

高等院校公共基础课规划教材



杜永红
梁林蒙◎主 编

杨彩霞 刘 瀚
罗正荣 张俊利◎副主编

大学生创新 创业教育

——基于互联网+视角

第二版



本书提供配套电子课件、习题答案、实例源文件及其他教学资源



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

(第二版)

杜永红 梁林蒙 主 编

杨彩霞 刘 瀚

罗正荣 张俊利 副主编

清华大学出版社

北 京

贵州师范学院内部使用

内 容 简 介

本书系统地介绍了基于“互联网+”视角下大学生创新创业教育的相关理论与实战技能。书中理论知识体系清晰、难易程度适中,逻辑结构严密;实践知识体系内容完善,提供丰富的案例与实操指导。每个章节间既有独立性又有关联性,通过创业相关基础理论介绍、创业技能训练指导、创业案例分析,达到创新创业理论与技术深度学习的目的。

本书既可作为创新创业教育公共基础课程的教材,也可为社会上的创业者提供理论与技术指导。

本书对应的彩色图样、教学视频可访问课程资源网站<http://video.xijingjpk.com/enterprise/>进行下载;电子课件、习题答案和实例源文件可以到<http://www.tupwk.com.cn/downpage>网站下载,也可扫描前言中的二维码获取。

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. —2版. —北京:清华大学出版社,2019
(高等院校公共基础课规划教材)

ISBN 978-7-302-53044-2

I. ①大… II. ①杜… ②梁… 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(2019)第 094674 号

责任编辑:胡辰浩 高晓晴

封面设计:周晓亮

版式设计:孔祥峰

责任校对:牛艳敏

责任印制:丛怀宇

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:北京鑫海金澳胶印有限公司

经 销:全国新华书店

开 本:185mm×260mm

印 张:15.75

字 数:393千字

版 次:2016年8月第1版

2019年10月第2版

印 次:2019年10月第1次印刷

印 数:1~3000

定 价:59.00元

产品编号:081224-01

前言

在“大众创业、万众创新”的大背景下，大学生创新创业教育成为经管类、工学类、理学类等众多专业课程体系中的公共基础课。本书从技术层面，激发学生的创业兴趣和潜能，能够有效地提升大学生的创新创业能力，为大学生高质量就业和高水平创业提供良好的技术支撑。

本书学术价值

本书第一版自 2016 年问世以来，受到众多高校和广大读者的热烈欢迎，多次印刷，被多所高校指定为创新创业教育的必选教材。随着互联网技术日新月异的变化，本次修订增加了更多实用的网络创新创业技术，期望读者通过学习能够在创新创业之路上走得更远。

本书编写特色

内容新颖全面

本书以“互联网+创新创业人才培养”为特色进行编写，从理论基础到专业技能再到创业实践，多维度构建全书的课程体系。紧贴创新创业教育人才培养能力需求，精心策划全书内容。

实用价值较高

全书侧重“干货”技能的讲述，知识简单易懂、入门快，降低创业相关专业技能的学习成本。其中，基于 ECShop 的网上商城搭建、基于 PHPWEB 的网站搭建、微信小程序开发等，被当下众多创业团队及创业企业所采用。

教学资源丰富

本书提供丰富的教学资源，除全套 PPT 教学课件外，还包括“互联网+”大学生创新创业大赛、全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛等众多优秀创业项目案例组成的创业项目案例库，在创业技术应用篇还增加了编者的视频教程，可有效提高读者的学习效率。

本书由杜永红、梁林蒙担任主编；杨彩霞、刘瀚、罗正荣、张俊利担任副主编。全书共分为 10 章，由杜永红教授总体策划，各章编写人员及分工如下：杜永红编写第 1 章、第 2 章，梁林蒙编写第 3 章、第 4 章，杨彩霞编写第 5 章、第 6 章，罗正荣编写第 7 章，刘瀚编写第 8 章、第 9 章，张俊利编写第 10 章。此外，秦效宏、史高峰、刘啸、王冬霞、马春紫、文小森、马静、张惠、危小波、毛展展、梁庆军、郭文霞、鲍珊等参与了本书的编写，以及电子课件制作、案例编写、视频录制、MOOC 网站建设等工作。全书由梁林蒙老师总纂。

书中用到的电子课件、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.xijingjpk.com/enterprise/> 进行下载。

本书对应的电子课件、习题答案和实例源文件可以到 <http://www.tupwk.com.cn/downpage> 网站下载,也可扫描右侧二维码获取。

本书在编写过程中,参考了大量同类教材、著作和期刊等,限于篇幅,恕不一一列出,特作说明并致谢。由于受时间、资料、编者水平所限,书中难免存在不足之处,恳请同行专家及读者指正。我们的电话是 010-62796045,信箱是 huchenhao@263.net。



教学资源下载

编者

2019年6月

目 录

第1篇 创业基础知识 / 1

第1章 创业概述	3
1.1 初识创业	3
1.1.1 创业的含义	3
1.1.2 创业者类型分析	4
1.1.3 创业的常见模式	5
1.1.4 创业的常见发展阶段	6
1.1.5 创业的注意事项	6
1.1.6 创业的思维误区	8
1.2 大学生创业	9
1.2.1 大学生创业优劣势分析	10
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	15
2.1 创业前期的自我测评	15
2.1.1 你的创业动机是什么	15
2.1.2 你是否适合创业	19
2.1.3 创业者应该具备哪些素质	21
2.1.4 创业者的必备技能	22
2.2 创业过程的难题分析	23
2.2.1 创业者的无形资本	23
2.2.2 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	28
2.2.6 创业初期如何融资	32

第2篇 创业营销推广 / 37

第3章 社会化网络营销	39
3.1 搜索引擎优化	39
3.1.1 搜索引擎运行机制	40
3.1.2 搜索引擎优化简介	40
3.1.3 搜索引擎优化相关专业术语	41
3.1.4 站点排名影响因素分析	41
3.1.5 搜索引擎无法优化的网站特征	42
3.1.6 搜索引擎优化步骤	42
3.1.7 搜索引擎优化案例	43
3.2 微博营销	45
3.2.1 微博营销简介	45
3.2.2 微博营销流程	46
3.2.3 微博营销技巧	50
3.2.4 微博营销案例	52
3.3 微信公众平台	54
3.3.1 微信公众平台使用	54
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	58
3.4 互联网广告营销模式	72
3.4.1 互联网广告营销模式	72
3.4.2 CPS网盟模式	73
3.4.3 阿里妈妈与返利网	74
第4章 视觉营销与平面设计	77
4.1 “互联网+”时代的视觉营销	77
4.1.1 视觉营销	77
4.1.2 互联网视觉营销案例	78

4.1.3	互联网视觉营销策略	82
4.2	基于Photoshop的平面设计	83
4.2.1	Photoshop CC简介	83
4.2.2	Photoshop CC工作界面及 功能组成	84
4.2.3	Photoshop PSD模板实例	85
4.3	基于After Effects的视频特效	89
4.3.1	After Effects CC工作界面 及常用面板	89
4.3.2	After Effects基于模板的 二次修改	93
4.3.3	After Effects影视输出	94

第3篇 创业技术应用 / 97

第5章	创业与技术	99
5.1	创业与技术之间的关系	99
5.1.1	技术的意义与价值	99
5.1.2	我想创业,但不懂技术 怎么办	100
5.1.3	我想创业,但只懂技术 怎么办	101
5.2	项目负责人应掌握的技术 常识	102
5.2.1	项目负责人忌不懂技术	102
5.2.2	项目负责人懂技术的优势与 劣势	102
第6章	“互联网+”时代创业技术	105
6.1	网站建设流程分析	105
6.1.1	网站规划	106
6.1.2	网页设计原则	107
6.1.3	网站程序	108
6.1.4	网站测试	111
6.1.5	域名申请	116
6.1.6	Web服务器的选择	119
6.1.7	域名解析与DNS	123
6.1.8	网站上传与发布	128
6.1.9	网站维护和更新	130
6.1.10	网站推广	131

6.2	网站建设辅助工具	131
6.2.1	浏览器:Firefox	131
6.2.2	代码编辑器:Notepad++	136
6.2.3	浏览器兼容性测试: IETester	139

第7章 网站建设:ECShop 搭建 网上商城

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	146
7.4	ECShop基于模板的网站开发 实例	151
7.4.1	ECShop网站模板的使用	152
7.4.2	ECShop网站模板设置	154

第8章 基于PHPWEB 程序搭建 企业门户

8.1	PHPWEB成品网站管理 系统概述	167
8.1.1	PHPWEB系统概述	167
8.1.2	PHPWEB产品特点	168
8.2	PHPWEB源码选择及安装	169
8.3	PHPWEB后台管理	175
8.4	基于PHPWEB源码的企业 网站开发实例	176

第4篇 创业项目策划运营及案例分析 / 183

第9章	网络创业项目策划运营	185
9.1	创业项目选择及实施	185
9.1.1	创业项目选择	185
9.1.2	影响大学生网络创业项目 选择的因素	187
9.1.3	创业项目实施	188
9.1.4	商业计划书+路演汇报	190
9.2	创业竞赛	199

9.2.1 全国大学生创新创业训练计划.....	200
9.2.2 全国大学生电子商务“创新、创意及创业”挑战赛.....	203
9.2.3 中国“互联网+”大学生创新创业大赛.....	208
第 10 章 大学生校园创新创业案例分析.....	211
10.1 “零点”农产品众筹平台.....	211
10.1.1 项目实施的目的、意义.....	212
10.1.2 项目研究内容和拟解决的关键问题.....	213
10.1.3 项目研究与实施的基础条件.....	214
10.1.4 项目简介.....	215
10.2 “农乐宝”——农村电商 B2B2C 服务平台商业模式研究与运营实践.....	219
10.2.1 项目实施的目的、意义.....	220
10.2.2 项目研究内容和拟解决的关键问题.....	221
10.2.3 项目研究与实施的基础条件.....	223
10.2.4 项目实施方案.....	225
10.3 微米级微小零件尺寸测量系统.....	228
10.3.1 执行总结.....	229
10.3.2 产品与服务.....	230
10.3.3 市场分析.....	232
10.3.4 竞争分析.....	236
10.3.5 经营及营销策略.....	238
10.3.6 财务分析.....	239
10.3.7 风险及应对方案.....	241
10.3.8 公司结构.....	241
参考文献.....	243



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。通过本篇的学习，读者可以掌握创业的基础理论、基本流程，以及创业团队的组建、商业模式的打造、创业资金的筹措等。

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,在给人们带来快捷与便利的同时,也使商圈发生了巨大变革。据统计,2017年电商交易额达29.16万亿元,同比增长11.7%;2018年网络交易量飙升,交易额大幅增长,突破30万亿元!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“网络庆典”都是一场消费数据纪录的刷新,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

1. 创业的基本概念

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、集体和群体的大业。

2. 创业专家释义

杰弗里·提蒙斯(Jeffry A. Timmons)所著的创业教育领域经典教科书《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，这一过程与其当时控制的资源无关。

1.1.2 创业者类型分析

《科学投资》杂志曾经对上千例创业者的案例进行分析，发现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。这类创业者成为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，并且任职期间积累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。

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。盲动型创业者大多极为自信，做事冲动。这种类型的创业者，往往也是博彩爱好者，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，往往能成就一番大事业。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。

1.1.3 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,那么在如今的环境中,都有哪些常见的创业模式呢?

1. 网络创业

网络创业即有效利用网络资源进行创业。网络创业主要包括两种形式:网上开店,即在淘宝、京东等网络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。例如,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、撰稿人员可向媒体、创作方面发展;会计、财务顾问可代理做账、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。此外,还可以选择特许经营加盟、顾客奖励计划等。

3. 团队创业

团队创业是指有共同兴趣或者具有资源互补性的成员组成团队进行创业。事实证明,如今社会发展迅速,创业环境也在不断变化,在这种情况下团队创业成功的概率要远高于个人独自创业。一个由研发、技术、市场融资等各类人才组成、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”。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。

1.1.4 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,创业者只要有创业的想法,产品或技术有市场,就能够打开一定的销售渠道,并占据一席之地。

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。在此阶段销售变成了营销,区域性渠道转变成多个地区性的网络,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。

1.1.5 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，与合作伙伴之间的责、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，创业者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。因此创业者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，以及切实有效的经营策略和实施方案，确保每战必捷，战无不胜。

6. 应对失误

创业者在创业过程中可能因为某项决策不合理而导致经营失败；可能会因为疏忽等原因造成损失，如因发错货物、服务不周等导致失去客户。当创业者的决策和经营失误时，不要对失误过于在意。作为创业者，要具备承受不良后果的心态和气度，对于已出现的失误，要接受事实，并从中吸取教训，避免再次发生同样的问题。

7. 不要被胜利冲昏头脑

当创业者依靠好创意、合适的时机、良好的业务关系等取得了一定的成绩时，切记不要被阶段性的胜利冲昏头脑。在之后的业务中依然要保持谨慎的态度，特别是在资金投入、运营管理等对企业很重要的方面。

1.1.6 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

在“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, 但如今科技、生活等方方面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, 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, 创业动力很强, 可就是创业之路不顺畅。原因是这类创业者不够理智, 认为创业就是一种赌博, 凭的就是运气。这类创业者投资某一项目, 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、避免风险或最小化风险。他们常常把风险降低到可接受、可消化的范围, 然后才肯付出时间和资源进行创业。

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, 使机构臃肿、决策缓慢、执行力不强, 反而失去了小企业自身机动、灵活的优势。

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。诚然, 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创业成功吗? 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, 而随意地、缺乏约束地、冲动地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,决定创业成功的关键因素更多的是创业者的素质。

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、诚实守信实现的。

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。创业者应有开阔的眼界、广阔的胸怀,要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,创业者一定要集中精力,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,显然这些都是有助于创业成功的因素,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也为数不少。关键是要掌握相关的技术、经验、关系网,这些有助于创业者识别和捕捉商机。创业没有年龄界限,只有创业者的素质高低;创业不分早晚,创业成功也不取决于年龄。

1.2 大学生创业

据调查显示,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。而在现今经济环境和就业形势并不稳定的情况下,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,大学生创业者还具备自身的特点,本节将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。