

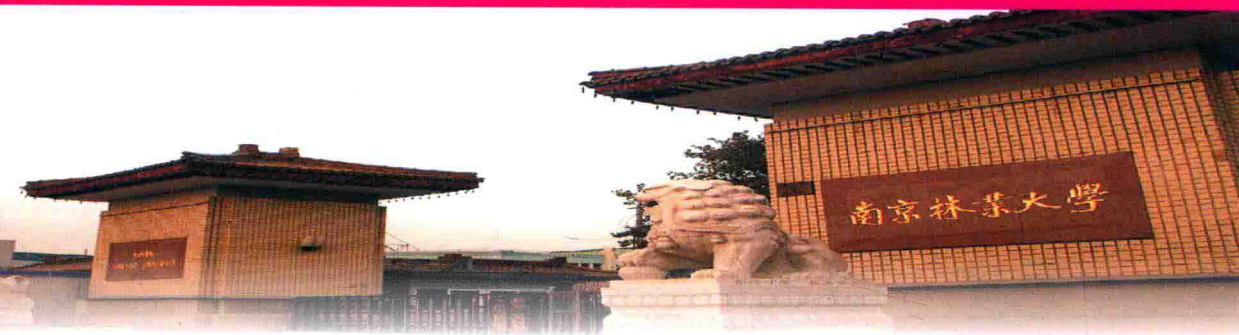
大学生就业创业能力训练系列教程



# 大学生

## 创业基础训练教程

DAXUESHENG CHUANGYE JICHU XUNLIAN JIAOCHENG



◎ 主编 周纯 李新宇 侯杨杨



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS

浙江大学出版社

大学生就业创业能力训练系列教程

# 大学生创业基础训练教程

主 编 周 纯 李新宇 侯杨杨



ZHEJIANG UNIVERSITY PRESS  
浙江大学出版社

## 图书在版编目(CIP)数据

大学生创业基础训练教程/周纯,李新宇,侯杨杨主编.  
—杭州:浙江大学出版社,2013.8  
ISBN 978-7-308-12128-6

I. ①大… II. ①周… ②李… ③侯… III. ①大学生  
—职业选择—高等学校—教材 IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 196176 号

## 大学生创业基础训练教程

主编 周 纯 李新宇 侯杨杨

---

责任编辑 邹小宁

文字编辑 宋承发 温巧萍

封面设计 王聪聪

出 版 浙江大学出版社

(杭州市天目山路 148 号 邮政编码 310007)

(网址: <http://www.zjupress.com>)

排 版 杭州教联文化发展有限公司

印 刷 浙江华人数码印刷有限公司

开 本 720mm×1000mm 1/16

印 张 15.25

字 数 282 千

版 印 次 2013 年 8 月第 1 版 2013 年 8 月第 1 次印刷

书 号 ISBN 978-7-308-12128-6

定 价 30.50 元

---

版权所有 翻印必究 印装差错 负责调换

# 内容简介

本书严格按照教育部普通本科学校创业教育教学有关文件要求,由富有理论水平和实践经验的一线教师编写而成。本书共八章,包括:创业、创业精神与人生发展、创业者与创业团队、创业机会与创业风险、创业资源、创业计划、新企业的开办、创业大赛和创业实战。本书基本涵盖高校开展大学生创业教育和实践指导的方方面面,具有专业性、实用性、可操作性强等特点。

本书每章节首先明确学习目标、学习要求、学习方法等,具体内容包括知识模块、能力模块、训练模块、阅读模块、实践模块和总结模块。本书在精讲理论知识的同时,更加侧重综合能力训练,可以帮助大学生了解自主创业所需要的各项能力和注意事项,有效提升大学生的创新创业意识和能力,全面提高就业竞争力。

本书定位明确,适合作为高校创业课程教材,亦可供社会各类创业者、人力资源管理者研究参考。

## 编委会名单

丛书指导	赵茂程					
丛书主编	孙学江	王 锋				
编委会成员	孙学江	肖妍玎	董 博	王 锋	李 辉	
	陈 平	宋向阳	吴胜利	孟国忠	刘子超	
	管亚军	姜俊玲	杨 青	马 平	金 钢	
	李新宇	侯文军	吴菱蓉	周 纯	周 良	
	王万江	林松涛	陈养彬	褚必海	吴 淳	
	商亚萍	侯杨杨				

# 前 言

就业是民生之本,创业是就业之源。面对严峻的就业形势,加强在校大学生就业和创业指导,是做好毕业生就业创业工作的基础和关键。南京林业大学作为2010—2011年度全国就业典型经验高校50强之一,一直十分重视大学生就业和创业指导工作。为改进和完善大学生就业和创业指导教学工作,根据教育部开展就业指导和创业基础课程教学的安排,在学校党委副书记兼副校长赵茂程教授的支持和指导下,我们组织在就业和创业指导一线有丰富实践经验的校内外专家、老师编写了“大学生就业创业能力训练系列教程”。该丛书包括职业规划训练、就业能力训练、创业基础训练三本教程。

《大学生创业基础训练教程》由周纯、李新宇、侯杨杨担任主编。第一章由李新宇编写,第二章由马龙华编写,第三章由周莉编写,第四章由缪菁编写,第五章由董哲昱、杜泽民、沈艳华编写,第六章由刘奕琳编写,第七章由吴淳编写,第八章由侯杨杨编写。

初稿经过丛书编委会集体审阅。本书在编写过程中,参考了大量文献、书籍和网络资源,并借鉴了相关研究成果,在此一并致谢。因为是以能力训练为重点的新尝试,加上经验有限,不足之处敬请批评指正。

编 者

2013年7月2日

# 目 录

<b>第一章 创业、创业精神与人生发展</b> .....	001
第一节 创业与创业精神 .....	001
第二节 知识经济发展与创业 .....	016
第三节 创业与职业生涯发展 .....	024
<b>第二章 创业者与创业团队</b> .....	037
第一节 创业者 .....	037
第二节 创业团队 .....	051
<b>第三章 创业机会与创业风险</b> .....	063
第一节 创业机会识别 .....	063
第二节 创业机会评价 .....	068
第三节 创业风险识别 .....	079
第四节 商业模式开发 .....	088
<b>第四章 创业资源</b> .....	093
第一节 创业资源 .....	093
第二节 创业融资 .....	100
第三节 创业资源管理 .....	104
<b>第五章 创业计划</b> .....	110
第一节 创业计划概述 .....	110
第二节 创业计划书的撰写和推介 .....	128



<b>第六章 新企业的开办</b> .....	152
第一节 新企业的成立 .....	152
第二节 新企业的生存管理 .....	166
<b>第七章 创业大赛</b> .....	172
第一节 创业大赛的意义与形式 .....	172
第二节 如何参与创业大赛 .....	183
<b>第八章 创业实践</b> .....	202
第一节 创业准备与实施 .....	202
第二节 创业心理品质的健全 .....	211
第三节 大学生创业案例 .....	219
<b>参考文献</b> .....	228



# 第一章 创业、创业精神与人生发展

随着社会的进步,大学生的创新精神应该得到鼓励和培养,使他们产生对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望,而这种精神也是大学生创业的动力源泉,成为成功创业的精神基础。

## 第一节 创业与创业精神



### 【学习目标】

1. 了解创业的定义与功能,创业包含的要素与类型,以及创业过程的阶段划分。
2. 理解创业精神的本质、来源、作用与培育。

### 【学习要求】

通过对创业概念以及相关组成要素、创业过程的了解,使学生对创业的方式和类型有所了解,初步体会创业精神的内涵。

### 【学习方法】

1. 识记创业的概念,了解创业过程与阶段划分。
2. 通过对成功人士的创业方式分析和归纳,初步掌握创业的几种常见方式。



### 知识模块1

#### 一、创业的定义与功能

##### (一)定义

创业是不拘泥于当前资源约束、寻求机会和进行价值创造的行为过程。

“创业”一词由来已久,从字面上讲,创业就是创立自己的事业,创立是指从无到有的创造性工作,事业是一个人一生要做的自己认为最能体现自身价值的事情。因此,创业的核心内容,就是一种以创造自我人生价值为驱动的行为。

## (二)功能

社会:增加社会就业率,增加就业渠道,丰富社会产业结构(如果做大了的话)。还可以起到示范带头作用。

个人:增加自己的勇气,加强自己抗风险、抗压和抗挫折能力,而且自己创业本身不如公司工作平稳,会遇到各种各样的困难,在解决这些困难的过程中不断增强自己的综合实力,努力克服这些难关,人会更快成熟起来。

## 二、创业的方式

### (一)个人独资企业

个人独资企业,是指由一个自然人投资,财产为投资者个人所有,并以其个人财产对企业债务承担无限责任的经营实体。

**创业优势:**首先,创业制约因素较少。开设、转让与关闭企业等,一般仅需向工商部门登记即可,手续简单。创业者在企业管理、经营上有很大的自由度和灵活性。可保密企业销售数量、利润、生产工艺和财务状况等,有助于企业在竞争中保持优势。其次,开办个人独资企业,只需交纳个人所得税,无需双重课税;税后利润归创业者个人所有,不需要和别人分摊。此外,对创业者来说,创业成功带来的收获,不仅仅是经济利益,更是自我价值的充分体现与肯定。

**特别提醒:**开办个人独资企业,主要是由创业者个人承担无限财产责任。当企业资产不足以清偿企业债务时,法律规定企业主不是以投资企业的财产为限,而是要用企业主个人的其他财产来清偿债务。也就是说,一旦经营失败,创业者有可能倾家荡产。

**推荐人群:**打算在小型加工、零售商业、服务业领域开办较小规模企业的创业者。

### (二)合伙制企业

合伙制企业,是指由两个以上合伙人订立合伙协议,共同出资,合伙经营,共享收益,共担风险,并对合伙企业债务承担无限连带责任的经营性组织。创

业者可采取货币、实物、土地使用权、知识产权或其他财务权利出资,甚至可以用劳务出资。从实际操作情况看,合伙制企业大多都是由两三名志趣相投者组成的创业小组。

**创业优势:**与个人独资企业相比,开办合伙制企业的资金来源较广,信用度也有所提高,因而容易筹措资金,如从银行获得贷款,或从供货商那里赊购产品。而且,合伙创业能够集思广益,其产生的群体智慧和能量,将远远大于个体,也有利于增强创业企业的决策能力和经营管理能力,有利于提高企业的市场竞争力。

**特别提醒:**开办合伙制企业,合伙人要承担无限连带责任,使其家庭财产具有经营风险,因此合伙关系必须要以相互之间的信任为基础。如果合伙人产生意见分歧,互不信任,就会影响企业的有效经营。此外,产权不易流动。根据我国法律规定,合伙人不能自由转让自己所拥有的财产份额,产权转让必须经过全体合伙人同意。对创业者来说,不能进退自如。

**推荐人群:**有意涉足广告代理、咨询服务、设计事务所、会计师事务所、法律事务所、股票经纪、零售商业等领域的创业者。

### (三) 网络创业

互联网改变了人们的生活,同时也提供了全新的创业方式。网络创业不同于传统创业,无需白手起家,而是利用现成的网络资源。目前网络创业主要有两种形式:一、网上开店,在网上注册成立网络商店;二、网上加盟,以某个电子商务网站门店的形式经营,利用母体网站的货源和销售渠道。

**创业优势:**门槛低、成本少、风险小、方式灵活,特别适合初涉商海的创业者。加盟这些网站,创业者可近水楼台先得月。而且,网上创业受到政府的重视,给予诸多的优惠政策和措施,例如,上海现已在普陀、静安两区建立了电子商务创业园,为创业者提供优质的创业环境和服务。

**特别提醒:**对初次尝试网上创业者来说,事先要进行多方调研,选择既适合自己产品特点又具较高访问量的电子商务平台,比如说,阿里巴巴的淘宝商城。一般来说,网上加盟的方式更为适合,能在投入较少的情况下开业,边熟悉游戏规则,边依托成熟的电子商务平台发展壮大。

**推荐人群:**技术人员、海归人员、在校大学生和上班族。

### (四) 加盟创业

分享品牌金矿,分享经营诀窍,分享资源支持,连锁加盟凭借这诸多的优势,而成为备受青睐的创业新方式。目前,连锁加盟有直营、委托加盟、特许加

盟等形式,投资金额根据商品种类、店铺要求、技术设备的不同从6 000~250万元不等,可满足不同需求的创业者。

**创业优势:**加盟创业的最大特点是利益共享,风险共担。创业者只需支付一定的加盟费,就能借用加盟商的金字招牌,并利用现成的商品和市场资源,还能长期得到专业指导和配套服务,而不必摸着石头过河,创业风险也有所降低。

**特别提醒:**随着连锁加盟市场规模的不断扩大,鱼龙混杂现象日趋严重,一些不法者利用加盟圈钱的事件屡有曝光。因此,创业者在选择加盟项目时要有理性的心态,不要被花好桃好的宣传所迷惑,而应事先进行充足的准备,包括收集资料、实地考察和分析市场等,并结合自身实际情况再做决定。

**推荐人群:**各类创业者。

#### (五)兼职创业

2004年7月,上海试行在职人员可向各类企业(外资企业除外)出资入股的政策后,使个人创业又多了一种选择。特别对白领族来说,如果头脑活络,有钱又有闲,既想“钱生钱”又不愿意放弃现有工作,兼职做老板应该是最佳选择了。

**创业优势:**对上班族来说,兼职创业,无需放弃本职工作,又能充分利用在工作中积累的商业资源和人脉关系创业,可实现鱼和熊掌兼得的梦想,而且进退自如,大大减少了创业风险。

**特别提醒:**兼职创业,需要在主业和副业、工作和家庭等几条战线上同时作战,对创业者的精力、体力、能力、忍耐力都是极大的考验,因此要量力而行。此外,兼职创业族最好选择自己熟悉的领域,但要注意不能侵犯受雇企业的权益。

**推荐人群:**白领族、有一定商业资源的在职人士。



#### 训练模块

分四人小组讨论,你所熟悉的创业形式有哪些?应归入上述创业方式中的哪一类,有没有新的创业方式不在上述之列的?



## 阅读模块

### 马化腾的创业历程

马化腾,这个名字你可能有些陌生,但对互联网上那只戴着红领巾的小企鹅QQ形象,你一定非常熟悉了。它改变了数亿人的沟通习惯,创造了一种网络时代的文化,引领出了一种新的盈利模式。QQ的孕育者就是马化腾。



#### 一、网络玩家

1984年,就随父母从海南来到深圳的马化腾曾经很喜欢天文,但那毕竟有些遥远。当计算机出现在他面前的时候,他的生活中便有了新的主宰。在深圳大学读计算机专业的时候,马化腾的计算机水平已令老师和同学刮目相看,他既是各种病毒的“克星”,会为学校的PC维护提供不错的解决方案,同时又经常干些将硬盘锁住的恶作剧,让学校机房管理员哭笑不得。

#### 二、苦苦生存

1993年,从深大毕业后,马化腾进入深圳润迅公司,开始做软件工程师。1997年,马化腾第一次认识了ICQ。一见面,他便被其无穷的魅力所吸引,就立即就注册了一个号。可是使用了一段时间,他觉得英文界面的ICQ,在中文用户中想推广开来不是一件容易的事儿。于是他想,自己能否做个类似于ICQ的中文版本工具呢?

1998年11月,马化腾与同学张志东合作,在深圳注册了深圳的腾讯计算机系统有限公司,决定开发一个中文ICQ软件。从此,他踏上了创业征途。

#### 三、差点卖掉

跟其他刚开始创业的互联网公司一样,资金和技术是腾讯最大的问题。“先是缺资金,资金有了软件又跟不上”。1999年初,腾讯开发出第一个“中国风味”的ICQ,即腾讯“QQ”,受到用户欢迎。在马化腾为资金犯难的时候,他起了要把QQ卖掉的想法,先后和四家公司谈判,都以失败告终。马化腾只好四处去筹钱。1999年下半年,从美国到中国,互联网开始升温,受昔日老友丁磊海外融资的启发,马化腾拿着改了6次的版本、20多页的商业计划书开始寻找国外风险投资,最后碰到了IDG和盈科数码,他们给了QQ220万美元的投资。从此,新一轮创业开始。截至2004年9月,腾讯QQ总注册用户数为3.55亿,活跃用户数1.19亿,QQ最高同时在线730万户、QQ游戏最高同时在线78万户,跃居中国第一大休闲游戏门户。

#### 四、专注做事

马化腾的成功,有人总结原因说是运气太好。而马化腾总结说,是对QQ

的专注成就了今天的自己。

“他是一个专注的人”，几乎所有业内伙伴提到这位才34岁的老板，都会用“专注”这个词。多年来，腾讯都在做而且只做完善和规范QQ服务的工作，是国内唯一专注从事网络即时通讯的公司。

在你考虑自立门户之前，不妨问问自己以下五个问题。

1. 我对自己的产品或者服务充满热情吗？
2. 我容忍风险的程度如何？
3. 我善于做出决策吗？
4. 我愿意承担多方面的责任吗？
5. 我能够避免身心透支吗？

**点评：**创业初期你会面临很大的压力。你会不断质疑是否做出了正确的决策，尤其是在工作时间很长、但利润却很少的情况下。如果你没有抱有能够帮助自己度过艰难时日，并且在最初的热情逐渐消退之后的很长时间内，仍能保持浓厚兴趣的热忱。创业之路将是不明智的选择。

无论是辞掉平日的工作，还是签署新的租约，创业始终不是为意志薄弱的人准备的。即便你有足够的热情推出一千家企业，你还是可能会发现加速失败的各种情形：不太理想的地点，与城市或者跨省有关的麻烦，无法轻易摆脱的供应链问题等。没有成功的保证，甚至是稳定的薪水。如果你不愿冒险，创业恐怕不是适合你走的路。

当你拥有自己的企业后，别人不会为你做出决策。你所做出的决策可能会直接导致成功或者失败，因此你必须对自己做出正确决策的能力充满信心才行。如果在无法想象自己可以做出正确的决策，创业应该也不会适合你。

一周七天整日忙于工作，与朋友失去联系，放弃原来的爱好和兴趣，无法为自己所爱的人抽出时间，这些都可能会很快导致创业过程中的身心透支——并且最终导致企业破产。如果你不能忍受这些，创业恐怕不是适合你走的路。



## 知识模块2

创业的关键要素包括机会、团队和资源。

### 一、创业资源

#### (一) 定义

所谓资源，就是指对于某一主体具有支持作用的各种要素的组合。而对

于创业者来说,只要是对其创业项目和创业企业的发展有所帮助的要素,都可以归入创业资源的范畴。创业资源当中最基本的资源是人员、资金和创业项目。除此之外,还包含了诸如技术支持、销售渠道、咨询机构、潜在顾客,甚至政府机构在内的各种内容。主要表现为:创业人才、创业资本、创业机会、创业技术和创业管理等。

## (二) 创业的资源条件

创业的资源条件主要包括几个方面。

业务资源:赚钱的模式是什么?

客户资源:谁来购买?

技术资源:凭什么赢取客户的信赖?

经营管理资源:经营能力如何?

财务资源:是否有足够的启动资金和后续资金?

行业经验资源:对该行业资讯与常识的积累;

行业准入条件:某些行业受到一些政策保护与限制,需要进入资格或条件;

人力资源条件:是否有合适的专业人才,也许你不专业,但必须有专业人才帮助你。

以上资源,创业者不需要100%的具备,但至少应具备其中一些重要条件,其他条件可以通过市场化方式来获取。比如,创业者如有足够的财力资源,其他资源欠缺也可以弥补;如果有足够的客户资源,其他资源的欠缺也容易改变。

## 二、创业四个阶段

一个完整的创业过程,通常可以按着时间顺序划分为四阶段:机会识别,资源整合,创办新企业,新创企业成长管理。

### (一) 机会识别

识别与评估市场机会是创业过程的起点,也是创业过程中一个有关键意义的阶段。许多很好的商业机会并不是突然出现的,而是对于“一个有准备的头脑”的一种“回报”,或是当一个识别市场机会的机制建立起来之后才会出现。

创意无疑正是创业者开始进入创业的开始。不是每一项创意都能成为新创企业,可是追本溯源,每一个新创企业的雏形都曾经不过是创业者脑中的创意而已。然而,实际中的创意纷乱繁杂,呈现各种各样的表现方式是一项尚停

留在实验室中的研究成果,有的是一套全新的经营方案,有的甚至只是一个脑子灵机一动的点子,这种独具一格的创意往往却能使创业者有如天降奇兵一般迅速占领市场。

机会不等同于创意,从某种意义上来说,机会是创意的一个“子集”,机会拥有大多数创意所不具备的一个重要特征:能满足顾客的某种需求,因而具有市场价值。这一特征使得一项真正有价值的商业机会得以从众多创意中脱颖而出,成为创业者关注的焦点。因此从众多想象丰富的创意中寻找值得关注的机会,是创业者选择创业生涯和实施创业战略的第一步。当然,并非所有的机会都能成为实实在在的企业,即使这种商业机会确实能满足某种市场需求,如果它不能为投资者带来可接受的回报,就没有投资的价值。因而,如何甄别具有投资价值的商业机会相当重要,需要独特的机会识别和评价的技能,这也成为实践中创业者和投资者的必备素质之一。

## (二) 资源整合

这一步骤从确定创业者现有资源开始。事实上,对于资源状况需进行分析,特别是要把对创业十分关键的资源,与其他不是那么重要的资源加以区分。需要注意的是,创业者不应低估其所需创业资源的数量及其多样性,创业者还应对于缺乏资源或资源不适合给创业带来的影响做出清醒的估计。另一个重要的问题是,如何在适当的时机获得适当的所需资源,并在整个过程中尽可能地对创业进行控制。一个创业者应尽量保持对所有权的最大限度的控制,特别在起步阶段更是如此。随着企业的成长,就可能需要更多的新资金的投入,但对于创业者来说,只有在其他方法均无效而万不得已的时候,才应考虑放弃一部分股权来换取新的投资。创业者应进行必要的运筹,尽可能以最低的成本和最少的控制来获取所需资源。

“巧妇难为无米之炊”,在创业过程之中,如果没有足够的创业资源,即使出现了大好的创业机会,创业者也难以迅速抓住并利用这个机会。创业资源是新创企业成长过程中所需要的资源,我们按照资源对企业成长的作用将其分为两大类,对于那些直接参与企业日常生产、经营活动的资源,我们称之为要素资源,而那些虽然未直接参与企业生产,但是其存在极大地提高了企业运营有效性的资源,可以称之为环境资源。

要素资源包括:场地资源,场地内部的基础设施建设,以及周边方便的交通和生活配套设施等;资金资源,以及写字楼或者孵化器所提供的便宜的租金等;人才资源,高级科技人才和管理人才的引进,合格员工的雇佣等;企业诊



断、市场营销策划、制度化和正规化企业管理的咨询等。

环境资源包括：政策资源，允许个人从事科技创业活动，允许技术入股，支持海外与国内的高科技合作，为留学生回国创业解决户口、子女入学等后顾之忧，以及简化的政府办事手续等；信息资源，及时的展览会宣传和推介信息，丰富的中介合作信息，良好的采购和销售渠道信息等；文化资源，高科技企业之间相互学习和交流的文化氛围，相互合作和支持的文化氛围，相互追赶和超越的文化氛围等；品牌资源，借助大学或优秀企业的品牌，借助科技园或孵化器的品牌，以及借助社会上有影响力人士对企业的认可等。

### （三）新创企业的建立

通过制定创业经营计划，创业者需要明确新企业或新开张的店铺主要从事哪些产品或服务，以此确定创业所需资源以及获得这些资源的途径和方法，制定生产经营的基本战略和策略，设计出基本的管理体制，做好财务规划和投资效益分析等。一份完善的创业计划，不仅仅对自己的创业活动有着极强的指导意义，也是说服投资者提供投资重要文件。选择适当的企业法律形式和正确的管理模式，明确创业成功的关键，及时发现运作中出现的问题或可能出现的问题，并完善相应的管理和控制系统，确保企业或店铺的正常运作和健康成长。

资金是新企业创立中的首要问题，创业融资不同于一般的项目融资，新创企业的价值评估也不同于一般的企业价值评估，因此需要发展一些独特的融资方式。创业初始，创业者更可能选择在创业团队内部融资，这种融资方式的优点是成本较低，资金来源渠道简单，容易操作，缺点则在于融资量有限，特别是在企业高速发展需要大量资金支持的时候，过分依靠内源式融资可能导致新创企业资金流无法及时跟上，从而使企业发展停滞。外源式融资则大大拓宽了新创企业融资的范围，但是由于创业者必须与企业之外的投资者不断谈判，无疑增加了融资的成本，创业者必须适当放弃新创企业的一些权益来赢得这些资金。

### （四）新创企业成长管理

新创企业成长管理的意义并不低于创建新企业。创业者常常需要更加审慎地把握企业的发展方向，甚至如履薄冰。但是，需要注意的是，新创企业的成长管理不同于一般的企业管理，需要结合新创企业自身的特点，关注新创企业的独特问题。由于新创企业的快速成长性，需要以动态的观点看待新创企业成长过程中所遇到的各项管理问题，根据企业的发展阶段积极地、适时地制定适宜的解决方案。