

普通高等教育通识类课程 “十三五” 规划教材

“互联网+” 大学生创新创业入门

主 编 ● 陈虹宇 曹 颖
副主编 ● 高薇冬 付 芬 张 艳



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

普通高等教育通识类课程“十三五”规划教材

“互联网+”大学生创新创业入门

主 编 陈虹宇 曹 颖

副主编 高薇冬 付 芬 张 艳



中国水利水电出版社
www.waterpub.com.cn

• 北京 •

内 容 提 要

在深化高等学校创新创业教育改革的大背景下,全国各高校已经对全面开展创新创业教育达成了共识。在创新创业课程教学中我们要解决的问题主要有:为什么教创新创业?创新创业可以教什么?创新教育教什么?创业教育教什么?如何教学生创业?如何教学生创新?谁来教创新创业?解决了这一系列问题,我们的课程上起来就容易多了。

本书从认识自我、认识创业着手,让学生对“互联网+”环境下大学生创新创业的突破点有所了解。重点内容主要从大学生创新思维的培养、创业机会的识别入手,着重阐述了创业机会识别、风险评估、商业模式设计、创业团队管理、创业资源整合、将互联网思维融入传统创业理念、创业计划书撰写、创业项目路演等环节以帮助大学生对创新、创业有初步的了解。本书采用真实的案例导入方式,从初创小企业的特点出发,帮助大学生快速概览初创小企业面临的主要问题,以及利用先进的互联网技术对传统行业的商业模式进行创新,以帮助大学生梳理问题和提升创新创业理念。

图书在版编目(CIP)数据

“互联网+”大学生创新创业入门 / 陈虹宇, 曹颖主
编. — 北京: 中国水利水电出版社, 2018.8
普通高等教育通识类课程“十三五”规划教材
ISBN 978-7-5170-6669-9

I. ①互… II. ①陈… ②曹… 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171336号

策划编辑: 寇文杰 责任编辑: 张玉玲 加工编辑: 王玉梅 封面设计: 李 佳

书 名	普通高等教育通识类课程“十三五”规划教材 “互联网+”大学生创新创业入门 “HULIANWANG+” DAXUESHENG CHUANGXIN CHUANGYE RUMEN
作 者	主 编 陈虹宇 曹 颖 副主编 高薇冬 付 芬 张 艳
出版发行	中国水利水电出版社 (北京市海淀区玉渊潭南路1号D座 100038) 网址: www.waterpub.com.cn E-mail: mchannel@263.net (万水) sales@waterpub.com.cn
经 售	电话: (010) 68367658 (营销中心)、82562819 (万水) 全国各地新华书店和相关出版物销售网点
排 版	北京万水电子信息有限公司
印 刷	三河市鑫金马印装有限公司
规 格	170mm×240mm 16开本 11印张 144千字
版 次	2018年8月第1版 2018年8月第1次印刷
印 数	0001—3000册
定 价	28.00元

凡购买我社图书,如有缺页、倒页、脱页的,本社营销中心负责调换

版权所有·侵权必究

前 言

创新是指以基于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、路径和环境,并能获得一定有益效果的行为。

在经济转型升级和创新驱动发展的背景下,创新创业已经成为时代的主题和国家的战略决策。大学生是“大众创业、万众创新”的主力军。2015年3月5日,在十二届全国人大三次会议上,李克强总理在政府工作报告中首次提出“互联网+”行动计划。2015年7月,国务院印发《关于积极推进“互联网+”行动的指导意见》。2015年10月29日,中国共产党第十八届中央委员会第五次全体会议指出:实施网络强国战略,实施“互联网+”行动计划,发展分享经济,实施国家大数据战略。高校创新创业教育的水平和成效不仅关乎高等教育的发展和人才培养质量的提高,更关乎国家战略目标的实现。

“互联网+”行动计划重点促进以移动互联网、云计算、大数据、物联网、人工智能等为代表的新一代信息技术与教育、医疗、制造、能源、服务、农业等领域的融合创新,发展壮大新兴业态,打造新的产业增长点。“互联网+”时代下大学生创新创业教育模式已经成为我国高等教育改革的一个重要策略。

1912年,“创新理论”的鼻祖、美籍政治经济学家约瑟夫·A.熊彼特(Joseph A.Schumpeter)在其《经济发展概论》中指出:创新(innovation)是把一种新的生产要素和生产条件的“新组合”引入生产体系。这种新组合包含五种情况:一是开发新产品;二是采用新的生产方法;三是开辟新的市场;四是掠取或控制原材料或半制成品的一种新的供应来源;五是实现新的工业组织。

根据熊彼特的相关界定,创新就是打破经济体系运行过程中循环往复(circular flow)的均衡状态,将经济体系中的一部分生产要素进行重新组合;只有这种要素的重新组合才能称为“经济发展”,并能够通过垄断地位获取利润。

2009年,现代管理学之父、美籍管理学大师彼得·F.德鲁克(Peter F.Drucker)则指出:凡是能够使现有资源的财富生产潜力发生改变的事物都足以构成创新;创新就是要改变资源的产出方式,通过改变产品和服务,为客户提供价值和满意

度。从熊彼特和德鲁克的界定可以看出，创新的本质就是通过要素资源的重新组合获取一种垄断地位，提升核心竞争力；在微观层面实现垄断利润或价值增值，在宏观层面为经济社会发展提供动力源泉。

“互联网+”战略就是利用互联网的平台和信息通信技术，把互联网和包括传统行业在内的各行各业结合起来，在新的领域创造一种新的生态。

全面贯彻党的十八大和十八届二中、三中、四中全会精神，按照党中央、国务院决策部署，加快实施创新驱动发展战略，不断深化改革，顺应“互联网+”时代大融合、大变革趋势，充分发挥我国互联网应用创新的综合优势，充分激发广大人民群众和市场主体的创业创新活力，推动线上与线下相结合、传统与新兴相结合、引导与规范相结合，按照“坚持市场主导、包容创业创新、公平有序发展、优化治理方式、深化开放合作”的基本原则，在更大范围、更高层次、更深程度上推进大众创业、万众创新，打造新引擎，壮大新经济。

本书由重庆工商职业学院陈虹宇、重庆师范大学涉外商贸学院曹颖任主编，重庆工商职业学院高薇冬、付芬、张艳任副主编，陈虹宇负责编写第3章、第7章、第9章，曹颖负责编写第1章、第2章、第4章、第8章，高薇冬负责编写第6章，付芬负责编写第5章，张艳负责编写第10章，全书由陈虹宇负责统稿、定稿。

目 录

前言

第1章 认识创业	1
1.1 创业基本概念	6
1.1.1 创业的含义	6
1.1.2 创业的特征	8
1.1.3 创业的类型	9
1.2 创业要素与过程	11
1.2.1 创业的关键要素	11
1.2.2 创业的一般过程	12
1.3 创业的价值	14
1.3.1 创业与经济发展	14
1.3.2 创业与社会发展	14
1.3.3 创业与个人发展	15
第2章 认识自我	17
2.1 正确认识“我”	21
2.1.1 内在要素	22
2.1.2 外在要素	24
2.2 做好创业准备	25
2.2.1 激发创业动机	25
2.2.2 培育创业精神	26
2.2.3 培养创业意识	27
2.2.4 提高创业能力	27
第3章 创新与创新思维	29
3.1 走进“大众创业、万众创新”	30
3.1.1 “大众创业、万众创新”的背景	30
3.1.2 “大众创业、万众创新”的内涵	30

3.1.3	“大众创业、万众创新”的重点	31
3.2	培养创新思维	31
3.2.1	创新思维的本质特征	32
3.2.2	常用的创新思维方式	33
3.2.3	“互联网+”基础知识	34
3.2.4	“互联网+”思维	34
3.2.5	“互联网+”商业模式	41
3.2.6	“互联网+”新技术革命	44
3.3	融入“大众创业”	48
3.3.1	“互联网+”创新创业机遇	48
3.3.2	“互联网+”创新创业挑战	52
第4章	创业机会	54
4.1	创业机会	57
4.1.1	创业机会的概念	57
4.1.2	创业机会的特征	58
4.2	创业机会的识别	59
4.2.1	创业机会的来源	59
4.2.2	创业机会的识别过程	60
4.3	创业项目分析评估及选择	61
4.3.1	创业项目分析评估	61
4.3.2	创业项目选择	62
4.4	创业风险识别及规避	63
4.4.1	创业风险概述	63
4.4.2	创业风险防范和控制	66
第5章	创业者和创业团队	68
5.1	创业合伙人的选择	69
创业者	的素质与能力	71
5.2	创业要找最合适的人	76
5.2.1	谁才是合适的创业伙伴呢?	76
5.2.2	合伙的十大原则	78

5.3	创业股权分配	79
5.3.1	股权分配的重要性	80
5.3.2	如何进行股权分配	81
第6章	创业计划书的编写	83
6.1	为什么要写创业计划书	84
6.1.1	创业计划书的概念	85
6.1.2	创业计划书的作用	85
6.2	如何写好一份创业计划书	87
6.2.1	创业计划书前期思考	87
6.2.2	创业计划书基本要求	91
6.2.3	创业计划书整体布局	91
6.2.4	创业计划书主要内容	92
6.2.5	现金流量预测	95
6.2.6	创业计划书的篇幅	95
6.2.7	写创业计划书的注意问题	95
6.3	附：创业计划书格式样例	96
第7章	创业项目路演	100
7.1	创业项目路演策略及投资人常问的问题	101
7.1.1	创业项目路演模式	101
7.1.2	创业项目路演中的必备技能	103
7.1.3	创业项目路演中投资人常问的问题	106
7.1.4	如何丰富创业项目路演 PPT	107
7.2	创新的小而美	109
第8章	让创新思维成为创业工作的一部分	111
8.1	组织创新——扁平化的创客组织模式	112
8.2	市场创新——借助新媒体，用免费策略打开 O2O 市场	113
8.2.1	新媒体背景下的市场环境	113
8.2.2	新媒体时代市场营销的发展趋势	114
8.2.3	新媒体时代市场营销的策略经验	115
8.3	产品创新——用大数据指导产品开发	117

8.3.1	产品创新.....	117
8.3.2	大数据.....	119
8.4	服务创新——用个性化服务占领市场.....	122
8.5	意识创新——从大而全到小而美.....	125
第9章	创业资源.....	126
9.1	创业资源概述.....	127
9.2	创业资源整合.....	127
9.3	商业模式概述.....	131
9.3.1	商业模式搭建的条件.....	131
9.3.2	商业模式背后的逻辑.....	134
第10章	初创企业管理.....	136
10.1	企业人力资源管理.....	137
10.1.1	企业人力资源管理的概念.....	137
10.1.2	企业人力资源的特征.....	137
10.1.3	创业初期企业人力资源管理上的常见弊端.....	139
10.1.4	创业初期企业中人力资源的重要作用.....	142
10.1.5	企业人力资源管理的职能.....	143
10.1.6	企业人力资源规划的作用和内容.....	145
10.1.7	人力资源管理和人才储备.....	148
10.2	市场营销管理.....	152
10.2.1	企业市场营销过程中出现的问题研究.....	155
10.2.2	加强企业市场营销创新管理的有关措施分析.....	156
10.3	企业财务管理.....	159
10.3.1	财务管理的概念.....	160
10.3.2	财务管理在大学生初创企业中的重要性.....	160
10.3.3	初创企业财务管理存在的问题.....	161
10.3.4	解决初创企业财务管理问题的几点对策.....	162
10.3.5	财务管理体系构建应掌握以下原则.....	163
10.3.6	解决大学生初创企业财务管理问题的几点对策.....	165

第1章

认识创业

学习目标

- 理解创业的概念、意义。
- 掌握创业的特征、类型。
- 理解创业的关键要素。
- 了解创业的一般过程，识别与评估创业机会、准备并拟定创业计划、创业资源开发、创建和管理企业四个阶段。

案例

恋爱么么哒：一场无疾而终的创业之恋

恋爱么么哒作为南京最早出现的视频交友平台，也是移动相亲交友客户端创新发展的一个典范。自从其服务号创建以来，通过线上模式的不断探索和线下活动的成功开展为众多单身男女提供了独特的社交体验，获得了大批网友的青睐，但这个创业项目的发展却在方兴未艾后悄然搁浅。

2015年8月3日，一篇“对不起，我来晚了”的推文在网上激起了千层浪，这篇推文来自一个叫作“恋爱么么哒”的微信公众号，其文中宣称自己为最靠谱、最真实的视频交友平台，要通过视频带你走进TA的世界。而L君，就是这个恋爱么么哒公众号的创始人。

回想起恋爱么么哒这个项目的创立过程，L君至今仍然觉得不可思议，因为他最初压根就没想到会有这么一个项目的产生，他只不过想要寻找一个平台和空间，更好地发挥自己的爱好与特长而已。然而这个项目后来曾经一度辉煌，然后又那样悄无声息地结束，同样也是L君始料未及的。

1. 不期而遇，商机乍现

(1) 有心终遇伯乐

作为一个资深的媒体人，L君对于视频拍摄与节目制作有着近乎于痴迷的喜爱状态。在省电视台多年的工作经验使得他深谙视频拍摄与节目制作之道，能够熟练地策划、举办各种活动。但是，对于他来说，电台的工作总是不尽如意，来自内心对自由的追求常常受到压制。为此他百般思量，“期待着一个幸运和一个冲击”。

那时恰逢电视台的一档旅游栏目由L君全权负责，其间L君认识了一个做体

育节目的朋友，当时雪花啤酒赞助了电视台体育频道的勇闯天涯栏目，L 君和他的团队受邀参与合作，在合作的过程中，L 君认识了这位朋友所在公司的老板——俞总。俞总有一家媒体传播公司，他个人对于视频拍摄很感兴趣。由于在勇闯天涯栏目合作中大放异彩，L 君获得了俞总的欣赏和认可，俞总谈到还想做一档旅游节目，希望 L 君能够加入进来。通过前期的合作和双方的沟通，L 君觉得这是个很好的机会，于是 2013 年年中 L 君离开了省电视台。

（2）琢磨方辨商机

俞总拿下了那个旅游节目后，大力支持这个节目的发展，包括资金和节目团队。在拍摄这档节目的过程中，L 君找到了一群志同道合的朋友，积累了一定的人脉，开拓了自己的资源，自此 L 君也建立了自己的专业拍摄团队。

2014 年到 2015 年正是微信商业运用大放异彩的一年，很多微信公众号通过内容生产形成了独特的风格并吸引了大量的粉丝，由此获得了比较大的商业推广运用价值。作为媒体人的一员，L 君意识到大龄未婚男女越来越多，相亲交友已作为一种现实诉求而成为了被普遍关注的社会现象，作为年轻人的他觉得应该为单身男女做些什么。

但像《非诚勿扰》这样的电视节目虽广受追捧，却始终与大多数人保持着距离，不是广大单身男女随便就能够上的节目。随着手机媒介的发展，尤其是 QQ、微信等在线软件的渗透，移动相亲的应用和客户端软件也逐渐发展起来，并成为网民们的新宠。在诸多考虑之后，L 君以其一个媒体人所具有的直觉与敏感性发现，做一个以视频为特色的交友平台不失为一种有前景的选择！

2. 潜心所致，项目初创

经过半个多月的苦心摸索与彻夜奋战，L 君通过对潜在用户及类似平台的调查，基本把市场上的相关产品摸清底细了。当时市场上已经出现一些恋爱交友平台，但是它们主要是通过图片或者文字形式对加入的用户进行介绍，但在一个 PS

照片现象比较泛滥的时代，人们普遍缺乏信任，而且带有一定距离感。L 君觉得做视频可以以更真实的姿态来吸引客户，做一个以视频相亲交友为特色，以身份真实、内容真实、形象真实为保证的相亲交友的微信公众号，这一定有市场！恋爱么么哒项目就这样诞生了！

3. 渐入佳境，视频出租成大招

在申请微信公众号之后，L 君带着自己的团队以满满的热情和信心投入到项目开发中。他们开始制作一些视频短片，由公众号每天进行推送，偶尔也发一些“恋爱的小技巧”等段子。公众号的推文显得波澜不惊，阅读量微乎其微，订阅粉丝量增长也很缓慢。如何才能引起大众的关注而扩展粉丝人群呢？很长一段时间，L 君团队都在被这个问题困扰着。

偶然的一天，L 君翻看手机微信，突然一篇来自杭州的“快来租我”的文章紧紧地吸引住他的眼球，“出租”自己绝对是个相亲交友的好机会，联想到自己正在做的项目，何不把所做的视频交友内容和“出租”形式结合起来？“视频出租”的想法就这样萌芽了：通过微信平台，愿意出租自己的女（男）生需要上传一段自己的真实视频，介绍自己的背景以及愿意约会的地点等内容，而希望“租”到女（男）友的人则可以通过平台来双向挑选，然后通过微信平台交流，双方可以确定最后是否约见。当然，这里所谓的“出租”其实只是一个噱头，L 君的目的还是希望借此宣传恋爱么么哒。

这个新想法使得迷茫的团队茅塞顿开，可是“巧妇难为无米之炊”，如果说创业机会是创业启动的发动机，那么创业资源便是驱动创业项目前行的动力源。由于公司投入有限，加上团队成员基本都是技术层面的，对于财务资源与管理并没有很好的规划，公司的前期投入以及 L 君个人的资金投入都即将消失殆尽。L 君团队经过一番努力，凭借着公司的名誉，最终拉到了 8 万元赞助。有了费用支撑，L 君和团队就重新拍摄视频，这种真实交往、视频化介绍的方式为青年男女的相

亲交友提供了一种新的互动式交友的独特体验，因此其后陆续有慕名而来的单身男女用户参与进来。这样一来，恋爱么么哒的粉丝和影响力开始快速上升。

4. 山雨欲来，转折无形中

既然恋爱么么哒的品牌知名度和服务平台已经基本建立起来了，那么下一步就应该建立真正的会员服务系统，让更多的单身男女能够轻松便捷地相互认识和了解。这时候，L君开始考虑开发APP。由于这个计划对于公司来说是一个重大的转型，需要投入大量的资金，当时公司也面临着其他一系列的问题，俞总和公司不想冒如此大的风险和耗用巨大的精力去运营。更何况，对于后面的APP更新推广和运营，L君也没有提出一个相对成熟完善的方案。

有团队成员提出来说，能不能去找风险投资基金呢？可是现在市场上各种各样的APP软件开发实在太多，失败率也非常之高，所以风险投资人都比较谨慎。恋爱么么哒目前只有两万多的粉丝，APP软件根本还没有开发和运营过，要想去获得风险投资基金的青睐，谈何容易。

此外，L君和项目团队成员都是擅长视频制作的好手，没有专门销售和项目管理人员，对于APP下载推广及运营缺乏专门的人手。那段时间，为了APP的开发，L君四处奔忙，但仍然未能如愿。

5. 心欲筭路蓝缕，无奈诸多牵绊

开发APP的期望落空，L君倍感苦闷与失落，再也没有了当初项目开始时的那股激情，这个时候团队也如一盘散沙。而公司这时收购了几个成熟的本地微信公众号，商业运营机会明显，赢利空间巨大。所以俞总就一方面将L君项目团队的一些成员逐步抽调到这几个微信公众号的运营当中去，另外一方面也把这几个公众号涉及的一些视频制作工作交给了L君来负责。这样一来，恋爱么么哒几乎就剩下L君一个光杆司令了，整个公众号的维护就靠他一个人来运作。恋爱么么哒的工作就这么慢慢地，不声不响地停下来了。

6. 此情可待成追忆，只是当时已惘然

“如果梦想不曾坠落悬崖，千钧一发，又怎会晓得执着的人，拥有隐形翅膀。”

耳边响起熟悉的旋律，虽然忙碌了一天，已是深夜，L君却睡意全无。顷刻间，他与恋爱么么哒的一路经历全部浮现于脑海，仿佛就在昨天，却又分明遥不可及。这个凝聚了他和团队太多心血的项目，也是他最初的梦想，为何最后就这样无声无息地如镜花水月一般消散了呢？L君至今还没有想明白……

恋爱么么哒项目的产生与发展以及被搁浅的历程，可从反面引导我们去认识创业、思考创业。创业需要诸多方面的动态匹配，创业机会识别与评价、创业资源整合、创业团队建设，以及创业者在进行创业决策时应该具备哪些个人素质、应该考虑哪些方面的问题，等等。只有对创业有了深入理解和认识，才能顺利开启创业征程，并在创业路上走得更远。

1.1 创业基本概念

1.1.1 创业的含义

“创业”一词来源于英文 *entrepreneur*，是“企业家”“创业者”的意思，指那些能够抓住机会和利用资源，凭借自己才能进行价值创造的人。随着全球创业的兴起，创业已经引起学术界越来越多的关注。20世纪80年代，创业开始进入学术研究领域，一大批学者纷纷加入创业研究的行列。尽管如此，对于创业的概念学术界至今没有形成一个统一的认识，对创业的定义和内涵，不同学者的理解角度也各有不同。

创业教育大师杰弗里·A.蒂蒙斯(Jeffrey A. Timmons)在其所著的创业教育经典《创业创造》中指出：“创业是一种思考、推理和行为方式，它为机会所驱动，

需要在方法上全盘考虑并拥有掌控全局的领导能力。”

哈佛商学院教授斯蒂文森(H.Stevenson)认为:创业是不拘于现有资源的限制,将不同的资源进行组合,以捕捉和开发机会并创造价值的过程。

科尔(Cole)则把创业定义为:创业是以发起、维持和发展利润为导向的企业有目的性的行为。

经济学家约瑟夫·A.熊彼特(Joseph A.Schumpeter)认为:创业是“创造性破坏均衡”,即实现创新,这里的创新可以是引入一种新产品,采用一种新方法,开辟一个新市场,获得一种新原料,采用一种新组织形式。

罗伯特·C.荣斯戴特(Robert C.Ronstadt)认为:创业是一个实现财富增长的动态过程。创造财富的人承担资产价值的时间风险、承诺服务,通过技能与资源配置来为其产品或服务注入价值。

我国一些学者对创业的内涵进行了综合,认为创业是创业者对自己拥有的资源或通过努力能够拥有的资源进行优化整合,从而创造出更大经济或社会价值的过程。其核心内容包括四个方面:①创业是一项具有创新性的活动;②创业是一项高风险的活动;③创业活动是在企业管理过程中实现的;④创业利润来源于对创新的回报、对风险的补偿、对企业高效管理和运作的回报。

综合国内外学者的研究,我们可以从广义和狭义两个层次去理解创业的概念。从广义层面来讲,创业指所有具有开拓性和创新性的、能够提高经济价值或社会价值的活动;从狭义层面来讲,创业即个人或团队自主创办企业。

本书主要站在创建新企业的生产经营活动角度去进行创业的讲解,因此,本书认为,创业是指创业者通过识别商机,将其发现的信息、资源、机会或掌握的技术以一定的方式转化,为个人和社会创造价值和财富的过程。创业的本质是创新;创业的关键是机会的发掘与把握;创业过程必然要求创造价值、转移价值和获取价值。

1.1.2 创业的特征

1. 创新性

创新性是创业最关键的本质特征。创业是创新实现的过程，是企业的活力和源泉，也是创业发展的内在推动力，缺乏创新性的创业就失去了它存在的意义。无论是发现新创意、捕捉新机会、开拓新市场，还是技术创新、制度创新和管理创新等，都是创新。企业在创立和发展过程中，往往会遭遇方方面面的发展瓶颈问题，想要顺利跨越这些瓶颈，就需要不断在技术、管理、商业模式等方面进行创新与变革来实现突破。

2. 利益性

创业是一个价值创造的过程，所有的创业活动都以获取回报和收益而展开。首先，创业要向顾客提供有价值的产品和服务，满足顾客的需求，使人们得到物质和精神的实质性的满足；其次，创业强调对社会和经济发展的贡献。创业价值既包括创业活动个人价值回报，也包括社会价值创造；可能是经济性收益，也可能是非经济性收益，比如声誉、地位。只有突出价值创造的创业才具有生命力，才能延续和发展。

3. 时效性

任何机会都具有时效性，创业活动的机会导向特征决定了创业活动必须把握时机，做到超前行动。商机的识别是创业活动的起点，当出现一定的商业机会就会出现创业现象，这一切是以时间、地点和条件为转移的，也会因为环境的变化而消失。所以说，创业具有时效性，创业者必须具有敏锐的直觉和判断力，及时捕捉商机并将其付诸实践，在实践中不断摸索、改进。

4. 风险性

创业的不确定性和未知性以及创业过程的复杂性，决定了创业具有风险性。