

The Career Key — Career Guidance

大学生职业生涯指导案例教程 丛书



挖掘职场第一桶

金

Creating Your Career

上海市高校毕业生就业指导中心 编

主 编 许 玫

副主编 刘金华



Chuangye 创 业 篇
Pian

Wajue Zhichang Diyitong jin

上海三联书店

大学生职业生涯指导案例教程 丛书

挖掘职场第一桶金

创业篇

上海市高校毕业生就业指导中心 编

主 编 许 玫

副主编 刘金华

上海三联书店



图书在版编目(CIP)数据

挖掘职场第一桶金 / 上海市高校毕业生就业指导中心编.

上海:上海三联书店,2003.

大学生职业生涯指导案例教程

ISBN 7-5426-1861-X

I. 挖... II. 上... III. ①大学生—职业选择—教材

IV. G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2003)第 104151 号

挖掘职场第一桶金(创业篇)

编 者 / 上海市高校毕业生就业指导中心

责任编辑 / 吴士余

装帧设计 / 鲁继德

责任校对 / 张大伟

出版发行 / 上海三联书店

(200235)中国上海市钦州南路 81 号

<http://www.sanlianc.com>

E-mail:sanlianc@online.sh.cn

印 刷 / 华东师范大学印刷厂

版 次 / 2003 年 12 月第 1 版

印 次 / 2003 年 12 月第 1 次印刷

开 本 / 890×1240 1/32

字 数 / 120 千字

印 张 / 6.25

印 数 / 1—10 100

ISBN-7-5426-1861-X

G·635 定价:12.00 元



序

随着社会、经济结构发生的巨大变革,大学生就业问题也日益突显,如何帮助大学生找工作、升学、创业引起了社会各界的关注。近年来职业指导作为一项教育实践活动,正逐渐被列入我国一些高等学校的教育目标和教学计划之中,并有了较大的发展。

本次上海市高校毕业生就业指导中心组织了一批多年从事大学生职业生涯指导工作的一线教师和专家,历时大半年的努力,精心编写的《大学生职业生涯指导案例教程》丛书收集了大量来自自己就业大学生、高校职业生涯指导教师、企业人力资源专家提供的真实案例,并进行分析点评,提供专业的职业指导,使我们原先的职业指导工作变得更为丰富、生动、形象、直观。

这套丛书一方面给从事就业指导工作的教师提供了参考的教材,也给我们的大学生们带来“他山之玉”的启示。同时也是我们高等教育积极顺应新时代、新形势的发展和要求,不断进行自身改革与充实的成果,丛书整体呈现的全程化、系统化、实用化、针对性强的职业指导思路,也是我国高等院校职业生涯指导的教程建设的一个进步。

上海市教育委员会副主任、教授

2003年12月





目 录

第一章 掘金之杵	1
[导语]	1
[案例选读]	3
[本章要点]	25
一、创业必备知识	25
(一) 商业知识	26
(二) 专业知识	27
(三) 市场分析知识	28
(四) 管理知识	30
(五) 法律知识	38
二、创业必备素质	40
(一) 创业应具备的素质	40
(二) 创业者不该有的素质	45
三、创业必备能力	47
(一) 学习能力	47
(二) 领导能力	49
(三) 团队协作能力	51
(四) 创新能力	52
四、创业必备心态	53





(一) 创业心态的绊脚石:压力、挫折、失败	54
(二) 创业心理的类型	55
(三) 创业者必备的心理品质	58
 第二章 创业训练	61
[导语]	61
[案例选读]	63
[本章要点]	76
一、大学生创业计划大赛概述	76
(一) 大学生创业计划大赛发展	76
(二) 创业计划竞赛的内容	78
(三) 大学生创业计划大赛的意义	80
二、创业计划书的编写	83
(一) 创业计划的组成	84
(二) 创业计划应注意的内容	86
(三) 创业计划不同的要求	87
 第三章 掘金之道	91
[导语]	91
[案例选读]	93
[本章要点]	109
一、创业投资项目的来源和选择	109
(一) 创业投资项目的来源	109
(二) 创业投资项目的选择	110
二、创业投资项目市场调查	112
(一) 市场调查的涵义及作用	112





(二) 市场调查的类别和内容	113
(三) 市场调查的步骤	120
(四) 市场调查的手段	123
三、创业投资项目市场预测	125
(一) 市场预测的涵义及内容	125
(二) 市场预测的步骤	128
(三) 市场预测的原则	134
四、创业项目投资估算、财务预测与风险分析	136
(一) 创业项目总投资估算	136
(二) 创业投资项目财务预测	138
(三) 创业项目的风险分析与评估	142
五、创业投资项目资金筹集	146
(一) 创办企业应具备的资金条件	147
(二) 创业投资资金来源	148
(三) 风险投资的四大要素	151
(四) 如何获得风险投资	155
 第四章 实战创业	 159
[导语]	159
[案例选读]	161
[本章要点]	174
一、创业公司的组建	174
(一) 创意的初步可行性分析	175
(二) 寻找适合的投资	176
(三) 组建良好的团队	177
二、创业公司的管理与运作	183
(一) 人力资源管理	184





(二) 财务管理	187
三、创业初期的困难与解决方法	190
后记	193



第一章

掘金之杵

【导 语】

处数千年未有之奇局，自应建数千年未有之奇业。

——清·李鸿章



【案例选读】

〔个案一〕

风物长宜放眼量

乔志刚，内蒙古人，1967年出生，1989年复旦大学计算机系本科毕业，1991年返校攻读计算机系硕士。1995年，乔志刚和几位志同道合的师兄弟以5万元的注册资本创办了复旦金仕达计算机有限公司。

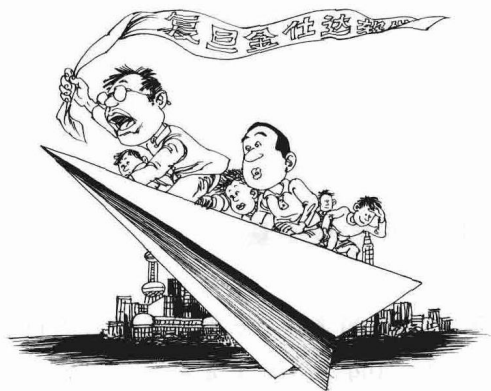
乔志刚担任董事长的金仕达公司虽然和微软、IBM这样的业界领袖相距遥远，可这几年的发展确也十分惊人：每年300%的递增速度，已经造就了一个资产近5000万元，员工规模近300人的国内金融（期货、证券）软件开发业领袖，并名列国内五大多媒体开发商行列。

创业之初的乔志刚，并未想到有一天自己会成为国内最大的金融软件开发商——复旦金仕达——这艘“软件航母”的舰长，带着一群和他一样热血沸腾的年轻人，在黄浦江边放飞他们共同的IT理想，在江风中航行到远方。文质彬彬丝毫掩饰不了他的领袖气质，年轻的他把更年轻的复旦金仕达一步步引上正轨，这种融会贯通的气质获得了国际商家的关注；为了开拓中国市场，“IT恐龙”微软走来了，制定了双方加强软件领域深层次合作的计划，并结成合作伙伴；“蓝色巨人”IBM在招手致意，和复旦金仕达订立了IBM全球独立软





件和应用软件开发的协议,意在合作开发中国金融 IT 市场;看好中国市场的 Intel、Amp、Sybase、Sun 等著名公司及国内知名的联想、实达等也和复旦金仕达建立了广泛而深入的合作关系。



乔志刚的眼光不仅停留在这些方面。为了彻底消除资金的“瓶颈”问题,他把目标瞄准了国外信息领域大公司的风险投资和寻求政府的支持,同时更好地学习国外公司先进的技术和经营理念、管理模式、市场开拓等方面的经验。国内

的软件产品要打进国际市场,最大的障碍就是能否做好规范化工作。复旦金仕达在这方面做得很好:通过德国莱茵技术监督协会的 ISO9001 质量管理体系的认证,成为国内首家通过国际 ISO 认证的计算机公司,不但将欧美先进的质量安全、技术服务体系和管理经验引入了公司,又一举扫清了国际合作上的障碍。ISO 标准规范了金仕达的质量服务体系,使得金仕达软件产品和服务成了满足国际眼光的产品,吸引了众多国外客户的青睐和信任。

在金仕达的发展上,究竟是走专业化还是走多元化之路,乔志刚和他的伙伴们是这样看的:因为公司已经形成了“行业软件开发商”的定位,所以今后的发展仍要坚持“有所为,有所不为”的策略,也就是坚持在计算机行业内密集化发展成长战略,成为业界的领导者,而不是选择多元化的道路。





踌躇满志的乔志刚依然显得低调而又沉静，一副儒商的形象，让人想起他的座右铭来：做了再说，做到再说。敢想敢为的性格使他把目光投向更远的未来，进一步完善公司内部管理，全面建立人力资源体系和激励制度，完善企业识别系统的设计和实施，然后带领金仕达向海外扩张。

〔案例分析〕

乔志刚领导下的复旦金仕达计算机有限公司是年轻一代创业者梦寐以求的成功神话。对于想创业的大学生来说，乔志刚创业初期的情形是必须了解的。1992年，乔志刚还在复旦校园里读研究生的时候，证券交易、期货经纪刚开始在中国兴起，但是原始的交易方式和记账方式不仅增加这个行业的成本，也不利于这个行业控制风险，市场对期货、证券行业软件的需求呈现出前所未有的迫切。一次偶然的打工机会得来的报酬，令乔志刚第一次直观而又深切地体会到知识向经济转化的巨大价值和潜力。在宿舍楼的天台上，他与好友郭德培萌生了创业的念头，事业之梦想从此放飞。1994年暑假，他们凭着借来的5万元资金、租来的电脑和在浦东房租最低的路段租到的一间仅有30平方米的简陋住房，通宵达旦地设计程序。

创新和坚持是“金仕达”得以成功的关键。先进的软件技术与炙手可热的金融行业相融合，第一桶金就赚得盆满钵满。但他们既没有固守成果吃老本，放手与微软、IBM等IT业巨头合作，吸纳风险投资，进一步推动“金仕达”的发展。与此同时，又十分冷静地坚持以软件为主业，在计算机行业内密集化发展的战略，并致力于完善公司内部管理制度，全面建立科学的人力资源体系和激励制度，为“金仕达”向海外扩展奠定坚实的基础。





〔个案二〕

寻找创业的激情

季琦,1989年上海交通大学工程力学系本科毕业,后又就读机械工程系的研究生,主攻机器人方向。毕业后,他被分配到上海长江计算机集团公司计算机系统集成公司,1994年陪读去了美国。1995年2月,季琦放弃了 Oracle 给他的 10 万美元年薪的待遇,去了 Yahoo。1995 年,季琦回到国内,在上海开始自己创业。1997 年,季琦创办了上海协成科技公司,继续做系统集成业务,同时也在观察和思考,如何在国内开创他的 Internet 之梦。1999 年,他决定与朋友一起在中国做一个向大众提供旅游服务的电子商务网站——携程公司。



实际上,网络旅游服务在美国早已成为一种非常成熟的电子商务模式。其中,Expedia、Travlocity 等也已经做得非常不错。携程在商业模式设计时,应该说是充分借鉴了 Priceline、Travlocity 以及 PreviewTravle (已被前者收购)等旅游相关网站的商业模式。根据中国本地情况和具体国情,携程公司又推出了包括自助化旅游服务在内的许多实用性服务。携程公司所推出的自助化旅游,是一种非常具有特色的概念和服务,它可以





在既定的旅游消费预算和所选定的时间段里,为你提供可选择的旅游路线设计方案。

团队是携程成功的起点,在携程的高级经理组合当中,既有国外投资人、拥有多年外企管理经验的技术专家、旅游业的专家,也有深谙中国民情的本地经营者,这样的组合是国内目前许多互联网公司所难以具备的。

风险投资是携程公司成长的助推器。就像所有的互联网 Start Up 公司一样,携程公司也在很早就成功地引入了风险资本。1999 年 9 月份,IDG 上海的章苏阳先生到公司考察了以后,一星期之内就做出了投资决定。1999 年 10 月 28 日,携程公司终于在上海登台亮相做了首次新闻发布。2000 年 1 月 10 日,携程公司又在北京做了新闻发布。初创期各项工作进展得如此顺利,这令季琦很是兴奋。在他看来,一个优秀的商业计划加上一个强有力的执行团队差不多就构成了一个互联网公司的全部。旅游产品与金融服务相似,也是数字化程度非常高的一个领域。不同于零售业的一点是,属于生活质量范畴的旅游服务,由于其平均单位交易价格很高,所以很容易基于此而构筑起一个有相当规模的电子商务模式。

现在,季琦浑身上下都贯注着互联网精神。在这条旅途上,他究竟会走出多远,也许只有历史才会给出答案!

〔案例分析〕

季琦的携程公司是在网络热潮中产生、成长和成熟起来的企业。携程公司对于市场的把握和掌控是他们成功的关键。他们看准了网上旅游服务会成为又一个网络公司创业的热点领域,借用国外相对比较成熟的商业模式结合中国市场的特点,占得了市场份额。





网络、IT 事业在大学生创业市场中颇受青睐,也曾是众多创业者赚得“第一桶金”的地方。但这一全新的市场,机会与风险同在,“满怀激情”是不够的,还要有对市场的科学分析和开拓新疆域的能力。创业是一个必须投入全部生命能量和智慧进行博弈的战场,企望投身到网络、IT 界创业的大学生们是否作好了这一准备?





[个案三]

虚心学习的戴尔

戴尔,计算机销售业的巨头,他在大一放弃学业,开始冒险创业。这一重大决定,是他人生的一大关键转折点。自主选择辍学的戴尔在事业上的成功,证明他是在有充分的准备和信心之后,才毅然“下海”的。

戴尔在19岁的时候,仅以1000美元的资本创业,从事的是竞争最激烈的计算机科技行业。21岁时,该公司的营业额竟高达6000万美元。22岁,戴尔到英国设立分公司,23岁时公司的股票上市,市场资本额达到8500万元。

戴尔的成功,究竟是天赋英才?或者是老天眷顾?还是一时走运?或者只是你我没有敢去做?戴尔只念到大一,年纪才二十出头,他知道要求业务人员学习产品知识,以便直接服务客户;他知道将顾客分类,以便提供顾客导向的服务;他知道直接销售的价值在于直接

