

浙江理工大学研究生团队打造梦想合伙人 学霸创客做生理内衣 为女性做贴心设计

本报记者 林晓莹 腾讯通
黄雅馨 胡琛远

一到生理期,女性朋友会对穿戴的内衣裤做不一样的选择。前不久,浙江理工大学几名研究生组建了一支团队,设计出一款生理内衣。这款内衣,除了拥有普通生理内裤裆部延伸至后腰的松紧带,减少卫生棉的滑动外,还在内裤前侧设置一个可以放置暖宝宝的口袋,吸引了不少女大学生的关注。



牟曦(左二)和她的团队。

除了一般生理内衣特性 内裤还可以放暖宝宝

牟曦是服装学院的一名研二学生,也是创业团队负责人。一头干练的齐耳短发,衬衫配搭牛仔裤,充满活力与拼劲,一看就是个年轻创客。

今年四月,浙江理工大学联合企业共建时尚产业创业孵化园“尚+众创空间”,而牟曦的创业团队是首批入驻。

大多数的消费者在接触到生理内衣这一词时,想必会“二丈和尚摸不着头脑”。而牟曦抓住这个细微市场领域,运营一家致力于创新生理内衣的初创企业。

“我从大二就开始创业做服装,从大的服装领域,调整到内衣类目,再到生理内衣,找到细分领域市场,看到潜力,做突破。”牟曦说,“要突

破就要创新,你看,我们的产品除了现有的防漏等普通生理内裤拥有的特性外,还做了贴心的设计,如会在内裤前侧设置一个可以放置暖宝宝的口袋等。”

产品有特别设计,在新产品推出之前,也会通过插画传递一些属于女孩子的小心思。

“然后我们的生理内衣会从这些主题插画中提取元素,比如说小熊系列和星座系列。”设计总监邓颖说,“女性在生理期的时候会特别脆弱,而我们也想通过产品给女性一份安全感和温暖,围绕关怀和呵护元素。”

牟曦说,她们的产品大多面向年轻的大学生和白领群体,考虑到这一群体的消费水平,产品价格走的是亲民路线。

找到市场空白 做最适合自己的产品

对于任何一位创业冲锋者而言,创业的过程就像是一场打磨产品,打磨心灵的马拉松。牟曦创业多年,一路走来也遇到不少困难,她说,创业需要坚持和积累。

“一开始做这个项目的时候,其实是想给女性生理期时一份贴心的关怀。生理内衣目前来说是有市场需求的,但是却很少人去做,我们做这个也是可以去填补市场的空白,库存量也不会过多。”牟曦说。

而她的团队均是在校研究生,有部分本科生,牟曦说,几乎每个都是学霸,“每个成员专业方向不同,能够做到术业有专攻,各有侧重点,优势互补。”

“有放弃就会有收获。”团队成员赵清瑶是这个团队年龄最小的成员,

也是这个团队个人能力提升最快的成员。“你能通过创业达到自己想要的,为什么要放弃,慢点也值得。”

在多年的创业过程中,牟曦参加了不少大学生创业项目的比赛。“我不是为了拿到名次才去比赛,而是在比赛的过程中,通过汲取一些评委和指导老师的专业意见,去梳理战略思路,学习更科学的商业模式。”

“大多数的创业都以失败告终,失败对于创业者来说,其实是一个常态。因此,创业空有满腔热血但却缺乏理论知识的储备和实践经验的积累其实是很盲目的。”牟曦说,没必要去赶时髦,做最适合自己的就够了,“热忱、能力和市场,三者是缺一不可的”。

“双十一” 大学生参与实战电商客服

昨夜,杭城寒风萧萧,但在下沙大学城的浙江经贸职业技术学院内,却是一片热气腾腾的场面。

为了分担企业压力,同时让学生们感受一把双十一客服的艰辛。浙江经贸职业技术学院与顾家家居股份有限公司、杭州悠可化妆品有限公司合作,让学校电子商务专业学生进行实践。希望大家在实战中学习,在学习

中实战。虽然接近晚上零点,同学们却特别精神,一双双眼睛紧紧盯着屏幕,看着0点倒计时滴答滴答地一秒一秒走过,一双双手牢牢握着鼠标,指针停留在网页的“开始”标签上。

这是该校电子商务专业第5年组织学生参加“双十一”实

习活动,学校共为此次活动提供了200余台电脑,现场布置了厂家的宣传海报、实物模型。

随着零点到来,大批订单霎时涌来,无数个咨询问题都需要一一作答,同学们耐心细致与买家沟通,快速娴熟地处理着订单。指导老师也在旁边紧张地巡视指导。

电子商务专业教研室主任盘红华教授说:“当前学校正在深入推进产教融合、校企合作的人才培养模式,将实现课程内容、教学方式与生产实践对接。而‘双十一’实习是一种产教融合的有益尝试,学校和同学们给公司创造了财富,同时也积累了实战经验,三方受益。”

本报记者 林晓莹
通讯员 邹玉金



校友回到母校。