

高职高专规划教材 GAOZHI GAOZHUAN GUIHUA JIAOCAI

浙江省社会科学界联合会社科普及课题成果

大学生创业 指导教程

郑伟◎主编

DAXUESHENG CHUANGYE ZHIDAO JIAOCHENG



机械工业出版社
CHINA MACHINE PRESS



赠 电子 课 件

高职高专规划教材

浙江省社会科学界联合会社科普及课题成果

大学生创业指导教程

主 编 郑 伟

副主编 王 茜 王春青

参 编 唐宏站 许金杏



机械工业出版社

大学生渴望创业,是创业的生力军,但创业仅靠热情是远远不够的,如何学习创业,将创业热情转化为创业能力,从而为真正创业做好准备,这是本书编写的目的。本书以“我”为视角,从对创业的认知开始,全方位地介绍创业需要哪些心理、知识准备,以及如何进行创业实践,将知识转化为能力。在这个过程中,又如何创新思维,各部分之间既互相独立,又环环相扣,将创业者需要的知识、能力作了全面、系统的介绍。本书采用理论与实践相结合的方式,在叙述中采用大量的案例加以说明,可读性强,适合在校大学生及渴望创业的社会青年使用。

图书在版编目(CIP)数据

大学生创业指导教程/郑伟主编. —北京:机械工业出版社, 2011.9

高职高专规划教材

ISBN 978-7-111-35893-0

I. ①大… II. ①郑… III. ①大学生—职业选择—高等职业教育—教材 IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 191018 号

机械工业出版社(北京市百万庄大街 22 号 邮政编码 100037)

策划编辑:孔文梅 责任编辑:孔文梅 宋燕

封面设计:鞠杨 责任校对:于新华

责任印制:李研

北京诚信伟业印刷有限公司印刷

2012 年 1 月第 1 版第 1 次印刷

169mm×239mm·15.5 印张·298 千字

0001—3000 册

标准书号:ISBN 978-7-111-35893-0

定价:24.00 元

凡购本书,如有缺页、倒页、脱页,由本社发行部调换

电话服务

网络服务

社服务中心:(010) 88361066

门户网:<http://www.cmpbook.com>

销售一部:(010) 68326294

教材网:<http://www.cmpedu.com>

销售二部:(010) 88379649

读者购书热线:(010) 88379203

封面无防伪标均为盗版

前言

进入 21 世纪以来,创业浪潮风起云涌,报刊、电视、广播等各类新闻媒体聚焦创业,各种各样的创业故事层出不穷,创业成了寻常百姓口中津津乐道的话题。人们对创业持续关注,在于创业本身魅力无穷。创业是什么?创业是一项从零开始、从无到有的商业活动,创业的特点在于它的开创性,同时,创业过程伴随着高度的智力活动,人们通过创业收获了财富,更重要的是通过创业实现了自身的价值。这就是创业的魅力,在这个充满机会与挑战的时代,人们通过创业充分展示个性、施展才华,在社会的舞台中奏响强者的音弦,实现社会财富和个人财富的双丰收。

创业总是与创新联系在一起的,通过创新推动科技进步,通过创新人才培养模式培养出创新型人才。而创业是创新的一个极好载体,创业需要集聚人、财、物等各个因素,在捕捉商业机会、实现资源整合中,在产品的技术开发中,在创业管理中无不需要创新,只有不断创新,创业才能成功。创业还体现了创业精神,创业精神是一种自强不息、开拓进取的精神,中华民族的传统文化中不乏自强不息的精神,而实现强国梦想,更需要这种精神,而创业者身上正体现着这种精神。正是基于这两点,国家鼓励创业,人们渴望创业。

然而,创业并不总是一帆风顺的,创业的背后充满着艰辛,人们需要做好创业的准备,才能去迎接创业的挑战。在现实中,人们对创业知识还是一知半解,更无从谈创业的技能,对创业过程也是知之甚少,笔者从 2007 年、2009 年连续两届带领学生参加浙江省第一、二届高职高专“挑战杯”创业竞赛中,对此感触颇深。特别是在首届竞赛中,学生对创业没有什么概念,对营销、管理、财务知识知道不多,更不会做什么创业计划书,在这样的情况下,要实现成功创业,困难可想而知。基于现状与学生需求的考虑,笔者萌生编写一本涉及创业各个方面知识的专业创业指导教程。2009 年,笔者申请了 2009 年度浙江省社科普及课题,最终下决心编写本书。这与教育部于 2010 年 5 月 10 日下发的《教育部关于大力推进高等学校创新创业教育和大学生自主创业工作的意见》中,要“加强创新创业教育教材建设,借鉴国外成功经验,编写适用和有特色的高质量教材”的宗旨不谋而合。

本书的主要特色:

(1) 以“我”——一个准备创业或对创业感兴趣的人为视角,引导读者进入创业的世界。

(2) 创业指导系统、全面。本书涉及心理素质、各类创业所需涉及的经营管

理、财务等专业知识、创业实践和创新思维,知识系统、内容全面。

(3) 整个体系逻辑清晰、前后贯通、一气呵成。本书开篇首先是认知创业;在对创业有所认知之后,读者会产生创业的心理萌动,而创业能否成功,心理素质是关键的一环,所以本书进而讨论创业者需要有哪些心理素质及如何塑造这些素质;在心理上做好准备后,结合创业过程系统地学习创业知识;创业是需要实践的,之后介绍大学生创业实践途径,如何通过校内活动和校外社会实践去进行创业实践;在创业中又如何创新思维,最后收录各地的创业政策等。

(4) 本书案例丰富,案例叙述与内容讲述有机结合,采用的很多案例都是我们身边的故事,可读性强。

本书是为那些渴望了解创业和准备创业的在校大学生而编写的,通过系统地学习创业知识,为创业做好各方面准备,为未来的职业生涯做好规划。同时,本书也适合各类社会青年及一些培训学校使用。

本书由郑伟(浙江经济职业技术学院)任主编,王茜(浙江经济职业技术学院)、王春青(浙江经贸职业技术学院)任副主编,唐宏站(湖南大学)、许金杏(浙江经济职业技术学院)任参编,具体编写分工如下:郑伟负责总体结构设计和提出提纲,并编写了第一、二、七、十二、十三章,王茜和王春青共同编写了第五、六、八、九章,唐宏站编写了第十、十一章和附录部分,许金杏编写了第三、四章,全书由郑伟对每章提出了修改意见,最后统稿并最终定稿。

为方便教学,本书配备电子课件等教学资源。凡选用本书作为教材的教师均可索取,请发送邮件至 cmpgaozhi@sina.com, 咨询电话: 010-88379375。

本书在写作过程中,得到了 2010 年度杭州市哲学社会科学规划课题资助(B10JY07 经济转型视角下的杭州创新型人才培养研究)和 2010 年度浙江省人力资源和社会保障科学研究课题资助(2010B022 经济转型视角下大学生就业能力培育研究),在此表示感谢。

本书编写参阅了大量文献和研究资料,书后列出了主要参考文献。限于水平和时间仓促,书中难免有错误或疏漏,敬请谅解。衷心希望本书的出版能对准备创业的人士有所帮助!

编 者

目 录

前言

第一篇 我了解创业吗——认识创业

第一章 创业及创业模式	2	第二章 创业风险	14
第一节 认识创业	2	第一节 认识创业风险	14
第二节 开始创业行动	9	第二节 创业风险防范	19

第二篇 我可以创业吗——创业心理准备

第三章 创业者素质	27	第四章 创业特质和职业生涯规划	40
第一节 创业者素质分析	27	第一节 创业特质	40
第二节 创业者素质评估	30	第二节 克服创业恐惧症	46
第三节 创业者心理素质	34	第三节 大学生创业与职业生涯规划	49

第三篇 我要学习哪些创业知识——创业知识准备

第五章 创业市场调查	54	第三节 商业模式开发	103
第一节 创业市场调查的内容与方法	55	第八章 创业营销	111
第二节 如何进行创业市场调查	59	第一节 市场细分	113
第三节 创业市场调查举例	62	第二节 市场定位	115
第六章 创业计划书的撰写	65	第三节 营销组合	120
第一节 创业计划书	65	第九章 创业财务	139
第二节 如何撰写创业计划书	67	第一节 创业者必备的财务知识	139
第三节 解读创业计划书范文概要	68	第二节 财务预测与财务预算	144
第七章 创业管理	84	第三节 盈亏平衡分析	158
第一节 创业团队组建	85	第四节 财务报表	159
第二节 创 业 融 资	93	第五节 税务管理	172

第四篇 我应怎样进行创业实践

第十章 社团活动与创业实践	178	第三节 专业社团与创业实践	182
第一节 大学生社团与社团活动	178	第四节 职业发展社团与创业实践	184
第二节 兴趣团体与创业实践	180	第五节 大学生素质拓展与创业实践	185

第十一章 社会实践与创业活动 191	第二节 社会实践与创业者素质 192
第一节 大学生创业实践与	第三节 校内实践与创业活动 194
创业活动的基本要求 191	第四节 校外实践与创业活动 196
第五篇 我该如何创新思维	
第十二章 创新与创新思维 202	附录 B 在校大学生注册公司操作
第一节 创业与创新 203	基本流程 235
第二节 创新思维 215	附录 C 大学生创业优惠政策 236
第十三章 创业中的创新思维 225	附录 D 大学生创业前要注意
附录 233	哪些事项 238
附录 A 参加“挑战杯”创业计划	附录 E 大学生创业和创意信息
竞赛,能得到什么 234	网站推荐 238
	参考文献 239

第一篇 我了解创业吗——认识创业

进入 21 世纪后,创业浪潮风起云涌,这里有成功,也有失败,但不管结果如何,人们始终关注创业及创业者背后的故事,对他们的创业经历产生了浓厚的兴趣。究其原因,人们渴望在现代社会实现自身价值,而创业是实现人生价值的重要途径,特别是青年学生,他们充满激情,渴望通过创业实现自己的人生目标。曾有一项调查在南开大学 100 名学生中展开,这项调查能真实地反映当前大学生对创业的理解。

九成以上学生想创业

当被问到“你是否有创业的冲动?”时,仅有 3.4% 的大学生选择了“没有”一项,而在其余 96.4% 有冲动的学生中,有近 7% 的学生已着手开始了创业。调查结果告诉我们,创业的概念已普及大学生的心里。

创业为实现自我价值

调查显示,有 35.9% 的学生认为“创业”是为了实现自我价值。这比“积累财富与经验”的选项高出 7.6 个百分点。可见,财富与价值之间,大学生们并不一味青睐前者。在传统的自身价值、财富、经验之外,调查还发现,有 18% 的学生选择了“做自己喜欢的事”,多达 9% 的学生创业只是单纯地为了不给别人打工。喜好与个性渐渐成为创业的原动力,但也表明了大学生对就业的惶恐和逃避。甚至有 7% 的学生觉得创业不失为就业的一条出路,显然这部分学生只看到了找工作的艰难和创业带来的好处,未能正确看待“就业”与“创业”的关系。

八成学生认可工作几年后再创业

可能是出于理论加实践更合理的考虑,80% 的学生认为工作几年后是创业的最佳时机,13% 的学生则认为在校创业是最适合的选择。当被问及哪类行业最适合大学生创业时,服务业脱颖而出,占到 31.7%,快速消费品和批发零售业紧随其后,分别达到 23.5% 和 22%。而事实证明,高利润行业之一的 IT 业却只有 21% 的学生选择。

缺少资金成为创业杀手

调查显示,有 45.5% 的学生的创业梦因为缺少资金搁浅,“资金匮乏”俨然成为大学生创业最为凶猛的拦路虎。而“缺少社会经验”和“缺少企业运作及管理经验”这两个大学生创业先天不足问题紧随其后,分列第二位、第三位,占到 24.8% 和 20%。

高校创业教育存“软肋”

调查显示,有 12.54% 的学生认为自己学校几乎没有创业教育;有 8% 的学生不了解自己学校开展创业教育的情况;有 39.56% 的学生认为学校的创业教育“很一般”;认为自己学校创业教育搞得好的学生占 12.23%。

第一章

创业及创业模式



知识要点

- 创业内涵
- 创业者
- 创业模式
- 创业规划



学习目标

1. 讨论、了解创业的特点与本质。
2. 会分析创业类型。
3. 根据对创业者的分析，能够剖析自己的个性特点、行为特点和知识特点。
4. 试着给自己做一份创业规划，选择一个创业模式。

第一节 认识创业

什么是创业？不同的人有不同的理解，我们先来看学者们对创业的理解。郁义鸿等人认为：“创业是一个发现和捕捉机会并由此创造出新颖的产品或服务 and 实现其潜在价值的复杂过程。”霍华德 H. 斯蒂文森(Howard H. Steven)认为：“创业是一种管理方式，即对机会的追踪和捕获的过程，这一过程与其当时控制的资源无关。”并且进一步指出：“创业可由以下七个方面的企业经营活动来理解：发现机会、战略导向、致力于机会、资源配置过程、资源控制的概念、管理的概念和回报政策。”杰弗里 A. 蒂蒙斯(Jeffrey A. Timmosns)则认为：“创业是一种思考、推理和行为方式，这种行为方式是机会驱动、注重方法和与领导相平衡。创业导致价值的产生、增加、实现和更新，不只是为所有者，也为所有参与者和利益相关者。”

对于创业的含义,可以从狭义和广义两方面来理解,狭义的创业即指从无到有创办、经营一家新企业,广义的创业就是干出一番事业来,包括职业发展和创办企业。我们认为,创业也是一项职业规划,有别于受雇工作,它是一种自我雇佣。从字面上理解,“创”是开始的意思,但带着新的开始的意味;“业”有事业的意思。那么,创业就是开始行动去创造一番新的事业。所以,创业是一个人们发现和捕捉机会并由此创造出新颖的产品或服务 and 实现其潜在价值的复杂过程,是人们创业意识产生之前到企业成长的全部过程。

一、创业的特点与本质

在对创业含义的理解中,我们可以归纳出创业的属性,以便更好地认识创业。

1. 创业是价值创造过程

创业创造出某种有价值的新事物,这种新事物对创业者本身有价值,对社会也有价值,这是创业活动的意义和价值。

2. 创业的前提是创新

创新不依赖于创业,但成功的创业必和创新联系在一起,有创新的创业才能走得更远。

19世纪末,美国加利福尼亚州发现了黄金,出现了淘金热。有一位17岁的少年来到加利福尼亚州,也想加入淘金者的队伍,可看到金子没那么好淘,淘金的人很野蛮,他很害怕。这时,他看到淘金人在炎热的天气下干活口渴难熬,就挖了一条沟,将远处的河水引来,经过三次过滤变成清水,然后卖给淘金人喝。金子不一定能淘到,而且有一定危险,卖水却十分保险。他很快就赚到了6000美元,回到家乡办起了罐头厂。这人就是后来被称为“美国食品大王”的亚尔默。

成功者往往都是有独到见解的人,他们总是从不同的角度看问题,从而能不断产生创意,发现新的需求。不仅要看到市场需求什么,还要注意事物间的联系。

3. 创业是机会导向的

在创业过程中,一切都是围绕市场机会而展开的,从发现市场机会开始,然后围绕机会整合资源,构造商业模式,最后创办企业,走向成功。

高中毕业后干起家电维修的小胡和小姜,每天都以修收音机、电视机为生,但小胡是一个经营上的“不安分者”,小姜则是一个循规蹈矩的“老实人”。不久前,小胡又突发奇想,寻找到新的商机:他发现当地的农民用上了自来水后,将来就有可能使用洗衣机,有洗衣机便会有维修洗衣机的业务。于是,他买回本地市场上常见品牌的洗衣机供周围的人使用,目的之一是让人们尝尝洗衣机的甜头,目的之二是学习洗衣机的结构、保养和维修。果不其然,一年后,一台台洗衣机进入农村,维修业务几乎全被小胡包揽了,而小姜只能眼睁睁看着自己失去一次扩大维修范围的机会。

一般人总是等着机会从天而降，而不是通过努力工作来创造机会。殊不知，人们遇到的问题和未满足的需要总是不断提供新的商机。优秀创业者的一个基本素质，就是善于从他人的问题中发现机会，主动把握机会。对照一下你自己，又作何感想？

某校机械专业毕业的小王。毕业后盲目创业，学着别人倒菜、倒水果、倒服装，几经波折，没有一件事干成功，正当小王垂头丧气时，恰好社区组织个体经营者进行自我创业资源分析。经过分析，小王发现自己最大的长处还是所学的专业。在这之后，小王开了一家汽车修理店，他感到一下子有了广阔的空间。

创业并不是一件容易的事，除了付出艰辛和努力外，还需要对自己的优势和不足有一个正确的评价，只有这样，才能走向成功。小王学的专业是机械，修理汽车是他的专长，在认识到自己的长处后，小王及时调整方向，最终获得了成功。

4. 创业需要付出艰苦的努力

没有任何一件事可以随随便便地成功，创业不仅会花费大量的时间和精力，而且需要付出极大的努力，创业初期环境都是非常艰苦的，创业者既当老板，又做伙计，凡事亲力亲为，而支撑他们一路走下来的就有一股创业精神。

5. 创业必然要承担风险

风险伴随着创业过程，创业的风险可能有各种不同的形式。但通常的创业风险主要是人力资源风险、市场风险、财务风险、技术风险、外部环境风险、合同风险等。创业者应具备超人的胆识，甘冒风险，勇于承担多数人望而却步的风险事业。

因此，创业的本质首先就是通过观察发现市场机会，这里需要创业者有敏锐眼光和创新意识，去发现别人发现不了的机会，通过发挥自身优势，创造性地整合资源，进行价值创造。其次，创业之路并不总是那么平坦，创业需要有创业精神，它或是表现为一种创业的激情，一种对实现自身价值的渴望，或是表现为坚强的意志，从某种程度上说，创业精神是创业能否成功的最后决定因素。

二、创业类型

按不同的标准，可以将创业分为不同的类型。从创业主体看，创业可分为失业者创业、退休者创业、残疾人创业、大学生创业、辞职者创业、兼职者创业和农民创业等；从创业项目看，创业可分为高新技术型创业、传统技能型创业、知识服务型创业和体力服务型创业；从新创企业建立的渠道看，创业可分为独立型创业、母体分离型创业和企业内创业。

根据创业者创业动机的差异，可以把创业行为分成以下三类：

1. 机会拉动型创业

该种创业是指创业的动机在于个人抓住现有机会的强烈愿望,是一种个体的偏好,并将创业作为实现某种目标(如实现自我价值、追求理想等)的手段。

2. 生存型创业

该种创业的动机处于别无更好的选择,是一种被迫的选择,而不是个人的自愿行为。创业者必须依靠自己的创业为自己的生存和发展谋求出路,改变贫穷状况是创业的动机。

3. 混合型创业

该种创业是介于机会拉动型和生存型创业之间的创业行为,在经济比较窘迫,同时又有很好的机会时,抓住机会进行创业活动。

我国的创业活动以生存型为主,与全球的以机会型创业为主的情况相反。在行业上,我国的生存型和机会型创业主要集中在零售、旅游和餐饮行业。20世纪90年代后期,随着国家鼓励创业活动和各地高新技术园区中创业园区的成立,我国掀起了新一轮创业高潮,而且创业者中高中学历比率增加。特别是高新技术行业,如果没有一定的科技知识基础,创业很难成功。

三、认识创业者

创业者具有哪些个性、行为特点?我们是否可以成为创业者那样的人?

1. 创业者的个性特点

从成就动机理论出发对成功创业者特征进行分析可以发现,那些拥有创业心理特征的人员比不具备创业心理特征的人员具有更高的实施创业行为的倾向。作为成功的创业者,一般具备以下六个心理特质:成就需要、控制欲、自信、开放的心态、风险承担倾向和创业精神。他们有明确的目标,全身心地投入到事业发展中。

(1) 成就需要。创业者希望把事情做好,把事情做好不是为了获得社会承认或声望,而是为了达到个人内在自我实现的感觉的满足。创业者希望承担决策的个人责任,在解决问题、确立目标和通过个人的能力达到这些目标时个人负有责任;喜欢具有一定风险的决策;对决策结果感兴趣,不喜欢单调的重复性工作。

(2) 控制欲。控制欲是指人们相信自己能够控制自己人生的程度。研究表明,创业者相信通过自己而不是他人来决定自己的命运,他们经常有很高的控制欲,对生活中的事件过程有一定的影响,总是希望把命运掌握在自己手中。和控制欲相关的是创业者的个人独立性,创业者往往喜欢独立思考和行动,渴望独立自主。

(3) 自信。创业者不仅相信自己,而且相信自己正在追求的事业;不仅能在失败之后振作起来,而且还能从失败中吸取教训,以增加下一次成功的机会。坚信自己的创业团队有能力在激烈的竞争中获得胜利,以坚韧不拔的毅力和满腔的

热情去争取成功。因为新创企业在发展过程中肯定会出现各种危机和困难，越是危急关头，就越需要他们付出更大的热情和勇气，自我勉励，坚持下去闯过难关。成功的创业者普遍都有很强的自信心，有时表现出咄咄逼人的气势。他们相信自己的判断，相信自己的决定。创业者以积极的心态充满活力地不断创新。自信对创业者非常重要，因为他们走的是其他人不敢走或者没有走过的路，只有自信才能顶住压力，坚持自己的目标，最终取得创业的成功。

曾经有记者问搜狐的张朝阳：“你在IT产业的成功，让中国的年轻人看到了实现从一无所有到拥有巨大财富的梦想的活生生的典范。当年，你能说服美国风险投资家把美金押在你这样一个名不见经传的‘小卒’身上，你认为是什么东西打动了他们？”张朝阳回答说：“自信，对自己的成功有坚定的信念，使他们对我和我的商业计划产生了信任。”自信让张朝阳获得了美国风险投资家的资金支持，也是他以后创业一步一步走向成功的基石。

(4) 开放的心态。创业者要能认识到自己的局限性和改进的必要性，意志坚定但不拒绝改变，意识不僵化，必要时勇于变革和敢于承担责任。现代社会新事物层出不穷，开放的心态可以使我们有更多的机会发现机遇，产生创业的冲动。

(5) 风险承担倾向。由于创业者希望在同行业中脱颖而出，很多工作是自己以前没有经历过或者没有完全经历过的，创业征途中充满了各种风险。创业者要有冒险精神，要能承受风险和失败。只有敢于承担风险，创业者才能大胆创新，实现自己的创业梦想。创业需要冒险，但冒险有别于冒进，无知的冒进只会使事情变得更糟糕，而且会浪费时间和财力。

(6) 创业精神。创业要发扬创业精神，没有创业精神的创业不会成功，也不能称之为创业。创业精神是指创业团队集体的精神状态和对事业所持的态度。组织不论规模大小，归属哪个经济部门，创业精神始终与某些普遍适用的行为特性相关联。创业精神主要表现为：耐心和牺牲精神、开拓精神和敬业精神、气度和包容精神、创新精神等。

2. 创业者的行为特点

创业者在行为方式上主要有勤学好问、执著、灵活应变、吃苦耐劳、脚踏实地与雷厉风行、良好的商业道德和责任感等特点。

(1) 勤学好问。创业者不满足于现状，经常意识到他们能将事情做得更好，渴望并从不放弃学习和改进的机会。现代社会需要学习型的企业，创业团队在创业初期更需要学习行业内的领先企业、标杆企业。创业团队成员也需要学习精神。学习是保持先进性的重要手段，学习为企业的发展提供了源源不断的智力源泉。只有不断地学习才不会落后于社会。

(2) 执著。执著是指对自己的创业目标和信念坚持不懈，永不放弃。因为在创业的领域没有捷径可走，只有专心致志、锲而不舍，才能克服在通往成功

道路上的危机和障碍。著名的发明家爱迪生指出,“成功等于 99% 的努力与 1% 灵感之和。”他认为,连续的失败是不断尝试错误的探索性实验,是成功的创新的过程之一。

(3) 灵活应变。灵活应变是指创业者对创业方法和路径的选择,要一切从实际出发,根据环境的变化对创业活动作出相应的调整。

(4) 吃苦耐劳。创业的成功需要坚忍不拔、顽强的毅力,吃苦耐劳的执著精神,甘于奉献的献身精神。只有具备吃苦的精神,创业者才能挺过创业的艰辛,取得创业的成功;否则,就会半途而废。

(5) 脚踏实地与雷厉风行。创业者有好的创业念头,但只有通过实际的行动才能变成现实。巴顿将军(George S. Patton)曾经说:“一个好的计划现在就去执行要比下周执行一个完美的计划好得多。”如果只有好的创业点子,没有行动,一切就是空中楼阁。

1949 年的一天,井深大到日本广播公司办事,偶然看到一台美国制造的磁带录音机,当时这东西在日本还不普遍,但井深大和盛田昭夫马上意识到这种产品的巨大的潜在市场,就立即买下了产品专利。对他们来说,录音机的电子技术并不复杂,但磁带需要自己制造。经过他们的勤奋努力,仅仅用了一年的时间,他们就推出了自己的新产品。然而,起初的市场销售状况不好。但井深大和盛田昭夫在困难面前继续改进产品,并积极推销。他们走遍了日本的各所中小学,耐心地向老师讲解录音机的使用方法和好处,最后功夫不负有心人,录音机成了人们生活中重要的一部分,井深大和盛田昭夫也获得了创业的成功。脚踏实地、雷厉风行的作风使他们获得了创业的成功。

(6) 良好的商业道德。诚信、诚实、诚恳是一个企业生存和发展的根基。没有良好的品德,而时刻只考虑自己的个人利益,肯定不会创立起企业;即使能够建起企业,最终也难免昙花一现,生命力不会长久。只有企业对顾客、对社会、对员工诚信,顾客、社会 and 员工才会为企业的发展锦上添花,企业的发展才有土壤。诚信、诚实、诚恳是创业团队的道德要求。

(7) 责任感。把承诺变成行动就是责任,责任就是坚定不移的信念。负责任是一种态度,态度决定一切。责任感使创业者认识到其他人带给企业的价值,意识到自己对其他人的责任,提供给其他人做好工作所需要的支持;责任感也能使创业者正确地行使权力和对待金钱。虽然权力和金钱是创业的动机之一,但创业者负责任地运用权力,也不仅仅只为金钱所激励。创业者主要从事业成功中体验快乐,而不把追逐权力和财富作为目的;创业者主要受成就动机驱使,同时又实现物质财富方面的富裕。负责任主要体现在向社会、向顾客提供满意的产品或者优质的服务,重视环境保护,重视员工的成长和发展。随着社会的进步和人类文明的发展,企业的社会价值是企业发展的高级目标,社会责任也成为企业的道德

标准。重视环境保护,重视企业的发展和员工的职业生涯的共同发展成为企业发展的重要目标之一。优秀的创业者应该有很强的社会责任感,在创业的同时回报社会。

3. 创业者的知识特点

创业也是一项高强度的智力活动,要想在市场竞争中脱颖而出,如果没有坚实的知识基础等于建造空中楼阁。所以,作为一个创业者,应该具备相应的基础知识和专业知识。

(1)创业者应具备宽广的基础知识。创业者的知识素质关系到创业者分析问题、判断问题、解决问题的能力大小和将来企业的发展前途。如果不用新知识、新观念武装自己,就不可能成为真正成功的创业者。创业者应该通晓的基础知识主要有政治学、组织学、行为科学、经济学、计算机应用、逻辑学、法学、会计学、统计学以及心理学等。这些基础知识为创业者正确分析企业内外的环境和自己的优势、劣势,预测行业的发展趋势奠定了基础,是创业活动开展必备智力条件。

(2)创业者应具备深厚的专业知识。要想取得创业的成功,把企业做强做大,创业者首先应具备相关行业的专业知识,还特别应具备人力资源管理、市场营销管理、财务管理、战略管理、生产管理、领导科学及决策论等专业知识。如果缺乏战略管理知识,创业者在企业发展到一定规模后,就不能正确处理企业的短期目标和长期目标关系、核心竞争力和多元化关系,盲目进行多元化扩张,进入很多自己陌生的行业,使企业迷失了发展的方向。掌握了人力资源管理方面知识,创业者就知道如何有效激励员工、管理员工,帮助他们成长,并给予他们足够的舞台空间,使之产生与企业同命运、共呼吸的使命感,从而真正塑造出忠诚于企业的人才,让员工在实现企业的发展同时实现自我的成长和发展。具备了财务管理知识,创业者就能正确地了解企业的现金流状况及主要的现金流来源,了解企业的盈利能力、负债情况、还债能力和融资能力;在创业过程中,就能有意识、合理地贷款融资,发挥资金的财务杠杆作用,降低经营风险,同时管理好企业的资本运作。市场营销管理知识能使创业者正确分析产品的行业特征,细分市场,对产品正确定位,找到产品的目标市场,利用产品的生命周期,不断推陈出新,为企业创造现金流。总之,专业知识为创业者进行企业管理以及企业的正常运转、赚取利润、获得长远发展提供保障。

(3)创业者知识的更新与完善。当然,一个人不可能具备上面提到的所有知识,这就需要创业者通过组建优势互补的创业团队来实现。另一方面,创业者可以通过学习来弥补自己缺乏的知识。学习知识的主要途径有:

1) 大量阅读。书籍是先行者智慧的结晶。通过大量阅读可以迅速扩大自己的知识面,减少摸索的时间。创业者可以根据自己工作中发现缺乏的知识来选择阅读的素材。

2) 参加各类培训学习。目前社会上有很多种学习班,创业者可以通过参加学习班迅速弥补知识上的缺陷,特别是参加高水平的培训班。

3) 与成功创业人士交流。比如参加各种形式的俱乐部,从他们那里学到经验教训,以便自己少走弯路。这些成功人士在某些方面比较优秀,创业者可以从他们身上学到很多有益的东西,他们成功的事例能不断地激励创业者前进。另一方面,他们的某些失误又可以为创业者提供反面的教材,在以后的创业中可以避免犯同样的错误。

4) 实践。实践出真知,通过实践可以增强创业者对事物的感性认识,并在实践中检验理论,提高自己的实际操作能力。在实践中,最好将自己的体会与他人交流,因为这样既可以加深印象,同时不足之处又可以得到他人的指教。

第二节 开始创业行动

一、认识创业过程

创业主要分为创业萌芽、寻找机会、创办企业、企业成长四个阶段,首先,创业者心里有创业的冲动,只是还没有找到合适的机会。其次,当机会出现后,创业欲望加强,开始进行各种准备活动。然后,创业者或者独自一人,或者组建创业团队,开始进行市场调研,拟定创业方案、融资、注册登记、建厂生产、提高产品或者服务质量。最后,企业进入发展期,进入第二次创业阶段。

二、选择创业模式

创业时代的创业故事是那么的激动人心,一次次地打动我们的心弦,激发我们去创业,去挑战自我,去开创自己的天地。这一个个的创业故事,看似无关,因为他们都是在特定的时间和空间里所发生的事情,但透过纷繁复杂的现象,我们是否可以挖掘出成功创业背后的规律,循着这个规律,就可以更好地把握创业活动,到达创业成功的彼岸。

这规律性的东西,就是模式。什么是模式?模式就是经过无数次的实践和失败总结出来的,解决特定场景下的特定问题的解决方案和最佳实践。可以说,模式是一种路径,是一种带有规律性的可以复制的方法体系。按照这样的观点,创业模式就是创业路径,就是创业的方法论。经过总结,具体有以下几种创业模式:

1. 以职业发展为平台的创业模式

例如,先确定一个你日后要经营的行业和产品,在这个行业中选择一个好的公司,然后去做这个公司的业务代表。在你所在的城市为这个公司开拓市场,销

售产品,进而熟悉这个行业,了解这个产品,拥有这个市场。条件成熟后从业务代表转换成代理商,开始自己的创业。为此目的只要选择到好的公司,无论什么条件,无论有没有底薪,你都要接受。因为你接受的不是打工的条件,而是接受未来的梦想。

建议:以未来个人创业为目的的打工,第一步要选择自己喜欢的事情做。在未来的创业路上你要付出几年甚至十几年的艰辛工作,一个人如果做自己喜欢的事,每天工作24小时也不觉得辛苦。如果是做自己不喜欢的事,每天工作1小时都是煎熬。第二步要选择你所在地区有规模、有优势的行业做,每一个地区和城市的经济资源是不一样的。如果你不是选择当地资源独特、规模最大的行业做,最终你的生意是做不大的。第三步要有目的地去学习和积累。要学习你所在公司和企业的管理知识、产品知识和营销知识,而不仅仅是你的岗位知识。要勤奋地帮老板做事,工作上作出优异的业绩,让老板喜欢你进而成为你的朋友,能够帮助你,乐意把他的真经告诉你。第四步是充分利用好你的平台资源。要利用公司或企业的平台,广泛结交和积累人脉资源和其他资源。就算机会比较成熟以后也不要盲目地、急迫地脱离这个平台。尝试利用现有的平台资源为自己做点事,先兼职或在职创业,作出了自己的事业基础,各方面条件充分成熟以后,再脱离打工,开创自己的事业。

还有几点要注意的是,打工即使是为创业积累经验,但在职场中,重心还是完成好本职工作,推进个人能力和职业的发展,保持以下尺度:客户不要是你打工企业的竞争对手;不要占用任何上班时间,那个时间属于为你提供薪水的公司;不泄露任何公司的商业秘密。保持自己的职业操守和信用对将来个人发展有不可估量的作用。

2. 捆绑成功者的创业模式

创业成功的一个有效秘诀就是跟对人,跟成功的人做事。有一个关于个人财富的统计,一般你所拥有的财富是你身边朋友的平均值。因此我们看到,穷人有的都是穷朋友,富人有的都是富朋友。在你有个人创业打算后,就要找出一个成功的人,想方设法地结交他。不管困难也好,冷落也好,屈辱也好,跟定他。要有目的、有准备地用心去学习成功者如何做事,如何思考。

建议:要用心智去感悟成功者是如何成功的,因为成功是有方法和途径的,要认认真真地帮助成功者做事,成为成功者的朋友,让成功者能真心地帮助你,教导你。

3. 加盟连锁创业

现在有很多小的饰品店、冷饮店等加盟的费用不高,但是选对的店铺和产品还是很赚钱,加盟连锁一定要看准,并且早点介入,成功的可能性比较大。