



主 编 丛连刚 郑添华

高职大学生 创业指导教程 (实践案例篇)

GAOZHI DAXUESHENG CHUANGYE
ZHIDAO JIAOCHENG



重庆大学出版社
<http://www.cqup.com.cn>



主 编 丛连刚 郑添华

高职大学生创业 指导教程 (实践案例篇)

GAOZHI DAXUESHENG CHUANGYE
ZHIDAO JIAOCHENG

重庆大学出版社

内 容 提 要

本书改变了大多数创业教材泛泛而谈的通病,将创业教育与专业教育结合起来,融合了相关行业知识,并结合当前产业动态,编辑、整理了大量的创业实践案例和大学生创业方案(计划书)的写作实例,同时分行业对一些典型的创业案例进行了点评,对该行业国内外的成功案例做了简要的介绍。

在公共服务类创业实践案例部分,本书结合近年来我国公益事业和社会工作的发展动态,着重介绍了公益创业的概念、内涵和实例,使之成为本书的亮点之一。

图书在版编目(CIP)数据

高职大学生创业指导教程.实践案例篇/丛连钢,郑添华主
编.—重庆:重庆大学出版社,2013.9
ISBN 978-7-5624-7676-4

I.①高… II.①丛…②郑… III.①大学生—职业选择—高等职业教育—教材 IV.①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 183475 号

高职大学生创业指导教程

(实践案例篇)

主编 丛连刚 郑添华

责任编辑:顾丽萍 版式设计:顾丽萍

责任校对:任卓惠 责任印制:赵 晟

*

重庆大学出版社出版发行

出版人:邓晓益

社址:重庆市沙坪坝区大学城西路 21 号

邮编:401331

电话:(023) 88617190 88617185(中小学)

传真:(023) 88617186 88617166

网址:<http://www.cqup.com.cn>

邮箱:fxk@cqup.com.cn(营销中心)

全国新华书店经销

自贡兴华印务有限公司印刷

*

开本:720×960 1/16 印张:20.75 字数:384 千

2013 年 9 月第 1 版 2013 年 9 月第 1 次印刷

印数:1—10 500

ISBN 978-7-5624-7676-4 定价:37.00 元

本书如有印刷、装订等质量问题,本社负责调换

版权所有,请勿擅自翻印和用本书

制作各类出版物及配套用书,违者必究

前言

Qian Yan

《高职大学生创业指导教程(实践案例篇)》是在教育部《关于大力推进高等学校创新创业教育和大学生自主创业工作的意见》(教办〔2010〕3号)文件的指引下,立足于专业教育,融合相关行业知识,结合当前产业动态,将创新创业教育与高等职业院校的人才培养实践紧密结合起来,为高等职业院校大学生创业提供实践案例的借鉴和参考。

对实践案例的介绍和对创业思路的启发,是本书编写的出发点和目的。我们希望能够通过这本书,向同学们介绍相关行业的典型创业案例,帮助同学们打破创业的思想禁锢,积极投身于创业实践。

本书由重庆城市管理职业学院从事创新创业教育工作的人员编写。由丛连刚、郑添华担任主编,负责全书的统稿、定稿工作;邓长春负责第一篇的编写工作;王希琼负责第二篇的编写工作;朱世蓉负责第三篇的编写工作;何会流负责第四篇的编写工作;莫志明负责第五篇的编写工作;徐颖、郑添华负责第六篇的编写工作。

在本书编写过程中,我们借鉴和吸收了近年来一些大学生创业团队的创业计划和实践,在此向这些团队表示衷心的感谢。由于编者水平有限,对书中存在的不当之处,敬请各位读者指正。

编者

2013年5月

目 录

Mu Lu

第一篇 信息服务类创业实践案例

第一单元 大学生创业实践案例	1
一、大学生服务中心网项目	2
二、快客思公司创业项目	6
三、E-Tunes 数码音乐网创业	8
第二单元 创业方案设计实例	10
一、IT(技术服务)创业坊计划书	11
二、电脑租赁电子商务创业计划书	18
三、校园 IT 创业计划书	22
第三单元 案例点评	29
从小本生意做起,学会积累资本	30
研究游戏规则,防患于未然	31
及时调整心态,过好心理关	31
大学生激情创业范例与专家点评	32
第四单元 IT 业国内外创业成功案例	36
马云创业炼成亿万富豪	37
从一介书生到亿万富翁的创业传奇	39
从 0 到 1.5 亿元只需两年	41
以 400 块钱创下百万身家	42
大学生建“吃饭网”创业	43
女大学生网上开店创业月营业额近 50 万	44
成都三名大专生创业故事:还没毕业就赚十几万	45
偏科少年成电脑高手,自建网站年收入十万	47

第二篇 财经类创业实践案例

第一单元 财经类专业创业概述	49
一、财经类专业简介	50

二、财经类常见创业模式	53
第二单元 财经类大学生创业项目简介	57
一、网上开店	58
二、连锁加盟	70
三、财务咨询与服务	75
四、房屋中介服务公司	76
第三单元 制订创业计划	80
一、环境分析	81
二、制订目标和方案	82
三、决策	84
四、制订目标管理方案	89
第四单元 创业典型案例	92
下岗职工的创业天地	93
李政纲与他的“十分利”超市	96
猪八戒威客网传奇	98
百万美元网站	100
沈从伟——创业成功在于多一点点坚持	100
成功的出租者——大胆开间格子店	102
失败于4 000万的项目	102
大学生一元钱卖公司	104

第三篇 旅游服务类创业实践案例

第一单元 创业实践案例	107
一、从身边找寻旅游商机	108
二、开一家绮丽迷人的旅游杂货铺	108
三、开茶行的海归大学生	110
四、24岁大学生的酒吧创业	113
第二单元 创业方案设计	114
一、创业方案写作格式	115
二、创业方案设计案例	118
三、茶吧、酒吧申办程序	126
第三单元 创业典型案例	128
阿伦故事中的酒吧故事	129
特色酒吧成功记	130

打工仔与“洋朋友”的酒吧创业史	132
一帮激情美眉成奶茶“霸主”	134
让士多店老板能够卖机票	136
“青年创业省长奖”获得者的创富故事	139
开茶楼起家的亿万富翁	141
开茶馆开成大姐大	143
生意越做越红火的红茶专卖店	145

第四篇 工程管理类创业实践案例

第一单元 创业实践案例	149
一、房地产行业创业实践案例	150
二、园林行业创业实践案例	154
第二单元 创业方案设计案例	160
一、房地产顾问公司创业方案	161
二、植物医院创业方案	164
第三单元 创业申报程序和技巧十五问	169
一、房地产行业创业项目申报程序和技巧	170
二、园林绿化企业资质申报程序及技巧	172
第四单元 工程管理行业创业成功案例	180
万达的“订单商业地产”模式	181
万科王石的创业智慧	182
贵州中科风景园林有限公司	185
何巧女和她的园林梦	187
上海景佳园林绿化有限公司	190
武汉法雅园林绿化养护有限公司	192

第五篇 文化艺术类创业实践案例

第一单元 创业实践案例	195
大学生创办制衣厂 10 个月赚百万	196
大学生创办本土广告公司成为业界百强	197
大学生代理美容化妆品创业	199
大学生创办的咔嚓视觉摄影店	200
大学生创办的环境艺术设计公司	204

第二单元 创业方案设计实例	208
广告工作实体创业项目设计实例	209
服装营销实体项目设计实例	223
美容化妆品直销项目设计实例	232
儿童摄影工作室项目设计实例	243
环境艺术公司项目设计实例	252
第三单元 文化艺术类创业案例	262
青年的视听创作公司	263
“生活色拉”的创业模式	263
“视美乐”的失败	264
文峰国际集团的创业	265
杉杉西服与创业者郑永刚	266
第六篇 公共服务类创业实践案例	
第一单元 创业实践案例	267
一、什么是公益创业	268
二、公益创业案例简介	273
公益创业案例之——爱,也可以循环利用	273
公益创业案例之——幸福花起航	275
第二单元 创业方案设计案例	278
康复保健吧	279
精艺家政服务中心	288
“仁爱”临终关怀公司	296
第三单元 创业典型案例	309
“太阳花”慈善基金会	310
“管婆儿”(中国)服务管理公司	314
北京松堂关怀医院	315
90 后的武侠中医传说	317
盲人中医按摩师的成功之路	319
参考文献	321

第一篇 信息服务类创业实践案例

第一单元 大学生创业实践案例

工作岗位和过程

本单元通过信息服务类创业案例,描述了信息服务类专业接触到的一些工作岗位和过程。

教学目标

- 1.掌握信息服务类创业应考虑的各项因素;
- 2.了解信息服务类创业的过程和社会环境。

一、大学生服务中心网项目

(一) 公司简单描述

中国大学生信息服务中心成立于 2005 年,是由吉林省新华信息服务公司、吉林省现代教育中心、吉林省长城网络公司共同投资,各大院校共同加盟的互联网网络公司,是一家专门致力于大学生信息研究和开发的高新技术企业。公司现有总资产 1 320 万元人民币。

(二) 公司宗旨和目标

1. 公司宗旨

以信息服务大学,以信息成就大学,以信息服务大学生,以信息成就中国。

2. 目标

在成立五周年之际,初步占领市场,建成大学生信息服务行业最大的网站,固定资产达到一亿元;在十周年之际,全面占领信息市场,建成我国最大的综合性信息分类网站。

(三) 公司股权结构

吉林省新华信息服务公司投资 541.2 万元,占 41%的股权;吉林省现代教育中心投资 541.2 万元,占 41%的股权;吉林省大学生勤工俭学中心投资 237.6 万元,占 18%的股权。

(四) 已投入的资金及用途

基于 Microsoft 公司的 Windows NT 操作系统的方案具有信息发布、系统管理、访问控制、邮件服务等所有的基本功能,并且有丰富的应用软件供其使用,其相应的硬件平台价格也较之 Unix 平台更容易接受。

1. 硬件

- (1) Web Server + Application Server: Hp lh3r, 80 000 元。
- (2) Database Server: Hp lh4r, 150 000 元。
- (3) Mail Server: Sun e250, 150 000 元。

2. 软件

- (1) 操作系统和 Web Server: Microsoft Windows NT, 集成 IIS 站点发布软件, 8 000 元。

(2) Application Server: Microsoft 公司的站点快速开发工具 Site Server, 20 000 元。

(3) Database Server: Sql Server, 14 000 元。

(4) Mail Server: Microsoft 公司的 Mail Exchange Server 软件, 20 000 元。

3. 开发费

开发费约 500 000 元。

4. 开发时间

开发时间约 2 个月。

5. 开发人员

开发人员约 10 个人。

6. 开发人员工资

开发人员工资每人每月约 6 000 元。

7. 开发人员费用

开发人员费用总计约 120 000 元。

8. 方案报价

方案报价总计为 1 062 000 元。

(五) 公司服务介绍

公司目前的主要服务包括: 校园播报、课程指导、考试培训、考研辅导; 就业资讯、就业培训、职场咨询; 创业指导、创业培训、创业项目设计, 以及各项业务的代理等。

(六) 市场概况及营销策略

1. 市场概况

网络分类信息的优势显而易见, 其容量大、表现形式多样, 可查询、收藏信息, 因此互联网最容易渗透的领域就是分类信息。越来越多的用户开始习惯于在网上查询分类信息。根据网络广告权威调查机构——美国交互式广告局 (IAB) 的统计, 在线分类信息收入从 2000 年头 6 个月的 2.05 亿美元增加到 2002 年同期的 5.64 亿美元, 增幅为 176%。现在网络分类信息在美国达到了市场总量的 20%, 是人们日常浏览互联网的主要内容之一。而大学生作为这个社会的一类特殊群体, 人数众多, 信息需求量大, 消费观念超前, 实为信息产业的兵家必争之地。

2. 营销概况

第一阶段,低调处理时期,过程6个月。以免费的形式吸引会员,增加网站的信息量和原始会员的积累。此阶段目前已成功度过,已经拥有总计1万余个免费会员,并有一部分忠诚的网民。

第二阶段,新闻造势、广告宣传及模式扩张时期,即产品成长期,这是目前公司所处的阶段,过程6个月(2007年12月—2008年6月)。

第三阶段,品牌树立阶段,进入产品成熟期,过程6个月(2008年6—12月)。

第四阶段,市场扩张阶段(2008年6月开始),通过对分类信息的深入开发,完成企业数据及许可营销数据库的建立,向更新更理想的网络持续盈利模式前进。

(七)主要业务部门及业绩简介

1. 信息开发部

从公司成立到现在,CCISN网已从单一信息网站,发展为大规模综合信息分类网站,成为我国最大的分类信息网站。

2. 活动策划部

每年策划许多大型活动,提高了公司的知名度,产生了极大反响。

3. 市场营销部

通过新闻造势、广告宣传等营销手段,使网站的注册会员大幅度增加,获得了极大的经济效益。

4. 外联部

积极寻求与其他个人、团体、企业的合作,使公司在此领域受到了极大支持,站稳了脚跟。

5. 广告部

通过网站上的广告服务,为公司提供了强大的资金支持和高额利润。

(八)核心经营团队

董事长兼公司总裁,李杰,吉林省长春市人,硕士学位,毕业于北京工业大学,现就任于吉林省新华信息服务公司董事长,业绩斐然。

总经理,陈林,吉林省吉林市人,博士学位,毕业于东北师范大学,现就任于吉林省现代教育中心总裁。

信息开发部经理,杨飞,大学本科。1989年7月毕业于吉林工业大学科技情报专业,在IT行业工作多年,既懂计算机技术,又有管理、经营和指挥才能,有强烈的创新意识、深邃的洞察力和果断的决策能力。

活动策划部经理,高峰,1989年毕业于西安交通大学自动化控制专业,后获得工商管理硕士学位(MBA)。现任长城网络有限公司总经理。

市场营销部经理,王金龙,大学本科。1990年毕业于吉林大学市场营销专业。现任长城网络有限公司副总经理。

外联部经理,韩翰,大学本科。现任吉林省现代教育中心公关部部长。

广告部经理,黄安,高级工程师。1981年毕业于曲阜师范大学数学专业。现任长城网络有限公司技术部经理。

会计主管,王云,大学本科,高级会计师,精通会计业务和财务会计法规,敬业精神和原则性很强。

(九) 公司优势说明

公司凭借整体素质较高,有着良好的知识结构、年龄结构,富有激情和创新精神的管理队伍,和实力雄厚的技术队伍,掌握了当今国内信息行业领先的技术,使公司在两年内成为本行业的佼佼者。公司现有免费会员万余名,注册VIP会员数千名,还有一大批忠实网民,日访问量近百万人次。

(十) 目前公司为实现目标的增资需求

公司拟吸收风险投资1000万元,可以分三期投入。

第一期,投入300万元。增加基于Microsoft公司的Windows NT服务器系统两部,预计须花费200万元,为第二期打下物质基础。另一百万元用于网商培训班和CCISN信息俱乐部的建设,以及高端版本和服务的开发。

第二期,投入300万元。完成中心网站的建设,树立品牌,加强会员服务,建立良好的口碑,树立领先形象。并在适当条件下,兼并一些对公司有利的网站企业。

第三期,投入400万元。用于对分类信息的深入开发,对会员的各项服务进行更细致的发掘,同时拓宽媒体渠道,完成企业数据及许可营销数据库的建立,通过金融整合,准备上市。

预计在5年内将全部偿还。

(十一) 融资方案

为尽快占领信息行业领域,公司拟吸收风险投资1000万元,可分三期投入,其中第一期投入300万元,第二期投入300万元,第三期投入400万元,以确

保公司三步跨越式发展战略的圆满实现。投资者退出的方式主要有 IPO(首次公开发行)、出售、清算或破产三种,其中 IPO 是最成功的退出方式,公司拟采取此种方式,也可与投资方洽谈其他方式。

(注:该创业计划形成于 2005 年)

二、快客思公司创业项目

(一) 团队介绍

快客思创业团队是一支充满激情与活力、勇于创新、敢为人先的团队,团队成员来自四个学院的五名研究生和两名本科生,学科交叉,优势互补。团队核心成员与上海汇合达管理投资有限公司技术开发合作后,利用上海市政府创业基金及学校配套支持,成立了学生自主创业和学校支持的高新科技企业——上海泰坦化学有限公司,在团结、坦诚、公正、公平、沟通的团队宗旨指导下,团队会写出崭新篇章。

(二) 负责人简历

谢应波,校 2005 年科技立项项目创业团队负责人,上海泰坦化学有限公司总经理。研究生期间担任化学工艺 M042 党支部书记近两年,大学期间曾担任华东理工大学高材 003 班班长、团支书近 4 年,还担任校宣传部部长、书画协会会长、勤工助学指导中心校内服务部部长、勤工助学指导中心学生办公室和实体总负责人 3 年。

研究生期间:发表被 SCI 收录文章 3 篇,专利 1 项;荣获国家级科技创新奖 3 项,市级科技创新奖 5 项,被评为“华东理工大学科技创新先进个人”;本科期间:荣获 12 项荣誉称号,其中主要有国家奖学金一等、十佳团支书、社会工作奖 A、校优秀毕业生等荣誉称号。

(三) 项目简介

快客思科技股份有限公司是致力于车用超级电容器的研发、生产和销售为一体的高科技企业,快客思超级电容器是一种绿色、环保、节能、高效的新型高科技电子产品,快客思科技针对不同类型混合动力汽车在性能方面的不同需求,公司初期研制出“海川”“迅雷”两大系列产品。

1. 技术和工艺创新

利用协同催化制备出电极用超级活性炭,再经过化学气相沉积(CVD)改性后,与可控 10 nm 的炭气凝胶复合制备超级电容器电极,组装后制备出超级电容

器产品。

2. 专利情况

共申请专利 11 项,已授权专利 6 项,已公开专利 5 项。

3. 成果鉴定与获奖情况

本产品关键材料已经通过新疆建设兵团项目鉴定,并通过科技部技术查新。在第四届“张江高科杯”上海大学生创业计划大赛,快客思是唯一一支参加全市公开答辩的团队。

(1)2005 年 3 月,在国家留学基金会及通用电气“爱迪生杯”全国名校技术创新竞赛中获全国二等奖。

(2)2005 年 11 月,在第九届“挑战杯”全国大学生课外学术科技作品竞赛中获全国三等奖。

(3)2006 年 6 月,在第四届“张江高科杯”上海大学生创业计划大赛中获上海市金奖、最佳创意奖。

(4)2005 年 11 月,在第七届上海国际工业博览会首届青年科技创新创业成果展中获技术交易潜力奖。

4. 行业背景

能源需求量激增以及环保问题日益突出,为混合动力汽车用超级电容器市场带来了无限商机。在未来几年里,超级电容器市场将继续保持快速增长的趋势,并向着环保、高性能、小型化发展。

5. 竞争优势

拥有独立自主的知识产权保护,高性价比的关键原材料来源,华东理工大学国家重点实验室研发后备优势,政府及学校对学生创业的支持。

6. 市场前景

通过调研发现,自丰田推出首款普瑞斯以来,世界各大厂商不断推出新车型。据统计,2005 年车用超级电容器市场突破 4 亿元,说明该市场正不断扩大,需求旺盛,到 2011 年世界车用超级电容器市场将突破 40 亿元。国内市场也将突破 4 个亿,市场潜力巨大。

7. 投资分析

公司注册资本 1 000 万元,其中:风险投资入股 450 万元,占 45%的股份,上海汇合达投资管理有限公司出资 250 万元,占 25%的股份,学校技术入股作价 350 万元,占 35%的股份,管理团队投入 200 万元,占 20%的股份,投资回报期约为 3 年,内含报酬率为 46.8%,第二年开始赢利,利润率 14.08%,净利润达 422

万元。

(注:该创业计划形成于 2008 年)

三、E-Tunes 数码音乐网创业

(一) 团队介绍

公司团队由天津师范大学 9 名 03 级本科生组成,分别来自于网络广告与网络营销、网络信息管理等 7 个专业,团队与本项目具备相关专业背景。公司结构合理,团队成员团结,具备创新能力,并且成员都具有一定的工作经验。

(二) 负责人简历

赵纯,就读于天津师范大学网络广告与网络营销专业。建立壹曲数码音乐网。曾在北京中煌文化艺术传播有限责任公司任市场部经理,服务客户有:中国网通、中国长城干红、Pal Zileri、财富公馆、星美国际。

(三) 项目简介

1. 项目背景

当前互联网产业发展非常迅猛,已经成为信息交流和信息传递的一个重要平台,中国的上网人数已经超过了 1.23 亿人,宽带及专线接入用户超过了 1 亿人,网络的版权问题显得尤为突出。

2. 获奖情况

该项目获天津市第四届“挑战杯”创业计划竞赛金奖。

3. 行业背景

全国在线音乐市场大幅增长,市场规模从 2003 年的 0.8 亿美元增长到 2004 年的 3.3 亿美元,年增长率达 298%,2007 年预计超过 30 亿美元,2008 年在线音乐销售值可达 46.5 亿美元。

根据 iResearch 的研究发现,我国数字音乐市场正处于发展期初期,增长迅速,市场潜力巨大。数字音乐经过 3 年的飞速发展,已经确立了它在数字娱乐中的重要地位。

在中国,盗版严重影响着在线音乐市场的发展,但是,随着近年来政策监管力度加大,产业链中各个商家间越趋合理有效的利益分配模式的产生,都将对中国的在线音乐市场产生积极的影响。预计到 2010 年市场规模超过 18 亿元,增长率超过 100%。

4. 竞争优势

在正版音乐市场上具有竞争力的公司主要有两家,分别是国内市场的爱国者音乐网和国际市场的苹果音乐商店。我们发现爱国者数码音乐网正在翻版苹果数码音乐网,爱国者定位于为硬件服务,也就是为拥有爱国者 MP3 播放器的用户提供服务,因此,用户群有限。而苹果音乐商店主要的市场集中在欧美,暂无进入中国正版音乐市场的计划。

5. 市场前景

正版音乐下载网站这一行业无论是在国际还是国内市场都处于起步阶段,国际上较早进入到正版音乐市场并具有一定规模的苹果音乐商店也只成立两年时间,但其每年的收益超过 1 亿美元。

中国数字音乐市场规模从 2003 年的 7.7 亿元增长到 2004 年的 16.2 亿元,增长幅度达 112%。随着数字音乐市场发展的规范以及新技术对市场的促进(如 3G 的应用),预计 2005 年至 2008 年中国数字音乐市场规模复合增长率为 47.4%,2008 年将有望突破 76.4 亿元。

6. 投资分析

1~3 年是公司的发展扩张时期,第 4 年进入公司的正常运营稳定期。公司正在寻找 3 000 万元的风险投资以用于首年的基础设施建设和市场的拓展。第二年,公司还需要增加 2 000 万元的资金,以帮助进入二期建设以及资金的顺利流转。两期总计 5 000 万元,投资回收期 3 年,经过 4 年的发展壮大,公司将有能力进行投资回报(本项目计划将于 2008 年回报 4 962 万元,2009 年回报 24 362 万元,2010 年末回报 84 089 万元,总计 11.34 亿元)。

(注:该创业计划形成于 2005 年)

【单元小结】

本单元主要通过信息服务类创业案例的介绍,了解信息服务类创业的基本过程、需要考虑的基本因素和社会环境。

【课后思考题】

1. 信息服务类创业与其他创业相比较,其特点是什么?
2. 如果自己也想在信息服务领域创业,需要考虑哪些因素?需要做哪些社会调查?