业机遇下，成功的大学生创业群体始终坚持终身学习的理念，在校期间扎实积累专业基础知识，创业后不断提高运营管理、市场营销等创业所需的综合性专业能力。各高校更应将创新创业教育融入专业教育，鼓励学生利用所学所长进行创业就业，从而有效引领创业、推动就业。

（二）年轻一代的创业：兴趣才是 YYDS!

对创业者而言，创业动机一般遵循“潜在兴趣—机会识别—自我实现”的过程。淘宝平台的大学生创业者，对于自己感兴趣的内容充满热情。他们大胆探索，把握机会，逐步发展，最终在实现自身价值的同时实现自己的创业梦想。

以兴趣和热爱为帆做桨，大学生创业者扬帆起航

互联网推动的大娱乐化社会背景下，潮玩市场规模和影响力不断扩大，棉花娃娃在近几年逐渐受到年轻人的喜爱。在“娃圈”娃娃们就是玩家们孩子，“娃妈”是女性棉花娃娃玩家们对自己的称呼。本案例的创业主人公 Kk 子在大学期间接触到了棉花娃娃，也变成了一名“娃妈”。因为对娃衣的喜爱和迷恋，Kk 子逐渐能及时捕捉到脑海中关于娃衣的许多新奇想法，并逐渐将想法付诸实践。她将自己制作娃衣的业余爱好变为了自己的事业。



图 Kk 子店铺的娃衣

Kk 子大学毕业后并没有马上创业，而是先选择在一家电商公司工作。刚开始她只是利用业余时间设计制作娃衣，并且拍照上传到网上。渐渐地，越来越多的人开始关注到她的娃衣。再加上工作中积累了一定的经验和资金，在毕业 2 年后 Kk 子和她的大学室友离职共同创办了三眼猫原创娃衣设计淘宝店。

“（创业后）每天的事情都是很愉悦的，醒来都是笑着的。”谈及创业的感受 Kk 子如是说。“执行力还有勇气，这两个在创业过程中比较重要。”在她看来，一方面许多大学生缺乏试错的勇气；另一方面，大学生不缺新奇的想法，但往往新奇的想法夭折于没有及时着手去做。创业后，Kk 子觉得自己的时间会更充裕，然后能做的事情会更多，“没有上新品的情况下，我们要自己拍照营业，就是我们两个人会找一个地方，中午吃个饭出去找景，拿着公仔还有衣服出去外面拍，一边玩一边拍的。”

将兴趣转化为事业可能就会面临各种压力，但 Kk 子和她的朋友在一起不断克服困难，寻找突破路径。面对代加工工厂收费高昂的问题，Kk 子和她的室友跳出圈内现有的加工工厂，去佛山等地区寻找制作成本更低的合作伙伴。面对疫情期间订单无法发货或是运送不及时导致的退款和资金周转压力，Kk 子更换寄件公司并寻找贷款来缓解资金压力。Kk 子的未来规划就是要实现品牌化。“视觉、包装、设计这些要一体，给别人加深一下这个品牌的印象，这个是我们最大的计划。”



图 Kk 子正在缝制娃衣

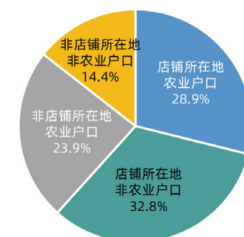
Kk 子和她大学室友的案例，是淘宝平台众多基于兴趣创业的大学生的缩影。将兴趣转化为电商平台创业，需要大学生创业者能够识别出与自己有相同兴趣的消费者群体。淘宝平台提供了面向小众爱好群体的“长尾市场”，使这些具有相同兴趣爱好，但分散在不同地域的消费需求能够在平台上实现聚集，从而为创业者创造了能够产生规模收益的小众市场。

（三）“全村的希望”：大学生返乡创业成为新趋势

随着城镇化水平的提高，受城市虹吸效应的影响，乡村人才流失尤为严重。新形势下，鼓励大学生返乡就业创业有助于解决乡村振兴建设的人才匮乏问题，促进城乡人才之间的合理流动。

不同的创业者选择创业区域时各有考虑。大学生创业者中，农村户籍大学生创业比例为 52.8%，超过非农籍大学生。在家乡创业的农村户籍大学生比例为 28.9%，越来越多农村大学生选择回归家乡，建设家乡（图 14）。

图 14 大学生创业群者的户籍与店铺所在地关系分布



“新国货”里出现了一把木梳：既是创新，也是传承

乡村振兴战略是我国决胜全面小康、实现民族复兴的一项历史任务。越来越多的大学生用自己的技术、知识、才华，为乡村振兴、为家乡发展贡献力量。目前，大学生返乡创业已成为一种趋势，既能缓解与日俱增的大学生就业压力，又能带动地方区域发展。

拥有千年历史的东阳木梳，是如今我国少有的还保留着纯手工制作的梳子。作为非物质文化遗产项目，东阳木梳制作技艺也曾遭遇濒临失传的困境。95后创业者陈浩归的加入，用创新的思维传承了古老的非遗，将这门传统技艺再一次送入大众的生活。

梵沐记的创立源于陈浩归的情怀。2015年，刚刚踏进大学校园的陈浩归，通过一则报道了解到在自己的故乡—誉有“百工之乡”称号的浙江东阳有着一个东阳木梳的非物质文化遗产项目。该项目的文化传承人许立仁先生，年届八旬还未有弟子。“创新是对非遗最好的传承，使用是对非遗最好的保护”。对家乡的热爱、对传统技艺的情怀与对创业之路的坚定在陈浩归心中交织，他毅然拜师，苦心潜学。2018年还未毕业，年仅21岁的陈浩归成为这个“百工之乡”最年轻的非遗传承人，并回到东阳成立了浙江梵沐记工艺美术学院有限公司，专攻东阳木梳的传承、发扬和创新。



图 梵沐记实体展厅

在创业初期，陈浩归也遭受了许多磨难，经验与能力的不足导致了经济损失。但对创业信念的坚定加之对文化传承的担当，让他没有选择放弃，而是主动学习管理运营知识，努力发挥年轻人的特性，化劣势为优势。即使在创业有一定起色后面对资本收购的诱惑，他也不忘创业初心，秉承住“择一事忠一生”的匠人精神。陈浩归说：“家乡有这么好的传统手工艺，我不忍心让它失传！”

大学生返乡创业可以实现个人价值与社会价值的统一。家乡期待着更多高校毕业生返乡就业创业，带来更多新的理念、模式和产业形态。高校毕业生在大城市的就业岗位日趋饱和，也让越来越多的大学生将创业目光聚焦于家乡。电商平台为大学生返乡创业提供了大有可为的事业发展空间。在帮助家乡特色产品走出去、带动家乡父老共同致富的同时，越来越多的大学生创业者也在家乡广阔的舞台上实现了梦想。

（四）“微光”也闪亮：电商生态中大学生就业者的发展之路

不仅创业者，在电商平台上还有大批大学生就业者。借助电商生态快速发展和不断产生的新职业、新岗位，大学生就业者在电商平台上也实现了良好的职业发展。

直播间里不仅可以买农资，还可以学农技

近几年，电商直播与跨境电商发展迅速。电商直播作为一种新型的销售方式，也逐渐获得了传统企业的认可。传统企业也设立了网络营销师的职位，通过电商直播帮助企业开拓市场。

程思宇毕业于河北北方学院，本科专业是动植物检疫。她毕业后没有像身边同学一样继续深造或者在卫生监督或疫病防治等专业对口领域就业，而是通过校招进入了北京精准动物营养研究中心有限公司。刚进入公司，程思宇的工作是电商客服。在客服岗位上，她跟着公司前辈不断熟悉产品、了解专业知识，为今后的职业发展打下了良好的基础。

随着电商直播越来越火热，程思宇所在的公司也开始尝试直播销售。在领导的鼓励下，程思宇从电商客服转型成一名电商主播，在直播间销售公司主打的小动物奶粉产品。与一般的直播间不同的是，程思宇所在的企业为畜牧类的科研企业，粉丝对于主播的专业储备有更高的要求。直播间里，很多农户会问，“这个羊奶粉刚出生的小羊能喝吗？”、“奶粉喝了会拉稀吗？”、“能养活刚出生的小羊吗？”面对这些问题，程思宇积极解答，遇到无法解答的问题，她也会寻求专业人士的帮助。“农户买了自己直播间的奶粉，把自己家的小动物救活了就很有成就感。”看着农户分享过来的小羊的照片和视频，程思宇十分欣慰。

直播不仅考验专业知识，还需要一定的直播技巧。程思宇并不是一个外向的女孩，刚开始直播时，她还有点紧张，一切也都只能慢慢摸索。她通过学习专业培训课程、观看网红直播，提炼直播话术，提高客户转化率。目前，程思宇一个人负责起了公司全部的直播工作。她觉得做了直播的工作后，自己的性格由内向变得开放，专业知识越来越扎实，能够切实解决客户的问题。能够将自己的专业学以致用，程思宇非常有成就感，并表示会将直播工作持续做下去。

直播作为新型的电商销售方式，正呈现出极其火爆的发展态势，与传统电商的产业特点相比，不仅带动了由产品交易关联的上下游行业的就业，而且催生了一系列新就业形态，带动了大量就业机会。除了大众熟知的主播，直播间里还诞生了选品、脚本策划、运营、场控等多种新职业；为大学生创造了更多就业路径。

五、用挑战点亮成长之路：在电商平台就业创业的收获

（一）不一样的心路历程

淘宝平台大学生创业者是 Z 世代青年的典型代表，是互联网的原住民。他们谙熟数字科技、社交媒体与网络购物，更清楚互联网运营的技巧与底层逻辑。他们更加擅长创新、不拘泥于已有框架，拥有更强的学习能力。因而，依托互联网平台创业的他们将比上一代创业者更具优势。

淘宝平台大学生创业者们以网络店铺为载体，将自己的兴趣爱好、专业技能、人文情怀化为创业动力，从 0 到 1 搭建起自己的创业品牌。在这个过程中，由于创业者之间存在的个体差异性，不同的创业动力会形成不同的心理需求，进而形成不同的创业动机和创业行为，淘宝平台大学生创业者便会拥有不一样的心路历程。

相同的 Z 世代，不一样的心路历程

用兴趣构筑创业桥梁，让理想生活变成现实。95 后女孩 Kk 子带着对娃衣的喜爱，将兴趣变成了工作。Kk 子利用自己和圈内画手的设计，实现了拥有同样兴趣爱好的顾客们的需求和期望。在这个过程中，Kk 子认识到，她们不仅给顾客带来了快乐，而且自己的生活也变得更加愉悦和满足。没有公司压力、同龄人围绕在身边、做自己喜欢的事情，这便是她们的理想生活状态。

用专业传达美的态度，让顾客变得更加自信和美好。95 后设计师席林鸿是一家拥有 46.4 万粉丝女装店铺的主理人。他在大学期间攻读服装设计专业，大学毕业后创办了自己的淘宝店铺。席林鸿用自己的专业设计，不仅将对美和时尚的理解传达出来，还守护了万千少女们的心事，让每一位顾客都变得更加自信和美好。

用情怀与责任带动家乡创业，让非遗项目得以创新与传承。陈浩归是一家传承东阳木梳非遗项目店铺的创始人。在大学的一次机缘巧合中，陈浩归了解到家乡东阳木梳这一非遗项目，对其制作流程和工艺十分感兴趣，于是便决定将家乡传统工艺品变得更加艺术化、年轻化，使非遗项目得以创新和传承。

用自己擅长的方式输出，让创业事半功倍。今年毕业的大学生创业者陈卓，是淘宝店铺【植人一生】的创始人，他的团队专注售卖植物，打造植物 IP 化形象。受到父母经营生意的影响，陈卓在大学期间便积极参与了很多创业社团和比赛。毕业后，他和同伴们以植物为载体开始了创业之旅。这是陈卓的第二次创业经历，他凭借积累的创业经验，在相对较短的时间内就做到店铺收益稳步上涨。



图 陈卓和他的植人一生

从淘宝平台大学生创业者们不同的心路历程可以看出，在就业形势严峻的情况下，淘宝平台提供了一个低成本的创业机会。不需要支付店面租金、人工成本等高昂的启动资金，对于大学生创业者而言更需要的是创新的想法和长期坚持。

（二）挑战带来的收获

在运营淘宝店铺过程中，大学生创业者们遇到过工厂停工、单一供应商出货品质不稳定、快递运输不畅、消费者网购欲望下降等各种挑战。也有不少大学生创业者最终失败。但这些挑战和失败还是给淘宝平台的大学生创业者带来了收获。

创业中的挑战开阔了创业思维，有助于大学生形成企业家思维，这也是创业成功的基础之一。创业活动要求创业者敢于提出超越传统思维定势的想法，并在瞬息万变的现实面前果断决策。因此，“创业是一种思维方式”的观点越来越被人们广泛认同。众多研究结论表明，创业中的挑战培养了创业思维，思维在很大程度上决定了大学生创业者的成功率。

创业中的挑战有利于塑造良好的心态，众多研究指出创业可以加强学生承受挫折能力，磨练心性，使大学生能够正确对待失败和挑战，养成知难而进、乐观的态度。

创业的挑战有利于提高大学生创业能力，缓解大学生就业问题。研究表明有创业经历的创业者更容易成功创业，是因为他们拥有创业知识与能力，创业中的挑战提高了他们的机会识别和机会利用能力，提升新企业的资源配置能力和资源利用效率，从而构建了竞争优势。

从创业者到企业家，大学生从电商创业中学到了什么

电商快速发展为大学生带来了新的创业机遇与挑战。创业虽然充满挑战，但也能帮助创业者提升能力。创业中的实际问题会培养大学生解决问题、创新、独立工作思考以及社交和管理等综合能力，进而提高大学生的就业竞争力。同时，创业过程帮助创业者建立开阔的思维，塑造良好的心态，完成从创业者到企业家的转变，实现不同于就业的另一番快速成长。

创业中的挑战可以使创业者从“个人英雄”进化为“团队领袖”，凝聚团队精神，提高自主学习意识，最终形成企业家思维。回乡创业的陈浩归在创业初期发现了自身管理能力的薄弱之处，并意识到创业者的天花板决定了品牌和企业的天花板，只有不断学习才能提高自身核心能力，达到自身天花板。通过不断学习，他对新国货品牌的“道”与“术”有了新理解：“道是产品，是品牌；术是运营，是销售。”95后创业者席林鸿也认为无论创业成功与否，他都具备了一个站在老板的角度上去思考事情意义的能力，这项思维使得他认识事物不再片面，而是考虑的更深刻。

创业中的挑战可以磨练创业者心性，形成心态上的转变。席林鸿创立了“Fragile Heart 易碎商店”，而他却有了一颗不易碎的心。创业初期，从初始的资金问题、销售问题，再到后来的被骗、被恶意投诉，席林鸿一直在调整心态。他认为，困难都有解决的办法。同样，三只猫原创设计创始人也用乐观的态度面对数十万的资金缺口。

创业中的挑战有助于培养创业大学生的创新、解决问题等综合能力。陈浩归一直积极探索品牌创新发展之路，不求速度，更重创新，已拥有 20 多个产品的专利。席林鸿解决了创新中带来的抄袭问题，他申请入驻了阿里平台治理部推出的原创保护平台，借助平台来保护自身利益，没有后顾之忧，原创者有了更多的时间和资源来设计、创新。

（三）淘宝平台大学生创业者能力模型

随着电商平台发展，电商平台大学生创业者数量不断增加，创业者素质不断提高。电商平台大学生创业者不仅需要专业能力，也需要综合能力的支持。

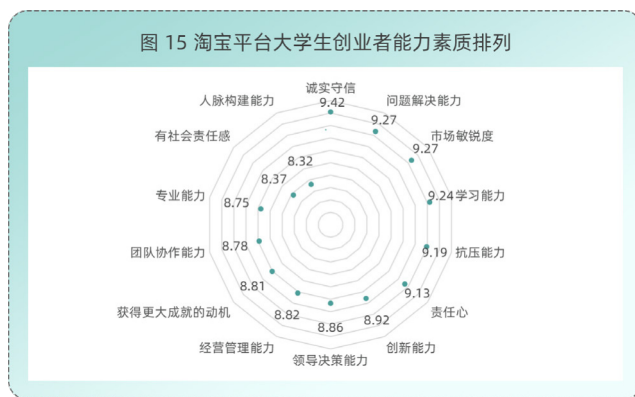
报告课题组根据大学生创业相关文献和对淘宝平台创业大学生的访谈，共形成 281 分钟访谈音频和 6 万多字访谈文稿，提炼出淘宝平台大学生创业者能力要素（见表 1）

表 1 电商平台大学生创业能力提炼

能力要素	访谈内容示例
经营管理能力	“因为我年纪很小，公司里除了个别是自己的同学伙伴，其他人年龄都比我大，我本身不是特别擅长管理的人，所以当时管理起来也非常困难。我也不好意思，所以当时公司的管理方面也出了一些问题。”
领导决策能力	“我作为一个团队的负责人如何去领导这个团队，如何让这个团队变得更有凝聚力，这些本身其实也是一个需要学习的能力。” “如果你创始人能力不够，或者吸引力不足，别人也不愿意加入这个团队跟你一起奋斗，所以到后面我就想的很清楚，其实核心还是我自己。”
团队协作能力	“我们创业以后发现，一个人是很难开好一家店的，一定得是一个团队。作为一个老板，不是花一些钱招了一些人进来之后，就成了一个团队，这可能只是一个团伙。团伙到团队之间还是需要很长时间的磨合。”
问题解决能力	“我觉得创业者需要核心掌握的一个技能，就是对完全未知的事情保持一个心理预期，有个预防在，而且他需要有掌握快速解决问题的能力。”
抗压能力	“资金周转不过来的时候压力就挺大的。再加上海 3 月份开始爆发疫情，刚好那时候我们在找工厂，好几箱都在仓库那里，那个时候压力超级无敌大。” “资金没有着落的时候我会承担更多的压力，在那个期间里我的压力很大，然后也想过放弃，但是还是咬牙挺下来的这样。”
创新能力	“我觉得年轻人比较擅长的是创新，就是因为年轻，因为有这样的创新能力，所以我觉得大学去创业还是很有机会的。”
学习能力	“这个东西我不会，你只能快速的去学习，这种终身学习的能力和主动学习的能力是对于一个初创者来说非常重要的核心能力。” “虽然可能你说也不可能一下子能够成长的那么快，但我只能通过努力学习，通过静下心来脚踏实地。”

能力要素	访谈内容示例
专业能力	“我们自己本身最核心的技能应该是所有我们自己设计的衣服都可以自己做出来，设计、打板、制作、缝纫的完整流程我们都学习过，专业能力这一点非常重要。尤其是创业初期，订单量少，衣服都是我们自己做。”
有社会责任感	“我觉得能够回到家乡，为家乡去传承和创新这样一项非遗项目是比较有意义的一件事情。” “我们都是从小地方出来，来到大城市，我们在大城市学习的4年、7年，甚至更久。我们可以把这样的一些知识和能力，包括我们在大城市的见识和大城市的一些优势，带回到自己的家乡，去推动很多有意义的事情。”
有责任心	“家乡有这么好的传统手工艺，我不忍心让它失传！”
诚实守信	“我们一开始是找圈内的工厂，后面发现工厂他报的价格是比普通工厂正常的价格要贵很多。所以今年，我们就去找一些本地的工厂做了，把成本压下来，但是它们质量是一样的。”
市场敏锐度	“我们是小众中的小众，然后大家都不太接受这种风格，慢慢开始大家觉得可爱型的看腻了，然后觉得我们这种风格的比较特殊一点，然后开始人多起来，那时候是一个月淘宝有几万了，我们就开始全职了。” “你因为是圈子里的人，你就是顾客，你就能发现顾客的痛点，然后你把痛点放大，精细化，这样就只把这个痛点给解决了，你都能把这个品牌给生长出来。核心痛点就是在解决一个人群，这是一个很细分的”。
获得更大成就的动机	“开这家店的最核心的目的，可能并不是说挣钱多少，而是想要把自己好的东西给到对方，然后对方会有一个很热烈的反馈给我们，让我们觉得这件事情非常的有意义和非常的幸福，这种感觉是我们觉得非常美好的。” “我自己当时的想法就是说我希望能够做点自己喜欢的东西，我想要去创办一个品牌或者做一家企业，然后能够去设计点不一样的东西，然后也是想去有商业化运作的这样的想法，”
人脉构建能力	“我们在找投资资金、经验、人脉等等这方面的一些资源的积累，可以说是差不多从零开始，（我们的资源）也是非常薄弱的。” “创业的过程中，有可能是自己创业，有可能会找合伙人，有可能会跟朋友们一起，然后在这个过程中会遇到一些不管是老板也好，或者是一些投资人也好，这样所认识到的那些人脉或者资源都是非常重要的。”

在提炼上述创业能力要素基础上，本报告课题组向电商平台大学生创业者发放问卷，了解影响创业成功的各个创业能力要素的得分，最终形成电商平台大学生创业能力模型。图 15 显示了淘宝平台大学生创业能力模型各个能力项的评分情况，显示大学生创业者认为与创业成功关联度最高创业能力。“诚实守信”是大学生创业者评分最高的能力项。数字经济时代，网上消费者规模不断攀升，创业门槛也变低了，创业者数量不断增加。商家、消费者、第三方厂商共处互联网平台，相互之间信息不对称的程度会逐渐减少，各自的口碑、评价、信誉等方面逐渐呈现公开透明状态。因此，电商平台的发展也在推动商家诚信进步，诚实守信被大学生创业者视为创业成功的最基本品质。



“问题解决能力”和“市场敏锐度”是排名第二、第三的创业能力项。数字化时代，碎片化信息的量级和传播速度大幅提升，电商平台创业者需要具备市场敏锐度，定位目标客户，抢占客户，降低消费者决策所需要依赖的信息差距，把握细分赛道中的增量机会。其中，大学生的创新意识和创新能力就让“新国货”品牌市场份额增加，占领了更多消费者市场。

创业过程中需要创业者快速地学习、快速地掌握吸收并快速地解决问题，因为“没有哪一件事情是可以等一等的”，因此“学习能力”对创业者而言非常重要。创业过程中会遇到专业问题，涉及到产品本身，解决的途径就是不断创新、升级，也有遇到非专业问题，会涉及到资金链、接洽厂商、人员招聘与配置等方面。由于大学生成长经历有限，资金、管理、资源、经验等方面都有所欠缺，只有不断学习、吸收新知识才能解决好问题。

“抗压能力”也是大学生创业者的必备能力之一。大学生创业者充满热情，但创业的现实往往是残酷的。创业者需要坚持下来的顽强毅力，需要面对逆境的良好思维反应方式、意志力和摆脱困境的能力。创业过程中的压力可能来自多个方面，资金、专业、技术、人脉这些因素都是大学生就业创业的短板；在创业过程中创业者可能会疲惫和退缩，也可能受到诱惑，这些都需要创业者强大的抗压能力一一化解。

“责任心”是创业者对自身业务发展和客户期望所愿意承担的职责任务与使命。创业者首先要对创业选择负责，对创业伙伴和员工负责，对客户负责。任何项目的成功、业务的发展都需要富有责任心创业者——那种为追求成功而夜不能寐的人来带领。尽管电商平台大学生创业者较为年轻，但他们敢于承担常人不能承担的责任，愿意做出超越个人狭隘动机的选择，愿意在更广阔的层面创造价值贡献。

创业成功绝不是只拥有一种或几种能力就可以实现的，是对创业者综合能力的全方位考量。除了诚信、市场敏锐度高、抗压、学习、创新能力之外，领导决策能力、经营管理能力、团队协作能力、专业能力、人脉构建能力、有野心、有责任心、社会责任感等对于创业者来说也十分重要。



六、创新是对未来最好的选择：电商平台就业创业的优势与前景

（一）创业维度：电商平台为有创新力的大学生提供就业和创业机会

1. 多重优势加持的电商平台创业

与传统创业形式相比，电商平台创业在多方面具有明显优势。样本数据显示（见图 16），约 48.5% 的创业者认为平台创业准入门槛低，能够为其创业提供可能；约 42.4% 的创业者认为电商平台具有发展成熟、消费群体广泛以及不受时间、地点限制的优势，这两方面的优势为创业者提供了可靠的平台支持、稳定的客户群体和不受限制的发挥空间。

电商平台创业可以节约店面租金等成本，使得投入风险变得相对较低。店铺运营均为线上操作，各个环节连接紧密，提升效率的同时，也降低了运营成本；29.5% 的创业者认为平台创业更加自由，破除了传统创业的局限性，发展空间更为广阔。

电商平台自身品牌的知名度和高流量以及其具有的独特经营模式，也使得电商平台创业相较于传统创业更具优势。电商平台创业具有的优势，为广大创业者提供了新的选择，提高了创业成功率。

2. 电商平台以流量优势，让创业者“自带流量”

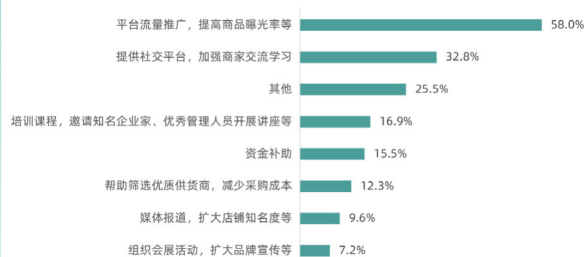
在互联网大数据背景下，电商平台创业不仅需要创业者运营好自己的店铺，同时也需要电商平台给予一定的支持，二者相互配合才能创造出更多的财富收益。样本数据显示（见图 17），电商平台能够为 58.0% 的店铺提供流量推广服务，提高其商品曝光率。面对平台中纷繁复杂的商品种类，流量和曝光率的重要性不言而喻。

约三分之一的创业者能够在平台提供的社交平台上与众多商家一起交流学习，获取经营经验和建议。16.9% 的创业者能够通过平台所提供的培训课程和专业知识讲座，学习店铺运营技巧和管理知识技能。此外，电商平台根据店铺的不同类型、不同阶段和不同需求，在资金补助、降低成本、媒体宣传、市集展览等方面提供了相应的支持，助力电商平台创业者。

图 16 电商平台创业相比于传统创业的优势



图 17 电商平台给予创业者的赋能



3 电商平台助推高校创业教育、就业教育发展

近年来，我国各高校在国家政策支持下，逐渐将大学生创新创业教育与专业教育相结合，以专业教育为基础，开设创业教育课程，提高大学生的创新精神、创业意识和创新创业能力。构建起一套由课程体系、师资队伍、实践教学三位一体有机结合的创新创业教育模式。在这一过程中，以淘宝平台为代表的电商平台成为大学生创业、就业的最佳实践平台。

2018年，“淘宝创业课”开进大学，打开了年轻人的创造力和想象力。作为电商头部企业，淘宝平台具有成熟的电商创业系列课程。2018年9月，北京服装学院迎来一场课程改革，正式将“淘宝创业”纳入公选课之中。在预选课阶段，学生报名人数已超1000人，这门课也由此成为北服校史上“最火爆的公共选修课”。此次淘宝创业课为学生创业提供了最为需要的实战经验。

平台赋能助力大学生创业者突出重围。作为阿里巴巴旗下核心培训平台，淘宝大学在线学习平台整合了阿里集团内外及行业内优势资源，依托专业的师资团队和线上学习系统，把丰富的电商实操干货和案例经验，分享给不同阶段的创业者。淘宝大学与国家开放大学的合作，为大学生创业群体免费开放在线电商创业课程，为全国大学生提供地上创业就业技能辅导。

从创业教育到创业实践，从高校到市场，大学生创业者也为电商平台注入了新鲜的血液，带来更大能量。高校与电商平台合作开展创新创业教育，有利于整合各自的优势资源，促进大学生创新创业良性循环发展。高校通过开展电商直播创新创业实训营、电子商务创业大赛等活动，让大学生参与营销环节和交易过程，全面提高大学生专业能力和职业素质，积极培育大学生的实践能力和就业竞争力，极大提升复合型应用型人才培养质量。

（二）创业维度：电商平台创业赛道广阔

2021年双十一，宠物、潮玩、国潮品牌，以及更细分的护肤品、彩妆、内衣品牌都涌现出了多匹黑马。国风服饰汉服继续火热。新中式糕点、新茶饮品牌等在双11期间都表现不俗。此外，随着后疫情时代的到来，户外运动迎来爆发式增长。以露营为例，据态棒APP提供的数据显示，2022年搜索热度较2021年提升超过200%，除露营外，冲浪板、陆冲板、飞盘等的搜索热度和成交规模均大幅提升，成为消费新赛道。

“新国货”代表着中国年轻一代在创新中不断开拓市场。原来国货产品在中国年轻人消费市场中并没有很高的关注度，在市场的规模没有那么大的情况下，国货品牌创业者成功概率就会低一些。但现在随着新国货的创新、崛起以及被大家广泛认可；越来越多的新兴品牌正抓住这一机会占领消费者市场，成为创业新空间。

（三）就业维度：电商平台生态中的新职业

新业态蓬勃发展，催生一批新职业。以人工智能、大数据、物联网为基础的技术创新不断加快，网红经济等产业链日渐清晰，直播电商、社交电商、内容电商等新业态快速发展。这些都对电商行业的渠道管理、营销方式、商业模式等带来深刻影响，更多新岗位也在涌现。

表 2 电商平台生态中的新职业

淘宝平台新职业名称	淘宝平台新职业介绍
电商主播 电子屏幕上的“导购”与“陪伴”	电商主播是电商直播的灵魂，是一种新兴的营销模式。它作为互联网消费模式下的“导购”，是链接消费者和商家的重要一环，是产品和消费者之间最密切的联系，也能在一定程度上给予消费者陪伴。
直播助理 在线观众与电商主播的沟通桥梁	如果说电商主播是直播带货的灵魂，那么直播助理就是直播的核心。不仅要协助主播介绍产品、把控产品介绍流程，还要及时处理观众的问题，做好消费者与主播沟通的桥梁。
虚拟偶像主播 仿真定制偶像“抢夺”二次元消费者	AI 技术的突破带来了虚拟偶像，虚拟偶像直播的背后是大量技术、运营等岗位。伴随着直播带货逐渐常态化，虚拟偶像领域也逐渐成为电商平台“去顶流化”的一种方式。
主播经纪人 直播间的“造型师”	主播经纪人也称为直播运营，负责整个直播过程和主播的日常运营工作。不仅要挖掘、培养具有潜质的主播，还要根据主播及平台特质，扩大主播的影响力，指导规划主播的发展。
直播选品师 既要懂货，又要懂人，每场直播都是一次“考试”	通过对比产品的质量、口碑和性价比，以及对消费者喜好的考虑，挑选出适合直播间的产品。需要具备较高的市场敏锐度、沟通谈判能力、数据分析能力等。
老照片修复师 寻回褪色的记忆，找到思念的寄托	即运用现代 PS 技术还原记忆中的那个样子，给照片外的人重新穿越岁月的能力。老照片修复师章朝阳说，“情怀和成就感，是处理正常照片无法带来的体验。”全家照、寻亲照、墓碑照，每一张老照片的背后，都是一场耐人寻味的追忆。
肖像漫画师 画笔之下的想象与创造	即通过自己掌握的绘画技术，在新经济、新产业的发展过程中获得新的增收途径的从业者。用自己的爱好和专业养活自己，用自己设计的漫画形象赢得大众的喜爱。
电子产品入殓师 电子废品摇身一变“艺术品”	“00 后”陈兴用拆解并重塑的方式将手机等这些承载人生记忆、见证人生经历的珍贵回忆的电子产品永远留在自己身边。陈兴已经设计制作了上百件作品，他也更愿意把这一职业称作：旧物装裱师。
新农人 扎根广袤农村，为乡村振兴“造血”	即有知识、有能力、有情怀，带动乡村创新创业氛围，拉动农民就业，提高农民收入的从业者。乡村产业新业态新模式不断涌现，衍生出乡村新职业新面孔，大批“新农人”进一步增强了乡村发展动能。
宠物减肥师 引领“它经济”，瞄准宠物健康新风口	即为解决由于宠物老龄化以及疫情影响所导致的宠物肥胖问题的新职业。我国宠物从业人数已达百万人，其中从事宠物医疗和护理的人员约占其中的 10%。
宠物美容师 毛孩子的百变造型“魔法师”	《2020 年中国宠物行业白皮书》显示，我国城镇宠物犬猫数量突破 1 亿只大关，其中近五成宠物主选择到宠物店为宠物进行洗澡美容。宠物美容已经成为很多宠物主人消费的服务，行业规模正在不断变大，对宠物美容师人才的需求量也越来越多。

（四）就业维度：电商平台吸纳大学生就业创业依然潜力巨大

电商平台吸纳大学生就业空间巨大。根据调研样本，54.2% 的淘宝店铺团队中都招录了大学生，平均各团队大学生人数 3.7 人。调研样本显示，5% 的网店店铺计划今年主要招聘应届大学毕业生，平均计划招聘大学生人数为 1.67 人，预计可以增加 83.5 万应届大学生就业量。

七、困难与建议

（一）困难：电商平台创业者需要平台更多的支持

总体来看，电商平台虽然在一定程度上给予了大学生创业者相应的支持，但由于不同创业者在商品类型、生命周期、经营规模、需求等方面存在差异，可能会出现创业者无法获得精准帮助或不了解通过何种途径获得支持的情况。因此，为了更好地满足创业者需求、提供更优质服务，本次调研了解了大学生创业者在政府、平台、高校三个层面所需支持的情况。

样本数据显示（见图 18），85.1% 的创业者期望从平台层面获得更多的流量和培训支持。在互联网大数据背景之下，电商平台创业者若想在纷繁的商品种类中脱颖而出，除了自己能够把控的自然流量之外，还需要平台提供更多的流量支持和运营知识。15.7% 的平台创业者也在降低佣金和物流费用、缩短待收货天数保证资金运转等方面提出了需求。

34.1% 的创业者期望从政府层面获得更多的政策优惠。从选项补充情况的词频图（见图 19）可以看到，资金支持是提及最多的需求，更多的创业者希望可以通过小额或低息贷款来缓解资金周转压力。给予补贴、减税降费也是创业者提及较多的需求。

图 18 创业者期待获得的支持

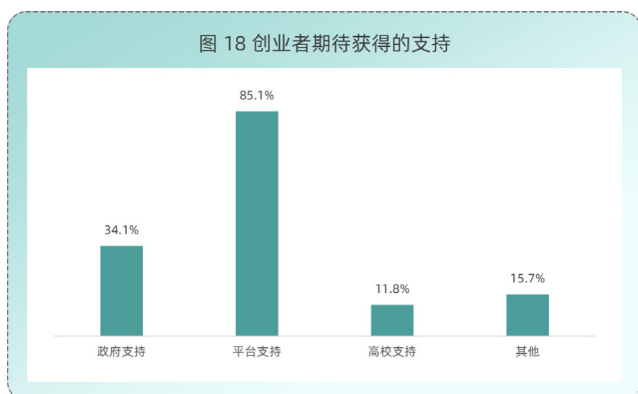


图 19 创业者期望政府给予的支持



11.8% 的创业者期望从高校层面获得就业创业方面的支持。电商平台创业者中大学生创业者占比 54.9%，近两年的应届生创业者占比 5.10%。创业对高校毕业生是一个全新的挑战，高校给予的创业指导能够增加大学生对创业的认知，提升大学生实践和抵抗风险的能力。样本数据显示，创业者在招募大学生时会出现没有招聘渠道、专业技能缺失等困难。因此，有计划招聘大学生的电商平台创业者同时希望高校可以在人才推荐、校企合作、实践方面给予相应的支持。

电商平台已成为我国数字经济和实体经济的重要组成部分，成为提升人民生活品质的重要方式和推动国民经济和社会发展的重要力量。电子商务平台搭建形成了网上统一大市场，打破了时空限制，依托前端活跃的网上消费促进商品、信息、资金的快速流转，大大加速了生产、流通、消费的社会生产循环过程。在电商生态系统发展过程中，各类新职业不断涌现，为大学生就业创业提供了新方向。与新业态相伴，电商平台涌现的新消费趋势也凸显了当代年轻人的创造力。

（二）建议：推动政企合作，持续为大学生就业创业赋能

1. 推动政企合作，启动更多的大学生就业创业专项支持项目

面对持续增加的就业压力，以及日益高涨的大学生创业热情，建议政府、企业多方加强合作，提供丰富的创业就业专项支持项目。例如，2022年，淘宝在全国普通高校毕业生信息通讯与互联网行业就业创业指导委员会的指导下，开启了大学生创业就业扶持计划，为大学生创业者提供专属流量、专属课程等支持，项目启动不到三个月的时间里，就有超过4万名大学生报名开店。建议持续推广此类项目，电商平台为大学生提供更多的创业支持，帮他们“搭好台”。

2. 充分发挥电商平台作用，以专项计划支持大学生高质量创业

一是建议实施“大学生数字经济创业扶持计划”。持续吸引大学生参与数字经济就业创业，特别是在支持东部地区大学生创业就业的基础上，充分挖掘中西部地区就业创业潜力，对返乡创业大学生、中西部电商平台创业大学生提供更多倾斜政策；二是建议设置“大学生数字经济创业专项补贴”。为在数字经济平台创业的大学生提供专项补贴和税费减免，鼓励平台企业与高校共建创新创业虚拟孵化器，建立完善风险分担机制，提高大学生数字经济创业成功率；三是建议政府、平台企业创新大学生就业创业贷款方案。对大学生创业者提供小额或低息贷款缓解资金周转压力。政府做好低息贷款、税收优惠等政策的宣传工作，并对有创新能力的小微店铺给予更多支持。电商平台企业为小微店铺提供更多流量支持和针对性培训指导。

3. 创新教育课程，构建符合当前创业就业需求的教育模式

建议高校继续将大学生创新创业教育与专业教育相结合，以专业教育为基础，开设创业教育课程，提高大学生的创新精神、创业意识和创新创业能力。构建起一套由课程体系、师资队伍、实践教育三位一体有机结合的创新创业教育模式。

4. 推动电商平台企业和高校共同打造就业创业实习实践

对于实践类专业，最好的培养就是在实际岗位历练。进入电商行业的门槛相对不高，但对大学生的实习实践要求比较高，有志于在电商行业发展的在校生应多关注行业信息、多做相关实习和实践。电商企业可与高校多开展云上创新创业大赛等活动，让大学生在校期间就尽早接触创业、接触社会，理论结合实际，并且在企业管理人员的指导下提前适应工作。

加强校企合作，在社会需求强烈，发展趋势明确的方向提前布局专业。加强数字化平台企业与高校合作，通过提供技术平台、教学资源、认证体系，双创合作以及服务保障等形式，为高校教学科研、就业创业提供支撑，以此来改善相关专业的人才培养质量和胜任力结构。

5. 打造大学生在电商平台就业创业的标杆和优秀典型

进一步挖掘大学生在电商平台就业创业方的优秀典型，鼓励支持更多参与方积极参与各类新形态创业。大学生返乡就业创业，已经成为乡村振兴的主力军，对返乡创业大学生“扶上马，送一程”，帮助他们“留得住、发展好”，增强大学生返乡信心。

研究方法

本课题通过案例分析、问卷调研、大学生创业者访谈、平台大数据分析等多种方法。

为确保准确把握大学生在淘宝平台就业创业情况，本研究数据来源采取问卷调查方式。课题组以淘宝商家为调研对象，主要包括大学生商家和员工中有大学生的商家，进行了问卷设计和问卷调查。课题组于 2022 年 7 月通过淘宝平台发放问卷，回收有效问卷 4047 份，其中大学生商家有 2217 家，员工中有大学生的商家有 2190 家。

报告作者

指导专家

申小蓉 全国普通高校毕业生信息通讯与互联网行业就业创业指导委员会主任委员、电子科技大学党委副书记

课题组成员

张成刚 首都经济贸易大学劳动经济学院副教授、中国新就业形态研究中心主任

缙伟华 阿里研究院数字经济与就业中心高级专家

徐 飞 阿里研究院数字经济与就业中心主任

吴承麒 阿里巴巴淘宝市场部高级市场专家

致谢

感谢首都经济贸易大学中国新就业形态研究中心研究助理：陈雅茹、王静怡、靳朝阳、王瑞、孟楠、马雯倩对报告的辛苦付出！

感谢电商平台店主：

陈 卓 植人一生创始人

席林鸿 Fragile Heart 易碎商店创始人

Kk 子 三眼猫原创设计娃娃创始人

陈浩归 梵沐记生活馆创始人

程思宇 北京精准动物营养研究中心有限公司主播

接受课题组访谈

