

In the Post-Epidemic Era, How Do University and College Students' Entrepreneurship Break through the Single Point

Xiaoran Wang

School of Arts, Tianjin University of Commerce, Tianjin, 300134, China

Abstract

Compared with the epidemic period, the overall business structure in the post epidemic era has undergone great changes in the supply side, demand side and connection mode. In the past, some high-cost real economy also showed their own vulnerability after the epidemic. What is more noteworthy is that many enterprises do not have the anti vulnerability ability after the epidemic, but a series of online operations such as Nailing and Tencent conference are not equipped with anti vulnerability ability. However, during this period, public software has become the focus of today's commercial market. These enterprises, which have not been affected during the outbreak but can survive better, have one of the most important characteristics in the vuca era, that is, anti vulnerability. At the early stage of their growth, these enterprises have also experienced experiences that are not recognized by the mainstream market, or even excluded and suppressed by enterprises. The process of how these enterprises survive and become rising stars has important reference value for university and college students in the initial stage and early growth stage.

Keywords

break point; inflection point; breakthrough the single point

后疫情时代，大学生创业如何实现单点破局

王啸然

天津商业大学艺术学院，中国·天津 300134

摘要

相较于疫情期间，后疫情时代的整体商业结构在供给侧、需求侧及连接方式上都发生了巨大的变化，过去一些高成本的实体经济在疫情过后也呈现出自身的脆弱性，值得关注的是许多企业在遭遇疫情后是不具备反脆弱能力的，而像钉钉、腾讯会议等一系列线上办公软件却在此期间一马当先，成为当今商业市场的焦点，这些在疫情来袭期间不但没有受到影响反而能生存得更好的企业具备了在VUCA时代最重要的一种特性就是反脆弱，而在这些企业成长的初期也遭遇过不被主流市场认可甚至来自企业内部排挤、打压的经历。这些企业是如何生存下来并且成为后起之秀的过程对大学生创业在起步和早期增长阶段具有重要的借鉴和参考价值。

关键词

破局点；拐点；单点破局

1 企业周期与基业长青

企业在发展的过程中，呈现出一个基础的型S曲线。这个S曲线可以使用任何的行业领域，无论是宏观行业领域、中观企业领域以及微观的产品领域，基本都是S曲线的。一般来说，初创企业在经过一番努力后，在通过了破局点之后开始增长，这个阶段企业不断壮大，业务也随之增加，但无论何种企业一定会遭遇极限点。李善友在《第二曲线》一书中把S曲线概括为一线两点三阶段，他认为过破局点是一个

阶段，破局点到极限点之间是一个阶段，过了极限点之后又是一个阶段。

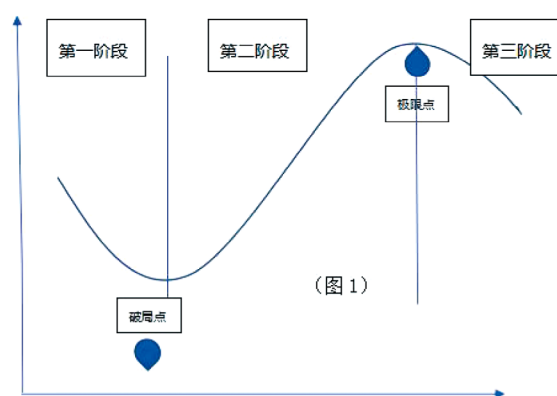


图1 S曲线

【作者简介】王啸然（1985-），男，中国天津人，硕士研究生学位，讲师，从事大学生创新创业研究。

对于许多大学生在创新创业的起步阶段首先要面临的的就是破局点，破局点对于S曲线特别重要。如图1所示，破局点之前需要付出很多，对于前期资本不足的初创企业可能还要冒相对较大的风险，失败的比率非常的大。但过了破局点之后，有一种商业迹象表现为企业自己开始向内生长的力量了，体现在企业能自增长，这种增长带有一种有正反馈的运行机制。简单来说，自增长就是不需要企业总是输出外力给它，不需要过分的强运营、强营销就能自行增长的商业迹象。

遗憾的是，从大尺度的商业历史上看，许多企业并没有过破局点。熊彼特曾指出，95%的企业没有过破局点，而如果企业不能破局点，那么企业所从事的业务，永远是低水平上的重复而已。

对于那些过了破局点的企业有必要注意的就是在企业到达极限点之前就要重启创新的增长引擎。

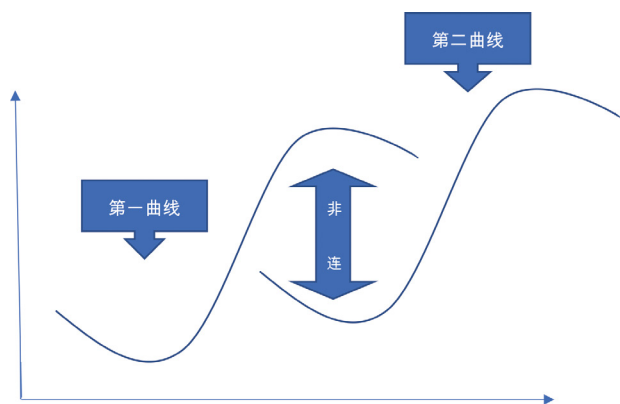


图2 曲线示意图

一个企业如果只是低水平的重复，就无法通过破局点，而当通过破局点后，企业如果在到达极限点之前不能重启增长引擎，形成企业的第二曲线，就会走向低谷甚至灭亡。而基业长青的本质就是企业需要通过不断地创新，不断颠覆原有的已经濒临极限点的业务才能让企业始终保持在基业长青的状态^[1]。

企业从第一曲线跨越到第二曲线的过程是一种非连续性的跨越。克里斯坦森认为企业如果想要引入新业务进行创新，就要形成独立小机构，企业领导层要为其形成保护，从而才能让新兴业务不断壮大形成第二曲线。

对于大学生来讲，大部分大学生在创业之初都是容易跟随主流的价值网络进行创业，但是在这个过程中，大学生创业应该首先回避大型机构的主营业务市场，从市场的边缘入手，通过各种利基市场不断壮大自己的业务，从而实现和现

有大型机构共存的可能。

2 市场红利与企业拐点

破局点的形成并不只是单纯企业努力向上的结果，在供给侧、需求侧和连接方式上，必须在外部有一股十倍速变化的引力。格鲁夫认为任何企业都会遭遇拐点，如图3所示。

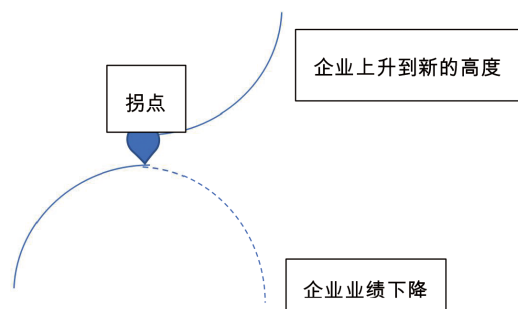


图3 拐点示意图

这个拐点企业要么是昂扬向上，要么是就可能向下，这个拐点就是企业的战略转折点。格鲁夫进一步强调每一个企业所遭遇的所有的战略转折点，都会伴随着某种10倍速的变化。但识别破局点的困境在于，当整体没有发生10倍速变化，而其中一个要素发生10倍速变化的时候，整个商业环境还没有发生变化，从宏观上讲是具有一定的滞后性的，且对于大多数企业或管理者普遍认为没有机会的，但关键的点就在于破局点并不是所有要素或是企业整体或整个行业发生10倍速的变化，而是其中的某一个要素发生变化^[2]。

以字节跳动为例，字节跳动关注到的一个重要外部变化就是在2012年，只能手机的出货量发生了10倍速的变化，在2011年智能手机的出货量是前三年的总和，虽然当时移动互联网还没有被很多人认识到，甚至这期间很少有企业或企业的管理者注意到移动互联网，

但是2012就是移动互联网的开端，而当发现这是一个重要的10倍速要素的时候已经为时已晚，从单一要素的10倍速变化，到行业的整体变化，这个单一要素引导整个行业变化的过程称之为窗口期，从2011-2012年互联网从PC端迁移到手机端的过程，可以称之为智能手机需求这一单一要素10倍速变化到引领互联网行业发生10倍速变化的窗口期。

在大学生创业的过程中，可以从需求侧、供给侧和连接方式上去留意某一要素发生10倍速变化，而这里还有必要支出当下的许多大学生创新创业的比赛都是以资金为导向的，这些项目的申报和比赛结果要求具有时效性、要有快速的变

现能力。而这也是导致大学生创新创业失败的一种10倍速变化的外部引力,大部分大学生在创新创业的过程中,容易受主流价值网络的引力,欠缺识别破局点的能力和对市场整体的认知。需求侧、供给侧和连接上发生十倍速变化的时候,都是值得大学生注意的时候。

3 从0到1,单点破局

乔布斯认为这个世界是0与1的关系,在突破100%以前,99%与0无异只有突破了100%,到了101%时,才叫从0到1,这个从0到1的过程,称之为击穿阈值。阈值可以理解成某个临界点。这不禁让人感受到现实社会的残酷,就像许多人一辈子看似努力,但从未击穿阈值,那么即便很努力也只是一直低水平的重复。

击穿阈值对于企业来讲是极其难的事情,它需要企业将全部力量集中在一点上,力出一孔,才能实现单点破局,华为称之为饱和攻击,就是从最小的切口切入,然后将力量统一在一个点上。在这个聚焦力量前,许多企业或公司其实并不能很好的看清楚一个关键问题,就是把所有力量集中在一点还有一个必要的前提条件,就是需要去砍掉其他的业务,但是对于许多企业或个人,在选择的时候不是难在几个里面挑出一个最优的,把其余排除,而是在许多看似都很好的要素或切口上,选择那个最有可能击穿阈值的去进行单点破局,并且要放弃原有的其他选择。

大学生在创新创业的过程中,要认识到从个人的精力、心力还是到任何企业的资源都是有限的,如果把最核心、最主要的战略方向确定之后,那就要把所有的精兵强将、资源集中在一点上,饱和攻击,才能有机会击穿阈值。同时,在确定了战略后,在要做什么和不要做什么上,要有明确的理性判断,选择并不难,但是放弃那些看似好的对于企业或个

人都是比较痛苦或艰难的。

对于大学生在创业过程中如何找到自己的破局点并实现破局可以通过以下步骤:

第一步:基于理性的判断把可选择的所要破局的范围缩小的最小,在这个步骤中,大学生可以聚焦此前系统里边某一个正在发生10倍速变化的单一要素,把这个最有价值的,最小完整单元总结出来,成为新系统的全部,将单一要素最大化。如果从第一曲线中分析,可以从第一曲线中进行细分拆解,并把拆解出的最小单元做成独立的第二曲线。在《精益创业》一书中,埃里克·莱斯认为:重新聚焦在以前产品的某一个功能上,把这个功能点放大为一个整体,这就是创新。

第二步:在识别出10倍速变化的机会以后,进行战略制定,把所有可以匹配到的资源夯实在这一点上。在这个过程中,要能有取舍的决心,在舍弃上,要舍弃那些看似好的要素,才能让力量真正集中在想要击穿的点上。

4 结语

后疫情时代,许多旧要素发生了10倍速变坏的趋势,一些要素发生了10倍速变好的趋势,例如各种互联网教育的崛起,职业技能培训、新媒体社交的窗口期,无论什么时候,微观到个人做某一个战术性的决策,宏观到你做人生最重要的决策的时候,都应该不断的把注意力聚焦在单一要素上,才能实现单点破局。

参考文献

- [1] 韩锋. 全媒体时代高校校园媒体的融合及其发展[J]. 哈尔滨师范大学社会科学学报, 2018(04):181-183.
- [2] 李传华, 刘文奇, 刘卉, 等. 以创新能力培养为导向的大学生创新训练中心的建设与实践[J]. 湘南学院学报, 2020(02):77-79.