



普通高等教育“十三五”规划教材



创新创业实务

康桂花 姚 松 罗剑波 主编



科学出版社

普通高等教育“十三五”规划教材

创新创业实务

主 编	康桂花	姚 松	罗剑波		
参 编	林 敏	者吉莲	朱先银	王堰琦	
	王 鹏	高鹏飞	李肿辉	程学良	
	沈洪科	杜 丽			



科学出版社

北 京

内 容 简 介

本书从大学生创新创业实务过程中所需基本知识、基本技能、经营意识与技能入手,以提升学生创业基本能力素养为目标而编写。全书主要包括:创业评估、创业过程中涉及的主要法律问题、新创企业组织与人力资源管理、新创企业营销管理实务、新创企业基本财务管理、创业型企业可持续发展、大学生创新创业相关扶持政策等。

本书充分结合大学生创新创业及运营过程中的普遍性需要,注重对学生自我评估认知、法律意识、经营管理意识和基本技能、政策利用意识的培养。结合课程内容,本书引入了大量的案例,可读性强。

本书适用于高等院校创新创业通识教育。若商科专业使用本书,建议将课程提前,作为创业导引类课程使用。此外本书也适用于创新创业教育者及管理人员参考。

图书在版编目(CIP)数据

创新创业实务 / 康桂花, 姚松, 罗剑波主编. —北京: 科学出版社, 2018.4

普通高等教育“十三五”规划教材

ISBN 978-7-03-040145-8

I. ①创… II. ①康… ②姚… ③罗… III. ①大学生-创业-高等学校-教材 IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2018)第 032202 号

责任编辑: 胡云志 滕 云 / 责任校对: 郭瑞芝
责任印制: 霍 兵 / 封面设计: 华路天然工作室

科学出版社 出版

北京东黄城根北街 16 号

邮政编码: 100717

<http://www.sciencep.com>

保定市中华美凯印刷有限公司 印刷

科学出版社发行 各地新华书店经销

*

2018 年 4 月第 一 版 开本: 787×1092 1/16

2018 年 4 月第一次印刷 印张: 13

字数: 310 000

定价: 39.00 元

(如有印装质量问题, 我社负责调换)

前言

“大众创业、万众创新”已经成为这个时代的潮流。全国都很重视创新创业工作及创新创业教育,从中央到地方,一系列的措施逐步出台,为促进我国的创新创业教育提供了有力的支撑。各高校也在积极推进创新创业教育工作,然而,创新创业教育的目的是什么?创新创业教育应当是精英教育还是普及教育?如果是普及教育,我们应当把重点放在什么地方?目前高校的创新创业教育是否有明确且正确的创新创业目标?高校在创新创业教育过程中会遇到哪些问题?这些问题值得我们深思。

大学生是创新创业教育的主体对象,然而大学生对创新创业如何理解呢?我们的一组学生从全国 243 所高校收集了近万份调查问卷,其中:对于创新创业概念十分了解的学生占 7.75%;对国家和当地政策十分了解的学生占 8.5%;所在学校创业氛围浓厚的学生占 33.55%;认为个人创业方面的素质能力足够的学生占 7.24%(调查者分别为:黄思梦,成都东软学院 2014 级信息管理与信息系统专业;代新隆,成都东软学院 2015 级财务管理专业;徐诗意,成都东软学院 2015 级财务管理专业;许湫雨,成都东软学院 2015 级财务管理专业)。从以上简单的信息中可以看到,我们的创新创业教育工作从整体方面来看还有很多工作要做。那么,创新创业教育的最核心目的是什么呢?我们认为,全面提升学生的创新思维、创新意识、创新创业精神、创新创业能力等多方面的综合素质才是创新创业教育的基础和根本,只有这个基础和根本做好,创新创业成果自然才会出现。所以,创新创业教育应该重视长远的基础工作,当然成果转化也是必不可少的。

《创新创业实务》是创新创业系列教材的第二本,以创业过程中的评估、法律、经营、政策等方面的基本实务为内容,目的并不是让学生全面掌握商科的知识和技能,而是使学生通过学习充分认识到创业过程中所涉及相关评估、法律、经营、政策支撑的重要性,能从整体上大概了解商业经营的基本过程,知道企业经营管理中的重要业务及其重要作用。在整个创业经营的过程中,学生首先应对自我、资源、市场、商业模式、项目等进行一个全面的评估;了解经营相关基本的法律知识并在经营过程中具备法律意识;理解组织人力资源管理的重要性并理解基本的组织与人力资源管理的知识技能;理解市场营销的重要性并具有勇于开拓市场的观念;理解基本的财务管理知识;理解并能够充分利用国家和地方当前对创新创业的支持政策。

本书共 7 章。第 1 章介绍创业评估;第 2 章介绍创业过程中涉及的主要法律问题;第 3 章介绍新创企业组织与人力资源管理;第 4 章介绍新创企业营销管理实务;第 5 章



介绍新创企业基本财务管理；第6章介绍创业型企业可持续发展；第7章介绍大学生创新创业相关扶持政策。本书采取模块化设计，每章均设有学习目标、导入案例、理论内容、拓展阅读、本章要点及思考题等模块。本书在理论内容中引入很多案例，也加入了创新创业教育工作中的一些思考。

本书的特色主要体现在以下3个方面：

(1) 教材定位。本书是创新创业系列教材的第二本，建议放在大学二年级第二学期开课时使用，让学生在已经学习一定专业知识的基础上对创新创业实务有基本的理解和认知，充分理解创业过程中可能遇到的问题，可能要重点关注的经营管理业务。当然非创业学生经过了解也会对后期工作业务有所帮助。

(2) 内容特色。本书编者多数具有企业工作经历及经验，在叙述创新创业实务相关业务理论的同时，也融入了编者们在实践过程中遇到的经验和感悟，适合学生创业准备的学习。

(3) 编写形式特色。本书在编写过程中尽量引入各种案例，除了内容叙述中需要的地方引入案例外，开篇采用导入案例，有的章节结尾还设置了拓展阅读，供同学们再思考与成长。

我们也希望我们的学生在学习尤其是创新创业的学习过程中，坚持有高追求而不自命不凡、学习认真而不失去灵活、理论深刻而不脱离实际、独立见解而不固执己见、坦陈意见而不否定他人、尊重师长而不一味盲从、团结同学而不随波逐流、勇于创新而不标新立异，最终提升自己的职业素养和创业素养。

本书由成都东软学院康桂花、姚松、罗剑波任主编，参与编写的老师还有林敏、者吉莲、朱先银、王堰琦、王鹏、高鹏飞、李翀辉、程学良、沈洪科、杜丽等。全书由康桂花负责拟定提纲和定稿，姚松负责统稿。创新创业教育系列课程的思路得到了很多兄弟院校的认可，课程内容设置得到了学生的认可。

由于时间仓促，纰漏之处在所难免，敬请广大读者批评指正，我们力争再版时详细修改，争取出版一系列让教师满意、学生满意、创业者满意的创新创业教育教材。

康桂花 姚松 罗剑波

2018年1月于成都东软学院

目 录

第1章 创业评估	1
1.1 自我评估	2
1.2 资源评估	9
1.3 市场评估	12
1.4 商业模式评估	18
1.5 项目评估	24
第2章 创业过程中涉及的主要法律问题	30
2.1 开办新企业涉及的法律问题	31
2.2 企业内部管理涉及的主要法律问题	40
2.3 企业对外经营活动中涉及的《合同法》	52
第3章 新创企业组织与人力资源管理	66
3.1 工作分析	67
3.2 工作设计	73
3.3 组织结构	75
3.4 人员招聘甄选	80
3.5 员工培训	84
3.6 绩效管理	88
3.7 薪酬管理	91
3.8 大学生创业企业人力资源管理常见问题	94
第4章 新创企业营销管理实务	100
4.1 新创企业营销的内涵与过程	101
4.2 新创企业营销市场及产品定位	105
4.3 新创企业产品策略	109
4.4 新创企业定价策略	118
4.5 新创企业市场销售渠道与方式选择	120
4.6 新创企业沟通促销策略	123
4.7 新创企业如何开展客户管理	125
4.8 新创企业不同阶段的营销组合策略	130



第 5 章 新创企业基本财务管理	140
5.1 创业资金预测	141
5.2 创业企业常见财务管理问题	148
第 6 章 创业型企业可持续发展	155
6.1 创业型企业的品牌建设	157
6.2 创业型企业的扩张	161
6.3 创业型企业的国际化	164
6.4 创业型企业的文化建设	168
6.5 企业发展风险防范与控制	172
第 7 章 大学生创新创业相关扶持政策	184
7.1 国家相关鼓励政策	185
7.2 地方相关鼓励政策	188
参考文献	201

第1章 创业评估

学习目标

1. 了解创业评估的意义与作用。
2. 理解自我评估的方式方法。
3. 理解资源评估的意义与方法。
4. 了解市场评估的意义。
5. 理解市场调查对市场评估的重要作用。
6. 理解市场评估各方面指标对创业项目的影响。
7. 了解商业模式评估的定义。
8. 理解商业模式选择的意义。
9. 理解项目评估的意义与方法。

导入案例

一位口腔科医生同数名医学院学生座谈。学生提问：老师，我适合出去创业吗？医生想了想，回答道：我以自己的专业为题给你们举个例子好了。

小明从小就是学霸，在北京大学八年制读完了口腔医学的博士，毕业后留在了北京一家大医院。海外读完博士后，他拥有丰富的理论知识，再加上高平台，很快成了一位名医。病人蜂拥而至，一号难求，甚至不少达官贵人也慕名而来。他举办学习班，年轻医生纷纷交出三五千元的学费来学习。这时，年届四十的小明觉得，该响应国家号召，大众创业了。然后他向已经创业成功的同行咨询了行情，获得了同行的意见和建议；又向卫生和计划生育委员会的领导表达了意向，获得领导的支持；最后，他揣着已经积累到手的千万资金，带着能排队到六环的病人，开办了自己的口腔医院。

小刚就没这么幸运了。在一所不知名院校读了个口腔医学，打了五年的英雄联盟，专业上什么也不会。年近三十了，因为迟迟拿不到执业医师执照，始终找不到一个稳定的工作。这时，小刚想到了他贫困的父母尚有三五万元的积蓄。于是他连哄带骗，跟父母要来了积蓄，决定自己开一个口腔诊所。身边没人反对小明创业，但多数人向小刚泼冷水。事实上，小刚也不会向其他人咨询：“我的情况，可以出去开办口腔诊所吗？”

创业根本不是走投无路时用来绝地翻盘的大招，而是将你的知识、人脉等储备变现的手段。我见过很多创业成功人士，有的是父亲本身就是大商人，有着雄厚的资金和完



美的技术指导；有的是家里亲戚做官，受人提携；有的是高校教师，出去与人合作可以依靠丰富的知识和广阔的人脉做大企业；有的是技术创业，靠自己双手发家，再凭着过硬的管理能力和情商带领团队走向辉煌；还有的是药厂小职工，情商酒量都是上上之选，业务场上交了无数医生、公务员朋友。后来这些朋友不少都发达了，成了科主任、院领导、卫生计生委领导、组织部领导、市委领导，小职工不满足再做区域代理，便创业成为大药厂老板；还有的人，因为相交太浅，我也不知道他们哪里优秀。

他们成功的原因各异，但都有一个特点——即使不创业，他们拥有的资源也足够过好人生。这些资源是极稀缺的，与之相比，连现在人人推崇的学历都不值一提。我知道，你们能找到无数个反例，说明有人就是能从零创业。这种纯靠个人品质、个人智商情商就能创下一片江山的人，当然有，但扪心自问，自己有这个能力吗？

思考：

1. 你拥有创业所需的资源吗？你认为这些资源应包括哪些内容？
2. 你拥有创业所需的品质吗？你认为这些品质应包括哪些内容？

一个人不管是创业还是在未来的职业道路上取得好的成绩，首先要对自己进行思考，需要思考我是谁？为了谁？依靠谁？想成为谁？怎样成为谁？一个人，如果想在一个领域内持之以恒地取得好的成就，如果想在创业的路上持续前行，首先要找到自己内心的驱动力。这个驱动力可以是对美好事物的追求，可以是一种责任，可以是一种职业化的生活态度。但一个人要认识自己是相当困难的，尤其是正视自己内心深处的自我，勇于承担责任，勇于追求进步。当内心驱动力确定以后，还有一个重要问题就是认识自己，需要对自我、资源、市场、项目、商业模式等多个方面进行评估，才能在创业路上知己，然后努力知彼，最后方能不殆。

1.1 自我评估

在现实生活中，很多大学生创业者不能够很好地认识自己，凭着一时的冲动和简单想法就去创业，却忽略了创业过程中的困难和艰辛，是很不可取的。创业，说小是为生存，说大即自己开创事业，是一场持久的战争，只有“知己知彼”，才能“百战不殆”。因此，创业前，需要先对自己的能力进行评估。

1.1.1 自我评估渠道

1. 通过他人评价认识自我

心理学家指出，别人对自己的态度是一面认识自己的“镜子”。通过与他人相处，从他人对自己的态度中可看到自己的形象。当然，他人的态度与自我评价并非都是一致的，别人的态度可能由于偏爱或成见，难免会有歪曲和夸张。此时，别人的评价可作为



认识自己的参考。如果是父母、教师、上级、要好的朋友或自己所尊敬的人所给出的评价,即使与自我评价不一致,仍然值得注意和重视。好的方面要继续发扬,不好的方面则要修正。只要我们能多听听别人的意见,就很容易看到自己的缺点,加以改正更好地完善自己。

2. 通过类比分析认识自我

除了听取别人对自己的评价,还可以通过和自己地位、条件相类似的人相比较来认识自己,并以别人的行为作为参照物。比如,别人热情乐观善于交流,你是否也是这样?别人在解决某一个问题时,他的思考方式怎样,要是换作你,你会怎样做,有哪些做不到?或者有哪些地方你还可以做得更好?这样一类比,在看到别人的长处和短处时,你就会发现自己的短处和长处。常常把自己与周围的同事朋友相比,不是生活的攀比,而是学习别人的优点,改善自己的缺点,不仅有助于认识自己,也有助于提高自己。

3. 从实践中认识自我

一个人在想象的时候,会把优点和缺点想得过大或过小,因此会有自负和自卑两种形态出现。这种想象中的对自己的认识是不准确的,只有通过实践才能认清真实的自我。比如,社团组织交给你的任务能否出色完成?在兼职和实践过程中,公司交给你的任务,能否出色完成?与同学或同事共同完成一件事情时,你是否想出的办法多?同学或同事是否对你有所不满或抱怨?面对陌生人时你是否能自如交谈?一个小产品你能否有办法把它卖出去?一个人只有在实践活动中,才能更准确地了解自己的真实水平。

1.1.2 自我评估内容

1. 身体素质评估

健康的身体是创业者的首要条件。创业的艰辛要求创业者有一个健康的身体,因此,对于自己的身体健康状况要有全面的了解,然后再根据自己的身体状况来选择合适的创业项目。

2. 个人整体能力评估

创业不是想当然,也不是喊几句励志的口号就行,有许多具体的环节和事情需要完成。如果不具备一定的综合能力,条件达不到,暂时不适合创业。以下是创业者需要具备的几个常见的能力素质,包括但不限于对环境的适应能力、抗压能力、观察能力、人际交往能力、受挫折后的自我疗伤能力、学习能力、经济能力等。

(1) 对环境的适应能力。选择了创业,就意味着进入了一个新的起点,你原有的生活环境和社会环境都有可能被打破,难免会出现许多问题,这时候,就要看你能否适应新的生活状态。创业者可以问自己几个问题,你适应紧张的生活吗?你适应创业所在地的气候环境吗?你适应技术的急剧变革吗?你适应经济环境的变化吗?如果你的创业项



目需要经常出差，你能适应经常出差的节奏吗？如果你的市场在严寒地带，你适应那里的气候吗？你适应每天早晨三四点就要起床吗？你适应和各种人打交道吗？对环境的适应能力是创业者需要具备的最基本的能力之一，需要认真思考。

（2）抗压能力。创业过程中会有许多意想不到的困难发生，甚至有的困难长时间解决不了，这时面临的精神压力是很大的，这种压力会一直伴随创业的过程长期存在，因此，创业者需要有很好的抗压能力和较强的心理承受能力。如果创业者不能坦然面对并积极想办法克服，遇到困难时扛不住、泄气，便会轻易放弃。实际上，现实中这类创业者太多。很多人在创业之前将一切想得很美好，只等着项目一做就数钱。但真正开始项目时，便发现与预期相差很大，遇到困难找不到办法，心里又承受不了打击，于是很快泄气，之后便找各种理由放弃。

（3）观察能力。创业者除了对自己的情绪、思维、个性特点及行为要有所感知和察觉，对商业活动中的一些细小的变化也要有感知和察觉。也就是常说的要有一定的悟性。正的意识能力，不但能提升自己的能力，还会提高对商业的敏锐度，发现更多的商机。具有强大观察能力的人会发现很多别人发现不了的商机，很多在别人眼里不是商机的机会对他来说都可能变成商机。

（4）人际交往能力。从事商业活动，要具有基本的人际交往能力，具备基本的语言表达能力。在未来的商业行为中，创业者需要和不同的人进行沟通交流，包括创业合伙人、投资人、供应商、竞争者、客户、潜在客户、潜在竞争者等。具有较好沟通与表达能力的人，往往在解决问题的时候事半功倍。

（5）受挫折后的自我治疗能力。这里的自我治疗能力包括失败后的自我反省提升和保持足够的信心。有一些创业者一旦遭遇创业挫折，便一蹶不振，好像天下都欠他的，严重影响后期经营判断决策。有的创业者则能够很快走出阴影，自我反省总结，自我提升，以积极的心态面对各种挑战。

（6）学习的能力。创业过程本身就是一个不断学习、不断实践、不断成长的过程。学习能力是创业者必须具备的重要能力之一。可是很多创业者懒于学习，只关注项目。学习包括书本知识学习，实践中的学习，向别人学习，向自己学习，向成功学习，向失败学习。抱着学习的心态，做一个有心人，随时学习，这样才有助于创业者能力的提高。

（7）经济能力。创业需要具备一定的启动资金，根据所选择项目，所需资金多少各有不同。白手起家，这种创业我们平常的普通人能做到的不多。一是能力达不到，二是人脉圈子达不到，三是智慧达不到。当然，有一种情况是这样：在身无分文的情况下，可以凭自己的劳动力或者一技之长获得一定的资金报酬，再用滚雪球的方式来创业成功。但这种方式的创业，普通的创业者也很少有人能做到。因此，想要创业，必需的资金是要具备的。即便做摆地摊的小生意，也需要几百元或者几千元的启动资金，至于开店，开商场等，资金就需要更多了。

很多时候，创业者在创业之前对资金的问题的考虑并不是很周全，常在资金很紧促的情况下就匆匆开始创业，总想着店一旦开起来，就能赚钱，资金就自然有了。但在实



际经营中，并不是朝这样好的方向发展。因为开业初期生意并不是想象中那样好，甚至一开始根本没有收入，连基本开支都不够，不但没有钱赚，反而需要有更多的资金来支撑。有好多创业者，就是没有后续资金的支撑，创业死于萌芽状态，有的更是胎死腹中。最常见的一些情况是：看到某个技术学习费用只需要 2 000 元，于是将仅有的 2 000 元学了技术，之后就再也没有钱来开始项目了。这种事情在创业者身上屡屡发生。所以说，要想创业，不具备一定的资金能力是不行的。即使自己资金不够，也需要通过融资等渠道获取资金。

以上能力，如果能全部具备，那么不管你是创业还是从事其他工作，至少打下了一个坚实的基础，增加了成功的概率。如果已具备大部分，你可以在创业活动中不断完善，成功同样会等着你。如果只有少部分能达到，那么不要着急，也不必灰心，可以暂时将创业的想法放一放，通过不断地学习积累，总有一天你会实现创业的梦想。如果你要从事具有法人性质、开办公司性质的创业，除以上能力外，还需要具备营销、管理与领导能力，具有相关的从业经验，以及一定的社会资源等。

没有人天生完美，能具备所有的能力。这些能力需要在创业实践中逐渐积累，需要在不断成长中一点点积少成多。但是，有一点我们不要忘记：在开始创业实践之前，一定要有多大的能力做多大的事。当你不具备基本创业能力时，不妨就安心积累。上班或者替人打工也是一种创业能力的积累。我们上班时该做的分内工作，如何与同事相处，如何去发展自己想要的人脉圈子，如何去获得更多经验和创业资本。当然，如果你不具备这些能力，但是拥有资源，也可以选择 and 拥有这些能力的人合作。此外还有其他很多能力需要我们逐步提升。

1.1.3 自我测评

通过自我测评可以对自我有个基本认识。SYB（Start Your Business，意为“创办你的企业”）创业培训教材中有一套自我测评表，可供大家测评参考，具体如下。

此测评共分 10 大模块，每个模块分两栏，每栏有 5 个描述，若该描述符合自身情况，则得 2 分，并将此栏总分填入总计。

1. 创办企业的动机

A 栏		B 栏	
我有一份工作		我没有工作	
我从自己干过的每一份工作中都学到了一些东西，我发现工作很有意思		我认为工作只是为了挣钱，工作没有什么乐趣，我对工作兴趣不大	
我想让我的企业成为我的终身事业		我想创业，是因为没有其他选择	
我想拥有一家企业，这样我能够为我的未来提供更好的生活方式		我想创办企业是因为我想取得成功。富人都有自己的企业	
我坚信，我能否成功更多地取决于我自己的努力		一个人不论做什么，要想成功，都需要其他人的大量帮助	
总计		总计	



2. 主动性

A 栏		B 栏	
我不惧怕问题，因为问题是生活的组成部分。我会想办法解决每个问题		我发现处理问题很难。我担心这些问题，或者干脆不想这些问题	
当我遇到困难时，会尽全力去克服。困难是对我的挑战，我喜欢挑战		如果我有困难，我试图忘掉这些困难，或者等待困难自行消失	
我不是等待事情的发生，而是努力促使事情发生		我喜欢顺其自然并等待好事降临	
我总是尝试做一些与众不同的事情		我喜欢做自己擅长的事情	
我认为所有的想法都会有所帮助，我寻求尽可能多的想法，看看这些想法是否行得通		人都有很多想法，但是你不可能做所有的事情。我愿意坚持自己的想法	
总计		总计	

3. 对企业的承诺

A 栏		B 栏	
我在压力之下工作得很好。我喜欢挑战		我在压力之下工作得不好。我喜欢平静和轻松	
我喜欢每天工作很长时间，不介意利用业余时间工作		我认为工作以外的时间很重要，一个人不应该工作得太久	
一旦需要做出决定，我常常能够尽快决定做什么		我不愿意为了我的企业而减少与家人及朋友在一起的时间	
如果必要的话，我可以把社会义务、休闲娱乐和业余爱好放在一边		我认为在社交活动、业余爱好以及休息上多花时间是很重要的	
我愿意非常努力地工作		我愿意工作并做必须要做的事情	
总计		总计	

4. 坚忍不拔和应对危机的能力

A 栏		B 栏	
即使面对极大的困难，我也不会轻易放弃		如果存在很多困难，真的不值得为某些事去奋斗	
我不会为挫折和失败沮丧太久		挫折和失败对我的影响很大	
我相信自己有能力扭转局势		一个人能够独立做的事情只有那么多，命运和运气起很大的作用	
如果有人对我不说，我会泰然处之，我会尽最大努力改变他们的看法		如果有人对我不说，我通常会感觉很糟并会选择放弃这件事	
遇到危机时，能够保持冷静并找出最佳的应对办法		遇到危机时，我会感到慌乱和紧张	
总计		总计	



5. 风险承担能力

A 栏		B 栏	
我坚信,要在生活中前进必须冒风险		我不喜欢冒风险,即便是有机会得到很大的回报也是这样	
我认为风险中也蕴含机会		如果可以选择,我愿意以最稳妥的方式做事	
我只有在权衡了利弊之后才会冒风险		如果我喜欢一个想法,我会不计利弊就去冒风险	
即使投资全部亏掉了,我也愿意接受这样的现实		我很难接受投资全部亏掉的现实	
我清楚不是所有的事情都能够完全控制,哪怕我具有掌控权		我喜欢完全控制自己做事情	
总计		总计	

6. 决策能力

A 栏		B 栏	
我喜欢做决定,而且能够轻松地做出决定		我发现做决定很难	
我能自己做出艰难的决定		在我做出艰难的决定之前,我会征求很多人的建议	
一旦需要做出决定,我常常能够尽快地决定做什么		我尽可能长地推迟做决定的时间	
在做决定之前,我会认真思考所有可能的选择		我凭感觉和直觉做出决定,我只知道眼下要做什么	
我不怕犯错误,因为我可以从错误中吸取教训		我经常担心会犯错误	
总计		总计	

7. 适应企业需要的能力

A 栏		B 栏	
我只提供顾客需要的产品或服务		我只提供我喜欢的产品或服务	
如果我的顾客想要更便宜的产品或服务,我将想办法满足他们的需求		如果我的顾客想要更便宜的产品或服务,他们就得找其他企业	
如果我的顾客想赊购,我要想办法用最低的风险为他们提供赊购服务		我不会向任何人赊销我的产品或服务	
如果将企业迁到其他地方能够获得更多的生意,我准备这样做		我不愿意重新选择企业地点	
我将研究市场趋势,力图改变我的工作态度和方法,以便跟上时代的发展		最好按照我已经知道的方法去工作,跟上世界的变化太难了	
总计		总计	



8. 沟通和谈判能力

A 栏		B 栏	
我喜欢谈判, 并且经常在谈判中达到目的		我不喜欢谈判, 按照其他人的建议去做更容易	
我与其他人沟通得很好		我与其他人的沟通有一些困难	
我喜欢倾听其他人的观点和建议		我对其他人的观点和建议一般不感兴趣	
在谈判过程中我很愿意表达自己的观点		如果参加谈判, 我更愿意做一个听众, 旁观事态的发展	
我认为, 在谈判中达到目的的最好方法是努力寻找一个使双方都受益的方法		这是我的企业, 因此我的意见最重要。谈判中总有人会输	
总计		总计	

9. 协调家庭、文化和企业的能力

A 栏		B 栏	
在企业能够负担的范围之内, 我从企业拿出钱来供我和家人使用		我的家人需要多少钱, 我就从企业拿多少钱	
如果我的朋友或家人有经济困难, 我会拿预留给我个人的钱来帮助他们, 而不会从企业拿钱		如果我的朋友或家人有经济困难, 我将帮助他们, 即便这样可能会损害我的企业	
我不能把大量的工作时间花在家人和社会义务上而忽略我的企业		家人和社会义务高于企业	
我的家人和朋友将与其他顾客一样为购买我的产品、服务或使用企业的资产付钱		我的家人和朋友将在我的企业得到特殊的待遇	
我不会因为他们是我的家人或朋友就允许他们赊账		我会常常允许我的家人和朋友赊账	
总计		总计	

10. 获得家庭支持的能力

A 栏		B 栏	
如果企业的决定将对家人产生影响, 我会让家人参与决定		我不会让家人参与对他们有影响的企业决定	
对企业全心的投入使我没有很多时间和家人在一起, 我的家人会理解		因为对企业全心投入使我没有时间和家人在一起, 他们会感到不快	
如果我的企业在开始时不是很成功, 并且给家里人带来经济上的困难, 我的家人愿意忍受		在创业之初, 如果我的企业不是很成功, 并且给家里人带来困难, 我的家人会十分生气	
我的家人愿意帮助我克服企业遇到的困难		我的家人可能不愿意或没有能力帮助我克服企业遇到的困难	
我的家人认为, 我创办企业是个好主意		我的家人对我创办企业感到担心	
总计		总计	



- 如果你在 A 栏的分数是 6~10 分，说明你在这方面的能力和素质是你的强项，在表 1-1 中“强”下面画“√”。
- 如果你在 A 栏的分数是 0~4 分，说明你在这方面的能力不太强，在表 1-1 中“不太强”下面画“√”。
- 如果你在 B 栏的分数是 0~4 分，说明你在这方面的素质或能力有弱点，在表 1-1 中“有点弱”下面画“×”。
- 如果你在 B 栏的分数是 6~10 分，说明你在这方面的素质或能力是弱项，在表 1-1 中“弱”下面画“×”。

表 1-1 SYB 培训自我评估得分

个人素质/能力	A 栏	6~10 分强	0~4 分不太强	B 栏	0~4 分有点弱	6~10 分弱
1. 创办企业的动机						
2. 主动性						
3. 对企业的承诺						
4. 坚韧不拔和应对危机的能力						
5. 风险承担能力						
6. 决策能力						
7. 适应企业需要的能力						
8. 沟通和谈判能力						
9. 协调家庭、文化和企业的能力						
10. 获得家庭支持的能力						
总分						

- 如果你在 A 栏的总分达到 50 分或更高，说明你具有一个好企业主所应具备的各项个人素质。
 - 如果你在 B 栏的总分达到 50 分或更高，说明你需要对你的弱项加以改进，将弱项转变为强项。
- 如果根据表 1-1 分析，你不具备一个好业主所应具备的各项个人素质，也不能说明你一定不能创业，只能说你需要改进弱项，才能更好地进行创业活动，毕竟创业活动的成败受多种因素影响。

1.2 资源评估

在创业过程中，除创业者自身的种种品质和能力外，创业者本身所拥有的各种资源也是创业成功的保障。因此需要创业者评估自己拥有哪些创业资源。



创业资源包括的范围极其广泛，如创业者拥有的有形资产、无形资产、技能、知识、社会关系等，还包括对这些有形和无形资源的整合。只要唤起自身强烈的创业愿景，点燃头脑中的创业火炬，就会发现“商机满地跑，只要你肯找”“身上一根草，创业是个宝”。因此，创业者要从创业资源角度对自身进行重新认识、分析和整合。请利用表 1-2 对自身所拥有的创业资源进行评估。

表 1-2 创业资源评估表

说明：从自主创业的角度，重新评估自己拥有的创业资源

我的有形资产资源是：
我的有形资产优势是：
我的有形资产劣势是：
针对创业我拟采取的对策是：
我的无形资产资源是：
我的无形资产优势是：
我的无形资产劣势是：
针对创业我拟采取的对策是：
我的社会关系资源是：
我的社会关系优势是：
我的社会关系劣势是：
针对创业我拟采取的对策是：
我的人际交往资源是：
我的人际交往优势是：
我的人际交往劣势是：
针对创业我拟采取的对策是：
我的体力资源是：
我的体力资源优势是：
我的体力资源劣势是：
针对创业我拟采取的对策是：
我的脑力资源是：