青荷创业团队自述

2017年五月份，因为创业的梦想，热爱所学专业，组建了创业小分队同年入住淮南师范学院大学生创业孵化中心，开启了创业梦想之路。

入住期间，创业孵化基地的老师带我们进行创业基础训练，市场分析，如何合理的踏出创业的第一步，为后面的创业之路铺垫基础。同时获得学校创业重点资助资金，创业之路正式启航。因学习专业为会展设计，在学校官网上浏览到了“淮南师范学院第二课堂成果展”招标项目书，正与所学专业相符，这是我创业的第一个奋斗目标。仔细浏览了相关招标文件后，对比有了初步的构想，随后召集团队成员进行思维碰撞讨论:“能不能干、怎么干”，经团队成员商量，决定利用学校给予的重点创业扶持资金进行尝试，并注册了淮南市青荷展览服务有限公司，后期“第二课堂成果展”的项目设计开始启动，项目前期进行规划设计，请我们专业老师帮忙指导，设计方案定好之后，与孵化基地指导老师进行沟通，如何控制成本，运算利润，制作标书。期间为能更好的体现设计方案，到广州等地备购施工原材料，与校外创业辅导老师，沟通修改方案，增加方案的可实施性。经过不懈努力，最终得以中标，项目总金额合计19万元，创业的第一个实体项目正式开始，最后“第二课堂成果展”通过校方验收合格，获得一致好评，获得了创业道路上的第一桶金。在校期间，团队已经具体策划实施5次大型展览，共计20份设计方案及相关材料，公司成员全员参与策划设计淮南市第一届文化产业博览会、全员参与第二届文博会的部分方案规划，场馆设计，以及后期服务、承办淮南师范学院艺术与科技“设计师的首聚”作品展、首届餐饮文化节茶艺展示区设计，与安徽某公益服务中心签订合同负责古井贡酒·年份原浆”杯2019年全国大学生品酒技能大赛（ 淮南 赛区）的现场承办，参与六安市金寨县麻埠镇全山村精准扶贫文化宣传项目。

有了第一桶金的成功案例，发现将所学专业技能与实践相结合，这条创业路可以运营下去，经过团队商讨，决定前期向学校各部门，各二级学院做推广，积累经验，增加业务量，通过校内市场过度到现在市场，于是开始制作名片、宣传册等广告用品进行推广，起初运营种类单一，局限于广告设计，印刷等经营范围，并没有达到开始的阶段预期，后继续参与大学生创业孵化中心的创业培训，课下将近阶段运营情况与老师沟通，寻求解决方案，在老师的引导下开始扩宽市场思路，通过技术延伸，增加运营产品的多样性，进行升级改造现有的运行模式。保留原有运行市场的情况下，奋进新的市场，向学生市场进军，在同学之间做推广，增加日常学习用品，文件打印、毕业季拍摄等业务，公司运营情况显著提升。

在此过程中，慢慢遇到了行业竞争压力，运营模式、技术手段、新型材料等竞瞬息万变，不能很快的掌握市场变化，为了减缓竞争压力，与指导老师沟通，寻求其引荐，开始到处去大城市的广告设计公司参观学习，期间在老师的推荐，引导下，在青岛国际会展中心与某会展公司合做青岛国际家居展，4个大展厅现场施工，项目总金额3000万，后期又到青岛、南京、合肥、深圳等会展中心参与广告展，了解最新设备。回到工作室后，总结经验，开始更新技术手段、生产设备，提高产品生产质量、与生产效率，将运营范围再次扩大。

有了一定的创业经验、行业人脉积累，毕业后，以公司运营范围为中心整合资源，将晚会活动灯光、音响设备、节目素材制作，视频拍摄，课程录制等纳入到新的营业范围。创建一条小的产业链，生产链，以保证有更优质的服务，高质量的产品，多元化的运营模式，实现一条龙式服务理念。因业务经营范围增加，在2021年将公司正式更名为淮南青荷文化传媒有限公司。

创业至今，多次参与学校大型晚会活动以及日常广告宣传，与多个淮南社区建立合作进行广告宣传产品设计、制作、安装，参与淮南市文化产业博览会设计方案及部分服务，其他政府，公司宣传晚会活动，在疫情期间将公司搬往一线，组织成员志愿活动，为隔离点提供广告宣传产品制作。