



创业

教育实用教程

jiaoyu shiyong jiaocheng

刘占山 主编

创业教育实用教程

刘占山 主编

江西人民出版社

图书在版编目(CIP)数据

创业教育实用教程/刘占山主编. —南昌:江西人民出版社,
2007.8

ISBN 978-7-210-03669-2

I. 创... II. 刘... III. 创造教育—高等学校 技术学校
—教材 IV. G40

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2007)第 134516 号

创业教育实用教程

刘占山主编

江西人民出版社出版发行

南昌市红星印刷有限公司印刷 新华书店经销

2007年8月第1版 2007年8月第1次印刷

开本:787毫米×1092毫米 1/16 印张:14.25

字数:280千

ISBN 978-7-210-03669-2 定价:22.80元

江西人民出版社 地址:南昌市三经路47号附1号

邮政编码:330006 传真:6898827 电话:6898893(发行部)

网址:www.jxp-ph.com E-mail:jxp-ph@163.net web@jxp-ph.com

(赣人版图书凡属印刷、装订错误,请随时向承印厂调换)



理念——

创业是推进社会发展的经济实践。
因此,学习本书,要记住的是你的计划、想法和行动,而不仅仅是书中说了什么。

本书编者致力于构建“创业知——
意一行系统”,以给学习者思想的启迪、
行动的激励、向善的导引……

编写说明

“创业教育”的概念提出十几年,我国各类职业院校开展创业教育已积累了相当的经验,编著或引进的教材也不少。但是,与经济发展和就业形势的实际需要相比,与发达国家相比,创业教育工作仍存在一段差距。有资料显示,发达国家职业学校的毕业生,自己创业的比例达到30%,而我国的数字是不到1%。^[注]

世界发达国家的创业教育表现出越来越强的实践性,突出了两方面的要求:第一,教师必须有实战经验,学校加强了与企业、公司的合作,一些企业家也加入到教师队伍,校企合作常态化;第二,学生必须有商业实践,引入实践课程和增加课程中用于实践的时间成为创业教育的必然趋势。相比之下,我们的创业教育在突出实践性的特点和强化实训性的要求方面较大的开掘空间,尤其是如何适应职业院校学生这个特定目标群体所面临的创业和就业实际情况,是我们的创业教育必须解决的一个重大而又实际的问题。这迫使我们认真研究创业教育、学生创业能力与市场实际需要的差距,探讨如何缩短这一差距,使创业教育能够走出一条切合实际需要,有助于提高学生的创业意识、能力和品格的路子。依据这一指导思想,我们编写了这本《创业教育实用教程》。其间,我们感觉到要达到预期目标,难度很大。因此,本书自酝酿到脱稿,三易其稿,费时一年多。

本书注意结合国内外创业的实践,结合职业院校学生的学习特点,重在提高学生的创业意识与能力,本教材的着力点和主要特色是:

一、注重与创业实际结合。创业教材内容必须从创业实践中来,而不是脱离实践的理论学习。本书以“案例”的形式编写,大量引进创业实践中成功的人和事,通过一个个具体生动的案例,引导学生加深创业的体验,开展训练,学习创业,以适应市场经济发展对创业教育的需要,追求创业教育的实际效果。

二、注重创业知识实用化、系统化。创业涉及的知识技能方方面面,十分复杂,创业者在实践中遇到的问题也多种多样,极其复杂,任何教材都难以穷尽创业实践所包含的知识内容。本教材吸收国内外优秀教材的编写方法,从创业实践中抽象出最基本、最实用、最具操作性的知识,设计了12个训练专题。其中,有创业前的各项工作,如创业准备、选项选址、融资办照等;有创业中的管理,如产品质量、营销服务、财务管理和发展规划等;还有创业的风险规避和创业者的品格,如防范风险、回报社会等。本书按照教育的规律,致力于构建比较完整的“创业知一意一行系统”,使学生在较短的时间里学习常规,掌握要领,围绕重点,扎实训练。学生只有在学校学习的基础牢固,重点明确,今后到市场创业时才能知常达变,灵活运用,成功搏击。

[注]引自王明达在中国职业技术教育学会2006年学术年会闭幕式上的讲话。

三、注重学生创业能力训练。创业是一种推动社会发展的经济实践,创业教育也应该着眼于实践,通过实践提高学生的创业能力。本教材“学练并重,知行并重”,着力在创业教育训练实践上有所突破和创新。因此,“实践—理论—实践”是教材的设计思路,每个训练专题下设计了“本课训练提要”、“创业范例”、“实训平台”、“成功启示”、“实践天地”和“参考书目和网站”六个专栏,中间的四个是主要栏目,而其中有两个栏目即一半是训练。

为了教学使用的方便,现将六个栏目的作用分述如下:

1.本课训练提要:每一训练专题都分条提示要点,使学生明确每个训练专题的学习、训练内容。

2.创业范例:根据训练要求,每一训练专题介绍国内外成功的创业范例3—4个。这些范例对创业者成功的思路、方法、步骤都一一介绍清楚,对他们创业的叙述都形象生动,很容易读懂。通过具体生动的实例,引导学生了解专题内容,进入训练,由具体到抽象、循序渐进地体验创业的过程,学习如何创业。

3.实训平台:结合职业院校的学习特点,从创业实际问题中设计一批实训题,帮助学生消化范例内容,为进入创业理论学习做准备。

4.成功启示:从“创业范例”中抽象出若干条对创业有指导作用的理论(或原则),一般是一个范例对应一条理论,每个训练专题有3—4条创业理论。这些理论也就构成这个训练专题的创业理论框架。在阐述上,理论与范例实践结合,做到通俗易懂。

5.实践天地:这些来自创业实践中的实例,是创业者一般都会遇到的问题。通过练习,使学生近距离地了解创业实际中的情况,面对实际,做好创业的心理准备,提高应对能力。

6.参考书目和网站:有的学生想扩大知识面,需要继续精读一些书籍,了解多方面的信息,为此,教材提供了一些参考书目和一二个网站。

本书在每页都留有边空,目的是方便学生在学习时随时做笔记,实现本书提倡的学习理念“学习本书,要记住的是你的计划、想法和行动,而不仅仅是书中说了什么”,同时,这也是一种学习方法的训练和习惯的养成。

《创业教育实用教程》由刘占山、袁吉林、涂明、卢建平策划。本教材的编写,得到中国职业技术教育协会的指导和帮助,各省(市、自治区)职教行政管理和教育研究部门给予了大力支持。张元、张楠、赵铭、许铁军、温惠宇、蒋运均、赵勇为本书提供了有益的资料,侯书森、涂明、葛力力参加了编写工作,全书最后由刘占山、袁吉林、卢建平审定。本教材的出版得到江西人民出版社领导的大力支持。在此,我们向为本教材编写和出版付出大量辛勤劳动的同志表示敬意和谢忱!

尽管编者在突出教材的实践和实训特点方面做了很大的努力,如果读者认真阅读的话,也确实能够发现这本教材的特色,但是,由于创业教育教材的编写在突出实践性方面尚处于探索阶段,本书欠缺之处仍然存在。我们期待职业院校的广大师生在使用过程中,能够及时提出宝贵意见,使本书得到进一步的完善,向着现代创业教材的理想目标再进一步。

编者

2007年8月



编写说明	1
训练 1 创业前的准备	
创业范例 创业九分靠准备	1
实训平台	8
成功启示 创业成功的前提	9
实践天地	16
训练 2 选准一个项目	
创业范例 留心遍地是黄金	19
实训平台	24
成功启示 选项:创业的第一步	25
实践天地	30
训练 3 选对池塘好钓鱼	
创业范例 商地人气足旺财	33
实训平台	39
成功启示 周密考察慎选址	40
实践天地	46
训练 4 筹措资金	
创业范例 兵马未动 粮草先行	53
实训平台	58
成功启示 创业行船赖东风	59
实践天地	65
训练 5 开业证照的办理	
创业范例 证照——开业经营的法律保障	68
实训平台	74
成功启示 齐备的证件是市场的准入证	75
实践天地	89
训练 6 靠质量树立企业形象	
创业范例 质量是最好的市场广告	95
实训平台	100
成功启示 以质量求生存 以优质求发展	101
实践天地	107



训练 7 寻求最佳的促销手段

创业范例 打开市场的“金手指”	112
实训平台	118
成功启示 精心策划;以促销激活市场	120
实践天地	124

训练 8 以激励促管理

创业范例 激励是先进的管理手段	129
实训平台	137
成功启示 管理的精髓在于激励	138
实践天地	144

训练 9 精心管理财务

创业范例 精心管理财务 有效使用资金	149
实训平台	155
成功启示 科学理财 促进发展	157
实践天地	162

训练 10 规划企业的长远发展

创业范例 长远规划 稳步发展	165
实训平台	173
成功启示 高瞻远瞩 脚踏实地	174
实践天地	180

训练 11 时时准备承担风险

创业范例 加强风险防范措施	184
实训平台	188
成功启示 有备无患,把风险变成保险	191
实践天地	197

训练 12 回报社会

创业范例 取之于社会 用之于社会	202
实训平台	208
成功启示 量力而行,为社会承担更多的责任	211
实践天地	218

训练1

创业前的准备

本课训练提要

1. 根据个人的志向、特长与兴趣,确定创业方向,分析自己最适合的创业领域,遵循“爱好萌生事业”的原则。
2. 根据个人实力,尤其是财力状况,确定创业项目,遵循“量力而行”的原则。
3. 确立“信息领先”原则,广泛收集市场信息,了解国家相关法律政策,避免盲目。
4. 树立“风险”意识,对创业的困难与风险作好心理准备,以防半途而废。

创业范例

创业九分靠准备

谁也不能拒绝这个新时代,因为21世纪孕育着数不胜数的希望和机遇;
谁也不能回避这个新时代,因为21世纪为千千万万个创业者提供了实现梦想的土壤和创造奇迹的舞台。

随着时代前行的脚步,越来越多的青年投身于创业的洪流,在创业天地中大显身手,成为时代的骄子。梦想与抱负是他们创业的阳光雨露,信心和勇气是他们创业的车船舟楫,热情与诚信是他们创业的力量支撑。但是,仅有这些还不足以保证创业的成功。

创业是一种脚踏实地的创造实践。创业路上,机遇与风险并存,鲜花与荆棘共生,成功与挫折甚至失败的变数不定。因而,创业充满着诱惑,充满着挑战,有奇迹和神话在等着你去创造,也有陷阱



创业教育——21 世纪教育绿卡

和危机在半路暗伏。所以,必须把这一切都想好,把准备工作做充分了才可以开始创业。

创业前的必要准备,包括根据个人的志向和兴趣,确定创业方向;根据市场状况和外部环境,确定创业项目;根据个人的财力和条件,确定经营规模和经营方式;根据风险的预测与评估,确定自我心理承受的限度和投资的幅度。其中,最重要的,是对即将选择的创业方向进行周密细致的广泛调查,掌握市场、政策、产品、技术等方面最新的第一手信息,为决策提供科学依据,为成功奠定基础。

创业是人生的一场大戏。艺术家们常说“台上一分钟,台下十年功”,没有台下的充分准备,台上的演出无法成功。创业更是这样,所以,有人总结:一份创业,九份准备。准备作得充分,才会有“瓜熟蒂落”,“水到渠成”。

下面,我们通过四个案例,了解和借鉴创业的准备工作的。

[案例1]

“美食家”与特色餐馆

京城里美食云集,京城的食客挑剔。再好吃的美味,常常是各领风骚不过一年半载。远的有红焖羊肉、馋嘴鸭、水煮鱼,近的有“麻小”、鸭脖子、掉渣饼,虽一时火极,却也都冷却迅速,乃至最后消失。口味的流行变幻,使得京城餐饮业的经营者人人自危,都在为想出一个有特色、又时尚流行的新点子而绞尽脑汁。而这些,却被一个爱吃会吃的有心女孩儿抢了个新,抢了个先。

·商海箴言·

现代消费注重精神和文化的体验价值,有时甚至超过了商品和服务的实用价值。都市饮食消费群体,除了品尝美味,享受服务,还注重文化与时尚的需求满足。

女孩叫丫头,原本是上班一族,从广告公司到媒体策划,再到模特经纪。辛苦几年,有了点儿积蓄后,就想自己当老板了。

创业,做什么呢?平时无忧无虑的丫头开始了“深入的思考”,好长时间都没有想出个所以然。热心的朋友推荐过许多项目,丫头也作过一些项目的初步设想,最终都被她否定了。

一天,丫头请朋友们到她的住处聚会。像过去一样,每当朋友来,她都亲自下厨,做几个特色菜。朋友们知道丫头这个湘妹子嘴刁,在他们这群年轻人中算得上是个“美食家”,还

特别喜欢做菜,已经到了痴迷的程度。冷热几盘菜端上桌,啤酒打开来,觥筹交错间,有人开玩笑说:“丫头,你干脆开家饭馆得了,凭你这手艺,一定火爆!”

真是“言者无意,听者有心”,朋友的话让丫头眼前一亮。是啊,开饭馆正是她的兴趣所在。但是,开什么样的饭馆呢?细心的丫头根据自己吃的经历和体会认真地琢磨起来:京城,食客的主力是上班族,他们有文化,追时尚,喜欢刺

激和开心。如果能开一家吃出文化、吃出时尚、吃出品味,能让他们开心的饭馆,一定会得到这些人的青睐。按照这个思路,丫头经过一番调查和准备,别出心裁地开出一家饭馆。它特点鲜明,甚至有点“另类”。首先,饭馆不叫饭馆,而叫“主题文化私家厨房”;第二,这家店把吃与玩搁在一块儿,玩性和情趣成了饭馆追求的餐饮境界。这能行吗?没想到,就这店很快在京城食友中口耳相传,声名鹊起。

丫头的第一家店是现在北京城有名的“酷虾逸族主题文化私家厨房”,主打菜是虾。虾,成了这里的主题:皮皮虾、小龙虾、基围虾……辣,是这里的特色:麻辣、辛辣、香辣……丫头可是变着花样地做,不但好吃,还好看、好玩,连菜名都透着文化和时尚,像“欲望都市”——超级麻辣小龙虾、“寻秦记”——川味大盆水煮龙虾、“花样年华”——虾串BBQ、“荣华富贵侠”——葱香椒盐皮皮虾……这些经过丫头精心研究的盘中之物成为这里的招牌菜。很多人都说,如果不是亲眼所见,很难相信这家菜馆是一个出生于20世纪80年代的湘妹子开的。作为老板,丫头每天要做的事就是琢磨新菜,所以,她每次来餐馆,总会给厨师和顾客带来惊喜。

酷虾逸族开在东直门大街四条胡同西头口内,红色的字衬在黑色的底上,掩映在古老的胡同里,增添了一股文化气息。

在这个“不辣不革命”的酷虾逸族里,每个人吃完后胃里都会热乎乎的,大家也聊得热乎乎的。仔细看看店内的装饰:藏饰的灯罩、木雕花纹的窗棂、轻纱帷幔、优雅的藏族音乐……这些装饰物品都是从云南、西藏带回来的。墙上还贴满了丫头在云南、西藏等地游玩的照片。

一年后,丫头的第二家店“类似渔”开张。依然是“不辣不革命”,依然是将好玩的和好吃的进行到底,也依然是来自丫头精妙的文化与时尚创意。看看“类似渔”这个名号,就更能理解丫头的创意。

如今的丫头,已经不满足于简简单单地开餐厅,她成立了酷虾逸族公社,制作了网站,以餐厅为纽带和平台,召集组织热爱生活的年轻人在享受美食的同时,大玩特玩,快意人生。无论白领蓝领,有领没领,只要你爱吃爱玩,都是公社欢迎的对象。在丫头的策划下,公社组织了各式各样的活动。固定活动有餐厅里每周定期的影迷换碟专场、周日的舞会,等等。情人节、愚人节、七夕、鬼节这样的重磅日子,丫头更不会轻易放过,那几天餐厅里绝对人声鼎沸,人气爆棚。户外的天

思考与训练

1. 丫头为什么选择了“主题文化私家厨房”作为创业立足点?为此,丫头从市场调研、资金、人才等方面都作了哪些必要的创业准备?

2. 为什么说做自己喜欢的事容易成功?试想一下,如果由你来经营“酷虾逸族”,你会从哪些方面作准备?你有兴趣和能力做得比丫头更好吗?

3. 餐饮与文化时尚结合,这种做法给未来的创业者哪些有益的启示?

地就更大更有趣了,她设计过一个“带上你的美眉带上你的狗”活动。一帮爱养狗的朋友,相互之间不管是熟悉还是陌生,自驾车到郊野山间水边,和自己的宠物一起亲近自然,尽情撒欢。

这满脑子鬼主意的丫头,总能变着花样,想出玩的点子。

[案例2]

小小凉皮赚百万

家住西安的李亚茹1998年下岗了。当时,毫无准备的她一下子就“蒙”了。孩子要上学,两个老人要赡养,自己没有了工作,生活的费用从哪里来?她一没学历、二没技术、三没背景,再就业谈何容易!

但是总不能没有工作,没有收入啊?不管求职多么困难,心情多么糟糕,为了孩子,为了老人,为了家,李亚茹必须寻找新的工作,必须挣钱养家糊口。

就业市场里多是活泼的生命与青春的面孔,人到中年的李亚茹在那里显得极不合时宜。无数次的碰壁,让李亚茹只要看到就业市场招聘告示牌上写的“大学学历”、“外语计算机水平”、“财会专业”等字眼,心里就发怵。

找工作不行,李亚茹就想能不能自己干。虽然没有技术,但她还是能吃苦耐劳的。她想,能不能开一家零售店或洗衣店什么的呢,但一打听,缺乏资本的李亚茹就动摇了,她现在最大的困难就是没钱啊!

又是一天的奔波。她又饿、又热、又累,就在路边的小摊买了碗凉皮。她边吃边看,发现凉皮摊生意还挺不错。见摊主是个老实人,李亚茹就和他聊了起来。当了解到卖凉皮的投入小,工艺简单,她不禁动起了心思。

接连几天,李亚茹通过仔细的调查和观察,发现凉皮市场还是有的。虽然凉皮的利润很低,一碗最多只能赚四五角钱,但李亚茹却不嫌它少,反而认为这种本小利薄的买卖最适合自己。做生意嘛,就得量力而行,有多大本钱干多大事,而且卖凉皮,她不用去托门路找关系,不用担心顾客看她的学历,不必去苦恼外语、计算机什么的。想到这里,她心里坦然多了。虽然凉皮利润小,但关键还要看怎么经营,能不能吃苦。即使一碗凉皮只挣4角钱,如果一天卖上100碗,就是40元钱,一个月能挣一千多元,比下岗没收入强多了!李亚茹似乎看到了生活的希望,看到了未来的一线曙光。决心下定后,她筹集到600元钱,做起了凉皮生意。

为了减少投入,她先批发别人的凉皮做零售。一段时间后,稍有一点盈利了,她就想自己蒸凉皮以调低成本,因为批发凉面总要让别人赚走一部分利润。

入行之后,她才了解到西安的凉皮分两派:汉中凉皮和秦镇凉皮。汉中凉

·商海箴言·

创业有风险,不能凭一时热情,盲目模仿他人的成功经验。量力而行、脚踏实地才是理智的选择。

皮吃起来比较软,但没有嚼头;而秦镇凉皮有嚼头,但又太硬。于是,李亚茹请来师傅,琢磨着如何把两派凉皮的优点综合在一起,既有劲道又有嚼头,又滑溜软乎吃得舒服。同时,她还试着调制几种符合顾客口味的新调料。经过一个月的多次调试,她制出一种与他人调料口味不完全相同的辣椒调料,李亚茹给它取名叫“油泼辣椒”。一切都准备停当,她把这些试制品拿到大街上去卖,结果顾客个个都说好。不到十天的时间,她就挣了1500元。

不久,李亚茹就着手开一家正规的凉皮店。三个月后,20多平米的凉皮店开业了。由于她的凉皮有特色,卫生条件比街头凉皮摊的好,生意渐渐做开了。1999年3月,李亚茹又开了一家凉皮分店,生意同样红火。半年时间,两个店的营业额竟达到了10万元!于是,第三家、第四家分店先后开业。

经营这小小的凉皮生意,李亚茹资产已过百万,这是不是有点儿奇?

[案例 3]

信息综合创奇迹

在广东乃至华南地区,提起“壹加壹”服装及其开发者陈展鸿的名字,很多人都赞不绝口。这个原本名不见经传的年轻人,仅用了不到10年的时间,就积累财富2亿,被评为“全国优秀青年企业家”,真可谓“名利双收事业成,人生卓越成绩骄”。他的成功,主要得益于“信息杂交法”。

大千世界,信息如潮,当今时代,变化万千。社会上,各种信息时时刻刻都在发生碰撞、组合,时时刻刻都有新的奇迹出现……通过裂变、积累、重聚造就21世纪的创意时代。有时,一个奇特的现象和一些风马牛不相及的信息可以杂交成非驴非马的良种骡,这就是陈展鸿的制胜法宝。

1984年末,陈展鸿异想天开,自己设计、自己剪裁、自己缝制出有生以来的第一件连衣裙。这个处女作一面市,立即得到靓女们的青睐。他用第一个“壹”树立起创业史上的第一个里程碑。

1985年,他以第一个敢吃螃蟹的胆量,在广州友谊剧场举办“青年时装展”。时装展的成功在羊城产生了轰动效应,他一下子出了名,紧接着就创办了“壹加壹时装设计公司”。“壹”是最基础的数字,比喻事

思考与训练

1. 陕西凉皮的味道如何?为什么很多人喜欢食用?吸引人的特点是什么?

2. 没有资金或本钱很少时,创业首先要考虑的是什么?李亚茹为什么选择做卖凉皮的生意?

3. 为什么创业要量力而行,要结合自己的承受能力干与自身实力相符的事?不这样做,会给创业带来哪些风险?

·商海箴言·

市场离不开竞争,竞争首先从信息开始。谁得到的信息快,占有的信息多,谁在市场上的生存空间就更广阔。

业要从基础做起,一步一个脚印地走下去。时装展览成功了,壹加壹的招牌也挂出去了,生意开始红火了,可谓旗开得胜。这时,广州开始筹办全国第六届运动会,陈展鸿认为,这样的机会千载难逢!他眼疾手快,一举买下“六运会”会徽和文化衫的使用权,接受了六运会入场式向导服装的设计和生单。同时,还得到一个信息:省里为解决六运会资金不足发行奖券,但销售情况不好。

六运会、服装、奖券,几个毫不搭界的信息在他的脑海里碰撞着。他得出的结论是:服装照单做,奖券发行抓过来,两件事同步进行。他明白,机会稍纵即逝、一晃而过,谁抓住它,谁就能胜利。

他和员工一道调查、分析市场,用最短的时间,写出了可行性报告。据此,他决定:奖券每张由2元降到5角;大奖金额5万,每月开奖;奖券上加印一行字:“感谢您为‘六运会’作贡献!”最后,他以600万元作风险担保,若奖券卖不出,宁肯倾家荡产。他分析,奖券发行也要讲“薄利多销”,这是做生意的基本原则,把2元降为5角钱,谁都能拿得起,既为六运会作贡献,又能碰碰运气,万一碰上个5万元的奖,那就真够刺激的了。奖券降价销售,可以激发人们购买欲望,赢得市场,扩大发行量;缴交风险担保,可以让主管部门放心,尽快获得奖券代销发行权。

很快,陈展鸿的方案得到了上级的批准。员工们激动了,都为他的神机妙算竖起大拇指。兵贵神速,陈展鸿立即调集人力,奔赴全省各地东西南北。他们马不停蹄,足迹遍及每一座城镇,身影出没在每一个村寨……整整两年,5角钱的奖券一售而空!

信息的碰撞组合和巧妙的综合杂交,让陈展鸿在奖券上赚了大钱,“壹加壹时装设计公司”名声在外,他本人也出了名。用好一条信息,陈展鸿一举数得!从这以后,他的事业更加蒸蒸日上。

[案例]4

南蔗北移开新篇

河北邢台有个李梅,他考虑问题总是与众不同,做事喜欢标新立异,因而,创业也敢于冒险。

1995年,李梅作出了一个令自己兴奋不已,又让很多人不能理解的决定:把南方的甘蔗移种到北方!甘蔗本是亚热带植物,自古就有“蔗不过江”的说法。北方人吃甘蔗,每年都得从南方运过来。甘蔗在日平均气温远远不及南方的河北,能不能顺利安家?连李梅自己也拿不准。1996年,他从外地带回几十棵蔗种,抱着试一试的想法,他盖地膜、施肥、浇水,整天侍弄着院子里的甘蔗。邻居们认为,他这是瞎折

思考与训练

1. 为什么说信息是市场致胜的关键要素?陈展鸿是如何得到宝贵的市场信息的?
2. 如何从市场大量的信息中筛选、组合有用的创业信息?陈展鸿是怎样运用信息的?
3. 怎样对市场信息进行正确判断和把握?你能从身边的信息中发现潜在的商机吗?试举例说明。

腾,根本就没有成功的希望,只能是浪费精力和钱财。农业科研部门的一些专家也认为成功的可能性极小。甚至有人在背后议论:“要成功别人早该成功了,哪里还能轮到你李梅!”

对于各种各样的怀疑和非议,李梅想,只要保证足够的温度和光照就一定会长出甘蔗,最坏的结果就是赶不上南方甘蔗的甜度。他坚信:即使这一次失败了,但总会有成功的一天。

在他的细心照料下,甘蔗一天天成长,到10月份,居然长到3米多高,这让李梅信心大增。他算了笔账,北方种甘蔗只多塑料薄膜这一项费用,成本并不比南方高。因此,在收割后他把甘蔗田全部留下做种子,决定第二年扩大种植。1997年,李梅的甘蔗田扩大到5亩,又经过两年,到1999年,他已经算得上是甘蔗专业户了。1999年的秋天是一个丰收的秋天,李梅60亩地总共收获甘蔗近百吨。在北方,这可是独此一家,和南方的甘蔗相比,具有运费成本上的优势,价格当然比别人低,因此一进市场便被抢购一空。那一年,李梅赚了20多万元,每亩的产值达到5000多元。

2000年,李梅到福建参加全国第五次甘蔗年会。一位专家在会上介绍了他开发的专供奶牛食用的牧草蔗,这不仅让李梅了解到牧草甘蔗的营养价值,也让他想到家乡养殖业中巨大的牧草需求市场。于是,他甘当“志愿兵”,主动向专家提出在河北试种牧草蔗的心愿。可是,专家们觉得,这种牧草蔗还在试验阶段,只宜在南方先行试种,没有在北方发展的计划。潜台词对李梅意味着什么,也是再清楚不过的了。

有了甘蔗移植的经验,李梅底气十足。他认为,移植食用甘蔗,当初也没人说能成,最终不也成了吗?已经看到市场需求和发展前景的李梅对专家来了个软磨硬泡。他的坚韧和诚心终于打动了专家。2002年4月,李梅收到从福建寄来的牧草蔗种子。这次,他投资2万多元,在石家庄附近70亩的基地盖了一亩大的简易钢筋温室,同时种下牧草蔗和食用甘蔗。

通过观察比较,李梅发现牧草蔗在北方的生长适应性更强,产量达到食用蔗的两倍,且不易得病虫害。2002年和2003年,李梅的甘蔗连续两年获得丰收,呈现旺销的势头,每亩产值近7000元。

现在,李梅的劲头越来越大。和当初试验的风险相比,他心里更有把握,也更有信心。因为,当时北方市场上还没有类似的牧草蔗与他竞争。

· 商海箴言 ·

创业不同于就业,它是一种高风险、高收益的投资行为,创业成功后的巨额收入是对创业者承担高风险的回报。那种期盼不承担风险就能够致富的创业,是不存在的。因而,想事业成功,想致富,就得敢于冒险。

思考与训练

1. 怎样判断创业的选择是风险大还是机遇大?李梅凭什么敢于冒险“南蔗北移”?

2. 对创业风险的思想准备和抵御风险的物质准备应当怎样做?李梅仅仅是因为胆子大就获得了成功吗?

3. 假如你面对一个高风险、机会大的创业项目,李梅的创业经历能给你哪些有益启示?

实训平台

一、读上面四则案例,讨论交流。

1.机遇只垂青有准备的大脑,创业者要作好创业准备,首先应审视自己创业的优势与劣势,作好迎接各种挑战、艰苦创业的心理准备。丫头、李亚茹、陈展鸿和李梅四位为什么能走向成功?从创业的思考、项目的选择到创业的全过程看,他们的准备工作在其中起到了哪些关键作用?

2.丫头为什么要开饭馆?特色是什么?为什么她能在这条路上越走越开阔?

3.凉皮本小利薄,李亚茹选择的原因是什么?这和胸怀大志有冲突吗?

4.陈展鸿创业成功得益于什么?他的事业为什么会出现一个又一个高潮?这对创业者有什么启示?

5.大家都不看好南蔗北移,对此,李梅在投资过程中采取了什么措施?这些措施对他的事业有什么帮助?你从中得到哪些启发?

二、下面的项目,你对哪项有兴趣,适合哪一项,准备做哪一项?

- | | | |
|------------|-----------------|-----------|
| 1.电子影集制作室 | 2.废旧电脑回收公司 | 3.特急专送公司 |
| 4.家教公司 | 5.洗衣店 | 6.健身房 |
| 7.收藏服务中心 | 8.午夜饭店 | 9.服饰用品店 |
| 10.“买不到”商店 | 11.渔具租售行 | 12.流动售货车 |
| 13.就业网站 | 14.旧书店 | 15.旅游用品市场 |
| 16.鲜花专卖店 | N 以上都不选,我的创业项目是 | |

【训练要求】根据自己的兴趣和能力选定一个项目,选定后,列表说明:你有哪些特长优势?你选择的事业可能会遇到哪些风险?竞争对手如何?创业的的必要准备有哪些?你准备如何具体实施等。

三、你是否作好了创业准备?对照下表自我测评。

序号	类 型	1 分	3 分	5 分
1	有较强的职业意识和自己创业的欲望	否	一般	是
2	自我优越感强	是	一般	否
3	能够独立思考,有主见和较强的分析能力	否	一般	是
4	生活散漫,融入集体比较困难	是	一般	否
5	看问题客观现实,愿听他人的意见,不固执	否	一般	是
6	爱学习,对新事物敏感、能够接受并且有见解	否	一般	是
7	经常感情用事	是	一般	否
8	喜欢多嘴多舌,爱听闲言碎语	是	一般	否
9	勇敢,喜欢挑战困难	否	一般	是
10	计较得失,容易满足	是	一般	否

【测评标准】35分:及格,你可以考虑自己创业。
46分:优秀,你是一个很好的创业者。

【提示】本表仅是一个测试,目的是使被测试者明确成为一个创业者的高目标和高要求,从而确立努力的方向,不要误以为是对被测试者做鉴定。

四、请你出主意。

张萌即将大学毕业,他学的是计算机专业,毕业后想在IT业施展拳脚。可他几个好友约他一起做太阳能电池生意。大家认为,在全球能源紧张的情况下,这个行业正在兴起,今后肯定会有发展,几位好友的家庭也都答应给予经济支持。张萌本人对能源问题十分有兴趣,但苦于专业不对口,对太阳能电池的知识和技术知之不多。为此他左右为难,举棋不定。

根据以上情况,请你给张萌拿个主意,并为张萌的创业前的准备工作提出具体意见。

【提示】这道实例分析题,主要是学习对创业项目进行判断,分析创业的条件,根据题目所设置的创业资源及行业发展前景作好充分准备,以利于今后的创业实践。

成功启示

精心准备:创业成功的前提

·新闻链接·

美国破产企业调查

美国纽约市一家调查机构曾对20世纪90年代的一些企业作过相关调查,结果表明,造成企业经营失败的五大因素:一是决策失误,占46%;二是因循守旧,未能根据市场变化作出相应调整与变革,占27%;三是内部矛盾管理失控,占12%;四是被人击败,占10.5%;五是重大事故与意外变故,占4.5%。

改革开放以来,人们的就业观念逐渐发生了变化,自主择业、自己创业成为许多人实现人生价值的选择。1999年,新修改的《中华人民共和国宪法》确定了民营企业的法律地位,为民营企业的创立和发展提供了可靠的法律保障。随着我国社会主义市场经济的不断发展,现在,越来越多的人走上了自主创业之路。

创业不可避免地带有一定的风险性,这就对创业者提出了比较高的心