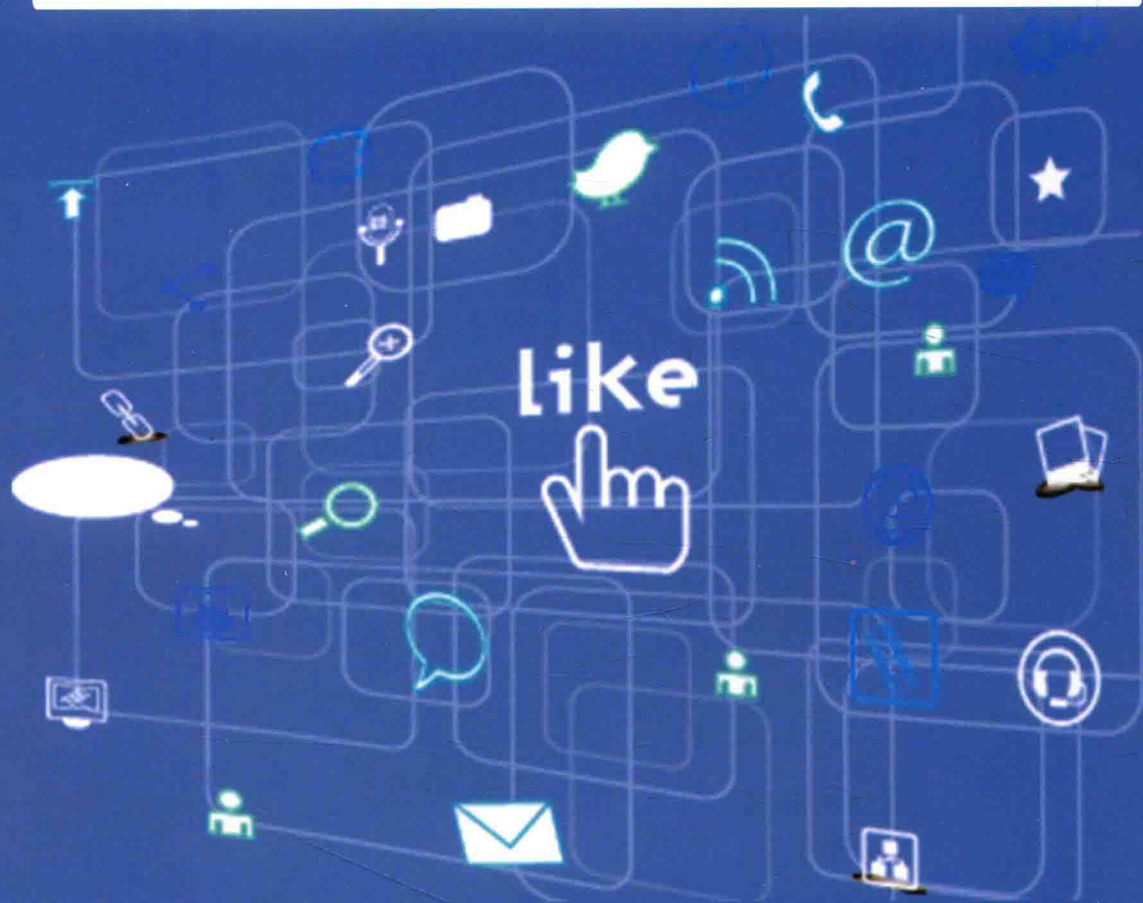




HuLianWang BeiJingXia De
DaXueSheng ChuangYe JiChu Yu ShiJian ZhiDao

互联网背景下的 大学生创业基础与实践指导

李丽娜◎著



新华出版社

HuLianWang BeiJingXia De
DaXueSheng ChuangYe JiChu Yu ShiJian ZhiDao

互联网背景下的 大学生创业基础与实践指导

李丽娜◎著

新 华 出 版 社

图书在版编目 (CIP) 数据

互联网背景下的大学生创业基础与实践指导 / 李丽娜著. —北京:
新华出版社, 2017.5

ISBN 978-7-5166-3270-3

I. ①互… II. ①李… III. ①互联网络—应用—大学生—创业—研究 IV.

① G647.38-39

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 129485 号

互联网背景下的大学生创业基础与实践指导

作 者: 李丽娜

责任编辑: 王 婷

封面设计: 田新培

出版发行: 新华出版社

地 址: 北京石景山区京原路 8 号 邮 编: 100040

网 址: <http://www.xinhupub.com> <http://press.xinhuanet.com>

经 销: 新华书店

购书热线: 010—63077122

中国新闻书店购书热线: 010—63072012

照 排: 众书网

印 刷: 北京市媛明印刷厂

成品尺寸: 180mm × 260mm 1/16

印 张: 16

字 数: 304 千字

版 次: 2017 年 7 月第一版

印 次: 2017 年 7 月第一次印刷

书 号: ISBN 978-7-5166-3270-3

定 价: 56.00 元

图书如有印装问题, 请与印刷厂联系调换 电话: 13003646965

前言

本书以分析互联网+背景下大学生创业案例解读为切入点，结合创业指导课程和大学生学习的需要，加强了实践指导环节，更加具有可读性。与琳琅满目的大学生创业指导书籍相比，更具针对性和实用性。本书可以作为应用型本科的创业指导课程的指定教材，也适用于创业指导课程教师作为备课的参考资料，还可用于一般本科大学生自我学习提升的辅导参考资料。

本书采用模块化设计，每个章节包含以下内容：

【课程目标】简明扼要地陈述本章的主要内容和知识点，建立起学习的思路结构。

【案例导读】结合“互联网+”背景下的大学生创业案例进行分析点评，为理论知识的引入做好铺垫和积极引导，提高学习兴趣。

【理论知识】讲解“案例导读”蕴含的理论基础知识，使其更具针对性和实用性，便于学生理解和掌握。

【能力训练】对应不同的学习目标，设置拓展训练，通过实践操作巩固学习成果。

【实践作业】结合本章的主要理论要点和案例，启发学生思考，锻炼提升实践的操作能力。

本书共分十五章，几经斟酌与修改，书中引用了国内外专家学者的研究成果与理论观点，尽可能地在书中做了说明或列在参考文献中。本书编写过程中得到南昌大学李云辉、首都师范大学王洵、



陕西铁路工程职业技术学院李昌锋等领导和身边的多位同仁、老师的大力支持和帮助，在此致以衷心的感谢，同时也对为本书的出版付出了辛勤劳动的编校人员表示真挚的谢意。

书中的内容难免有疏漏之处，希望广大高校创业指导教师提出宝贵的修改意见，以便做出进一步完善和修订。

李丽娜

2017年4月

C 目 录

CONTENTS

第一章 创业基础认知	001
【课程目标】	002
【案例导读】创业在路上	002
【理论知识】	
主题一 创业基本认知	005
主题二 创业与人生发展	009
主题三 创新与创业	013
【能力训练】团队分享	017
【实践作业】创业状况调查	018
第二章 创业动机与创业素质	019
【课程目标】	020
【案例导读】打好人生这副牌	020
【理论知识】	
主题一 创业的动机与目标	021
主题二 创业精神	024
主题三 创业者的素质与能力	026
【能力训练】创业者SWOT分析	032
【实践作业】制订提升创业素质与能力的计划	032
第三章 创业团队组建与管理	033
【课程目标】	034



【案例导读】两次重组,“地摊王”的创业团队走上正轨	034
【理论知识】	
主题一 创业团队的组建	035
主题二 创业团队的管理	039
【能力训练】分粥的最佳方法	046
【实践作业】组建最佳团队	047
第四章 创业机会识别与评估	049
【课程目标】	050
【案例导读】回到农村创业的大学生	050
【理论知识】	
主题一 创业机会及其识别	053
主题二 创意筛选与创业项目	058
主题三 创业项目的评估与完善	062
【能力训练】机会漫步	065
【实践作业】寻找并评估自己的创业机会	066
第五章 市场定位与调研分析	067
【课程目标】	068
【案例导读】一位毕业生的创业经验	068
【理论知识】	
主题一 市场分析概述	069
主题二 利基市场与目标市场	072
主题三 行业竞争与营销战略	077
主题四 市场调研及其实施	085
【能力训练】逐步升级的市场测试	090
【实践作业】完成市场调研分析报告	090
第六章 产品服务与商业模式	091
【课程目标】	092

【案例导读】创业失败了, 谁的错	092
【理论知识】	
主题一 产品与服务分析	094
主题二 产品的核心技术与保护	099
主题三 产品的销售	105
主题四 商业模式	107
【能力训练】商业模式画布	111
【实践作业】完善你的商业模式	112
第七章 “互联网+”的时代创业机会	115
【课程目标】	116
【案例导读】小米的“互联网+”	116
【理论知识】	
主题一 了解“互联网+”	118
主题二 “互联网+”背景下的创业	124
【能力训练】你的战略联盟	133
【实践作业】分析“互联网+”创业案例	133
第八章 创业融资实务	135
【课程目标】	136
【案例导读】融资就像“第101次求婚”	136
【理论知识】	
主题一 创业融资与融资方式	137
主题二 创业融资的操作	140
【能力训练】融资需求评估	145
【实践作业】撰写融资计划	146
第九章 新企业创办	147
【课程目标】	148
【案例导读】准备足, 成功易	148

【理论知识】	
主题一 企业的组织形式	149
主题二 企业注册	155
【能力训练】模拟注册企业	157
【实践作业】构建创业轮廓图	157
第十章 财务基础与成本管理	159
【课程目标】	160
【案例导读】用好你的第一笔钱	160
【理论知识】	
主题一 启动资金的管理	161
主题二 财务基础知识	166
主题三 小微企业的成本管理	172
【能力训练】帮杨雪做好资金管理	174
【实践作业】白手起家竞赛	175
第十一章 创业企业财务管理	177
【课程目标】	178
【案例导读】财务管理对企业的重要作用	178
【理论知识】	
主题一 财务管理概述	179
主题二 现金流管理	181
主题三 财务危机的预测与防控	183
【能力训练】现金流测算与控制	188
【实践作业】编制新企业的财务管理方案	188
第十二章 创业企业营销管理	189
【课程目标】	190
【案例导读】云南马帮入京“进贡”普洱茶	190

【理论知识】	
主题一 建立营销体系	191
主题二 产品与服务管理	196
主题三 市场的挖掘与推广	198
【能力训练】刻画典型顾客	201
【实践作业】观察顾客流	202
第十三章 创业企业人力资源管理	203
【课程目标】	204
【案例导读】傅章强的自力更生之路	204
【理论知识】	
主题一 岗位设定与组织结构	205
主题二 员工的招聘与留用	207
主题三 绩效与薪酬管理	211
【能力训练】开发你的创业人脉	213
【实践作业】调查新企业的人力管理状况	215
第十四章 创业企业成长管理	217
【课程目标】	218
【案例导读】在试错中找对的路	218
【理论知识】	
主题一 新企业的风险	220
主题二 新企业的危机与决策	222
主题三 企业文化与长效管理	224
【能力训练】对失败的恐惧	229
【实践作业】体验创业	230
第十五章 创业计划制订与评估论证	231
【课程目标】	232
【案例导读】一切始于商业计划	232

【理论知识】

主题一 创业计划书的撰写233

主题二 创业计划的论证与展示238

【能力训练】创业计划可行性评估241

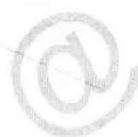
【实践作业】撰写创业计划书242

附 录243

国家对大学生创业新政策243

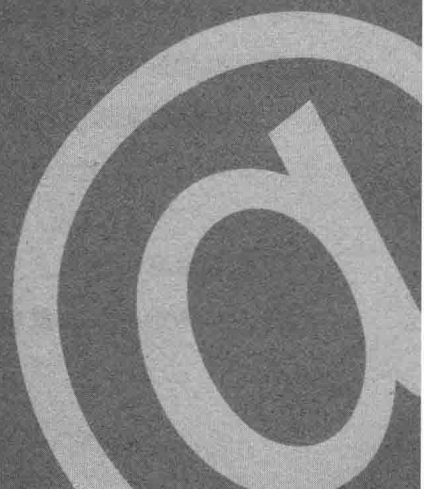
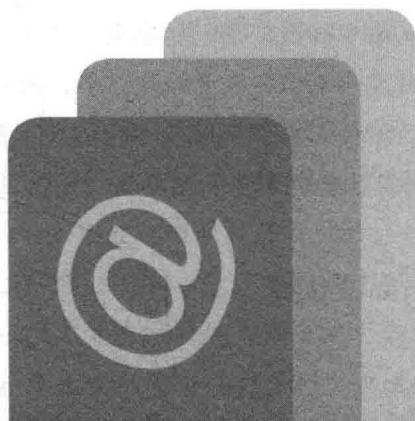
参考文献.....245

第一章



创业基础认知

chuang ye ji chu ren zhi





【课程目标】

1. 认识创业的概念，企业的含义、创业的意义，了解当前的创业环境。
2. 认识创业对人生的影响，了解大学生的创业现状、创业活动的基本特点，能够正确评估创业的风险。
3. 了解创新的内涵，创新与创业的关系，解析企业的创新框架，明确创新创业的实质。

【案例导读】

创业在路上

如今，在O2O（Oline To Offline，线上到线下）商业模式的席卷下，“手机、电脑下单，在家收货”成为越来越多市民购买水果的首选。北京财贸职业学院毕业的大学生宁帅豪也和同伴一起加入了“O2O卖水果”的创业大军。他们创办的电商平台“果乐乐”，通过网站和微信公众号接受订单，每天的营业额最高超过千元。在激烈的市场竞争中，这群羽翼未丰的大学生创业者遇到了巨大的挑战。宁帅豪说，他们会尽全力坚持自己的梦想——把水果“卖”到纳斯达克。

追逐创业梦

宁帅豪从高中开始就“不务正业”涉足商业。那时某品牌的智能手机还非常流行。不少中学生都渴望拥有一部手机，但又苦于囊中羞涩。宁帅豪瞅准商机，联系省城的大批发商，批量进货，以远低于当地销售商的价格把手机卖给自己的同学。赚到的一万多元，成为他人生的第一桶金。

上大学后，宁帅豪的能力得到了充分展现。大一时他创办了创业社团——大学生创业就业协会。三年间，协会从一个人发展到最多两百多人，还作为北京唯一的专科院校代表参加了北京高校创业型组织峰会。

宁帅豪带领着协会里的同学，把商业战略发挥得淋漓尽致。愚人节，他们组织了假面舞会，出售门票、酒水，又用所得收入向学校的春季运动会赞助了1000瓶矿泉水，免费供同学饮用，此举令协会在全校闻名。

起航创业早

2013年初，微信公众号刚刚开始流行。宁帅豪注册了一个公众号，命名为

“北小财”，开始提供校内外商家的打折促销信息。这个类似O2O的雏形，得到了同学的追捧，公众号粉丝人数突破了1000人，占到了当时宁帅豪所在分校人数六成以上。

这一年的暑假，宁帅豪和同学搬回了校本部。陌生的环境让他起初颇不适应，不知道哪里可以聚餐、购物。这时他突然意识到商机来临，“我不知道，同学也不知道，何不制作一个APP软件，打造一个吃喝玩乐的平台？”他很快找到了附近另一所大学软件专业的学生，寻求技术上的支持。

一番讨论下来，对方给宁帅豪泼了一盆冷水。做一个APP软件，前期投入的费用就得好几万，一旦定位不准，很容易血本无归。这时宁帅豪才意识到市面上那些五花八门的APP软件，都是依靠风险投资。他暗下决心，要找到风投。

宁帅豪给这个吃喝玩乐的平台做了一份详细的商业计划书，计划书将水果作为销售内容。他的方案很快获得了一些投资人的青睐。其中一位投资人给予了20万元的风险投资，另一位投资人则答应提供网站、微信公众号销售的技术支持。

2014年7月，宁帅豪和伙伴们创立北京创锐时光信息科技有限公司，并入驻中关村创业大厦，并建立了生鲜电商平台“果乐乐”，该平台基于网站、微信公众号，为用户提供新鲜水果当天下单、当天送达服务。

艰辛创业路

“果乐乐”最先进入的高校是对外经济贸易大学。宁帅豪找到了靠近学生宿舍楼的水果店，和老板谈判后商定：学生下单付账，平台向水果店派单，水果店送货至宿舍楼下，学生收货，水果店获得货款和提成。

这一模式的好处是送货时间飞快，通常学生下单后一个小时内就能收到水果。但问题也很快出现，由于水果是由水果店采购，“果乐乐”无法控制其品质和价格，一些反映水果质量的投诉开始出现。宁帅豪和伙伴意识到这一问题后立即对营销模式进行了纠正，改为自营采购、自主送货。这样一来，虽然学生客户的收货时间从一个小时延长为“当天内”，但水果的品质大大提高。

为了保证水果有最低的价格、最优的品质，宁帅豪和伙伴跑遍了当地多家水果批发市场，一样样品尝，从西瓜到榴梿，从苹果到杨桃，从吃到吐，到最后吃出了经验。在他们的不懈努力下，“果乐乐”逐渐在高校站稳了脚跟。除了对经济贸易大学，“果乐乐”逐渐进入了中国农业大学、北京航空航天大学等高校，受到师生的普遍好评。

“果乐乐”在高校的发展很快引来了竞争对手的关注。2015年下半年，各路风险投资人纷纷进入高校水果、零副食销售领域，一些APP软件应运而生。



与那些APP软件相比,“果乐乐”的资金实力完全不在一个档次,他们只有20万元的风投支持,对手的风投资金则是数百万甚至千万元。

价格战很快打响。之前宁帅豪和伙伴们通过精耕市场,少量进货快速销售,水果的平均价格比水果店便宜20%到30%,但是“果乐乐”的竞争对手直接打出了“买一斤送一斤”的招牌,竞争最激烈时甚至是“买一斤送两斤”。

“这样的价格战我们实在耗不起。”宁帅豪说,2015年下半年是他从高中创业以来最艰难的一段时光,“每天晚上都睡不着,盘算着自己的资金还剩多少,还能撑多久。”

除了深陷“价格战”。宁帅豪还发现自己的“果乐乐”品牌在被一家大型果蔬物流企业使用。虽然宁帅豪之前已经申请了商标专利。但当他上门试图和这家企业的负责人进行沟通时,“财大气粗”的对方似乎并未把这个大学生创业团队放在眼里,宁帅豪甚至都没有见到具体负责人。

执着创业心

为了节省成本,“果乐乐”在今年初关闭了校园送货点,改为专攻大型居民社区,送货方式也从上门送货改为小区自提。这样既保证了水果的新鲜,也减少了企业的物流成本。

如今,宁帅豪和创业伙伴们每天都会驾驶着一辆金杯面包车去批发市场进水果,然后根据互联网以及微信公众号上的订单情况送货。一有闲暇,他就会钻研市场行情的最新变化,及时判断调整销售思路。

目前,一大批百万元级别风投的水果销售项目都已经死了,但“果乐乐”还活着。宁帅豪坦言,现在明白了创业不是小打小闹,除了靠谱的项目之外,必须具备极其强大的抗压能力、永不放弃的精神以及缜密的分析判断能力,加上良好的团队支持,以及一些运气,才有可能不断向前发展。

在创业之初,宁帅豪的梦想是把水果“卖”到美国的纳斯达克。现在他仍然说自己不忘初心。即使是回到起点,从一家小水果店起步,自己也会全力坚持走下去。他说,无论创业的过程如何艰辛,无论这个项目最终能否走向纳斯达克,创业者永远都在痛中快乐前行。

[点评] 创业,无疑是当今这一时代极具吸引力的一个字眼,因为创业不仅意味着可以创造出更丰富的产品、提供更优质的服务,为我们自己和社会创造财富,还可以让创业者施展才能,实现自身价值和人生理想。我国《就业促进法》规定:“国家倡导劳动者树立正确的择业观念,提高就业能力和创业能力;鼓励劳动者自主创业、自谋职业。”创业的本质在于开拓新事业,但创业并不仅仅指创办新企

业。对大学生或者每一个创业者来说，创业带给我们的不仅仅是拥有各种可能的结果，更是带给我们一段成长的经历。

【理论知识】

主题一 创业基本认知

一、创业的概念

《现代汉语词典》（第6版）对“创业”的解释是：创事业。而“事业”是指人所从事的，具有一定目标、规模和系统而对社会发展有影响的经常活动。《辞海》对“创业”的解释是：创立基业。“基业”是指事业的基础；根基。由此可见，创事业是创业的本质。

创业有广义和狭义之分。狭义上讲的创业概念源于“Entrepreneur（企业家、创业者）”一词，对其理解通常带有经济学的视角。如精细管理工程创始人刘先明认为：“创业是指某个人发现某种信息、资源、机会或掌握某种技术，利用或借用相应的平台或载体，将其发现的信息、资源、机会或掌握的技术，以一定的方式，转化、创造出更多的财富、价值，并实现某种追求或目标的过程。”李志能、郁义鸿在《创业学》一书中指出：“创业是一个发现和捕捉机会并由此创造出新颖的产品或服务，实现其潜在价值的过程。”

可见，狭义的创业特指个人或团队自主创办企业，我们将其定义为：创业个人或创业团队通过寻找和把握各种商业机会，投入已有的知识、技能和社会资本，调动并配置相关资源，创建新企业，为消费者提供产品或服务，具有创新或创造性的、以增加财富为目的的活动过程。

表1-1 创业概念的内涵

要素	创业的内涵
创业主体	个人或小规模群体
创业的关键	商业机会的发掘与把握
创业者的身份	知识、能力、社会资本等的所有者和资源配置者
价值实现	将所提供的产品和服务在市场上转化为商品
创业过程	创造性，具有创新性
创业目的	增加财富，包括个人和社会的物质和精神财富



二、企业的含义

企业是从事生产、流通或服务性活动的独立核算的经济单位。它是依法设立的经济组织，是在商品经济范畴中，按照一定的组织规律有机构成的经济实体，一般以赢利为目的，以实现投资人、客户、员工、社会大众的利益最大化为使命，通过提供产品或服务满足社会需求，以换取收入和盈利。企业是社会发展的产物，因社会分工的发展而成长壮大。

企业在社会生活中的作用，主要表现为以下几个方面：

首先，企业作为国民经济的细胞，是最主要的市场主体，是市场活动的主要参加者；

其次，企业是社会生产和流通的直接承担者；

最后，企业是推动社会经济技术进步的主要力量。

三、创业的意义

只要简单回顾一下近二三十年，国内外创业者所创造出的新行业、新技术，诸如个人电脑、生物技术、闭路电视、电脑软件、办公自动化、手机服务、电子商务、互动网络、虚拟技术等，我们就不难想象出创业者是如何改变了世界的发展进程。

（一）创业可以增加社会财富，促进经济发展和社会繁荣

创业过程是增加社会财富的过程。企业在生产经营的过程中，为社会创造了财富，提升了社会价值，并大大增加了国家的财政税收。企业的产品和服务拉动了国内市场需求，基本满足了人民生活的需要，丰富了市场，促进了社会经济繁荣。创业还改变了传统的产业格局，催生了很多崭新的行业，加速了经济结构的调整。在创业过程中，社会资源得到优化配置，市场体系不断完善，市场竞争活力得以保持。

（二）创业可以实现先进技术转化，促进生产力提高和技术创新

创新是创业的主要驱动力量，创业是新理论、新技术、新知识、新制度的孵化器，也是新理论、新技术、新知识、新制度形成现实生产力的转化器。

企业内的创业活动是获得并强化创新能力和核心竞争力的重要途径。例如，TCL本是一个家电企业，由于内部的团队创新，开发了新的手机产品，为企业在通信产品市场找到了新的发展机会和利益增长点，促进了集团的良性发展。

（三）创业可以提供就业岗位，缓解社会就业压力

我国人口众多，就业问题一直是一个关乎民生的大问题，解决就业问题是我国的一个长期任务。与此同时，随着经济体制改革，国有、集体企业下岗分流、减员增效，这些企业的就业空间大幅缩减，而民营和个体经济成为就业的主渠道。