



高职高专电子商务专业系列规划教材

网上开店与创业

主 编 崔 红
副主编 景文艳 郑秋菊
主 审 张明明

WANGSHANG KAIDIAN YU CHUANGYE



电子工业出版社

PUBLISHING HOUSE OF ELECTRONICS INDUSTRY
<http://www.phei.com.cn>



高职高专电子商务专业系列规划教材

东莞职业技术学院图书馆



A00342262

网上开店与创业

主 编 崔 红
副主编 景文艳 郑秋菊
主 审 张明明

WANGSHANG KAI DIAN YU CHUANGYE

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

未经许可，不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。
版权所有，侵权必究。

图书在版编目(CIP)数据

网上开店与创业 / 崔红主编. —北京: 电子工业出版社, 2011.7

(零距离上岗·高职高专电子商务专业系列规划教材)

ISBN 978-7-121-13880-5

I. ①网… II. ①崔… III. ①电子商务—商业经营—高等职业教育—教材 IV. ①F713.36

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2011)第 117791 号

203391

责任编辑: 袁桂春

印 刷: 北京市顺义兴华印刷厂

装 订: 三河市双峰印刷装订有限公司

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本: 787×980 1/16 印张: 16 字数: 352 千字

印 次: 2011 年 7 月第 1 次印刷

定 价: 29.00 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 zlts@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

服务热线: (010) 88258888。

前 言

随着全球经济一体化和信息化进程的加快,网络技术得到了飞速发展,各种依托于网络的经济形式正在全球范围内悄然兴起,网络经济已成为现代经济中不可或缺的一个重要组成部分。电子商务是多种学科相融合的产物,是技术与管理的完美结合,正以一种新的经营理念与营销模式改变着我们的社会经济发展形态与商务活动方式。学习电子商务就是要充分适应和利用这种崭新的社会经济形态,使企业和个人都有可能实现财富的迅速积聚和跳跃式发展。

为此,利用网络开展电子商务活动,进行网上创业,已成为目前很多具有超前意识的有志之士不可错过的商机。大学生如果能凭借自己善于接受新事物的优势在网上创业,不仅可以解决一部分大学生的就业问题,还能大学生提供社会实践机会,对以后的职业发展有很大的作用。教育部2010年发布了《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》,同时为鼓励高校毕业生自主创业,以创业带动就业,财政部、国家税务总局下发了《关于支持和促进就业有关税收政策的通知》。针对高校毕业生自主创业的优惠政策有三方面新的突破:一是我国首次对大学生自主创业出台了税收优惠的政策;二是创业优惠政策首次覆盖毕业年度内在校创业的大学生;三是首次采用网络申领方式,便捷、高效。

网上开店是大学生创业一个不错的选择,也是主流趋势,与传统的创业模式相比,进行网上创业的门槛低了许多,但并非没有技巧和知识。因此,要想在网上实现创业梦想,应该认真学习相关知识,提高创业的基本素质和能力,实现独立创业。

本书以引导学生网上创业为宗旨,以培养高素质技能型人才为目标,以开设并运营一个网上店铺的典型工作任务为导向来设计全书内容,以淘宝网、拍拍网等真实的网上创业环境为背景,编写了指导学生进行网上开店与创业的主要工作流程与内容。本书的编写特色是:

(1) 注重教学内容的实用性与可操作性,以提高学生网上创业的实践动手能力与职业技术素质为目标,充分体现了高职教育的人才培养特点。

(2) 每章都配有学习目标,明确各章要求了解和掌握的知识点。

(3) 精心设计了开拓学生思维的讨论题、锻炼学生实际操作能力的实训题,以及培养学生团队合作精神的小组任务,将知识与技能相结合,使学生更好地掌握所学知识。

(4) 注重学习引导,在每章开头都有针对本章内容的引导案例,并配有相应的案例分析,加深学生对各章主要内容与内涵的理解。

(5) 各章配有大量与课程内容有关并对实际工作具有指导意义的“小知识”、“相关链接”等栏目,使学生在学有余之余还可以了解许多业务常识与工作经验。

(6) 提供免费下载的教学资料,包括多媒体课件、习题答案等。

本书讲述了利用网上开店进行创业涉及的网上开店准备、网店商品摄影、网上开店、网店管理工具与网店商品推广、网店推广、网店客户服务和网上创业法律法规等相关知识与技能,使学生掌握网上开店与创业必备的知识与技能,能够独立进行网上创业。

本书由哈尔滨职业技术学院的崔红担任主编,黑龙江工商职业技术学院的景文艳、哈尔滨金融学院的郑秋菊担任副主编,哈尔滨职业技术学院的张明明担任全书的主审。具体分工如下:崔红编写第1章、第3章、第4章、第8章,景文艳编写第2章和第5章,郑秋菊编写第6章和第7章。

本书在编写过程中,借鉴了国内外电子商务理论研究与实践的成果,在此一并表示感谢。由于编者水平有限,书中难免有不妥之处,欢迎读者批评指正。

编 者

目 录

第 1 章 网上开店与创业基础知识	1
1.1 网上创业概述	2
1.2 创业者应具备的知识和能力	4
1.3 创业策划书	12
1.4 网上开店与创业的背景	17
课后习题	27
小组任务	28
第 2 章 网上开店准备	29
2.1 网上开店需具备的硬件和软件	30
2.2 网店商品及进货渠道	34
2.3 网店商品的包装与配送	37
2.4 网店商品的定价	48
课后习题	55
小组任务	55
第 3 章 网店商品摄影	57
3.1 网店商品摄影器材	58
3.2 网店商品拍摄	64

3.3 服装类网店商品拍摄	74
3.4 商品图片处理	80
课后习题	92
小组任务	92
第 4 章 网上开店	93
4.1 网上开店操作流程	94
4.2 网上店铺的基本设置	98
4.3 与买家完成交易	104
4.4 消费者保障服务	110
4.5 阿里旺旺	114
课后习题	118
小组任务	119
第 5 章 网店管理工具与网店商品推广	120
5.1 网店管理工具	121
5.2 网店商品推广	131
课后习题	145
小组任务	146
第 6 章 网店推广	147
6.1 网店推广概述	148
6.2 运用免费资源推广	148
6.3 运用传统媒介推广	168
课后习题	169
小组任务	169

第 7 章	网店客户服务	170
7.1	网店客户服务概述	171
7.2	网店客户服务工作	177
7.3	客户资源管理	185
7.4	评价规则	186
	课后习题	196
	小组任务	196
第 8 章	网上创业法律法规	197
8.1	网络企业法律法规	198
8.2	网上交易法律法规	204
8.3	网络信息法律法规	217
8.4	网络犯罪的防范	220
	课后习题	224
	小组任务	224
附录 A	《网络商品交易及有关服务行为管理暂行办法》	225
附录 B	《淘宝网用户行为管理规则（修订版）》	230
附录 C	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》	240
附录 D	财政部、国家税务总局《关于支持和促进就业有关税收政策的通知》	244
	参考文献	247

第 1 章

网上开店与创业基础知识



引导案例

随着 Internet 深入千家万户，很多人都选择在网上买卖商品，在校大学生也有不少人开起了网上商店，一些应届毕业生表示，他们将网上开店视为职场的新抉择。下面是两个大学生网上开店的成功案例。

案例一：张丽，不比上班族挣得少

张丽毕业一年多了，她非常喜欢上网。她说：“刚毕业时没有找到合适的工作，在一个朋友的启发下开了家网上商店。冬天棉衣服卖得特别好，天气转暖后我又进了一批彩色的隐形眼镜，目前这样的眼镜非常流行，肯定卖得好！”

张丽还告诉大家，在网上开店很简单，先选定一个适合自己的电子商务网站，把身份证的复印件上传到网上，得到该网站客户服务部的确认，3 天后网店就可以开张了。开店最重要的是店铺的信誉度要高，得到消费者的好评越多，在网上的排名就会越靠前。出于安全考虑，消费者多会选择在那些排名靠前的网店里买东西。

至于收入方面，张丽挣得并不比上班族少，只要把握住了时尚潮流，再赢得良好的信誉，小店的人气会越来越旺。

案例二：小韩，自己设计服装自己销售

大三学生小韩是学服装设计的，她的网上小店已经开了 1 年多，主要卖一些托朋友从中国香港带回来的化妆品，凭借比商场低的价格，生意一直都不错，每月基本都有 3 000 多元的收入。

小韩说，她打算再开个服装店，“店里”的衣服全由她自己设计制作，每款只有一件，不用担心会撞衫，肯定受欢迎。这样既发挥了自己的特长又省去了进货费，一举两得。“如果干得好的话，我打算毕业后一直把这两个店经营下去，也做个 SOHO 一族。”小韩憧憬地说。



案例分析

随着 Internet 的出现,网络技术得到飞速发展,信息交换的速度得到极大提高,各种依托于网络的经济形式正在全球范围内悄然兴起。网络经济已成为现代经济中不可或缺的一个重要组成部分,它营造的是一种崭新的社会经济形态,为全体社会成员提高社会发展能力和经济创造力提供了一个平台,使所有产业都构建在一个新的起点上。大学生如果能凭借他们善于接受新事物的优势在网上创业,不仅可以解决一部分人的就业问题,更为他们提供了社会实践的机会,对他们以后的职业发展都有很大的帮助。



学习目标

1. 了解网上创业的含义与形式;
2. 了解创业者应具备的知识和能力;
3. 掌握创业策划书的组成与撰写技巧;
4. 了解网上商店的定义和特点。

1.1 网上创业概述

创业需要时机和条件,更需要创业意识和激情。虽然创业是艰难的,一个人也许没有资本,没有社会关系,甚至没有很高的学历,但只要独具慧眼,就可能捕捉到别人无法看到的创业商机和财富。

1.1.1 创业概述

1. 创业的含义

创业是指某个人发现某种信息、资源、机会或掌握某种技术,利用或借用相应的平台或载体,将其发现的信息、资源、机会或掌握的技术以一定的方式转化、创造成更多的财富、价值,并实现某种追求或目标的过程。

2. 创业的阶段

(1) 生存阶段

生存阶段是指以商品、技术、渠道为优势,获得生存空间。在这一阶段只要有想法、肯努力、会销售,就可以获得相应的机会,与其说是在“创业”,不如说是在“做生意”。

(2) 稳定阶段

稳定阶段是指通过规范运营建立稳定的系统来增加机构效益。在这一阶段关键是“建立一套持续稳定的运作系统”,让企业不再依赖创业者的个人能力和背景获得发展,这需要创业者的思维从想法提升到思考的高度,由原先的“做生意”转变成“成就事业、创办企

业”，创业团队也初步形成。

（3）发展阶段

发展阶段依靠的是产业化的核心竞争力，整个商业机构形成了系统平台。团队通过系统平台来完成管理，销售变成了营销，区域性渠道转变成地区性的网络，从而形成了系统。创业者的思维从平面扩展到三维。

（4）成熟扩张阶段

成熟扩张阶段是创业者的最高境界，是一种无国界的经营，也就是跨国公司。集团总部的系统平台和各子集团的运营系统形成的是一种体系。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，子集团依靠的是行业核心竞争力。创业者的思维从三维扩展到多维，这才是企业发展所能追求和达到的最高境界。

3. 创业者的类型

（1）生存型创业者

生存型创业者大多为下岗工人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合适工作的大学生，他们是目前我国数量最大的一群创业者。生存型创业者的创业范围一般局限于商业贸易，少量从事实业的也基本是小打小闹的加工业。当然也有因为机遇成长为大中型企业的，但数量极少。

（2）主动型创业者

主动型创业者可以分为两种：一种是盲动型创业者；另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，不太喜欢探讨成功的概率。盲动型创业者很容易失败，但一旦成功，往往会成就一番大事业。冷静型创业者是创业者中的精英，其特点是谋定而后动，不打无准备之仗，他们或是掌握资源，或是拥有技术，一旦行动，成功的概率通常很高。

（3）赚钱型创业者

赚钱型创业者除了赚钱没有其他明确目标。他们喜欢创业，喜欢做老板的感觉，不计较自己能做什么，会做什么，可能今天在做着这样一件事，明天又在做着那样一件事，他们做的事情之间可以完全不相干。这类创业者拥有积极、放松的心态，对外界变化更敏感，更容易发现商机。

1.1.2 网上创业的含义与形式

1. 网上创业的含义

网上创业就是在网上进行创业。网上创业有两种方式：一种是利用网络实现传统行业的延伸；另一种是在网络上打造自己的网络商品或服务，是一种纯粹的技术性、服务性的事业。

2. 网上创业的形式

（1）开设网店

开设网店是比较常见的一种网上创业形式，就是建立自己的网上商店出售商品，或者

是代理大型网上商店（如淘宝网、当当网等）的商品做销售，赚取提成。这类经营方式现在在网上随处可见。

（2）创建论坛

论坛主要是为网民提供一个平台，提出自己的问题或帮别人解决问题，同时可以在论坛里为自己的网站或商品做宣传。不过现在同类论坛过多，竞争相对激烈；而且论坛会员所发的帖子部分为垃圾帖，这也为网络信息造成了一定的负担。论坛的赢利方式一般为收取广告费。

（3）网络多层次营销

网络多层次营销是一种超过3层佣金支付方式的销售结构，从理论上讲这是最能调动人的积极性的销售方式。这种创业形式的赢利方式主要是收取佣金。多层次网络营销越来越受到重视。



相关链接 我国当前对大学生创业的鼓励政策

为鼓励高校毕业生自主创业，以创业带动就业，财政部、国家税务总局下发了《关于支持和促进就业有关税收政策的通知》，明确毕业生从毕业年度起3年内自主创业可享受税收减免的优惠政策。自2011年1月1日起，高校毕业生在校期间创业的，可向所在高校申领《高校毕业生自主创业证》；离校后创业的，可凭毕业证书直接向创业地县以上人力资源和社会保障部门申领《就业失业登记证》，作为享受政策的凭证。

高校毕业生自主创业政策的具体内容是，对持《就业失业登记证》（注明“自主创业税收政策”或附着《高校毕业生自主创业证》）的毕业生从事个体经营（除建筑业、娱乐业及销售不动产、转让土地使用权、广告业、房屋中介、桑拿、按摩、网吧、氧吧外）的，在3年内按每户每年8000元为限额依次扣减其当年实际应缴纳的营业税、城市维护建设税、教育费附加和个人所得税。

1.2 创业者应具备的知识和能力

创业是一个发现商机并提供商品或服务，以实现其潜在价值的过程，因此，创业能否成功，与创业者的知识和能力有很大的关系。创业是极具挑战性的社会活动，是对创业者自身智慧、能力、气魄、胆识的全方位考验，需要在长时间的学习与实践过程中逐渐积累与充实。

1.2.1 创业者应具备的知识

创业仅仅拥有热情是不够的，必须具备扎实的知识和本领。随着知识经济时代的到来，知识作为一种资本，不仅具有独立的地位和作用，而且逐渐成为最重要、最有价

值的资本。知识经济为大学生创业提供了资源优势,同时也使大学生的创业实践活动逐步趋向理性化、科学化、规范化。

1. 专业知识

创业者在工作中不需要面面俱到,而熟练的专业知识、精湛的专业技能却是保证自己在业内游刃有余的必备条件。现在的社会是人才化社会、个性化社会,想通过权力和财力领导行业人、吃行业饭是不现实的,要吃专业饭、赚专业钱就必须拥有过硬的专业知识。

(1) 专业知识的含义

专业知识是指与创业目标直接联系和发挥作用的知识体系,是人们长期的社会实践及社会分工的产物,在形式上表现为某种性质和类别的学科知识。专业知识是相对而言的,即相对从事活动领域的范围来说,它是与本领域研究的对象或从事本领域工作起直接作用的理论体系。

(2) 专业知识的作用

专业知识对创业者确定创业目标具有直接的、至关重要的作用。要进行某一领域内的创业活动,就必须较为深入地了解它的活动及发展规律。掌握的专业知识越多、越深,创业活动就越能有效开展。专业知识作为大学生创业的前提,其重要性非同一般。

对创业的大学生而言,虽然专业知识已基本具备,但还有一个多少和深浅的问题。创业不是简单的谋生,而是对较高理想境界的追求。要想到达理想的彼岸,必须在专业方向上打下坚实的知识基础。综观近年来在高科技领域创业取得成功的创业者,无一不具有深厚的专业知识。

2. 管理知识

(1) 管理的含义

管理就是通过计划、组织、控制、激励和领导等环节来协调人力、物力和财力资源,以期更好地完成组织目标的过程。在企业中,任何关系最终都表现为人与人的关系,任何资源的分配也都是以人为中心的,因此,管理的关键是协调人与人之间的关系。企业中每个成员的行动方向与努力目标并不一定相同,甚至可能相抵触,即使目标一致,没有整体的协调,也无法达到企业的目标。据调查,80%以上的亏损企业是由于管理不善所致,管理的重要性不言自明。

(2) 管理的作用

说到管理可能大家都会拍胸脯说,管理,那还不容易?不就是管管人,动口不动手的事,谁不会?其实不是那么简单。小到一个家庭,大到一个国家,都需要科学的管理。如何才能将内部的资源利用最大化?如何才能使一个企业的办事效率最大化?这都与科学的管理有直接关系。对一个企业来说就更重要了,良好、严格的管理体制,能使企业散发活力,充满生命力,形成良好的企业文化。

3. 会计知识

(1) 会计的含义

会计是随着社会生产的发展和经济管理的要求而产生、发展并不断完善起来的。会计最初表现为人类对经济管理活动的计量与记录行为,随着社会经济的不断发展,会计由生产经营过程的附带职能逐步成为独立职能,并由对经济活动的结果进行记录、计量和报告,发展到对企业经济活动的全过程进行控制和监督,参与企业的经营决策和长期决策,为企业内部强化经营管理服务。

(2) 会计的分类

1) 财务会计。财务会计以传统会计为主要内容,通过一定的程序和方法,将企业生产经营活动中大量的、日常的业务数据,经过记录、分类、汇总,编制成会计报表,向企业外部与企业有利害关系的集团和个人提供反映企业经营成果和财务状况及其变动情况的会计报表。

2) 管理会计。管理会计是利用财务会计提供的会计信息及其他生产经营活动中的有关资料,运用数学、统计学等学科的一系列方法,通过整理、计算、对比、分析等手段的运用,向企业内部各级管理人员提供用于短期和长期经营决策、制定计划、指导和控制企业经营活动的信息的对内报告会计。

4. 税务知识

(1) 税收的含义

税收是国家或政府为了满足社会公共需要,凭借政治权力按法定标准强制、无偿地参与国民收入分配,取得财政收入的一种形式。税收具有强制性、无偿性和固定性的特点。

(2) 税收的种类

税收主要有增值税、消费税、营业税、城市维护建设税、关税、资源税、土地增值税、城镇土地使用税、房产税、车船使用税、印花税、企业所得税等。

除了解这些基本知识外,创业者还应掌握纳税的基本程序。

5. 法律知识

(1) 我国的基本法律环境

我国尚处于社会主义市场经济的初级阶段,在许多领域仍有很多计划经济的痕迹,政府对经济的管制还比较多,许多经营项目需经审批,行政检查比较多,税外费用也时有发生。随着政府经济管理水平和企业自律能力的提高,上述问题将逐步得到解决。

(2) 创业中涉及的基本法律知识

开始创业前,创业者需要了解一些创业中所涉及的基本法律知识,这主要包括《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国合伙企业法》、《中华人民共和国个人独资企业法》、《中华人民共和国公司登记管理条例》、《中华人民共和国担保法》、《中华人民共和国合同法

法》、《中华人民共和国票据法》、《中华人民共和国证券法》、《中华人民共和国著作权法》、《中华人民共和国专利法》、《中华人民共和国商标法》、《中华人民共和国仲裁法》、《中华人民共和国会计法》、《中华人民共和国劳动法》等。

我国企业立法是按企业组织形式分别立法,如《中华人民共和国公司法》、《中华人民共和国合伙企业法》、《中华人民共和国个人独资企业法》。企业的组织形式可以是个人独资企业、合伙企业、股份有限公司、有限责任公司。每种组织形式的设立,都有各自不同的设立条件和设立程序。大学生创业选择何种组织形式,需要结合具体的创业特点做出决定。

6. 市场营销知识

(1) 市场营销的含义

市场营销是企业在变化的市场环境中,为满足消费者需要和实现企业目标,综合运用各种市场营销的手段,把商品和服务整体地销售给消费者的一系列市场经营活动。市场营销知识包括市场预测与调查知识、消费心理和特征知识、定价知识、商品知识等。

(2) 市场营销过程

企业营销部门首先要确定哪里有市场,市场规模如何,有哪些细分市场,消费者的偏好和购买习惯如何;其次,营销部门必须把市场需求情况反馈给研究开发部门,让研究开发部门设计出适应该目标市场的最好的可能商品。营销部门还必须为商品走向市场设计定价、分销和促销计划,让消费者了解企业的商品,方便购买到商品。在商品售出后,营销部门还要考虑提供必要的服务,让消费者满意。所以,营销不是企业经营活动的某一方面,它始于商品生产之前,并一直延续到商品售出以后,贯穿于企业经营活动的全过程。

1.2.2 创业者应具备的能力

成功的创业者应具备的能力包括创新能力、策划能力、组织能力、指挥能力、控制能力和协调能力,这既是创业者驾驭创业企业的能力,也是创业者自我提高的奋斗目标。

1. 创新能力

(1) 创新能力的含义

创新能力就是创业者在整个创业活动中善于敏锐地察觉旧事物的缺陷,准确地捕捉新事物的萌芽,提出大胆的、新颖的推测和设想,继而进行周密的论证,提出可行的解决方案的能力。创业者善于创造商机、发现商机、把握商机、利用商机。

(2) 创新过程

创新不是无中生有,而是一个从旧到新的渐进过程。创业者要想在创业活动中有所创新,必须先从成功创业者的经验中吸取“营养”,经历一个积累知识、调查研究、发现问题、收集各方面的相关资料、分析成功创业者经验的过程。在这个过程中,各种创业信息的收

集、筛选、归纳、整理具有重要的作用。创业者必须在此基础上登高望远、开阔视野,把创业的眼光投向未来,才可能使创新的思维结出丰硕的成果。在积累和掌握了大量有关信息之后,创业者要对创新中的问题和困难进行反复思考,刻苦钻研,经过长期酝酿、深思熟虑,一种新的思想、新的观念、新的构思就会逐步形成。

(3) 具有创新能力的创业者的特征

创新能力是个人内在因素与社会外在因素相互影响、相互作用产生的效应,它与创业者的气质、动机、情绪、习惯、态度、观念、才能等各方面都有密切的关系。善于创新的创业者,一般来讲大都具有以下几个方面的特征。

1) 兴趣广泛,对任何事情都有一种好奇心,往往能从平凡中发现奇特,从习以为常的现象中找到异常之处,从细微的差别中找到新的方向。

2) 对周围的环境有敏锐的洞察力,能够及时找出实际存在与理想模式之间的差距,能够察觉别人没有注意到的情况和细节,能够不断地发现人们的需要和他人的潜能,并能巧妙地运用好这些需要和潜能。

3) 具有立体思维和辩证思维的特点,善于举一反三、触类旁通,常常能够想出一些好的点子和办法,提出一些非同凡响的主张。

4) 具有很强的独立意识,对现实情况不盲从,勇于打破陈规。

5) 具有很强的自信心,深信自己所做事情的价值,即使遭到他人阻挠和非难,也不会改变自己的信念,总是勇往直前,直到最后成功。

6) 敢于面对常人无法忍受的挫折和困难,总是鼓足勇气、大胆探索,直到取得自己满意的成果。

创业者应致力于自身素质的培养和提高,重视创新方法的学习和研究,不断激发自己的创新能力。

2. 策划能力

(1) 策划能力的含义

策划能力就是创业者根据外部的创业环境和已经把握的创业机会进行创意性的构想,是创业者在制定创业计划时确定企业发展方向、发展目标、发展战略的能力,也是创业者对创业企业的未来发展和快速成长进行合理规划的能力。

(2) 策划能力与创新能力的区别

创新能力是对尚未出现的问题进行设计、设想,对未来的敏锐洞察。策划能力表现在对创业活动中已经出现的问题,运用创业者掌握的各种理论知识和实践经验去做出判断并提出解决问题的办法。

(3) 创业者发挥策划能力时应注意的问题

1) 创业者在进行某项策划时必须考虑这项策划涉及的范围、有关的限制因素,然后再决定由谁来做出这个策划更合适。

2) 创业者要考虑某项策划的价值。通过假设企业若不做出这个决策、不解决这个问题,企业是否会遭受损失,这样就可以判断这个决策的重要性,看这个策划是否有价值。

3) 创业者要考虑某项策划的时机。策划的价值与策划的时机具有相关性,最佳时机的策划可以获得最大的价值。如果条件不成熟,创业者就贸然做出决定选择某项策划,可能给企业带来巨大损失。同样,如果条件成熟,创业者却拖延做出决策,优势就会转化为劣势,企业就会坐失良机。

4) 创业者要考虑某项策划的根据和后果。创业者在进行某项策划前,一定要对所掌握的情况、事实和相关资料进行反复审查,深思熟虑,从而提高策划的科学性。同时,创业者还必须考虑某项策划可能给企业带来怎样的后果,引起什么不良的反响,从而采取一些必要的措施以补救策划的偏差,克服由此带来的消极影响。

5) 创业者在进行策划时,要仔细权衡每种方案的优缺点,进行利弊对比和分析,把握亏损和获益的准确数据,从中选出最优方案,从而做出最优的策划。

3. 组织能力

(1) 组织能力的含义

组织能力就是创业者为有效地实现企业的目标,运用行之有效的手段,把创业活动中的各个要素、各个环节,从纵横交错的相互关系上,从时间和空间的相互衔接上科学、高效地组织起来的能力。创业者优秀的组织能力可以使创业企业形成一个有机的整体,保证创业活动能够高效率地运转。

(2) 组织能力的表现

1) 创业者要具有依据组织理论和原则对创业企业的现实状况进行系统分析的能力。这种能力使创业者能够对创业企业现有组织状况的效能进行全面分析,对创业企业组织结构的优点和缺点进行正确的估计,从而找出现有组织结构存在的问题。

2) 创业者还要善于从经营管理的实际出发,以提高创业企业组织管理的效率、效能为目标,对企业组织结构的基本框架进行设计。这要求创业者必须考虑整个企业设立几个系统、设置几个层次,考虑主要部门的上下左右关系,考虑怎样进一步完善企业的组织系统等。

3) 创业者还应具有执行改革方案和实施评价方案的能力,这是创业者组织能力的-一个重要方面。当创业企业的组织结构需要进行改革时,创业者要能够驾驭企业改革,推动企业改革,使改革成为企业员工的自觉行为,同时,创业者还要能够对改革实施后可能给企业带来的利弊进行正确的评估,使企业的组织结构日趋完善,组织的效能日益提高。

(3) 创业者发挥组织能力时应注意的问题

组织能力是创业者对创业企业实施管理必不可少的重要才能,创业者要有效地发挥组织能力,必须注意以下几个方面的问题。

1) 创业者要把组织看做一个动态概念。组织是一个过程,创业者的组织能力必须随着