

高等院校公共基础课规划教材



杜永红

梁林蒙◎主 编

杨彩霞

边 伟

王 君

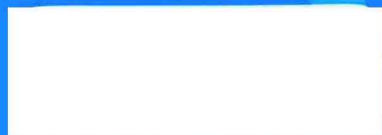
罗正荣◎副主编

大学生创新 创业教育

基于互联网+视角



本书提供配套电子课件、习题答案、实例源文件和其他教学资源



清华大学出版社

高等院校公共基础课规划教材

大学生创新创业教育

基于互联网+视角

杜永红 梁林蒙 主 编

杨彩霞 王 君

边 伟 罗正荣 副主编

清华大学出版社

北 京

内 容 简 介

本书系统地介绍了基于互联网+视角下的大学生创新创业教育相关理论知识与实战技能,教学内容和教学手段与方法经过了长期实践检验,能够很容易被人文经管类、工学类专业学生及广大入门创业者所理解与掌握。理论知识体系清晰合理、难易程度适中,逻辑结构严密。实践知识体系内容完善,提供丰富案例与技术层面的实操指导,每个独立章节之间既有独立性又有关联性,通过创业相关基础理论、创业技能训练指导、创业案例分析,达到创新创业学习的目的。每一章节都包含案例导入、理论知识点传授,再配合思考题与实践题,此外在创业技术应用篇有编者的视频教程,可有效地帮助大学生和有创业意向的读者提升创新创业能力。

本书对应的电子课件、习题答案、实例源文件、彩色图样、教学视频可访问课程资源网站 <http://video.xijingpk.com/enterprise/> 进行下载。

本书封面贴有清华大学出版社防伪标签,无标签者不得销售。

版权所有,侵权必究。侵权举报电话:010-62782989 13701121933

图书在版编目(CIP)数据

大学生创新创业教育:基于互联网+视角/杜永红,梁林蒙 主编. —北京:清华大学出版社,2016
(高等院校公共基础课规划教材)

ISBN 978-7-302-44405-3

I. ①大… II. ①杜… ②梁… III. ①大学生—职业选择—高等学校—教材 IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2016)第 165257 号

责任编辑:胡辰浩 高晓晴

封面设计:周晓亮

版式设计:思创景点

责任校对:曹 阳

责任印制:刘海龙

出版发行:清华大学出版社

网 址: <http://www.tup.com.cn>, <http://www.wqbook.com>

地 址:北京清华大学学研大厦 A 座 邮 编:100084

社总机:010-62770175 邮 购:010-62786544

投稿与读者服务:010-62776969, c-service@tup.tsinghua.edu.cn

质 量 反 馈:010-62772015, zhiliang@tup.tsinghua.edu.cn

课 件 下 载: <http://www.tup.com.cn>, 010-62794504

印 装 者:三河市中晟雅豪印务有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm 印 张:15.25 字 数:376 千字

版 次:2016 年 8 月第 1 版 印 次:2016 年 8 月第 1 次印刷

印 数:1~2500

定 价:35.00 元

目 录

第1篇 创业基础知识

第1章 创业概述	2
1.1 初识创业	2
1.1.1 创业的含义	2
1.1.2 创业专家释义	3
1.1.3 创业者类型分析	3
1.1.4 创业的常见模式	4
1.1.5 创业的常见发展阶段	5
1.1.6 创业的注意事项	5
1.1.7 创业的思维误区	7
1.2 大学生创业	9
1.2.1 大学生创业优劣势分析	9
1.2.2 大学生创业面临的问题	10
1.2.3 大学生创业的几种模式	11
1.2.4 国家鼓励大学生创业的政策	12
第2章 创业十问	14
2.1 创业前期的自我测评	14
2.1.1 你的创业动机是什么	14
2.1.2 你是否适合创业	18
2.1.3 创业者应该具备哪些素质	20
2.1.4 创业者的必备技能有哪些	22
2.2 创业过程的疑惑问题	23
2.2.1 什么是创业者的无形资本	23
2.2.2 如何选择正确的创业方向	25

2.2.3 创业的基本流程是什么	26
2.2.4 如何组建优秀的创业团队	28
2.2.5 如何打造商业模式	29
2.2.6 创业初期如何融资	33

第2篇 创业营销推广

第3章 社会化网络营销	36
3.1 搜索引擎优化 SEO	36
3.1.1 搜索引擎运行机制	37
3.1.2 搜索引擎优化简介	37
3.1.3 搜索引擎优化相关专业术语	38
3.1.4 站点排名影响因素分析	39
3.1.5 搜索引擎不优化的网站特征	39
3.1.6 搜索引擎优化步骤	40
3.1.7 搜索引擎优化案例	41
3.2 微博营销	42
3.2.1 微博营销简介	43
3.2.2 微博营销流程	44
3.2.3 微博营销技巧	49
3.2.4 微博营销案例	51
3.3 微信公众平台	53
3.3.1 微信公众平台使用	53
3.3.2 微信公众平台开发接口简介	57
3.3.3 微信公众平台功能开发	57
3.4 移动互联网 APP	59
3.4.1 APP 营销	59

3.4.2	AppCan 应用开发	60
3.4.3	简网 APP 工场	64
3.5	互联网广告盈利模式	66
3.5.1	互联网广告盈利模式	66
3.5.2	CPS 网盟模式	67
3.5.3	阿里妈妈与返利网	68
第 4 章	视觉营销与平面设计	71
4.1	互联网+时代的视觉营销	71
4.1.1	视觉营销	71
4.1.2	互联网视觉营销案例	73
4.1.3	互联网视觉营销策略	77
4.2	基于 Photoshop 的平面设计	78
4.2.1	Photoshop CC 简介	78
4.2.2	Photoshop CC 工作界面及功能组成	79
4.2.3	Photoshop PSD 模板实例	81
4.3	基于 After Effects 的视频特效	84
4.3.1	After Effects CC 工作界面及常用面板	84
4.3.2	After Effects 基于模板的二次修改	88
4.3.3	After Effects 影视输出	91

第 3 篇 创业技术应用

第 5 章	创业与技术	96
5.1	创业与技术之间的关系	96
5.1.1	技术的意义与价值	96
5.1.2	我想创业, 但不懂技术怎么办	97
5.1.3	我想创业, 但只懂技术怎么办	98

5.2	项目负责人应掌握的技术常识	99
5.2.1	项目负责人忌不懂技术	99
5.2.2	项目负责人懂技术的优势与劣势	99

第 6 章 互联网+时代创业技术 101

6.1	网站建设流程分析	101
6.1.1	网站规划	102
6.1.2	网页设计原则	103
6.1.3	网站程序	104
6.1.4	网站测试	108
6.1.5	域名申请	113
6.1.6	Web 服务器的选择	116
6.1.7	域名解析与 DNS	120
6.1.8	网站上传与发布	127
6.1.9	网站维护和更新	129
6.1.10	网站推广	129
6.2	网站建设辅助工具	130
6.2.1	浏览器: Firefox	130
6.2.2	代码编辑器: Notepad++	135
6.2.3	浏览器兼容性测试: IETester	138

第 7 章 网站建设: ECShop

	搭建网上商城	141
7.1	ECShop 网店商城系统概述	141
7.1.1	为什么选择基于 ECShop 搭建商城网站	141
7.1.2	ECShop 网店与淘宝开店的区别	142
7.2	ECShop 源码安装	144
7.3	ECShop 后台管理	147

7.4 ECShop 基于模板的网站 开发实例	152
7.4.1 ESChop 网站模板的 使用	152
7.4.2 ECShop 网站模板设置	155
第 8 章 网站建设: Discuz!	
搭建社区论坛	167
8.1 Discuz! 社区论坛软件 系统概述	167
8.1.1 Discuz! 产品概述	167
8.1.2 Discuz! 产品特色	168
8.2 Discuz! 源码安装	168
8.3 Discuz! 后台管理	174
8.4 Discuz! 基于模板的网站 开发实例	176
8.4.1 Discuz! 网站模板的 使用	177
8.4.2 Discuz! 网站模板 设置	182
8.4.3 Discuz! 插件	185
第 4 篇 创业案例分析	
第 9 章 网络创业项目策划运营	190
9.1 创业项目选择及实施	190
9.1.1 创业项目选择	190
9.1.2 影响大学生网络创业 项目选择的相关因素	193
9.1.3 创业项目实施	194
9.1.4 项目计划书 + 演示 文档	196
9.2 创业与竞赛	200
9.2.1 全国大学生创新创业 训练计划	201
9.2.2 全国大学生电子商务创新 创意及创业挑战赛	204
9.2.3 全国大学生网络商务 创新应用大赛	208
第 10 章 大学生校园创新创业 案例分析	214
10.1 基于文化产业的创业 训练——陕西皮影文化 宣传推广方案	214
10.1.1 项目简介	215
10.1.2 项目特色	220
10.1.3 项目点评	220
10.2 创业实践——优科网络 校园工作室	220
10.2.1 项目简介	221
10.2.2 项目特色	224
10.2.3 项目点评	225
10.3 生鲜电子商务—— 鲜优网	225
10.3.1 项目简介	226
10.3.2 项目特色	231
10.3.3 项目点评	232
参考文献	233



第 1 篇

创业基础知识

本篇包含两章内容，分别为“创业概述”和“创业十问”。通过介绍创业的基本概念，及自问测评的形式，考察创业者自身对创业的认识和了解。通过这一篇的学习，读者可以掌握创业的基础理论、创业的基本流程，以及商业策划书的撰写。

第 1 章

创业概述



学习背景

随着信息化时代的不断发展，电子商务作为一种时代趋势，就像一场龙卷风席卷世界。在为人们带来快捷与便利的同时，也让商圈爆发了一场时代进步的革命。据统计，2014 年电商交易额达 13 亿元，同比增长 25%；2015 年交易额大幅增长，交易量飙升！电子商务是信息化时代发展的大趋势，淘宝“双十一”，京东 6.18，每一次的网购庆典，都是一场新的消费数据更新，而商家们也为此赚得钵满盆满！互联网的迅速发展，极大地降低了创业的门槛，也掀起了一股新的创业浪潮，而大学生正是这股浪潮中的佼佼者。



学习目的

1. 了解创业的基本概念。
2. 明确创业的目的和意义。
3. 了解创业对大学生能力的要求。
4. 了解大学生创业失败的常见原因。

1.1 初识创业

1.1.1 创业的含义

创业是指创立基业或创办事业，也就是自主地开拓和创造业绩与成就，是愿意吃苦、有创新精神的人，通过整合资源、捕捉商机，并且把商机转化为盈利模式的过程。创业有广义和狭义之分：狭义的创业是指创业者的生产经营活动，主要是开创个体和家庭的小业；广义的创业是指创业者的各项创业实践活动，其功能指向是成就国家、集体和群众的大业。

1.1.2 创业专家释义

杰弗里·提蒙斯(Jeffrey A. Timmons)所著的创业教育领域的经典教科书《创业创造》(New Venture Creation)给创业赋予了这样的定义:创业是一种思考、推理,并结合运气的行为方式,它为运气带来的机会所驱动,需要在方法上全盘考虑并拥有和谐的领导能力。

科尔(Cole)把创业定义为:发起、维持和发展以利润为导向的、企业的、有目的性的行为。

史蒂文森(Stevenson)、罗伯茨(Roberts)和古鲁斯贝克(Grousbeck)提出:创业是一个人——不管是独立的还是在一个组织内部——依靠运气追踪和捕捉机会的过程,这一过程与当时控制的资源无关。

1.1.3 创业者类型分析

《科学投资》杂志曾经对国内上千例创业者的案例进行分析,发现国内创业者基本可以分成如下几种类型。

1. 生存型创业者

生存型创业者大多为下岗工人、失去土地或因为种种原因不愿困守乡村的农民,以及刚刚毕业找不到工作的大学生,这是中国数量最大的一个创业群体,占中国创业者总数的90%。这些创业者的主要目的是谋生、混口饭吃。一般创业的范围局限于商业贸易,少量从事实业,大多数是规模较小的加工业。

2. 变现型创业者

变现型的创业者一般分为两种:一种是过去在党、政、军、行政、事业单位中拥有一定权力;另一种是在国企、民营企业担任经理等重要岗位,并且任职期间聚拢了大量的社会资源及人脉资源,在遇到机会,或时机适当的情况下,下海开办公司或企业。在20世纪80年代末至90年代中期,第一种类型的创业者较多;现在则以第二种类型的创业者为主,不过,受到地方政府的鼓励,如一些地方政府出台鼓励公务员带薪下海、允许政府官员创业失败之后重新回到原工作岗位的政策,第一种类型的创业者也占据了一定比重。

3. 主动型创业者

主动型创业者可细分为两种:一种是盲动型创业者;一种是冷静型创业者。前一种创业者大多极为自信,做事冲动。有人说,这种类型的创业者,同时大多是博彩爱好者,喜欢买彩票、希望以小博大,而且不太喜欢检讨成功概率。这样的创业者较容易失败,但如果能够成功,往往就是一番大事业。冷静型创业者是创业者中的精华,其特点是谋定而后动,不打无准备之仗,或是掌握资源,或是拥有技术,一旦行动,成功的概率通常都会很高。

1.1.4 创业的常见模式

创业是复杂而灵活的,创业者必备的基本素质就是把握创业的机遇,既能承担风险,又要具有创造性。创业是自身价值的实现,同时又需要投入必要的时间和精力,那么在当今的环境之中,都有哪些常见的创业模式呢?

1. 网络创业

有效利用网络资源,网络创业主要有两种形式:网上开店,即在淘宝网等商城注册成立网络商店;网上加盟,以某个电子商务网站门店的形式经营,利用母体网站的货源和销售渠道。

2. 兼职创业

兼职创业即在工作之余再创业,如教师、培训师可选择作为兼职培训顾问;业务员可兼职代理销售其他产品;设计师可自己开设工作室;编辑、撰稿人可以向媒体、创作方面发展;会计、财务顾问可代理作账、理财;翻译可兼职口译、笔译;律师可兼职法律顾问和事务所;策划师可兼职广告、品牌、营销、公关等咨询工作;当然,还可以选择特许经营加盟、顾客奖励计划等。

3. 团队创业

团队创业是指具有互补性或者有共同兴趣的成员组成团队进行创业。事实证明,如今社会发展飞速,创业环境也在不断变化,在这种情况下团队创业成功的几率要远高于个人独自创业。一个由研发、技术、市场融资等各方面组成,优势互补的创业团队,是创业成功的法宝,对于高科技创业企业来说更是如此。

4. 大赛创业

大赛创业即利用各种商业创业大赛,获得资金提供平台,如雅虎(Yahoo)、网景(Netscape)等企业都是从商业竞赛中脱颖而出的,因此大赛创业也被形象地称为“创业孵化器”。如清华大学王科、邱虹云等组建的视美乐;上海交通大学罗水权、王虎等创建的上海捷鹏等。表 1.1 列示了一些国内具有一定规模的、常见的创业大赛。

表 1.1 国内常见的创业大赛

序 号	名 称	主 办 方
1	“挑战杯”全国大学生系列科技学术竞赛	团中央、教育部等部委及省级政府
2	中国“互联网+”大学生创新创业大赛	教育部
3	全国大学生电子商务三创挑战杯	教育部高等学校电商专业教学指导委员会
4	全国大学生网络商务创新应用大赛	中国互联网协会
5	中国创新创业大赛	科技部、教育部、财政部

5. 概念创业

概念创业即凭借创意、点子、想法进行创业。当然，这些创业概念必须标新立异，至少在打算进入的行业或领域中是一个创新，只有这样，才能抢占市场先机、吸引风险投资商的眼球。同时很重要的一点，这些超常规的想法还必须具有可操作性。

6. 内部创业

内部创业是指在企业的支持下，有创业想法的员工承担公司内部的部分项目或业务，并且和企业共同分享劳动成果的过程。这种创业模式的优势就是创业者无须投资就可获得充足的资源，这种“大树底下好乘凉”的创业方式优势明显，受到很多创业者的青睐。

1.1.5 创业的常见发展阶段

1. 生存阶段

生存阶段是以产品和技术来占领市场，在这一阶段，创业者只要有创业想法，擅长销售就可以了。

2. 公司化阶段

公司化阶段是以规范化的管理来增加企业效益，这一阶段需要创业者将创业的想法提升到思考的高度，而原先单一的销售关系就转变成多渠道的建设，公司的销售逐渐转变，依靠渠道来完成，团队初步形成。

3. 集团化阶段

在集团化阶段依靠的是企业的硬实力，即产业化的核心竞争力，整个集团和子公司形成系统平台，依靠不同的团队，通过系统平台来完成管理，销售变成了营销，区域性渠道转变成一个地区性的网络，从而形成成熟的企业销售系统。这是许多创业者梦想达到的状态。

4. 集团总部阶段

集团总部阶段是一种无国界的经营，俗称跨国公司。集团总部的系统平台和各子集团的运营系统形成一个体系。集团总部依靠的是一种可跨越行业边界的无边界核心竞争力(软实力)，子集团形成的是行业核心竞争力(硬实力)。这样将使集团在其所在行业取得它们在单兵作战的情况下所无法取得的业绩水平和速度。这也是企业发展所能追求和达到的最高境界。

1.1.6 创业的注意事项

1. 积极利用现有资源

不少在职人员都选择了与工作密切相关的领域进行创业，工作中积累的经验和资源

是最宝贵的创业财富，要善于利用这些资源。

切不可乱用资源，在职创业人员不能将个人生意与单位生意混淆，更不能因个人利益而损害公司的利益，否则不仅要冒道德上的风险，甚至可能会受到法律的制裁。

2. 寻找合作伙伴

一些上班族具备投资资金或有一定的业务渠道，但苦于分身无术，因此会选择合作经营的创业方式。这种方式虽能够分担兼职创业人员的压力，但要慎重选择合作伙伴，首先要志同道合，其次要相互信任。

此外，和合作伙伴之间的责、权、利一定要分清，最好形成书面文字，有合作双方和见证人的签字，以免发生纠纷时空口无凭。

3. 细致准备必不可少

创业是一项庞大的工程，涉及融资、选址、营销等诸多方面，因此在职人员创业前，一定要进行细致的准备。

通过各种渠道增强创业所需的基础知识；根据自己的实际情况选择合适的创业项目，为创业开一个好头；撰写一份详细的商业策划书，包括市场机会评估、赢利模式分析、开业危机应对等，并摸清市场情况，知己知彼，打有准备之仗。

4. 尽量利用相关政策

政府部门会颁布一些鼓励创业的政策，是对大学生创业的鼓励和支持，创业时一定要注意充分利用这些政策，如免税优惠、在某地注册企业可享受比其他地区更优惠的税率等。这些政策可大大减少创业初期的成本，同时也有效降低创业风险。

5. 经商之道，以计为首

商业经营活动，从表面上来看好像是一种仅仅同物质打交道的经营活动。但是，透过现象看本质，如今的商业经营活动实质上已经变成了一种智力角逐，是一场“斗智斗勇”的“智力游戏”，是人与人之间的谋略大比试。正如古代军事家所说的“用兵之道”一样，经商之道也应该“以计为首”。面对激烈的市场竞争，创业者一定要找准自己的立足点和切入点，只有这样才能站稳脚跟、生存下来、谋取利益、发展壮大。因此必须首先考虑如何运用自己的商业智慧制定全面系统的、可执行的、可操作的和切实有效的经营策略和实施方案，以便确保每战必捷，战无不胜。

6. 决策问题

当创业者的决策失误时，不要对失误过于在意。创业者在创业过程中可能会因为疏忽等原因造成不良后果，如发错货导致失去客户等。作为创业者，要具备承受不良后果的心态和气度，对于出现的失误，不要过于敏感。接受事实，并从中吸取教训。

7. 不要被胜利冲昏头脑

如果创业者依靠自己的好创意、合适的时机、良好的业务关系等取得了一定的成绩,这时切记,不要被阶段性的胜利冲昏头脑,在之后的业务中依然应保持谨慎的态度,特别是在资金投入、运营管理等方面。

1.1.7 创业的思维误区

1. 行业饱和,竞争加剧,全民都创业,哪能创成业

走进“创业时代”,越来越多的人加入创业大军,有些人是为了实现自身价值,有些人是为了提高生活水平,而有些人仅仅是因为找不到适合的工作。就在这种人人皆可创业的环境下,致使行业饱和,竞争加剧,这也对创业者的素质提出了越来越高的要求。经济的快速持续增长,为创业者提供大量机会,创业者的发展空间很广;而与此相应的,竞争程度加剧,对创业者的创业精神和创新能力也提出了更高的要求。有人认为在这样激烈的竞争中,已没有较好的创业机会和发展空间,而笔者认为,当前,科技、生活等方面都发生着剧烈的变化,更有政府和金融机构为创业者提供资金和技术支持,发展环境在优化,创业外因已经具备,创业者要做的是抓住机遇,对市场进行研究和细分,找到自身生存发展之路,在创业中实现自我价值和社会价值。

2. 别人怎么干,我就怎么干

大多数创业者都没有自主创业的实践和经验。无论是生存型创业,还是机会型创业,创业者常常不知道选择什么项目、怎么创业,于是,一些急于求成的创业者认为,复制别人的创业经验和方法,这是一条捷径。可这么做的结果,往往是人家创业成功,自己创业却失败。原因在于,创业是组合劳动、知识、技术、管理、资本等生产要素,进行创造性的生产活动。任何一个创业者,选择任何一种创业项目,最重要的是明确自己的优势,即自己熟悉的、有资源的、具备销售渠道和管理能力的行业。

3. 创业如同赌博,创业者就是赌博者

有些人创业热情很高,创业冲动很强,可就是创业之路不顺畅。原因是这类创业者缺乏理智,认为创业就是一种赌博,凭的就是运气。投资某一个项目,不是进行周密的市场调查和预测,而是凭一时兴起。其实,很多成功的创业者会预期风险,并且通过各种方式分担风险、避免或最小化风险来左右成功优势的倾斜方向。他们常常把风险降低到可接受、可消化的范围,那时,他们才肯付出时间和资源,而不会承担更多的、不必要的风险。

4. 跟着成功的大企业走不会有错

有些创业企业为了实现快捷发展、做大做强的目标,往往不从自身规模小和创办时间短的实际出发,盲目套用大公司的成功经验,认为选择这一路径不会有错,完全按照

大公司的模式来打造自己。成立了过多的部门和科室，机构臃肿、决策缓慢、执行力不强，反而失去了小企业自身的优势。

5. 拥有足够资金，创业一定不会失败

创业只要有资金就不愁发大财，这是很多创业者的认知。应当承认，资金是创业成功非常重要的条件，但是，拥有足够的资金就一定能成功创业吗？现实情况表明，如果企业创业初期资金过于充分，常常会给企业管理者和员工造成安乐感，而随意的、缺乏约束的、冲动的花费通常会给企业带来严重的问题。钱对于创业者而言是一把双刃剑，只有被适当地掌握，才能发挥其应有的作用。而现在决定创业成功的关键因素更多的是创业者的个人素质。

6. 一口吃成胖子，一两年就指望企业做大做强

许多创业者都想在短期内取得很大的成功，想让自己的企业快速发展。但是，创业不是赌博，创业企业都是由小到大逐步成长的。几乎没有一家新企业可以在少于 3~4 年的时间里打牢基础。欲速则不达，企业的成功和发展，无一不是靠扎实务实、诚信诚实。

7. 单枪匹马创业

大量创业事例告诉我们，独自创业的人员通常只能维持生计，要想单枪匹马地发展一家高潜力的企业是极其困难的。最成功的创业者通常是组建自己的团队，与同事、顾问、投资者、重要顾客、关键供应商等都要保持有效的工作关系。有的人创建企业，总想完全拥有整个公司的所有权和控制权，这种想法只会限制企业的成长。走出“单枪匹马”，一要有开阔的眼界，二要有广阔的胸怀。创业者应多寻求与人合作的机会，也只有如此才能吸收更多的创业资源和人才，走出自身认知的局限性，发挥每个人的所长，为企业的发展提供更多的思路和更大的空间。

8. 贪多

很多创业者在创业初期一味贪多，所经营的项目多甚至跨行业，认为这样的投资方式涉及面广，且比较保险。殊不知投资战线拉长并不等于回报就多，因为受到资金、技术、管理等要素的制约，可能会分散精力，而精力不集中正是创业的大忌。小而专、小而新、小而特是创业者的理智选择。小项目、小产品通过产业集聚，照样可以做大做强，创业者一定要精力集中，瞄准一个目标，对其进行深入的分析、开发和经营，全力以赴，做深、做透，相信会取得不错的成绩。

9. 创业者必须是年轻人

年轻人更具备创业的优势，年轻就是资本，有冲劲儿、有活力，显然这些都有助于创业的成功，但年龄绝不是创业的障碍。创立高潜力企业的创业者，其平均年龄是 35 岁左右，不过六十几岁才开始创办企业的创业者为数也不少。关键是要掌握相关的技术、

经验、关系网，它们非常有助于识别和捕捉商机。创业没有年龄界限，只有创业者的素质高低。创业不分早晚，创业成功不取决于年龄。

1.2 大学生创业

据调查报告显示，创业者这一群体主要是由在校大学生和大学毕业生组成。现今大学生创业问题越来越受到社会各界的密切关注，因为大学生经过多年的教育，往往背负着社会和家庭的期望。而在现今社会经济和就业形势并不乐观的情况下，创业也自然成为一种新型的大学生就业方式。

在创业人群中，大学生创业还具备自身的特点，如知识水平高、思维模式新等。本节详细介绍大学生创业存在的优势和劣势，希望能够给创业者们一些帮助，为其找到自身的准确定位。

1.2.1 大学生创业优劣势分析

1. 大学生创业的优势

- (1) 具有本科或研究生程度的文化水平，对事物较有领悟力；
- (2) 自主学习知识的能力强；
- (3) 接受新鲜事物快，甚至是潮流的引领者；
- (4) 思维活跃，敢想敢干；
- (5) 运用 IT 技术能力强，能够利用互联网了解对创业有价值的信息；
- (6) 有自信，对认准的事情充满热情；
- (7) 年纪轻，精力旺盛；
- (8) 暂无家庭负担，创业也可能获得家庭或家族的支持。

2. 大学生创业的劣势

- (1) 缺乏社会经验和职业经历，尤其缺乏人际关系和商业网络；
- (2) 缺乏真正有商业前景的创业项目，许多创业点子经不起市场的考验；
- (3) 缺乏商业信用，在校大学生信用档案与社会没有接轨，导致融资借贷困难重重；
- (4) 喜欢纸上谈兵，创业设想不能很好与市场结合，市场预测普遍过于乐观；
- (5) 眼高手低，好高骛远，看不起蝇头小利，往往大谈“第一桶金”，不谈赚“第一分钱”；
- (6) 独立人格没有完全形成，缺乏对社会和个人的责任感；
- (7) 心理承受能力差，遇到挫折容易放弃；
- (8) 在社会文化和商业交往中，青年人往往不容易得到信任。



1.2.2 大学生创业面临的问题

1. 切入口难找

据了解,目前很多应届大学毕业生都有自主创业的想法,但苦于找不到适合自己的项目,很多毕业生不知如何将自己的所学和经济效益联系在一起,不知如何在社会上找到一块新的“自留地”来证明自己的能力,并创造出经济价值。

2. 资金不足

大学生自主创业,资金也是困扰他们的一大难题,大学生上学时的经济来源是父母,而大多数家庭的经济条件是无法给孩子提供创业资金的。虽然政府有政策支持,大学生自筹资金不足部分可以按规定申请小额担保贷款,但优惠政策中的贷款金额太少,办理手续烦琐也是困扰大学生筹措资金的问题。

3. 社会经验少

大学生经过了十几年的学校教育,在此过程中与社会接触的机会很少,如果毕业后选择自主创业,可能在社会经验方面就有所欠缺。对此,大学生可以借助一些测评工具对自身的创业条件进行分析,比如承担风险的能力、创新的能力、决策的能力和领导能力;还要做好市场调查和分析,准确掌握市场信息;做好市场预测,建立经营思路,设计市场进入策略等。这对于一个刚刚走出“象牙塔”的大学生来说,也是个不小的考验。

4. 管理能力差

虽然在很多大学生创业的企业中都有自己的管理团队,其成员中不乏名校毕业的工商管理等专业的高材生,但大多数公司的管理能力还是相当薄弱的。在这类公司中,组成成员多是要好的朋友,这虽有助于组织的合协氛围,却加大了管理的难度。而另一方面,虽然团队的管理人员学历很高,却大多缺乏实际的操作经验,在短时间内无法进行有效的管理。

5. 缺乏人脉

广泛有效的社会关系是创业的保障,一个初期开办的公司,往往需要得到各方面的帮助和支持。“天时、地利、人和”,创业者需要在社会环境中调动一切有利的因素。对于大学生创业者,他们比社会创业者欠缺的是广泛的人脉关系,而这使大学生在竞争中也常常处于不利地位。

1.2.3 大学生创业的几种模式

创业模式一：放弃学业拣起职业

创业故事：谁说我不是好孩子

陆彤是上海某大学的肄业生，自由撰稿人。

“我是保送进大学的，读的是师范院校，将来要当数学老师。我只念到大二，当时不知道哪里不对，很不愿意继续念书了，请病假请了6个月，还是调整不过来，最后申请调专业，学校没同意，我就退学了。”

陆彤的家境比较好，她每月拿着父母给的1000元零用钱，并且在衡山路附近开了家小书店。有时给报纸、杂志写写稿件，最后瞄准了一个网络文学库，成了自由撰稿人，月收入不固定，年收入在6万元左右。

创业模式二：从第二职业开始创业

创业故事：积累了不少人脉关系

王先生今年29岁，是浦东某律师事务所的股东之一。

“我毕业于华东政法学院，25岁之前，我一直在政府部门工作，公务员，很稳定。从我上班的第一天开始，我就知道自己不会干很久的，当时动力特别大，白天上班，晚上还要念经济课程。”

“25岁以后，我和我的同学们开始有差距了——那些一毕业就进律师事务所的同学还在当助理，手上的资源也很有限，我则积累了不少人脉关系，政策方面也比他们熟悉得多。当资源、人脉积累得差不多的时候，我辞职了。”

据了解，70%的大学毕业生都认为自己的第一职业只会维系在5年的时间内，只有两成人表示会坚持下去。尽管上海的自由职业者中，年龄在20岁到30岁之间的只占5%左右，但显然这种先就业，然后在工作中积累经验的创业方式已经受到大多数人的认同。

创业模式三：直接进入角色

创业故事：你不知道我有多累

张志安现在还是复旦大学新闻学院的在读研究生，不过他的名片上已赫然印着“上海奇峰科技发展有限公司总经理”的头衔，他经营的网站名叫“老小孩”。

“1999年下半年，网络经济在上海刚刚开始‘火’，大大小小的网站似乎一夜之间冒了出来。我当时还在上学，业余时间是一家网站打工，老板给我月薪3000元。受到这段打工经历的鼓舞，同时也积累了一定的经济基础，我和几个同学决定为自己打工。‘老小孩’的创意来自于一位校友的灵感——他父亲想学电脑，但没有人教。我们决定做别人没做过的事，创办一个网站，专门教老年人网络知识。”现在，“老小孩”网站已拥有了10个老年电脑培训教室。