



普通高等教育“十三五”规划教材

大学生创业基础

DAXUESHENG CHUANGYE JICHU

主编 任军 王清 郭超



北京邮电大学出版社
www.buptpress.com



普通高等教育“十三五”规划教材

大学生创业基础

主 编 任 军 王 清 郭 超
副主编 周 峰 曹希仁 王春伟
关历恒 栾 涛 李 吟
编 委 蒙 博 齐宝海 聂 垚

北京邮电大学出版社

· 北京 ·

内 容 简 介

本书根据“教育部办公厅关于印发《普通本科学校创业教育教学基本要求(试行)》的通知”(教高厅[2012]4号)中“创业基础”教学大纲(试行)内容要求,由政府创业管理服务部门人员、高校中具有多年教学经验的教师以及具有丰富创业经历的企业家联合编写。

全书共分为10章,主要内容包括:创业与人生发展、创业者与创业团队、创业机会、创业风险识别与控制、商业模式开发、创业资源、创业计划、新企业的开办、创业销售方法、新创企业的管理等。

本书适合于普通高等院校作为创业教育教学用书,同时也可供有创业志向的创业人员作为参考资料。

图书在版编目(CIP)数据

大学生创业基础/任军,王清,郭超主编.--北京:北京邮电大学出版社,2016.3(2017.12重印)

ISBN 978-7-5635-4689-3

I. ①大… II. ①任… ②王… ③郭… III. ①大学生—职业选择 IV. ①G647.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2016)第032834号

- 书 名 大学生创业基础
主 编 任 军 王 清 郭 超
责任编辑 马 飞
出版发行 北京邮电大学出版社
社 址 北京市海淀区西土城路10号(100876)
电话传真 010-82333010 62282185(发行部) 010-82333009 62283578(传真)
网 址 www.buptpress3.com
电子信箱 ctrd@buptpress.com
经 销 各地新华书店
印 刷 北京泽宇印刷有限公司
开 本 787 mm×1 092 mm 1/16
印 张 19
字 数 462千字
版 次 2016年3月第1版 2017年12月第5次印刷

ISBN 978-7-5635-4689-3

定价:46.00元

如有质量问题请与发行部联系

版权所有 侵权必究

目 录

| | |
|---------------------------|------|
| 第一章 创业与人生发展 | (1) |
| 第一节 创业与创业精神 | (1) |
| 1.1 创业的定义与功能 | (1) |
| 1.2 创业的要素与类型 | (4) |
| 1.3 创业过程与阶段划分 | (8) |
| 1.4 创业精神的本质与作用 | (10) |
| 第二节 知识经济发展与创业 | (12) |
| 2.1 经济转型与创业热潮的关系 | (12) |
| 2.2 创业活动的功能属性 | (15) |
| 2.3 知识经济时代赋予创业的重要意义 | (17) |
| 第三节 创业与职业生涯发展 | (18) |
| 3.1 狭义和广义的创业含义 | (19) |
| 3.2 创新型人才的素质要求 | (20) |
| 3.3 创业与个人职业发展 | (21) |
| 本章小结 | (22) |
| 第二章 创业者与创业团队 | (27) |
| 第一节 创业者 | (27) |
| 1.1 创业者的定义 | (27) |
| 1.2 创业者素质与能力 | (28) |
| 1.3 创业动机的含义与分类 | (40) |
| 1.4 产生创业动机的驱动因素 | (43) |
| 第二节 创业团队 | (44) |
| 2.1 创业团队及其对创业的重要性 | (44) |
| 2.2 创业团队的优劣势分析 | (45) |
| 2.3 组建创业团队的策略及其后续影响 | (47) |
| 2.4 创业团队在创业中的作用 | (48) |
| 2.5 创业团队的社会责任 | (50) |
| 本章小结 | (51) |
| 第三章 创业机会 | (54) |
| 第一节 创业机会 | (54) |
| 1.1 创意与机会 | (54) |
| 1.2 商业机会与创业机会 | (62) |

| | | |
|------|---------------------|-------|
| 1.3 | 创业机会的特征与类型 | (62) |
| 1.4 | 创业机会的来源 | (64) |
| 第二节 | 创业机会识别 | (73) |
| 2.1 | 影响机会识别的关键因素 | (73) |
| 2.2 | 识别创业机会的一般过程 | (75) |
| 2.3 | 识别创业机会的行为技巧 | (76) |
| 第三节 | 创业机会评价 | (76) |
| 3.1 | 有价值的创业机会的基本特征 | (76) |
| 3.2 | 个人与创业机会的匹配 | (77) |
| 3.3 | 创业机会评价的特殊性 | (77) |
| 3.4 | 创业机会评价的技巧和策略 | (78) |
| 本章小结 | | (80) |
| 第四章 | 创业风险识别与控制 | (85) |
| 第一节 | 创业风险识别 | (85) |
| 1.1 | 创业风险的来源 | (85) |
| 1.2 | 机会风险的构成 | (90) |
| 1.3 | 机会风险的分类 | (91) |
| 1.4 | 机会风险的管理 | (95) |
| 第二节 | 创业风险的管理 | (98) |
| 2.1 | 系统风险防范的可能途径 | (98) |
| 2.2 | 非系统风险防范的可能途径 | (99) |
| 2.3 | 创业者风险承担能力的估计 | (103) |
| 2.4 | 基于风险估计的创业收益预测 | (103) |
| 第三节 | 创业过程风险管理技巧 | (104) |
| 3.1 | 资金管理技巧 | (104) |
| 3.2 | 产品开发风险管理技巧 | (107) |
| 本章小结 | | (108) |
| 第五章 | 商业模式开发 | (112) |
| 第一节 | 商业模式 | (112) |
| 1.1 | 商业模式的定义和本质 | (112) |
| 1.2 | 商业模式和商业战略的关系 | (114) |
| 1.3 | 商业模式因果关系链条的分解 | (115) |
| 第二节 | 商业模式设计 | (116) |
| 2.1 | 设计商业模式的思路和方法 | (116) |
| 2.2 | 商业模式创新的逻辑与方法 | (124) |
| 第三节 | 常见的商业模式 | (126) |
| 3.1 | B2B 商业模式 | (126) |
| 3.2 | B2C 商业模式 | (129) |
| 3.3 | C2C 商业模式 | (133) |
| 3.4 | O2O 商业模式 | (134) |

| | |
|----------------------------------|-------|
| 3.5 C2B 商业模式 | (136) |
| 本章小结 | (138) |
| 第六章 创业资源 | (142) |
| 第一节 创业资源概述 | (142) |
| 1.1 创业资源的内涵与种类 | (142) |
| 1.2 创业资源与一般商业资源的异同 | (143) |
| 1.3 社会资本、资金、技术及专业人才在创业中的作用 | (144) |
| 1.4 影响创业资源获取的因素 | (147) |
| 1.5 创业资源获取的途径与技能 | (148) |
| 第二节 创业融资 | (149) |
| 2.1 创业融资分析 | (149) |
| 2.2 创业所需资金的测算 | (152) |
| 2.3 创业融资渠道 | (154) |
| 2.4 创业融资的选择策略 | (161) |
| 第三节 创业资源管理 | (162) |
| 3.1 不同类型资源的开发 | (162) |
| 3.2 创业资源开发的推进方法 | (166) |
| 本章小结 | (167) |
| 第七章 创业计划 | (172) |
| 第一节 创业计划 | (172) |
| 1.1 创业计划的作用 | (172) |
| 1.2 创业计划的内容 | (174) |
| 1.3 创业计划的基本结构 | (175) |
| 1.4 创业计划中的信息搜集 | (180) |
| 1.5 市场调查的内容和方法 | (180) |
| 第二节 撰写创业计划 | (186) |
| 2.1 研讨创业构想 | (187) |
| 2.2 分析创业可能遇到的问题和困难 | (190) |
| 2.3 凝练创业计划的执行概要 | (192) |
| 2.4 把创业构想变成文字方案 | (193) |
| 2.5 创业计划书的撰写和展示技巧 | (199) |
| 本章小结 | (200) |
| 第八章 新企业的开办 | (215) |
| 第一节 成立新企业 | (215) |
| 1.1 企业组织形式选择 | (215) |
| 1.2 企业注册流程 | (218) |
| 1.3 企业注册相关文件的编写 | (220) |
| 第二节 企业成立相关问题 | (230) |
| 2.1 注册企业必须考虑的法律与伦理问题 | (230) |
| 2.2 新企业选址策略和技巧 | (231) |

| | |
|---------------------------|-------|
| 2.3 新企业的社会认同 | (232) |
| 第三节 新企业生存管理 | (235) |
| 3.1 新企业管理的特殊性 | (235) |
| 3.2 新企业成长的驱动因素 | (236) |
| 3.3 新企业成长管理的技巧和策略 | (236) |
| 3.4 新企业的风险控制和化解 | (238) |
| 本章小结 | (239) |
| 第九章 创业销售方法 | (244) |
| 第一节 单点销售 | (244) |
| 1.1 单点销售的含义 | (244) |
| 1.2 单点销售实施办法 | (245) |
| 1.3 单点销售的益处 | (246) |
| 第二节 网络营销 | (247) |
| 2.1 网络营销的含义 | (247) |
| 2.2 网络营销的特点 | (248) |
| 2.3 网络营销的方法 | (251) |
| 2.4 如何建立网店 | (255) |
| 2.5 网上开店实操 | (257) |
| 第三节 微信营销 | (261) |
| 3.1 微信营销含义 | (262) |
| 3.2 微信的特点 | (263) |
| 3.3 微信营销方法 | (264) |
| 本章小结 | (268) |
| 第十章 新创企业的管理 | (273) |
| 第一节 新创企业的营销管理 | (273) |
| 1.1 企业与产品生命周期 | (273) |
| 1.2 不同生命周期的营销与市场策略 | (275) |
| 1.3 创业销售特殊性 | (279) |
| 1.4 互联网与移动互联网思维 | (280) |
| 第二节 新创企业的财务管理 | (282) |
| 2.1 新创企业的财务管理的技巧与方法 | (282) |
| 2.2 新创企业财务风险与应对措施 | (284) |
| 2.3 中小企业上市 | (285) |
| 第三节 新创企业的客户管理 | (289) |
| 3.1 客户管理 | (289) |
| 3.2 企业的差异化经营 | (290) |
| 3.3 顾客满意度 | (292) |
| 本章小结 | (293) |
| 主要参考文献 | (298) |

学习目标

通过本章的学习,了解创业的概念,创业与创业精神之间的关系,了解创业与人生发展之间的关系,了解创业在当前时代背景下的作用与意义,激发学生创业热情,引导学生正确认识并理性对待创业。

第一节 创业与创业精神

学习内容

了解创业的定义与功能,理解创业要素和类型,掌握创业精神内涵及作用,学会如何培育创业精神。

1.1 创业的定义与功能

1.1.1 创业的定义

创业,在《新华字典》里定义的是“开创事业”。学者们从不同的方面对创业进行了定义,并将其归纳为:创业是创业者不拘泥于当前资源条件的限制,追求机会,创造新价值的过程。

创业是一个过程,是一个从无到有,从0到1的过程。科学和合理地理解创业,要把握以下三个要点。

(1)创业是创业者对自己拥有的资源或通过努力对能够拥有的资源进行优化整合,从选择一个创业项目开始,通过对创业项目的认识、理解和把握,从而创造出更大经济或社会价值的过程。

(2)创业是一种劳动方式,是创业者一种自主性行为,是创业者生活方式的一种选择。

(3)创业管理不同于企业管理。创业管理研究的是创业行为,是一个企业从无到有的创办过程;企业管理的研究是以企业存在为前提的,研究的是企业如何才能发展得更好的问题。

95 后女大学生创业故事：咖啡渣上玩出新“花”样

周詹敏，95 后女大学生，来自成都，现在是云南大学的学生，一位典型的川妹子。年纪轻轻的她已经带领着一个成员全是 90 后的小团队干起了自己的事业。

周詹敏的创业机会来自于场比赛——星巴克中国青年领导力大赛。周詹敏说：“因为星巴克是做咖啡的，所以我们就想做一个与咖啡有关的项目，通过咨询老师，再加上自己的研究，我们想到了用咖啡渣来种植盆栽，取名叫‘啡尘工坊’，也就是我们后来创业的雏形。”

为了顺利完成比赛，周詹敏和 4 个伙伴准备了整整一个月，功夫不负有心人，她们的努力得到了回报，她们在层层选拔中脱颖而出，最终夺得了创业比赛云南赛区第一名，并获得了星巴克提供的上万元启动资金。于是，周詹敏和其余四个伙伴决定以此为契机进行创业。

参加完比赛之后，5 个年轻人开始规划创业蓝图，她们从昆明周边的花卉基地批发植物，从斗南和阿里巴巴批发网购置花盆，从星巴克、曼老江咖啡店取咖啡渣，自己配比实验，再借用学校的生科实验室做一些分析检测。她们晚睡早起、日晒雨淋成了家常便饭。

同年 11 月，啡尘工坊成立。在得到许多专业老师的建议后，她们开始跑遍大街小巷，与咖啡店、花卉种植基地寻求合作；她们开始制作宣传手册，在商场里挨家挨户推销自己的产品；她们亲力亲为，从做实验进行咖啡渣配土，到花盆的搭配，再到植物的日常料理、出售，不敢有一丝怠惰。

由于没有经验，啡尘工坊一次就进了一千多盆的货，销售却成了大问题。想到家具店对除甲醛植物有需求，她们决定与家具城的商家谈合作。她们拿着自己设计的宣传册，每天 6 点起床，7 点出发，坐一个小时的地铁到达主城，再走半个小时的路，到家具城时恰好开始营业。从早上 9 点到下午 5 点，几个人一整天都在家具城里跑上跑下，又累又饿的同时，挨家挨户对 300 家商户进行宣传。有的人根本不理她们，或者看完转身就把图册扔了，甚至有人把她们赶了出来。后来，她们和家具城管理人员软磨硬泡，最后得到了管理人员的支持，由家具城管理人员派人跟她们一起去，增加了公信力，效果就好很多了，商户也没有再赶她们出去了。五一期间，啡尘工坊在家具城的销售活动中共售出一千多盆盆栽，盈利近 3 000 块钱。赚得了人生中的第一笔资金。

然而，就在啡尘工坊办得风生水起的时候，随着毕业季的到来，一切的美好戛然而止。啡尘工坊最初的成员多是大四的学生，随着 6 月的到来，让她们一下子面临着继续创业与找工作的选择。最终，最先和周詹敏创业的四个人都走了，啡尘工坊一下子就冷清了下来，只剩下四个人。在家人、朋友和老师的鼓励下，剩下的四个人重新振作起来。把啡尘工坊改成了合啡清宅。

经历了团队成员的流失后，目前合啡清宅只有 4 个成员。人数虽少却分工明确，周詹敏作为核心人物，主要负责财务管理，统筹协调配合大家的工作，有一定工作经验的施幸申则负责市场销售，生科学生王黎阳负责产品开发，冉荣华则负责宣传册、展板、淘宝众筹网页以及花盆等的设计。年纪轻轻的她们各司其职，工作起来有条不紊，将合啡清宅打理得井井有条。

本案例摘自创业故事网，网址：<http://www.cyegushi.com/2717.html>

1.1.2 创业的功能

创业是扩大内需,促进社会发展的根本之路。内需就是相对的国内的需求。包括投资需求和消费需求两个方面。个人需求决定社会总需求,社会总需求引起价格变动,价格变动促进投资激励,有效的投资促进个人收入增加,个人收入增加激发个人需求增长。这是一个闭环,投资需求和消费需求存在于这个闭环的每个环节中:创业投资能使循环圈内的价值总量增加,大面积地扩大就业,增加更多人的收入,从而扩大整体需求,并最终对总供给与总需求的平衡发生积极的作用。所以,增加收入的根本途径是增加产业投资。产业投资是增加供给和增加需求的统一,二者统一在消费、生产与生活消费之中。因为任何一笔投资于产业的资金,在增加对生产资料消费的同时也增加对生活资料的消费。

创业是一种价值追求,是个人价值的充分实现。马斯洛需求层次理论中,描述人类需求像阶梯一样从低到高按层次分为五种,分别是:生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求。自我实现需求是最高层次的需求,是指实现个人理想、抱负,发挥个人的能力到最大程度,达到自我实现境界的人,接受自己也接受他人,解决问题能力增强,自觉性提高,善于独立处事,要求不受打扰地独处,完成与自己的能力相称的一切事情的需求。从这个角度上说,创业过程其实是一个人追求卓越的过程,是一个人追求自我价值实现的一个过程。

案例导读 1-2

中职生创业第一单生意两小时赚 5 000 元

韩洪发进入胶南职业中专,就读数控专业。看见初中不少同学都上了高中,韩洪发感觉低人一等,“尤其是当村里人问起来在哪里上学时,我深深地感到了自卑。职业中专的老师发现了我的自卑情绪便开导、鼓励我。”开朗起来的韩洪发苦学机床操作技术,并被选为班长。2007年,韩洪发参加了青岛市中等职业学校职业技能大赛并获得了数控车工二等奖,这次获奖推动了他人生的转折。

在职业中专学习期间,韩洪发看见学校实训车间一台台先进的机床设备,不由冒出了一个大胆的想法“如果能利用这些平时闲置的先进设备,为各大机械制造厂加工配件,一定能创造出不菲的经济效益”。

说干就干,韩洪发利用课余时间拉了个订单,两个小时做完了第一单,赚了5 000元。就这样,韩洪发成了职业中专在校生接订单第一人。2008年,走出校门的韩洪发来到了一家机械厂做数控操作工。在这吃尽了苦、流尽了汗、把自己消瘦了一圈后,他毅然辞职,决定自主创业,开始了在机械行业闯荡的艰苦生涯。注册了自己的公司,取名青岛金天舜机械制造有限公司。短短三年时间,公司从几个人发展到几十个人。

学校为他搭建了一个实现自我的平台,他不仅学到了专业知识,还锻炼了综合能力,利用学校闲置设备加工配件的经历为他后来的创业奠定了良好的基础。

本案例来自央视“致富经”节目人物采访“90后小伙韩洪发”

1.2 创业的要素与类型

1.2.1 创业要素

创业要素包括创业者、创业资源、创业机会和创业团队。

创业者。是创业的最核心要素,离开了创业者,创业无从谈起。创业者要确立一个令人信服的创业使命。这不仅可以促进创业者把优秀的人才吸引到创业项目中,并且在团队中形成甘于奉献的氛围。而且也会随着时间的推移充当粘合剂,使团队成员保持团结。要找到合适的人才,找到具有合适的技能和经验的、有才能的人,是至关重要的,但是这是比较容易的部分。要设定明确的目标,对目标进行分解,形成具体的执行内容,要强化执行内容的完成情况,这要求创业者要具备突出的解决问题的能力。在创办企业的过程中,会遇到诸多的问题,每一个问题都需要去解决,创业本身需要创业者具备解决问题的能力。

创业资源。是指新创企业在创造价值的过程中需要的特定的资产,包括有形与无形资产,它是新创企业创立和运营的必要条件,主要表现形式为:创业人才、创业资本、创业机会、创业技术和创业管理等。创业者获取创业资源的最终目的,是为了组织这些资源并实现创业机会、提高创业绩效和获得创业的成功。无论是要素资源还是环境资源,无论它们是否直接参与企业的生产,它们的存在都会对创业绩效产生积极影响。

创业机会。是指具有较强吸引力的、较为持久的有利于创业的商业机会,创业者据此可以为客户提供有价值的产品或服务,同时使创业者自身获益。个人投资创业要善于抓住好机会,把握住了每个稍纵即逝的投资创业机会,就等于成功了一半。怎样发现创业机会?新兴行业发展的空间大,为了方便广大投资者,许多创业的栏目也会向大家推荐一些项目,那些被官方媒体展播的行业或者项目优势都比较大,这些可以优先选择,国内被政府高度关注、重点扶持的行业或项目机会较多,这些机会可以重点考虑。

创业团队。是由少数具有技能互补的创业者组成,为了实现共同的创业目标,在共同遵守特定的规则下,为达成团队所有成员都满意的结果而努力的共同体。创业团队是愿意为共同目标而奋斗的特殊群体。在创业团队的组建过程中,创业团队领袖是创业团队的核心,共同的目标是创业团队形成的前提。

案例导读 1-3

薛蓉蓉:创业青春

薛蓉蓉,中国石油大学(华东)环境科学与工程专业2010届硕士研究生。

2008年,研究生一年级期间,家乡一位相熟的小古筝作坊老板对她提起,“你们学校有没有人要买古筝?”于是她抱着试试看的心态在淘宝网上开了一家古筝销售店,并在课余时间专心打理维护。

经过7天的等待,她终于接来了第一笔订单,一位姓刘的音乐老师拨通了她的电话。经过耐心地解释和沟通,刘老师十分信任她,当时就汇了6台古筝的钱款,每台古筝赚100元。

大学期间,薛蓉蓉曾经一个月收入过万元。读研究生以后,她几乎再没有用过父母的钱,自己养活了自己。

2010年7月,薛蓉蓉通过了当年大学生村官选拔考核,回到家乡扬州。她成为了扬州市江都区仙女镇正谊村的一名大学生村官。

2010年10月,一位慕名而来的村民,请求薛蓉蓉帮忙在网络上推销自己家里的古筝。同时,一个偶然的机会,让薛蓉蓉了解到江苏省有个“大学生村官创业富民计划”。学生时代的梦想再次被点燃,薛蓉蓉赶紧到区里组织部提出创业申请。

得到批准后,薛蓉蓉说干就干。她利用自己的网络知识和在大学期间积累的丰富经验,将淘宝网上的店铺精心打理,同时在多个电子商城上开了网店。

网店一天天走上正轨。薛蓉蓉也注册了数项古筝专利技术,依托淘宝网和阿里巴巴等网络销售平台,提高产品的市场占有率。

从2010年起,她的古筝销售量稳列淘宝网第一位,年销售额在600万元左右。

案例摘自2012年5月6日《扬州晚报》B2版“薛蓉蓉:创业青春”

1.2.2 创业类型

按照创业对市场和个人的影响程度,可以区分为4种类型。

1. 复制型创业

复制原有公司的经营模式,创新的成本很低。例如,某人原本在餐厅里担任厨师,后来离职自行创立一家与原服务餐厅类似的新餐厅。新创公司中属于复制型创业的比率虽然很高,但由于这类型创业的创新贡献太低,缺乏创业精神的内涵,不是创业管理主要研究的对象。这种类型的创业基本上只能称为“如何开办新公司”,因此很少会被列入创业管理课程中学习的对象。

2. 模仿型创业

这种形式的创业,对于市场虽然也无法带来新价值的创造,创新的成分也很低,但与复制型创业的不同之处在于,创业过程对于创业者而言还是具有很大的冒险成分。例如,某一纺织公司的经理辞掉工作,开设一家当下流行的网络咖啡店。这种形式的创业具有较高的不确定性,学习过程长,犯错机会多,代价也较高昂。这种创业者如果具有适合的创业人格特性,经过系统的创业管理培训,掌握正确的市场进入时机,还是有很大机会可以获得成功。

3. 安定型创业

这种形式的创业,虽然为市场创造了新的价值,但对创业者而言,本身并没有面临太大的改变,做的也是比较熟悉的工作。这种创业类型强调的是创业精神的实现,也就是创新的活动,而不是新组织的创造,企业内部创业即属于这一类型。例如,研发单位的某小组在完成一项新产品后,继续在该企业部门开发另一项新品。

4. 冒险型创业

这种类型的创业,除了对创业者本身带来极大改变,个人前途的不确定性也很高,对新企业的产品创新活动而言,也将面临很高的失败风险。冒险型创业是一种难度很高的创业类型,有较高的失败率,但成功所得的报酬也很惊人。这种类型的创业如果想要获得成功,创业者必须在创业者能力、创业时机、创业精神发挥、创业策略研究拟定、经营模式设计、创

业过程管理等各方面,都能经受住创业项目对其的考验。

案例导读 1-4

瑞杰珑:让近视者“看清”光明世界

李响,1982年出生,是浙江大学本科生毕业直读博士生。因为创业,他的博士学业推延了3年毕业。

李响的机遇,来自于他在福利院和残疾人康复中心的参观走访。他前后去了两次,就嗅到了商机:那里的残疾人,所用辅助设备一直依靠进口,不仅价格昂贵,且使用效果并不理想,说明文字全是英文,很多残疾人不大会用——这让李响萌发了研发辅助设备的念头。

“只要你们能生产出来,我们就来买。”带领参观的人士对李响的这个想法,当即表示了支持。

李响回去后当即找了几位工科同学,开始研发自己的产品。他们前后花了一个月,便拿出了样机,产品有点像PSP,不仅可以替代福利院那些进口的产品,且携带方便。很快,产品获得时任中国残联主席邓朴方的高度认可和评价。李响迅速成立了瑞弗科技公司,注册了瑞杰珑商标。这一年,李响24岁,还是个在读的博士生。

2007年,他们在学校里做智力评估设备、听力评估设备,最初的商业项目全部来自浙大的未来企业家俱乐部。当时,他们的产品利润微薄,面对市场上占垄断地位的国外产品,他们很失落。而让他和搭档们信心倍增的是,他们在经过试验后,发现低视力领域的技术提升空间还很大。看字阅读时,传统放大镜只能放大3倍,镜片边缘字体便会变形失真。但通过集成电路控制的助视器,能实现几十倍的高清晰放大。

市场是创业者的老师。他们把目光集中在为弱视和低视力人群服务的助视器,开始引进一些光电专业人员研发产品,试产和批量生产则外包。为了方便沟通,他们就近在浙江找了一家代工厂合作。

随着业务量的迅速增长,特别是海外高品质要求的订单越来越多,他们的产品品质管理、生产周期、供应商资源方面都出现问题。达不到要求就会被退货,公司管理团队讨论后当机立断,到制造资源更丰富的深圳建立分公司,组建生产和供应链管理团队,自建生产工厂。随着新产品的陆续研发,公司成为业内少有的集研发、生产、销售于一体的企业。

在杭州市西湖区天堂软件园的瑞杰珑杭州办公区,最显眼的空间摆放着帮助弱视和低视力人群的辅助产品助视器。由于他们对市场采取了“精耕细作”的态度,很快就在4年间做到了国内市场占有率第一。在国际市场上,他们从开始与英国著名品牌Zoomax产品开发代工合作起步,逐渐发展壮大。2014年他们全资收购了Zoomax,不但使中国创造的产品品牌从幕后走到了台前,而且还在国外有了70多个国家的销售渠道。

李响希望,到2025年能够帮助1亿人提升视力能力或体验,包括近视、弱视、低视力患者到盲人,都能通过他们提供的产品和服务更好地工作、学习和生活。

本案例摘自新华网,网址:http://www.cyone.com.cn/Article/Article_38706.html

按照创业者不同的创业动机,创业可以分为以下四个类型。

生存型创业。这种类型的创业者,最初或许根本就没什么创业的概念以及什么伟大的理想与梦想,只是出于生存的渴望与责任,凭自己的勤劳、努力与节俭,在生存的道路上不断

积累财富、经验、品格、人脉,然后不断做大、做强,最后,在历史潮流的推动下,走上了一条持久创业发展的道路,取得了最终让自己都从未未曾想过的成就与事业,李嘉诚就是典型的案例。这种生存型企业,起初阶段根本就不需要什么管理,因为什么事都是自己做,但到后期就需要不断完善管理与制度,否则很快就会倒下去,当然能够留下的肯定是优秀的企业,毕竟经过磨练而生存发展壮大起来的企业肯定有其独到之处。

投机型创业。创业者利用市场出现的差价进行买卖从中获得利润的交易行为。这种类型的创业者,不一定有生存的压力,更多的可能是源自对金钱与财富的渴望。投机可分为实体经济投机和虚拟经济投机两大领域。

梦想型创业。这种类型的创业者,执着于心中的梦想与目标,充满超强的激情、活力与精力,但他可能没有什么特别的资源与财富积累,只是凭借自己的眼光、思想、特长、毅力与感召力不懈努力,感召越来越多的志同道合者,聚集越来越多的资源,吸引越来越多的投资者,凭着一股打不死的精神,做出一番事业。梦想型的创业者根本就无所谓管理,也根本不在乎管理,有的只是梦想、目标、未来、希望、激情与活力,这是他的原动力。梦想型创业者要的是志同道合者,而不只是苟于生存者或唯利是图者。阿里巴巴在创业过程中,当企业连工资都发不出的时候,不是谁都能或愿意坚持下来的,当然最后坚持下来的都成了阿里巴巴的千万富豪。

投资型创业。这种创业者,对财富的聚集与对未来的掌握永不满足,早已不存在生存与理想追求的问题,而更多是某种理念或生活的升华,这也是创业的最高境界。这种创业者可能具有雄厚的资金或资源实力,又有敏锐的洞察力,凭自己独到的洞察与判断,投资项目,进而取得一个又一个的事业成就。投资型企业者很注重体制与规则,就是我投资你管理,我出钱你干活,基本没什么情义可讲,一切按制度来办。所以他可以把竞争对手的一帮团队挖过去,很快地又可以把整个团队赶走,因为投资机构关注的核心内容是如何创造更多的利润。

» 案例导读 1-5

鄱陵县林海园花木有限公司总经理南宏海的创业之路

南宏海,2008年10月被选聘为鄱陵县柏梁镇孔村书记助理。

凭借家乡鄱陵县“全国花木之乡”的优势,任职不久南宏海就踏上创业之路。

一次,他去江西收购海棠树苗,本来在网上已经谈好了价钱和规格,可是去了以后对方突然变卦,说价格上涨了让加钱。他有点灰心丧气,看不到希望,“算了,不干了!”当返程的车票拿到手后,他心里又打起了鼓,“人误地一时,地误人一年”,不能就这么回去。于是,接下来几天,他每天都去当地的苗木基地询问市场行情。一天只吃一顿饭,住10块钱的小旅社。第七天时,他终于找到了一个合适的供货商,如愿以偿地把想要的树苗拉了回来。

苗木种植完毕以后,由于种植面积太大,原有的两口老旧机井明显不够用,并且还没有通电,因此灌溉成了公司的一个大难题。鄱陵县委组织部得知情况后,及时协调县水利局打了5眼新机井,协调电业局安装了一个变压器,直接把电源接到了每眼机井上。在方方面面的大力支持下,公司种植的苗木成活率达到了98%,林海园花木公司初步站稳了脚跟。为了实现公司的经营多元化,2009年5月份,他从外地引进10000多只名优芦花鸡、乌鸡和300

只白羽王鸽子,大力发展林禽一体化养殖,仅此一项就给公司增加收入年近40万元,并且还节约了锄草的务工费用和肥料钱。

创业两年后,时任国家林业局副局长李育才,时任中组部部务委员、组织二局局长陈向群,河南省政协主席叶冬松、河南省委副书记邓凯等领导先后到公司参观指导工作,对公司的发展和所取得的成绩给予了高度的评价。公司先后被市、县授予大学生村干部创业示范基地、许昌市农业发展龙头企业,实现年利润800多万元,带动周边96户群众发展花卉种植。他本人2010年、2011年连续两度被评为河南省大学生村干部十大杰出“创业之星”;2011年10月,被选为河南省第九次党代会党代表。

本案例摘自中国青年网,网址:http://qnzz.youth.cn/zhuanti/dqjcyj/tmz/201302/t20130217_2884201_2.html

1.3 创业过程与阶段划分

1.3.1 西方创业学派研究

西方创业学派对创业阶段大体有如下划分:产生创业动机→识别创业机会→整合创业资源→创建新企业→实现社会价值与个人价值。

产生创业动机。创业动机是指引起和维持个体从事创业活动,并使活动朝向某些目标的内部动力。它是鼓励和引导个体为实现创业成功而行动的内在力量。创业动机的产生受到两方面因素的影响:一是创业者个人的特质。不同的人有着不同的特质,那些对个人价值有无限追求,对社会价值有充分理解,能够将个人价值与社会价值融合到一起的人更容易产生创业动机;二是生活环境,它是指与人类生活密切相关的各种自然条件和社会条件的总和,它由自然环境和社会环境中的物质环境所组成,一个生活在创业氛围较为浓郁的社会环境中的人,更加容易产生创业动机。

识别创业机会。创业机会识别是创业领域的关键问题之一。创业机会的识别包含两层含义。首先是创业机会的发现,创业机会以不同形式出现。在以往的创业研究中,焦点多集中在产品的市场机会上,但是在生产要素市场上也存在机会,如新的原材料的发现等。其次是创业机会的识别。对创业者来说,在现有的市场中发现创业机会,是很自然和较经济的选择:一方面,它与我们的生活息息相关,能真实地感觉到市场机会的存在;另一方面,由于总有尚未全部满足的需求,在现有市场中创业,能减少机会的搜寻成本,降低创业风险,有利于成功创业。现有的创业机会存在于:不完全竞争下的市场空隙、规模经济下的市场空间、企业集群下的市场空缺等。

整合创业资源。创业者能否成功地开发出机会,进而推动创业活动向前发展,通常取决于他们掌握和能够整合到的资源,以及对资源的利用能力。许多创业者早期所能够获取与利用的资源都相当匮乏,而优秀的创业者在创业过程中所体现出的卓越创业技能之一,就是创造性地整合和运用资源,尤其是那种能够创造竞争优势,并带来持续竞争优势的战略资源。创业资源主要体现为两个方面,一是土地、厂房、设备等硬资本,二是知识、技术、资金等软资本。创业者要善于将创业所需要的所有资源有效集合,为创业所用。并且利用创业者的聪明智慧,让各种资源在创业过程中充分发挥作用,实现创业资源的动态平衡。

创建新企业。新企业的诞生是创业取得阶段性成绩的标志之一。创办新企业需要经历

诸多的思考程序。创办新企业不是一件容易的事。当公司进入实际筹备阶段时,有些事情是必须要做的,例如,开业前要去哪里审批,新企业怎样注册,股权怎样分配,新公司如何选址,创业期间如何管理企业,初创时期的薪酬怎样设计,如何让企业在税收测算中获益等,所有这些创业者都需要考虑,如果在哪方面做得不够仔细的话,结果很有可能是捡了芝麻,却丢了西瓜。

实现社会价值与个人价值。创业是创业者个人价值的一种追求,在创业过程中,创业者个人价值的实现是创业的重要功能之一,创业者的个人价值包括物质价值和精神价值,创造更多的物质价值满足个人生活的需要,创造精神价值实现个人的自我实现。经济社会是企业生存的土壤,每一个企业都要在经济社会中发挥社会价值,企业的社会价值与企业家的精神追求是有必然联系的。

案例导读 1-6

白手起家开翻译公司

2009年,南京师范大学决定引导学生成立一个翻译公司。很快,张捷就知道了这个消息,“外国语学院本身具有从事翻译工作所需要的一切优质资源,创办这样的公司肯定会有发展前景。”于是,张捷着手准备应对这一挑战。面试时,老师提出了不少问题,张捷都从容应答,并且还说出了自己的许多想法。她的这些想法,打动了老师,成功应聘到经理职位。

开公司就需要资金,当时,张捷的积蓄不多,她几乎是白手起家,拿着学校借给她的3万元钱以及父母的积蓄,成立了公司。因为没有经验,公司取名字、开证明,张捷来来回回跑了好多次,最终办公司的手续齐全了。

公司开张了,就要营业,要活下来,就必须要有收入。南京市场上的翻译公司不少,而张捷的公司并不大,竞争压力可想而知。和几家翻译公司竞争一笔业务,虽然公司员工的翻译水平不会比其他几家差,但最后客户还是把她拒绝了。张捷有些无奈,公司太小,很难获得客户的认可。

要想在市场有一席之地,手中必须拥有一定的客户群。于是,张捷翻出南京黄页,挨个公司打电话推销自己公司,不过效果甚微。之后,张捷换了一个宣传方式,印制了一摞宣传页,和员工们在大街上发放,有些人拿到宣传页后,看了一眼直接扔在地上,她就马上捡起来——因为一张宣传页一毛钱,公司才成立可没有多余的资金。

经过努力之后,张捷终于接到了第一笔单子,帮一家公司做翻译获得两千元的报酬。公司招聘职员时,张捷特别挑选了一些家境贫困但学业优秀的同学,为这些学生提供一个勤工助学的机会。慢慢地,经过朋友推荐、老师推荐,单子逐渐多起来,能够收支平衡。翻译公司也逐渐发展起来了,她也成为大学生创业的典型。

本案例摘自现代快报,网址:http://kb.dsqq.cn/html/2011-08/22/content_117170.html

1.3.2 中国创业学派研究

对创业阶段的明确的界定:项目选择→项目模拟→项目运转。

项目选择。创业项目选择是创业的起点,选择创业项目是一个实践过程,是创业者在现

实经济社会中,结合创业者的所见、所闻、所感,通过创业项目在现实经济社会中的表现,选择出最终要去进行尝试的项目。

项目模拟。是用小规模探索型实践的方法去操作创业项目,目的是检验产品的功能,把握创业各个要素之间的关系,使得创业各个要素能够实现动态平衡。

项目运转。是以生存为目的,以补偿为内容的资本运动,是企业生命的存在形式,运转就是要实现销售收入能够补偿耗费。能够让项目通过自身造血实现周而复始的运转,不是依靠外部资金或资源的投入让项目生存。

项目选择、项目模拟和项目运转三个阶段顺序发生,不可颠倒。

案例导读 1-7

“爱窝家政”半年赢利

店面上别出心裁的小房子造型给人以遐想,橘黄的主色调传递着温馨。宁波某学院应届毕业生刘华创办的“爱窝家政”公司,开张不到半年就实现了盈利。

刘华在大学最后一个学期,和其他同学一样,到各种招聘会上找工作,但未能如愿,最后决定“自己出来闯一闯”。他通过市场调查发现,宁波家政业的发展空间比较大,像钟点工,杭州一般每小时最多8元,而宁波是10元。今年4月,还在毕业实习期的刘华注册创办了“爱窝家政”,将公司安在宁波江东闸市附近的贺丞路。

“爱窝家政”刚创办的时候,有时两三天都没有一笔生意上门。第一个月,公司的营业额只有890元,还不够付房租。到了第二个月,附近的住户开始关注到“爱窝家政”,刘华接到宁波一家新装修的酒店20多间客房的清洁业务。为了赶在酒店规定的时间完工,刘华拿起抹布和几名钟点工一起干,连着30多个小时没合眼。

找保姆、找钟点工,刘华自己也跑到一些新楼盘、新宾馆承接业务,终于可以实现盈亏平衡。“爱窝家政”生存下来了。刘华坚信,只要能吃苦,踏踏实实,他一定能把“爱窝家政”做成有竞争力的连锁品牌。

本案例摘自新浪网,网址:<http://news.sina.com.cn/c/2005-12-14/05257701740s.html>

1.4 创业精神的本质与作用

创业精神是指在创业者的主观世界中,那些具有开创性的思想、观念、个性、意志、作风和品质等。

1.4.1 创业精神的本质

创业精神的本质是创新,是创业者创造性地解决创业过程中遇到的所有问题。创新是指以现有的思维模式提出有别于常规或常人思路的见解为导向,利用现有的知识和物质,在特定的环境中,本着理想化需要或为满足社会需求,而改进或创造新的事物、方法、元素、路径、环境,并能获得一定有益效果的行为。创造性指个体产生新奇独特的、有社会价值的产品的能力或特性,故也称为创造力。新奇独特意味着能别出心裁地做出前人未