

高等院校精品课程教材

大学生创业教育活动教程

李容芳 主编



中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

高等院校精品课程教材

大学生创业教育活动教程

李容芳 主 编

孙 昀 马尧双 副主编

中国铁道出版社
CHINA RAILWAY PUBLISHING HOUSE

内 容 简 介

本书是教科书《大学生创业教育》的配套教材,其内容涉及创业背景知识导入、创业者的能力素质、选定创业项目、创业计划书的撰写、创业资金的筹措、创业团队与创业企业的组建、创业政策的掌握,旨在教学过程中增加学生创业能力的训练,培养学生良好的创业素养。

本书既适合作为普通高等学校各专业学生的创业教育教材,又适合作为有意投身创业人士的参考书。

图书在版编目(CIP)数据

大学生创业教育活动教程 / 李容芳主编. — 北京 :
中国铁道出版社, 2015. 3
高等院校精品课程教材
ISBN 978-7-113-19841-1

I. ①大… II. ①李… III. ①大学生—创造教育—高等学校—教材 IV. ①G640

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第039097号

书 名: 大学生创业教育活动教程
作 者: 李容芳 主编

策 划: 潘星泉
责任编辑: 潘星泉
封面设计: 付 巍
封面制作: 白 雪
责任校对: 汤淑梅
责任印制: 李 佳

读者热线: 400-668-0820

出版发行: 中国铁道出版社(100054, 北京市西城区右安门西街8号)

网 址: <http://www.51eds.com>

印 刷: 北京市昌平开拓印刷厂

版 次: 2015年3月第1版

2015年3月第1次印刷

开 本: 720 mm×960 mm 1/16

印张: 8 字数: 138千

书 号: ISBN 978-7-113-19841-1

定 价: 18.00元

版权所有 侵权必究

凡购买铁道版图书,如有印制质量问题,请与本社教材图书营销部联系调换。电话:(010)63550836

打击盗版举报电话:(010)51873659

2014年春季,昆明理工大学津桥学院将创业教育作为一门必修课,至今已完成第一轮的课程教学。《大学生创业教育活动教程》一书,是昆明理工大学津桥学院编写的教科书《大学生创业教育》的配套教材,旨在教学过程中有更多的创业素质与能力的训练,《大学生创业教育》与《大学生创业教育活动教程》使用对应如下表所列。

大学生创业教育		大学生创业教育活动教程	
第一章	创业——经济发展的发动机	第一章	好风凭借力 ——了解创业的背景
第二章	大学生创业教育的现状和趋势	第二章	你是否适合创业 ——历练创业者的能力与素质
第三章	创业者的素质和能力	第三章	你的创业在哪里 ——选定创业项目
第四章	大学生创业品质与精神的培养	第四章	创业开始的蓝图 ——撰写创业计划书
第五章	选定创业项目	第五章	为梦想插上翅膀 ——筹措创业资金
第六章	拟定创业计划	第六章	众人拾柴火焰高 ——组建创业团队与企业
第七章	创业资金的筹措	第七章	创业的社会支持 ——掌握创业政策法规
第八章	创业企业的创立		
第九章	创业团队		
第十章	创业政策法规		

本书针对大学创业教育实际情况编写,兼顾了教材、读物、练习的三大特点:

首先,本书适合作为教材使用,其内容涵盖了2012年8月1日教育部印发并实施的《普通本科学校创业教育教学基本要求(试行)》之中《“创业基础”教学大纲(试行)》的内容要求。

其次,本书适合作为创业课程的拓展性读物,每一章节中的大学生创业故事与案例具有较强的针对性,对于大学生创业具有可借鉴作用。

再次,本书可作为实训练习册。书中大部分的留白免除了笔记与学习不同步之苦,本书的“想一想,说一说”部分可以引起读者的思考与讨论,本书大量的“活

动训练营”可以将创业过程完整涉及，对于大学生熟悉创业流程、了解创业知识有较大帮助。

总之，本书最大特点是实用性与可操作性强，能够体现一线教师在教学实践中的经验总结和新教学模式探讨。本书借用了国内许多创业教育与创新训练的观点与方法，力图通过“活动”参与，让创业课堂、教育课堂活跃起来，以摆脱传统的教师讲授为主的教学模式。

本书从构思、编写、成稿到出版历经了一年多时间。由于编写者水平有限，难免存在不足与欠妥之处，欢迎广大读者提出宝贵意见和建议，以便我们修订和完善。

李容芳

2014年12月10日

目 录

第一章 好风凭借力——了解创业的背景	1
大学生创业故事	2
想一想，说一说	8
活动训练营	10
理论拓展	14
活动建议	15
第二章 你是否适合创业——历练创业者的能力与素质	17
大学生创业故事	17
想一想，说一说	23
活动训练营	25
理论拓展	30
活动建议	36
第三章 你的创业在哪里——选定创业项目	39
大学生创业故事	40
想一想，说一说	50
活动训练营	52
理论拓展	55
活动建议	56
第四章 创业开始的蓝图——撰写创业计划书	59
大学生创业故事	59
想一想，说一说	65
活动训练营	67
理论拓展	71
活动建议	72

第五章 为梦想插上翅膀——筹措创业资金	74
大学生创业故事	74
想一想，说一说	80
活动训练营	81
理论拓展	85
活动建议	86
第六章 众人拾柴火焰高——组建创业团队与企业	88
大学生创业故事	89
想一想，说一说	99
活动训练营	102
理论拓展	104
活动建议	105
第七章 创业的社会支持——掌握创业政策法规	108
大学生创业故事	108
想一想，说一说	114
活动训练营	115
理论拓展	118
活动建议	119
参考文献	120

第一章

好风凭借力

——了解创业的背景

单元导语

知识经济的兴起表明人类社会已经进入一个新型经济形态，知识经济催生了一大批以知识的生产和应用为特征的新型企业，带动了创业热潮的兴起。党的十八大报告指出“鼓励多渠道形式的就业，促进创业带动就业”“提升劳动者的就业能力”。改革开放 30 多年来，我国的创业已经积累了一定的规模效应。特别是在科技创业中心地区，创业对经济增长的贡献十分巨大。这一章中，我们通过对生活的感知来了解外部世界的变化，不再发出“不是我不明白，这个世界发展太快”的感叹。生活天天在变，是创新给了我们新的生活，创业的成功离不开创新的环境和创业者的创新能力。

名人名言

每一个时代的理论思维，包括我们时代的思维，都是一种历史的产物，在不同的时代具有不同的形式，并因而具有不同的内容。

——恩格斯

要想立于不败之地，要第一个开发出新产品，而又第一个淘汰它。

——英特尔公司副总裁 达维多

—大学生创业故事—

创业故事一：理想，自信，坚持¹

【创业者简介】

姓名：白 W

性别：男

出生年月：1985 年 4 月

籍贯：浙江温州

专业：投资

就读高校：WZ 大学城市学院

创办企业：L 文化传播有限公司（2007 年 6 月）

曾获荣誉：2007 年浙江省大学生最具潜质“创业之星”

性格：直爽、稳重

爱好：电脑游戏

理想：改变温州的一种创业体系，将好莱坞模式用网络平台引进中国

人生格言：男人一生会有很多过客，有家人、朋友和关心的人，而男人要做的就是要让这些幸福

最想做的事：打造好中国影通网，改变传统影视投资模式

【创业故事】

白 W，1985 年出生，毕业于 WZ 大学城市学院投资专业。创业近 10 年，现已成功创办了 3 家公司，拥有几百万元的个人资产。他的创业经历就像一部传奇故事，艰苦卓绝而又精彩纷呈。

1. 逼入绝境，为生存而战

白 W 的家庭相对优裕，出于个人原因，断绝了家人的一切经济援助，靠自己的双手养活自己。起初，为了生存，他在餐馆洗过碗，给一些公司打过零工。吃尽了苦头，看尽了别人的脸色。当网络游戏《传奇》风靡中国的时候，为了赚钱，他经常通宵帮别人代练游戏，一个月下来也能赚取少许的辛苦费。在努力的过程中，凭着他的坚韧和为人，白 W 慢慢结交了几个很好的朋友，动用朋友的关系和资源，开始拿订单做笔记本电脑的贸易生意，常常在网上跟别人谈生意直到凌晨

1 陈春龙. 大学生创业实践 [M]. 杭州：浙江大学出版社，2008.

两三点钟，早上八点起来上课、读书，当时的艰辛自不言说。所幸的是经过两年多的拼搏，白 W 慢慢积累了资金，在此过程中，他经商的才能也渐渐磨炼了出来。

2. 动用资金，创办电脑公司

2004 年底到 2005 年初，看到网络游戏在中国的风靡，白 W 直觉经营电脑的商机很大。于是，他连同几个合作伙伴创办了 H 电脑科技有限公司，以经营电脑及电气设备为主。创办之初，由于缺乏雄厚的资金作为后盾，H 电脑科技有限公司步履维艰。但是白 W 和几个合作伙伴没有退缩，凭着坚韧不拔的精神，想尽一切办法，竟在众多的商家竞争中赚取了真正属于自己的“第一桶金”。开始的艰辛为他们的将来打下了坚实的基础，截止到 2012 年，H 公司已拥有 20 多名员工、3 间商铺以及 4 个代理产品，业务涉及 10 余种项目。

3. 扩大战果，创办酒吧和服装公司

上了大学之后，所读书的高教园区被市政府统一规划在离市区很远的茶山镇上。大学城总共有近 5 万名大学生，潜在消费能力惊人，尤其是在娱乐方面。当时茶山还没有一家上档次的酒吧供大学生娱乐、放松。白 W 敏锐地觉察到这一商机，用自己从 H 电脑科技有限公司赚来的钱租了 500 多平方米的场所，开办酒吧，由于其找的营业场所地理位置佳，价位合适，设备良好，来消费的大学生很多，每个月给他带来好几万元的固定收益。

2006 年底，他又仿照网上订单、交易的模式，在家里创办了 GAMEgirl 国际服饰有限公司，学习温州人创业的模式，把国外的流行服饰买来再以仿照的形式生产，运用最少的成本，用网上交易的方式来经营他的服饰公司，由于其选的服饰式样独特，面料好，价格适中，受到很多消费者的青睐，服饰公司半年运营下来，已取得一定的利润，达到了其预期想要的效果。

但在金钱面前，这个年轻人仍保持清醒的头脑，拿他自己的话说，跟同龄人相比他赚的钱已经够多了，但是作为温商的后代，他觉得有必要学习温州人敢为天下先的创业精神，去引领年轻人创业的潮流。

4. 创办文化传播公司，开创网游改编电影的先例

经过一年多时间的筹备，咨询了各方专业人士，白 W 于 2007 年 6 月集中所有资金创办了 L 文化传播有限公司。公司是一家主要运营和推广中国网络文化、电影拍摄和发掘电影衍生产业的企业；公司副营项目是参与和承接温州市一些院校活动的视频录制与制作，承办温州市大型演唱会的拍摄，各类视频新闻的拍摄与制作，以及公司权力运作的项目是一部网络游戏小说的改编，并融巨资将其拍成电影。

公司成立一个多月的时间，就受到了 WZ 大学、社会各界人士的广泛关注。

媒体也连续报道该公司的事迹。公司运营一个多月以来，迅速聚集了一批有志于影视发展的精英人士来公司担任重要职位。公司的市场价值提升得非常快，已受到许多投资机构的密切关注。

截止到2012年，公司下属员工40余人，设有影视招商部、投资运营部、市场部、策划部、网络运营部等部门。各部门的主管都是在其负责的领域已有建树的人士。公司还邀请曾在北京紫禁城影业公司执行导演、获得国家广电局颁发的国家二级导演称号的专业人士负责影视开发，目前前期工作已准备就绪，剧组人员也在联络当中。

但白W的“胃口”并不仅限于拍一部网络电影。他表示，在创业过程中，网络其实还有许多未被充分利用的空间，他最终的想法是要把凯乐斯文化传播公司打造成一个综合网络信息集散平台。此次开拍热门网络游戏，最大的目的其实是给网络平台“预热”。

5. 巨资收购中国影通网，真正体现L文化传播有限公司的疯狂概念

在L文化传播有限公司顺利发展的过程中，白W在网络上瞄准了一个非常有商机的网站——中国YT网。经过3个月的洽谈，他以50万元的巨资收购了这个网站。

在问及为什么收购这个网站的时候，白W自豪地回答：“导演、投资商、演员、编剧他们都蒙着眼去寻找对方。我们这个网站就是一个桥梁，连接这四者的桥梁，等路通了，我就等着收过路费。”简单的几句话充分显示了这位年轻人远大的理想和独到的经营理念，而市政府和学校的领导对凯乐斯的运营和前景都给予了充分的肯定。

6. 他的每一句话，概括了他不同时期的创业生涯

在打工的时候，他开朗地说：“我只是在积累资金，为了自己的理想，努力在每一天，我只是为了实现在某一天。”

在第一个公司刚刚成立的时候，他沉重地说：“我才刚刚开始，我要更努力，因为我要更成功！”

在拥有几家企业的时候，他忧郁地说：“我所做的都不是我所想要的，我知道自己的理想是什么，但是我该何去何从？坚持！我相信成就不会太远。”

在开创了L文化传播有限公司、拿下《传奇三部曲》的版权、收购中国YT网的时候，他平静地说：“努力吧，这条路才刚刚开始。”

是的！在创业的路途上，新一代的年轻人才刚刚开始事业的旅途，希望白W越走越远，希望L文化传播有限公司越走越远，也希望在创业的每一个人越走越远！

【创业感言】

——一个人不仅要拥有自己的理想，更要对自己的理想怀有坚定不移的信心，然后你要做的就是坚持！

——创业有时候很像一条不归路，你要做好充分的准备，要做好完美的规划，然后一直走下去，直到永远。

——不要害怕挫折，更不要害怕那些让你刻骨铭心的挫折，因为不能相忘的回忆，就是成长。

——有时候你看天很高，其实天也就只有那么高，但当你想爬上顶端的时候，会忽然发现它遥不可及，不要泄气，因为这个世界上完美的东西是没有的，但我们不能没有追求完美的心！

——“1+1”可能大于2，整合性投资的概念已经不再是一个陌生的名词，但是要利用好各自的资源，要清楚地认识到如何将“1+1”变成大于2！

——一个人必须要有自己的原则，而原则就是你去衡量一切抉择的标准。

——一个人的改变，源于自我的积极进取和不断进步，而不是去等待什么天赐良机。

——不能以为有了鱼竿就可以去钓鱼，钓鱼最重要的还得有技术。

——别指望谁可以推着你走，如果你不向前走，谁又会推你走呢？

——远离角斗场的时代，懂得利人利己，把生活看作一个合作的舞台，而不是角斗场。

【公司简介】

L 文化传播有限公司，成立于 2007 年 8 月，公司运营面积 1200 平方米，员工 40 多人。公司成立以来就得到迅速发展，旗下人员不断增多，公司价值不断提升，是温州一家以实物结合网络，运营和推广中国网络文化、电影拍摄及发掘电影衍生性产业为己任的企业。

【问题思考】

1. 创业大学生如何把握社会发展的趋势，并使之融入自己的创业之中去？
2. 创业大学生如何在未开垦的领域树立起自己的品牌？
3. 怎样吸引投资商的注意？

创业故事二：大学生热卖万件“光棍 T 恤”²

【创业者简介】

姓名：杨 R

性别：男

籍贯：四川省绵阳江油市人

专业：工商管理

毕业学校：XH 大学 2008 级

创办企业：东莞市单身派服饰有限公司

曾获荣誉：2009 “中国骄子天府榜样” 传媒大奖 “创富榜” 候选人物

2009 “中国大学生自强之星” 评选获得提名奖

2010 中国大学生年度人物

性格：外向、开朗

爱好：足球、旅游

【创业故事】

杨 R 是 XH 大学经济管理学院工商管理专业的学生。他创建了“单身派”服装品牌。随着首款主打产品“光棍 T 恤”一炮而红，他在半年内，卖出 2 万多件 T 恤，销售额达 40 多万元，在网上被称为“最牛专科生”。把“光棍无罪，单身有理”奉为人生格言的杨 R，目前已申请了注册商标，誓将单身文化进行到底。

1. 恢复单身萌生“光棍”创业

以恋爱为大学必修课的杨 R，在 2008 年迎来了自己的初恋，可惜短暂的甜蜜只维持了 1 个月，他们便因性格不合而分手。恢复单身的他，在课余找了多份兼职，卖过微波炉，做过手机销售，连“男礼仪”这种罕见的兼职也不放过，当时成都市政府举办文秘培训班，参会的都是女性，所以需要男性礼仪，这段经历让杨 R 记忆犹新。尽管生活被安排得满满的，但是情人节浓重的甜蜜气氛仍旧给了他不小的刺激。市面上充斥着情侣装、情侣表等各种情人专用商品，刚恢复单身的杨 R 觉得，这种日子对于“打光棍”的同胞来说简直就是末日，如果有标榜单身的商品出售，这种仿佛被全世界抛弃的感觉或许会冲淡许多。商科出身的他马上抓住了这个瞬间的灵感，萌生了创立“单身派”服装品牌的想法。有了创意，杨 R 立刻行动起来。2009 年 3 月，他在网上查到一组数据：全国的“剩男”“剩女”超过 6000 万人，但目前市场上还没有一款为这个庞大的客户群量身定做的

2 张汝山，张林. 大学生创业案例解析 [M]. 南京：南京大学出版社，2013.

文化产品。同时,根据平时的调查发现,班上男女生比例是3:1,川大的男女生比例大约是6:1,在成都,30岁左右还是光棍的人很多。这些数据让杨R决定,他要率先占领这个空白的“光棍”市场,要向世界宣布:“我单身,我自由。”要向大家证明光棍也能“一个人活得精彩”。

2. “光棍T恤”两周卖出500件

由于考虑到制作成本,杨R选择制作简单、便宜的T恤作为“单身派”首个主打产品。为了给消费者“把脉”,他开始“招兵买马”,游说了5名志同道合的同学,罗列了类似“你愿意穿光棍主题的T恤吗?”“你喜欢以张扬还是含蓄的方式表达单身身份?”等12个问题的调查问卷,在HX大学校园里,进行了一场市场调查。经过120份的问卷“摸底”,杨R惊喜地发现,有80%的被调查者愿意购买这种T恤。得到认可后,杨R开始放开手脚,找来几件白色T恤。最初的设计工作是由杨R一个人搞定的。正面前胸用黑色草书书写4个字“天涯光棍”,意为“光棍走天涯”,象征自由的单身生活;左胸上方印有“单身派”的拼音缩写字母“dsp”标志;背面印有表示单身含义的英文“single”,“光棍T恤”由此诞生了。

最初的销售采取“两条腿走路”的方式,校园上门推销为主,周边小店寄售为辅,“我们从50多所高校中,选出十余所人气比较旺的学校,每人负责两所及校园周边的小店,”杨R回忆说,“没想到这次试水一炮打响,大家都觉得挺新鲜,每件25元的价格也很划算,不少学生一次就买了好几件,送给朋友穿,就连情侣也来捧场,标榜个性。”首批500件“光棍T恤”上市两周,全部售罄。初战告捷的杨R看到了“光棍品牌”的生命力,马上到成都当地工商部门注册了“单身派”商标,准备乘胜追击,推出系列产品。

3. 光棍论资排辈涉及网上竞标

为了不让“光棍T恤”市区消费者再度成为“光棍”,杨R在细分市场上做足了功夫,开始给“光棍”们论资排辈。光棍中的“金领”当属才子佳人型,他们自封为单身贵族,很享受自由的现状:“白领光棍”表面心高气傲,实则凡心已动,在观望徘徊中:“蓝领光棍”则是在感情中比较弱势的,有的苦苦等待,有的为情所伤,还有的看破红尘,拒绝“脱光”。杨R一边念叨他的“光棍经”,一边总结道:“不同心理的光棍,对T恤的需求是不同的,我们在产品中涉及的问题也不尽相同。”对于非诚勿扰的执着型,适合“光棍之路有多远走多远”的字样;受过情伤,不敢主动出击的保守型,则有“无情却似有情”T恤相配;至于顺其自然的乐天派,则非“我来自1111年11月11日”这种自嘲方式莫属。

有了产品细分,接下来的工作就是设计。虽然自己亲自包办的第一款“光棍

T恤”热卖,杨R还是有自知之明地请来了重点大学等高校服装系的学生为他操刀,并把他们设计出来的样稿挂在学校和成都各类论坛里,让消费者自己把关。网上“竞标”中人气最旺的设计才能拿去生产。经过层层把关,“光棍T恤”越卖越火,小工厂逐渐负担不了庞大的订单,杨R找到广东一家较大规模的制衣厂赶工,每单衣服都要上千件。同时,他利用网络寻找代理商,每个代理商负责一个区域的销售。通过后期的努力,他通过QQ联系的代理商已达500多个,除了青海、西藏外,各省、自治区、直辖市均有代理。2009年5月,“光棍T恤”进驻北京西单××大厦,共销售1000多件T恤。从4月到10月半年期间,杨R共卖出“光棍T恤”2万多件,销售额达到40多万元。

4. 招兵买马做单身文化

随着冬季的来临,单身派T恤暂告停产,杨R介绍:“虽然目前(2009年)涉及的产品已有30多款,但还不涉及围巾、手套、帽子等冬季产品。”因此,后期的任务有3个:首先是扩大设计团队,将目前(2009年)的20多人扩充至100人。这样才能负担多元化产品的设计工作;第二是精简代理商,将目前500多个代理商精简至100多个,集中火力抢占最具消费潜力的市场;第三,希望能与大企业合作。杨R解释说:“以我们目前的人力、物力、财力,想要扩充产品线还有些难度,秋冬季服装在工艺上更加复杂,而我们的设计师都是高校的学生,毕竟能力有限。如果有成熟的专业团队加盟,会事半功倍。”此后,“单身派”创业团队入驻武侯区大学生创业园,杨R开心地说,“我们搭上了顺风车,创业园提供给我们一年的免费使用期,工商执照、场地、设备等费用全部买单”。趁着天时地利,杨R决定2010年3月恢复生产,陆续推出冬装产品。他已经向国家工商总局提交了注册“dsp”商标的申请。申请成功后,他将以“dsp”为依托,开发时装,注册公司,走正规化经营。“我的目标是将‘单身派’打造成中国‘单身文化’领域的第一品牌。”杨R对此胸有成竹。正如他在博客中写道:“经济学把成熟的市场称作红海,把未开发的市场称作蓝海,我要开发出社会当中潜藏的单身文化市场这片蓝海。”

【问题思考】

1. 创意对于大学生创业有何意义?
2. 大学生创业的机遇(项目)来源与其他创业者有何不同?

想一想,说一说

1. 想一想,写出你的想法。

我第一次听说创业是_____

大学开设创业课对我来讲是_____

我希望创业课里有_____

我希望创业课的教学方式是_____

我理解的就业和创业关系是_____

我理解的知识经济是_____

知识经济时代创业的特征是_____

我知道的国外创业教育_____

2. 引导讨论。

以小组为单位，分享自己的以上内容。并参考网络上关于创业情况的讨论，列出小组之中你认为最有特点的答案，并由此展开讨论。

— 活动训练营 —

活动训练一：成立创业小组。

说明：第一次创业课堂之前，教师将每个自然班分为若干小组，每个小组为一个创业小组。课堂管理、座次、平时成绩、作业完成、期末考核都按照小组进行。

我们是第_____小组。我们小组的名称是_____

我们小组的成员有_____

我们小组的组长是_____

我们小组的口号是_____

我为我们组设计的海报是

活动训练二：利用和田十二法训练。

和田十二法又称“和田创新法则”（和田创新十二法），即指人们在观察、认识一个事物时，可以考虑是否可以。和田十二法是我国学者许立言、张福奎在奥斯本稽核问题表基础上，借用其基本原理，加以创造而提出的一种思维技法。它既是对奥斯本稽核问题表法的一种继承，又是一种大胆的创新。比如，其中的“联一联”“定一定”等等，就是一种新发展。同时，这些技法更通俗易懂，简便易行，便于推广。

借用这一理论，利用规则，列举 12 个解决问题的实例。

（1）加一加：加高、加厚、加多、组合。

（2）减一减：减轻、减少、省略等。