

DAXUESHENG

CHUANGYE JIAOYU YU SHIJIAN ZHIDAO

大学生

创业教育与实践指导



◎ 主 编 查良松

◎ 副主编 包奕峰 陈 江



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY

<http://www.phei.com.cn>

大学生创业教育与实践指导

主 编 查良松

副主编 包奕峰 陈 江



电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

内容简介

本书是一门实用性很强的教程,追求“易懂、实用、可借鉴”为编写宗旨和价值取向。本书共分两部分:大学生创业基础、大学生创业实践。重点介绍创业精神、创业要素、创业运行与管理等相关知识和创业案例的解读,力求将理论和实践相结合。

本书的读者对象是高校创业指导教师、在校大学生及有志于创业的社会人士。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有,侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

大学生创业教育与实践指导 / 查良松主编. — 北京:电子工业出版社, 2015.1

ISBN 978-7-121-25378-2

I. ①大… II. ①查… III. ①大学生—职业选择—高等学校—教学参考资料 IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2014) 第 313565 号

责任编辑:贺志洪 特约编辑:张晓雪 徐 堃

印 刷:三河市鑫金马印装有限公司

装 订:三河市鑫金马印装有限公司

出版发行:电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本:787×1092 1/16 印张:12.75 字数:326.4 千字

版 次:2015 年 1 月第 1 版

印 次:2015 年 12 月第 2 次印刷

印 数:5000 册 定价:27.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题,请向购买书店调换。若书店售缺,请与本社发行部联系,联系及邮购电话:(010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zltz@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线:(010) 88258888

编 委 会

主 编：查良松

副主编：包奕峰 陈 江

编 委：（按姓氏笔画）

丁坚江 丁千容 王晓笛 贝仲杰 冯 维 阮雪刚 朱 峰 宋芳琴
沈 菁 沈军华 张 柳 张 朋 杨 越 陈艳琴 苗春苗 金 冰
金初扬 赵烁宁 钟凤阳 胡 洁 贾 敏 诸葛媛 郭玲珊 章 峰
屠彦奇



21 世纪属于“创业时代”，鼓励和推进创新创业，已成为包括我国在内的许多国家竞相实施的国家战略。创新是以新思维、新发明和新描述为特征的一种概念化过程，是人类特有的认识能力和实践能力，是人类主观能动性的高级表现形式，是民族进步和社会发展的不竭动力。创业是在创新基础上的大胆前行，也是创新精神向创业实践转化的中介。近年来，我国政府从中央到地方都在大力引导和鼓励创业，为创业者营造良好的创业环境，出台了诸多政策制度支持。创业已经成为当今社会一大关注热点，推动着社会经济不断发展。

高校作为人才培养的主阵地，肩负着培养社会经济产业大军领头羊的历史使命，正在将大学生创业数量和创业质量引入高校人才培养质量体系之中，把创新创业作为高校毕业生就业及未来发展的重要途径。据浙江省教育评估院对省内 102 所高校 16.8 万 2013 届毕业生调查统计，全省平均创业率达 4.6%，其中高职专科达到 6.01%，更有一些高校达到 16% 以上的创业率，这是一支非常庞大的大学生创业队伍。调查也显示，大学毕业生通过创新创业不仅可以更好地达到学生自我实现的目标，更可以创造一大批就业岗位，提升社会整体就业水平。这些创业者都通过在大学读书期间的一些创新创业行为实践来积累经验，认识企业，了解市场，从而在毕业创业时寻找到合适的创业项目，彰显了高校开展创业教育的价值引领。

针对当前大学生创业教育、创业实践特点，我们组织了二十余位具有一线创业教育实际经历和经验的教师，编写了这本《大学生创业教育与实践指导》，旨在通过简单易懂的文字和实际案例，传授大学生创业所需的各种知识与技能，唤醒大学生潜在创业意识，树立正确的创业思维，强化



创业能力锻炼。也为高校从事创业教育的教师 and 有志于创业的人士作为教学参考和阅读材料之用。

在编写过程中，编写组成员结合自身实际的教学和实践指导，参阅了大量的文献资料，也吸收了许多同行著作的精华。由于编者水平和实践经验的局限，难免有不当之处，敬请同行专家与读者批评指正，也希望大家能不吝赐教，提出宝贵意见与建议，使本书更加完善。同时，因编写引用多样复杂，有些未能一一标注作者，在此表示歉意和谢意。

编 者

2014 年 12 月



第一篇 大学生创业基础	1
第一章 创业的关键要素.....	2
第一节 创业资源	2
孙坚：创业要素与企业家精神	5
8 个途径获取创业第一笔启动资金	8
天使投资人王峰的游戏创业经验分享	16
第二节 机会识别	22
电商创业机会：最容易被互联网影响的 10 种商品	23
时刻准备着——去发掘创业机会	26
雅虎与杨致远	29
史玉柱：企业家的素质，信誉重于生命	37
第三节 创业团队的建设和管理.....	40
创业团队：找对人就成功了 90%.....	41
创业团队该如何沟通与处理矛盾？	49
亲身经历：一个创业团队是怎么 Game Over 的	53
第二章 创业者应具备的精神和品质.....	61
第一节 创业精神	61
创业精神其实是一种综合的管理理念.....	63

第一篇

大学生创业基础

第一章 创业的关键要素

第一节 创业资源

第二节 机会识别

第三节 创业团队的建设和管理

第二章 创业者应具备的精神和品质

第一节 创业精神

第二节 大学生创业需要的素质和品质

第三章 开办企业的流程及其相关手续

第四章 新创企业运行管理

第一节 新创企业的准备

第二节 新创企业管理

第三节 企业经营风险预防



第一章

创业的关键要素

创业的关键要素包括资源、机会、团队。

第一节 创业资源

一、定义

所谓资源，就是指对于某一主体具有支持作用的各种要素的组合。而对于创业者来说，只要是对其创业项目和创业企业的发展有所帮助的要素，都可以归入创业资源的范畴。创业资源当中最基本的资源是人员、资金和创业项目，除此之外还包含了诸如技术支持、销售渠道、咨询机构、潜在顾客甚至政府机构在内的各种内容。主要表现为：创业人才、创业资本、创业机会、创业技术和创业管理等。

二、创业资源条件

主要包括几个方面：

- | | |
|----------|----------------------------------|
| ★ 业务资源 | ——赚钱的模式是什么？ |
| ★ 客户资源 | ——谁来购买？ |
| ★ 技术资源 | ——凭什么赢取客户的信赖？ |
| ★ 经营管理资源 | ——经营能力如何？ |
| ★ 财务资源 | ——是否有足够的启动资金和后续资金？ |
| ★ 行业经验资源 | ——对该行业资讯与常识的积累； |
| ★ 行业准入条件 | ——某些行业受到一些政策保护与限制，需要进入资格或条件； |
| ★ 人力资源条件 | ——是否有合适的专业人才，也许你不专业，但必须有专业人才帮助你。 |

以上资源,创业者不需要 100% 的具备,但至少应具备其中一些重要条件,其他条件可以通过市场化方式来获取。比如,创业者如有足够的财务资源,其他资源欠缺也可以弥补;如果有足够的客户资源,其他资源的欠缺也容易改变。

三、创业资源种类

在创业过程中,按照资源对企业成长的作用我们将其分为两大类,对于直接参与企业日常生产、经营活动的资源,我们称之为要素资源;未直接参与企业生产,但其存在可以极大地提高企业运营的有效性资源,则称之为环境资源。

(一) 要素资源

场地资源	创业场地内部的基础设施建设,例如物业管理、环境安全、网络和通信系统等	
资金资源	资金资源是新创企业进行产品研发、生产销售的资金保证	
人才资源	人才资源是指杰出的、优秀的人力资源,着重强调人力资源的质量。人才资源所带来的智力和技术资源是企业能不断创新的源泉	
管理资源	专业高效的企业管理理念和模式可以保障企业运营方向的正确性和团队的效率	

(二) 环境资源

政策资源	创业活动需要相应的政策扶持,只有在政策允许和鼓励的条件下,企业才能获得更多的国内外人才、贷款、投资、各种服务与优惠等	
------	--	--



信息资源	对于新创企业来说,丰富、及时、准确的信息可争取到更多的生产要素资源,可以为创业者制定研发、采购、生产和销售的决策提供指导和参考	中国IT行业市场规模及预测(2011-2017年) 
科技资源	对于新创企业来说,积极引进寻找有商业价值的科技成果,加强产学研合作,有助于加快产品研发速度,为企业在市场上的竞争提供有力的优势	
品牌资源	新创企业可将大学或优秀企业的品牌,科技园或孵化器的品牌,以及借助社会上有影响力的人士对企业的认可作为利用资源	

四、创业资源的作用

创业者获取创业资源的最终目的是为了组织这些资源追逐并实现创业机会,提高创业绩效和获得创业的成功。无论是要素资源还是环境资源,无论它们是否直接参与企业的生产,它们的存在都会对创业绩效产生积极的影响。

1. 要素资源可以直接促进新创企业的成长

(1) 场地资源:任何企业都要有生产和经营的场所,高科技创业企业也不例外,这是企业存在的首要条件之一。如为科技人员提供舒适的研究开发环境和高速网络通信系统,为市场人员提供便捷的商务中心和配套设施等,将有助于新创企业更快更好地成长。

(2) 资金资源:充足的资金将有助于加速新创企业的发展。高科技新创企业无论是进行产品研发还是生产销售,都需要大量的资金。而且,新创企业往往由于资产不足而缺乏抵押能力,很难从银行得到足够的贷款,这更使得资金资源成为企业高速发展的瓶颈。因此,如何有效地吸收资金资源是每个创业者都极为关注的问题。

(3) 人才资源:人才对于高科技企业的成长和发展已经越来越重要。事实上,当代企业管理中的人才已经由传统的“劳动力”概念转变为“人力资本”的概念。高素质人才的获取和开发,成为了现代企业可持续发展的关键;而对于高科技企业来说,因为其更大的知识比重,人才资源则更为重要。

(4) 管理资源:高科技企业的创业者大多是科技人员出身,他们本身具备较强的

科研能力,但是对于企业管理知识往往有所欠缺,很多高科技创业企业都失败于管理不善,这意味着拥有一套完整而高效的管理制度是新创企业的宝贵资源。当然,在企业缺乏这一资源时,专业的管理咨询策划将有助于提高新创企业的生产和运作效率。

(5) 科技资源:高科技新创企业主要是研发和生产科技产品,科技资源的重要性不言而喻。积极引进寻找有商业价值的科技成果,加强和高校科研院所的产学研合作,将有助于加快产品研制和成型的速度,缩短产品进入市场的时间,为企业的市场竞争提供有力支持。

2. 环境资源可以影响要素资源,并间接促进新创企业的成长

(1) 政策资源:从中国的创业环境看,发展高科技企业需要制定相应的扶持政策,只有在政策允许和鼓励的条件下,新创企业才能获得更多的国内外人才、贷款和投资、具有明确产权关系的科技成果、各种服务和帮助以及场地优惠等。当然,政策资源是公共资源,所有同质的高科技企业都可以享受,但新创企业更应该重视政策资源。

(2) 信息资源:专业机构对于信息的搜集、处理和传递,可以为创业者制定研发、采购、生产和销售的决策提供指导和参考。对于高科技新创企业来说,由于竞争十分激烈,就更加需要丰富、及时、准确的信息,以争取到更多的要素资源。这种信息如果由创业者通过市场调研分析获得,成本可能过高。因此,常常由专业机构提供。

(3) 文化资源:文化资源是企业发展中重要的一环,对于新创企业来说,文化资源尤为珍贵。硅谷成功的一个很重要的原因是因为那里的浓厚文化氛围,如鼓励冒险、容忍失败等。文化,对于创业企业和创业者有着极大的精神激励作用,令新创企业以创业更强的动力和能力有效组合要素并创造价值。

(4) 品牌资源:创业企业所置身的环境也具有一定的品牌效应。例如,优秀的孵化器能为高科技创业企业提供品牌保证,这可以提高政府、投资商和其他企业对在孵企业信誉度的估价,有助于提升新创企业获取资金、人才、科技、管理等资源。创业者要善于利用品牌资源,扩大新创企业和品牌之间的互动,以增强社会影响力。

【阅读模块】

孙坚:创业要素与企业家精神

导语:如家酒店集团 CEO 孙坚想实现自己的商业梦想,你要有将市场撕咬开的“疯狗精神”,还要敢搏,并做到忍受、奉献、牺牲。



想实现自己的商业梦想，你要有将市场撕咬开的“疯狗精神”，还要敢博，并做到忍受、奉献、牺牲

编者按：据搜狐财经 4 月 22 日，在搜狐财经与复旦大学管理学院、每日经济新闻联合举办的“搜狐企业家论坛”上，如家酒店集团 CEO 孙坚就创业和管理等内容，与现场听众分享了自己的心得。回顾了如家的成长历程后，孙坚表示，有梦想、有感染力、有忍耐力的创业者更容易成功。孙坚指出，除了创业者自身应具备的这几点要素外，企业在进入市场时，企业家还要具备敢于“撕”开市场等精神，使企业获得长足发展。

以下为孙坚观点摘录。

如家是一个非常年轻的企业，十年之间，我们从事的是经济型酒店，俗称“招待所”，只不过是加上了“豪华”两个字，所以“豪华招待所”也是我们对经济型酒店的一种诠释。在过去的十年当中，如家是如何从没有成长到今天这样的规模的，我想这不是我一个人能够诠释清楚的，更多的是一群人，一群如家人在这十年当中不断努力的结果，跟大家分享的是我们这群人在这十年过程中的点点滴滴。

我们在创业初始其实是带有目标性的区间，主要是如何去发现机会，发现那些优良的“种子”。其实，你需要关注到客人、市场、行业和产品这四个纬度，只要方向是对的，就可以找到更多“种子”，你的企业就会有一个符合消费者的前提。

中国酒店不是以经济、市场作为主导的商业模式，本身是不能完全市场化的，更不能达到真正意义上的商业投资模型。我们就做了加法和减法，突出了顾客关心的，减去了商业模式本身不能承受，而顾客又不能真正感受到的。需求有“Needs（需要）”和“Wants（想要）”之分，需求是需要解决的实际困难，“Wants（想要）”是一种心理上的期望。找准真实的顾客需求，将其最大化，这最容易击中消费者心理最柔软的部位。

“布种”就是一个创业的过程，你需要认真筛选。实现你的商业模式，需要企

业家精神，第一是“疯狗精神”。2002年，绝大多数人是不知道经济型酒店的，前几年创业的过程中，如家的同事用这样一种精神去“咬”顾客。（他们对顾客说，“请你到我这里住，你体验得好可以再选择，感觉体验不好可以不选择。”十年前，你就是在“求”，求了之后还要“藏”在那边，死皮赖脸地把他们抓过来，靠产品服务留住顾客，所以创业真的不容易。

第二，要有奉献精神。拼搏是有风险的，但企业要敢搏。对于创业企业来说，忍受、奉献、牺牲，这是一定要（有）的。

此外，还要具备主人翁精神。这个店就是你自己的，你把它当做自己的事情来做，这是一个企业能不能做成的重要方面。这是我们在创业过程中两个最重要的要素，一是找到要做什么，二是找到之后就要做，义无反顾地做下去。

很多时候，要考虑如何把你的发展布局形成一种战略。一个好的战略布局，既要有宏观的、对于全国布局的构思，同时还要有局部地、有针对地布局突破。我们第一个进入这个市场，那么我们的先发优势能不能持续，我们能不能比人家 Move 得更快？这就是毛主席的“运动战略”。我要运动，要走得比别人更快。

在酒店发展的核心布局上，必须尊重和捍卫标准。什么叫做标准？我们有如家的“圣经”，从岗位规范到业务学习、职务晋升，每个员工都在朝着一种标准的方向往前走。在创业过程中，一定要在核心布局上专注、坚守，这样才能形成 Stabilization（常态），形成稳定的服务、经营水平。

还有就是归属（感）。邓小平说：“发展是硬道理”，一个企业一定要能够创造一种发展的环境，提供更多的资源平台以及学习和晋升的机会，这样才有更多的人愿意找这种归属。

在企业发展的不同阶段，管理方式也是不一样的。在创业阶段，更多是以小搏大，创造个人英雄主义，因为那时候要的是结果。但是当企业开始（做大后），管理就变成了一种平衡的过程，强调的是建立一种机制、平台和系统，这时个人英雄主义要变成团队英雄主义的概念，不能为了突出一个人影响其他人。企业往大的方向走时，必须要更加系统化和规范化，否则它就很难作为一个整体来运作。

（创业者）首先要有梦想。一定要有信念，坚信终有一天会梦想成真。如果你都不相信它有一天会变成现实，那肯定是不能实现的。

其次，创业者要有感染力。感染力是财富，这张“饼”可能比意大利比萨还美味，这就是它的感染力。

最后，创业者要有忍耐力。因为创业的过程绝对不是一帆风顺的，挫折一定比成就要多，所以如果你不能忍受，不能承受，那么你就早早地不在这个阵营当中



了。作为一个创业企业，看中了这种东西，只要你相信它，就去搏，然后就要争取搏出一个结果出来，谢谢。

资料来源：创业邦，据搜狐财经文字实录整理，有删节。

五、创业资源获取的途径

创业资源的获取主要是指创业者或创业企业通过某种方式获得所需的、必要的以及关键的资源，这也是企业内部与外部相结合的资源整合过程。创业资源获取的途径主要有三类，即购买、联盟和并购。从具体的划分上来说，创业资源获取的途径主要有如下所示的几个具体形式。

途径	解释	特性
个人自筹	利用个人储蓄或向亲戚朋友们借款	这是个人创业资金来源的最有效，也是最便捷的方式。但也潜藏风险和机会性
小额贷款	以解决符合一定条件的待就业人员从事创业经营自筹资金不足的一项贷款业务，包括自谋职业、自主创业或合伙经营和组织起来创业的开办经费和流动资金	其特征是额度较小、无担保、无抵押、服务于贫困人口
风险投资	风险投资是由职业金融家投入到新兴的、迅速发展的、具有巨大竞争潜力的企业中一种权益资本	风险投资旨在促使高新技术成果尽快商品化、产业化，以取得高资本收益的一种投资过程
中小企业创新基金	创新基金目的是通过吸引地方、企业、科技创业投资机构和金融机构中小企业技术创新的投资	创新基金支持的项目应当是符合国家产业政策有望形成新兴产业的高新技术成果转化项目

【阅读模块】

8 个途径获取创业第一笔启动资金

导读：创业伊始，创业者需要一笔启动资金来购买设备和原料、租用办公场地、招聘工作人员等等，这些都需要开支。创业邦之前的文章介绍了8个简便方法估算创业资金，但了解创业启动需要花费多少资金后，第一笔启动资金从何处而来？

很多创业故事都已经告诉我们，富裕的启动资金绝对会帮助你在创业路上少走一些弯路。创业邦总结了8种获取启动资金的方法，还有一些创业前辈们针对每种方式提出的建议，希望对你有所帮助。

1. 自己的积蓄

总的来说，成功的企业家的创业资金有30%来自于自己的积蓄。从萌生创业想法到最终付诸实践，期间过程中总会有机会让你攒下积蓄。“先打工赚钱，再出来创业”也成为了许多创业者的路径规划。



★李立寅（大学生创业者）建议：最好不要盲目创业，尤其是大学生们，可以先在校打工或是先就业。这样不仅可以筹集创业资金，而且能够积累经验和资源。

2. 向家人、朋友借钱

向家人朋友借钱，应该是很多创业者采取的方法。优势是成功几率高、投资和利息条件更优惠，而且能够更快拿到钱。但随之而来的问题也有父母可能会插手公司；如果创业失败，可能会一辈子对他们有负罪感。



★杜开冰（私企老板）建议：借钱，首先要考虑借多少合适。“合适”就是不要贪多，创业资金5万元和150万元，在我看来，对于一个初次创业者，毫无区别。假如都倒闭，存活的时间上也差不多。搞不好，5万元那位通过精打细算，反而还撑得久些。创业应该从力所能及的项目开始。



3. 合伙经营

不少人选择合伙创业的方式来减轻创业初期资金的压力，人多力量大，一个出几万，10万元20万元的启动资金很快凑拢。但是请注意，用了别人的钱创业——虽然只是一部分——就得面对那个人将会给你带来的风险。



★周文明（重庆中交科技股份有限公司董事、总经理）建议：一开始最好是两个人合伙。这样的合伙只需要考虑两个人的创业匹配度：首先你们两个的能力是不是互补。互补的才能发挥最大的作用，否则容易造成内耗和浪费，短板没人能补上，整体能力就会打折扣；其次你们的价值观是否统一；第三，有没有容错能力。出了问题相互指责推诿，所以现在好多合伙创业最后以好友绝交收场。

所以，用别人的钱创业，看着筹资轻松，风险和问题却从资金层面转移到合伙人层面，我们仍然不能放松警惕。

4. 加入孵化器 / 赢取创业基金

很多城市的创业园区、政府机构都有为创业者提供创业基金的政策和孵化器，提供办公的场所和初始基金；一些知名创业扶植服务机构、基金也会定期举办创业大赛、Demo活动。用赢取创业基金的方式筹集创业的“第一桶金”，不失为一个高效、可行的办法。但同时也要求创业者具备足够的实力，从众多申请者中脱颖而出。

如创业邦最近推出的“创新中国孵化计划”，由创业邦天使基金会为每家入孵企业提供50万～200万元的启动资金，帮助创业企业渡过早起最艰难的时刻。

