

大学生创业 实用教程

(第二版)

主编 嵇建珍



南京大学出版社

大学生 实用教程

(第二版)

主 编 嵇建珍

副主编 黄金成 魏跃进 苗福涛



南京大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

大学生创业实用教程 / 嵇建珍主编. — 2 版. — 南京 : 南京大学出版社, 2016. 7
ISBN 978-7-305-17331-8

I. ①大… II. ①嵇… III. ①大学生—创业—教材
IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 171229 号

出版发行 南京大学出版社
社 址 南京市汉口路 22 号 邮 编 210093
出 版 人 金鑫荣

书 名 大学生创业实用教程(第二版)
主 编 嵇建珍
责任编辑 梅 爽 王抗战 编辑热线 025-83592123
审读编辑 尤 佳

照 排 南京南琳图文制作有限公司
印 刷 南京理工大学资产经营有限公司
开 本 787×1092 1/16 印张 16.75 字数 373 千
版 次 2016 年 7 月第 2 版 2016 年 7 月第 1 次印刷
ISBN 978-7-305-17331-8
定 价 32.00 元

网址: <http://www.njupco.com>
官方微博: <http://weibo.com/njupco>
微信服务号: njuyuexue
销售咨询热线: (025) 83594756

* 版权所有, 侵权必究

* 凡购买南大版图书, 如有印装质量问题, 请与所购
图书销售部门联系调换

前言

随着高等教育大众化进程的加快,大学生就业形势日趋严峻,大学毕业即失业的现象屡见不鲜。为此,越来越多的大学生把择业的目光投向创业,变被动接受用人单位挑选为主动创造就业机会,变寻找就业为投身创业,变给他人“打工”为自己当“老板”。一股前所未有的创业潮流在“天之骄子”的心头涌动,形势喜人,形势逼人,形势激人。

相应的理念、知识、素质和能力是创业的基础、成功的保证。创业教育是现代大学理应承担的责任,这种责任是时代所赋予,是高等教育功能所要求,是人才培养模式改革之必需。

高校实施创业教育,可以向学生普及创业知识,提高创业素质,培养创业能力,激发创业热情,催生创业实践。它将教会学生适应社会、提高生存能力和进行自我创业的方法途径。

《大学生创业实用教程》(第二版)是为适应高校创业教育的需要而编写的。在编写过程中,作者力求做到以下几点:

一是实用性。从开篇引例到课后配套复习思考题,皆根据教学内容有针对性地对学生加以引导、训练。内容取舍上注重创业技能的传授和操作方法

的指导,使学生学到实用的知识。

二是系统性。按照创业活动的流程,安排了创业理论准备、创业必备素养、创业机会识别、创业项目选择、创业团队组建、创业计划编制、创业资金筹集、创业企业申办、创业企业管理、创业企业成长等篇章,从工作任务到知识要求,力求系统全面,避免缺失遗漏。

三是科学性。在结构设计和内容编排上,尊重人的认识规律、教学活动规律和创业实践发展规律,以科学的观点为学生提供有益的帮助和指导。

四是可读性。根据年轻大学生的阅读特点和接受喜好,本书采用了真实生动的案例、简洁明快的文字、形象生动的语言、新颖活泼的结构,在展示最新研究成果的同时充分调动了读者的学习兴趣,增强了教材的阅读效果。

本书由嵇建珍任主编,黄金成、魏跃进、苗福涛任副主编。主编负责全书



的总体策划,设计框架结构,指导具体写作,进行统稿审稿。各章的编写者分别为:嵇建珍(第1章,第10章);张倩倩(第2章);黄金成(第3章);杨立(第4章);李金灵(第5章);周娟(第6章);丁宁(第7章);苗福涛、魏跃进(第8章);嵇然(第9章)。

本书在编写过程中,参阅和借鉴了一些专家学者的理论研究成果,并引用了一些教材、文献资料以及创业者的案例,不能一一注明,在此谨向这些原著者表示衷心的感谢。

本书可作为高等院校开设创业教育课程的教材,也可作为大学生和想要创业人员学习的读物,还可作为创业教育工作者的教学参考书籍。

由于时间仓促,作者水平有限,书中内容难免有不妥和疏漏之处,敬请读者批评指正。

编者
2016年5月



目 录

第一章 认识庐山真面目

——大学生创业的理论准备	1
第一节 明确创业内涵	2
一、创业的含义和特征	2
二、创业的要素和类型	4
三、认识行业和企业	7
第二节 认清创业环境	10
一、创业是世界的潮流	10
二、创业在中国的发展	10
三、大学生创业的环境	11
第三节 懂得创业意义	14
一、创业对社会的贡献	14
二、创业对自身的价值	15
三、创业对教育的促进	16
第四节 熟悉创业规律	16
一、创业的一般过程分析	16
二、大学生创业的优势与劣势	18
三、影响大学生创业的因素	19
四、从容应对创业失败	20
第五节 接受创业教育	23
一、国外创业教育的启示	23
二、我国创业教育的现状	24
三、创业教育的深远意义	25

第二章 天生我材必有用

——大学生创业的必备素养	28
第一节 创业知识	29
一、创业者的知识结构要求	29
二、创业知识的获得途径	32



第二节 创业素质	33
一、创业者的素质结构要求	33
二、创业素质的提升途径	36
第三节 创业能力	37
一、创业者的能力结构要求	37
二、创业能力的获得途径	41
第四节 创业精神	42
一、创业者的创业精神内涵	42
二、创业精神的培养途径	47
第三章 众里寻他千百度	
——大学生创业机会的识别	49
第一节 了解创业机会	50
一、创业机会的概念	50
二、创业机会的特征	50
三、创业机会的来源	51
四、我国创业机会发展的特点	53
第二节 甄别创业机会	54
一、机会识别和开发理论	54
二、识别创业机会的影响因素	56
三、识别创业机会的方法	59
第三节 评估创业机会	61
一、创业机会的评估标准	61
二、创业机会的价值特征	63
三、创业机会价值的评估方法	64
第四节 开发创业机会	66
一、收集创业信息	66
二、探索商业模式	68
三、检验商业模式	72
第四章 淘尽沙砾始得金	
——大学生创业项目的选择	75
第一节 创业项目选择概述	76
一、创业项目的含义探析	76
二、创业选项的重要意义	76
三、创业选项的相关因素	77
四、创业选项的遵循原则	77



五、创业选项的能力获得·····	79
第二节 创业项目的评估·····	80
一、创业项目商机评估的内容·····	80
二、创业项目商机评估的方法·····	84
三、注意发挥潜意识的作用·····	89
第三节 创业项目的验证·····	90
一、创业项目的市场验证·····	90
二、创业项目的 SWOT 分析·····	90
第四节 创业选项的训练·····	93
一、参加创业大赛·····	93
二、商业经营模拟·····	95
三、了解企业孵化器·····	96
四、申请加入孵化园·····	99
第五章 一个好汉三个帮	
——大学生创业团队的组建·····	102
第一节 创业团队的构建·····	103
一、创业团队的重要性·····	103
二、创业团队构建的原则·····	105
三、创业团队构建的方式·····	106
第二节 创业团队成功的要素·····	107
一、信仰——永恒的灯塔·····	107
二、信任——力量的源泉·····	108
三、决策力——前进的方向·····	109
四、执行力——成功的保证·····	111
五、奋斗精神——不竭的动力·····	113
第三节 创业团队的管理·····	114
一、优秀的企业文化·····	114
二、完善的管理制度·····	116
三、充分的理解与信任·····	118
四、充分有效的沟通·····	119
第六章 决胜千里靠运筹	
——大学生创业计划的编制·····	123
第一节 创业计划概要·····	124
一、创业计划的含义·····	124
二、创业计划的作用·····	125



三、创业计划可行性分析	125
第二节 创业计划书的内容与格式	127
一、创业计划书的核心内容	127
二、创业计划书的一般架构	129
第三节 创业计划书的写作	136
一、编制创业计划书的原则	136
二、创业计划书的编制技巧	137
三、校园创业计划书竞赛	139
第四节 创业财务计划的编制	140
一、创业财务计划编制的原则	140
二、启动资金预算与成本计划	141
三、利润表的编制	142
四、现金流量预估表的编制	143
五、资产负债预估表的编制	145
六、财务报表分析与财务评价	146
第五节 创业计划的修订	150
一、创业计划书的完善	150
二、创业计划的实践与修正	151
第七章 万事俱备借东风	
——大学生创业资金的筹集	153
第一节 创业融资的内涵和困境	154
一、创业融资解析	154
二、创业融资的一般过程	155
三、创业融资面临的困境	156
四、大学生创业融资难的表现	158
第二节 创业融资的渠道和方式	159
一、创业融资的主要渠道	159
二、创业融资的基本方式	160
第三节 创业融资的方法和策略	164
一、做好融资前的准备	164
二、掌握融资决策原则	167
三、精心策划融资方案	170
四、依法缔结融资合约	171
五、不同创业阶段的融资方略	173



第八章 搭建舞台谱华章

——大学生创业企业的申办	175
第一节 筹备创办企业	176
一、企业设立方式的选择	176
二、企业法律形式的选择	178
三、第一桶金的掘取模式	181
四、必须注意的法律问题	182
第二节 新创企业注册	183
一、选择创业地址	183
二、创业选址的方法技巧	184
三、确定企业名称	185
四、企业登记注册	187
第三节 新创企业的运作准备	189
一、企业价值评估	189
二、经营模式设计	191
三、规章制度建立	193
四、员工录用培训	195
五、基础设施建设与设备安装调试	197
六、企业的初期运行	197

第九章 取经团队启示多

——大学生新创企业的管理	200
第一节 新创企业的产品管理	201
一、产品定位	201
二、产品开发	201
三、生产管理	202
第二节 新创企业的营销管理	203
一、新创企业营销概述	204
二、新创企业的营销策略	204
三、新创企业营销方式与技巧	211
四、创业的营销管理	211
第三节 新创企业人力资源管理	213
一、企业人力资源管理概述	213
二、企业核心团队管理	214
三、企业员工管理	215
四、企业薪酬管理	217



第四节 新创企业的财务管理	218
一、企业财务管理概述	218
二、财务管理基础知识	220
三、创业企业财务管理策略	223
第五节 新创企业的法律管理	225
一、熟悉创业相关法律	225
二、坚持做到守法经营	225
三、掌握合同法律常识	226
四、注意防范合同风险	228
第十章 阳光雨露新苗壮	
——大学生创业企业的成长	231
第一节 防范风险保成长	232
一、新创企业风险探源	232
二、创业风险产生原因	234
三、创业主要风险简述	235
四、创业风险规避策略	236
第二节 走出误区快成长	242
一、避免创业前的失败误区	242
二、走出创业中的失败误区	243
三、创业后的失败误区	244
第三节 抓住关键促成长	246
一、打造核心竞争力	246
二、掌握企业制胜战略	247
三、重视实施品牌策略	249
四、建立长效激励机制	252
五、构建和谐双赢的人脉关系	253
六、建设提升企业文化	256
参考文献	258



课件 PPT

第一章 认识庐山真面目

——大学生创业的理论准备



学习目标

1. 了解创业内涵及其相关概念。
2. 认识大学生创业的时代背景和环境条件。
3. 懂得创业对国家、社会和人生的意义。
4. 熟悉创业的一般过程及其影响因素。
5. 了解创业教育在我国的发展,积极投身创业课程的学习。



案例导入

大学生卖电脑年销售额超过 700 万

大学毕业后,杨明选择了自主创业。他靠借来的 12 万元在市区开了一家电脑 DIY 装机店,虽然经历不少坎坷和挫折,但他从不言败、愈挫愈勇,经过两年多的努力,如今他的公司年销售额超过了 700 万元。

校园里就开始创业

杨明从大二开始尝试做一些小生意。当时 U 盘刚出来,MP3 也没有普及,他看准了这两个产品在校园里的商机,用生活费进了些货,开始在学生中销售。杨明说,当时一切都很辛苦,为了以更低的价格进货,他学会了讨价还价;为了扩大销路,他硬着头皮拉生意。就这样,他第一个月赚了 1 300 元,这让他第一次体会到了成功的喜悦。

到了大三,杨明决定自己创业开一家电脑店。在得到亲戚的资金支持后,杨明以较低的价格租到了位于市中心数码广场里的一间店面。

边做边学,打开市场

没有经验,杨明就边做边学。他一有时间就到别人店里去观察取经,看看别人怎么跟顾客交谈,怎样介绍产品,店里的布置怎样,商品如何摆放等。回来后他增加了显示器、机箱等显眼的商品,不到一个月,店里陆续有了生意。



杨明逐渐发现,仅做装机生意赚钱很少,而做配件生意利润较高,于是他又陆续进了不少鼠标垫、键盘、光驱等小配件。经过3个月的亏损期,店里的生意渐渐地好了起来。

在真诚服务上下功夫

随着行业竞争日趋激烈,当今的计算机销售已进入微利阶段,只能靠技术服务争取利润。认识到这一点,杨明开始在服务上下功夫。生意做得久了,杨明也了解了不少商家多赚钱的“秘诀”,但他却不愿意那样做。杨明靠自己的真诚,吸引了不少回头客,并开始为一些企事业单位提供技术支持或上门包年服务。

现在,杨明已与6家单位签订了维修服务协议,建立了良好的客户关系。谈到自己的创业经历,杨明深有体会地说:“在跟各行各业的客户接触中,我学到了不少公司发展和管理方面的经验,这也给了我不少的帮助。”

第一节 明确创业内涵

在当前世界经济发展不景气的大背景下,一方面,随着我国经济增长速度放缓,加之新一波就业高峰的冲击,就业职位供不应求,人才市场出现饱和。面对严峻的就业形势,越来越多的大学毕业生转变就业观念,从习惯于“求人”开始倾向于“求己”,变给别人“打工”为自己当老板。另一方面,国家大力实施人才发展战略,倡导“以创业促就业”,积极支持、鼓励和引导大学生创业,为大学毕业生提供了自主创业的舞台,通过创业铸造有价值的人生成为越来越多大学生的共识。

一、创业的含义和特征

(一) 创业的内涵

什么是创业,这是我们在本书中首先提出的问题,也是当代大学生应该了解的问题。《现代汉语词典》对创业的解释是:“创办事业。”事业是指人能从事的,具有一定目标、规模和系统而对社会发展有影响的经常活动。由上海辞书出版社出版的《辞海》(1989年版)对创业的解释是:“创立基业。”基业是指事业的基础。由此可见,创办事业是创业的根本。

创业有广义和狭义之分。广义的创业是指人类的创举活动,或指带有开拓、创新并有积极意义的社会活动。广义的创业包括的内容很广,涉及政治、经济、军事、文化、科学、教育等各个方面。只要是人们以前没有做过的,对社会产生积极影响的事业,都可以说成创业。从大的方面看,苏联的社会主义革命,开创了社会主义事业;毛泽东领导中国人民推翻了压在中国人民身上的三座大山,建立了社会主义新中国,开创了中国革命的事业;邓小平、江泽民、胡锦涛、习近平等几代领导人领导中国人民建设具有中国特色的社会主义事业,使中国人民富裕起来,使中国强大起来,这更是创造了中国的千秋大业。从小的方面讲,开创家业也是创业,中国古代的“耕读传家久,诗书济世长”是创业,今天个人开办一个餐馆,在淘宝网上开一个小店,都是创业的形式。一个人根据自己的性格、兴趣、知识与能力等选择自己的角色、职业和工作岗位,在这一岗位上创造性地发挥自己的特长和才干,实现个人价值并为社会带来财富的活动,都属于创业,因而职业也有创业的含义。



就狭义创业来讲,不同学者给出了不同的定义。美国的荣斯戴特提出:“创业是一个创造增长的财富的动态过程。”美国的斯蒂文森认为:“创业是一个人——不管是独立的还是组织内部——追踪和捕捉机会的过程,这一过程与其当时控制的资源无关。”我国学者罗天虎主编的《创业学教程》对创业定义为:“创业是指社会上的个人或群体,为了改变现状,造福后人,依靠自己的力量创造财富的艰苦奋斗过程。”郁义鸿、李志能在《创业学》一书中则认为:“创业是一个发现和捕捉机会并由此创造出新颖的产品和服务,实现其潜在价值的过程。”

本书中所讲的创业是指狭义范畴的创业,特指个人或团队自主创办企业。我们将其定义为:创业即创办企业,指创业个人或创业团队通过寻找和把握各种商业机会,投入已有的知识、技能和社会资本,调动并配置相关资源,创建新企业,为消费者提供产品或服务,具有创新或创造性的、以增加财富为目的的活动过程。

因此,创业的内涵可总结为以下几点:

- (1) 创业的主体是个人或小规模群体。
- (2) 创业的关键是对商业机会地发掘和把握。
- (3) 创业者的身份是资源(知识、能力、社会资本等)所有者和资源(资本、技术、人员、机会等)配置者。
- (4) 创业需要创立新的社会经济单元。
- (5) 创业的价值实现有赖于将所提供的产品和服务在市场上转化为商品。
- (6) 创业是一个创造性的过程,具有鲜明的创新性和很强的实战性。
- (7) 创业的目的是增加财富,包括个人和社会的物质财富和精神财富。

(二) 创业的特征

1. 自主自觉性

创业是创业者的自主行为,是创业者自觉做出的选择,是其能动性的反映。

2. 开拓创新性

创新是创业的主旋律。创业过程是一个不断创新的过程,创业人才首先要有创新动机、创新意识和创新精神。只有不断创新,企业才会有活力。

创业者必须明确创业是一个从无到有的过程。在这个过程中,一般有两个突出的特点:一是增量,即在同样的技术水平基础上,创办一个过去并不存在的新的单位,使社会物质财富的生产、服务和供应更加丰富多彩,如新的加工厂、新的商店或饭店等,丰富了社会供给,满足了社会需求,繁荣了经济,同时方便了消费者;二是增质,即应用了新的技术条件,创办了一个过去从未有过的企业,如碳纳米管光源产品类的企业、太阳能汽车公司等。这类企业不仅为社会创造了新的产品或新的服务,而且推动了新技术的应用,促进了社会生产力的发展。大学生只有具备了创新能力,创造出有价值的新颖产品或新型服务,才能在激烈的竞争中抢占市场的制高点,立于不败之地。

3. 鲜明的时代性

改革开放以来,我国的政治、经济环境发生了深刻的变化,这种变化为社会主义市场经济的建立与发展提供了非常有利的条件,使人们的创业环境得到了显著改善,使人们的职业观念发生了深刻的变化。一系列鼓励经济发展的政策和法律、法规,如《私营企业暂



行条例》、《公司法》、《合伙企业法》、《个人独资企业法》等的颁布,为大学毕业生自主创业提供了重要的政策和法律保障。

4. 社会公益性

创业者的创业初始动机可能是利益驱动、个人价值实现的驱动或两者皆有,但是其客观上具有突出的社会公益性,主要表现在两个方面:一是创造社会就业岗位,为社会公民创造了就业机会;二是创造了新的社会财富。创业者的个人需求和消费是有限的,创业者的最终价值体现在社会公众利益的实现上。

5. 艰苦曲折性

创业者在整个创业过程中,往往要接受重重挫折,经过多年艰苦奋斗,倾注大量心血,才能获得成功。创业者必须做好吃苦耐劳的思想准备,只有在困难面前不屈不挠,在挫折面前愈挫愈勇,才能成为笑到最后的成功者。

6. 风险性与高收益性

创业之所以“难”,是因为风险大。创业一般都有成功与失败两种可能性。一旦创业失败,要么损失巨大,要么倾家荡产。创业的过程是一个充满风险的过程,创业风险包括市场风险、技术风险、财务风险、管理风险、精神风险、社会风险等,从某种意义上讲,创业就是风险投资。对此,创业者要有足够的心理准备,要有战胜困难的勇气。

创业的根本动力是利益。创业的高收益性对人们具有很大的吸引力,一旦创业成功,将会改变一生,甚至改变世界的生存方式,举世皆知的比尔·盖茨就是因为创办了微软公司而一举成为世界级富豪。

7. 机遇性

把握机遇是创业成功的起点,也是创业成功的前提。为什么有的人能抓住机遇,一举成功;有的人却往往与机遇擦肩而过,望洋兴叹呢?机遇只给有心人,这个“心”就是对事业的信念、追求、渴望与必要的准备。

二、创业的要素和类型

(一) 创业的要素

由创业的概念可知,创业的要素应包括创业者、商业机会、技术、资源、人力资本、组织、产品服务,如图1-1所示。

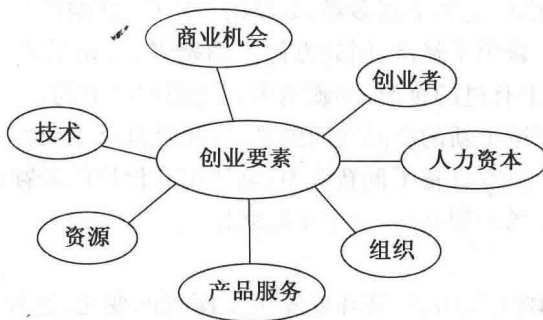


图1-1 创业要素



1. 创业者

创业者是在创业过程中处于核心地位的个人或团队,是创业的主体。创业者在创业过程中起着关键的推动和领导作用,包括识别商业机会、创建企业融资、组织开发新产品、获取并有效配置资源、开拓新市场等。因而创业者的素质和能力是决定创业能否成功的第一要素。

2. 商业机会

商业机会是创业过程中的核心,创业者从发现和识别商业机会起开始创业。商业机会是指没有被满足的市场需求,它是现有企业留下的市场空缺。商业机会就是创业机会,它意味着顾客能得到比当前更好的产品和服务的潜力。

3. 技术

技术是一定产品或服务的重要基础。产品与服务当中的技术含量及其所占比例,是企业能够满足市场需求的重要保障,是企业的核心竞争力。

4. 资源

资源是组织中的各种投入,包括各种人、财、物。资源不仅包括有形资产,如厂房、机器设备,也包括无形资产,如专利、品牌;不仅包括个人资源,如个人技能、经营才能,也包括社会网络资源,如信息、权利影响、情感支持、金融资本。

5. 人力资本

人力资本是创业的重要资源投入。创业成功的关键在于创业者的识人、用人、留人。形成创业的核心团队,建立有利的政策制度和有效的组织机构,营造良好的企业文化是建立人力资本的核心。

6. 组织

组织是协调创业活动的系统,是创业的载体,是资源整合的平台。创业型组织的显著特征是创业者强有力的领导。从广义上说,创业型组织是以创业者为核心而形成的关系网络,不仅包括新设组织内的人,还包括组织(企业)之外的人或组织,如顾客、供应商、投资人等。

7. 产品服务

产品服务是创业者为社会创造的价值,它既是创业者对社会的贡献,又是创业者成功的必要条件。

总之,创业是具有创业精神的创业者发掘和利用商业机会,以新创企业(公司)为平台,通过对技术、资金、人力资本等资源的有效配置,创造产品和服务的动态过程。

(二) 创业的类型

依据不同的标准,可以将创业划分出不同类型。

1. 根据创业动机,可分为机会型创业和就业型创业。

(1) 机会型创业,指创业的出发点并非谋生,而是为了抓准、利用市场机遇。它以市场机会为目标,能创造出新的需要或满足潜在的需求。因而机会型创业会带动新的产业发展,而不是加剧市场竞争。

(2) 就业型创业,指为了谋生而走上创业之路。这类创业是在现有的市场上寻找创业机会,并没有创造新需求,因而大多属于模仿型和尾随型。



2. 根据创业者人数,可分为独立创业型和合伙创业型。

(1) 独立创业,指创业者独立创办自己的企业。其特点在于产权为创业者个人独有,企业由创业者自由掌控、独立决策。但它需要创业者独自承担风险,创业资源准备相对比较困难,也会受到个人才能的限制。

(2) 合伙创业,指与他人共同创办企业。其优劣势与独立创业正好相反。优势在于资源准备相对容易,风险共担,决策制衡,可以发挥集体智慧。但缺点在于权力分散,决策时间长,响应速度慢,需要强调协调配合、通力合作。

3. 根据创业项目性质,可分为传统技能型、高新技术型和知识服务型。

(1) 传统技能型,指使用传统技术或工艺的创业项目,如酿造、饮料、中药、工艺美术品、服装与食品的生产加工、修理等与人们日常生活紧密相关的行业和项目。其特点在于具有永恒的生命力,许多现代技术都无法与之竞争。

(2) 高新技术型创业,指知识密集度高的,带有前沿性、研究开发性的新技术和新产品创业项目。

(3) 知识服务型创业,指为人们提供知识、信息服务的创业项目。现代社会知识更新快,信息覆盖面广,各类知识性咨询服务的机构层出不穷且日益细化,如律师事务所、会计事务所、管理咨询公司、广告公司以及各种中介服务机构等。这类项目投资少、见效快,对于初次创业者而言较为合适。

4. 根据创业方向和风险,可分为依附型、尾随型、独创型和对抗型创业。

(1) 依附型创业,可分为两种情况:一是依附于大型企业或产业链而生存,为大企业提供配套服务,如专门为某个或某类企业生产零件,或生产、印刷、包装材料。二是特许经营权的使用,如利用麦当劳、肯德基的品牌效应和成熟的经营管理模式,减少经营风险。

(2) 尾随型创业,即模仿他人创业。其特点,一是短期内只求维持,随着学习的成熟逐步进入强者行列;二是在市场上拾遗补阙,不求独家承揽全部业务,只求在市场上分得一杯羹。

(3) 独创型创业,指提供的产品或服务能填补市场空白,大到商品的独特性,小到商品的某种技术独创性。独创型企业也有一定的风险,因为消费者对新事物有一个认可和接受的过程。

(4) 对抗型创业,指进入其他企业已形成垄断地位的某个市场与之对抗较量。这类创业风险最高,初次创业者或实力较弱的创业者不宜选用。

此外,根据创业主体可将创业分为大学生创业、失业者创业和兼职者创业;根据创业融资形式,可分为独资创业、合资创业、引进各类(风险)投资基金创业等;根据创业者与事业的关系,可分为个人创业、家族创业、合伙创业、参与创业等;根据创业的行业领域,又可分为餐饮、娱乐、批发零售、广告设计、装饰装潢、信息咨询、法律服务、金融衍生服务等行业领域的创业。

大学生在创业时,应根据自身实际情况,综合各种因素,选择合适的创业领域和创业类型。