

重庆市高校学生就业创业指导系列丛书

他们将创业的一些经验、知识
用简单易懂的方式给你启发
这本书能助你登上创业成功的高峰

ENTREPRENEURING
TIME FOR

创业

进行时

重庆市大学生创业典型案例集



主 审	赵为粮	胡 斌
副 主 审	奚弟超	文厚润
主 编	董 刚	贾安东
副 主 编	徐珮杰	朱辉荣
	杨 寒	李 莉



重庆大学出版社

<http://www.cqup.com.cn>

创业 进行时

CHUANGYE
JINXINGSHI

重庆市大学生创业典型案例集

主 审 赵为粮 胡 斌
副主审 奚弟超 文厚润
主 编 董 刚 贾安东
副主编 徐珮杰 朱辉荣
杨 寒 李 莉

重庆大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

创业进行时:重庆市大学生创业典型案例集 / 董刚,
贾安东主编. —重庆:重庆大学出版社, 2015.3

ISBN 978-7-5624-8884-2

I. ①创… II. ①董…②贾… III. ①大学生—职业选择—案例—重庆市 IV. ①G647.38

中国版本图书馆CIP数据核字(2015)第037048号

重庆市高校学生就业创业指导系列丛书

创业进行时
——重庆市大学生创业典型案例集

主 审 赵为粮 胡 斌

副主审 奚弟超 文厚润

主 编 董 刚 贾安东

副主编 徐珮杰 朱辉荣 杨 寒 李 莉

策划编辑: 贾 曼 雷少波

责任编辑: 陈 力 姜 凤 版式设计: 张 瞻

责任校对: 关德强 责任印制: 赵 晟

*

重庆大学出版社出版发行

出版人: 邓晓益

社址: 重庆市沙坪坝区大学城西路21号

邮编: 401331

电话: (023) 88617190 88617185 (中小学)

传真: (023) 88617186 88617166

网址: <http://www.cqup.com.cn>

邮箱: fxk@cqup.com.cn (营销中心)

全国新华书店经销

重庆升光电力印务有限公司印刷

*

开本: 787×1092 1/16 印张: 13.5 字数: 212千

2015年3月第1版 2015年3月第1次印刷

印数: 1—1 0000

ISBN 978-7-5624-8884-2 定价: 29.00元

本书如有印刷、装订等质量问题, 本社负责调换

版权所有, 请勿擅自翻印和用本书

制作各类出版物及配套用书, 违者必究

习近平总书记指出,青年是国家和民族的希望,创新是社会进步的灵魂,创业是推动经济社会发展、改善民生的重要途径。青年学生富有想象力和创造力,是创新创业的有生力量。李克强总理强调,要让想创业、能创新的人都有机会、可作为,形成“大众创业、万众创新”的局面。随着全球经济、互联网和移动技术的爆炸式发展,经济新常态、大数据时代、互联网思维等已成为这个时代的关键词,人类社会进入了一个全新的大转折时代。在这个时代,越来越多的新事物正在喷发、涌现。这为创业者提供了从多个角度颠覆既有市场格局、改变过往商业模式的可能。2014年11月28日,教育部印发了《关于做好2015年全国普通高等学校毕业生就业创业工作的通知》(教学〔2014〕15号),要求“全面推进创新创业教育和自主创业工作”“要把创业教育作为推进高等教育综合改革的重要抓手,将创新创业教育贯穿人才培养的全过程”,并明确提出“高校要建立弹性学制,允许在校学生休学创业”。在2015年的政府工作报告中,“创新”一词几乎渗透政府工作的各个方面,加上“创客”“草根创新”等新词的高频出现,这些都让我们意识到:无论是从国家宏观政策还是从时代发展来看,都预示着大学生们正面临着一个创新创业的大时代,一次前所未有的机遇与挑战。我们有理由相信,在这个创新驱动发展的大时代中一定会涌现出一批真正从个人兴趣与爱好出发,努力把各种创意转变为现实的年轻“创客们”,他们与“众创”“众包”“众筹”紧密结合之后,一定会发挥出经济新引擎的作用。

为了贯彻落实国家和市委、市政府的有关要求,中共重庆市委教育工委、重庆市教委把高校加强创新创业教育作为深化高等教育领域综合改革、提高人才培养质量的重要途径,把大学生创业工作作为落实“创新引领创业、创业带动就业”的重要举措,联合市级有关部门通过开设创业课程、举办创业大赛、开展创业培训、宣传创业典型、建设创业示范基地等一系列措施促进大学生创新创业,取得了显著成效。本书作为我市大学生就业创业指导系列丛书之一,由市委教育工委书记、市教委副主任赵为粮和市教委副巡视员胡斌担任主审,市教委学生处处长奚弟超和市大中专毕业生就业指导服务中心主任文厚润担任副主审,统审全书。本书由长期从事大学生创业指导工作的重庆文理学院学工部部长董刚和四川美术学院学生处副处长贾安东担任主编,全书编写人员分工如下:第一部分由李莉、董刚编写,第二部分由杨寒、贾安东编写,第三部分由朱辉荣、徐珮杰编写;附录由徐珮杰、李莉编写。本书具有以下三个特点:

第一，理论性与实践性

本书与《大学生创业理论基础与实践》教材相呼应，围绕项目选择、创业团队、企业运营三个创业的重要环节，提纲挈领地勾勒出了各个环节应该掌握的知识要点，配合国内知名创业教育专家、企业家以及高校指导教师们如丝如缕的剖析，让本书不再是单纯的演绎抽象理论的教科书，而是既有事实的陈述，也有理论的精练，充满了生动案例和商业智慧的工具书。

第二，可读性与启发性

本书精选的22个典型案例全部是我市高校近几年大学生创业者的创业故事写真，每一个故事都是在创业者的成长中展开的，每一个故事都渗透着创业者不断寻觅和自我超越，每一个故事都凝聚着创业者的辛勤汗水和谋略智慧，每一个创业故事都有它的百转千回，通过拆解、分析这些故事的主人公们的成功或失败要素，再配以专家的解析点评，使本书既具有可读性，又具有启发借鉴意义。

第三，时代性与针对性

大学生有活力、有热情、能迎接挑战、能接受失败，是在这个时代浪潮中最有可能、最有希望、最有能力成为这个浪潮里的弄潮儿。本书案例紧扣时代主题和大学生创业的特点，精选当代大学生比较关心、热衷的创业领域，重点剖析创业过程中比较普遍、棘手的问题，有针对性地进行分析引导，既激发大学生参与创业的热情，又简明扼要地解析创业过程中的困惑与问题。

本书中这些创业者真实鲜活的心路历程，专家们点石成金的解析点评，编撰者人文情怀的编者手记，对大学生读者来讲，是一本具有创业实战意义的工具书，对相关教师读者来讲，是一本具有教学指导意义的工具书。这也正是本书的价值和意义所在。

本书在编写过程中得到了市委教育工委、市教委、市人社局、市工商局以及有关高校领导的关心和支持，各高校就业创业部门的同志为本书提供了大量的优秀案例素材；李家华、赵延忱、徐俊祥等国内创业教育专家和黄子华、谢莉等知名企业家对本书中的案例进行了精彩点评和指导，本书在出版过程中也得到了重庆大学出版社的鼎力支持，在此一并表示感谢。

东风吹更劲，创业正当时。大学生朋友们，坐而思，不如起而行。用激情和梦想，去书写自己畅意的创业人生吧！

编者

2015年3月

001

第一部分 项目选择

知识要点

1. 大学生创业项目主要来源 / 003
2. 大学生创业项目选择依据 / 004
3. 大学生创业项目选择原则 / 005
4. 大学生创业项目计划准备 / 006

创业案例

1. 旧衣的华丽变身之路 / 009
2. 小小剪纸里的大世界 / 016
3. 步步为赢的创业之路 / 023
4. 兴趣——创业最好的老师 / 030
5. 刻刀上的舞蹈 / 038
6. 打破思维的墙——折叠洗衣机 / 044
7. 从生活细节中发现的商机 / 050
8. 从“小”做起的奶茶店 / 058

065

第二部分 创业团队

知识要点

1. 创业团队的作用 / 067
2. 创业团队的概念 / 067
3. 创业核心层团队的组建 / 069
4. 创业核心层团队的管理 / 071
5. 非核心层团队的组建 / 072

创业案例

1. 铁的团队，铁的兵 / 075
2. 创业团队乃创业之本 / 082
3. 永不言败的大鹏 / 090
4. 挑战激发创业，携手共筑梦想 / 098
5. 青春合伙人 / 107
6. 打造中国农业的一支“铁军团队” / 114

知识要点

1. 企业法律形式 / 125
2. 商业模式 / 126
3. 创业融资 / 128
4. 人力资源管理 / 130
5. 财务管理 / 130
6. 风险防控 / 131
7. 互联网思维 / 132

创业案例

1. 融资助推企业良性发展 / 135
2. 创新商业模式 赢得市场竞争 / 142
3. 私人定制开启家装新时代 / 149
4. 酷爱电影，进军影视圈 / 155
5. 网络打印 领跑潮流 / 162
6. 用移动互联网思维突破 IT 困局 / 169
7. 一切源自理想 / 176
8. 合理融资突破创业资金瓶颈 / 183

创业 进行时

CHUANGYE
JINXINGSHI

第一部分

项目选择

创业者从大市场着眼，从小处着手。

创业项目的选择主要遵循

“市场所需、自我所能、对手所弱” 的原则。



创业项目是创业者开展企业经营活动的前提，一个好的创业项目既有利于创业者赢得市场认可，又容易引起投资人的兴趣，从而拓展融资渠道，为企业经营与发展提供资金保障。然而，许多创业者混淆了创业项目与技术、创业项目与创意的区别，致使创业项目根本无法实施；或者创业者缺乏充分的市场调研，创业项目太理想化，不切合实际，导致项目执行与市场脱节，最后失败。要形成一个可以执行的好项目，需要掌握以下知识点：

1. 大学生创业项目主要来源

（1）高科技领域

大学生创业可以依靠科技成果，结合市场需求，取得创业的成功。身处高科技前沿阵地的大学生，在这一领域创业有着近水楼台先得月的优势。有意在这一领域创业的大学生，可积极参加各类创业大赛，获得脱颖而出的机会，同时吸引风险投资。

推荐商机：研究发明专利市场应用转化、软件开发、网页制作、手机游戏开发等。

（2）智力服务领域

智力是大学生创业的资本，在智力服务领域创业，大学生游刃有余。一方面，这是大学生勤工俭学的传统渠道，积累了丰富的经验；另一方面，大学生能够充分利用高校教育资源，更容易赚到“第一桶金”。此类智力服务创业项目成本较低，一张桌子、一部电话就可开业。

推荐商机：家教、家教中介、设计工作室、翻译事务所、各种专项代理业务、各类平面设计工作、图书制作前期工作、婚礼化妆司仪、各类信息服务、服装鞋帽设计等。

（3）连锁加盟领域

据相关统计数据表明，在相同的经营领域，个人创业的成功率低于 20%，而

加盟创业的则高达 80%。借助连锁加盟的品牌、技术、营销、设备优势，可以以较少的投资、较低的门槛实现自主创业。在选择加盟项目时更应注意规避风险。一般来说，大学生创业者资金实力较弱，适合选择启动资金较少、人手配备要求不多的成熟品牌加盟项目。

推荐商机：快餐业、家政服务、校园小型超市、数码速印站等。

（4）开店

大学生开店，一方面可充分利用高校的学生顾客资源；另一方面，由于熟悉同龄人的消费习惯，因此入门较为容易。正是由于走“学生路线”，因此应靠价廉物美来吸引顾客。此外，由于创业资金有限，不可能选择热闹地段的店面，故推广工作尤为重要，需要经常在校园里张贴广告或与社团联办活动，才能广为人知。

推荐商机：特色专柜、手工制造、网络维护、体育用品、出租旅游用品、出租面试服饰等。

2. 大学生创业项目选择依据

大学生创业者作为特殊的创业群体，在创业项目选择时要尽量考虑创业的特殊性，扬长避短，选择项目要着重从以下四个方面考虑：

（1）创业项目立意新颖独特

“人无我有，人无我先，人有我优，人有我强”的项目都是好的项目。这样立意新颖且独特的项目可以避免陷入与同类竞争者同质化的困境，由于项目的独特性，可以大大提升产品的辨识度和认知度，从而拥有更多的发展空间。

（2）创业项目符合优惠政策

国家、各级地方政府和行政主管部门都出台了一系列鼓励大学生创业的优惠政策，比如重庆市工商局专门出台了鼓励在校大学生创办微型企业等有关文件，明确规定在校大学生创办科技创新、电子商务、节能环保、文化创意等鼓励类型企业可享受财政补贴。大学生创业者可以根据自



身的实际情况，在这些可享受优惠的项目中找到适合自己创业的项目。

（3）创业项目资金投入较小

大学生创业者大多数是依靠父母或亲朋好友的支持作为创业的启动资金，因此，选择创业项目时，大学生应该考虑准入门槛低、启动资金较少、投资回报周期较短的项目，才能够有足够的现金流量。

（4）创业项目挖掘自有资源

大学生创业者在创业项目选择时应“由近及远”，从挖掘自有资源开始，就是挖掘自己可以直接控制的资源，比如自己的专业、特长、经验、私有物质资产等。相对于其他非自有资源，自有资源的取得和使用成本往往较低，同时这些资源在利用过程和市场竞争中也容易占据主动地位。

3. 大学生创业项目选择原则

（1）市场需求原则

这里指的是以满足市场需求为前提，重点寻找市场空间大、发展前景广阔的项目。大学生在选择创业项目时，必须关注当今社会经济、文化、政治发展所需要的精神和物质文化产品，围绕人的六大基本需求的行业包括衣、食、住、行、育、乐进行生产和服务。市场需求应成为大学生创业项目首选的基本原则。

（2）兴趣爱好原则

这里指的是个人所追求的人生选择、价值选择的创业项目。兴趣爱好作为创业最深厚的源动力，在这个源动力的推动下选择的创业项目是可以克服创业过程的许多困难，战胜许多艰难险阻的。因而兴趣爱好的创业项目成功的几率更大。

（3）熟悉适合原则

熟悉的项目，可以是创业者自己熟悉的，也可以是亲朋好友熟悉的，还可以是经过认真调查研究所熟悉的。项目熟悉的内容，可以是生产技术，也可以是经营手段，还可以是管理方法，甚至是人脉资源等。同时，要注意选择的项目所需的基本条件或重要条件与自身条件适合。

（4）创新求异原则

创业项目选择可以模仿，可以创新。模仿容易创新难，但创新的项目有更强的生命力和市场潜在力。大学生选择的项目应该考虑创新求异的创业项目，创新求异的企业更有可能真正地成长和发展。

（5）因地制宜原则

充分利用当地资源优势和自身优势选择项目，使自己的项目具有特色，如软硬件有较强的垄断性，具有独领风骚的行销手段、低成本的创业资金，切不可盲目追求社会经济热点，以避免决策失误。

（6）风险防范原则

选择项目过程要有风险防范意识。不宜选择风险太大的项目。要有“退出成本”概念，应选择退出成本较低的项目，一旦创业失败，创业者要有足够承受能力。

（7）合法合规原则

选择创业项目必须符合国家相关法律、法规的规定，必须符合国家产业、技术政策，具有较强的可操作性，无知识产权纠纷。同时，创业项目不能违反社会公序良俗，所选择的不能破坏宗教、民族和文化习俗，不能对公众造成欺骗或误解。

4. 大学生创业项目计划准备

今天的创业者只有做好了充分的准备，才能有效地降低高昂的失败风险代价。一份完整、专业的创业计划书是创业者获得创业资金、减少创业风险的有力保证。只有把创业想法变成有价值的创业计划书，创业想法才能称为创业项目，这样的创业项目才具有市场价值，才有执行的可能性。

大多数创业者错误地认为，只有在融资时才需要一份创业计划书。实际上，在公司发展的每一个阶段都需要一份相应的创业计划书，它不仅有助于和风险投资家们沟通交流融资意向，更有助于创业者全盘思考企业未来的发展战略，并形成清晰的经营目标。

创业计划书一般包括以下内容：

（1）摘要

创业计划书摘要是风险投资者首先要看到的内容，它浓缩创业计划书之精华，反映创业之全貌，是全部计划书的核心之所在。作为创业计划书中最重要的一部分，一般要在计划书的其他内容写作完成后再进行撰写。

（2）公司概况

这部分内容非常关键，涉及公司的具体信息，包括公司的地址、股东及股权关系，以及公司的发展历史、企业文化、当前竞争地位、企业战略和未来的规划。

（3）产品或者服务

创业者要清晰界定自己的产品或服务是什么，内容包括产品的名称、特征及性能用途，产品的开发过程、品牌、专利及生命周期；产品的市场前景和竞争力，产品的技术改进和更新换代计划及成本等。

（4）商业模式

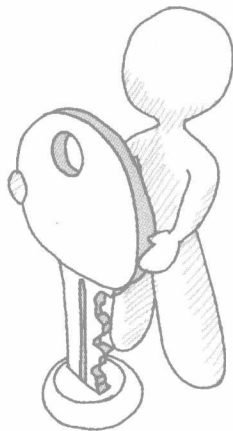
商业模式是商业战略生成的基础，商业战略是在商业模式基础上的行为选择。商业模式包括客户价值主张、盈利方式、资源与能力三个核心要素。

（5）行业及竞争分析

这部分需要全面分析项目所在的行业发展现状，市场竞争情况（现在和潜在的竞争者市场），顾客购买情况，为产品的定价、营销及分销渠道做好准备。

（6）组织结构及人员分析

组织结构是对组织复杂性、正规化和集权化程度的一种度量。它涉及管理幅度和管理层次的确定、机构的设置、管理职能的划分、管理职责和权限的认定及组织成员之间的相互关系等。组织的本质是组织好员工的分工与协作关系，其内涵是人们在职、责、权方面的结构体系。最常见的组织结构类型有直线型、职能型、直线-职能型、事业部型、矩阵型。



（7）营销计划

这是风险投资家十分关心的问题，你的市场影

响策略应该说明以下问题：营销机构和营销队伍、营销渠道的选择和营销网络的建设、广告策略和促销策略、价格策略、市场渗透与开拓计划、市场营销中意外情况的应急对策等。

（8）生产经营计划

生产经营计划主要阐述创业者的新产品的生产制造及经营过程。这一部分非常重要，内容要详细，细节要明确，是以后投资谈判中对投资项目进行估值时的重要依据，也是风险创业者所占股权的一个重要组成部分。这部分要重点围绕企业战略和经营目标，做好生产要素（人、财、物）的合理分配和使用计划。

（9）财务规划

财务分析资料是一个需要花费相当多时间和精力来编写的部分。风险投资者将会期望从你的财务分析部分来判断你的未来经营的财务损益状况，进而从中判断能否确保自己的投资获得预期的理想回报。

（10）风险及投资者退出分析

创业者要对项目实施过程中可能遇到的风险，包括技术风险、市场风险、管理风险、财务风险及其他不可预见的风险提出有效的风险控制和防范手段。同时，要对投资者的资本退出设计好合理路线图。具体包括：股票上市，投资人退出；投资商股权转让，资本安全退出；公司回购股权，资本安全退出；投资商通过公司利润分红，收回投资而退出。

（11）附录

附录是对创业计划的补充说明，证明计划的现实性和可行性。其内容包括媒体关于产品的报道，公司的营业执照、产品样品、图片和说明，专利技术信息，合作者和消费者来信，市场调查等。

1

旧衣的华丽变身之路



林
坤

毕业时间：2014 年 7 月

毕业院校及专业：四川美术学院新媒体艺术系

创业时间：2013 年 7 月

企业名称：第壹集映像服饰生活馆



林坤出生于服装世家，家中从事服饰生产与批发多年。家人多次劝说她就读服装设计专业，不过当时的她对服装设计没有兴趣，而选择了自己喜欢的摄影。

危机中的商机

2008 年最后一季度，突如其来的金融风暴让中国服装行业措手不及，同时也造成了中国服装业的大规模洗牌。金融风暴对广东的服装行业的冲击尤其明显，很多工厂都有尾单和积货。由于市场前景不明朗，客户打样多，落单少，订货量更少，甚至出现取消订单现象。而人民币升值加速、成本压力加大、企业资金严重短缺等种种不景气更是导致市场需求减少，很多工厂和企业都产生了大量的积压货，林坤的家里也不例外。金融危机让很多服装企业支撑不住而倒闭，但这恰恰是林坤创业的开始。

林坤发现对于服装生产企业来说，单凭自己的能力很难消化庞大的库存量。因此，很多企业为了尽早回笼资金，投入下一阶段的生产，会以很低的价格将服装出口到中东、非洲的一些地区，或是国内非主流市场。她看到这些服装企业大多简单地处理库存，同时，她了解到身边很多同学每个季度都要买不同款式的服装，而过季的服饰，更是尘封在柜底。

于是林坤想到如果对这些积压和过季的衣服进行再次加工，会不会有新的商机呢？林坤开始与几位志趣相投的同学在寝室里再次设计自己的服饰。接下来，他们从市场上淘回质地不错、但款式有缺陷的衣服，进行二次设计。原来肥大的裙子改得更加修身、在袖口和领口处拼接上碎布料……