



创业基础

CHUANGYE JICHU ©主编 舒晓楠



重庆大学出版社

创业基础

CHUANGYE JICHU

◎主 编 舒晓楠

◎副主编 阮爱清

◎参 编 朱 沛 袁红富 苏晨青 姜鹤明

重庆大学出版社

内容提要

本书是一本创业理论与实践的入门教材,适用于大学的创业基础课程教材,也适合初创企业者和想要了解创业的各界人士阅读。

本书联系中国青年和大学生们的创新、创业实际,突出原理与方法的应用。主要内容涉及:创业的基本概念与商业逻辑、中国创业热潮的兴起与企业家精神的起源和发展进程、创业机会的发现与评估、创业资源的获得与集成、商业模式的设计与选择和创业计划书的撰写等。为了拓展学习者的视野和创业实践能力,本书在上述内容的基础上,还增添了“互联网+”创业和社会创业的内容。

本书融入了创业领域新近的研究成果,如效果逻辑、精益创业和社会企业等,同时引入较多毕业大学生和在校大学生创业的故事,特别是拍摄制作了温州商学院(前身为温州大学城市学院)校友们创业案例视频,力图使学习者跟随身边的创业者去体会创业的苦与乐,分享对创业实践问题的思考。

图书在版编目(CIP)数据

创业基础 / 舒晓楠主编. --重庆:重庆大学出版社, 2017. 8

ISBN 978-7-5689-0722-4

I. ①创… II. ①舒… 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(2017)第 190292 号

创业基础

舒晓楠 主 编

阮爱清 副主编

责任编辑:范 莹 版式设计:范 莹

责任校对:姜 凤 责任印制:赵 晟

*

重庆大学出版社出版发行

出版人:易树平

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

重庆俊蒲印务有限公司印刷

*

开本:787mm×1092mm 1/16 印张:9 字数:208 千

2017 年 8 月第 1 版 2017 年 8 月第 1 次印刷

印数:1—3000

ISBN 978-7-5689-0722-4 定价:30.00 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

前言

PREFACE

2002年秋天,我刚调入温州大学管理学院任教时,接到的第一门课程任务,就是为工商管理专业学生讲授创业课。当时的常务副院长谢健教授为这门课取名叫《中小企业创业实务》,明确该门课程的教学突出创业原理与方法的应用而非纯理论。转眼间15年过去了,创业课从最初由工商管理专业的一门专业课程,发展成为特色模块课程和其他专业的选修课程。到如今,更是成为面向所有大学生的通识课程。我们所用的教材,也从当初的《创业DIY》《创业学》到后来的《创业管理》。但是,无论使用哪本教材,我们都没有忘记创业课程的初衷:联系创新创业的实际,突出原理与方法的应用。

随着越来越多不同专业的大学生在低年级就开始学习创业课程,《创业基础》这本教材便应运而生。作为长期教授这门课程的教师,我们希望能写出一本学生喜爱阅读、易于理解、激发思考和便于应用的创业入门书。

我们设计本书的特点为:

1. 阐述创业最基础的概念和知识框架,帮助学习者认识创业过程,启迪创业家精神;
2. 融入创业领域新近的研究成果,如效果逻辑、精益创业和社会创业等,帮助学习者打破对创业的神秘和恐惧感,学习和体验创业的“科学道理”;
3. 引入较多毕业大学生和在校大学生创业的故事,特别是配合教材内容拍摄制作了温州商学院(前身为温州大学城市学院)校友们的创业视频案例,使学习者跟随身边的创业者去体会创业的苦与乐,分享对创业实践问题的思考;
4. 运用“混合教学法”,设计与原理方法应用相匹配的实践活动,进一步激发学习者“参与创业”的兴趣和热情,加深对创业的认识和理解,提升实践能力。

本书由长期从事创业教学和创业实践指导的教师编写,舒晓楠任主编,阮爱清任副主编,朱沛、袁红富、苏晨青和姜鹤明参加编写。具体分工为:第1章和第2章由舒晓楠编写;第3章由舒晓楠和朱沛编写;第4章由阮爱清和舒晓楠编写;第5章和第8章由阮爱清编写;第6章由袁红富编写;第7章由苏晨青、姜鹤明和舒晓楠编写。全书由舒晓楠统筹定稿。

本书是在学习研究创业管理领域已有教材和成果的基础上编写的,在此,对所引用的成果和材料的作者和编辑出版者表示衷心的感谢!

同时,对为本书配套的视频案例贡献自己创业实践经验的温州商学院的校友们,为视

频案例拍摄进行策划和访谈的 2017 届工商管理专业和人力资源管理专业的毕业生吴洁、张月、周杰聪、金镠和陈婷,以及负责视频拍摄和制作的“4&6”工作室成员,表示衷心的感谢!

本书的主要内容和教学时间安排的建议如下表,本安排适用于 32 学时左右(2 学分)通识课程“创业基础”。后面的“延续学习”内容为拓展学习或自学内容。

“创业基础”教学内容和学时安排建议

序号	主要内容	学时	作业或说明
1	第 1 章 创业概论	4	建立课程小组
2	游戏:鸡、蛋、钱	2	以个人为单位
3	第 2 章 企业家精神与创业者	2	创业潜质测试分析(个人、小组)
4	创业者报告会	2	邀请外部创业者作报告
5	演讲:创业故事	2	小组代表,互评
6	第 3 章 创业机会	4	小组的创业创意
7	游戏:热板凳(创业机会质疑)	2	组间答辩会,互评
8	第 4 章 创业资源	4	创业资源评价(个人、小组)
9	游戏:搭建棉花糖塔	2	评价标准:塔的高度,团队分工协作情况
10	第 5 章 商业模式	2	准备大作业文具和资料
11	大作业:创业项目的商业模式设计	2	九画布模型
12	模拟投资者:评价创业项目	2	投资决策分析报告(个人、小组)
13	路演:小组创业计划	2	小组为单位,互评
	合计	32	
14	第 6 章 创业计划书	4	延续学习内容
15	第 7 章 互联网创业	4	同上
16	第 8 章 社会创业	6	同上

目 录

第1章 创业概论	1
【引导案例】 谁在创业?	1
1.1 创业的意义	2
1.2 创业的定义与分类	5
1.3 创业的过程	9
1.4 创业教育的意义	12
【练习与实践活动】	16
第2章 企业家精神与创业者	18
【引导案例】 雄关漫道	18
2.1 中国企业家的创业史	19
2.2 企业家精神	23
2.3 创业者心理素质与能力	26
【练习与实践活动】	30
第3章 创业机会	33
【引导案例】 创业成功的起点	33
3.1 创业机会的概念	34
3.2 创业机会的来源	38
3.3 发现创业机会	41
3.4 创业机会识别	43
【练习与实践活动】	47
第4章 创业资源	48
【引导案例】 诚信的价值	48
4.1 创业资源概述	50
4.2 创业中的技术、信息和社会资源	52
4.3 创业人力资源	59
4.4 创业的财务资源	61
4.5 创业资源的整合	63

【练习与实践活动】	66
第5章 商业模式	67
【引导案例】 数码的港湾	67
5.1 商业模式的概念、要素与分类	68
5.2 商业模式的设计与选择	70
5.3 商业模式创新	75
【练习与实践活动】	79
第6章 创业计划书	85
【引导案例】 叩响投资者的大门	85
6.1 创业计划书的意义和类型	86
6.2 创业计划书的内容框架	88
6.3 投资人最希望看到的创业计划书	92
6.4 创业计划的展示与评价	96
【练习与实践活动】	99
第7章 互联网创业	101
【引导案例】 借势互联网——新型女农民撑起创业“半边天”	101
7.1 互联网发展历程	103
7.2 中国互联网发展现状与趋势	104
7.3 互联网创业的机会把握	107
【练习与实践活动】	114
第8章 社会创业	115
【引导案例】 弗吉尼亚理工大学旁的 YMCA	115
8.1 社会创业概述	117
8.2 社会创业家	123
8.3 社会创业在中国	125
【练习与实践活动】	130
参考文献	135

第1章 创业概论

【学习目标】

- 理解创业的含义和特征;
- 理解创业的过程;
- 了解创业的常见类型,并学会分析不同类型创业的成功要素;
- 理解学习创业课程的意义,并提出课程学习与实践的目标。

【引导案例】

谁在创业?

1. 人力资源管理专业在校大学生陈小东在上大二时,创办了一个工作室,利用暑期空闲时间辅导应届高考生填报大学志愿。因为他的做法很快被验证符合市场需求,工作室获准进入了学校的创业孵化园。经过两轮对高考生填报志愿出色的咨询服务,陈小东被评为高考志愿咨询的金牌咨询师。即将毕业时陈小东决定,大学毕业后把工作室注册为高考咨询公司——升途教育,把高考生的升学咨询作为自己的全职事业来做。由于初创事业的成功,学校推荐陈小东团队去参加2016年的挑战杯大学生创业大赛,一路走来,获得了省挑战杯创业大赛的金奖,又获得全国“创青春”大学生创业大赛的银奖。

2. 工商管理专业的学生朱安乃在大学一年级时,因为在职业生涯赛事的创业计划赛中获奖,从而萌发了开创一份事业的想法。她说干就干,与自己的两位同学在温州商学院创业孵化园内办起了莱安娜烘焙工作室,产品充满创意且口味好,莱安娜工作室从开张的第一月起就开始盈利。几年来朱安乃不断地采用大学生们喜欢的各种营销活动来扩大自己的“粉丝”群,甚至连学校里的保洁阿姨都成了她的“奶粉”。看到朱安乃把工作室经营得风生水起,加上她热情肯干的性格,大家一致推选她担任学校大学生创客协会副会长。

3. “4&6”是由5位各有特长的2013级广告系同班男生联合组建的影视团队,名字取自成员居住的两个寝室的个位数,意喻4与6联合起来做到十全十美。“4&6”成立于2014年,那时这5位大学一年级男生主创并拍摄的微电影《苦咖啡》获得学校微电影大赛一等奖,他们意识到可以组成一个较为松散自由的团队,以此来共享一些影视、平面以及设计方面的工作。自成立以来,“4&6”始终保持原来的5个团队成员,他们认为只有精简的团队才能有高工作效率和快信息共享。目前他们的主营业务依然是影视拍摄与制作、平面设计、文案写作等,在校园里已经小有名气,很多老师会主动找上门委托他们做微课视频等,也会向有需求

的公司和单位推荐他们为其提供广告设计和拍摄制作等服务。“4&6”薪资分配也非常简单且规则明确:由参与特定项目成员按约定确定薪资,主要参考各自在本项目工作中付出的贡献和劳动时间等。

4. 温州商学院有一支特别能战斗的队伍叫“城市之鹰”,他们是温州第一支做户外素质拓展的公益团队,迄今已经有 10 年的历史,每年都有领队和团队成员因为毕业从队伍中离开走向社会,也有新的团队成员通过层层考试被选拔进来,能成为这支队伍的一员始终是大学生们的光荣和骄傲,其他同学也视他们为敬佩和羡慕的对象。这个团队接受学校的委托,为学生干部们进行户外素质拓展训练,也时常接受社会各界组织的委托,为中小学的教师、学生和企事业单位的员工提供免费的户外拓展培训服务。近期,这个团队正在考虑转型成为创业团队。

5. 任文东是温州商学院市场营销专业 2012 届毕业生,他的社会兼职足以说明他在社会和校友会中的影响和威望:他是中国最大的创业者孵化社群黑马会的全国社群顾问;黑马会温州分会秘书长;温州商学院校友会总会副秘书长;温州商学院创业导师。他更是一位“资深”创业者:在大学一年级的的时候就组织了约 100 名大学生一起卖手机卡,赚了属于自己的第一桶金。之后便一发不可收拾,在过节的时候他卖过孔明灯,在大学城开过盒饭店,在大学毕业前夕他开过日式餐馆。现在,他是“太上有料火锅店”独立创始人,这个品牌旗下已经有两家直营店,接下来打算在全国发展连锁加盟店。同时他还是一家特色龙虾店的联合创始人。

扫下面二维码,可以看到这些学长们介绍自己的视频。



讨论:

1. 请指出以上视频中谁在创业? 并请说明判断的理由。
2. 上述创业者各自属于什么类型的创业?

1.1 创业的意义

“创业”在汉语中是个新词,同时也是近 30 年来的一个全球性的热门话题。特别是在 2014 年李克强总理提出“大众创业,万众创新”之后,“创业”更成为中国年轻一代耳熟能详的热词和理想,也正成为人们对全新生活方式的一种选择。创业无论对于我国社会经济的持续性发展,还是对于当今的大学生,都具有重要而深远的意义。

1.1.1 创业是经济发展的主要动力源泉之一

随着我国改革开放和知识经济时代的到来,经济结构调整和产业升级,为广大人民群众

创业构建了良好的平台、巨大的市场潜力和市场空间,为新时代有志创业之士提供了前所未有的机遇。

在我国,迄今为止的经济增长要素仍然以土地和资源消耗为主。技术创新、第三产业创业形成的中小企业,便成为打破这种格局、达到增强产业技术竞争力、减少发展对资本和资源依赖的重要力量。有统计结果表明,1980年以后,美国95%的财富是由创业的一代创造的。我国的中小企业工业总产值和实现利税也分别占全国总数的60%和40%。中小企业是保持国民经济快速增长的重要力量,在进出口贸易、抵御经济波动、保持市场活力、技术创新等方面发挥着积极的作用。

对于大学生这样的知识人群创业而言,除了上述有利之处外,还有利于在全社会营造出一种鼓励科技创新的氛围,充分体现科学技术是第一生产力的思想,增强我国企业的国际竞争力。

1.1.2 创业是增加就业的主要办法之一

一方面,创业形成的个体、微型和中小企业,可以吸收从农业和农村向城市和非农产业转移的农民,从根本上解决“飞农”问题。另一方面,目前我国中小企业已超过4 000万家,占全国企业总数的99%,中小企业提供了大约75%的城镇就业机会,是解决就业问题的主力军。因此,大力发展创业所形成的个体、微型和中小企业,将政府的投资、国家创业、劳动者就业的道路转变成人民创业,国家提供公共服务和社会管理,就业道路就会越走越宽。大学生自主创业不仅解决了自身就业问题,而且为社会创造了更多就业机会,是一个双赢的选择。

1.1.3 创业是产业升级的重要契机

中国作为世界第二大经济体,把增长模式押宝在劳动密集型的行业,会带来严重的资源问题、环境问题和全球化红利分享的阻碍问题。而推动创业,尤其是大学生创业,作为新的发展思路和契机之一,能够助力加快产业转型升级和经济结构调整。大学生有很好的知识积累、新视野、新思路以及敢闯敢干的意愿,能够促进创新、创意、创业和创客的紧密融合,助力产业转型升级迈上新台阶。

1.1.4 创业是收入分配的主要平衡工具之一

在东亚一些国家和地区,由于中小企业多,就业岗位多,所以中等收入人口多,贫困人口相对少,人民生活水平提高较快,贫富差距小,基尼系数也较低。因此,我国可以通过创业,大力发展个体、微型和中小企业,扩大社会中等收入者的比重,减少因失业造成的贫困人口,提高低收入者收入水平,形成一个较为公平的分配格局。面对“毕业生工资低,住房难”等社会困境,大学生创业成为尽快提高收入的新途径。

1.1.5 创业是自身价值的主要实现形式之一

创业是培养领袖型人才的一种形式,同时也是一种人生选择。

在创业过程中,创业者往往要面临许多困难和挫折,历经千辛万苦才能取得成功,所以创业过程是一个人意志不断锤炼的过程,它会使人更加成熟,更加干练;创业过程也是创业者学习提高、锻炼摸索、自身发展的过程。而创业成功后,可以实现回报社会、为国家作贡献的崇高理想,同时个人也将获得回报。

大学生创业还能够激发青年人的创新精神,当大学生成为创业者或者转变为创业管理者后,借助于生产组织与管理创新以及日常的经营管理行为和自身素质,来创造一种适宜技术创新的组织文化氛围,以促进公司的技术创新,提高技术创新的成功率,求得公司的全面发展,并最终增加社会财富。

【创业故事】

“90 后”大学生大胆借 30 万元垦荒种草莓创业

22 岁的杨颢和张雨佳都是重庆万盛经开区人。2013 年,两人从城市管理学院毕业后,没有选择做白领,而是自己创业种起了草莓。

说起不做白领当农夫的初衷,杨颢表示,他们学的是平面设计专业,“大学毕业后,我们也找了很多工作,但本专业的工作竞争太大,而其他行业的工作待遇和专业都不合适,我们想靠自己实干拼出一番事业”。

杨颢告诉记者,“我叔叔种草莓发家致富了,现在已经过上了小康生活,我想像他一样,于是就 and 好朋友张雨佳种起了草莓”。

2013 年 7 月,两人租下西永附近一块荒地,“这块地的租金是每亩 1 700 多元/年,我们的钱只够租几亩,当时我们就想多种点,心一横,便开始向亲友借钱”,杨颢和张雨佳都是在农村长大的孩子,家境并不富裕。“让我们感动的是,父母都很支持,拿出老本凑了 10 万元让我们垦荒”。最后,两人又向各自亲戚借来 20 多万元,才算有了一点开荒的底气。

扮游客偷师其他果园

“在垦荒之初,我们租来两架旋耕机,由于这块地土质很硬,有一次竟把机器的一个齿轮卡掉了”,张雨佳透露,开垦之后又遇到连续三天的降雨,泥土又湿又重,旋耕机根本耕不动,他们就用锄头翻地。“17 亩地,我们反反复复耕了 4 次”,张雨佳说,一番折腾之后,原本帅气的大男孩变得像刚出土的两个泥人,而草莓地一旁的二手板房也成了他们的家。

接下来,他们开始给泥土切块搭大棚,杨颢说:“泥土分割切块是个技术活,但我们没有经验,只能装扮成游客到其他果园去‘暗访’,收集分割比例的数据。”为了节约成本,他们全靠自己搭大棚。经过一个月的赶工,他们的草莓农场粗具规模。

怕育苗死凌晨 3 点浇水

2013 年 10 月,6 万多株草莓育苗从浙江空运过来,“当时遇到连续降雨,正是栽种的好时机”,杨颢说,他们雇了十几个人开始栽种育苗。

谁知,大雨过后连晴了十多天,“草莓性喜凉爽,不耐高温干旱,连晴十几天,我们每天凌晨 3 点就开始浇水,但还是死掉了一万株育苗”,杨颢心疼地回忆说,每株草莓育苗的成本在两元左右,死了近一万株,相当于损失了两万元。“后来我们又赶紧补充了一万多株,总共损

失超过4万元。”

“这不是玩QQ农场游戏,作物枯萎了除去可以再来。钱是借来的,种植草莓对我们来说已经不是一个事业了,而是我们对两个家庭的责任”,张雨佳说。

2014年1月,种植的草莓迎来了一个花期,并结下了红彤彤的果实。杨颢与张雨佳邀请父母到农场一同见证他们的硕果。杨颢说:“由于土质原因,第一季的果实还不够好,所以不打算卖出去。”

父母的声音:他们干劲大,我们很欣慰

如今,草莓第二个花期已经到来,20多个草莓大棚内开满了雪白的花朵,有一些还结出了青绿色的小草莓。杨颢说:“等到3月份,棚内的草莓就成熟了,我们打算开放农场,让大家自己来采摘。按市场价算起来,我们大棚内的草莓至少可以赚10万元。”

(资料来源:80后励志网)

1.2 创业的定义与分类

1.2.1 创业的定义

创业一词源于英文“Entrepreneurship”。其词意有两个方面的含义:一方面是指创业活动或者创业过程。这个过程包括机会识别、资源整合、团队组建、创造价值等;另一方面是指企业家精神,是创业者在创业过程中展现出来的敢为人先的志向抱负、坚韧不拔、吃苦耐劳等精神品质。

对“创业”的解释有广义和狭义之分,广义的创业包含:

- ①强调创建公司初期的艰辛与困难;
- ②突出创建或运作公司过程的开拓与创新意义;
- ③侧重后人在前人基础上有新的成就和贡献。

狭义的创业,是“创办自己的企业”“自己当老板”,这是人们对创业最直接和普遍的理解。

关于“创业”,多数的定义还是出于创办企业的理解。一个常用的定义是:创业是一个发现和捕捉机会,并由此创造出新产品或服务或实现其潜在价值的过程。创业必须要花费时间、精力和付出努力,承担相应的财务、精神和社会风险,并获得金钱回报、个人满足和独立自主。

1.2.2 创业的特征

从上述定义中可演绎出创业的特征:

1) 创造出有价值的新事物

创业是一个创造和创新的过程,创造了新产品、新服务,以及承载、运作它们的组织实体——企业。

2) 最显著的特点是机会导向

创业活动的开展往往是因为创业者发现了有价值的机会,即创业活动的实质是识别、开发和利用机会并实现机会价值的过程。

3) 创业者贡献出必要的时间和精力,并付出极大的努力

创业者要为所创建的事业筹集和投入相应的资源,并作出各种努力去发展企业。创业通常是一个艰苦的过程,但创业经历会成为创业者宝贵的精神财富。

4) 承担必然存在的风险

创业的风险可能有多种形式,但常见的风险有财务、精神和社会风险等方面。

5) 创业者追求回报(收获)

作为创业者,最主要的回报可能是独立自主及由此获得的个人成就感和满足。对于追求利润的创业者,金钱的回报是最重要的。对于许多创业者乃至旁观者,通常都把金钱的回报视为创业成功与否的一种标准。

在这里,特别要强调的是创业与创新的关系。谈到创新,人们总喜欢和发明创造画上等号。实际上,发明通常是解决技术领域中的特有的问题,它的成果不一定被商业化。而创新更多的是指向经济学范畴,创新强调的是让一个创造性的想法产生新的经济和社会价值的过程。创新可能源于发明创造,也可能源于资源的重新配置。

创新和创业像一对孪生兄弟,形影相随。创新不只是产生一个新主意,新主意不会自己生根发芽,它需要创业者花很多的精力,对创业过程进行细致有效的管理,才能产生经济和社会价值。

1.2.3 创业的类型

了解创业的类型是为了在创业决策中作比较,选择最适合自己条件的创业类型。常见的分类主要从动机、渠道、主体和项目等不同的角度进行划分。

1) 从动机角度划分,创业可分为机会型创业与生存型创业

(1) 机会型创业

机会型创业的出发点并非谋生,而是为了抓住并利用市场机遇。它以新市场、大市场为目标,因此能创造出新的需要,或满足潜在的需求。机会型创业会带动新的产业发展,而不是加剧市场竞争。世界各国的创业活动多以机会型创业为主,但中国的机会型创业数量相对较少。

(2) 生存型创业

生存型创业,又叫就业型创业,其目的在于谋生,为了谋生而自觉地或被迫地走上创业之路。这类创业大都属于尾随型和模仿型,规模较小,项目多集中在服务业,并没有创造新需求,而是在现有的市场上寻找创业机会。由于创业动机仅仅是为了谋生,往往小富则安,极难做大做强。

上述两种创业类型与主观选择相关,但并非完全由主观决定。创业者所处的环境及其

所具备的能力,对于创业动机类型的选择有决定性作用。因此,创造良好的创业环境,通过教育和培训来提高人的创业能力,就会增加机会型创业的数量,不断增加新的市场,促进经济发展和生活改善,减少企业之间的低水平竞争。

2) 按照新企业建立的渠道划分,创业可分为自主型创业和企业内创业

(1) 自主型创业

自主型创业是指创业者个人或团队白手起家进行创业。自主创业的目的并非以挣钱为主,而是不愿替人打工,受制于人,是要干自己想干的事,体现自我人生价值。自主型创业充满挑战和刺激,个人的想象力、创造力可得到最大限度的发挥,不必再忍受单位官僚主义的压制和庸俗的人际关系制约;有一个新的舞台可供表现和实现自我;可多方面接触社会、各种类型的人和事,摆脱日复一日、单调乏味的重复性劳动;可以在短时期内积累财富,奠定人生的物质基础,为攀登新的人生高峰做准备。然而,自主型创业的风险和难度也很大,创业者往往缺乏足够的资源、经验和支持。

(2) 企业内创业

企业内创业是进入成熟期的企业为了获得持续增长和长久的竞争优势,为了倡导创新并使其研发成果商品化,通过授权和资源保障等支持的企业内创业。每一种产品都有生命周期,一个企业在不断变化的环境中,只有不断创新,不断将创新的成果推向市场,不断推出新的产品和服务,才能跳出产品生命周期的怪圈,不断延伸企业的生命周期。企业内创业是动态的,通过二次创业、三次创业乃至连续不断的创业,使企业的生命周期能不断地在循环中延伸。

3) 按创业项目分类,创业可以分为传统技能型、高新技术型和知识服务型

(1) 传统技能型

选择传统技能项目创业将具有永恒的生命力,因为使用传统技术、工艺的创业项目,如独特的技艺或配方,都会拥有市场优势。尤其是酿酒业、饮料业、中药业、工艺美术业、服装业、食品加工业、修理业等与人们日常生活紧密相关的行业中,独特的传统技能项目表现出了经久不衰的竞争力,许多现代技术都无法与之竞争。

(2) 高新技术型

高新技术项目就是人们常说的知识经济项目、高科技项目。其知识密集度高,带有前沿性、研究开发性质。2016年国家重点支持的高新技术领域为8类:电子信息、生物与新医药、航空航天、新材料、高新技术服务、新能源与节能、资源与环境、先进制造与自动化。

2016年国家高新技术企业认定条件主要为:注册成立1年以上;对主要产品(服务)拥有独立知识产权;对企业主要产品和服务发挥核心支持作业的技术属于规定的范围;从事研发与相关技术创新活动的科技人员占企业职工总数的比例不低于10%;研发费用总额占销售收入的比例3%~5%(根据销售收入规模而不同)以上;高新技术产品(服务)收入占企业同期总收入比例60%以上;企业创新能力评价达到一定要求;企业申请认定前1年内未发生重大安全、质量事故或严重环境违法行为等。

(3) 知识服务型

当今社会,信息量越来越大,知识更新越来越快。为了满足人们节省精力、提高效率的

需求,各类知识性咨询服务的机构也在不断细化和增加,如律师事务所、会计事务所、管理咨询公司、广告公司等。创建知识服务型公司是一种投资少见效快的创业选择。

【创业故事】

她为什么创业?

初次见面,雷雨显得有些拘谨,大大的鸭舌帽几乎遮住了整张脸。她的话不多,一直低着头摆弄手机。谈起她的创业故事时,她才微微抬起头,露出一张白净的脸。

“去年大学毕业后,老爸想培养我当他的接班人,就先安排我到一家劳务公司当副总。”雷雨从小家庭条件不错,父母对她疼爱有加,大学刚毕业就有了私家车。当时劳务公司的运作已经很成熟了,因此她的副总职务也很悠闲,“每天做的事情很少,但收入很高”。

但这令不少人羡慕的“白富美”生活却不是雷雨想要的,她学的是美术,想在自己的专业方面做点事。与姐妹们聚会时,她就提出过几次开服装店的想法,但考察了一圈市场,发现自己并没有优势。

西藏旅行与串珠子结缘。2015年国庆节,雷雨与朋友相约去西藏游玩。在拉萨八角街,卖手链、项链的地摊吸引了她的注意,“不是因为它们好看,而是它们实在太难看了,居然还有那么多游客购买。”一般人觉得不好看,肯定就不买了,但雷雨很执着,她花了几百元买了一大堆链子带回到宾馆,“我要全部拆了重新串过。”

当天晚上,雷雨将自己重新串好的链子发到微博上,收到不少朋友的点赞和好评。朋友们强烈要求她从西藏带回去送给他们,还有不少陌生的网友发私信问她在哪里买的。“我说是我自己做的,外面买不到,他们还不高兴。”雷雨说,自己当时觉得又好气又好笑。

第二天,抱着玩一玩的心态,雷雨和朋友抱着一堆自己重新串过的链子,在八角街摆起了地摊。没有想到的是,他们的地摊成了附近生意最好的。“不少外地游客跟我们一起坐在地摊旁,我串好一件就买走一件。”

看到自己设计的手链这么受欢迎,雷雨开始冒出一个大胆的想法:不当副总了,自己创业。雷雨向父母提出自己的想法后,他们也非常赞成,并借给她2万元作为启动基金。10月的最后一周,她只身再赴西藏,在八角街搜罗了一大箱子各式各样的链子作为自己创业的原材料。

是开实体店还是网店呢?雷雨陷入了创业后的第一个选择题,“最开始想开实体店,不过在观音桥香港城看了一下,一年的租金接近40万元,而我卖的链子一般都只有几百元,最贵的也不超过1万元,要卖多少链子才赚得回租金呀!”

放弃实体店后,雷雨考虑开网店,但身边不少朋友都开了淘宝店,每天必须守在计算机旁,占用大量时间。而且她搜索了一下,发现淘宝网已经有不少家网店在卖DIY手链,生意好的甚至已经是皇冠店铺。

“当时,我把每件DIY的链子拍照分享到微博上,越来越多的网友开始关注我的微博并咨询我在哪里买的,多少钱,我就想,干脆把网店开在微博上。”去年12月,雷雨正式向父亲提出了辞职,全身心投入自己的DIY事业中。

雷雨的创业之路并非一帆风顺,之前她一直从西藏进一些成品,买回来重新DIY,后来发现西藏的珠子质量并不是最好的。“一个网友买了一串菩提,后来告诉我菩提的质量很差,虽然他没有要求退货,但我主动把钱退给了他。”雷雨说,这次损失虽然不大,但她吸取了教训,开始研究各种珠子文化,现在已经成了半个专家。

(资料来源:语文迷网)

1.3 创业的过程

1.3.1 创业的一般过程

人们常说创业是一次独特的旅程。一个人一旦决定走上创业之路,通常要经过以下的几个阶段。创业过程一般包括五个阶段:机会识别、团队组建、资源整合、新企业的生存与发展 and 获取回报。

1) 机会识别

机会识别包括发现机会和评估机会。几乎每个人在日常生活中都会有灵光乍现的创业想法:“这真是一门好生意!”但真正能被创业者开展起来的创业活动少之又少。对所发现的机会进行相关信息的收集、综合评估行业和市场情况、客观评价资深能力和资源拥有情况,判断机会的真实价值,是迈过创业旅途的第一道至关重要的坎。

2) 团队组建

人、财、物是一项创业活动都必须具备的主要资源。好的商业机会,如果无法凝聚一批志同道合的人,打造一支骁勇善战的团队,都仅是纸上谈兵。当今的创业,仅凭一个人单打独斗取得创业的成功几乎是不可能的,拥有一个相对稳定的团队是机会开发的前提。

3) 资源整合

创业者开发机会的重要手段之一就是资源整合。创业者几乎是白手起家,资源匮乏在创业旅程前期特别凸显。创业者就是要千方百计地设计合理的商业模式,吸引别人手中掌控的资源,把一些“边角料”资源整合起来,实现自己的创业目标。

4) 新企业的生存与发展

大多数时候创建一个企业是作为发展新事物的载体。新企业抵抗风险的能力较弱,它的关键目标是在前两年存活下来并寻找到进一步发展的路径。在这个过程中,不仅要保证业务做起来,还要打造组织的雏形,同时要保证现金流不枯竭。进入发展阶段,创业者又要考虑在衰退期到来前获得新生,开出新的业务之花。

5) 获取回报

追求回报是踏上创业旅程的终极目标之一。回报不仅仅指财富上的回馈,还有情感、声誉等精神上的收获。

1.3.2 蒂蒙斯的创业过程模型

著名创业学家蒂蒙斯^①教授的创业过程图(图 1.1),说明了上述创业一般过程中的三个阶段:创业者与商机和外部资源之间的动态平衡关系,以及创业者在这个过程中的主观能动性。

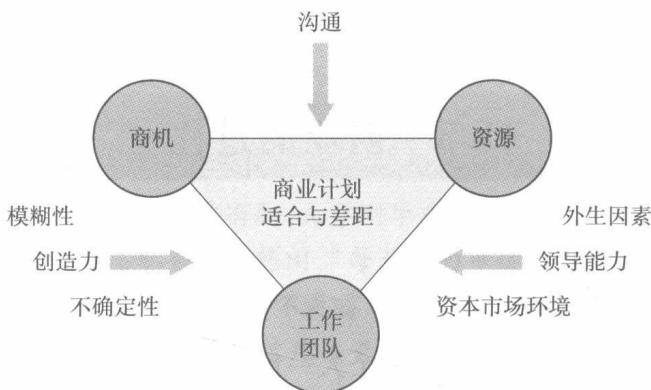


图 1.1 蒂蒙斯创业过程图

第一,商业机会是创业过程的核心驱动力,创始人或工作团队是创业过程的主导者,资源是创业成功的必要保证。

创业过程始于创业机会,而不是钱、战略、网络、团队或商业计划。开始创业时,商业机会比资金、团队的才干和能力及适应的资源更重要。在创业过程中,资源与商机间经历着一个适应—差距—适应的动态过程。商业计划提供沟通创业者、商机和资源三个要素的质量及相互间匹配和平衡状态的语言和规则。

第二,创业过程是商业机会、创业者和资源三个要素匹配和平衡的结果。

处于模型底部的创始人或创业团队要善于配置和平衡,借此推进创业过程,他们必须做的核心过程是:对商机的理性分析和把握,对风险的认识和规避,对资源最合理的利用和配置,对工作团队适应性的分析和认识。

第三,创业过程是一个连续不断的、寻求平衡的行为组合。

在三个要素中绝对的平衡是不存在的,但企业要保持发展,必须追求一种动态的平衡。保持平衡的观念是指展望企业未来时,创业者必须思量的问题是:目前的团队是否能领导公司未来的成长、公司未来的资源状况及达到下一阶段成功所面临的陷阱。这些问题在不同的阶段以不同的形式出现,牵涉企业的可持续发展。

总之,创始人或工作团队必须在推进业务的过程中,在模糊和不确定的动态创业环境中要具有创造性地捕捉商机、整合资源和构建战略、解决问题的能力,要勤奋工作、富于牺牲。创业者在创业过程中的情绪就像一个杂技表演者,一边要在平衡线上跳上跳下,保持平衡,一边还要在动荡的处境中进行各式各样的表演。

^① 杰弗里·蒂蒙斯(Jeffrey A. Timmons),富兰克林·欧林创业学杰出教授与百森学院普莱兹-百森项目主任。