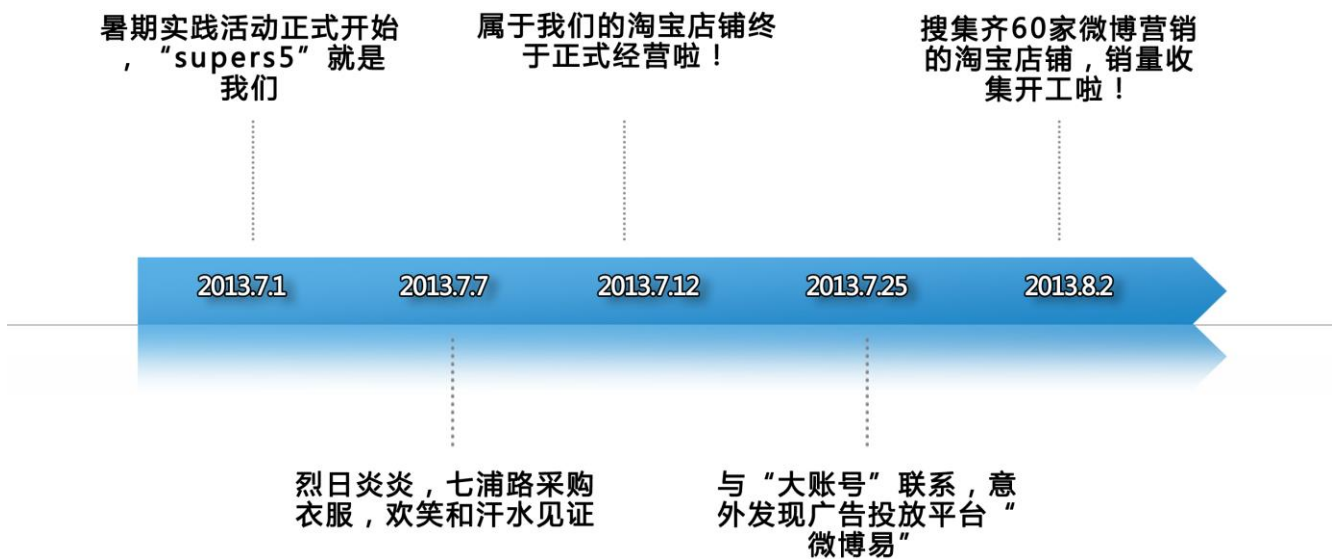


共青团上海财经大学委员会简报

——2013 年暑期社会实践简报专刊第四十一期

[编者按] 时下网络已成为每个人身边不可缺少的部分。网上购物、微博效应等现象已呈现出互联网时代人人紧密、事事关联的社会格局。微博“大账号”的兴起着实在一定程度上影响到网店的销售与买卖，甚至对传统的网店交易产生了一定的舆论效应。面对这样的社会关系，经济学院的 supers5 小组在炎热的 2013 年 7 月的魔都上海会展开怎样的实践行动呢？



[浮光掠影]

SUPERS5——暑期“网店”大作战

2013 年 7 月 1 日，来自经济学院的 Supers5 小组开展了他们的研究课题：“微博‘大账号’营销模式对网店销量的刺激效应——以淘宝、新浪微博为例的实证研究”，主要以网上调研来进行深入研究，该课题题目也充分体现出该项目的特色。

研究微博营销领域的文章并不少见，而且大多都仅仅是研究一些企业通过建立自己的微博来宣传产品、活动的成功案例。而该项目则是另辟蹊径，关注的是资金、人力物力相对弱小的淘宝店铺的微博营销模式。目前，许多淘宝店铺则是通过一些拥有众多粉丝的微博“大账号”来宣传自己的产品，该小组的研究目的就是要了解这种营销模式究竟对淘宝店铺的销量有一个怎样的刺激效果，主要采用

亲身实践开淘宝店铺、向淘宝卖家发放问卷、淘宝网上搜集数据以及和有关人员访谈等形式来进行调研。

7月初，诸位小组成员就马不停蹄得开始准备起此次暑期实践活动，也正是因为暑期实践的特殊性，该调研活动都主要集中在网络上搜集数据，深入了解这种营销模式的具体运作形式等。虽然没有遥远的路途奔波，也没有偏远生活的体验，但此项实践活动更为复杂、更是让小组成员们费尽心思。这项实践活动时长横跨了将近2个月，历时之长也是这次活动的特色之一，预示着活动的艰巨性。

在正式开始活动之前，该小组建立自己的新浪微博账号，名为“上财_supers5”，由于这项实践意义重大，微博的积极效应对于活动和店铺的宣传都是十分必要的。

第一阶段的主要任务是要在新浪微博上搜集到那些帮助淘宝店铺宣传的“大账号”。此项任务主要分给四个女生来完成，由于女生平时上微博

时经常会对一些漂亮衣服格外留意，常常会添加那些宣传淘宝店铺的微博“大账号”，因此搜集起来也会比较容易。仅历时短短3天，搜集好的



微博“大账号”就整理完成。接下来，由唯一一名男生将搜集来的“大账号”按名称、粉丝数来汇总，并在该小组的微博账号上关注这些“大账号”，以便以后数据搜集和沟通事宜。

第二阶段，要与微博“大账号”联系沟通，了解微博广告投放行业都需要有淘宝店铺做基础，开店也是必不可少的一项。起初，该小组准备自己进货开办服装店，7月7日该小组五位同学就一起奔赴“七浦路”购置服装。经过半天的精心挑选，的确购置了一些漂亮的衣服。可是，购置的衣服显然不足以做一个店铺。该小组又在网上经过咨询，多方联系下，他们联系到“摩村科技有限公司”，只要出1000元的加盟费，手把手教他们开网店，并且可以给他们提供货源。这样该小组就可以成功建立起商品

[队员感想]

发微博，经营淘宝小店，填调查问卷，我们的暑期实践正如火如荼地开展着。不论是想各种广告语来宣传我们的小店，还是和各个淘宝卖家沟通采集数据，亦或是去七浦路购置衣服作为商品，大家都一起努力着。虽然有各种各样的困难和阻碍，但这仍是充满欢乐的一段“旅程”！

——郭婉婉

从最初大家提出千奇百怪的想法确定研究题目，到后来我们自己着手开网店，发问卷，集数据，我们像一艘在茫茫大海上孤独行驶的小船，摸索着如何经营好我们的小店，总结着怎样沟通才能让店主填写问卷。这一路上要感谢我们的船长，带着我们见日出见风浪慢慢成长，感谢一路有你们相伴！

——齐健

丰富、像模像样的淘宝店铺。7月12日，店铺正式开张营业。开淘宝店铺远不是赚钱这么简单的意义，它主要是对于后面的沟通、了解淘宝店铺营销的整体情况有着重大意义。

第三阶段，在该小组热火朝天宣传店铺的同时，他们开始试图与微博“大账号”取得联系，了解通过“大账号”宣传店铺的一条微博的价钱。通过与QQ账号沟通，发现原来这些“大账号”并不像他们之前想象的那样自己接生意，而是通过一个名叫“微博易”的广告投放平台，这个平台帮助淘宝店家和微博“大账号”建立商务合作关系。平台上有着关于微博“大账号”的非常全面的信息分析，还提供了一条龙的服务，这是该小组调查研究中的一个重要发现。

第四阶段，了解到交易详情后，该小组要研究通过微博“大账号”宣传后产生的对对淘宝店铺的销量的刺激效应。他们从之前搜集到的微博“大账号”入手，随机挑选一些账号，找到在6月30、7月1日发布的微博。为了后续搜集销量方便，主要挑选宣传单件商品的微博，然后点击这两天微博下的链接进入该店家，随即用word对这些商品的链接和店铺的信誉情况统计。几天时间，他们就搜集了将近60家店铺的详细信息。



第五阶段，向淘宝店家发放问卷。该小组在问卷星上设计了问卷，开始与淘宝店家沟通，协助问卷完成。可是这个过程中，很多店家并不愿意帮助他们。有的时候，甚至要花费两三个小时才能换来一份有效的答卷，不过，组员们都坚持下来了，最终得到了53份有效答卷。

第六阶段，搜集销量，这也是最关键的一步。五个组员共同行动，把之前搜集到的那些商品，从淘宝网的销量记录中统计出6月1日到7月31日的销量，也就是微博宣传前后各一个月的销量情况。这为定量分析、模型的建立提供了完美的数据支持。

到这个阶段，实践活动也算是基本上圆满完成，余下的就是活动课题总结报告的撰写，通过认真的实践，以及对课题的科学分析，该小组也必然会得到有意义的结论，给通过微博“大账号”宣传的淘宝小店一些建议和意见。

那些苦乐心事

——齐健

身为 supers5 的小组长，从召集我的小伙伴们组队，到我们名为“微博‘大账号’营销模式对网店销量的刺激效应——以淘宝、新浪微博为例的实证研究”的研究课题得到立项，再到这个暑期两个月的调查研究，时时都可能遇到惊喜。由于领域的独创性，我们也可能随时陷入泥潭，不知所措。一路走来，有感动、有欢笑甚至还有纠结得快要哭的小心思，虽然整个暑假没有一天是安心的度过的，不过我享受这个过程，我与我的暑期实践共同成长。

由于后续调研的需要，我们需要开一家淘宝店铺，小伙伴们也觉得开个店铺是个很新鲜的事情。开店的初期准备工作可是难为我了，这一切流程对我来说太陌生了，这时在网上发现一条“可以教你教开网店、还是零库存”的微博引起了我的注意。经过我与他们沟通，与他们建立合同关系，也就是给他们一定的加盟费，然后他们帮助我开店，并且为我提供充足的货源。与他们通过传真签合同、办一个属于我们自己的淘宝账号、支付宝账号、银行账户，这一切都要自己亲力亲为，思量着每一个环节的遗漏，实践着很多个人生第一次。虽然很操心，但是却真真切切地有了一种当老板的小快感。当自己的淘宝店铺在 7 月 12 日正式开张时，一家布局精致的小店呈现在我眼前时，成就感油然而生。

随后，联系到一个微博的广告投放平台“微博易”，这个投放平台可是让我眼前一亮。原来这个行业已经初具规模了，每个加入的微博账号都有着详细的交易定价信息，甚至有些名人、明星也加入了该行列，规模之大，令人咋舌。后来还发现了许多类似的平台，看来早就有很多人瞄准了



[队员感想]

两个月的暑期实践丰富了我的暑期生活，让我体验了一个完全不同的假期。从经营我们自己的淘宝网店到收集各种数据，我们团队都付出了很多也收获了很多，运用到了许多学校学到的知识，也学到了许多学校学不到的技能。有辛苦有快乐，总之我度过了一个有意义的暑假。

——杨沁雪

一路有可爱的五个队员们以及热心的市民们，super5 小团队走过来一点也不孤单。加上微博粉丝们和上财社会实践活动有关工作人员的帮助和支持，一路充满着活力和欢笑。这个夏日，我们有了一个共同的记忆，这个难忘的记忆将陪着我们一起走下去。

——齐健

这块商机。平时的我们一般就关注那几个社交平台，互联网上的丰富资源远不止我们了解的那样，的确大开眼界。通过与“微博易”平台的一位工作人员的交谈，他告诉了我很多淘宝店铺宣传的常识和技巧，还对于我这个新开张的小店铺的微博营销提出了建议，他告诉我目前还有很多种更有性价比的营销方式，不要盲目的追求微博营销。

接下来向淘宝店家发问卷，这几乎算是我遇到的最大障碍了。平时“亲~”的淘宝店家，这个时候都是一种很不耐烦的状态。最终在大家的共同努力下，我们还是圆满地完成了任务。其实，在这个过程中我们也充分地体会到人情冷暖，很多事情并没有想象的那么简单。

数据收集工作也是重中之重，两个月的销量，无法直接从淘宝店家那里获得，我们就只好从网页上提供的数据一天天得统计。当然我们五个齐心协力，把将近 60 家店铺的 2 个月销量一一统计了出来，为最后的模型建立提供了数据支持。



对于毫无社会经验，搜集数据也全靠自己的本科生而言，我们这次的实践绝对是具有挑战性的，做着看似不太可能的活动，收集着繁琐到没有人愿意尝试的销量数据。而我们却没有畏惧这一切，没有人走过的路，我们就摸着石头过河，陷入泥潭了就尝试别的路。正是这样我们凭着出身牛犊不怕虎的冲劲和勇气，终于完成了我们的实践，获得了许多书本上学不到的知识，得到了前所未有的成长。在最后，也衷心的感谢我的小伙伴们，大家的期待和支持是我努力去走好每一步、认真去解决每一个问题的最大动力，暑期实践也让我们更熟悉、更信赖彼此，但愿我们之间的友谊长存。

一路走来的暑期实践

——杨沁雪

这是我第二次参加学校的暑期实践活动，基于第一次没有通过立项的失败经历，我格外地珍惜这次的机会，期待着这次的参与可以带给我一个不一样的暑假，一段别样的体验。从确定小组成员开始，我们走过了一段漫长的路程，有悲伤也有欢笑，最感谢的是身边的伙伴，最难以忘怀的是团队的坚持。

我们小组的话题是“微博‘大账号’营销模式对网店销量的刺激效应——以淘宝、新浪微博为例的实证研究”。最初的想法来自于我们厉害的小组长，之后我们以此为中心，开始了各种相关资料的

调查、研究和讨论。经过大家的不懈努力，我们最终完成了小组的策划并且成功立项。对我而言这是一个振奋人心的时刻，有种终于跨过了一道坎的感觉。不过这只意味着一切才刚刚开始。

根据我们的方案，我们计划自己开一家淘宝网店，以微博作为主要的宣传方式，在两个月的时间内对其进行经营，收集分析相关数据。另外我们还设计了专门的问卷，准备发给淘宝店家，通过淘宝店家的协助收集到更多的相关数据。

对于开网店我们知之甚少，这个时候又是我们的小组长将我们带出了困境，通过微博找到了一家帮忙开网店的公司。在我们组长的保驾护航下，一家温馨别致的小店顺利开张了。我们小组成员要轮番看店，还要在微博上发布或转发关于小店的动态，以达到宣传的目的。在我看店的期间，我始终不敢离开电脑，就怕有客人来的时候我刚好不在。在电脑前耗费了一个下午的我没有等到一个客人，却收到了无数帮助提高店铺信誉的广告。好不容易有客人来询问相关情况，却也只聊了寥寥几句。经过这一次的看店体验，我真切地感受到了创业的不易，每一点的成长都要耗费很大的心血。

在开淘宝店铺的同时，发调查问卷的工作也展开了。这是一个更加艰苦的工作，与店家的交流往往不太顺利。有时候刚说明来意，店家那边就不再理睬，有时候则是直接拒绝，还有些店家会不停地向我推销商品。好不容易能够把问卷发过去了，却如泥牛入海，没有了反应。这项工作很费时间，也一次次地挑战着我的耐性。经过全体小组成员的努力，我们最终收集齐了数据，为今后的工作打好了基础。

这无疑是一个让我难忘的暑假，它让我更成熟了，变得更耐心更稳重了。虽然过程有些艰苦，虽然遭遇了许多冷眼，但是我们5个人都坚持了下来，并且一起努力地完成了任务，这才是最值得铭记的一刻。在暑期实践中，我收获了勇气，收获了耐心，收获了友谊，相信在以后的日子里，这将是我一笔宝贵的财富。

