

21世纪创业教育系列精品教材

ETChina.com.cn
中国大学生创业培训项目

教育部教育管理信息中心
中国大学生创业培训项目指定教材

创业基础慕课 学习评价手册

李肖鸣◎主 编

清华大学出版社



21世纪创业教育系列精品教材

创业基础慕课 学习评价手册

李肖鸣◎主 编

清华大学出版社
北 京

内 容 简 介

作者自身拥有高校教龄十六年,自主创业十六年的双重经历。在思索创业中所蕴含的道理的同时,也在找寻如何用教学的方式把创业的心法传递给大学生和有创业意愿的年轻人。本书是以教育部颁发的2012 厅【4】号文件中规定的《创业基础教学大纲》为纲目,以《大学生创业基础(第2版)》(清华大学出版社,2013年5月,李肖鸣主编)为理论教学基础,在创业过程、关键知识点和能力点上,设计了多种形式的创业实训活动方案,试图让学生在运用翻转课堂、慕课学习方式学习创业基础知识时,通过运用书中介绍的创业实训方式来获得感性认识,进而建立创业的初步能力构架,并学会如何把梦想变成可以逐步实现的计划。书中跟《创业基础教学大纲》配套,是创业基础的“实践篇”,也是理论知识慕课教学的有力补充,让学生明白创业不是一门课程,而是一种技能,需要理论和实践相结合,才能正确的掌握创业的心法,得到创业能力的提升。本书致力于用实训+分享的方式为年轻人传递创业薪火,点燃创业激情,激发创业潜能,配合慕课(MOOC)的教学方式来流传创业之心法诀窍,解析创业之奥秘。

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

创业基础慕课学习评价手册/李肖鸣主编.--北京:清华大学出版社,2015

(21世纪创业教育系列精品教材)

ISBN 978-7-302-38580-6

I. ①创… II. ①李… III. ①企业管理—高等学校—教学参考资料 IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2014)第 273749 号

责任编辑:杜 星

封面设计:汉风唐韵

责任校对:宋玉莲

责任印制:杨 艳

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

印 装 者:清华大学印刷厂

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm

印 张:5.25

字 数:120千字

版 次:2015年3月第1版

印 次:2015年3月第1次印刷

印 数:1~4000

定 价:19.80元

产品编号:061566-01

21 世纪创业教育系列精品教材

本书编委会名单

主 编：李肖鸣

副主编：刘永平 岳瑞凤 谭 蓓

张 欢 吴满琳 易玉梅

编 委：（以姓氏拼音为序）

程 华 刘长亮 吕 龙 李 衫

李肖鸣 刘永平 聂莉萍 孙 逸

覃珂楦 谭 蓓 吴满琳 岳瑞凤

易玉梅 张 欢

使用 说明

“大学生创业基础”作为慕课化通识课,考核原则是:观看碎片式教学视频并完成进阶试题占 30%,按时参加面授并认真互动占 30%,完成创业计划书并参加实训环节占 40%。

本手册作为因各种原因出勤少于 1/3 的学生的慕课教学效果跟踪评价之用。要求填空内容独立完成,检验时设有查重环节,一旦发现答案雷同,凡雷同学生该项成绩将酌情减分。

对本手册有任何疑问,可咨询主讲老师——创业基础中国慕课第一人李肖鸣教授,其 QQ 为 81886261,邮箱为 lixiaoming_sh@sina.com。

编 者

2014 年 6 月

前言

2015年3月5日,在第十二届全国人民代表大会第三次会议上,李克强总理的政府工作报告中,有13处提到“创业”。“大众创业、万众创业”郑重写入政府工作报告。“全社会要厚植创业创新文化,让人们在创造财富的过程中,更好地实现精神追求和自身价值。”这一表述,让青年一代的“创客”有更多期待。

随着创业热潮的兴起,创业已经成为年轻人新的职业选择方向之一。许多企业家能够洞察最初还不太明显的商业机会,然后就着手确定方向,使机会逐步明朗。另外一些企业家能够把握事物的发展动态,一旦灵感触发,就迅速抓住任何可以利用的机会。很多成功的企业家,最初创业时并没有创业计划,也没有学过创业基础,也有人曾经几经更换经营项目,最后才找到真正使他成功的商业机会。有调查显示:制定详尽的创业计划比没有创业计划的创业成功率要平均高出6倍。因此,创业基础实际上就是创业启蒙,是创业这座事业大厦最初的地基。创业基础这门课程,也是为了教会学生如何把一个创意变成一份完整的商业计划。

现在,越来越多的创业者不是盲目地动手干,而是首先参加创业基础的学习或者培训,然后苦心地制定出创业计划书,用以筹措资本、吸引同伴,或者至少他们要为自己的梦想制定一份“行动路线图”——也可以叫做经营战略。作为创业16年、高校教龄16年,同时又在创业辅导领域深耕十几年的我,深深地被这些创业者的创业激情和商业计划所吸引,许多计划书中描述了创业者要在市场上寻找被成功企业忽视的投资机会或者投资视角,在一些高校中,还有很多学生和他们的教授一起,发明了很多科研专利。无疑,要把这些商业计划付诸实践,并获得商业成功,是需要一定的创业能力的。

是先干起来,在实践中逐渐的摸索?还是先看看别人是怎么干的,学习一下、练习一下,再干起来?无疑后者会更让创业者自信。好在2012年,有一个叫“慕课”(MOOC)的学习方式出

现了,从美国名校发起的这场慕课浪潮,不仅冲击了传统的高校教学模式,同时也在改变着人们的学习模式。一些年轻人开始对创业感兴趣,开始选修学校课程体系中有关创业的课程,试图了解创业、走进创业。但是,创业是一项实践性很强的技能,仅仅学习创业的理论基础知识显然不能切实提升年轻人的创业能力。慕课的学习灵活性,学习空间的广阔性,面授分享的互动性,都更加优越地体现在了创业教育上,因为慕课的学习不再是把学习者“圈坐”在教室里,而是让学生们“放飞”在实践中,学生可以边学边练,边体验边分享,这种渐进式体验的学习,真正激发了学生们的创业激情,从最初的“陌生拜访”到最后的“商业计划书展示”,他们学习和锻炼的就是创业者如何把一个商业想法写成完整的商业计划的过程,就像下海游泳前的游泳池训练和开车驶向高速公路前的驾校学习,这种在创业指导教师、企业家创业导师指导下的训练,是非常有助于初次创业者的。

最后就如何使用本书提点中肯的建议。我建议,读者首先选修创业基础的慕课课程,从课程的教学中获得关于创业的基础知识,可以在慕课学习中,按照进度学习,按照课程安排跟小组同学一起完成课程实训中的实践项目,然后跟同学分享。如果你是一名已经毕业但是还有创业梦想的年轻人,没有机会选修这门课程了,你也可以找一本《大学生创业基础》(李肖鸣主编,清华大学出版社),然后对照本书中要求的实践项目,逐一或者挑选其中认为有价值的项目去实践,相信你一定会有所收获。如果你是一名从事创业教育,但是自身又缺乏创业经历的高校教师,有志于做好本职工作,本书就是一本绝好的教学教辅资料,书中列出的创业实训项目,可以做为你教学的备选实训方案,方案中的分享模式,甚至可以直接搬到你的课堂上,因为这些项目本身都是经过至少五个学期的教学实践检验过的,是深受学生欢迎的,同时在这样的师生互动和分享中,你可以切身体会到“教学相长”的乐趣。

谨以此书献给那些有志于实现自己梦想的年轻人!

主编:李肖鸣

2015.3.8

于北京

目 录

第一章 创业、创业精神与人生发展	1
第一节 创业与创业精神	1
第二节 知识经济发展与创业	3
第三节 创业与职业生涯发展	6
第四节 创业与自我认识	7
第五节 创业素质训练项目	9
第二章 创业者与创业团队	11
第一节 创业者	11
第二节 创业团队	12
第三节 谈领导者魅力	15
第四节 创业团队的社会责任与合作	18
第五节 创业素质训练项目	19
第三章 创业机会与创业风险	21
第一节 创业机会识别	21
第二节 创业项目选择	23
第三节 创业机会评价	25
第四节 创业风险识别	28
第五节 商业模式开发	31
第六节 创业素质训练项目	32
第四章 创业资源	34
第一节 创业资源概述	34
第二节 创业融资	36
第三节 创业资源管理	39
第四节 创业素质训练项目	42

第五章 创业计划	46
第一节 创业计划与创业计划书	46
第二节 撰写与展示创业计划	47
第三节 创业素质综合训练	48
第六章 新企业的开办	50
第一节 成立新企业前的思考	50
第二节 如何申办成立公司	51
第三节 投资股东与创业团队选择	52
第四节 注册企业必须考虑的法律与法规	53
第五节 开业资金预算	53
第六节 创业素质训练项目	55
第七章 创业初期营销管理	56
第一节 产品和企业都有生命周期	56
第二节 产品在不同生命周期的定价策略	57
第三节 创业初期的营销方式	57
第四节 企业的发展需要正确的经营理念	58
第五节 发展迅猛的电子商务不容忽视	59
第六节 创业素质训练项目	60
第八章 创业初期的财务管理	62
第一节 创业初期应记好的几笔账	62
第二节 初创企业的财务风险与应对措施	63
第三节 中小企业如何策划上市	65
第四节 创业素质训练项目	67
第九章 创业初期的客户管理	70
第一节 以顾客为中心的公司才能获得成功	70
第二节 企业的差别化经营	71
第三节 顾客满意追踪调查和衡量的方法	72
第四节 创业素质训练项目	72

创业、创业精神与人生发展

第一节 创业与创业精神

【互动实训 1-1】

请做一项创业心理素质测试(见表 1-1),测一测你现阶段是否适合创业?

表 1-1 大学生创业心理素质测试

序号	内 容	选择	得分	备注
1	你在哪一种条件下,会决定创业: a. 等有了一定工作经验以后; b. 等有了一定经济实力以后; c. 等找到天使或 VC 投资以后; d. 现在就创业,尽管自己口袋里 里没有几个钱; e. 一边工作一边琢磨,等想法成熟了就创业			
2	你认为创业成功的关键是: a. 资金实力; b. 好的创意; c. 优秀团队; d. 政府资源和社会关系; e. 专利技术			
3	以下哪项是创业公司生存的必要因素: a. 高度的灵活性; b. 严格的成本控制; c. 可复制性; d. 可扩展性; e. 健康的现金流			
4	开始创业后你立刻做的第一件事情是: a. 找钱、找 VC; b. 撰写商业计划书; c. 物色创业伙伴; d. 着手研发产品; e. 选择办公地点			请将你认为正确的 答案字母 填写在左 侧的对应 空格内并 对照答案 算出总分
5	创业公司应该: a. 低调埋头苦干; b. 努力到处自我宣传; c. 看情况顺其自然; d. 借别人的势进行联合推广			
6	招聘员工时最重要的是: a. 学历高低; b. 朋友推荐; c. 成本高低; d. 工作经验			
7	产品进入市场的最佳策略是: a. 价格低廉; b. 广告投入; c. 口碑营销; d. 品质过硬			
8	和投资人交流最有效的方式是: a. 出色的现场 PPT 演示; b. 详细的商业计划书和财务预测; c. 样品当场测试; d. 有朋友的介绍和引荐; e. 通过财务顾问的代理			
9	选择投资人的关键因素是: a. 对方是一个知名投资机构; b. 投资方和团队不设对赌条款; c. 谁估值高就拿谁的钱; d. 谁出钱快就拿谁的钱; e. 只要能融到钱,谁都一样			

续表

序号	内 容	选择	得分	备注
10	你认为以下哪一项是 VC 投资决策中最重要的因素： a. 商业模式； b. 定位； c. 团队； d. 现金流； e. 销售合约			请将你认为正确的答案字母填写在左侧的对应空格内并对照答案算出总分
11	从哪句话里可以知道 VC 其实对你的公司并没有实际兴趣？ a. “我们有兴趣，但是最近太忙，做不了此项目”； b. “你们的项目还偏早一些，我们还要观察一段时间”； c. “你们如果找到领投的 VC，我们可以考虑跟投一些”； d. “我们对这个行业不熟悉，不敢投”； e. 上面任何一句话			
12	创业团队拥有 51% 的股份就绝对控制了公司。 a. 正确； b. 错误；			
13	创业公司的 CEO，首要的工作责任是： a. 制定公司的远景规划； b. 销售，销售，还是销售； c. 人性化的管理； d. 领导研发团队； e. 搞进投资人的钱来			
14	凝聚创业团队的最好办法是： a. 期权； b. 公司文化； c. CEO 的魅力； d. 工资和福利； e. 团队的激情			
15	创业公司的财务预测中最重要的是： a. 销售增长； b. 毛利率； c. 成本分析； d. 资产负债表			
16	创业公司的日常运营中，以下哪项工作是最重要的： a. 会议记录的及时存档； b. 业绩指标的合理安排和及时跟踪； c. 团队的经常性培训； d. 奖惩制度； e. 管理流程的 ISO 9000 认证			
17	创业公司的日常运营中，最棘手的问题是： a. 人的管理； b. 销售增长； c. 研发的速度； d. 资金到位情况； e. 扩张力度			
18	创业公司产品市场推广效果的衡量标准是： a. 广告投入量和覆盖面； b. 营销推广的精准程度； c. 产品出色的品质保证； d. 广告投入和产出比例； e. 产品价格的打折力度； f. 品牌的市场渗透率			
19	防止竞争的最有效手段是： a. 专利； b. 产品包装； c. 质量检查； d. 不断研发新产品； e. 比竞争对手更快地占领市场			
20	创业公司的第一个大客户竟然是个土财主，你会： a. 一视同仁地对他提供你公司的标准服务； b. 指导他如何来积极配合你的工作； c. 修理他，给他些颜色看看是为了他的提高； d. 提供全面服务和免费成长辅导			
21	你认为以下哪一项是创业公司的最大风险： a. 市场的变化； b. 融资的成败； c. 产品研发的速度； d. CEO 的个人能力和素质； e. 决策机制的合理性			

续表

序号	内 容	选择	得分	备注
22	当创业公司账上的现金低于三个月用度的时候,应该采取哪项措施: a. 立刻启动股权融资; b. 通知现有公司股东追加投资 c. 立刻大幅削减运营成本,包括裁员; d. 打电话给银行请求贷款; e. 把自己的存折和密码交给公司会计			请将你认为正确的答案字母填写在左侧的对应空格内并对照答案算出总分
23	创始人之间发生矛盾时,你会怎样做: a. 坚持原则,据理力争; b. 决定离开,另起炉灶; c. 委曲求全,弃异求同; d. 引入新人,控制局势			
24	投资创业公司的理想退出方式是: a. 上市; b. 被收购; c. 团队回购; d. 高额分红			
总 分				

正确答案:

1. d 2. c 3. e 4. d 5. b 6. d 7. d 8. c 9. e
10. c 11. e 12. b 13. b 14. b 15. a 16. b 17. a 18. d
19. e 20. d 21. d 22. c 23. c 24. e

测评结果:(答对得1分,答错不得分)

- (1) 如果你的得分是1~8分:还不具备创业的基本知识,不要贸然创业哦;
(2) 如果你的得分是9~16分:游走在创业的梦想和现实之间,继续打磨打磨吧;
(3) 如果你的得分是17~24分:已经做好了创业的基本准备,大胆往前走喽!

第二节 知识经济发展与创业

【互动实训 1-2】

请完成下面的测试题(见表1-2)。这个测试可以测验一下你创业的智商,看看你具有哪些企业家们所应具备的气质。这些问题并不是你未来成功与否的标准,但它也许可以告诉你应该从何处入手以及你需要进一步提高的方面。

表 1-2 测试:你的创业智商有多高
(在选择的是或否的空格里打“√”)

序号	内 容	是	否	得分
1	你父母有过创业的经历吗?			
2	在学校时你学习好吗?			
3	在学校时,你是否喜欢参加群体活动,如俱乐部的活动或集体运动项目?			
4	少年时代,你是否更愿意一个人待着?			

续表

序号	内 容	是	否	得分
5	你是否参加过学校工作人员的竞选或是自己做生意,如卖柠檬水、办家庭报纸或者出售贺卡?			
6	你小时候是否很倔强?			
7	少年时代,你是否很谨慎?			
8	小时候你是否很勇敢而且富于冒险精神?			
9	你很在乎别人的意见吗?			
10	改变固定的日常生活模式是否是你开创自己的生意的一个动机?			
11	也许你很喜欢工作,但是你是否愿意晚上也工作?			
12	你是否愿意随工作要求而延长工作时间,可以为完成一项工作而只睡一会儿,甚至根本不睡?			
13	在你成功完成一项工作之后,你是否会马上开始另一项工作?			
14	你是否愿意用你的积蓄开创自己的生意?			
15	你是否愿意向别人借东西?			
16	如果你的生意失败了,你是否会立即开始另一个?			
17	(接上题)或者你是否会立即开始找一个有固定工资的工作?			
18	你是否认为做一个企业家很有风险?			
19	你是否写下了自己长期和短期的目标?			
20	你是否认为自己能够以非常职业的态度对待经手的现金?			
21	你是否很容易烦?			
22	你是否很乐观?			
总 分				

分数计算法:

1. 是:加1分 否:减1分

2. 是:减4分 否:加4分

成功的企业家照例都不是学校的好学生。

3. 是:减1分 否:加1分

企业家们在学校时,似乎都不太热衷于集体活动。

4. 是:加1分 否:减1分

研究显示,企业家们在少年时代往往更愿意一个人待着。

5. 是：加2分 否：减2分

开创生意通常从很小开始。

6. 是：加1分 否：减1分

童年时的倔强似乎可以理解为按照自己的方式行事的坚定决心——成功企业家的典型特征。

7. 是：减4分 否：加4分

谨慎可能意味着不愿冒险。这对于在新兴领域开创事业可能是个绊脚石。不过，如果你希望做一个经销商，这一点不会有什么影响，因为多数情况下供货商已经考虑到各种风险。

8. 是：加4分 否：减4分

9. 是：减1分 否：加1分

企业家们往往不在乎别人的意见而坚持开创不同的道路。

10. 是：加2分 否：减2分

对日常单调生活的厌倦往往可以坚定一个人开创自己事业的决心。

11. 是：加2分 否：减6分

12. 是：加4分 否：减4分

13. 是：加2分 否：减2分

企业家一般都是特别喜爱工作的人。他们会毫不拖延地进行一项接一项的计划。

14. 是：加2分 否：减2分

成功的企业家都会愿意用积蓄资助一项计划。

15. 是：加2分 否：减2分

16. 是：加4分 否：减4分

17. 是：减1分 否：加1分

18. 是：减2分 否：加2分

19. 是：加1分 否：减1分

许多企业家都把记下自己的目标作为一种习惯。

20. 是：加2分 否：减2分

以正确的态度处理经手的现金对企业的成功至关重要。

21. 是：加2分 否：减2分

企业家们的个性似乎都是很容易厌倦的。

22. 是：加2分 否：减2分

乐观的态度有助于推动你在逆境中取得成功。

结果说明：

35分到44分——绝对合适。

得35分以上的人士不自己创业，简直是资源浪费！

15分到34分——非常合适。

如果你得分在15分以上(含15分)，那你应该说是个“老板坯子”了。

0分到14分——很有可能。

你的人生其实可以有许多选择，包括选择自己创业还是就做个高级白领。你的智商

和情商发展均衡,这意味着你在很多选择中可进可退,可攻可守。

—1分到—15分——也许有可能。

如果你非要走创业之途,应该说也有属于自己的机会,但首先要克服很多困难,包括环境,也包括你自身的思维方式与性格制约。

—16分到—43分——不合适。

还是死了这条心吧。不要浪费自己和别人的时间、精力、金钱。

你应该仔细考虑自己是否适合做生意,因为你的才华可能并不在这方面。也许为别人工作或是掌握某种技术远比做生意更适合你,可以让你更好地享受生活的乐趣并且充分发挥自己的能力,发展自己的兴趣。

总之,专注、专业、坚持地做事情,这是最重要的。

(来源:普克创业投资网)

第三节 创业与职业生涯发展

【互动实训 1-3】

活动一:试一试

活动方法:

请每个同学先略作思考,并征求你的同班同学和好朋友的看法,写下你自己的性格特点,兴趣爱好、能力特长等,并根据自己的性格特点、兴趣爱好、能力特长等对自己职业生涯做简单描述(见表1-3)。

活动目的:

通过活动试一试,明确自己的性格特点、兴趣爱好、能力特长。

表 1-3 试 一 试

活动	活动要求	自我描述	教师点评
试一试	根据自己的性格特点、兴趣爱好、能力特长等来描述自己的职业生涯。		
备注			

活动二:谈一谈

活动方法:

请每个班级以5~6个同学一组,讨论上述话题并与全班同学分享你的组对这个问题的看法。

活动目的:

通过活动,了解自己对兴趣、能力、金钱、物质的看法。明确兴趣、能力、金钱、物质在职业生涯中的作用。

表 1-4 谈 一 谈

活动	活动要求	你的看法	教师点评
谈一谈	兴趣、能力、金钱、物质在自己的职业生涯中哪个最重要?		
备注			

提示:

1. 如做这个项目有困难,你可以请教你的同学、父母以及有相同爱好的朋友,与你同专业的前辈交流,集思广益,也许对你有所启发。
2. 想一想你的兴趣、能力可以与哪些职业相联系? 这些兴趣有可能与你的专业相结合吗?
3. 正确的职业选择应兼顾兴趣爱好和未来的发展空间,但事实是仅有 17.5% 的人在择业时同时考虑了这两个因素。

第四节 创业与自我认识

【互动实训 1-4】

自测题: 请完成下面的测试题。这个测试可以测验一下你是否具有创业者所应具备的潜质。(答案仅供参考)

表 1-5 你有创业者的潜质吗?

(在选择的是或否的空格里打“√”)

序号	内 容	是	否	得分
1	你是否为了某个理想而设计了两年以上的行动计划,并且准备按计划进行直到完成?			
2	在学习、工作中,如果没有别人的督促,你就可以自觉地完成分派的工作?			
3	你是否喜欢独自完成自己的工作,并且做得让自己满意?			
4	你的朋友们是否常请求你的指引和征求你的建议?			
5	你有没有成功赚外快的经历?			
6	你是否能够专注地投入个人感兴趣的事情连续十小时以上?			
7	你是否有习惯保存重要资料,以备需要时可以随时提取查阅?			
8	在平时生活中,你是否关心别人的需要并热衷于服务大家?			
9	即便不十分擅长,你也喜欢艺术、体育等一些丰富多样的活动吗?			
10	你是否曾经带动集体,完成一些集体活动并得到好评?			

续表

序号	内 容	是	否	得分
11	你喜欢参与竞赛,并且看到自己表现良好吗?			
12	当你为别人工作时,发现其管理方式不当,是否会想出适当的管理方式并建议改进?			
13	当你的工作需要别人协助时,是否总能说服别人来帮助你?			
14	当储蓄到一定数额的资金时,你是否能想出好的理财计划,而不是让钱沉睡在银行里?			
15	当你要完成一项重要的工作时,是否总给自己足够时间仔细完成,绝不草率?			
16	重要聚会是否从不迟到? 你是否能充分运用时间?			
17	你是否有能力安排工作环境,达到有效率的专心工作?			
18	你交往的朋友中是否有较多有成就、有智慧、有眼光、有远见的人物?			
19	你在平常的生活中,是否被认为是受欢迎的人?			
20	当你需要经济支援,是否能说服别人掏钱给你? 在募款时,是不是充满自信而不害羞?			
21	你是否可以为了赚钱而牺牲个人娱乐?			
22	你對自己要完成的工作有足够的责任感吗?			
23	你在工作时,是否有足够的耐心与耐力?			
24	你是否能在很短的时间内结交许多新朋友,而且能使新朋友对你留下深刻的印象?			
总 分				

计算方法:

答“是”得1分,答“否”则不计分,请把统计结果填在表内。

结果说明:

分为下列几种情况确定自己的未来。

A型,打工型。得分在0~5分:你目前暂时还不太适合自己创业,可先以员工的身份培养工作的技术能力与专业能力。

B型,提升型。得分在6~10分:有一些基本的创业素质,创业失败的可能性较大,如果迫切希望创业,则要寻求一些有经验的人士指导,以减少创业的风险,增加成功的可能。

C型,补充型。得分在11~15分:比较适合自己创业,但需要分析所回答“否”的问题,需要补充所欠缺的一些创业素质。

D型,积累型。得分在16~20分:个性中的特质已经完全具备了创业的基本要求,需要选择合适的方向,积累管理的经验,建议从小事业慢慢开始,不一定以现在做的事情作为未来的事业。