

21 世纪经济管理精品教材·工商管理系列

大学生创业管理教程

何传添 主 编
唐 静 李晓莉 副主编



清华大学出版社

21世纪经济管理精品教材·工商管理系列

大学生创业管理教程

唐 静 何传添 主 编
李晓莉 副主编

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

大学生创业是经济发展的必然产物。大学生创业不仅有利于解决就业问题,它更是经济发展的源泉,对于进一步激发全社会创新创业的活力,打造新常态下经济发展新引擎,具有非常重要的作用。

对于创业,大学生们热情高涨,但真正进行创业的大学生对创业知识具有强烈的需求。而目前对于大学生创业指导的书籍大部分以理论为主,缺乏实际操作以及案例的分析。

本书通过大量案例分析及创业访谈,主要面向高校经济管理类专业的大学生,从创业素质培养、创业谋划酝酿、创业团队管理入手,全方位、多角度地对大学生创业内涵予以阐述,在当前“大众创业,万众创新”的社会氛围下,深入浅出地对大学生创业给予理论及实践指导。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

大学生创业管理教程/何传添主编. —北京:清华大学出版社,2015

(21世纪经济管理精品教材·工商管理系列)

ISBN 978-7-302-41042-3

I. ①大… II. ①何… III. ①大学生—职业选择—教材 ②企业管理—教材 IV. ①G647.38 ②F270

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第169164号

责任编辑:杜 星

封面设计:汉风唐韵

责任校对:宋玉莲

责任印制:刘海龙

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦A座 邮 编:100084

社总机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质量反馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

印刷者:三河市君旺印务有限公司

装订者:三河市新茂装订有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm 印 张:7.5 字 数:166千字

版 次:2015年7月第1版 印 次:2015年7月第1次印刷

印 数:1~3000

定 价:28.00元

产品编号:064441-01



前言

大学生创业是经济发展的必然产物。大学生创业不仅有利于解决就业问题,它更是经济发展的源泉,对于进一步激发全社会创新创业的活力,打造新常态下经济发展新引擎,具有非常重要的作用。对于经管类的创新型人才来说,需要与时俱进,具有创新思维。具体而言需要以下素质:第一,具有积极的创新意识和强烈的创新欲望;第二,具有解决经济与管理实际问题的基本理论知识和实验技能;第三,具有选用恰当科学研究方法解决经济学问题的能力;第四,具有将经济学与管理学中前沿问题与现实问题结合,创新成果推广应用的能力。具备以上要素的人才可以最先发现新机遇,具备发现问题以及迅速解决问题的能力,从而使自己处于有利的地位。而创业教育就是以培养创新精神与创业能力为价值取向,因此,高校中开展创业教育、鼓励大学生进行创业具有重要意义。

对于创业,大学生们热情高涨,大学生对创业知识具有强烈的需求。而目前对于大学生创业指导的书籍大部分以理论为主,缺乏实际操作以及案例的分析。

因此,本书通过大量案例分析及创业访谈,主要面向高校经济管理类专业的大学生,从创业素质培养、创业谋划酝酿、创业团队管理入手,全方位多角度地对大学生创业内涵予以阐述,在当前“大众创业,万众创新”的社会氛围下,深入浅出地对大学生创业给予理论及实践指导。

本书作者综合十年来的创业研究成果与教学实践,以“观念、实践、反思”为框架,以个案进行分析,突出可读性,激发大学生对于创业、研究创业案例的兴趣。主要适用于普通高校创业教育的通时课程,同时本书也可以用于MBA、MIB和研究生教学。

本书编写受到广东省教育厅就业指导中心的支持,同时也得到了广东省教育成果奖培育项目“经济学专业国际化创新型人才‘以赛促学’协同培养模式实践与探索”、教育部特色专业建设项目“国际经济与贸易”、广东省高等教育教学研究和改革项目“创业失败学习”视角下的外经贸大学生创新素养培养研究、教育部大学生实践教学基地建设项目“中国进出口商品交易会实践教学基地”以及广东省实践教学基地建设项目“广东省纺织品进出口股份有

限公司”实践教学基地、合生珠江教育发展基金会广外创业项目的大力支持。

何传添教授担任本书的主编。唐静副教授、李晓莉博士担任本书的副主编。陈健博士、傅薇博士编写了其中的章节并负责了校对工作,何传添教授负责全书的统稿与修改。左志刚教授、赵烨老师、许陈生教授、魏传文老师对本书的出版给予了指导和帮助。本书在编写过程中,参考了大量文献与研究资料,限于水平与实践,文中难免有疏漏之处,请各位专家与读者批评指正!

编 者

2015年7月

教学支持说明

尊敬的老师:

您好! 为方便教学,我们为采用本书作为教材的老师提供教学辅助资源。鉴于部分资源仅提供给授课教师使用,请您填写如下信息,发电子邮件或传真给我们,我们将会及时提供给您教学资源或使用说明。

(本表电子版下载地址:http://www.tup.com.cn/sub_press/3/)

课程信息

书 名			
作 者		书号(ISBN)	
课程名称		学生人数	
学生类型	☐ 本科 ☐ 研究生 ☐ MBA/EMBA ☐ 在职培训		
本书作为	☐ 主要教材 ☐ 参考教材		

您的信息

学 校			
学 院		系/专业	
姓 名		职称/职务	
电 话		电子邮件	
通信地址		邮 编	
对本教材建议			
有何出版计划			

_____年____月____日



清华大学出版社

E-mail: tupfuwu@163.com

电话: 8610-62770175-4903/4506

地址: 北京市海淀区双清路学研大厦 B 座 506 室

网址: <http://www.tup.com.cn/>

传真: 8610-62775511

邮编: 100084



目录

第 1 章 创业导论	1
1.1 创业案例	1
案例一：咖啡屋的“经理人”	1
案例二：校园中成长起来的“小女强人”	2
1.2 成功案例的访谈	3
访谈 1：“绘城印象”和“贴贴科技”公司的 CEO 温城辉同学	3
访谈 2：大学生村官宋俊文	5
访谈 3：任恹睿(网店)	6
访谈 4：羽将体育用品店：叶展强	8
1.3 大学生创业的特点	9
第 2 章 创业者素质和培养	14
引例一 成功的创业案例	14
引例二 失败的创业案例	15
2.1 创业者所必需的素质	16
2.1.1 对创业机会与创业形势的敏感	17
2.1.2 积极良好的人际交往与拓宽人脉的能力	19
2.1.3 开拓的视野和敢闯敢拼的胆量	21
2.1.4 良好的团队合作能力	23
2.1.5 不断自我反省与学习的能力	27
2.2 创业者所必需的品质	29
2.2.1 诚信	29
2.2.2 勤奋	30
2.2.3 执着	30
2.3 创业者素质培养	30
2.3.1 大学生积极参加实践活动	30
2.3.2 学校大力推进创业教育课程	31
2.3.3 政府和社会积极推进大学生创业培训工作	31

第3章 创业的设想与谋划	32
3.1 创业的形势与创业设想	32
3.1.1 当今的创业形势	33
3.1.2 创业设想与创业路径	33
3.1.3 创业设想的选择	34
3.2 大学生创业	36
3.2.1 大学生创业过程中资源的运用和整合	36
3.2.2 大学生创业的选择	38
方向一：批发零售业	39
方向二：利用网络创业	40
方向三：创意产业方向	41
方向四：高科技领域	42
方向五：连锁加盟领域	43
3.2.3 大学生创业过程中的问题	44
3.2.4 大学生创业失败原因及其分析	45
3.3 创业相关法律法规及政策	51
3.3.1 与创业密切相关的法律	51
3.3.2 国家出台了哪些大学生创业的扶持性政策	51
3.3.3 大学生创业优惠政策解读	53
广东省政府部门出台的大学生创业扶持政策	55
浙江省大学生创业扶持政策	57
第4章 创业团队	61
导入案例 温城辉与他的“90后”创业团队	61
4.1 创业团队的概念	62
4.1.1 团队与群体的区别	62
4.1.2 创业团队的概念与分类	62
4.2 创业团队的组建	63
4.2.1 组建创业团队的一般步骤	63
4.2.2 理性逻辑与非理性逻辑	64
4.3 团队的管理	65
4.3.1 创业团队领袖将团队理念作为实现公司愿景的关键	65
4.3.2 建立合情合理的激励机制	66
4.3.3 妥善解决团队成员之间的冲突	67
4.4 大学生案例分析：余佳文与他的超级课程表创业团队	67

第5章 创业计划书的撰写	70
导入案例 爱音思弹与它的创业计划书	70
5.1 创业计划书的基本知识	73
5.1.1 创业计划书的基本概念理解	73
5.1.2 创业计划书的作用	73
5.1.3 创业计划书的分类	74
5.2 创业计划书的内容与要素	74
5.3 创业计划书的写作	76
5.3.1 摘要	76
5.3.2 企业简介	77
5.3.3 市场分析	77
5.3.4 产品分析	78
5.3.5 创业团队	79
5.3.6 营销计划	79
5.3.7 生产经营计划	80
5.3.8 研发计划	81
5.3.9 财务分析	81
5.3.10 风险分析	82
5.3.11 退出策略	83
5.4 广东省创新创业计划中创业项目申请书的写作	84
5.4.1 广东省创新创业计划简介	84
5.4.2 广东省创新创业训练计划项目申请书结构与写作要点	84
附录：创业训练项目(创业实践项目)申请书	87
5.5 大学生创业案例：玛修动漫有限责任公司创业计划书	92
第6章 创业风险	94
6.1 创业风险的概念	95
6.2 创业风险的来源及其表现形式	96
6.2.1 商机	96
6.2.2 市场	99
6.2.3 团队	102
6.2.4 资源	105

创业导论

1.1 创业案例

案例一：咖啡屋的“经理人”

广东××大学 2005 级本科生周×对自己的大学生涯深感自豪。除了就读法语专业,进修国际经济与贸易课程,她还拥有经理、会计、蛋糕师傅、调酒师等诸多头衔。从大一那年勇敢揭榜面试,到以“经理”身份把校园里的云山咖啡屋经营得红红火火,周×在大学期间实实在在地玩了一把“创业”。

在广东××大学,无论你是在报亭里买一份报纸,还是在咖啡屋里吃一块蛋糕、去网球场打一场球,你会惊讶地发现,这些地方的所有“员工”和“老板”都是像周×这样有创业激情的在校学生。学校将学生勤工助学与创业教育结合起来,通过“云山”系列创业型勤工助学实体,设立多个项目实体为有意创业的学生提供“热身”基地,并给予场地、资金、政策上的支持,全部实体项目由学生自主经营、自负盈亏。

在云山咖啡屋的筹备阶段,学生创业小组进行深入的市场调研,经过可行性论证、市场分析以及市场定位,写出了 60 多页详尽的调查报告,最终形成一份沉甸甸的创业计划书。在随后的实体建设中,从创业设计、门面装修、货源采购到内部管理、销售服务,学校均放手让学生去做,学生还利用假期时间在广州市内的西餐厅进行了为期一个月的实习培训。

与云山咖啡屋一样,“云山”系列其他实体也全部实行独立核算,由学生自主创业、自主经营管理,经理和服务员全部由学生担任。各实体依照“专业化、市场化”的企业创业模式,辅以学校领导、专家学者、企业人士的指导和培训,完善大学生的创业知识结构,激发创业兴趣,培养创新精神、创业意识和创业能力,转变大学生就业观念。

“云山”系列实体建设的启动资金全部由学校学生勤工助学基金支出。从售报员到咖啡屋经理,所有任职学生都来自勤工助学中心。他们利用课余时间,一方面在这些“企业”中学习工作技能,另一方面得到勤工助学薪酬来帮补生活支出。

由于始终按照“一流理念、一流设计、一流管理、一流服务”的要求筛选优秀项目,勤工助学中心的投资“盈利”可观。

【学生毕业后发现,在校经营实践时积累的市场营销、企业推广的经验,在真实的商海中都用得到,成了自己的优势】

“我能迈出创业的第一步,得益于大学时期的创业培训和实践!”曾是校内咖啡屋模拟“老板”的罗××,毕业后发现,在校经营实践时积累的市场营销、人才选拔、企业推广知识和经验,在真实的商海中都用得到,成了自己的优势。

据了解,广东××大学许多毕业生在走进社会后,已融入创业大军的行列,特别是经

济、管理类的学生,不少学生毕业后创业成功,成了学弟学妹心目中的“明星”学长。

案例二:校园中成长起来的“小女强人”

领事馆的文化沙龙活动,与校舞蹈队、校乐团合作举办周末音乐会……回想起在自己任期内的“威风史”,曾是云山咖啡屋“老板”的罗××能扳着指头说半天。

在读书时,罗××加入了学校“云山创业园”计划,成为校内云山咖啡屋的一位模拟“老板”。在这间占地 300 多平方米的校园咖啡屋,由于同学们只能利用课余时间轮班工作,罗××聘请了 40 余名“员工”。为了帮助咖啡馆提升服务水平,学校还专门聘请了一位西点师,教学生员工制作西点、冲调咖啡和鸡尾酒。

管理起这副“家当”,没点魄力还真不行,罗××在同学们眼里,俨然一个“小女强人”。云山咖啡屋主要面对师生。为了做大做强,罗××和搭档们想方设法“揽活”,积极承揽接待访问团、省市领导的工作。“我们常常上校园网查看近期的校园活动安排,发现有合适的便主动联络争取。咖啡屋面积大,还经营西餐饮食,完全有能力承办较大型的活动。”罗××说,由于经营得当,又善于推广,咖啡屋的生意蒸蒸日上,曾创下一天营业额 3 000 多元的纪录。

咖啡屋的成功经营,激发起罗××的创业欲望和信心。毕业后,她便与几名在创业园实践的同伴一起创业,直奔名副其实的“老板”位置而去。

经过分析,罗××和搭档们认为市场在提供展会咨询方面仍有很大的缺口,而母校在小语种、电子商务、计算机、创意等方面的专业优势可为他们提供优质人才资源。当机立断,他们的咨询公司于 2006 年 8 月注册成立。

“我们在学校卖的是有形的产品,现在卖的是无形的服务。内容虽不同,道理却一样。”

大学的实践经历让几名年轻的股东初涉商海便胸有成竹,罗××惊喜地发现,在创业实体实践时积累的很多经验,在真实的经营中都十分实用!而且在学校时,她的社交能力就得到了极好地“热身”,谈判、跑业务都不成问题。如今,公司运营得十分顺利。罗××很自豪,她所具有的优势是一般初次创业的年轻人都难以比拟的。

从以上例子我们可以看到,创业离我们并不遥远。但创业者只是少数,创业成功者更是少数。

首先,我们需要了解以下几个问题:

什么是创业?外经贸专业创业的特点是什么?

创业学是一门新兴的学科领域,对创业概念的界定有不少专家提出了自己的观点,主要有以下几类(如表 1-1 所示):

表 1-1 创业学的观点及主要内容

观 点	主 要 内 容
机会价值说	捕捉机会、实现潜在价值
	识别商业机会、创造价值

续表

观 点	主 要 内 容
财富目的说	有偿经营、商业活动、以营利为目的
	以创造价值为目的、有目的的经济活动
组织创新说	创建新企业、团队、组织能力、组织创新
	开创新业务、创建新组织
核心要素说	人力、资本、机会、资源
	创业者、能力、技术、市场
风险管理说	高风险创新活动、风险防范、风险管理
	认识创业风险、合理规避、化解风险

资料来源：刘沁玲. 中国创业学研究的现状与未来方向 [J]. 科学学研究, 2008, 26(4): 702-709.

从以上我们可以看出, 创业最核心的要素为一种对机会的捕捉, 同时它是一种以创新为基础的思考方式, 其最后的评价, 在于对机会以及创新强度的考核, 能否为社会提供贡献等方面。

既然我们了解了创业的概念和要素, 那么针对于我们文科院校而言, 特别是外经贸大学生而言, 我们要怎么选择创业, 其专业背景为我们专业提供了什么契机。我们应该如何把握这个机会?

下面我们通过一些访谈, 了解外经贸专业背景的大学生创业的一些共性和特点。

1.2 成功案例的访谈

访谈 1: “绘城印象”和“贴贴科技”公司的 CEO 温城辉同学

温城辉同学(如图 1-1 所示)为广东外语外贸大学的 2012 级学生, 但是约见他并不容易, 身兼两家公司的他, 还要兼顾学业, 可以说时间相当有限。初次见到他, 谦虚中带点羞涩, 完全一副学生的样子。但是一听他讲起自己的生意经来, 才发觉他神采飞扬, 透露出自己的想法与决心。

温城辉, 广外大二学生, 教育部创新创业计划项目负责人, 2012 年感动南粤校园年度创业人物。由其创立的校园明信片品牌“绘城印象”曾销售出 100 万张纸质明信片, 并多次得到新华社、南方都市报等媒体的报道。现为贴贴科技 CEO, 带领公司打造出礼物说、贴贴明信片、贴贴二维码三款产品, 销售出 100 万张二维码贴纸, 拥有过百万用户, 获得创新谷和红杉资本等投资机构数百万天使投资。

我们对他进行了下面的访谈:



图 1-1 温城辉

问题 1: 你为什么会选择创业?

当时在参加比赛的过程中遇到陈安妮,两个人一起合作,开创了手绘明信片,后面获得资金,开始有了新的想法,想着能否将明信片变成由声音和图像来存储。后面接触中山大学比较优秀的计算机专业同学,将自己的想法变成了现实。

在获得新的想法后,也有机遇的因素。因为几个比较大型的创业比赛,逐步进入了创业投资这个圈子,获得了一些人的投资,因此能够在融资上取得了不错的开端,从而后面开始发展较快。因为风投的那些人,只会选择比其他优秀一点点的人,其实每个人都不可能比别人优秀很多,只要你比别人优秀一点点,你就获得比别人多的资源。我幸运的是,一次偶然的比赛获得了风投,后面逐渐进入了这个圈子,能够快速筹集到资金,才会使企业不断地加快发展,不至于很快死掉。

问题 2: 你有什么建议给创业的大学生们?

创业很难,我们经历了很多的困难。现在我们选择的行业必须要成倍增长,不然会马上死掉。现在的创业主力是“90后”,他们很有想法,但是他们也很难控制,不懂办公室政治,因此,团队的建设非常关键。现在的人们也很浮躁,都想快速成功,就会选择电商相关行业的创业。而这个行业竞争非常残忍,如果不快速增长就会马上被淘汰。行业内比较成功的是京东,它就是快速增长的一个非常好的例子。做实业会比较艰难,很难快速成功。因此很多实业依托了金融投资,例如,苏宁、国美。早期的发展也依靠了房地产的投资,实现了快速增长。比较失败的例子是凡客,开始第一家网购比较成功的例子,但是后期由于太过多元化的经营战略,使得库存占用太多资金,导致了后期的发展滞后。

问题 3: 你觉得创业最重要的是什么?

我觉得是团队,一个好的团队非常难。一方面要有很多创意和想法。这方面,“90后”的人思维活跃,但是他们不懂办公室政治,因此很喜欢发表自己的想法,人际交往方面会显得略有不足。因此团队的管理非常重要,我们公司几乎天天都是不断的发生“争吵”,相互沟通、学习。因此这个过程也非常快乐。

后来,温城辉拿出他的手机和电脑,我们发现里面密密麻麻的时间管理表格,细微到每十分钟要做什么。而且他建议,学习程序员的方法具体到每个任务的操作,他都会为了简化一秒钟的时间,学会快捷操作。这方面让我们叹为观止,原来时间管理不是说得好玩,而是要真正的施行。他说一般程序员的生活都是如此,需要简化,按照计划完成任务。当我们问到他过着这样的生活,会不会像机器人?他笑笑说,喜欢这样的生活,因为可以不断地学习。问到他以后的打算,他希望有机会可以去斯坦福进行学习,因为他喜欢不断学习的生活。

从访谈中,我们总结出温城辉创业成功的因素:

1. 性格。首先,性格比较谦和,善于学习和结交不同的人。喜欢创新,想法比较多。从小接触知识面较广,因此,善于发现机会,产生新想法,执行力比较强,一有想法,马上行动。
2. 善于管理团队。学会抓住不同类型的人,将其整合为团队。
3. 要保证有资金链不断层。如果不能很快融资,公司很容易破产,难以发展。因此资金链非常重要。

访谈 2：大学生村官宋俊文

问题 1：宋俊文(如图 1-2 所示)，你觉得自己有哪些个人特质比较明显？

目标明确，做事有魄力，迎难而上，不轻易放弃。

问题 2：特质影响

创业的道路充满未知，如果没有坚持，可能走不过荆棘。可能是因为喜欢迎难而上，不轻易放弃，所以才能勇敢面对未知的困境。

问题 3：创业者动机

担任大学生村官后接触到很多当地的村民和传统企业，无论是服装还是农产品，在网络时代下，传统方式遭遇各种瓶颈，电子商务是必然趋势，于是开始尝试在农村推广电子商务。另外，2013 年开始做农产品的原因是，看到很多“菜贵菜贱皆伤农”的情景，消费者在市场买个菜要几块钱一斤，实际上菜农才拿到几毛钱，一块钱都不到，我们希望可以建立一个从农场直接到消费者的网络渠道，减少不必要的中间环节，真正让农户受益。

本来新塘牛仔是很有发展优势的，在全国也是前列的，但是近年，其他地区的服装企业凭借电子商务迅速赶超新塘；农产品一样，在全国都在疯狂使用电子商务的时候，增城传统企业和农户还不知道电子商务为何物。如果还不紧紧围绕电子商务开始发力，连最后一趟车都赶不上，增城就会错失大好的发展机遇。农村是个广阔天地，可以大有作为。我希望一方面可以自己建立一个电子商务平台的成功案例，另一方面培养更多的农村青年返乡创业，让他们觉得农村也是可以大有作为的。其实目前最需要人才的地方就是农村，我觉得现在的年轻人不一定要往大城市去挤，回过头看看养育自己的地方，可能会有更多的机会。

第一个项目：新塘镇是全国著名的牛仔服装专业镇，产量和出口量均占全国首位，仅东华村就聚集了几十家牛仔服装企业。经过调研准备，结合自身专业知识，撰写《新塘牛仔服装电子商城平台项目》计划书，主要思路是帮助传统企业转型升级，拓宽电子商务渠道。经过专家评审，被省科技厅评为科技型中小企业技术创新项目，纳入广州市创业项目库，并受邀参加首届中国(广州)国际创业博览会。

第二个项目：为探索增城区农产品电子商务发展，组织大学生村官开展“帮农户卖特产”的创业项目，建立“增城特产网”，通过“大学生村官+网络+农户合作社”的新型农村电子商务模式，借助互联网宣传推广增城特产，帮助农户拓宽销售渠道，直接为农民增收创富，项目被评为广州市大学生村官基层创业项目一等奖，广州市团委工作镇街示范项目。2013 年帮助农户销售农产品突破 20 万斤，成为增城区最大的一个农产品网络销售平台。下一步将探索社区电子商务和农场 CSA 相结合。

问题 4：创业困境与解决

在推广农产品电子商务的时候，最大的难题就是农产品包装运输的问题，譬如增城十



图 1-2 宋俊文

宝之一的紫淮山,在市场上很受欢迎,我们一开始是整根全长 1 米的淮山包装发货,遭遇暴力快递容易摔断,到客户手中就变成了几截的,而且断口闷着容易发霉,客户就以为我们发劣质产品给他,直接给我们差评,前期一个差评需要 100 个好评才能将评分补回,后期我们不断完善包装和质量控制流程,评分才慢慢恢复,并成为增城最大的一个农产品网络销售平台。

在推广农村电子商务的时候,最缺乏的就是电子商务人才,之前想过直接培训农户,但是效果不太理想。后来看到团省委的百万农民学电脑,突然想到,我们增城有 300 多名大学生村官,可以考虑先让大学生村官接受培训学习,然后带动农村青年创业。于是就主动跟团省委联系,看能不能优先提供一些名额给增城的大学生村官参加培训班,团省委也大力支持,让我们组织当地有兴趣的村官报名,先后安排了几批大学生村官去参加培训学习,有些村官回来后还先后开起了自己的店铺。

问题 5: 是否受过创业辅导?

参加过一些讲座式的培训,但是感觉实际作用不大,真正的创业需要实践。

问题 6: 是否了解政府提供的相关政策?

了解一部分,但是很多政策实际上是对创业者支持力度不够,起不到什么效果。

问题 7: 建议

要清楚自己,分析自己在哪里、去哪里、有什么、缺什么、怎样去。

在哪里: 譬如你是否具有创业精神,是否能够勇敢面对挫折,你现在处于一种什么状态,为了什么而创业,你是否做好准备?

去哪里: 你目标是什么? 打算做什么? 要走到什么样的程度? 市场前景如何?

有什么: 你目前具备什么外部资源可以帮助你实现目标? 这些资源又应该如何整合运用?(譬如团队、资源、客源、技术、渠道、资金等)

缺什么: 如果缺少团队,那就要分析你需要什么团队,如何组建;如果缺乏资金,就要考虑如何筹集创业启动资金;缺什么就要想着补什么,有些可以边走边补,有些也只能边走边补。

怎样去: 你的计划是什么? 如何执行?

访谈 3: 任恹睿(网店)

1. 基本信息:

年龄与其他基本人口背景: 20 岁,福建福州人

公司基本资料: 淘宝网店主营原创设计首饰(水晶、玛瑙、925 银等)

创业年数、资本、员工人数: 2013 年 3 月起至今、零资本、没有员工

2. 个人特质与创业

问题 1: 你觉得自己有哪些个人特质比较明显?

敢于幻想,敢于把幻想付诸实践,不轻易放弃。

问题 2: 这些特质对你在事业上有什么帮助或影响(也可能是负面)?

起初就是因为自己从小就希望将来可以有一家自己的店,不用很大,但店里的每个东西都是自己精心设计制作,可以给女孩子带来美丽的,所以才萌生了要开一家网店卖自己

设计、手工制作的首饰。当然在其中也遇到过很多障碍和不顺利的地方,但是我比较死脑筋,认准了想做的事情就一定要做下去、要做好,所以才坚持到了现在。

3. 创业者动机

问题 1: 创业原因是什么? 为何选择此行业?

大一上学期的一个晚上我和老爸在视频聊天的时候他突然跟我说:“现在不能只知道读书啦,既然学的是金融,就可以去做做生意啊!”我才觉得可以趁着大一学业还不那么繁忙的时候去做一些自己喜欢的事情还能挣钱,挺好的! 于是我就想到老爸有个朋友是开水晶厂的,我就问老爸我可不可以去他朋友那里拿货然后我自己开网店,老爸就把他朋友的电话号码给了我让我自己去跟他联系,之后我觉得我爸应该也忘记了这件事情,直到我申请、装修好我的网店之后,我告诉他我的网店要开张了,我爸很震惊还劝我开网店会不会资金不安全或者要收税什么的很复杂,让我不要开了,但我跟他说我把一切都了解清楚了也搞定了,他才真的明白了他当初以为我的一句玩笑话现在成真了,我是认真地要开自己的网店了。很多人也问过我为什么要选择开网店卖自己设计制作的首饰? 而且他们也觉得我的创业好像和别人的不太一样,别人都是以合作的形式或者是与自己专业有关的创业,而且其他人创业期初都会投资一大把资金或者不依靠父母的关系。但我觉得,为什么我要创业? 就是因为我想做自己喜欢的事情,想完成自己的梦想,如果不能做到的话那我大可不去创业等着毕业了找份安稳的工作就好。为什么可以零成本创业就是因为找了老爸的朋友帮忙,对于这点有些人可能会觉得我是利用了父母的人际关系,但我觉得这并不是一件坏事,就连比尔·盖茨创业都是依靠他妈妈给他的十万块美元和帮助,创业就应该用所有能用到的关系和方法来促成创业的成功,毕竟关系只是我更快取得材料的来源,当我把货卖出去后一样会付钱给材料供货商。

问题 2: 创业过程是怎样的? 有哪些你觉得还算满意的成就?

从 2013 年年初开始就一直在申请网店、装修网店并且自己去工厂里挑选水晶玛瑙、珍珠线等原材料,3 月开学后,我就把网店的工作搬到学校,在课余时间设计、制作首饰并且拍照放在我的网店上,同时在微博、QQ、朋友圈等个人社交平台上为我的网店做宣传,并告诉我身边的好朋友们和班上的同学们让他们帮我转发宣传,一传十十传百,慢慢地让我的网店的知名度提升上去,之后还是要坚持每天宣传并且在特殊节假日做一些优惠促销活动促进网店的销量。其中最让我满意的是在我开网店的第一个月的净利润达到 2 000 多元,虽然这个数字不大,但对于第一次自己创业的我来说,从 0 到 2 000 这个数字的增长是一种激励,让我在接下来的日子里找到方法,更加努力经营我的网店。

4. 创业困境与解决

问题 1: 创业过程中遭遇的困难有哪些? 如何解决?

我认为最困难的是宣传,首先,个人社交平台本来是用于朋友之间互相了解近况,沟通交流的平台,但我在这个平台上宣传可能会让我的朋友们反感,因为一打开就看到我在刷屏可能会忽略掉很多他们想看到的东西;其次,在社交平台上宣传,面还是比较窄,虽然朋友帮忙转发,但是看到的人还是局限在这个朋友圈里面,没办法扩大到更大的范围,让更多的人看到。所以我后来有尝试花钱在淘宝、新浪的网页做广告等方法,用已经赚到的钱投资在网店的广告上,这样也达到了提高网店知名度和浏览量的作用。

问题 2: 是否受过相关的创业辅导?

否。

问题 3: 了解政府所提供的相关政策?

只知道网店不用交税,所以较为适合零成本创业的我。

问题 4: 给后续大学生创业的建议?

我觉得创业最大的难点也是最重要的一点就是坚持,在创业期初可能会遭遇很多障碍,或者一直无法回本,但一定要坚持下去,只要找到一个自己喜欢的并且觉得有发展空间和潜力的行业就要脚踏实地的坚持下去,总有一天会成功的!

访谈 4: 羽将体育用品店: 叶展强

店名: 羽将体育用品店

成立时间: 2013.10.19

投入资本: 10 万元

员工人数: 2(含本人)

个人资料: 叶展强, 22 岁, 应届毕业生, 家族里大多数亲戚都是做服装生意的

问题 1: 个人特质与创业

我个人比较随性,不喜欢从早到晚待在一个地方做同样的事情,但是决定了一件事就会坚持实现它。有时想事情比较简单,自己觉得对的、好的就会去实践,不会太在意他人的反对。

因为我的个人特质,在创业的前期会比较欠缺周全的考虑,对未来的发展太过乐观,所以中途遇到的问题还是不少的。

问题 2: 创业者动机

当初决定开这家店的原因很简单,因为自己对羽毛球非常热爱,很享受在球场的时光,希望能够一直待在那里,所以想留在大学城。大四刚开学就面临就业问题了,因为当时觉得实习上班太不适合我了,所以还不如自己创业去做自己喜欢的事情。当时就已经做了一个未来五年的规划: 首先开一家羽毛球体育用品店,然后在经营过程中把培训班开起来,资本积累到一定程度之后寻找合适的机会与合伙人经营一个羽毛球馆。因为现在是全民运动时期,羽毛球也发展成为广州市市球,越来越多的人参与到了这项运动中,在平时出去各个地方的球馆打球的时候发现很多地方不提前订场还是没场打的,也就是说现阶段还是有点供不应求的。所以我就有了这样的想法了。

其实创业也才刚开始,满意的成就暂时还没看到,唯一值得一提的就是羽将俱乐部的成立。当时想着组织这样一个 qq 群,每周固定组织羽球爱好者打球,一是做一个宣传,二是促进球的内销。

问题 3: 创业的困境与解决

首先,在创业的过程中还是遭遇了不少困难的。(1)人流的问题,当初选择地点的时候就知道了“爱购”超市人流量不大,只是把筹码压在未来的时间它能慢慢好起来,所以想着先靠人脉再靠人流。但是经营了大半年时间,商场没有一点好转,人流还是没有,只能靠一些朋友介绍什么的来维持收入。我们的解决办法就是发传单和做一些微信公众平台的