

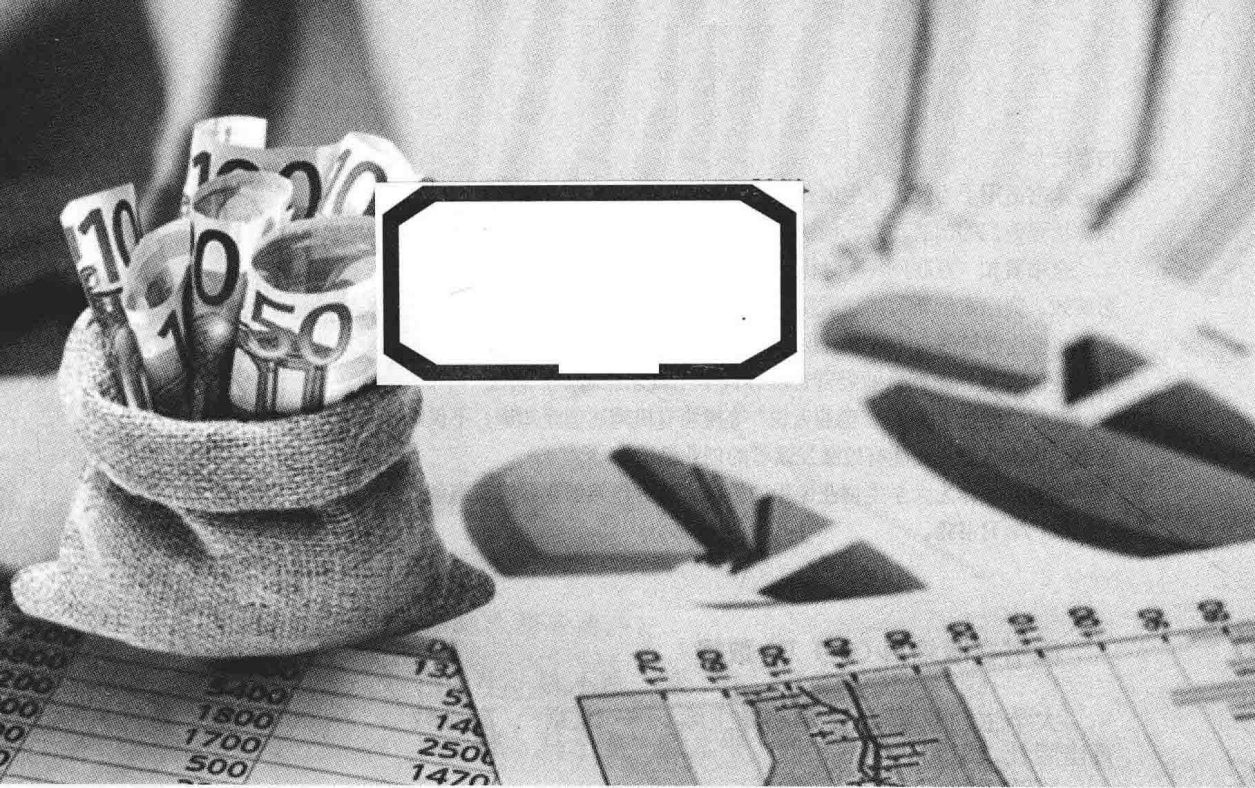


高等学校大学生创新创业系列教材

大学生创业基础

主编 马小龙

高等教育出版社



高等学校大学生创新创业系列教材

大学生创业基础

主编 马小龙

副主编 周国桥 白永生

高等教育出版社·北京

内容简介

本书适用于当代大学生创业基础教育,通过向大学生普及创业基础知识,增强他们的创造动力、创新活力、创业能力。

全书紧扣“互联网+”时代特色,以“注重实用,突出方法新”,“注重实效,突出案例新”,“注重实时,突出理念新”为基本特点,包括创业概述、创业者与创业团队、创业机会的识别、创业评估、大学生创业模式、新企业的创建、新创企业经营管理和大学生微创业八章,通过“小知识”“小测试”“企业家提示”“创业者说”等模块有机阐述创业知识,不仅趣味性强、实操性好,更能有效激发读者的创业激情。

本书既可作为大学生创业课程的教材,也可作为创业者或有志创业人士的入门学习书籍。

图书在版编目(C I P)数据

大学生创业基础 / 马小龙主编. -- 北京 : 高等教育出版社, 2017. 1

ISBN 978-7-04-047089-5

I. ①大… II. ①马… III. ①大学生 - 职业选择
IV. ①G647.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第316060号

Daxuesheng Chuangye Jichu

封面、扉页图片出自©IMAGEMORE Co., Ltd.

策划编辑 赵鹏
插图绘制 邓超

责任编辑 赵鹏
责任校对 陈杨

封面设计 李树龙
责任印制 毛斯璐

版式设计 马云

出版发行 高等教育出版社
社 址 北京市西城区德外大街4号
邮政编码 100120
印 刷 北京北苑印刷有限责任公司
开 本 787 mm×960 mm 1/16
印 张 15.75
字 数 280千字
购书热线 010-58581118
咨询电话 400-810-0598

网 址 <http://www.hep.edu.cn>
<http://www.hep.com.cn>
网上订购 <http://www.hepmall.com.cn>
<http://www.hepmall.com>
<http://www.hepmall.cn>

版 次 2017年1月第1版
印 次 2017年1月第1次印刷
定 价 29.00元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题,请到所购图书销售部门联系调换
版权所有 侵权必究
物 料 号 47089-00

编委会名单

编委会主任:解庆林

编委会副主任:梁福沛

编委会成员 (以姓氏拼音为序):

白永生 陈小波 陈伟 江晓云 连漪
罗盛锋 马小龙 蒙永亨 张瑞 周国桥



前言

在 2016 年度全国创新创业典型经验高校座谈会上,教育部副部长林蕙青指出:做好大学生创新创业工作是服务国家创新驱动发展战略和“大众创业,万众创新”战略部署、为推动实现我国经济发展中高速和产业结构中高端发展目标提供创新型人才支撑的有力抓手,是进一步深化高等教育综合改革、提升创新创业人才培养质量的重要突破口,也是落实以创业带动就业、破解一些高校毕业生就业难问题的有效途径,有利于推动经济社会发展与毕业生更高质量就业形成良性循环。在此背景下,持续开展大学生创新创业教育,以创业教育促进大学生全面发展和全面成才的大潮不可阻挡。

当前,从大学生创业基础教育教材需求来看,呈现出三“变”趋势:第一是创业教材更趋向务实,更需要清晰的全程指导,需要创业精神、创业基因素材的有机植入;第二是学生自身学习要求在变,大学生更需要活生生的现身说法,需要创业事实的佐证,没有身边的真实榜样案例,会引起当代大学生的质疑;第三是时代创业发展的特点在变,“互联网+”思维席卷全球,各大产业都在转型升级,当前创业的新形势、新动向都应在教材中得以体现,让学生有真实感触。

面对“变”的趋势,本书以“注重实用,突出方法新”,“注重实效,突出案例新”,“注重实时,突出理念新”为基本特点,通过课程体系的优化与完善、典型案例的示范与引领、时代理念的熏陶与升华,不断增强大学生创业的知识与技能,不断提升大学生创业的实际能力,激发大学生的创业人格,培养大学生的创业精神,使他们主动地融入当下创新创业的大环境中。

第一,本书从创业概述、创业者与创业团队、创业机会的识别、创业评估、大学生创业模式、新企业的创建、新创企业经营管理七个方面,有机结合大学生微创业体验,系统地阐述了一个创业者和创业集团从无到有、从想到做、从零到整的创业发展基础,以引导大学生不断挑战自我、超越自我、完善自我。

第二,本书付印之前,有幸在部分高校进行了创业教育试读试用,取得了良好效果,指导出了全国知名大学生创业英雄。在案例的选择中,本书精选了大学

生创业者现身说法,以大学生创业成功者的真实案例作为导读,引领阅读者进入创业这个奇妙的世界,然后进行系统的创业理论阐述,逐步培养大学生的创业精神,形成自主创业的意识,最后结合具体的创业实践活动,使学生能够亲身体会创业过程的奥秘。

第三,本书紧紧依据教育部创业教材大纲最新要求,结合当前国家对新企业创立条件的政策调整及对大学生创业的系列政策支持,集“互联网+”时代天时、中国制造 2025 产业升级地利、当前高校最有人气的实时案例于一体,将大学生创业最新理念有机融入全书,引导当代大学生解读时代要求,感悟时代活力,顺应时代潮流。

他山之石,可以攻玉。希望本书所介绍的新方法、新案例、新理念能给予当代大学生创业模式或轨迹的共享,并希望大学生从中汲取精华,举一反三,化为己用,充分发挥个体或团队的“洪荒之力”,形成一种独特的创业思维或人生启示,以创新带动创业,以创业丰富人生。

最后,衷心期望大学生读者可以从中汲取个人所需,拥有人生华丽蜕变,去实现“中国梦”赋予的历史责任。

编 者

2016年10月



目 录

第一章 创业概述	1
导读案例——卢成堆:不创不奇迹	2
第一节 创业的意义与人生发展	3
一、什么是创业	4
二、大学生创业的意义	10
三、创业与职业生涯发展	13
第二节 创业精神	16
一、创业精神的概念	17
二、大学生创业精神	18
三、创业精神的作用与培养	22
第三节 创业前的几点思考	26
一、为什么要创业	26
二、创业意味着什么	27
三、我适合创业吗	29
四、创业前该有怎样的心理准备和认知	31
创业实践活动——采访本地知名创业者	36
第二章 创业者与创业团队	38
导读案例——腾讯创始人马化腾五兄弟:难得的兄弟创业故事	39
第一节 创业者	40
一、创业者的含义	40
二、创业者素质	45

三、创业者应具备的能力	50
四、大学生创业动机	53
第二节 创业团队组建	57
一、创业团队的组成	57
二、创业团队的作用	58
三、创业团队组建的基本原则	59
四、创业团队不能缺少的几类人	60
五、如何寻找创业团队	61
六、大学生创业团队的组建类型	62
七、组建创业团队的影响因素	63
八、创业团队的组建程序及主要工作	64
第三节 创业团队管理	66
一、创业团队管理的特殊之处	67
二、创业团队的管理策略及技巧	68
三、从唐僧团队看团队的组建与管理	71
创业实践活动——自我分析报告	76
第三章 创业机会的识别	77
导读案例——滴滴打车	78
第一节 创意与创业机会	78
一、创意的来源	79
二、创意的筛选	79
三、寻找创意的方法	81
第二节 创业机会的识别	82
一、创业机会的概念与来源	82
二、创业机会的类型	85
三、创业机会的识别策略	87
四、创业机会的把握	93
第三节 创业机会的特征与评价	98
一、创业机会的特征	98
二、创业机会的评价方法	99
第四节 “互联网 + 产业”创业机会	102
一、“互联网 +”	102

二、“互联网+”大潮下的创业机会	103
创业实践活动——寻找身边的创业机会	107
第四章 创业评估	109
导读案例——维棉网的失败教训	110
第一节 自我创业能力评估	110
一、性格	111
二、智商	113
三、情商	114
四、胆商	118
第二节 创业资源评估	119
一、创业资源的作用	120
二、创业资源的获取途径及管理	122
三、创业融资	124
第三节 创业风险评估	127
一、创业风险的来源	128
二、创业风险的类型	130
三、大学生创业风险管理	131
创业实践活动——互联网创业的风险分析	133
第五章 大学生创业模式	135
导读案例——大疆：消费级无人机市场霸主	136
第一节 商业模式	136
一、商业模式的特征及类型	137
二、商业模式的组成要素	139
三、商业模式的核心原则	140
第二节 商业模式创新	142
一、商业模式创新的构成条件	143
二、商业模式创新的特点	143
三、商业模式创新的方法	144
四、商业模式创新的四个维度	145
五、商业模式规划	147

第三节 大学生创业模式	148
一、常见的大学生创业模式	148
二、适合大学生创业的类型	151
三、适合大学生创业的领域	154
第四节 “互联网+”6大经典商业模式	158
一、工具+社群+商业模式	159
二、长尾型商业模式	159
三、跨界商业模式	159
四、免费商业模式	160
五、O2O 商业模式	161
六、平台型商业模式	162
创业实践活动——分析商业模式对公司成功的影响	163
第六章 新企业的创建	165
导读案例——国家 SYB 创业培训助力创新创业	166
第一节 新企业法律形式及注册条件	166
一、新企业的法律形式	167
二、新企业的注册	170
三、选择企业形式应该考虑的因素	177
第二节 新企业注册必须考虑的法律法规	178
一、大学生创业相关的法律法规	178
二、大学生创业新政策	179
第三节 新企业的社会责任	181
一、承担明礼诚信确保产品货真价实的责任	181
二、承担科学发展与交纳税款的责任	181
三、承担可持续发展与节约资源的责任	182
四、承担保护环境和维护自然和谐的责任	182
五、承担公共产品与文化建设的责任	182
六、承担扶贫济困和发展慈善事业的责任	182
七、承担保护职工健康和确保职工待遇的责任	183
八、承担发展科技和创自主知识产权的责任	183
创业实践活动——模拟企业创建	185

第七章 新创企业经营管理	186
导读案例——国内知名企业经营管理模式	187
第一节 创业初期的营销管理	188
一、营销管理的需求及方法	189
二、创业初期的营销方式	192
三、做好销售队伍的管理方法	195
四、互联网营销	197
第二节 新创企业的财务管理	201
一、新企业的四本基础账	201
二、新企业财务管理需注意的事项	202
三、新企业财务风险控制	203
第三节 新创企业的顾客管理	205
一、客户管理的原则	205
二、客户管理的内容	206
三、客户的分类	207
四、顾客满意度衡量	208
创业实践活动——运营头条号	209
第八章 大学生微创业	211
导读案例——“逻辑思维”的成功	212
第一节 工作室创业	213
一、工作室的注册四问	214
二、工作室创业的优势与不足	214
三、适合大学生工作室创业的项目	215
第二节 开淘宝店铺创业	217
一、大学生淘宝开店的益处	217
二、淘宝开店的步骤	218
三、淘宝开店的技能	221
第三节 运营微信公众号	222
一、产品定位	222
二、运营	223

三、分析与评估	226
第四节 代理加盟创业	227
一、代理加盟的流程	228
二、代理加盟的注意事项	230
创业实践活动——申办并经营你的网店	232
参考文献	233

创

第一章 创业概述

学习目标

通过对本章的学习,使学生认识到当下“创业时代”的意义和价值,以及当代大学生的创新创业使命;通过对自己的剖析,了解自己的特点,发现自己的长处,正确认识自己,并且理性对待创业。

创业时,我的同事流过泪,但我没有。因为流泪没有用,创业者是没有退路的,最大的失败就是放弃。今天很残酷,明天更残酷,后天很美好。大部分人都死在明天晚上,看不到后天的太阳。创业者要懂得左手温暖右手,要懂得把痛苦当作快乐去欣赏品味,才会有成功。

——阿里巴巴集团创始人 马云

导读案例——卢成堆：不创不奇迹

温州瓷爵士科技股份有限公司(简称瓷爵士)董事长卢成堆成功抓住了瓷器修复的商机,创立瓷爵士。经过几年的打拼,公司垄断了全国瓷器修复市场。随后公司开始转型进军互联网金融行业,创立“温商贷”,其业务也呈现爆发式的增长。2014年,在卢成堆的带领下,瓷爵士成功登陆“新三板”,卢成堆也成为“新三板”中最年轻的老板。当下瓷爵士已经启动IPO,正在为登陆主板努力。

瓷爵士不创不奇迹

卢成堆的成功既是偶然也是必然,瓷器修复商机的发现是偶然的,在一则《餐具美容师欲传一手绝活》的报道中,卢成堆发现瓷器修复这个绝对独一无二的市场背后蕴藏的巨大商机,瓷器修复给餐饮业带来的成本节约每年可达几十万元,甚至上百万元,更重要的是瓷器修复属于环保产业,有利于资源节约与环境保护,是一项可持续发展的大事业。

机会永远青睐有准备的人,卢成堆当机立断,决定抓住这个机会。但是启动资金需要30万元,对于当时的他来说是一笔不小的资金。通过多方努力,最终凑够了钱,并且联系上了一名瓷器修补专家,创立了瓷爵士餐具修复有限公司。从此,之前上不了台面的补碗行业改头换面,以另一个优雅的身姿——瓷器修复——走上了历史的舞台。

创业并非简简单单的冲动,更主要的是不懈的努力,瓷爵士的成长并非一帆风顺,在创业初期也遇到了很多困难。卢成堆带着帮助酒店节约运营成本的理念,去推销自己的服务,但是几乎跑遍了温州大小酒店的他,却没有得到满意的答复。但是优秀的创业者永远是找方法,在他的想法没有得到各大酒店的认同,造成自己服务卖不出去的窘境时刻,卢成堆采用了免费补碗的营销方式,通过近乎完美的技术,赢得了越来越多酒店的认可。随后,瓷爵士以迅雷不及掩耳之势占领了全国的补碗市场。

2012年,在卢成堆的带领下,瓷爵士开始进军瓷器销售领域,通过与江西景德镇、福建德化、河北唐山三大瓷都展开密切合作,共同开发高端日用礼品陶瓷及酒店用品瓷器。并且在销售中提出了“餐具三包服务”,保障消费者权益。这是对瓷器销售领域的一项颠覆。也正是如此,使得瓷爵士的产品得到

了广大消费者的认可与热爱。经过五年的发展,瓷爵士已然成为一个多元化发展的集团。

上“新三板”,进军资本市场


挂牌“新三板”是瓷爵士在 2014 年的又一次跨越。瓷爵士在卢成堆的带领下,经过多番努力,成功登陆“新三板”。2016 年,瓷爵士开始筹备 IPO,为谋求更大的发展努力。

成立“温商贷”,将梦想进行到底

成功的企业家,永远不会止步于梦想。卢成堆在带领瓷爵士打拼的过程中发现,互联网金融将是给企业带来再一次腾飞的机遇。2015 年 8 月,卢成堆当机立断,成立互联网金融公司“温商贷”,助力传统企业发展。如今“温商贷”不仅帮助瓷爵士旗下 35 万多用户成长,更是达到了 30 多亿元的年交易额,实现了质的增长。

【评析】 卢成堆的成功取决于他敏锐的商业眼光,以及他对创业坚持,对自身能力的提升。在创业过程中无论是自身实力还是其他资源都相当重要,但最重要的是要保持“不创不奇迹”的心态。

第一节 创业的意义与人生发展

企业名片	微软	
创始人	比尔·盖茨	
主要产品	Windows 操作系统和 Office 系列软件等产品	
官网	www.microsoft.com	
简介	微软,是一家总部位于美国的跨国科技公司,也是世界计算机软件开发的前导,由比尔·盖茨与保罗·艾伦创办于 1975 年,以研发、制造、授权和提供广泛的计算机服务业务为主。	

创业是推动经济社会发展、改善民生的重要途径。在创业过程中创业者通

通过对资源的整合、商机的发掘、产品的更新换代,创造更大的社会价值,使社会协作更加紧密,社会服务更加优化,人民生活更加方便。

一、什么是创业

创业是创业者对自己拥有的资源或通过努力对能够拥有的资源进行优化整合,从而创造出更大的经济价值或社会价值的过程。创业是一种劳动方式,是一种需要创业者运营、组织,运用服务、技术、器物作业的思考、推理和判断的行为。

(一) 创业的含义

“创业?算了吧!”

有人迫于房贷、车贷,有人迫于家庭、孩子,但是更多的人是不懂自己能够做什么,于是创业就变成了别人口中的词语,成了新闻报道里“高大上”的词语。但是新东方的创始人俞敏洪却认为:人这一辈子,必须有一次创业。

人生有许多选择,也有很多条路可走,但是创业的道路最困难,充满了艰辛和危险,需要不断攀登一座又一座的高山,在这个过程中充满了选择、勇气、斗争和成败的故事。

可是总有一部分人,不管路途何等艰辛,也无怨无悔。假若他们不创业,则会充满遗憾地度过此生。他们清楚庸常人生不是他们在短暂生命中所希望的;他们渴望创造与众不同的生活;他们内心充满梦想与欲望;他们心中永存光明,且对创业有着强大的内心引力。

创业案例

妈妈的烦恼

2015年,读研二的西西的妈妈退休了。西西发现妈妈在家无事可做,心情非常烦躁,严重的时候全家都不得安宁。西西想:怎样帮助妈妈排解烦恼呢?后来经过了解她发现在很多人本科或研究生毕业的时候,他们的妈妈刚好也到了退休的年龄。很多妈妈要面对退休后生活突然改变的不适应,是一个很大的问题。她通过“妈妈的烦恼”看到了市场的需求,决定和几个朋友开一个工作室,专门为退休的妈妈开设高端文化娱乐课程,丰富她们退休后的生活,扩大她们的朋友圈。

还有另外一个创业故事。

创业案例

科大“中等生”创出“六千万企业”

作为中国科技大学“中等生”毕业的刘国强在2012年带领六人团队创立了合肥全象教育科技有限公司。经过多年的打拼,公司走上了轨道,也成就了他的创业人生。

全象教育是通过高科技手段展现教学中较晦涩难懂的实验、理论等,让学生们的成绩更容易提高。简单来说,例如生物方面的染色体,仅仅通过老师的语言讲解,学生是很难想象出其中效果的,会导致学生一点都不理解。全象教育用高科技手段制作教学资源包、设计知识引擎工具,来引导学生学习。公司开发的资源包,以其丰富性和趣味性让学生更加容易理解和接受,而知识引擎会关联其他知识点,帮助他们举一反三,迅速理解并化为己用。

2015年,全象教育开始积极努力地开辟新市场,并已经与100多个中小学开展了合作。如今,刘国强公司的产值已经达到了6000多万元,而员工也从最早的6人达到现在的120多人。

当我们在内心引力的作用下全身心投入创造新事物的过程中,很容易进入“心流”的状态,也就是许多人形容自己表现最杰出时那份水到渠成、不费吹灰之力的感觉,也就是运动员所说的“处于巅峰”,文学家所说的“文思泉涌”。在这个过程中,我们的专注使得外界事物对我们的影响减弱,在这个过程中我们感受到的是精神上的愉悦。

对于创业者来说,要时刻鞭策自己,在创业的道路上不断取得令人喜悦的成绩;在困难面前,创业者不能气馁,学会自我鼓励、自我督促,只要坚持不懈,总会迎来你的那一份成功,因为胜败由心而生,心若坚定,便矢志不渝。即使年龄老去,但仍然保存一颗年轻的创业之心。

事实上,除了传统意义上的工作,生活可以有很多不同,因为生命只有一次,只要选择你爱的,都将是对你来说最有意义的。当然人生总要有有一次创业,也许是独自,也许是合伙,但无论怎样,创业都将是对自己人生的一次升华,对自己人生高度的又一次提升。

创业并不是那么简单的,因为你需要忍受这个世界上的各种关系,有可能是你不喜欢的,甚至是厌恶的。但是作为一个创业者,必须清楚我们要站起来行走,不能让我们的忍受变成我们冲破这种障碍的羁绊,要勇于打破内心的脆弱和自卑,成为可以站起来行走,不畏惧风险的灵魂。