



做最成功的 创客

大学生创业的9堂必修课

贾昌荣  著

本书不但力争让读者学到创业理念、方法、策略与技巧，还要让读者掌握游刃商场的制胜术。可以说，这既是一本创业实务专著，也是一本创业励志读本，还是一部创业培训手册。在内容上，本书力求创新、通俗、实战、实用、实效，特别适合于即将走向工作岗位的大学毕业生，以及已经走向工作岗位2年内正在创业或者准备创业的大学毕业生。同时，也适合高等院校就业指导部门、创业培训机构、就业服务机构作为培训教材使用。



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

做最成功的 创客

| 大学生创业的9堂必修课 |

贾昌荣  著



经济管理出版社
ECONOMY & MANAGEMENT PUBLISHING HOUSE

图书在版编目 (CIP) 数据

做最成功的创客：大学生创业的 9 堂必修课/贾昌荣著. —北京：经济管理出版社，2015.5

ISBN 978-7-5096-3692-3

I. ①做… II. ①贾… III. ①大学生—职业选择 IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2015) 第 066069 号

组稿编辑：杨国强

责任编辑：杨国强 张瑞军

责任印制：司东翔

责任校对：雨 千

出版发行：经济管理出版社

(北京市海淀区北蜂窝 8 号中雅大厦 A 座 11 层 100038)

网 址：www. E-mp. com. cn

电 话：(010) 51915602

印 刷：三河市延风印装厂

经 销：新华书店

开 本：720mm × 1000mm/16

印 张：18

字 数：323 千字

版 次：2015 年 6 月第 1 版 2015 年 6 月第 1 次印刷

书 号：ISBN 978-7-5096-3692-3

定 价：38.00 元

·版权所有 翻印必究·

凡购本社图书，如有印装错误，由本社读者服务部负责调换。

联系地址：北京阜外月坛北小街 2 号

电话：(010) 68022974 邮编：100836

前言

十年寒窗苦读为的是金榜题名，人人都向往那理想中的象牙塔。可是，自从国家对大中专毕业生不再进行统一分配以来，大学毕业生的就业压力越来越大了，甚至可以说就业压力陡增。

在此，不妨看一看来自教育部的最新数据：2008年，全国高校毕业生数量达到559万人，比2007年增加64万人，增幅接近13%。而到了2009年，全国高校毕业生数量将达到610万人，这几乎相当于瑞士一个国家的就业人口。当时，有人断言2009年将成为改革开放30年来就业形势最悲观的一年……2013年，大学毕业生人数在700万人左右，被称为“史上最难就业季”！2014年全国高校毕业生总数达到了727万人，比被称为“史上最难就业季”的2013年再增加28万人，创下历史新高。

在中国社会科学院发布的《经济蓝皮书（2009）》中，对高校毕业生严峻的就业形势也给予了足够的关注。据该蓝皮书介绍，随着高校逐年扩招，大学毕业生数量越来越多，而公共部门对大学生的新增需求越来越少，大学生求职成功的机会相对而言可能越来越小，大学毕业生的初次就业率由过去的90%跌落到65%左右。这难免让人为那些刚刚走出象牙塔的莘莘学子们捏了一把汗，因为残酷的就业竞争将使他们中的很多人找不到工作机会，更不要说理想工作！

通过数据，清晰可见大学毕业生就业压力空前高涨！在这种情况下，很多大学毕业生产生了悲观心理，甚至在社会上也产生了一些消极因素。的确，这是一种现实：不读大学难，读了大学照样难，甚至毕业就失业……实际上，这种情况甚至导致了“读书无用论”的再现。

其实，无论是大学毕业生还是家长，都不需要悲观。现实就是现实，对于一个理性而富有智慧的大学毕业生来说，不要去抱怨，而应该去思考如何应对以及如何突破就业困局。实际上，由于中国计划经济时代国家对大学毕业生统一分配、统一安置，导致大学生家长及大学生对“就业”观念根深蒂固，毕业找一份工作成为绝大多数毕业生的选择。现在看来，这种就业观念在中国已经不合时宜。在现实形势下，大学毕业生应该转变观念，冲破传统就业观念的桎梏，积极

考虑自主创业。换言之，与其与人去抢“饭碗”，不如自己去做老板！

在中国，大学毕业就创业已经具备了一定的土壤与氛围，诸如在创业政策、资金扶持、硬件环境等方面，政府部门或高校已为大学毕业生自主创业搭建了舞台。调查显示，在高就业压力下，很多大学生都心存创业的想法。《信息时报》曾发布了这样一组数据：北京市创业指导中心的问卷调查结果显示，72%的北京高校在校大学生有创业意愿。根据某调查机构对华南师范大学南海校区200多名大学生进行的一项调查显示，有86%的大学生有创业想法，其中有42%的学生愿意接受创业课程的指导。

不过，虽然很多大学毕业生萌生了创业的想法，但付诸行动的不多。当然，导致这种情况出现的原因很多，诸如经验因素、资金因素、项目因素、人脉因素等限制，或者出于对创业的恐惧。

另外，虽然有很多大学毕业生勇敢地迈出了这一步，但却在创业的路上遭遇了“滑铁卢”，在痛苦中收场。基于上述情况，本书要解决三个问题：一是帮助大学毕业生打破传统就业观念，树立创业意识，建立创业信心，过“心理”这一关；二是指导大学毕业生正确进行创业，并进行恰当的理念引导，因为只有起步姿势正确，在创业过程中才能拿得更高的“分数”；三是为大学毕业生在创业路上快速成功并收获创业果实提供技术性、策略性支持，要知道，成功创业一定要讲方法，而不是等到失败了再去找原因。

对于大学毕业生来说，创业是为自己搭建一个舞台，而主要演员则是自己。实际上，即便是那些致力于就业或者已经就业的大学毕业生来说，创业也很可能是他们未来的选择。相对于他们，毕业就创业的大学生已经率先起步！如今，社会上留给年轻人的成功机会越来越少。因此，对于大学毕业生来说，主动寻找机会，及时发现机会，并快速采取行动，这是一个关键的成功准则。所以，大学毕业生要善于做“先手”，只要有机会就大胆去做，在创业的道路上亦是如此。

当然，笔者并不是要做一个煽风点火者，鼓动大学毕业生盲目地去创业。在创业方面，笔者始终认为“理性重于激情”，激情固然很重要，但却不能超越理性。在本书中，笔者对读者进行理性引导、理性把关，力争帮助创业的大学毕业生远离创业陷阱，远离创业雷区，提高创业的成功率，早日摘取那令人艳美的创业果实。

本书不但力争让读者学到创业理念、方法、策略与技巧，还要让读者掌握游刃商场的制胜术。可以说，这既是一本创业实务专著，又是一本创业励志读本，还是一本创业培训手册。在内容上，本书力求创新、通俗、实战、实用、实效，特别适合于即将走向工作岗位的大学毕业生，以及已经走向工作岗位2年内正在

创业或者准备创业的大学毕业生。同时，也适合高等院校就业指导部门、创业培训机构、就业服务机构作为培训教材使用。当然，对于从事创业研究与即将创业的其他人士来说，本书亦具备很大的参考价值。总之，希望本书可以成为大学毕业生的枕边书，创业培训师的案头书，能够启迪心智、传递理念、教授方法、丰富技能，使大学毕业生不但事业上有所成就，在个人成长上亦能有所帮助，进而快速铸就人生辉煌！

由于本人水平所限，加之时间仓促，书中难免存在不足之处，还望读者朋友及时与笔者联系并批评指正。同时，更欢迎读者朋友就书中的内容与笔者进行沟通交流，共同提升、共同受益！

贾 昌 荣

2015 年 1 月 1 日于长春

目 录

第一课 打破就业观念 走自主创业之路 / 1

滴自己的汗，吃自己的饭。自己的事情自己干，靠人靠天靠祖上，不算是好汉。

——陶行知

第一节 就业“重压”之下的人生抉择 / 1

一、就业“重压”下的彷徨与迷失 / 2

二、回避就业压力是“下下策” / 3

三、“重压”之下必有“勇夫” / 5

第二节 创业与就业这两条道路大不同 / 6

一、创业与就业思维角度不同 / 7

二、创业与就业压力不同 / 8

三、创业与就业的成长作用不同 / 9

四、创业与就业的责任管理基点不同 / 11

第三节 大学生自主创业的三条核心路径 / 14

一、大学生在学创业 / 14

二、大学生退学创业 / 16

三、大学毕业就创业 / 17

第四节 自主创业或许会使人生更精彩 / 19

一、毕业就创业的优势 / 19

二、毕业就创业的机会点 / 22

三、毕业就创业的利益点 / 22

第五节 毕业就创业的“大气候”日趋成熟 / 25

一、创业教育已走进大学课堂 / 25

二、社会性创业培训与指导 / 28

三、创业的政策环境日渐利好 / 29

【课后操练】 / 33

第二课 毕业就创业绝非轻易就可玩转 / 35

创业起始就像从几乎无路可通的丛莽中斩棘披荆，寻觅一处可能发现金沙的所在，然后淘尽了数千斤沙石，希望至少找到几粒金屑。

—— 斯坦尼斯拉夫斯基

第一节 是否创业要根据具体情况做出取舍 / 35

一、素质、能力、性格 / 36

二、机遇、商机、机会 / 38

三、资金、资源、资本 / 41

四、毅力、耐力、定力 / 42

第二节 毕业就创业的“门槛”究竟有多高 / 44

一、毕业就创业的“门槛”所在 / 44

二、跨越“门槛”并非不可能 / 46

第三节 正确理解专家关于创业的不同声音 / 48

一、专家对毕业就创业的顾虑 / 48

二、“不提倡”创业不等于“不行” / 50

第四节 激情固然重要但理性更为关键 / 51

一、缺乏激情事业将成为“死水” / 52

二、创业：理性第一，激情第二 / 54

第五节 创业不要被别人的成功故事所迷惑 / 57

一、别人的故事是“魔法书” / 58

二、真正把握别人的故事要领 / 59

三、专心写好自己的精彩故事 / 61

【课后操练】 / 63

第三课 创业者要树立科学的事业发展观 / 65

尊重真理就是聪明睿智的开端。

——赫尔岑

第一节 走好从创业到立业的成长之路 / 65

一、经营业务与业绩成长路线 / 66

二、前期充分准备提速创业 / 68

三、创业要强化“速度”意识 / 69

第二节 创业企业生存与发展的“六大铁律” / 71

一、铁律一：先“生存”后“发展” / 71

二、铁律二：先“市场”后“生产” / 72

三、铁律三：先“少数”后“多数” / 72

四、铁律四：先“数量”后“质量” / 73

五、铁律五：先“借船”后“造船” / 73

六、铁律六：先“战术”后“战略” / 74

第三节 以开放式合作提速创业企业成长 / 74

一、开放式经营是王道 / 75

二、合作让企业如虎添翼 / 76

三、合作必须坚守的一定之规 / 77

第四节 创业要学会“正确赚钱”与“恰当用钱” / 79

一、树立正确的利润观 / 80

二、“赚钱”要取之有道 / 82

三、合理支配赚到手的钱 / 83

第五节 诚信是创业者生存与持续发展之本 / 85

一、诚信是个什么概念 / 85

二、快速建立信誉是生存之本 / 88

三、持续经营的法宝还是诚信 / 90

【课后操练】 / 91

第四课 创业之前必须掌握的一定之规 / 93

做任何一件事或者违反任何一个规则，都是要付出成本的。

——史玉柱

第一节 没有合适的“好项目”不创业 / 93

- 一、什么是“好项目” / 93
- 二、市场机会只属于智者 / 96

第二节 没有充足的资金保障不创业 / 100

- 一、启动资金是起跑的“引擎” / 101
- 二、应急资金是过冬的“棉袄” / 101
- 三、滚动资金是发展的“血脉” / 102

第三节 没有清晰盈利模式不创业 / 104

- 一、要善于发现赚钱机会所在 / 104
- 二、要事先把赚钱机会模式化 / 105

第四节 没有市场需求潜力不创业 / 107

- 一、有需求的未必都是客户 / 107
- 二、现实需求才是“饭碗”所在 / 109
- 三、把潜在需求变成现实需求 / 112

第五节 没有人力资源保障不创业 / 114

- 一、创业最需要什么样的人 / 114
- 二、家族成员适合参与创业吗 / 116
- 三、要个人英雄更要英雄团队 / 118

【课后操练】 / 120

第五课 创业“选项”是事业成败的关键 / 123

上当不是别人太狡猾，而是自己太贪婪。

——马云

第一节 为大学生创业“选项”指路 / 123

- 一、选择最适合的事业领域 / 123
- 二、“选项”要考虑“三大要素” / 125
- 三、“选项”的“三大要点” / 127

第二节 准确识别项目“魔术招商”的陷阱 / 128

一、不要被“乱花”迷住双眼 / 129

二、警惕“魔术招商”耍阴招 / 130

三、识别项目招商的“陷阱” / 131

第三节 特许经营项目并非一“许”就赢 / 133

一、特许经营创富“两大路径” / 133

二、特许经营项目的利与弊 / 135

三、特许“选项”的关键点 / 136

第四节 经销“选项”必须跨越的“雷区” / 139

一、经销是有效的创富路径 / 140

二、经销创富并非百战百胜 / 140

三、经销共赢需合力打拼 / 143

四、经销“选项”的研判点 / 143

第五节 为创业“选项”上好“三重保险” / 146

一、第一重“保险”：市场调研 / 146

二、第二重“保险”：实地考察 / 147

三、第三重“保险”：签约维权 / 148

【课后操练】 / 150

第六课 精益化创业力求低成本高收益 / 151

在企业内部，只有成本。

——彼得·德鲁克

第一节 精益化创业乃事业成功之根本 / 151

一、何为“精益化创业” / 151

二、精益化创业的核心主张 / 152

三、精益化创业的实施路径 / 154

第二节 争取低成本甚至完全免费宣传机会 / 157

一、创业所面临的宣传难题 / 157

二、创业宣传的“五点建议” / 158

三、提升实效来降低宣传成本 / 160

四、必须用好低成本宣传工具 / 161

第三节 通过有效整合内外部资源降低成本 / 165

大学生创业的 9 堂必修课

- 一、“整合资源”是什么概念 / 165
- 二、整合资源何以降低成本 / 167
- 三、防止意外的高成本出现 / 169
- 第四节 内部成本控制是创业经营的重中之重 / 170
 - 一、创业不可忽视的三种成本 / 170
 - 二、内部成本控制也要讲原则 / 171
 - 三、内部成本控制有方法 / 174
- 第五节 打造精益化导向的创新运营模式 / 176
 - 一、“灵捷创业”打天下 / 177
 - 二、以“轻公司”高效起步 / 179
 - 三、做“快公司”谋高效成长 / 181
- 【课后操练】 / 182

第七课 快速跨越创业过程中的“冰冻期” / 185

我自己告诉自己，我做的事情是对的，我做的事情是非常艰难的。很少有人做得了，但是我愿意尝试，这是一个临界，你跨过这个临界，走过最艰难的黑暗，你就有可能看到曙光，黎明前的黑暗是最黑的。

——马云

- 第一节 在创业“冰冻期”该做些什么 / 185
 - 一、创业“冰冻期”的经营逻辑 / 185
 - 二、创业“冰冻期”的止亏思路 / 188
 - 三、创业要规避的“短期行为” / 189
- 第二节 走出创业“冰冻期”的关键是营销 / 191
 - 一、营销目标不等于销售目标 / 191
 - 二、创业营销的商业逻辑 / 194
 - 三、以营销提速创业进程 / 195
- 第三节 市场启蒙教育的“文章”该咋做 / 197
 - 一、解读项目市场启蒙教育 / 198
 - 二、让市场启蒙教育高绩效 / 199
 - 三、市场启蒙教育方法指引 / 201
- 第四节 摆脱长期处于盈亏平衡的“尴尬局” / 203

一、创业经营的“尴尬局”	/ 203
二、遭遇“尴尬局”咋突围	/ 204
第五节 市场不景气时期的基本创业规则	/ 207
一、市场不景气是怎样造成的	/ 208
二、市场不景气时还该不该创业	/ 210
三、市场越不景气越要讲规则	/ 212
【课后操练】	/ 213

第八课 创业运营的核心是客户价值管理 / 215

企业成功的秘诀就是要不断地给目标客户提供更多的附加价值和不断提高客户的让渡价值。

——菲利普·科特勒

第一节 客户价值是创业项目市场运营的主线	/ 215
一、客户价值就是一切	/ 215
二、项目市场运营“五部曲”	/ 217
第二节 通过参与式营销把客户价值最大化	/ 220
一、参与式营销终结单向营销	/ 220
二、参与式营销有利于提升业绩	/ 221
三、参与式营销可提升客户价值	/ 222
第三节 实施客户价值管理的基本操作规则	/ 224
一、客户价值管理的关键点	/ 224
二、客户价值管理的基本规则	/ 225
第四节 努力把现实客户的价值贡献最大化	/ 230
一、现实客户就是“摇钱树”	/ 230
二、挖掘现实客户的潜力	/ 232
三、利用好老客户的资源	/ 234
第五节 实施精细化客户管理才能出效益	/ 236
一、精细化客户管理的内涵	/ 236
二、客户精细化管理的细节	/ 237
【课后操练】	/ 239

第九课 创业路上难免会遇到“十字路口” / 241

思想的动摇并非正确与错误之间左右不定，而是一种理智与非理智之间徘徊。

——荣格

第一节 先求“利润”还是先夺“市场” / 241

一、市场与利润哪个更重要 / 242

二、低价获取市场要讲究策略 / 243

第二节 永远“单拼”还是适时引进战略合作人 / 244

一、创业起步是否要“单拼” / 245

二、合伙创业有烦恼 / 246

三、引进战略合作者 / 247

第三节 项目遭“克隆”，是“转项”还是创新 / 248

一、创业项目如何会被“克隆” / 248

二、创业项目被“克隆”的危害 / 249

三、防“克隆”重在事先防御 / 250

四、遭遇“克隆”该如何应对 / 251

第四节 面对商机诱惑，是“固守”还是“挺进” / 252

一、创业不是“观光看风景” / 252

二、有些商机必须坚决放弃 / 253

三、什么样的商机值得驻足 / 254

第五节 创业遇困境，是继续坚持还是果断放弃 / 255

一、坚持或许就会峰回路转 / 256

二、是否坚持需要审时度势 / 257

三、“放弃”也是一门学问 / 259

第六节 创业经营陷误区，创业者该如何“自拔” / 260

一、过度强调程序和标准 / 261

二、过度地追求产品完美 / 262

三、沉迷于追求高额利润 / 262

四、创业过程中半途而废 / 263

五、运作非能力所及的项目 / 263

六、把希望寄托于职业经理人 / 263

七、任人唯亲而排斥“外人” / 264

八、做市场四面出击 / 265

九、进入不熟悉的行业领域 / 265

十、不去创造机会而等待机会 / 266

【课后操练】 / 267

主要参考文献 / 269

后记 / 271

第一课 打破就业观念 走自主创业之路

滴自己的汗，吃自己的饭。自己的事情自己干，靠人靠天靠祖上，不算是好汉。

——陶行知

第一节 就业“重压”之下的人生抉择

从古至今，莘莘学子十年寒窗苦读为的就是金榜题名，人人都向往理想中的象牙塔。可是，读完大学也未必能为自己谋得一个“金饭碗”，甚至刚刚大学毕业，连一个“土饭碗”都难以觅得。自从国家对大中专毕业生不再进行统一分配以来，大学毕业生开始走上自谋职业之路，开始走上了颠簸的人生之旅。

更令大学毕业生雪上加霜的是，从1999年开始的高校扩招，使大学毕业生的数量从2003年起逐年膨胀。一些学校由于扩招造成学校升格或教学条件下降而导致教学质量滑坡，在一定程度上造成高校毕业生的就业困境。到了2008年，金融危机席卷全球，包括中国在内也备受金融危机影响。由于企业普遍经济效益下滑，甚至破产关闭，导致企业对人才的需求量锐减，甚至还有一些企业出现了小规模裁员潮，这对大学毕业生就业产生了很大的影响。在这种情况下，大学毕业生就业压力更显突出，甚至可以说就业压力陡增。

至于就业压力究竟有多大，我们不妨来看一组数据：2008年，全国高校毕业生数量达到559万人，比2007年增加64万人，增幅接近13%。而到了2009年，全国高校毕业生数量达到610万人，这几乎相当于瑞士一个国家的就业人口。当时，有人断言2009年将成为改革开放30年来就业形势最悲观的一年……2013年，大学毕业生人数在700万人左右，被称为“史上最难就业季”！2014年

全国高校毕业生总数达到了 727 万人，比被称为“史上最难就业季”的 2013 年再增加 28 万人，创下历史新高。

大学毕业生严峻的就业形势，引起了历届国务院总理的重视：

国务院前总理温家宝指出：“最担心忧虑的一件事就是大学生就业。”为此，2009 年 1 月 7 日，国务院总理温家宝主持召开国务院常务会议部署高校毕业生就业工作，提出了 7 项措施，其中一条是“鼓励和支持毕业生自主创业”。2014 年 4 月 30 日，国务院总理李克强主持召开国务院常务会议，部署支持外贸稳定增长和优化结构有关工作，并确定进一步促进高校毕业生就业创业的政策措施。2014 年 7 月 3 日，李克强总理走进湖南大学，参观大学生创业成果展，勉励大学生创业者“敢为人先”之后，现场花 106 元买下两位学生的 4 个创业产品作为鼓励。

一、就业“重压”下的彷徨与迷失

在就业压力的困扰下，很多大学毕业生变得越来越现实，不再那么“心高气傲”、“挑肥拣瘦”了。同时，更不乐观的一面也显现出来，一些饱受就业折磨的大学毕业生甚至已经慌不择路，在择业、就业上出现了彷徨与迷失，甚至一小部分大学毕业生在人生观、价值观上已经歪曲，这绝非危言耸听！

笔者总结了一下，大学毕业生在择业、就业方面已经出现了一些“不良苗头”，最为典型的有以下四种：

（一）不求职先“征婚”

很多女大学毕业生，在就业阶段先不忙于求职，而是忙于“征婚”，力争毕业就当“全职太太”。山东人才网曾针对女大学生求职及择偶意向进行了一次网上调查，调查结果显示，“稳定、没有风险”仍是女性求职者比较看重的因素，有 72.2% 的被调查女生赞同“干得好不如嫁得好”。其中，选择“非常同意”和“比较同意”的分别占 19.4% 和 52.8%。这并不是局部现象，很多女大学毕业生已从过去的“先立业后成家”转变为现在的“工作找得好，不如嫁得好”，这不能不让人为此感到遗憾与惋惜。

（二）“零身价”就业

很多大学生为获得工作机会，在就业“重压”下，不得不自降“身价”。即在择业、就业过程中，主动地降低条件，包括工作岗位、薪酬待遇等诸多方面，甚至有的大学生提出“零工资就业”，先不带工资实习，再上岗位赚钱。尤其是那些急于找到“婆家”的大四学生，打出了“零工资”的求职口号，希望能在企业试用期间免费为企业服务。同时，想用实力来证明自己，以获得一份不错的工作。