

创业实务教程

创业实务教程

创业实务教程

Venture Practice Tutorial

创业 实务教程

陈文彬 吴恒春

《创业实务教程》适用于普通高等院校、高职院校，
学生创业指导咨询与就业培训机构。

创业实务教程

创业实务教程

创业实务教程



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS

创业 实务教程

Venture
Practice
Tutorial

陈文彬 吴恒春 主编



暨南大学出版社
JINAN UNIVERSITY PRESS
中国·广州

图书在版编目 (CIP) 数据

创业实务教程/陈文彬, 吴恒春主编. —广州: 暨南大学出版社, 2010. 2
ISBN 978 - 7 - 81135 - 454 - 6

I. ①创… II. ①陈…②吴… III. ①企业管理—高等学校—教材 IV. ①F270 - 49

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2010) 第 015487 号

出版发行: 暨南大学出版社

地 址: 中国广州暨南大学

电 话: 总编室 (8620) 85221601

营销部 (8620) 85225284 85228291 85220693 (邮购)

传 真: (8620) 85221583 (办公室) 85223774 (营销部)

邮 编: 510630

网 址: <http://www.jnupress.com> <http://press.jnu.edu.cn>

排 版: 暨南大学出版社照排中心

印 刷: 佛山市浩文彩色印刷有限公司

开 本: 787mm × 1092mm 1/16

印 张: 14

字 数: 357 千

版 次: 2010 年 2 月第 1 版

印 次: 2010 年 2 月第 1 次

印 数: 1—3000 册

定 价: 26.00 元

(暨大版图书如有印装质量问题, 请与出版社总编室联系调换)

序

人类的发展史，就是人类的创业史。“创业是人类所知道的最强大的经济力量。”各国经济、世界经济时好时坏，但人们创业的热情始终高涨，没有停息过。

据统计，2004—2009年，我国高校毕业生人数虽然有不同程度的增加，但大学毕业生参与自主创业的人数比例一直保持在0.3%~0.4%。我国大学毕业生创业率低的一个原因是，目前我国的资本市场相对落后，创业投资处于起步阶段，融资困难，许多创业计划难以付诸实践；另一个原因是我国高校大学生缺乏创业教育，创业文化氛围不浓，创业技能欠缺。

2008年10月30日，国务院办公厅批转了人力资源社会保障部等11个部门联合发布的《关于促进创业带动就业工作的指导意见》，这是贯彻落实党的十七大提出的“实施扩大就业的发展战略，促进以创业带动就业”的重大举措。

当前我国正在进行产业结构调整，包括大学毕业生在内的大量劳动力需要通过创业来解决就业。更为重要的是，目前正处于一个知识创新时代，要建设创新型国家，需要以多种形式来发展创新理念，通过创业、创新教育培养大批创新型人才。

有关新闻披露，在人才市场上国有企业只占一成，私营企业占到五成以上。而大学毕业生除了到私营企业就业以外，更多的是要求他们自主创业。用人单位对人员的品德要求越来越高，而自主创业所需要的知识结构更不是应试教育体制下教育出来的学生所能胜任的。这就有了要单独编一本《创业实务教程》的需求。

这表达了我们对所培养的学生素质的定位，也是一种尝试，我相信这本书将起到我们希望的作用。是为序。

侯德富

2010年1月5日

前言

创新时代呼唤创业教育

就业是民生之本，创业是高质量的就业。胡锦涛总书记在十七大报告中指出：“实施扩大就业的发展战略，促进以创业带动就业。”培育大学生的创业精神是时代潮流，大势所趋。

《关于深化教育改革，全面推进素质教育的决定》强调：“高等教育要重视培养大学生的创新能力、实践能力和创业精神，普遍提高大学生的人文素养和科学素养。”这都是根据当今世界科学技术突飞猛进、知识经济初露端倪、国力竞争日趋激烈及教育在综合国力形成中的重要作用，对造就和培养 21 世纪一代新人提出的新的更高的要求。21 世纪是创新的时代，创新时代呼唤创业教育。

实施创业教育不仅仅是缓解目前毕业生就业压力的权宜之计，更重要的是通过创业教育培养大学生的综合素质水平及适应社会发展的创新意识与能力。而创新型人才的培养离不开创业教育。创业教育是一种全新的教育思想和教育理念，也是一种社会与学校相互参与的新的学习观念。

不论在什么时候、什么环境下，世界各地都有人在考虑创业、努力创业和叹息创业。创业的高风险与创业结果的不确定性，有时连创业者自己都惊叹不已。成功的创业靠的不仅仅是良好的运气和大量的金钱，更需要一个切实可行的计划、较系统的创业知识和一份持续的创新冒险精神。

本书的结构

《创业实务教程》各章节的顺序是围绕创业企业的实际操作过程来组织的。

第一篇（第一、第二章），介绍创业的有关基本认识，主要包括：创业的内涵，创业的类型，创业的一般过程，创业者应具备的知识、能力与素质。

第二篇（第三至第八章），从创业企业的过程来介绍各个创业环节，依次为：创业环境分析、创业机会的寻找与评估、创业模式的确定、创业地点的选择、创业的融资渠道与手段，以及创业计划的制定与实施。

第三篇（第九至第十二章），主要讨论了创业企业的管理，包括创业团队管理、创业营销管理、创业财务管理和创业风险管理。

本书的特征

创业故事导读

每章第一节以创业故事开头以激发学生的创业兴趣，启发学生深入切实的思考。

每章目标

清晰的学习目标使学生更容易掌握创业所需要的基本知识和创业的重要环节。

每章讨论

每章第一节就提出了本章主要内容的讨论主题，以引导学生自主地学习，而不是被动地接收，将学生置于教学过程中的主要角色，教师只是一个组织者、参与讨论的成员和总结者。

案例

每章均提供了短案例，为学生提供分析和讨论的切实素材，增强学生的分析、诊断能力。

实训项目

每章的最后是要求学生实训的项目，意在提高学生的实际创业操作能力。

本书由陈文彬、吴恒春主编，邹建峰、谭少霞、李志贤和李婉参加部分编写，由陈己寰担任主审。

由于国家关于创业的政策和措施不断出台，创业所涉及的领域十分广泛，再加上作者水平有限，书中有不当甚至错误之处，敬请广大读者批评指正。

编 者

二〇一〇年一月

目 录

序 / 1
前言 / 1

第一编 创业基础

第一章 创业概述 / 2

第一节 读创业故事的思考与讨论 / 2
第二节 创业的内涵 / 4
本章实训 / 12

第二章 创业者 / 17

第一节 读创业故事的思考与讨论 / 17
第二节 创业者的素质、能力及社会责任 / 18
本章实训 / 31

第二编 创业过程

第三章 创业环境分析 / 36

第一节 读创业故事的思考与讨论 / 36
第二节 创业环境分析的内容 / 37
第三节 创业环境分析的方法 / 41
第四节 创业信息的收集方法 / 44
本章实训 / 49

第四章 创业机会的寻找与评估 / 50

第一节 读创业故事的思考与讨论 / 50
第二节 创业机会的寻找和发现 / 50
第三节 创业机会的评估与选择 / 64
本章实训 / 68

第五章 创业模式 / 72

第一节 读创业故事的思考与讨论 / 72
第二节 单一业主模式 / 74

- 第三节 合伙经营模式 / 76
- 第四节 公司模式 / 78
- 第五节 其他创业模式 / 79
- 第六节 创业企业设立的一般流程 / 82
- 本章实训 / 87

第六章 创业企业经营地点选择 / 94

- 第一节 读创业故事的思考与讨论 / 94
- 第二节 创业企业经营地点的选择 / 95
- 本章实训 / 100

第七章 创业融资 / 103

- 第一节 读创业故事的思考与讨论 / 103
- 第二节 创业企业融资渠道和方式及选择技术 / 104
- 第三节 创业企业融资方案策划技术 / 111
- 第四节 创业企业融资能力提升技术 / 117
- 本章实训 / 120

第八章 创业计划书制定 / 125

- 第一节 读创业故事的思考与讨论 / 125
- 第二节 编制创业计划书的意义、作用与基本格式 / 126
- 第三节 创业计划书的内容与要点 / 127
- 第四节 创业计划书的完善 / 132
- 本章实训 / 134
- 附：大学生创业计划作品模板 / 135

第三编 创业管理

第九章 创业团队管理 / 139

- 第一节 读创业故事的思考与讨论 / 139
- 第二节 创业团队的组建 / 140
- 第三节 创业团队的培养与维护 / 147
- 本章实训 / 151

第十章 创业企业营销管理 / 154

- 第一节 读创业故事的思考与讨论 / 154
- 第二节 创业企业的目标市场定位 / 155
- 第三节 创业企业市场营销计划与方案的制订 / 159
- 本章实训 / 171

附：市场营销计划方案体会 / 174

第十一章 创业企业财务管理与税收筹划 / 177

第一节 读创业故事的思考与讨论 / 177

第二节 创业企业财务管理 / 179

第三节 创业企业的税收筹划技术 / 189

本章实训 / 194

第十二章 创业风险管理 / 197

第一节 读创业故事的思考与讨论 / 197

第二节 创业风险的类型与识别 / 199

第三节 创业各阶段风险与防范 / 203

本章实训 / 210

附：东来顺创业史 / 213

参考文献 / 216

● 第一编

创业基础

第一章 创业概述

第一节 读创业故事的思考与讨论

〔创业故事导读〕

一个阳光灿烂的下午，在上海浦东商城路的一栋高楼里，刘永好坐在自己宽大的办公室里，带着谦和的笑容，眼里透着温暖的光芒，平静而睿智地跟记者畅谈自己的工作和生活。这位曾被福布斯杂志评为年度中国内地富豪排行榜的中国首富，还是那身似乎不变的打扮：宽松的浅色纯棉休闲裤，格子衬衣，外套休闲西装。刘永好是中国传统版本中不折不扣的创业英雄。围绕创业这个话题，记者和刘永好交流他的创业经历。32岁那年，刘永好还在读书，春节快到了，家里只有两元多钱，可四岁的儿子说：爸爸妈妈，我们要吃肉。刘永好夫妇觉得对不起孩子，就用这两元钱到市场上买了一只鹅，因为鹅比较便宜。但后来这只鹅丢了，儿子还吵着要吃肉。刘永好想，能不能凭自己的能力创造一点财富，让全家好好过个年呢？于是，他用了十天时间去搞无线电修理，结果挣了三千多元，总算能过个年，还解决了自己下学期的费用。有人曾当面拿出一张他品尝猪饮料的照片问他为什么，刘永好说，这是一种职业习惯，既然我们要对产品负责，就要了解产品，所以有了新原料，我都要亲自尝一尝。和那些动辄拿着洋洋洒洒创业计划书的人不同，这位从四川中小县城走出来的中国首富喜欢从小事做起。刚创业时，他四点钟就起床，打扫卫生，蹲在地上观察小鸡，做记录。常常一蹲就是两个小时，待在棚子前一动也不动。他说，自己特别喜欢通过一件小事来观察一个人。因为他认为，只有那些从小事做起，不断通过实践锻炼能力者才有可能成功。刘永好开始对无线电感兴趣时还是个初中生，后来下乡，就自学无线电维修。当时，他的无线电维修做得很好、很认真，这对他后来经商很有帮助。因为修理无线电需要逻辑判断，不断找出机器的毛病，然后改正它，这一点与办企业相似。此外，创业者要有一个良好的心态，遇到挫折也不轻易退却。他认为，那些不敢打破坛坛罐罐留恋于既定生活轨道的人，不要去创业。刘永好说，今天的创业者要有远大的理想和抱负，并学会把远大的目标分解简化成具体的一件件事情。因为一个困难一个困难地去克服，比一下子面对一大堆困难要好得多。在创业准备还不充分的时候，可以先把创业冲动埋在心中，积累能量，等待机会，因为未来的不确定性能不断给你提供新的机会。刘永好拿自己举例：“刚开始，其实我们并不想养鹤鹑，我们准备创办电子工厂，结果失败了，因为当时不能注册。后来我们一直把创业冲动埋在心里。1982年，政府号召农村发展专业户，我们四兄弟觉得机会来了。所以，大学毕业后，我们都放弃了公职跑到农村去创业。当时，大家很瞧不起农村，但是我们想越是人们不注意、瞧不

起的地方就越有机会。”他说，当初创业最大的困难是社会不理解，政策的不确定性导致风险很大，但社会留给创业者的竞争空间也很大，一旦创业，那些有学识有眼光的人就很容易成功。现在成功的几率很小，即使最优秀的人才，成功的可能性也只有1%。而失败后成功的可能性却是很大的。对于今天的创业者，拥有第一桶金是非常令人羡慕的。因为这意味着创业有一个良好的开端，而一个良好的开端就等于成功了一半。现在拥有一百多家企业的刘永好在开始创业时，并没有第一桶金。他说，当时，为了办企业，我们四兄弟卖掉了手表、自行车和自己装的电视机，凑了1 000元，然后在发展中不断流动起来。我们花了一年时间，把1 000元变成了3 000元。又花了一年时间，把3 000元变成了10 000元。到了第七年，1 000元已经变成了10 000 000元。那是1989年，回忆起往事，刘永好感慨万千：“记得刚开始，1 000元变成了500元，但我们并不是很着急，反而认为这500元的损失值得，因为我们的知识和能力增长了。”他有个笔记本，是创业时的原始记录。里面记录了创业时的每笔收益，几乎都是几角钱，最多的也只有几元钱。他认为，对于一个创业者而言，这样的原始资本积累是很重要的。如果第一桶金来得太容易，反而容易失败。因为来得太容易，就不会认真地用好每一分钱。每个人都想花费少一点，而得到多一点，这是一种大众世俗文化。但是在东方希望集团，刘永好一直是这种文化的最大抗争者。他说，我们非常尊重这种文化的存在，正因为有了这种文化，企业的发展才有了原动力。但有一点必须引起警惕，创业者办企业时，一定要超越这种文化，不要老想着去赚钱，而应考虑如何去满足客户的需求。追求盈利，是每一个创业者必须考虑的问题，但对于第一个创业者来说赚钱并不是一相情愿的事情，能不能赚钱不取决于你自己，而是客户。你给客户提供了超值的服务，提供了价值，你就能赚到钱。他说，东方希望集团之所以能赚钱，是因为我们帮助千千万万的农民赚到了钱，所以我们才能赚钱，我们一直在企业内部树立这样的文化，一定要把自己赚钱建立在别人能赚钱的基础上，这也是东方希望集团从川中一个小城慢慢走到全国，走向世界的一个基石。中央电视台2006年度十大经济人物颁奖典礼上，对刘永好的一句评价给人们留下了深刻的印象：“他对财富的更新认识，让我们看到了积极的财富观念和财富本身价值相等。”刘永好的资产达数亿元，外界想象他应该过着很奢华的生活，但在他身上看不到一点奢华的影子。他甚至烟酒不沾，喝的也主要是白开水。他对记者说，创业时，我们用自己的劳动换取财富让自己的生活好一点，但是企业一旦做大，你就会去思考赚钱做什么。如果是为了享受，企业就做不下去，因为做企业并不是享受。这个时候，必须提升自己对财富的认识，想清楚赚钱究竟是为了什么。如果这个问题没有考虑清楚，你就会很困惑。在我赚到一千万之前，我是为自己；当我赚到一千万以后，我就是为社会。这一点，我也是逐步认识到的。其实一个人花不了多少钱。有人说，要把钱传给后人，可中国的老祖宗说过，富不过三代。留给后人的钱多了，他们会不思进取，财富也不会持久。因此，儿子刚过七岁生日，刘永好就把他送往美国，让他独自在一个完全陌生的环境中磨砺自己。现在儿子已经从美国学成归来，在公司帮助父亲打理事务。对钱财，刘永好有非常理性的认识：“这是社会的财富，不过由我支配而已，任何人都没有权力浪费。我骨架大，衣服不好买，上次去家乐福，看到有一种纯棉衬衫很适合我，我就一下子买了十件，花了四千多元。后来福布斯杂志来给我拍照片，当时我就穿着这种衬衫。也许有人会认为我是在省钱，其实不是。我对生活的认识很简单，舒服就行，而无所谓什么档次、名牌。还有一个重要的原因，就是简单的生活能帮助我节省时间。”一次到北京出差住在酒店，刘永好夫妇来到一楼餐厅准备吃早餐，一看价目表上写着每位88元，他们退了出来，最后在街上买了几个四角钱一个的油饼。刘永好给记者讲了自己的一个

小故事，有一次，他临时决定去北京，司机把他送到机场，买票时，售票员看了半天，问他是不是东方希望集团的刘永好。他点头说是。于是她说，买头等舱吧。他说，普通舱。当时售票员就嘀咕，普通舱，普普通通，哪有什么传奇色彩。讲完，刘永好哈哈大笑。其实他是一个非常普通的人，他愿意过一种普通人的生活。东方希望集团从四川迁出以后，其总部一直不显山露水地藏在了商城路一栋不怎么有名的大厦里面，与浦东的高级写字楼相比，这里的设施显得有些简陋。给记者印象最深的是，他的办公室里到处都是书。刘永好说，我现在花时间最多的事情就是学习。现在的东方希望集团拥有一百多家企业，刘永好本人还是民生银行最大的股东之一。可记者发现，尽管拥有这么多企业，但他并不像人们想象的那样，整天忙得团团转。在记者采访的时间内，甚至没有一个电话打进来。他解释道：企业做大了，必须改变凡事亲历亲为的观念，一定要让职业经理人来做，强调分工合作。我原来一人管十几家企业，整天忙得不得了，后来明白了，是权力太集中，所以痛下决心，大胆放权。放权之后干什么？我现在每天有七八个小时的时间在学习。因为对中国企业家而言，企业变得越来越没有国别。面临的竞争是全球的竞争，不学习马上就会被淘汰。刘永好加重语气说道，要学习，不断学习。这是每一个创业者都必须终生坚持的习惯。

思考与讨论

1. 什么是创业？创业的要素有哪些？
2. 简述创业的过程。
3. 怎样处理创业与守业的关系？
4. 请同学们相互交流各自的财富观。

第二节 创业的内涵

一、创业的含义

武汉市市长阮成发在解读政府工作报告中有关观点时指出，大力推进全民创业，就是要制定实施全民创业行动方案，实行更加有效的扶持政策，引导和支持百姓创家业，能人创企业，干部创事业，进一步激发全社会的创业活力，在全市形成竞相创业的生动局面。据此理解，对于公务人员来说，显然主要是创事业，是兢兢业业地把担负的公职履行好，而不是去兼职、经商、开店铺等。而各阶层的民众，则可以结合各自的实际，找准切入点，发展自己的家业、企业和事业。开工厂、办公司是创业，开个小店、摆个小摊也是创业，养猪养鸭或进城擦鞋等亦是创业。总之，这里的“业”指百业，只要合法经营，能劳而有获，能为社会增添财富，就属于可创之业。

“赢在中国”108 将方波在接受雅虎采访时说，创业这个东西是很广义的，实际上就是创立自己的一份事业，这种事业可以是自己独自创立的，也可以是一个团队共同创造的。他还说，其实创业的含义应该更广一些，不一定自己成立公司才是创业。创业既要有个人价值又要有社会价值，无论你是否在给别人打工还是自己创业，最重要的是心中要有社会责任感，这

样才能把事情做好。

对“创业”一词，新华词典解释为开创事业。这相当于没有解释，因为创与开在这里属同义词。辞源解“创”为“始造”，那么创业就是始造一种事业。但创业与创造不同，与创新更不同。无论是创造还是创新，都有一种理论或技术“出新”的意思在内，而创业不过是开创一种属于自己的事业而已。也就是说，创业是个人或创业者事业的初设，对于社会而言既不是填补空白，更不是革故鼎新之举。如果一条街上已经有一百家餐厅，你再开设一家，对于这条街而言不过是增加了一家餐厅，而对于个人而言仍然是创业。这就是创业与创造和创新的明显不同之处。

以上是从广义的角度去理解创业的含义。

对本书而言，主要是从狭义的角度去阐明创业，即创业是创业者通过发现和识别商业机会，组织各种资源，提供产品和服务以创造价值的过程。在这一定义中，包含以下几个要素：创业者、商业机会、组织、资源。

1. 创业者

创业者是置身于创业过程核心的个人或者团体，是创业的主体。创业者通常独自创业，但是在许多情形下创业团队是十分重要的。团队成员扮演不同的角色并承担相应的责任。创业者承担个人钱财和声誉上的风险，在创业过程中起着关键的推动和领导作用，包括：商业机会的识别，企业组织的创立、融资，产品创新，资源获取和有效配置及运用，市场开拓等。

创业的成功与失败，在很大程度上取决于创业者和创业团队的素质与经验。创业者和创业团队在创业中的作用比创意、机会、资源更加重要，因为创意能否转化为机会，机会能否实现其价值和资源能否得到有效利用，都取决于创业者和创业团队的素质和经验。

被誉为“全球风险投资之父”的美国风险投资家多里特有一句名言：我更喜欢拥有二流创意的一流创业者和团队，而不是拥有一流创意的二流创业者和团队。这个观念如今已成为风险投资界的一个投资原则。实际上，风险投资家在选择投资项目时，首先评价的要素就是创业者和创业团队，其次才是技术先进性、产品独特性，以及市场潜力和盈利前景等。

2. 商业机会

商业机会是由当前服务于市场的企业留下的市场缺口，它意味着顾客能得到比当前更好的产品和服务。商业机会就是创业机会，而利用这种商机，是创业者进行创业的主要驱动力。利用商业机会并将其转化为价值的过程就是创业的过程。创业者往往从发现和识别商业机会开始创业，努力以推陈出新的方式来做重要的事情，并且做得更好。这种改进的做事方式是创业者对市场的创新，如果市场认同这种改进，并且创业者可以有效地提供这种创新而且盈利，那么就可以创造价值。

机会具有可利用性、永恒性和适时性三个特点。机会的可利用性指机会对于创业者具有的价值。创业者可以利用它为他人和自己谋取福利，体现为购买者和最终使用者利用可以增加价值的产品和服务，以及赚取利润。机会的永恒性指机会永远存在，关键在于能否发现和识别。变化的环境、经济转型、市场机制不完善、信息不对称、市场空白等，都孕育着无限的商机。机会的适时性指一个机会转瞬即逝，如果不及时抓住，就可能永远错过。因此，及时发现、识别并抓住有价值的创业机会，是成功创业的第一步。

3. 组织

组织是协调创业活动的系统，是创业的载体。创业活动是在组织中进行的，离开了组织，创业活动就无法协调，创业的资源就无法整合，创业者的领导作用就无从谈起。

创业组织的显著特征是创业者强有力的领导，以及缺乏正式的结构和制度。在许多方面他们还不成熟，但这并不会成为成长的障碍，他们接受新事物快，并能迅速地对变化作出反应，在此过程中他们得以发展壮大并走向成熟。

人们现在从更广义的观点来看待创业型组织，即它是以创业者为核心而形成的关系网络，不仅包括正式创新企业内的人，还包括这个企业外的人或者组织，包括顾客、供应商和投资者。这种扩展的组织概念有利于决定如何创建组织、如何确定和保持竞争地位。

4. 资源

资源是组织中的各种投入，包括人、财、物。资源不仅包括有形资产，还包括无形资产，如品牌、专利、企业声誉等。所有这些资源都属于投资，创业者的关键职能之一就是吸引这些投资，将其转化为市场需要的产品和服务，实现商业机会的价值。

创业者需要组织企业内外的资源，包括资源的确定、筹集和配置。创业者创立的资源是一个投入产出的系统，即投入资源与产出产品和服务，创业的过程就是不断投入资源以连续提供产品和服务的过程，能否以最小的投入获得最大的产出，使企业具有竞争力并盈利，是衡量创新、记录活动成效的标准之一。

在创业初期，创业者拥有的资源有限，因而寻求的是控制资源而不是拥有资源，他们愿意租借资源，如发现和适当利用外部资源，如律师、注册会计师、银行家、管理咨询专家、外部董事及其他专家，而不是自己拥有这些资源。利用外部资源可以节省成本，加快企业的成长速度和提高企业的成功率，这是创业者最容易忽视的挑战之一。一些创业者倾向拥有所有资源，这不仅提高了创业的难度和成本，而且降低成功的概率。因为当一切就绪时，可能就错过了最好的创业时机。

综上所述，创业是创业者、商业机会、组织和资源相互作用，互相匹配，以创造价值的动态过程。创造价值是创业的目的，创业者创业的个人动机尽管不一致，但是成功的创业者主要是为了创造价值，将商业机会转化为社会需要的产品和服务。

二、创业的类型

在这个世界上，流传着很多创业故事，创业者有着各种各样的创业起因，从事着不同的行业。了解创业的类型可以让初创创业者借鉴现成的成功经验或吸取失败的教训，选择最适合自己的创业方式和模式。

（一）根据创业的创新程度可将创业分为四种类型

1. 复制型创业

复制原有公司的经营模式，创新的成分很低。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的比率虽然很高，但由于这种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作为学习的对象。

2. 模仿型创业

这种类型的创业，虽然也无法给市场带来新的价值，创新的成分也很低，但它与复制型创业的不同之处在于，对于创业者而言创业过程具有很大的冒险成分。例如，某一纺织公司的经理辞掉工作，开设一家当今流行的网络咖啡店。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，掌握准确的市场进入时机，还是有很大机会可以获得成功的。

3. 安定型创业

这种类型的创业，虽然为市场创造了新的价值，但对于创业者而言，本身并没有太大的改变，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种新产品后，继续开发另一种新产品。

4. 冒险型创业

这种类型的创业，会给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，但成功后所得的报酬也很惊人。这种类型的创业如果想要获得成功，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有很好的搭配。

（二）按照创业者的创业动机可将创业分为三种类型

1. 主动式创业

这种类型的创业者喜欢创业，也适合创业，他们有强烈的创业激情和冲动，甚至把创业作为一种生活方式，结果如何反而不重要。他们清楚地意识到自己的长处，也知道自己的人生目标是什么，因此他们毫不犹豫地去做。这种人是创业者中的极品，成功的可能性最大，很多人可以把事业做得很大。当然，这种人可能不会很多，那么退而求其次，有些人可以没有多少文化、多少经验，可以暂时不知道自己的目标和自己的长处，可以没有创业的初始资源，但是他们有激情、有勇气、有胆识、敢实践、能吃苦，再加上一点创业的理性，他们同样能成功。

2. 被动式创业或者就业型创业

这种类型的创业者并没有创业的欲望，创业是迫不得已的选择。这些人或许是因为下岗了找不到工作，或者是因为家里的经济负担太重，希望选择自己创业，杀开一条血路，总之，原因各种各样。对他们而言，创业是一个痛苦无奈的选择。他们一般从小项目开始起步。因为别无选择，只好努力去做，有些人虽然没有知识和经验，但他们能吃苦，于是他们中的很多人也成功了。很多人甚至会发现，创业原来就这么简单，别人能做的事情他们也能做，只要敢于实践。或许我们每个人都有经商的潜质，我们缺少的是发现和挖掘。

3. 温饱型创业

这种类型的创业者开始并没有大的创业欲望和理想，只是做着小本生意。他们把自己做小本生意当作一种职业。在他们眼里，他们的职业和普通的上班族并没有什么不同，都是为了混口饭吃。现在的个体工商户，可能大多属于这一类型。但是因为他们是自己做生意，他们比上班族有更多的发展机遇，也有更多的发展可能性。于是，他们中的一部分人，从小本生意起步，或者通过自己的努力不断积累资本和经验，或是因为机遇，事业逐渐发展壮大。

（三）依据创业的基础或起点不同可将创业分为创建新企业和企业内部创业

1. 创建新企业

创建新企业是指创业者个人或团队从无到有地创建全新的企业组织。如创办一家新公司，开一家小商店，或者合伙办一家工厂等。

2. 企业内部创业

企业内部创业是由一些有创业意向的企业员工发起，在企业的支持下承担企业内部某些业务内容或工作项目，进行创业并与企业分享成果的创业模式。在现有企业中，改进生产技术、开发新的产品、增加产品功能、开拓新的市场等均为企业内部创业。

三、创业的一般过程

我们从创业的含义、创业要素，以及诸如刘永好兄弟创业的实例，可以看出：①创业是一个过程，而不是一个事件；②追求机会是创业的核心要素；③创业过程由机会发现、机会评价、机会开发及创业结果组成；④在创业过程中，创业者是核心要素；⑤创业过程受社会或环境因素的影响；⑥创业可以在新建的企业中发生，也可以在已创建的企业中发生。

可以将创业过程作如下分析：

1. 创业者创业思想的形成和动机的产生

一个人能否成为创业者，除极少数的个别现象外，通常受三方面因素的影响：第一，个人成长过程中所形成的个人特质，这与个人所生活的环境有关。如潮州人多数不愿意为他人打工，即使是开一间小店，也要自己做老板。又如温州人有强烈的创业愿望。第二，创业者承受风险意识的强弱。这不仅仅与一个人的现有财力有关，而且要求创业者具有冒险精神。有些人有创业的动机和条件，但不愿承担太多风险，于是，他们会放弃许多创业机会。对他们而言，创业的机会成本太大，不愿意放弃既得利益，因此，他们不会成为创业者。第三，创业机会的多少。从现实来说，创业机会不是人人均等的，而创业机会的增多却会形成巨大的利益驱动，促使更多的人创业。

2. 创业机会的识别

一个创意的形成就意味着创业机会识别的开始。Vesper (1989) 区分了创意的两种来源：一种是意外发现的，一种是经过深思熟虑才发现的。他观察到大多数的创意是意外发现的。多数创意是从职业中产生的，但也可能是从业余爱好、社交或步行观察中发现的。有些学者关注于创意的特定来源。值得一提的是，不少研究者把社会关系网络视为创意的一种来源 (Birley, 1985; Aldrich 和 Zimmer, 1986; Christensen 和 Peterson, 1990; Hills, Lumpkin 和 Singh, 1997)。研究发现创业者会利用他们的社会关系网络来获得创意，并收集信息以识别创业机会 (De Koning, 1999)。Teach 等人 (1989) 揭示了与机会识别过程相关的 8 个要素：①正式计划；②正式评价；③市场与技术驱动；④细致调查；⑤意外发现；⑥先前职业；⑦创新与改进；⑧信息调查。

3. 资源的利用与整合

Bhave (1994) 把企业创建过程中机会识别的过程称为机会阶段。在内部和外部因素的刺激下，最初的想法被“过滤”或“提炼”成机会，用他的话说，即商业概念。在这一阶段，创业者将整合知识、经验、技能和其他市场所需的资源。

4. 创业机会的开发

创业机会可以通过创立新的企业来开发，也可以在现存企业内开发。通常，我们更倾向于创立新的企业。通过一个具体的企业组织来推动商业概念转换成可销售的产品或服务。在这个阶段，创业者拥有的不再是一个商业概念，而是一种现实产品或服务。

5. 新创企业的发展与壮大

通过创业者及创业团队的一系列努力，将企业带向新的高度。