

高等学校创新创业课程系列教材

创业基础

主 编 王满四

副主编 莫 寰 张延平

Basis of
Entrepreneurship

高等教育出版社

高等学校创新创业课程系列教材

创业基础

主 编 王满四

副主编 莫 寰 张延平



Basis of
Entrepreneurship

高等教育出版社·北京

内容提要

本书为高等学校创新创业课程系列教材之一。全书共八章,分别介绍了创业、创业精神与人生发展,创业过程,创业者与创业团队,创业机会,创业资源,商业模式,新企业的开办和创业计划书。

本书内容翔实,案例丰富,结构合理,实践性强,既可作为普通高等学校创新创业相关课程教材,也可作为社会人士自学用书。

图书在版编目(CIP)数据

创业基础 / 王满四主编. —北京: 高等教育出版社, 2018.11

ISBN 978-7-04-050285-5

I. ①创… II. ①王… 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 177324 号

策划编辑 张正阳 责任编辑 张正阳 刘自挥 封面设计 张文豪 责任印制 高忠富

出版发行	高等教育出版社	网 址	http://www.hep.edu.cn
社 址	北京市西城区德外大街 4 号		http://www.hep.com.cn
邮政编码	100120		http://www.hep.com.cn/shanghai
印 刷	上海天地海设计印刷有限公司	网上订购	http://www.hepmall.com.cn
开 本	787mm×1092mm 1/16		http://www.hepmall.com
印 张	17.25		http://www.hepmall.cn
字 数	360 千字	版 次	2018 年 11 月第 1 版
购书热线	010-58581118	印 次	2018 年 11 月第 1 次印刷
咨询电话	400-810-0598	定 价	34.00 元

本书如有缺页、倒页、脱页等质量问题,请到所购图书销售部门联系调换

版权所有 侵权必究
物 料 号 50285-00

前言

2017年10月18日上午,中国共产党第十九次全国代表大会在北京隆重召开,习近平总书记代表第十八届中央委员会向大会作报告。习近平在十九大报告中指出,激发和保护企业家精神,鼓励更多社会主体投身创新创业。自2014年以来李克强总理已在多个场合强调“双创”对新经济模式的形成的推动价值。同时,“十三五”规划指出,要推动科技创新与大众创业、万众创新有机结合,塑造更多依靠创新驱动的引领型企业。

创业是一条艰辛的道路,让目光看得更远,让创业的资源 and 能力做得更实,才能在“被释放的精灵”来敲门时,多一些睿智的选择。

“企业家是那些愿意把变革视为机遇,并努力开拓的人。”管理大师德鲁克的经典定义告诉世人,创业是格局的比拼、思想的较量。勇立潮头、把握趋势,离不开创新精神、风险意识,尤其是富远见、有韬略的战略判断,这正是促使创业成功的关键因素。

本书的读者应该意识到,本书只能为您开启一扇大门,却并非创业道路上的万金油。首先,未来永远无法被精准地预测,我们只知道两件事:世界必然会变得不同、现在再好的描述也不能让我们看到清晰的未来。创业者把成就归功于商业模式和机会窗口,归功于创业者本人拥有的资源和能力,但还有一个最重要的因素,就是对未来有宏观的判断,从未来着手当下,最终走向成功。其次,创新和创造,并非是能够手把手教会的技能。然而,我们仍然希望,读者可以用心体会这本书的精髓,并不懈地参与创业的实践。因为,从0到1无处不在,不只是商业,也在你我每一天的生活里。

愿本书的读者,创业成功,大展宏图!

本书由王满四担任主编,莫寰、张延平担任副主编。全书共8章,各章的撰稿人如下:第一章,孙丽君;第二章,莫寰;第三章,詹茜;第四章,张延平和冯光烈;第五章,胡勇军;第六章,刘得格;第七章,赵云昌、范丽繁;第八章,王满四。

本书在写作过程中,广泛参阅了有关专家、学者的相关文献资料,在案例采集和技能整理的过程中得到了很多企业和服务机构的领导和工作人员的大力支持与帮助,其中许多案例来自网络等各种途径,在这里一并表示衷心的感谢。

由于时间和水平有限,本书难免会有疏漏和不足,恳请同行专家与广大读者予以批评指正。

编者

2018年6月

目 录

第一章 创业、创业精神与人生发展	1
引导案例 陈凯旋从 0 到 200 亿的创业之路	1
第一节 创业与创业精神	2
第二节 知识经济发展与创业	15
第三节 创业者素质与职业生涯发展	19
本章小结	24
案例应用	25
实践训练	30
第二章 创业过程	31
引导案例 陶立群与他的“新天烘焙”蛋糕店	31
第一节 创业的一般过程	32
第二节 新创企业的生命周期	44
第三节 创业能力与创业胜任力	47
第四节 创业理论	52
本章小结	59
案例应用	59
实践训练	67
第三章 创业者与创业团队	68
引导案例 红孩子的“CEO+3”管理格局	68
第一节 创业者	69
第二节 创业者成功的必备条件	74
第三节 创业团队的组建与激励	77

本章小结	88
案例应用	89
实践训练	93
第四章 创业机会	94
引导案例 创业成功需要市场意识	94
第一节 创业机会的概念及其识别	95
第二节 创业机会的五大来源	96
第三节 创业机会识别的基本流程	104
第四节 创业机会识别的方法	106
第五节 创业机会评价	110
本章小结	114
案例应用	115
实践训练	125
第五章 创业资源	126
引导案例 大学生创业团队资源审视	126
第一节 创业资源	127
第二节 创业融资	138
第三节 创业资源管理	151
本章小结	156
案例应用	156
实践训练	160
第六章 商业模式	161
引导案例 途牛的商业模式缺陷	161
第一节 商业模式的概念	162
第二节 商业模式画布	165
第三节 商业模式合理性的基本检验方法	168
第四节 商业模式的持续和创新	173
第五节 商业模式和商业伦理	177
本章小结	179

案例应用	180
实践训练	187
第七章 新企业的开办	189
引导案例 大二开始创业,两年半坐拥两千万身价	189
第一节 成立新企业	190
第二节 新企业生存管理	207
第三节 大学生创业企业的管理	220
本章小结	232
案例应用	232
实践训练	237
第八章 创业计划书	238
引导案例 久创科技的故事	238
第一节 创业计划书的功能	239
第二节 创业计划书的基本内容	240
第三节 创业计划书成功的关键要素	242
第四节 创业计划书的制作流程	246
第五节 创业计划书的摘要撰写	248
第六节 创业计划书的检查和制作技巧	249
第七节 项目路演	251
本章小结	256
案例应用	257
实践训练	260
参考文献	261

专栏目录

专栏 1-1	怀集人网	5
专栏 1-2	风光旖旎背后的艰巨与挑战	11
专栏 1-3	因爸爸打鼾引来两千万元项目	16
专栏 2-1	知天命后的职业生涯规划	34
专栏 2-2	创业决策——“被逼上梁山”	35
专栏 2-3	自信助我成功	37
专栏 2-4	牛仔裤的发明	38
专栏 2-5	白手起家	39
专栏 2-6	Lookery 的悔	40
专栏 2-7	猪肉大王	42
专栏 2-8	梅总谈公司的生命周期	47
专栏 2-9	蒙牛传奇：借力打力	50
专栏 2-10	小王创业记	54
专栏 2-11	预期性学习	55
专栏 2-12	从失败中学习	56
专栏 3-1	立石先生	74
专栏 3-2	日本乐清公司	75
专栏 3-3	携程“梦幻四人组”	79
专栏 4-1	小小指甲钳	97
专栏 4-2	超级课表：蹭课交友	98
专栏 4-3	最后一千米之痛	99
专栏 4-4	先人一步的云计算	102
专栏 4-5	直面国外竞争	104
专栏 5-1	德化建设电子商务孵化园鼓励大学生创业	136
专栏 5-2	创业课程为大学生创业者“指点迷津”	137
专栏 5-3	“3W 咖啡”会员制众筹	148
专栏 5-4	“大家投”网站股权式众筹	148

专栏 5-5	趣店的快速成长	149
专栏 6-1	“在农”：抓住客户痛点	169
专栏 6-2	途牛的问题	170
专栏 6-3	宏力能源：商业伦理道德的缺失	179
专栏 7-1	ofo 共享单车发展简介	193
专栏 7-2	股东纠纷：酒吧万圣“劫”	200
专栏 7-3	场地租赁风险	215
专栏 7-4	漏缴社保险致公司倒闭	216
专栏 7-5	客户违约，代理商遭殃	217
专栏 7-6	从任人唯亲到任人唯贤	223
专栏 7-7	企业的“钱”线	229
专栏 7-8	以小见大，悟出“商道”	231
专栏 8-1	小理论：薯片理论	255

章末案例目录

一颗永不停歇的探索的心	25
团宝网	27
乐酷天的水土不服	29
从“印客传媒”看大学生创业	59
刘总的创业历程及体会	62
Yibo 微博客户端的失败	66
高校狗项目团队的组建与激励	89
创业“七宗罪”	91
谁适合创业? (测试问卷)	92
有米科技的商机识别	115
Gully 与“职乎”的教育情结	120
诺基亚对商业机会的漠视	122
“大疆无人机”的融资	156
创业资源管理	158
“倒腾”二手货解决了生活费	159
奈斯派索商业模式创新	180
“最佳商业模式”是怎样炼成的?	183
海澜之家的新零售模式分析	184
让新老员工共享公平薪酬	232
创业企业的人员管理	234
香薯种出大产业	235
张华的创业计划	257
只有一页纸的创业计划书	258
未完成的计划	260

第一章 创业、创业精神与人生发展

【学习目标】

1. 掌握创业的基本概念。
2. 理解创业的功能。
3. 掌握创业活动要素包含的内容。
4. 了解创业类型的划分。
5. 了解培育创业精神的途径。
6. 了解创业者素质对大学生职业生涯发展的作用。

引导案例

陈凯旋从 0 到 200 亿的创业之路

陈凯旋即便走在大街上,也很少有人能认出他来,但是,他白手起家创下的广州立白集团,经过二十多年的持续快速成长,2017 年营收突破了 200 亿元,成为拥有深厚科研实力的中国日化龙头企业。

1975 年,由于家乡普宁人多地少,经济落后,为了解决温饱问题,年仅 18 岁的陈凯旋前往广州打工,清拆过旧楼也当过水泥工。1987 年春节,他用 3 000 元从广州买了两箱洗衣粉、洗发水回家售卖,从此开启了他的创业历程。回到家乡后,陈凯旋创办了一家贸易代理公司,经销外资洗衣粉及日用品。经过几年的积累,他又开了自己的商场,逐步成为普宁地区最大的洗衣粉及日用品的贸易商。“在做贸易时,我曾代理过许多品牌的洗衣粉。洗衣粉属于易耗品,市场需求量很大,但当时很多产品质量都不是很过硬,在这种情况下,我便想,由自己生产会更好。”当时传统的观念是,办厂要土地、要工人、要给经销商垫钱铺货、要做广告,否则产品卖不动。陈凯旋没有足够的资金建厂,不清楚洗衣粉的配方,也不懂技术。因此,很多人劝他放弃。他觉得,就算募集资金把厂房建好,产品可能也过时了。最后他想到了一招:借鸡生蛋。2001 年,陈凯旋在向广州大学学生介绍自己的创业之路时,曾经这么介绍自己创业初期的经营思路:当时,正值中国由计划经济向市场经济转型,很多国有洗涤产品生产企业拥有雄厚的技术、设备和人才力量,但是缺乏市场意识,无法适应市场的转型。因为他们原来根本不需要考虑市场,不需要考虑产品的销路,他们的产品生产出来后只需要交给百货店就可以了。这

样的企业没有做市场的基础,市场转型后无法适应,大量的洗衣粉积压在仓库里,企业难以经营下去。市场和营销正是做贸易起家的陈凯旋所擅长的。1991年陈凯旋在尚无自己的厂房、产品的时候,先注册了“立白”商标。然后与广东洗涤用品厂开始接触、洽谈。他说服广东洗涤用品厂把卖不出的洗衣粉交给他销售,承诺按月结款,但必须换上立白商标。广东洗涤用品厂厂长非常高兴,欣然接受。“我们利用国有企业的生产、技术优势,而他们则控制产品的标准和质量以及新技术的开发,产品出来后再通过我们的营销渠道销售出去。”陈凯旋回忆说,“当时工人们也欢欣鼓舞。因为与立白合作,盘活了这些国企闲置的产能。”这种基于“借鸡生蛋”的OEM贴牌运作模式也解决了当时立白资金技术不足的问题,对初期的立白帮助很大,更为立白公司的正式创立奠定了良好基础。1994年,“借鸡生蛋”的立白洗衣粉终于在广州破壳而出,陈凯旋和六个伙伴在广州正式注册成立了立白洗涤用品有限公司。一年过后,立白占领了潮汕地区的洗涤用品市场,销售额达到一亿元,1997年,立足于广东城乡市场的立白洗衣粉销售量达到了7万多吨,销售额突破了10亿元。陈凯旋这才决定在番禺“建一个属于自己的工厂”。今天的立白已成为拥有13个技术装备一流的生产基地、30多家分公司、20多家委外加工厂,员工10000多人的集团企业。经营产品覆盖织物洗护、餐具洗涤、消毒杀菌、家居清洁、空气清新、口腔护理、身体清洁、头发护理、肌肤护理及化妆品等10大类100多个品种,创立了“立白”“蓝天”两个“中国驰名商标”和四个“中国名牌”产品,而且正由中国品牌转向国际品牌。

作为公认的成功创业者,陈凯旋提炼出了自己成功创业的奥秘:对一个企业来说,最重要的是责任。一个企业从无到有,从小到大,无时无刻不需要一份责任。从企业创建之初就要对自己的企业负责任,要把建立“百年企业”作为奋斗目标,不能捞一把钱就走人。由中国企业评价协会、清华大学社会科学学院组织评选的“2015年中国企业社会责任500强”中,立白是唯一进入前100名的本土日化企业。

陈凯旋的成功创业之路告诉我们,创业表现为事业的创建,成功的事业创建总是与创新如影随形,可持续的创业活动不仅仅能够创造更多的财富,更赋予创业者重大社会责任的担当。

第一节 创业与创业精神

一、创业的定义与功能

(一) 创业的定义

“创业”一词由“创”和“业”组成,所谓“创”就是创造,即创建、创立、创新,关于

“业”字,其含义也很多,《现代汉语词典》对“业”有如下解释:行业;职业;学业;事业;产业、财产;从事(某种行业)等。可见“业”的内涵极为丰富。同样,“创业”,《辞海》的解释是“创立基业”。古代《孟子·梁惠王》有云:“君子创业垂统,可继也。”诸葛亮《出师表》曰:“先帝创业未半,而中道崩殒。”其所谓“创业”是广义上的创业,是指“事业的基础、根基”,既可以是古代的“帝王之业”“霸王之业”,也可以是百姓家业、家产和个人事业。创业的内涵也极其丰富,有性质、类别、范围和过程阶段等方面的区别与差异。

在现代社会中,“创业”被普遍用于描述开创某种事业的活动,与保持前人已有成就和业绩的“守业”是相对的。改革开放以来,创业泛指一切个人或团队创立自己企业的活动,如开店、办厂、创办公司、投资生意等生产经营活动。在高等教育中表述的“创业”,主要是指以所学知识为基础,以技术、工艺、产品、服务的创新成果为支柱,以风险投资基金为依托,开创性地提供有广阔前景的新技术、新工艺、新产品、新服务,直至孵化出高新技术企业甚至新产业部门的一系列活动。

对于创业的定义,有的强调创业本质上是一种追求新机会的行为;有的强调创业是一种创新的过程;有的强调创业是一种承担风险的过程;有的则强调创业是一个创造财富的过程。如张玉利认为:“创业是基于创业机会的市场驱动行为过程,是在可控资源匮乏前提下的机会追求和管理过程,是高度综合的管理活动,表现为创业者以感知创业机会、识别能为市场带来新价值的创新性产品或服务概念为基础,引发创业者抓住机会,并最终实现新企业生存与成长的行为过程”;加特纳则认为“创业是新组织的创建过程,创业活动的内涵实际上包括创业中的种种具体管理行为,包括开创新业务、创建新组织、实现各种资源的重新整合、开发机会等”;由美国巴布森学院和英国伦敦商学院联合发起,加拿大、法国、德国、意大利、日本、丹麦、芬兰、以色列等10个国家研究者应邀参加的“全球创业监测”项目,把创业定义为“依靠个人、团队或一个现有企业来建立一个新企业的过程,如自我创业、一个新业务组织的成立或一个现有企业的扩张”。

张东升和刘健钧在综合了相关研究的不同观点后,从两个不同的层面来理解创业:狭义的创业是从零基础开始创办新的企业;广义的创业即是从一个有问题的企业开始创建出一个重焕生机的企业。

一般可以从三个层次来理解创业的含义:

从最为核心的角度理解,创业指的是创建一个新企业的过程,这里,创业活动所创造的价值就是新的企业。在这一类型的创业活动中,为了达到创业目标,创业者需要为创业活动积累各种资源,准备各种必要的条件。例如,新企业的创办必须符合法定的程序,新创企业必须能提供足够满足市场要求的产品和服务,新创企业必须确立适合产品或服务的营销模式,新创企业必须有一个创业团队,并能根据企业发展的需要进行管理(包括技术管理、财务管理、营销管理、人力资源管理等等)。

从外延的角度理解,创业指的是通过企业创造事业的过程。这一层次创业的概

念除了包含创建新企业,还包含现有企业内部的创业活动,后者也被称为公司创业,指的是在现有企业的框架内,通过在观念、技术、市场、制度、管理等方面的创新,创造新的价值,从而使企业产生更大活力的过程。虽然创业主体不同,但是创业活动所需要的创造力和风险承担精神在这两类创业活动中都表现得非常突出。因此,在近年来的创业研究和实践领域,公司创业也正在成为一个蓬勃发展的领域。

从最为广义的角度理解,创业指的是创造新的事业的过程。换言之,所有创造新事业的过程都是创业。这里对于事业的理解不仅仅是企业内的事业,除了一些营利性组织、政府设置的部门和社会机构等大型事业,也可以是一些非营利组织、非政府组织,甚至可以是规模非常小的个人或家庭企业。在这些事业的开创过程中,同样需要创新思维方式和不畏困难探索发展机会的精神。

(二) 创业活动的功能

进入 21 世纪,创业日益受到各国和地区的重视,创业已成为一个全球性议题。创业活动对价值创造、推动技术创新、促进就业等具有的重要意义,已经得到越来越广泛的社会认同。

首先,创造价值。新的产业、新的企业都是由新的创业者创造出来的。没有这些创业者创造出的新产业、新市场,我们很难享受到新的科学技术、新的服务方式和新的物质环境带来的方便、快捷和自由。而且没有这些创业者,国家在国际竞争中不可能保持持续的竞争能力。因为创业活动不仅创造出经济、技术和企业奇迹,同时,人们还能通过创业找到了实现人生理想的道路。例如,联想的柳传志、海尔的张瑞敏、华为的任正非、阿里巴巴的马云、立白的陈凯旋等都是创业者中的杰出代表。他们创立的企业已进入高速发展阶段,为促进国家经济增长也做出了贡献。

其次,推动创新。创业过程的核心活动是创造新事物。创业型小企业承担了大部分与商业化运作结合得更为紧密的创新活动。人们通常把创新分为技术创新、制度创新和管理创新三个层次。在创业过程中,首先需要技术创新,通过技术方面的突破推出创新产品,占据竞争的制高点。但是仅有技术创新是不够的,还需要有相关的制度作支持,这就需要创业者综合实际情况,设计一套创新制度来推动产品开发和销售,在此基础上,创业者还需要在管理方面进行创新探索,实现创新经营模式。因此,在创业过程中,技术、制度和管理三个方面的创新都得到综合体现,而且伴随着更多的创业者投入创业活动,能够在更大的范围内推动创新。

再次,吸纳就业。就业是民生之本,就业稳则心定、家宁、国安。然而,经济发展新常态下,经济增速放缓对就业的影响逐步显现。就业面临两大挑战:一是第二产业发展艰难,导致其用工需求下降;二是大学生就业难,结构性矛盾日趋复杂。长期存在的“求职难”与“招工难”矛盾日益突出;高校专业设置与市场人才需求之间,矛盾犹存。近几年,在国家大力推行“大众创业、万众创新”的背景下,旨在促进企业创业及成长的企业孵化器、科技园区大量兴起,我国创业活动日益活跃,新创企业不断

涌现。根据全球创业观察(GEM)中国报告2014年的数据调查,中国创业活动指数(15.53)高于美国(13.81)、英国(10.66)、德国(5.27)、日本(3.83)等发达国家,并且,有2/3的创业者基于机会创业,这表明我国创业者的创业贡献预期会增加。创新、创业解决了大量的劳动力就业问题,已成为吸纳就业新渠道,实现阶段解决我国就业问题的关键。

最后,激发创业激情。创业活动充分保障了社会良好的流动性。人们能够在不同阶层中垂直流动,任何一个阶层中的成员,都不能够依赖继承的身份或财富终其一生,任何出身的人都可以凭借自身的努力获得成功,这是人类对社会的期望。通过创业活动激发的创业激情才是创业活动对社会带来的最为深刻、最为久远的影响。

专栏 1-1

怀集人网

广州大学工商管理专业2006级学生邓键裕,因为家境不佳,大学期间曾到广州大学城最大的书店兼职,担任书店业务主管。看着实体书店受到当时网络书店(当当网、卓越网)的冲击,他萌生了创办一个网上书城的念头。同年11月,他和几个同学创办了大学购书网。创业小伙伴们跟实体书店洽谈进驻商城、跟一个一个高校承接发展配送图书的代理,在高校里面联合实体书店做图书展、宣传网上书城。四年里,基本上一直都在做网上书城项目。他们派传单、贴海报、搬运图书,但图书利润不高,一直难以突破这一瓶颈。大学毕业时,一起创办大学购书网的同学纷纷回家打理各自的家族企业,只好放弃大学购书网。

大学毕业后,邓键裕想了很多天,觉得自己一直保持跟百度、搜狗、淘宝、新浪等互联网企业的联系和合作,已经拥有一定的互联网资源,所以还是选择了继续在互联网领域创业,创业方向是资讯垂直网站。公司初创时期,为省钱让网站创业项目能够生存下去,邓键裕租用民居作办公室,甚至不敢请人,经理、业务、BD、客服、编辑都是他一个人围着几台电脑在做。通过站群模式,他上线了一个又一个网站。

2013年,移动互联网高速爆发,PC互联网急速走向衰落,也是这一年,他做了一个决定:他放弃了广州公司的PC站群,离开广州,回自己的家乡,回到怀集创办了集PC端+手机端+APP+微信公众号为一体的怀集生活门户网站——怀集人网,把新浪资讯、58同城、淘宝、美团外卖、人才招聘、楼房家居、交友活动都集合在了一个网里面。通过近一年的调研、布局、资源整合和内容搜集,在2014年12月26日,他选择了与怀集高铁站开通同日上线怀集人网,以此寄托自己网站如同怀集高铁般飞速发展,成为怀集人民的生活服务门户和怀集县最具人气的网站的梦想。经过一次又一次努力,他承接了县内的马拉松大赛、音乐节、春晚等大型活动的媒体和直播支持。2017年,怀集人网入选全国第二批返乡创业国家级试点名单。2017年10月13号,邓键裕作为肇庆新媒体行业代表,参加市青联会,受到了市委书记赖泽华的亲切接见!

2017 年 11 月,他在发给大学老师的邮件中说道:“2017 年之后,我的方向将是在农村推介‘互联网+’和智能社交。创业路上,我知道要一直进步。奋斗吧,青年!”

二、创业理论模型与创业活动要素

(一) 创业理论模型

1. 加特纳模型

加特纳(Gartner)在“描述创业现象的理论框架”一文中,从创业过程复杂性的角度分析创业过程,提出创业研究的四个要素:个人、组织、过程、环境,并揭示了创业过程中个人、组织、过程、环境相互协调、相互作用的关系模型(图 1.1)。加特纳模型为其后创业理论模型的研究奠定了基础。

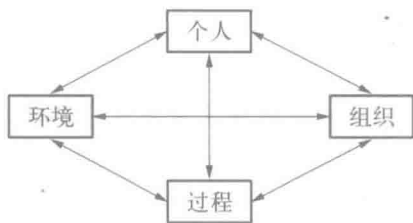


图 1.1 加特纳创业模型

2. 蒂蒙斯模型

蒂蒙斯(Timmons)在 1999 年发表专著 *New Venture Creation*,认为创业是一个时刻变化的过程,在整个创业过程中,机会具有模糊性、市场具有不确定性、各种外生变量和资本市场对企业所需资源提出新的要求。创业者依靠其卓越的创造力和领导沟通能力解决创业过程中遇到的难题,促进资源、机会和团队三者的关系协调发展,相辅相成,保证创业企业的持续发展。蒂蒙斯在书中借用创业模型(图 1.2)表达了这一观点。

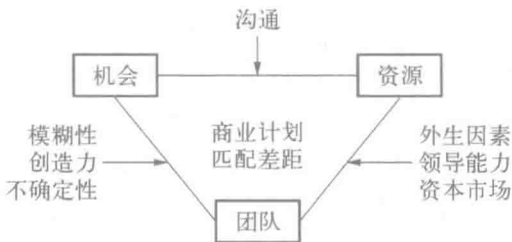


图 1.2 蒂蒙斯创业模型

3. 萨尔曼模型

萨尔曼(Sahlman)在 *Some Thoughts on Business Plan: The Entrepreneurial Venture* 一书提出其研究模型(图 1.3),首次将交易行为要素加入创业模型研究。此模型包括创业四个要素:人和资源、环境、交易行为、机会。其中,环境处于中心地位,对其他三个维度产生影响,同样地,其他三个维度也对环境产生影响。即各创业要素在创业过程中相互作用、相互影响。