

你的第一本 创业书

繆劲翔 孙 彤 主编



首都师范大学出版社
CAPITAL NORMAL UNIVERSITY PRESS

你的第一本创业书

缪劲翔 孙 彤 主编



首都师范大学出版社

CAPITAL NORMAL UNIVERSITY PRESS

图书在版编目(CIP)数据

你的第一本创业书 / 缪劲翔, 孙彤主编. —北京: 首都师范大学出版社, 2017. 7

ISBN 978-7-5656-3574-8

I. ①你… II. ①缪… ②孙… III. ①大学生—创业
IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2017)第 128325 号

NI DE DIYIBEN CHUANGYESHU

你的第一本创业书

缪劲翔 孙彤 主编

责任编辑 孙少红 陈娇娇

首都师范大学出版社出版发行

地 址 北京西三环北路 105 号

邮 编 100048

电 话 68418523(总编室) 68982468(发行部)

网 址 www.cnupn.com.cn

印 刷 三河市博文印刷有限公司

经 销 全国新华书店

版 次 2017 年 7 月第 1 版

印 次 2017 年 7 月第 1 次印刷

开 本 787mm×1092mm 1/16

印 张 8.5

字 数 110 千

定 价 21.80 元

版权所有 违者必究

如有质量问题 请与出版社联系退换

目 录

第一章 什么是创业	1
1.1 传说中的“创业”究竟是什么?	3
1.2 去上班还是当老板?	6
1.3 我适合创业吗?	9
1.4 不想创业应该怎么做?	12
第二章 市场分析与项目选择	15
2.1 项目创意从何而来?	17
2.2 市场调研的方法有哪些?	20
2.3 如何调查竞争对手的情况?	23
2.4 如何以最低的成本开展试运营?	26
第三章 组建创业团队	29
3.1 你是一个合格的创始人吗?	31
3.2 为什么选合伙人比选男女朋友难?	34
3.3 平分的股权结构错在哪里?	37
3.4 初创企业如何有效招聘员工?	40
第四章 创业产品设计	43
4.1 设计产品要考虑哪些问题?	45
4.2 产品的设计流程是什么?	48
4.3 如何打造爆款产品?	51

4.4 最常见的大学生创业领域有哪些?	54
第五章 商业模式	57
5.1 用户与客户有什么区别?	59
5.2 “互联网+传统商业”的模式为什么更适合大学生?	62
5.3 商业模式如何创新?	65
5.4 哪些商业模式对大学生来说风险更大?	68
第六章 融资渠道	71
6.1 创业资金真的那么重要吗?	73
6.2 “刷脸”能借到钱吗?	76
6.3 如何通过“出卖”公司融资?	79
6.4 大学生创业公司能上市吗?	82
第七章 商业计划书与路演	85
7.1 一份精彩的商业计划书分为几部分?	87
7.2 如何来一场说讲就讲的“Roadshow”?	90
7.3 如何能够在创业大赛中脱颖而出?	93
7.4 如何有效地推广自己的项目?	96
第八章 公司设立	99
8.1 你的公司是个什么样子?	101
8.2 设立公司的流程是什么?	104
8.3 设立一个公司要花多少钱?	107
8.4 大学生创业能获得哪些支持?	110
第九章 公司运营	113
9.1 市场推广有什么好方法?	115

9.2 何为四步连贯销售法?	118
9.3 为什么财务和法务很重要?	121
9.4 创业的结局有哪些?	124

后 记	127
-----------	-----

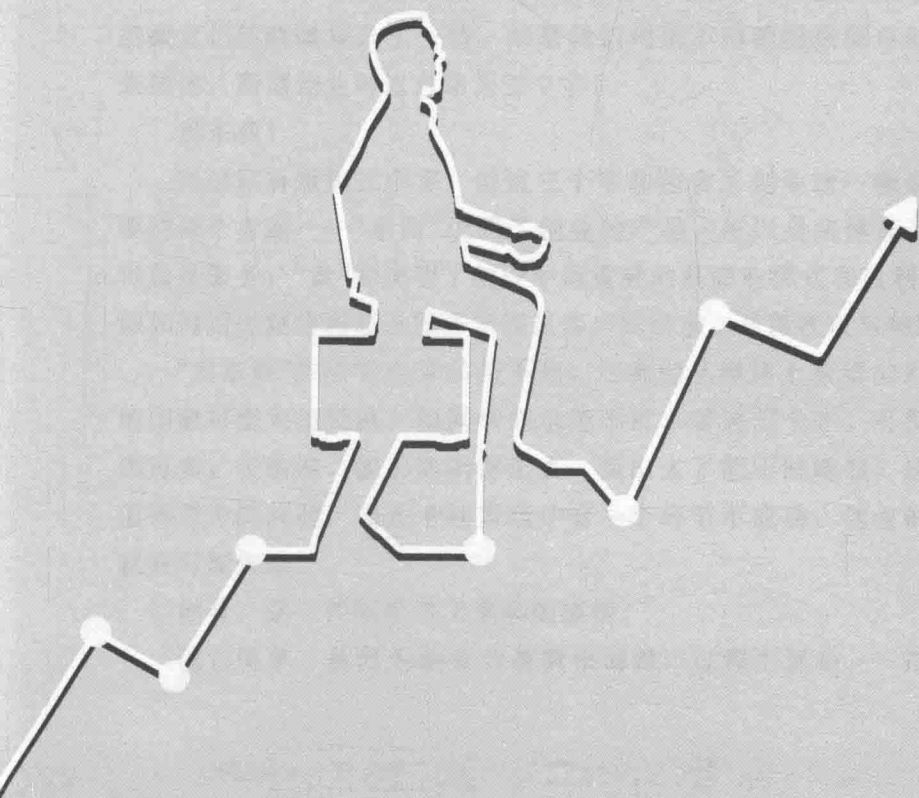
第一章 什么是创业

1.1 传说中的“创业”究竟是什么？

1.2 去上班还是当老板？

1.3 我适合创业吗？

1.4 不想创业应该怎么做？



1.1 传说中的“创业”究竟是什么？

“大众创业，万众创新”是时代潮流，可究竟什么是“创业”呢？

对于创业，管理学和经济学中有各式各样的定义，对于没有经过经济管理专业知识学习的大学生来说，理解起来比较困难，我们尽量选择通俗易懂的解释方式来给创业下个定义。

从广义的角度来说，创业可以被看作是创立一项“事业”，比如开始从事某一份工作，出版一本图书、完成一项活动、创立一个社团，乃至组建家庭等。但狭义的创业则仅指个体或公司化的经营活动。也就是说，具有开创精神和风险承担能力的创业者，通过资源整合，挖掘市场机遇，设计出符合客户需求的产品或服务，并将其销售出去获得收入的过程。

当然，对于对经营知识了解不多的大学生来说，上述关于创业的概念仍然略微复杂了一些，如果我们用虽不精确但最简单的语言来描述，所谓创业可以总结为三个字：

卖东西！

虽然只有短短三个字，但这三个字却包含了创业这一概念最重要的两个方面——“东西”说明了创业的产品，可以是实体商品，也可以是服务；“卖”则说明了创业中最重要的是商业模式和盈利模式，即如何通过销售商品及服务来满足客户的需求，获得收入与利润。

“卖东西”虽然听起来品位不高，与我们从媒体上获得的对创业的印象可能大相径庭，但同学们也绝不可小看这三个字。有没有东西可卖，卖给谁，能不能卖得出去，卖出去了能不能赚钱，这都是值得思考的问题。这几个环节当中有一个环节不成功，创业的过程就有可能失败。

创业，是一件既简单又复杂的事情。

说它简单，是因为创业的逻辑很清楚，过程不复杂——把产品

卖出去，把钱收回来。这件事情比进行基础科学研究、发明高科技武器、探索外太空这样的事情都要简单。创业者是否有资格进行创业，与其所学专业、学历水平、家庭出身都没有必然的关系。可以说，这是一个对年轻创业者来说最好的时代，只要同学们有想法有信心，就可以去进行创业实践。

但从另一个角度来看，创业又是一件很复杂的事情。虽然创业过程对创业者的学历和出身都没有要求，但是对创业者的智商、情商及胆商都提出了更高的要求。创业者不仅要有洞察商机、把握市场的能力，要有产品设计和销售渠道建立能力，同时还需要组建团队、运营管理。可以说，创业之所以复杂就在于创业者既要各方面能力都很突出，又要有能承受各种风险、压力的强大的意志品质和百折不挠的执着精神。创业好比走迷宫，找到正确的方法和路径，就能够成功找到出口。如果没有地图，也没有导航仪，即使路径再简单，也有可能原地踏步，甚至误入歧途。

创业确实不易！



1.2 去上班还是当老板？

近些年大学毕业生越来越多，大学生就业也越来越难。求职，还是创业，这是亟待解决的问题。

在讨论这个问题之前，首先要提醒同学们注意的是，不要把创业看得比求职高级，认为创业“高大上”，求职太“low”，仿佛只有自己当老板才是值得羡慕和推崇的，仿佛通过创业，就可以当上 CEO，搞定“白富美”或者“高富帅”，走上人生巅峰了。我们很多媒体出于炒作目的，对许多创业者，尤其是大学生创业者进行了过度的美化、包装和不实报道，让大学生对创业的真实情况产生了不切实际的幻想，而没有让大学生认识到创业的残酷性，这是要不得的。

其实，创业和求职没有本质上的区别，都是一种生存和生活方式。只不过，创业和求职有些特征上的不同，这些不同导致了有些人适合上班谋生，有些人则适合自己当老板。

首先，求职和创业最大的不同在于个人承担的风险量不同。创业者要自己承担企业运营的风险，赚了赔了都不确定。创业者每生存一天，就要负担一天的人力和运营成本，不赚钱就没法生存下去。而求职者则不需要承担亏损的风险，只要按时上下班，认真工作，就可以拿到相应的薪酬。可以说，上班是一桩“只赚不赔”的生意，只要坚持上班，就能持续赚钱，充其量面对的只是“赚多赚少”的问题，赔钱的风险被企业和老板承担了。如果非要说求职者也有风险，那么更多的是机会成本带来的风险，比如朝九晚五的上班，错过了许多干别的事情的机会。

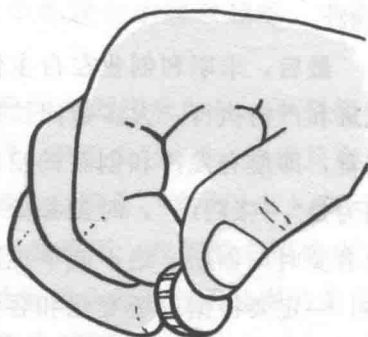
其次，求职和创业的不同，还体现在对个人能力特征的要求上。求职强调的是专业对口和岗位匹配。一个求职者的能力不一定要面面俱到，但一定要在某一方面很专业。只要有一技之长，能够脱颖而出，就可以在人力资源市场上立于不败之地。但创业者则必须是

一个多面手，各方面能力都要比较突出。单方面能力很突出，但其他方面能力有所欠缺的人是很难成为一个合格创业者的。比如一些工程师，在技术方面能力很突出，却在管理方面很低能，结果创业失败。

最后，求职和创业在自主性方面也有不同。求职强调的是按部就班和严格执行，大多数岗位对求职者都有明确的岗位描述和工作职责，即使有发挥和创新的空间，也仅限于本职工作。而初创企业因为是“一张白纸”，时刻都处于成功和失败的边缘，因此就要求创业者要时刻创新，绝不能单纯照搬照抄大公司的运营方式和工作流程，一定要根据市场变化和客户需求，随时调整自己的创业方向和策略，在保证生存的前提下谋求发展。

求职与创业并无高低贵贱之分，关键在于弄清楚自己适合过什么样的生活。如果你是一个“螺丝钉”式的人才，更希望获得一份稳定的收入，那么你比较适合找一份工作。如果你是一个各方面能力都很突出、具有创新精神的人，不甘于成为商业系统里的一个零件，你可以考虑成为一个创业者。从统计结果来看，大多数大学生都是先求职，当积累到一定程度的工作经验再考虑创业。当然，对于那些要求职的大学生而言，学习一些创业知识，也是大有裨益的，可以将创业知识运用到以后的职业生涯发展过程中。

员工薪水 丰厚



创业老板
象征性工资
十分微薄

1.3 我适合创业吗?

一个人是否适合创业,需要从许多维度去考量,比如资源、渠道、领导能力、沟通能力、协调能力、抗压能力,以及拼搏精神等等。有许多相关的测评和软件可以帮助大学生去了解自己是否适合创业。关于创业者的素质模型,学术研究也给出了多种评价标准。通过对众多成功创业者的特征分析,我们总结出了适合创业者的三大特征:

勇气,执着,领导力。

勇气,是所有创业活动的肇始。大多数创业者的创业活动,都是从“一穷二白”的情况下开始的——要资金没资金,要产品没产品,要团队没团队,要品牌没品牌,要渠道没渠道。只有靠勇气才能走出这最难、最惨的一步。没有人会向创业者承诺,创业一定会成功,否则岂不是人人都会选择创业?正是这种不确定性让创业充满了风险,也正是这种风险考验了一个想要创业的人是否真正具备面对风险的勇气。“前怕狼后怕虎”,在机遇面前犹豫不决,在风险面前逃避退缩,这样的人是不适合创业的。

当然,有了勇气,敢于承担风险,敢于下海试水,并不能保证创业的成功。很多时候,这只是万里长征的第一步。下决心创业难,坚持创业更难。下定决心的那一天,也许还有悲壮和豪迈的感觉,而真正开始创业的日子,则如同柴米油盐酱醋茶的家庭生活,充满了细节和琐碎。客户的抱怨,人员的离职,政策的改变,手头的拮据,无时无刻不在考验着创业者的耐心与毅力。

因此,比勇气更为重要的意志品质,是能够坚持到底、持之以恒。没有哪一个创业项目是能够一蹴而就的,世界上也没有哪个伟大的公司是一天建成的。许多创业企业都是经历九死一生,在多年的奋斗之后才逐步走向成功的。大学生经常被社会描绘成“不靠谱”

群体，就在于很多时候，大学生没有表现出持之以恒的精神，不能够坚持做好一件事。学习要执着，创业更要执着，喜欢三天打鱼两天晒网的同学，是不适合创业的。

很多创业者虽然各方面能力都比较突出，但是谁也不是天才，更不是全才。退一步讲，即使我们是全才，也不可能有时间去做所有事情。成功的创业者一定要学会用人，没有团队的创业者注定是孤家寡人，是很难将创业的规模做大的。很多优秀的企业家其实自己并不是产品方面的专家，有的甚至不是管理企业的专家，但是他们有能力将技术专家和企业管理人才聚集在自己的身边，让他们发挥自己的特长，弥补自己能力上的缺陷和不足，从而创造出了伟大的企业。这些人才凭什么围绕在创业者周围呢？这是因为创业者具有领导力。领导力就是决策力和影响力。专家只能策划方案，解决专业问题，最终决断还得创业者自己来，决策力直接关系到企业的未来走向、兴衰成败。除了物质利益之外，创业者要依靠自己的魅力、品格和领导艺术凝聚团队、激励人才。毛泽东说，领导工作千头万绪，归结起来就是做两件事情，一是出主意，二是用干部。创业者就是这样，提升领导力，不仅要会出主意、选主意（决策力），还要会领导团队（影响力）。简单地说，创业的决心，不能别人替你下，创业之路，也不能别人替你走，但创业路上你必须找到更多能和你互补的人同行。

切记，唐僧一个人是完不成西天取经的使命的。

