

产教融合·职业创新能力新形态教材

# 创业基础与实践

## (微课版)

主 编 何 辉 许祥鹏

副主编 杨 琴 朱 雯

电子工业出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京·BEIJING

## 内容简介

本教材结合“大众创业，万众创新”的时代背景，遵循现代职业教育和人才培养的规律，以创新创业知识技能为载体，力图全方位、全过程、多环节引导学生树立正确的世界观、价值观、人生观，将知识技能传授与价值引领相结合，将提升学生的创新创业能力与思想政治素养并重，着力弘扬中国传统文化，讲好中国故事。

本教材按照学生创业实践的一般规律，构建了以“六种双创能力”培养为目标，按照为什么创业(Why)、拿什么创业(What)、由谁来创业(Who)、在哪里创业(Where)、没钱怎么办(How much)、公司怎么管(How)六个项目，划分23个学习任务进行教学内容重构，可供教师和学生对内容进行自主选择和组合，满足弹性教学、分层教学等的需要。

本教材既可作为普通高等职业院校“创新创业”课程的教材，也可作为“创新创业”的培训用书，还可作为创业者自学参考书。

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

创业基础与实践：微课版 / 何辉，许祥鹏主编. —北京：电子工业出版社，2021.12  
ISBN 978-7-121-37402-9

I. ①创… II. ①何… ②许… 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(2021)第271005号

责任编辑：朱干支

印刷：

装订：

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：787×1092 1/16 印张：16.25 字数：416千字

版次：2021年12月第1版

印次：2021年12月第1次印刷

定价：58.00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) 88254888，88258888。

质量投诉请发邮件至 [zlts@phei.com.cn](mailto:zlts@phei.com.cn)，盗版侵权举报请发邮件至 [dbqq@phei.com.cn](mailto:dbqq@phei.com.cn)。

本书咨询联系方式：(010) 88254573，[zgz@phei.com.cn](mailto:zgz@phei.com.cn)。

# 前 言

2018年9月，国务院颁布的《国务院关于推动创新创业高质量发展打造“双创”升级版的意见》（国发〔2018〕32号）明确指出，“推进大众创业万众创新是深入实施创新驱动发展战略的重要支撑、深入推进供给侧结构性改革的重要途径”“把创新创业教育和实践课程纳入高校必修课程体系，允许大学生用创业成果申请学位论文答辩”。2020年7月，国务院办公厅发布的《国务院办公厅关于提升大众创业万众创新示范基地带动作用进一步促改革稳就业强动能的实施意见》（国办发〔2020〕26号）明确指出，“支持高校示范基地打造并在线开放一批创新创业教育优质课程，加强创业实践和动手能力培养，依托高校示范基地开展双创园建设，促进科技成果转化与创新创业实践紧密结合”。为贯彻落实文件精神，我们组织多所高职院校从事创新创业教育的教师、企业专家及税务局、人力资源和社会保障局及市场监督管理局的专家组成编委会，经过多次深入研讨和不断优化完善，编写了这本教材。

本教材分为6个项目23个学习任务。每个学习任务包含“思维导图”“创业文化”“学习指南”“任务引入”“任务实施”五大板块，具体说明如下：

“思维导图”将任务的知识点以导图的形式体现，便于学生系统地了解将要学习的知识。

“创业文化”包括“创业哲理”和“中国故事”两个栏目。“创业哲理”主要讲述中国古代经典文献中记载的创业哲理；“中国故事”通过讲述古代中国和现代中国创业经典故事，以润物细无声的方式将正确的价值追求有效地传递给学生。

“学习指南”包括“任务清单”和“知识树”两个栏目。“任务清单”将任务描述、学习目标等进行归纳总结，便于学生厘清学习思路；“知识树”将相关理论知识分类呈现，便于学生厘清学习内容。

“任务引入”包括“成语故事”和“任务背景”两个栏目。“成语故事”主要讲述与学习任务相关的成语故事，增强学生学习的趣味性；“任务背景”主要引入故事主人公欧同学的创业历程，增强学生学习的代入感。

“任务实施”包括“知识必备”“在线测验”“创业感悟”“创业评价”和“游戏拓展”五个栏目。“知识必备”主要通过微课、动画、案例等多种资源呈现相关理论知识；“在线测验”通过扫描二维码的方式在线检验相关理论知识的掌握程度；“创业感悟”通过思考总结和记录笔记的方式强化学习内容；“创业评价”通过完成给定的评价内容，参考评价标准检验学习效果；“游戏拓展”是寓教于乐的环节，使学生在轻松的氛围或激烈的竞争中，不知不觉地强化前面所学的知识技能或掌握必备的课外知识。

作为一本指导大学生创新创业实践的教材，本身应有示范指导作用，在教材体例结构、教学理念、教学策略、教学资源应用等方面应不断创新。本教材的创新与特色如下：

## 一、讲好故事，将社会主义核心价值观作为课程思政主线

本教材以创新创业知识技能为载体，力图全方位、全过程、多环节引导学生树立正确的世界观、价值观、人生观，将创新创业知识技能传授与价值引领相结合，将提升学生的双创能力与思想政治素养并重。在国家层面，弘扬民主、文明等社会主义核心价值观；在社会层面，宣传诚信、公正等社会主义核心价值观；在公民个人层面，灌输爱国、敬业等社会主义核心

价值观，形成坚定的中国特色社会主义信仰。着力弘扬中国传统文化，讲好中国故事。通过“创业哲理”和“成语故事”来弘扬中国传统文化，挖掘中国古代经典文献和成语故事中记载的创业元素。通过选取中国历史上和改革开放四十年来与创业相关的经典案例，培养学生正确的价值追求和理想信念，将社会主义核心价值观以润物无声的方式有效地传递给学生。

## 二、产教融合，通过“三结合”帮助学生体验真实创业环境

本教材由学校教师、企业专家及税务局、人力资源和社会保障局和市场监督管理局的专家组成编委会共同研究编制：一是结合“4W2H分析法”，按照为什么创业（Why）、拿什么创业（What）、由谁来创业（Who）、在哪里创业（Where）、没钱怎么办（How much）、公司怎么管（How）六个项目，进行教学内容重构，逻辑清晰，符合学生认知规律。二是结合时尚元素，以具体工作任务为载体设计学习情境，融入串烧音乐、说文解字、情景剧场、趣味解读等时尚元素，激发学生的学习兴趣。三是结合真实案例，如讲授创业优惠政策时，采用学校、人力资源和社会保障局有关部门负责人“现身说法”；在网上办理企业年报时，采用“录屏实操+重点讲解”；讲授依法纳税时，采用税务部门“现场实拍+工作人员讲解”；讲授办理营业执照时，采用市场监督管理部门“现场实拍+工作人员讲解+录屏操作”，帮助学生体验真实创业环境。

## 三、形式新颖，拓展学习时空和学习受众

本教材在编写过程中，注重创新教学内容的组织形式，改革教学内容的学习方式，将部分教学内容保存在本课程的教学资源网站中，学生通过扫描二维码的方式即可进行在线测评、视频学习等。学生可实现不受时空限制的自主学习，教师也可根据教学实际开展线上线下混合式教学。为拓展学习受众，本教材在微课制作中插入了手语和中英文字幕，方便特殊人群的学习。

本教材由何辉和许祥鹏任主编，负责教材编写大纲和教材体例的规划、微课视频的脚本撰写和字幕的英文翻译；由杨琴和朱雯任副主编，负责微课视频的脚本撰写、微课视频的拍摄、字幕的英文翻译及教材的插图绘制；企业专家参与了教材的编写。具体编写分工如下：项目一由何辉编写，项目二由许祥鹏编写，项目三由朱雯编写，项目四由何辉、朱雯共同编写；项目五、项目六由杨琴、许祥鹏共同编写。全书由何辉统稿，许祥鹏审稿。湖南汽车工程职业学院、湖南铁道职业技术学院、株洲市石峰区税务局、株洲市高新区（天元区）政务服务中心和株洲市人力资源和社会保障局对本书的编写给予了大力支持，在此表示衷心的感谢！

本教材提供了丰富的教学资源包，包括微视频、教学课件和在线测验等，需要者可以通过扫描书中二维码或登录华信教育资源网（[www.hxedu.com.cn](http://www.hxedu.com.cn)）免费下载。

本教材在编写过程中，借鉴、参考了部分国内外创业教育方面的文献资料，吸收了一些专家学者的理论和观点，在此一并表示感谢！

由于时间和编者水平有限，教材中难免有一些疏漏和不妥之处，敬请广大读者提出宝贵建议和意见，以便更好地修订和完善。

编者  
2021年9月

# 目 录

## 项目一 为什么创业..... 1

任务一 你知道就业和创业哪个是你的菜吗 .....	1
思维导图 .....	1
创业文化 .....	2
学习指南 .....	3
任务引入 .....	4
任务实施 .....	4
一、你想就业还是创业 .....	4
二、你觉得自己适合创业吗 .....	5
三、你知道大学生创业者需要具备哪些条件吗 .....	8
四、你知道大学生创业有哪些政策支持吗 .....	9
任务二 你知道别人是怎么创业的吗 .....	12
思维导图 .....	12
创业文化 .....	12
学习指南 .....	14
任务引入 .....	14
任务实施 .....	15
一、大学生创业的优势与劣势 .....	15
二、大学生创业故事 .....	16
三、大学生创业方向 .....	21
任务三 你知道如何防范创业风险吗 .....	24
思维导图 .....	24
创业文化 .....	24
学习指南 .....	25
任务引入 .....	26
任务实施 .....	26

一、大学生创业风险分析 .....	26
-------------------	----

二、大学生防范创业风险的措施 .....	28
----------------------	----

## 项目二 拿什么创业..... 32

任务一 你知道如何发现好的创业项目吗 .....	32
思维导图 .....	32
创业文化 .....	33
学习指南 .....	34
任务引入 .....	34
任务实施 .....	35
一、什么才算是好的创业项目 .....	35
二、如何通过市场调查发现好的创业项目 .....	36
三、市场调查内容包含哪些 .....	43
任务二 你知道如何从简单的创意开始创业吗 .....	46
思维导图 .....	46
创业文化 .....	46
学习指南 .....	48
任务引入 .....	48
任务实施 .....	49
一、从简单的创意开始创业 .....	49
二、组织货源 .....	51
三、启动资金预测与产品定价 .....	52
任务三 你知道如何向你的竞争对手学习吗 .....	59
思维导图 .....	59
创业文化 .....	59
学习指南 .....	60
任务引入 .....	61
任务实施 .....	61

一、目标顾客定位 .....	61	四、股权退出机制 .....	104
二、竞争对手分析 .....	63	<b>项目四 在哪里创业.....108</b>	
三、制定 4P 营销策略 .....	66	任务一 你知道哪种创业形式更	
四、进行产品试销 .....	76	适合你吗 .....	108
<b>项目三 由谁来创业..... 82</b>		思维导图 .....	108
任务一 你知道如何在独自创业和		创业文化 .....	109
合伙创业中进行选择吗 .....	82	学习指南 .....	110
思维导图 .....	82	任务引入 .....	111
创业文化 .....	83	任务实施 .....	111
学习指南 .....	84	一、摊贩型创业 .....	111
任务引入 .....	84	二、居家型创业 .....	112
任务实施 .....	85	三、网络开店型创业 .....	112
一、独自创业的优缺点 .....	85	四、加盟代理型创业 .....	112
二、合伙创业的优缺点 .....	86	任务二 你知道选择哪种企业法律	
三、选择独自创业与合伙创业		形态更合适吗 .....	115
的建议 .....	86	思维导图 .....	115
任务二 你知道如何组建优秀的		创业文化 .....	115
创业团队吗 .....	89	学习指南 .....	116
思维导图 .....	89	任务引入 .....	117
创业文化 .....	90	任务实施 .....	117
学习指南 .....	91	一、什么是企业法律形态 .....	117
任务引入 .....	92	二、初创企业常见法律形态的	
任务实施 .....	92	特点 .....	118
一、组建创业团队应考虑		三、选择合适的企业法律	
要素 .....	92	形态 .....	119
二、创业团队管理的技巧 .....	93	任务三 你知道如何为你的企业	
三、学学《西游记》里的		选址吗 .....	125
创业经 .....	94	思维导图 .....	125
任务三 你知道如何设计合理的股权		创业文化 .....	126
结构吗 .....	97	学习指南 .....	127
思维导图 .....	97	任务引入 .....	127
创业文化 .....	98	任务实施 .....	128
学习指南 .....	99	一、企业选址 .....	128
任务引入 .....	100	二、签订租赁合同的注意	
任务实施 .....	100	事项 .....	129
一、股权设计的核心 .....	100	任务四 你知道如何给企业取	
二、股权分配原则 .....	101	一个好名字吗 .....	134
三、股权控制方式 .....	103		

思维导图	134	一、创业计划书的作用	171
创业文化	134	二、优秀创业计划书特征	171
学习指南	136	三、创业计划书的内容格式	172
任务引入	137	任务三 你知道参加创业比赛可以	
任务实施	137	赢大奖吗	177
一、企业名称的组成	137	思维导图	177
二、企业名称设计需要注意的		创业文化	177
事项	139	学习指南	178
三、网上企业名称自主申报	140	任务引入	179
任务五 你知道如何进行企业登		任务实施	179
记注册吗	147	一、参加创业大赛的好处	179
思维导图	147	二、适合大学生参加的创业	
创业文化	147	大赛	180
学习指南	148	三、制作创业大赛 PPT	182
任务引入	149	四、创业大赛怎么比	184
任务实施	149	任务四 你知道如何跟天使投	
一、公司注册流程	149	资人“谈恋爱”吗	187
二、公司注册需要准备的		思维导图	187
资料	150	创业文化	188
三、网上办理企业登记	152	学习指南	189
<b>项目五 没钱怎么办</b>	<b>160</b>	任务引入	189
任务一 你知道有哪些渠道和方式		任务实施	190
可以融资吗	160	一、什么是天使投资	190
思维导图	160	二、常见的天使投资形式有	
创业文化	161	哪些	190
学习指南	162	三、什么是项目路演	191
任务引入	163	四、如何准备好一场项目	
任务实施	163	路演	192
一、融资渠道	163	<b>项目六 公司怎么管</b>	<b>196</b>
二、一般企业的融资方式	164	任务一 你知道如何管理手下的	
三、大学生创业的融资方式	165	员工吗	196
任务二 你知道如何写创业计划		思维导图	196
书吗	169	创业文化	197
思维导图	169	学习指南	197
创业文化	169	任务引入	198
学习指南	170	任务实施	198
任务引入	171	一、你想让员工做什么	198
任务实施	171	二、总感觉事太多人太少	

怎么办·····	199	任务四 你知道如何给公司报	
三、员工做事没经验怎么办···	200	年报吗·····	226
四、如何让你的员工用心		思维导图·····	226
做事·····	201	创业文化·····	227
任务二 你知道如何把钱用在		学习指南·····	228
刀刃上吗·····	204	任务引入·····	228
思维导图·····	204	任务实施·····	229
创业文化·····	204	一、企业年报基础知识·····	229
学习指南·····	205	二、企业年报的内容·····	230
任务引入·····	206	三、网上办理企业年报·····	231
任务实施·····	206	任务五 你知道如何依法纳税吗···	243
一、财务管理的特征和内容···	206	思维导图·····	243
二、编制财务报表·····	208	创业文化·····	243
三、日常资金管理·····	211	学习指南·····	244
任务三 你知道如何向政府申请		任务引入·····	245
补贴吗·····	213	任务实施·····	245
思维导图·····	213	一、依法纳税的重要性·····	245
创业文化·····	214	二、与企业和企业主相关的	
学习指南·····	214	税种·····	246
任务引入·····	215	三、大学生创业税收优惠	
任务实施·····	215	政策·····	247
一、高校毕业生自主创业可以		四、创业开公司的税务	
享受的优惠政策·····	215	小常识·····	248
二、申请一次性创业补贴·····	217		
三、申请初创企业经营场所			
租金补贴·····	218		
四、申报创新创业带动就业			
项目·····	219		
		参考文献·····	252



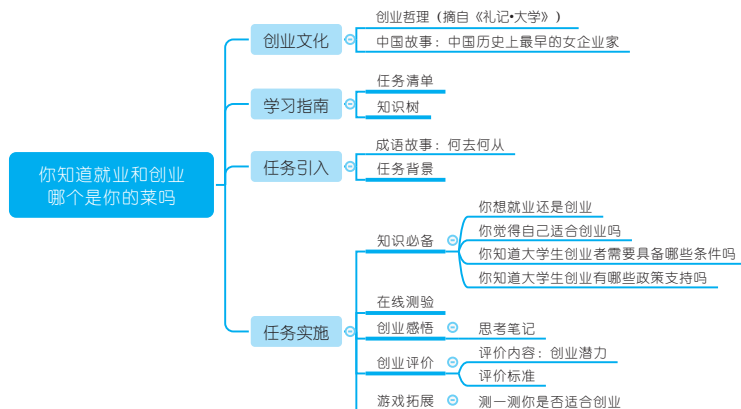
## 为什么创业

大学生作为我国年轻的知识群体，具有较强的知识储备能力和创造力。但因为大学生这个群体在创业过程中，普遍存在社会实践经验不足、创业资金短缺等短板，导致许多大学生创业在初期就夭折了。因此，要提升创业的成功率，关键要先判断自己是否适合创业？还存在哪些问题？一旦遇到风险如何解决？本项目包括你知道就业和创业哪个是你的菜吗、你知道别人是怎么创业的吗、你知道如何防范创业风险吗三个学习任务。完成学习任务后，学习者能够判断自己选择创业存在哪些问题，以及如何增强自主创业意识和进行创业风险的识别与防范。

### 任务一 你知道就业和创业哪个是你的菜吗



思维导图



## 创业文化

### 创业哲理

苟日新，日日新，又日新。

——《礼记·大学》

【释义】如果能够一天新，就应保持天天新，新了还要更新。比喻从勤于省身和动态的角度来强调及时反省和不断革新。

### 中国故事

#### 中国历史上最早的女企业家

巴清，本名清，巴是巴郡之意，别名巴寡妇清。《史记·货殖列传》中记载：“而巴寡妇清，其先得丹穴，而擅其利数世，家亦不訾。清，寡妇也，能守其业，用财自卫，不见侵犯。秦皇帝以为贞妇而客之，为筑女怀清台。清穷乡寡妇，礼抗万乘，名显天下，岂非以富邪？”意思是巴郡寡妇清的先祖自得到朱砂矿，独揽其利达好几代人，家产多得不可计数。清是个寡妇，能守住先人的家业，用钱财来保护自己，不被别人侵犯。秦始皇以上宾之礼待她，为她修筑了女怀清台。巴寡妇清一介穷乡寡妇，能够名扬天下，以万乘之尊相待，这难道不是因为他们富有吗？

司马迁所著《史记·货殖列传》，是中国最早的经济史著作。巴寡妇清是其中唯一的女企业家，也是秦汉女性工商业主成功者最典型的范例。其家族从事的是丹穴业，也就是采炼丹砂，因掌握了独特的开采和冶炼技术，所以传及数代而不坠，垄断丹砂开采的生意，积聚了数不清的资财。其家财之多约合白银八亿万两，又赤金五百八十万两，到她掌管经营家业后，更至僮仆千人，依附者上万，私家保镖两千余人，凭借雄厚的财力而保一方平安。其事迹在《史记》《一统志》《括地志》《地輿志》《輿地纪胜》《州府志》等书籍中有记载。



图 1-1 巴寡妇清雕像

丹砂女王。丹砂在当时是一种重要的矿物，其用途非常广泛。既可用来制作朱色颜料，又可用作镇静剂，外科还可用来治疗疥癣等皮肤病。加之，朱砂既有毒又防腐，因此古人认为用朱砂炼成金丹可以使人长生不老，常以朱砂作为炼丹的主要材料。秦始皇求长生不老，丹砂显得尤为重要。巴寡妇清充分运用先祖积累下来的采掘制作丹砂的技术，经营起丹砂帝国，得益于她敏锐的商业头脑和善于捉住机遇的果敢，又得到最高统治者的支持，天时地利人和之下，巴寡妇清的丹砂帝国在激烈的市场竞争中势如破竹。巴寡妇清雕像如图 1-1 所示。

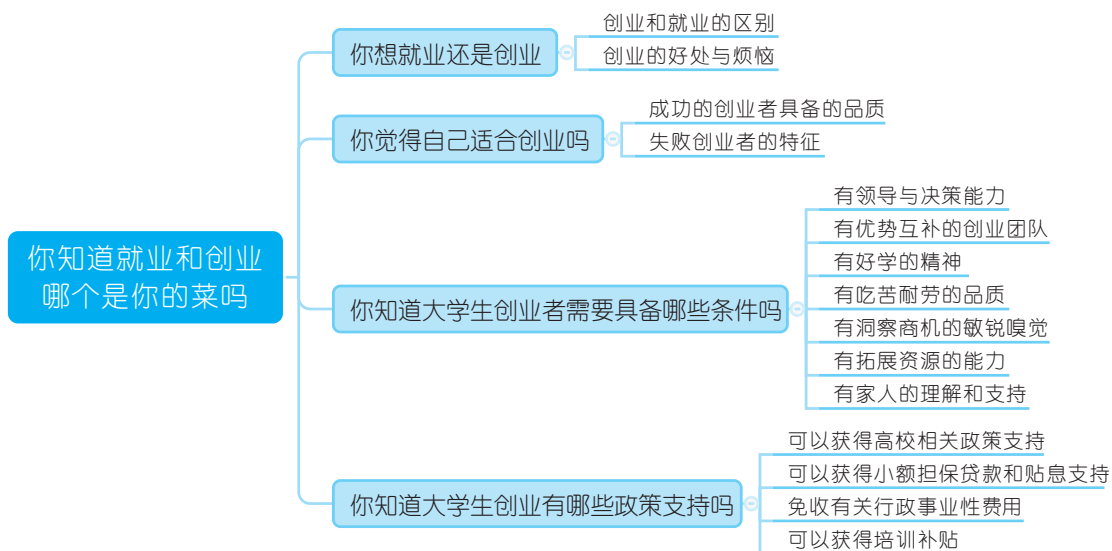


## 学习指南

### 任务清单

工作任务	判断自己是否适合创业	教学模式	任务教学法
建议学时	1 学时	教学地点	多媒体教室
任务描述	本任务要求学生了解创业的相关知识后，能够对照自己的实际情况，从创业者的角度分析自己，指出自己在哪些方面存在不足		
学习目标	知识目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 了解创业的好处与烦恼；</li> <li>2. 理解大学生创业的各种支持政策；</li> <li>3. 掌握分析自己是否具备创业者潜力的方法</li> </ol>	
	能力目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 具备利用多种信息化平台自主学习的能力；</li> <li>2. 具备制订工作计划、独立决策和实施的能力；</li> <li>3. 具备运用多方资源解决实际问题的能力；</li> <li>4. 具备准确的自我评价能力和接受他人评价的能力；</li> <li>5. 具备自主学习与独立思考能力</li> </ol>	
	素质目标	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. 具备创业意识、进取意识、效率意识、规范意识；</li> <li>2. 具有团队协作能力；</li> <li>3. 具有维护组织目标实现的大局意识；</li> <li>4. 具有爱岗敬业的职业道德和严谨、务实、勤快的工作作风；</li> <li>5. 具有自我管理、自我修正的能力</li> </ol>	
	思政目标	通过对创业哲理、中国故事和成语故事的解读与讲解，培养学生的自由、平等、爱国、敬业的意识和观念。	
关键词	就业，创业，何去何从		

### 知识树



## 任务引入

### 成语故事

“何去何从”出自《楚辞·卜居》：“宁与骥骥亢轭乎，将随驽马之迹乎？宁与黄鹄比翼乎，将与鸡鹜争食乎？此孰吉孰凶？何去何从？”意思是宁愿和良马一起呢，还是跟随驽马的足迹呢？是宁愿与黄鹄比翼齐飞呢，还是跟鸡鸭一起争食呢？这些选择哪是吉哪是凶？应该何去何从？多指在重大问题上选择什么方向。

### 任务背景

“风起的日子笑看落花，雪舞的时节举杯向月……”，这首名为《选择》的歌曲很多人听了都会莫名感动。欧思琴马上就要大学毕业了，也面临着选择，到底是就业还是创业？欧思琴不喜欢朝九晚五的工作，她喜欢做有挑战性的事情，但许多人告诉她创业很艰辛，她一时也拿不定主意。于是，她决定先了解自己到底适不适合创业，然后再做决定。

## 任务实施

### 知识必备

## 一、你想就业还是创业

### （一）创业和就业的区别

创业是创业者对自己拥有的资源，或者通过努力对能够拥有的资源进行优化整合，从而创造出更大经济或社会价值的过程。创业是一种劳动方式，是一种需要创业者运营、组织，以及运用服务、技术、器物作业的思考、推理和判断的行为。

就业是指在法定年龄内的有劳动能力和劳动意愿的人们所从事的为获取报酬或经营收入进行的活动。它的含义较为广泛，只要有劳动能力并且以劳动的方式获得报酬的活动就可以归类为就业。因此，创业也包含在就业内。

### （二）创业的好处与烦恼

#### 1. 创业的好处

创业的好处如图 1-2 所示。



图 1-2 创业的好处

## 2. 创业的烦恼

创业的烦恼如图 1-3 所示。

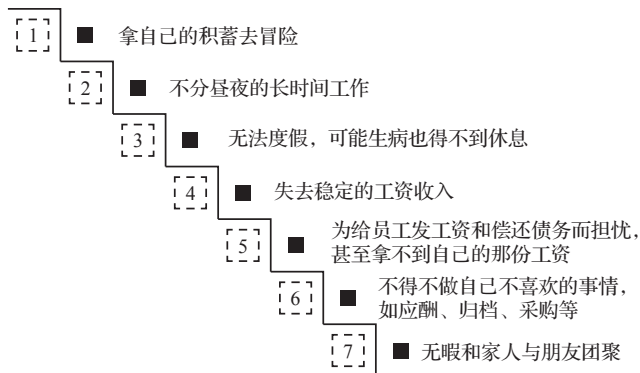


图 1-3 创业的烦恼

微视频 1-1：你想创业还是就业



## 二、你觉得自己适合创业吗

### （一）成功的创业者具备的品质

#### 1. 激情——充满昂扬勃发的激情

成功的创业者浑身散发着昂扬勃发的激情，洋溢着无往不前、成功在我的乐观精神。创业者在创业途中会遇到各种各样的变数，如果没有持续的激情和乐观的精神，就很容易变得焦虑，自乱阵脚，甚至半途而废。激情是支持创业的内在驱动力，也是让创业者愿意不断付出的基础动力。另外，创业者随时随地散发出来的激情、乐观精神，有利于吸引优秀人才，获得更多的坚定同行者。没有哪个人会愿意和整天愁眉苦脸的老板或同事一起工作。一个充满激情、乐观精神的人总是能感染身边的人，具有人格魅力的人大多数也充满激情并具有乐观精神。

#### 2. 认识——较为深刻的行业认知

许多创业者在创业之前有过较长时期的职业生涯，积累了较为丰富的从业经验和人生阅历，对所在行业的市场规模、运作规律、技术高度、管理流程都非常熟悉，对行业的认知有深度的思考，有些人甚至能系统地勾画出未来的行业走势。这样的创业者成功的概率更大。例如，优客工场的创始人之前一直在房地产行业工作，房地产行业从黄金周期走向白银时代，有大量的存量市场需要消化，该创始人顺势而为，融合共享经济，走房地产轻资产运营之路，创办了共享办公企业——优客工场，两年时间就成长为独角兽。这一奇迹并不是凭空而来，

而是来自该创始人对房地产行业的发展方向有一个精准的判断，把握了时代经济的脉搏，因而能够站在更高点上不断前行。

### 3. 传播——传经布道的能力

创业者对拟涉足的行业必须有独到精深的理解，因为你开辟的是一个新事业，刚开始很多人是持怀疑态度的。只有你对行业的认知足够深，知道怎么去运作，了解行业前景有多大，形成一套自己的理论体系，才能集聚优秀人才，赢得广泛共鸣，才能说服更多的人跟着你干。中国共产党成立时，全国只有 50 多名党员，截至 2021 年 6 月 5 日，中国共产党党员总数为 9 514.8 万名（数据来自新华网），经历百年风雨，中国共产党由小到大，由弱到强，这其中的艰难可想而知。创业者就是要学习中国共产党的胸怀和见识，有传经布道的能力，将自己的创业理念植根在同行者心中。

### 4. 勇气——舍我其谁的勇气

有识还需有胆，方可成就伟业。创业本身就是一项冒险活动。要有胆量，敢于下注，想赢也敢输。搏赢者能够站在更高的人生巅峰，风光无限；失败者则有可能多年的努力尽付东流，需要从头再来。因而创业最能锻炼心志，考验心理承受能力。创业需有超乎常人的胆略，敢于尝试别人不敢踏上的道路，能够在未知的天地中搏击、冒险。工作中碰到过很多优秀的职业经理人，懂市场、懂战略、懂管理，也有创业想法，但就是犹豫不决，不敢迈出关键的一步。大连万达在创业过程中流行“什么清华北大都不如胆子大”这样一句话。如果没有一股子冒险精神，总是走在四平八稳的道路上，跟在别人的身后亦步亦趋，希望别人为你遮风挡雨，你收获的永远只是别人抛弃废弃的。可以说，冒险精神本身就是创业精神的一个重要组成部分，不可或缺，也难能可贵。

### 5. 学习力——超强的学习力

在创业过程中，一个创业者应当具备战略把控能力、综合业务能力、商业运作能力、宏观管理能力，这些不可能与生俱来，除在实际工作中不断累积外，更需要平时善于学习。拥有超强的学习力，需要有一颗好奇的心，永远会去问别人想不到的问题，会去找比自己有经验的人交流，或者通过阅读来提升各方面的能力。

### 6. 执行力——执行力强

一流的点子加上三流的执行力，与三流的点子加上一流的执行力，哪一个更重要？后者远比前者重要。被灌输过各种鸡汤的创业者，对成功的战略目标抱有强烈的期待和信任。战略目标指明了公司前进的大方向。然而，战略只能保证“做正确的事情”。特别是创业公司，大部分只是有个思路、有个方向，商业模式还没有得到验证，你的竞争对手、资金链等随时可能把你毁灭。所以，一旦方向确定，就要用专注的力量去执行。目标的最终实现，靠的是团队的执行力，保证“把事情做正确、做好”。

### 7. 分享力——分享精神

作为创业人，一定要懂得与他人分享。一个不懂得与他人分享的人，不可能将事业做大。分享不仅仅限于企业或团队内部，对外部的分享有时也同样重要。分享说起来很简单，但是人性有自私的一面，所以，不管是老板还是普通人，在面对利益时大部分人是很难过这个坎的。但凡做得好的企业都具有高度的分享精神。懂得分享其实既是一种精神的升华，也是对员工创造价值的高度认可。懂得分享的企业和老板，收获的比分享的要更多。

此外，创业者需要有一个强健的体魄和旺盛的精力；需要极强的目标性，不轻易被别的事情所左右；需要当断则断的决策，一旦决策了就全力以赴；能够平衡家庭和事业的关系；甚至还要有一份上天眷顾的运气；等等。这些都是创业者需要的素质。有些素质是天生的，

但大多数是通过后天的努力形成的。所以说，创业是属于精英的游戏，但是不是精英，并不取决于你的出身背景，而取决于你的个人素质和能力水平。

### 微视频 1-2：成功的创业者具备的素质



## （二）失败创业者的特征

创业失败的原因各不相同，但具有如下八种特征的人是不适合创业的。

### 1. 没有目标、人云亦云

有些人，为什么想要创业？其实并不是自己内心有目标，而是纯属羡慕别人，不知道自己该做什么。这样的人，没有目标，没有计划，人云亦云，听到别人说什么行业赚钱，什么行业有前景，不加思考就迈足，很容易被市场淘汰，以失败告终。

### 2. 羞于和别人打交道、不懂把握人脉

创业，需要和形形色色的人打交道。不善于也羞于和别人打交道的人，把握不住人脉，容易错失机遇，创业失败的概率更大。

### 3. 生意贪大、超出自身能力去投资

有些人，觉得小生意赚钱不多，要做生意就做大生意，于是在不熟悉市场的情况下，在没有能力的情况下，借贷也要去做大生意创业，这种人成功的概率很小。

### 4. 思维受限制、只看眼前小利、不图未来

创业者要有创新思维和广阔的眼界，这样才能走得更远。如果只图眼前小利，不考虑长久发展，那么在创业的道路上，是很难有好的发展的，这种人不适合创业。

### 5. 吃不得一点苦、承受不住压力

很多人问，创业和打工有什么不同？其实，创业和打工有很大的不同，创业需要承担很大风险，一年四季或许没有休息日，当决定去创业的时候，会面对许多未知的风险和困难，如果承受不住压力和困难，是不适合创业的。

### 6. 缺乏执行力、做事拖拉

商场如战场，竞争激烈。今天你没有把握好机会，明天就可能被别人捷足先登，痛失良机。所以，创业者一定要具备超强的执行力，做事千万不可拖拉。

### 7. 人品不行、过河拆桥

有的人喜欢耍小聪明，见利忘义；有的人一生都被利益驱使，待人接物又厚又黑；有的人对有用的人尽力巴结，当别人没有利用价值的时候就一脚踢开。这类人是很难成就大事业的，就算今日小有所成，来日也会崩塌。俗话说得好：“今日留一线，他日好相见。”创业不易，创业者一定要有良好的品行，要知道感恩，同时也要学会看人。

### 8. 不依法经营、想钻法律漏洞

不可否认，有些人钻了法律的漏洞，事业侥幸得到了发展。可是今时今日，法律健全且日益完善，如果急功近利，总是抱着侥幸的心理去创业，去涉足一些违法行业或做一些违法的事情，迟早会受到法律的制裁。

### 微视频 1-3：失败创业者的特征



## 三、你知道大学生创业者需要具备哪些条件吗

创业者必须具有优良的道德品质、坚韧不屈的精神、坚定不移的信念、丰富的经验、渊博的知识、充沛的体力和精力等优秀素质。对于大学生创业者来讲，具备良好的创业素质、能力或物质条件是事业成功的基本条件。

### （一）有领导与决策能力

作为大学生创业者，除了具有优良的道德品质、坚韧不屈的精神等优秀素质，还必须具备相当的领导与决策能力，能把企业的人员与业务安排得井井有条，并能及时处理遇到的一切问题。创办一个企业，不仅需要处理大量的事务性问题，还要为企业建章立制，即使是只有一两个人的小店铺或家庭企业也不例外。

### （二）有优势互补的创业团队

优势互补的创业团队是自主创业的基础。有了优势互补的创业团队，既能有效地进行技术创新与经济管理，又能保证创业团队形成最大的合力，从而在市场竞争中取胜，达到企业所追求的目标，推动企业向前发展，取得创业的成功。同时，也可制定一套工作章程，确定员工的权利与义务，将福利、升迁、分红、奖惩制度等说清楚，这样有助于降低员工的流动率、提升公司对客户的服务品质。

### （三）有好学的精神

创业是一个复杂的过程，涉及生产服务、成本核算、市场营销、人员管理等许多在学校可能没有学过的知识。大学生要想把创业工作做好，就必须有好学的精神，要善于学习，需要学习经营管理、科学技术、社会学、心理学、经济学等相关学科的知识。知识经济时代，科学技术突飞猛进，企业环境复杂多变，创业者还要善于从自己及别人的成功和失败中吸取经验教训，这样才能跟上时代的步伐，以系统的思路、全新的理念去经营好企业。

### （四）有吃苦耐劳的品质

对于大学生来说，创业并非坦途。要想获得成功就必须有坚韧不拔的意志品格。“吃得菜根，百事可做”，大学生创业者要学会吃苦，要培养自己的忍耐力、冒险精神和旺盛的斗志。笑对人生，正视失败，走出一条属于自己的成功之路。

### （五）有洞察商机的敏锐嗅觉

创业者必须要有洞察商机的敏锐嗅觉，尤其是面对商业机会时能够快速反应。能够洞察企业提供的产品或服务的特性，了解它们是如何满足顾客需要的和如何使顾客认同产品的；能够根据行业发展状况、竞争对手的缺陷细分市场，找到自己的产品或服务的目标顾客群；能够根据企业的优势、劣势并结合外部环境的机会，正确地制定企业发展的战略目标，只有确定了正确的战略目标，企业才能走得更远。



### （六）有拓展资源的能力

创业者的资源分为两种，一种是以创业者所占有的生产资料、知识技能等构成的内部资源；另一种是以创业者构建其人际网络或社会网络的能力为基础的外部资源，亦称“人脉”资源。创业者不仅要丰富自己的知识结构、提高自身素质，而且要善于与他人、外界沟通，善于捕捉各种信息，努力扩大资源占有的数量和质量。

### （七）有家人的理解和支持

创办和经营企业将占用许多时间，因此获得家人的理解和支持尤为重要。如果你的家庭成员同意你创业，支持你的创业计划，你就有了坚强的后盾。

微视频 1-4：大学生创业者需要具备的条件



## 四、你知道大学生创业有哪些政策支持吗

### （一）可以获得高校相关政策支持

#### 1. 弹性学制

高校对有自主创业意愿的大学生实施弹性学制，放宽学生修业年限，允许调整学业进程，允许保留学籍休学创新创业。

#### 2. 相关经历可折算学分

学生参加创新创业、社会实践等活动，以及发表论文、获得专利授权等与专业学习、学业要求相关的经历、成果，可折算为学分，计入学业成绩。

#### 3. 优先转专业

休学创业复学的学生，因自身情况需要转专业的，学校会优先考虑。

#### 4. 创业示范基地

通过建设大学生创业示范基地，推动大学科技园、创业园、创业孵化基地和实习实践基地建设，提升大学生创业实践水平。

### （二）可以获得小额担保贷款和贴息支持

对符合条件的高校毕业生自主创业的，可在创业地按规定申请创业担保贷款；对从事微利项目的，还可获得贴息支持；自愿到西部地区及县级以下的基层创业的高校毕业生，当自筹资金不足时，也可向当地经办银行申请小额担保贷款；对从事微利项目的，可获得 50% 的贴息支持。

### （三）免收有关行政事业性费用

高校毕业生从事个体经营且在市场监督管理部门注册登记日期在其毕业后两年内的，自其在市场监督管理部门首次注册登记之日起三年内免收管理类、登记类和证照类行政事业性费用。

### （四）可以获得培训补贴

登记失业的高校毕业生，参加人力资源和社会保障部门举办的创业培训和职业技能培训，

可获得相应的培训补贴。

微视频 1-5：大学生创业的政策支持



在线测验

扫描二维码，测一测你对本任务知识的掌握程度。



创业感悟

许多人有将创业取得成功的困难过分夸大的嫌疑，这跟小马过河是一个道理，是深是浅一试便知。成功既不像你想象的那么难，天上也不会掉馅饼，重要的是你想不想做，用没用心做，是否全力以赴地去做。

请结合本任务所学知识，完成如表 1-1 所示的思考笔记。

表 1-1 思考笔记

	创业的好处	创业的烦恼
想不想创业		
适不适合创业	大学生创业者需要具备的条件	大学生创业的政策支持

创业评价

1. 评价内容

把你想创业的想法讲给家庭成员和你信赖的朋友听，请他们对你的创业想法进行评价，然后完成如表 1-2 所示的创业潜力评价表，看看你是否具备创业潜力。

表 1-2 创业潜力评价表

成功的创业者特征	自我评估		家庭成员或朋友评估	
	是	否	是	否
充满昂扬勃发的激情				
较为深刻的行业认知				
舍我其谁的勇气				
传经布道的能力				
超强的学习力				
执行力强				
分享精神				
大学生创业者需要具备的素质、能力或物质条件	自我评估		家庭成员或朋友评估	
	是	否	是	否
有领导与决策能力				
有优势互补的创业团队				
有好学的精神				
有吃苦耐劳的品质				
有洞察商机的敏锐嗅觉				
有拓展资源的能力				
有家人的理解和支持				
结论：具备创办企业的潜力			口是	口否

## 2. 评价标准

- (1) 自我评估与家庭成员或朋友评估吻合度越高越好；
- (2) 对于自我评估为“是”的选项，可以要求被评估人进行说明。如果分析有条理，有数据或事例佐证，则评估的准确性较高。

## 游戏拓展

### 测一测你是否适合创业

创业，一个既充满诱惑又充满危险的字眼，它既是迅速积累财富、出人头的利好途径，也是瞬间全军覆灭、跌入深渊的完美伪装。创业不是纸上谈兵，也不是咖啡厅里的侃侃而谈，而是一场拼刀刃的战争。你是否适合创业？你究竟有多少创业潜力？来测试一下吧！请尝试回答下面的问题，每题有四个选项，分别为 A. 经常；B. 有时；C. 很少；D. 从来不。

- (1) 在急需做出决策的时候，你是否在想，再让我考虑一下吧？
- (2) 你是否为自己的优柔寡断找借口——是得慎重考虑，怎能轻易下结论呢？
- (3) 你是否为避免冒犯某个或某几个有相当实力的客户而有意回避一些关键性的问题，甚至表现得曲意奉承呢？
- (4) 你是否无论遇到什么紧急任务，都先处理自己的日常琐碎事务呢？
- (5) 你非得在巨大的压力下才肯承担重任吗？
- (6) 你是否无力抵御或预防妨碍你完成重要任务的干扰和危机因素？
- (7) 你在决定重要的行动和计划时，常忽视其后果吗？

- (8) 当你需要做出很可能不得人心的决策时，是否找借口逃避而不敢面对？
- (9) 你是否总是在晚上才发现有要紧的事没办？
- (10) 你是否因不愿承担艰苦任务而寻求各种借口？
- (11) 你是否常来不及避免或预防困难情形的发生？
- (12) 你总是拐弯抹角地宣布可能得罪他人的决定？
- (13) 你喜欢让别人替你做你自己不愿做而又不得不做的事吗？

计分：选 A 得 4 分；选 B 得 3 分；选 C 得 2 分；选 D 得 1 分。

结果分析：

50 分以上，说明你的个人素质与创业者相去甚远；

40 ~ 49 分，说明你不算勤勉，应彻底改变拖沓、效率低的缺点，否则创业只是一句空话；

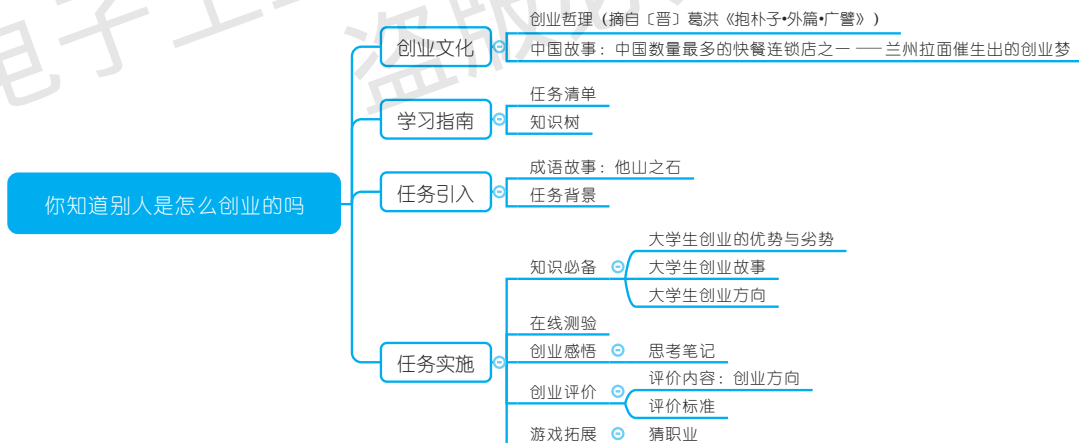
30 ~ 39 分，说明你在大多数情形下充满自信，但有时犹豫不决，不过没关系，有时候犹豫也是一种成熟、稳重和深思熟虑的表现；

15 ~ 29 分，说明你是一个高效率的决策者和管理者，更是一个成功的创业者。

## 任务二 你知道别人是怎么创业的吗



### 思维导图



### 创业文化



#### 创业哲理

坚志者，功名之主也；不惰者，众善之师也。登山以艰险而止，则必臻乎峻岭矣；积善不以穷否而怨，则必永其令问矣。

——〔晋〕葛洪《抱朴子·外篇·广譬》

【释义】意志坚定，是建功立业的主导；勤奋不息，是一切善行的老师。登山不因为艰

难险阻而停止，就一定会到达顶峰；行善不因为自身穷困与否而埋怨，就一定会使自己的美誉长久。用登山作譬，指出意志坚定和勤奋不息，是事业成功的重要保证。

## 中国故事

### 中国数量最多的快餐连锁店之一——兰州拉面催生出的创业梦

20世纪80年代，老马带着梦想来到兰州，成为较早的个体工商户。随着老马的五个女儿和一个儿子逐渐长大成人，老马对小儿子越发舐犊情深。1996年，不愿读书的小儿子想去北京打工，老两口放心不下，又不愿让儿子坐享他拼搏来的家业，老马夫妇只好陪着儿子去北京。到北京后，小儿子很快找到了一份给人开车的工作，而老马夫妇也不愿闲着，为了解决基本生活问题，他们就在颐和园北宫门附近租了一间小小的店铺，干起了卖羊杂碎和烧饼的小生意。生意虽小，却很红火，老马也甚觉满足。一日，老马与一位顾客闲聊，顾客得知老马是兰州人，顿时很兴奋地说：“听说兰州的拉面好吃，你怎么不开一个拉面馆呢？”一句话点醒梦中人，老马立刻意识到这是一个好商机。看上去敦厚朴实的老马，做起事来却是雷厉果断。1997年初，“兰州马富贵拉面”的牌子在北京农业大学旁边竖了起来。1998年初夏，在北京市海淀区西苑和北京大学东门口相继出现了“老马富贵拉面”二、三分店。俗话说，“一货畅流众货皆动，一店兴旺众客皆归”。从此，老马的生意一发不可收。不知是巧合还是一种商业内功的凝练，在别人看不出有任何商机之地，老马的店铺却能经营得很红火。在北京市昌平区阳坊，老马盘过来一家店，当地驻军的一个宁夏老乡劝他说：“此地风水不好，先前四家人都未能经营下去。”但老马接过后，店面却出奇地红火。老马道破了天机：“那里人流量大，消费水平高，若将风味做醇，服务搞好，价格公道，自会有顾客盈门，此为商业经营的‘风水’。”

虽然老马并没有读过多少书，但是他注重的是经营本质，很多年轻的商人来他这里取经，老马就一句话：“老老实实做人，踏踏实实开店，心别黑。”这种纯真的经营信念让他更有人缘儿，久而久之，老马还与一些来他饭店用餐的人交上了朋友。兰州拉面的故事如图1-4所示。

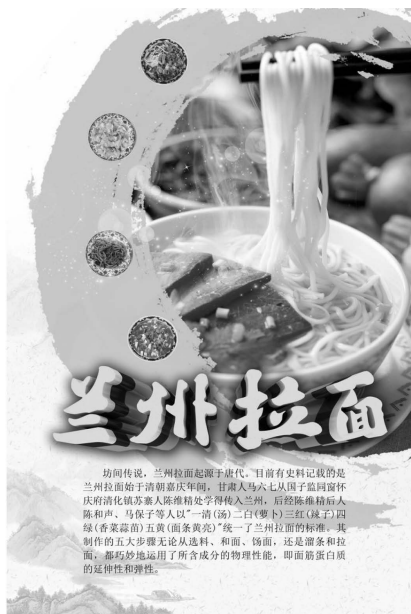


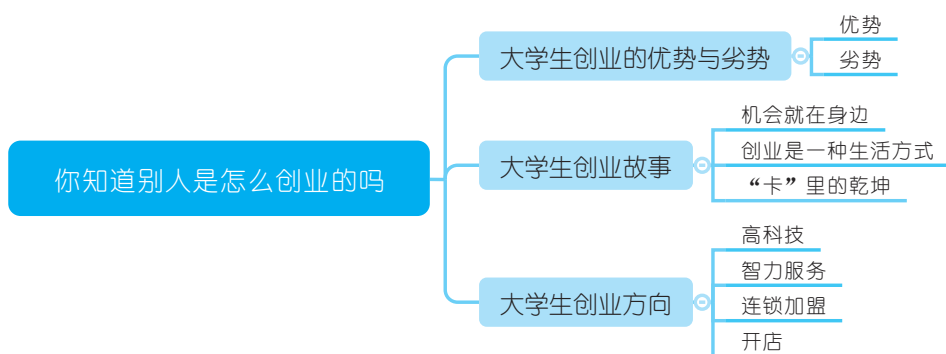
图 1-4 兰州拉面的故事

## 学习指南

### 任务清单

工作任务	了解大学生创业的优势和劣势	教学模式	任务教学法
建议学时	1 学时	教学地点	多媒体教室
任务描述	本任务要求根据自己的特点制订或改进创业计划，总结一个大学生创业成功或失败的案例，并选出自己的创业方向		
学习目标	知识目标	1. 了解大学生创业具备的优势和劣势； 2. 了解他人的创业经验教训； 3. 熟悉大学生的主要创业方向	
	能力目标	1. 具备针对自己的弱点提出改进计划的能力； 2. 具备根据别人的创业经历总结经验教训的能力； 3. 具备准确的自我评估能力； 4. 具备结合自身实际，选定创业方向的能力； 5. 具备自主学习与独立思考能力	
	素质目标	1. 具备进取意识、效率意识、规范意识； 2. 具备动手能力、市场开拓能力； 3. 具备维护组织目标实现的大局意识和团队能力； 4. 具有爱岗敬业的职业道德和严谨、务实、勤快的工作作风； 5. 具有自我管理和自我修正的能力	
	思政目标	通过对创业哲理、中国故事和成语故事的解读和讲解，培养学生的爱国、和谐、友善及法治的意识和观念	
关键词	大学生创业，优势，劣势		

### 知识树



## 任务引入

### 成语故事

“他山之石”出自《诗经·小雅·鹤鸣》：“他山之石，可以为错。”错，琢玉之具。意

思是别的山上的石头，可以用来琢磨玉器。比喻能帮助自己改正缺点的人或意见。

### 任务背景

“我知道我的未来不是梦，我认真地过每一分钟……”，这首《我的未来不是梦》，是一首经典的励志歌曲。欧思琴觉得自己具备创业者的潜力，也想要实现自己的创业梦，但是由于自己没有创业经验，虽然激情四射，却感觉无从下手。这时，有人建议她做三件事：一是分析自己创业的优势与劣势，可以扬长避短；二是研究别人的创业故事，可以吸取经验；三是调查适合自己的创业方向，可以少走弯路。欧思琴觉得有道理。

## 任务实施

### 知识必备

## 一、大学生创业的优势与劣势

虽然大学生的创业热情比较高，但是也有很多弱点。例如，眼高手低，在创业过程中除能“纸上谈兵”外，对具体的市场开拓缺乏经验与相关知识，仅凭热情去创业，只能适得其反。因此，分析自己创业的优势与劣势是很有必要的。

### （一）优势

大学生创业的优势如下：

（1）大学生往往对未来充满希望，他们有着年轻的血液，充满激情，具有“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。

（2）大学生在学校里学习了许多的理论知识，有着一定的知识储备优势，尤其是对高新技术有一定的了解，而目前较有前途的创业项目是开办高科技企业。因此，技术的重要性是不言而喻的。大学生创业从一开始就走向具有高科技、高技术含量的领域，创业成功的概率会大大提高。“用智力换资本”是大学生创业的特色之路。一些风险投资家往往就是因为看中了大学生掌握的先进技术，而愿意对其创业计划进行资助。

（3）大学生有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基础。

（4）大学生创业的最大好处在于能提高自己的能力，增长社会实战经验，将理论知识学以致用；最大的诱人之处是通过成功创业，可以实现自己的理想，证明自己的价值。

### （二）劣势

大学生创业的劣势如下：

（1）大学生社会经验不足，常常盲目乐观，没有做好充足的心理准备。对于创业中的挫折和失败，许多创业者感到十分痛苦、茫然，甚至沮丧、消沉。创业者往往看到的都是成功的例子，心态自然都是理想主义的。其实，成功的背后还有更多的失败。既要看到成功，也要看到失败，这才是正确看待市场竞争的态度。也只有这样，才能使大学生创业者变得更加理智。

（2）急于求成、缺乏市场意识及商业管理经验，是影响大学生成功创业的重要因素。大学生虽然掌握了一定的理论知识，但终究缺乏必要的实践和经营管理经验。此外，由于大学生对市场营销等缺乏足够的认识，很难快速胜任企业经理人的角色。

(3) 大学生初创团队多是由自己的同学、好友或志同道合的人组成的，这种良好的关系虽然能够使团队更加紧密，协助更加默契，但相对而言，大部分大学生初创团队都存在一个共性的问题，即股权结构极其不合理。很多人认为股权不好分配是因为关系太好，所以很多初创团队的股权都是松散而平均的，这样，当真正遇到问题时，不知道听谁的。同时，投资人也极其反感股权不明晰这样的问题，认为会有极大的风险。就算是亲兄弟，也要明算账，很多大学生创业者不明白这样的道理。

(4) 大学生的市场观念较为淡薄。不少大学生乐于向投资人大谈自己的技术如何领先与独特，却很少涉及这些技术或产品究竟会有多大的市场空间。即使谈到市场的话题，他们也多半只会计划花钱做做广告而已，而对诸如目标市场定位与营销手段组合这些重要内容，则全然没有概念。其实，真正能引起投资人兴趣的并不一定是那些先进的产品或服务，相反，那些技术含量一般但却能切中市场需求的，常常会得到投资人的青睐。同时，创业者应该有很明确的市场营销计划，能强有力地证明盈利的可能性。

#### 微视频 1-6：大学生创业的优势与劣势



## 二、大学生创业故事

每一个创业者都怀揣着成功的梦想。然而，创业距离成功的路到底有多长，是一个无法预测的问题。创业者的成功，没有谁是一帆风顺的，或多或少都会面临一些困难。也许在创业的路上，永远都没有成功的感觉，或者收获的仅仅是一路相陪的挫折感和完成一个个任务后的成就感，这就是创业的特点。因此，创业考验的并不仅仅是一个人的事业心有多强，更考验一个人遇到挫折后的抗压能力。

### （一）机会就在身边

#### 1. 困境人生

1980年，小钱出生于安徽省无为县赫店镇的一个贫穷的农民家庭。1999年，父母做生意借来的8万元被人骗走，本来就拮据的家庭雪上加霜。之后，他们全家搬到天津大港，在一个偏僻的小巷子租住下来，靠着父亲做卤菜的手艺，省吃俭用，挣钱还债。2000年，小钱如愿考上了长安大学，当录取通知书寄到家里时，父母既欣喜又发愁，生意的失败使他们债务缠身，已经没有能力支付儿子的学费了。最后，全家人东借西凑，好不容易才借到2000多元，但仍不够交齐学费。开学时，小钱在报名的长队里一次又一次退到了后面。最后，他终于鼓起勇气找学院的辅导员，在学校对贫困学生政策的照顾与支持下，他得到了缓交学费的机会。此时，心绪已安定下来的小钱在心中也竖起了一个信念：“越是日子困窘重重，越要咬紧牙关，明天一定会掌握在自己手中。”

#### 2. “倒爷”甜头

开学第三天的下午，刚从自修室回来的小钱正独自在寝室里翻阅课本，突然一位师哥推



门进来，向他推销随身听。尽管师兄介绍了许多产品的特点，可小钱却无动于衷。正在这时，几位室友回到宿舍。结果，这位师兄没费多少口舌，书包里的4台随身听被以每部80元的价格卖给室友。眼前的一幕深深地触动了小钱，他隐约觉得自己的身旁就有一个“发财”的良机。当晚，小钱就在谋划自己当“倒爷”的事，直至进入梦乡。第二天，小钱通过向本地学生和大三的老乡们打听，很快知道在西安东郊有两处小商品批发城。经过考察，小钱以每台15元的价格批发了6台那位师兄推销的随身听。结果，6台随身听一倒手净赚了300元。这是他赚的第一桶金。之后，他便一发不可收。课余时间，他特别注意观察同学们在使用什么样的产品。学校的同学刚使用卡式电话时，他就打听并找到了IC卡经销商，把价格更低廉的电话卡介绍给同学，自己小赚一点辛苦费。后来，游泳课的游泳衣、考研的资料、英语磁带等，都成了他“倒卖”过的产品。

### 3. 快速拓展

2002年，小钱受同学之邀去了重庆大学，在夜市摊位上，几位经营米线生意的研究生让小钱有了创业的想法。回到西安后，小钱找来另外两位同学一起讨论，当谈到对校园市场的开发设想时，三个人一拍即合，决定利用学校创业协会的人力资源成立信息服务中心，中心定名“三人行”，以学生需求为市场，开展介绍家教、校园活动策划、产品展示、市场调查及小网站建设等业务。同年9月，在迎接2002级新生的时候，小钱发现新生宿舍里的电话接线上都没有配备电话机。很多新生打电话都涌到电话亭和IC电话处，他立即召集“三人行”的成员商量给学生宿舍里装电话机。大家协商后，由小钱和学校相关部门联系，取得学校的允许和支持，在很短的时间内给大一所有宿舍都装上了电话机。在接下来的几天里，他们迅速把业务范围扩展到周围的几所大学。没几天的功夫，周围十几所大学的新生宿舍里全部装上了电话机，这一次他们净赚了10万余元。渐渐地，小钱开始不满足于校园里的小打小闹了，他坚信，到社会里去闯一闯一定能赚到大钱，前方有更大的事业在等着他。

### 4. 抓住机遇

一次偶然的的机会，小钱看到电视新闻里某次会议上各国元首都穿着唐装。他就想，西安是盛唐故都，有着千年的文化积淀，今后这里一定会兴起唐装热。于是，小钱召集“三人行”的成员商议，大家一拍即合，说干就干。小钱开始带领他的团队走访西安大大小小的服装厂和服装批发点，以便得到更准确的市场信息。但是，经过调研后他们发现，唐装制作成本较高且工序复杂，丝绸是制作唐装的唯一材料，它的来源一定会因为唐装的流行出现“洛阳纸贵”的现象。考虑成熟后，小钱用手里的存款到无锡、常州购进了一批丝绸，没想到货还在路上时，订单就已经被抢完了，这一笔生意他稳赚了近十万元。小钱的“三人行”相继代理了移动校园卡、诺基亚手机等推广业务。学生消费的日益扩大化和时尚化的发展趋势，加上一些大型企业运营商的投资，为小钱“三人行”创业团队的迅速壮大注入了活力。2003年8月，小钱等三人已经拥有了50余万元，小钱注册成立了自己的“大学生”公司，这是西安高新技术开发区管委会注册成立的第一家在校本科生全资创业公司。

2004年春节，小钱揣着一年来丰厚的收入，回到安徽和家人共度节日。当小钱把孝敬父母的礼物呈到父母的面前时，父母热泪盈眶。临近开学，小钱把父母带到了西安，他兴奋地打开2003年定下的目标书，“还清家里的债务，接父母来西安居住，坐一次飞机”，他在这一年要实现三个基本愿望都已实现。

### 5. 海阔天空

小钱在日记中曾这样写到：“没有鸟飞过的天空我飞。那些当初看来是困境的日子，只是一道小坎，没有迈过去时它很大很可怕，可一旦迈过这道坎，它便是一生的永恒财富。”

小钱说：“现在，我有了自己的公司，我要把我的公司办成一个集团公司，争取具备开发能力和生产能力，创造一个响当当的品牌。”2005年5月，小钱在考察市场后，决定进入广告行业。随后便成立了西安三人行广告传媒有限公司。就在他的广告公司成立不久，恰逢一位领导人到访西安，因此，小钱的广告公司第一次做业务就收到了一个400多万元的单子。成功的喜悦再一次激发了小钱，2006年一年里，小钱的广告公司共做了约1700万元的业务。在成功打开西安市场后，有着敏锐捕捉商机能力的小钱把眼光放到了全国市场。小钱在北京注册了北京橙色风暴校园传媒有限公司，“我要把全国的高校市场都做起来，让全国的高校都有我们的足迹，这是我下一步的目标”，小钱雄心勃勃地说。

小钱的西安三人行广告传媒有限公司成立以来，先后被共青团中央、共青团陕西省委授予“青年创业就业见习基地”称号。公司以西安为管理总部，北京为全国营销策划中心，在上海、天津、重庆、成都、广州、武汉、南京、合肥、石家庄、呼和浩特、兰州、银川、杭州、厦门等地成立了几十家分公司，形成了覆盖全国的广告资源网络。小钱带领着“三人行”，与全国900余所高校建立了战略合作关系，通过高校阅报栏广告牌、《新生手册》、《赢在校园》、DM杂志、高校BBS、运动场围栏、高校餐厅桌贴广告等多种媒介和丰富的线下营销活动，为客户打造了一个校园立体营销网，被赋予“校园资源整合专家”的美誉。

## 6. 实现梦想

2014年12月5日，小钱的公司改制更名为西安三人行传媒网络科技股份有限公司，并于2015年4月16日成功挂牌新三板（证券代码：832288），这是陕西广告业中第一家挂牌新三板的公司，号称“校园传媒第一股”，小钱出任董事长兼CEO。2016年7月9日，西安旅游发布公告，收购该公司100%股权，预估值为11.04亿元。小钱及妻子共同持有公司约72.92%股权。时年，小钱只有36岁。此外，他还是央视《赢在中国》第二季十强选手，曾荣获第六届“中国青年创业奖”、第二十届“陕西省十大杰出青年”、西安市青年创业形象大使、安徽省青年“五四”奖章等。他曾在国务院召开的全国就业创业工作表彰大会上，作为“全国创业就业先进个人”受到表彰，其创业经历被央视《新闻联播》、《焦点访谈》及《中国青年报》等多家媒体采访报道。“创业是非常辛苦的，没有回头路，创业最大的吸引力在于追求梦想和实现梦想。”2018年6月28日，由共青团中央等单位联合主办的“万名学子看西安——名人名家报告会”活动在长安大学举行，小钱回到母校分享了自己的创业故事，并勉励长安大学的学子抓住机遇，奋勇拼搏，努力实现自己的梦想。

### 微视频 1-7：大学生创业故事之“机会就在身边”



## （二）创业是一种生活方式

2010年，小艾组织同学成立了“火星”工作室，主要为了研究多语种信息在计算机中的处理。经过几年的酝酿，2013年正式成立了优件师软件科技有限公司。该公司主打的三款产品“优件师多语种手机浏览器”“智慧餐厅”“在线智能翻译”在国家级比赛和市场上均受到了客户的好评。

### 1. 走出校园

大学一年级下学期，在学校和学院的支持下，小艾成立了“火星”工作室，组建之初，工作室共有成员 20 人。2010 年暑假，小艾利用所学的知识在一家培训机构任“全国计算机等级考试（二级）”老师。从此以后，他的社交圈慢慢开始扩大。假期结束后，小艾带着他的第一份工资（4 000 元）回到学校继续上学。一个月后，当初培训机构的一位老师打电话让他给一个企业做一个管理系统，价格 3 000 元，小艾卖出了第一个软件。从此，他开始了自己的创业梦。大三的五月假期，小艾第一次用通过自己的实力赚来的钱坐飞机去上海。小艾站在“上海环球金融中心”的第 100 层楼对自己说：“我要靠自己的力量站上世界最高的楼。”

### 2. 该出手时就出手

从上海回来后不久，小艾的合伙人跟他讲了自己的创业想法。经过反复商议，最终决定合伙开办软件公司，并确定了公司的市场定位和战略。优件师软件科技有限公司成立了，核心成员为“火星”工作室坚持到最后的 5 个伙伴，以及小艾和他的合伙人。从商谈创立公司到公司正式注册，他们只用了三个半月的时间。

### 3. 公司要做什么

公司创立了，但怎样去经营，靠什么维持，成为创业者们最先思考的问题。公司所有人一起探讨了公司的发展方向。最终，他们从 IBM 公司找到了灵感，选择“中小企业智能化管理”为发展方向。确定了“智慧新疆”“智慧中亚”“智慧世界”三大发展步骤，并且将其命名为“智慧阿凡提计划”。将软件运用到中小企业智能化管理中，是公司定位的核心概念。为实现目标，公司选择“智慧餐厅”作为第一个突破口。2013 年，公司在新疆的第一家智慧餐厅成立，小艾和他的公司打造的第一款智能软件成为餐厅智能化管理的核心内容。

### 4. 抓住需求，解决需求

“智慧阿凡提计划”的实施需要解决几个基本问题。其中，在移动设备上显示维吾尔文是公司遇到的第一个难题。通过科研攻关，最终解决了这一难题并制作了新的软件产品。2012 年，小艾和他的团队带着他们的产品参加了“中国移动 MM 百万青年创业计划大赛”，最终从 171 万名参赛者中脱颖而出，获得一等奖。

### 5. 时刻准备着接受挑战

作为公司的技术总监，小艾养成了每天阅读科技新闻及浏览技术性博客的习惯，时刻了解市场需求。他相信，自己看到的信息总有一天会有用。果然，有一天他接到了工商局的电话，他们需要一个维吾尔文版本的网上办事大厅，为不懂汉语的南疆地区的公司在企业年检上带来方便。但是，他们的要求并不简单，需要在不改动原本的数据库、业务层的前提下完成项目。恰巧小艾在之前的阅读中正好思考过这个问题，因此，凭借经验很快提出了通过插件式的机器翻译来解决这个问题的方案。他们的方案得到了认可，淘到了企业第一桶资金（15 万元）。

### 6. 每天准备直面问题

创业的过程中会遇到许多不确定因素，这些因素往往不是创业者能预测和控制的。这些因素可能导致无法按时发工资、无法按时完成项目等问题。团队管理中也可能遇到许多问题，如职员不按时上班、不按时完成工作等。创业者要直面问题，要学会总结和积累，借鉴其他企业的先进管理制度、经验，并以此为基础进行改革和创新。

### 7. 挑战未来，战胜自己

在谈到创业时，小艾说到：“创业是一个充满刺激的职业，创业者每天都像走在钢丝上的人，只有每一步走稳，才不会掉下去。”所以，创业者的个人时间除睡觉和吃饭以外，其

他时间几乎都被占用了。创业者不仅仅要关心能否赚钱，更要为企业的未来、为员工的发展去谋福利。所以，创业者最关心的是价值，这种价值不仅仅是产品，更是能否为顾客、为社会带来价值。创业者每天走在路上，挑战未来，战胜自己，这就是他们的生活。

### （三）“卡”里的乾坤

我们每个人可能都办理过各种各样的卡——信用卡、消费卡、会员卡等，但这些卡和创业有什么联系呢？如果让消费者手持一张“消费通”卡，就可以在山东青岛不同的商店享受会员待遇，这就是小聂的梦想。为了实现这个看似不可能的梦想，小聂大学三年级时就和同学一起成立了自己的公司，并且取得了较好的成绩。在创业战场上小试牛刀的小聂踌躇满志，期待自己的公司有更好的发展。

#### 1. 逛街逛出“金点子”

小聂是从临沂苍山考上青岛理工大学的，在机械学院就读测控专业。当时母亲身体不好，只有父亲一个劳动力，一年种地能攒下近万元，家里的经济条件比较困难。到青岛上学后，他看什么都新鲜，产生了留在青岛工作的想法。为了实现这个目标，他从大一开始，就努力学习，为以后找工作做准备。“创业这两个字说起来简单，但像我这样的外地大学生一没钱，二没经验，真要干是很难的。真正让我决定自己开公司的，还是我无意间想出的一个创业点子。”小聂说，他上大三时有次在台东逛街，看见几乎所有商家都有会员卡，消费者可以凭卡享受打折优惠，看到不少人用专门的卡包装不同的卡，找起来很不方便，他突然有了用一张通用卡代替所有商家会员卡的想法。这样消费者持有一张全城通用的会员卡，可以享受上千家商家的折扣服务，不同行业的商家也能因此招揽更多的客户，这就叫“双赢”。

#### 2. 大三当上了总经理

他把想法和另外两个同学说了，他们也认为这是个好点子。说干就干，三个人每人出资1万元，在2007年1月成立了青岛新领域信息服务有限公司。小聂的1万元是从家里要的，当时家里一时没有这么多钱，是父亲东拼西凑借来的。开公司没有想象中顺利，租赁写字间、购置一些办公设备后，他们3个人的3万元很快就花完了。他当时心里也没谱，经常担心公司不能继续经营下去，没法和父亲交代。他发展的第一个客户是台东一家KTV，这里的经理很年轻，很快接受了这种新鲜事物，答应和他们合作。此后，他们开始不断寻找新的合作商家。那一阵子，一有时间就到各商业街去推广消费通会员卡，给商家介绍理念，希望他们可以加盟。公司成立仅半年时间，他们就有了100多家加盟商家。

#### 3. 观念不同遭遇低潮

有了这些加盟商家后，他们开始推出消费通会员卡。到2008年4月，他们在接近1年的时间里卖出了1万多张卡，大约赚了10万元。但从这个时候开始，三个合伙人也有了不同的意见，其他两个人认为应该继续推广消费通会员卡赚回现钱，但小聂认为应该把赚来的钱继续投资到公司的发展上，给商家提供会员增值服务。因观念不同，2008年10月，另外两个合伙人撤资离开了公司，小聂的创业路也遇到了第一次低潮。经过深思熟虑，他认为自己的想法是对的，因为卖卡赚钱总有市场饱和的一天。

#### 4. 继续增值服务

为了给客户提供优质的服务，小聂计划开发服务软件，记录每个消费者的消费记录、联系方式。商家掌握消费者的消费习惯后，可以有目的地投放促销广告等，这些信息对商家是很有用的。有了这样的增值服务，小聂对未来充满了信心，相信公司会有更好的发展。

### 三、大学生创业方向

创业，说来容易，真要付诸行动，就不是一件简单的事情。做什么？怎么做？这是想创业者，尤其是自主创业的大学生最应该考虑的问题。大学生创业一般应注意扬长避短，遵循如图 1-5 所示的创业方向选择原则，从而提升创业成功的概率。



图 1-5 大学生创业方向选择原则

就创业方向来说，可以从高科技、智力服务、连锁加盟和开店四个方向进行思考。

#### （一）高科技

身处高科技前沿阵地的大学毕业生，在这一领域创业有着“近水楼台先得月”的优势，易得方舟、视美乐等大学生创业企业的成功，就是得益于创业者的技术优势。但是，并非所有的大学生都适合在高科技领域创业。一般来说，技术功底深厚、学科成绩优秀的大学生成功的概率较高。有意在这一领域创业的大学生，可积极参加各类创业大赛，获得脱颖而出的机会，同时吸引风险投资。

推荐商机：软件开发、网页制作、网络服务、手机游戏开发等。

#### （二）智力服务

智力是大学生创业的资本，在智力服务领域创业，大学生游刃有余。例如，家教领域就非常合适大学生创业：一方面，这是大学生勤工俭学的传统渠道，积累了丰富的经验；另一方面，大学生能够充分利用高校教育资源，更容易赚到“第一桶金”。此类智力服务创业项目的成本较低，有的甚至一张桌子、一部电话就可开业。

推荐商机：家教、家教中介、设计工作室、翻译事务所等。

#### （三）连锁加盟

统计数据显示，在相同的经营领域，个人创业的成功率低于 20%，而加盟创业的成功率则高达 80%。对创业资源十分有限的大学毕业生来说，借助连锁加盟的品牌、技术、营销、设备优势，可以以较少的投资、较低的门槛实现自主创业。但连锁加盟并非“零风险”，在市场鱼龙混杂的现状下，大学生涉世不深，在选择连锁加盟项目时更应注意规避风险。一般来说，大学生创业者资金实力较弱，适合选择启动资金需求不多、人手配备要求不高的连锁加盟项目，从小本经营开始为宜。此外，最好选择运营时间在 5 年以上、拥有 10 家以上连锁加盟店的成熟品牌。

推荐商机：动漫店、快餐业、家政服务、校园小型超市、数码速印站等。

#### （四）开店

大学生面向学生开设网店或实体店，一方面可充分利用高校学生的消费资源；另一方面，由于熟悉同龄人的消费习惯，入门较为容易。正是由于走“学生路线”，因此，要靠价廉物美来吸引顾客。此外，由于大学生资金有限，不可能选择热闹地段的店面，因此，推广工作尤为重要，需要经常在校园里张贴广告或和社团联办活动，使自己的产品广为人知。

推荐商机：高校内部或周边地区的动漫店、餐厅、咖啡屋、美发屋、文具店、书店等。

微视频 1-8：大学生创业方向



#### 在线测验

扫描二维码，测一测你对本任务知识的掌握程度。



#### 创业感悟

一件事情许多人在做，即使看起来利润非常可观，也要慎重介入。创业也是如此，与其追随潮流，不如另辟蹊径，多研究别人的创业故事，找到适合自己的创业方向。

请结合本任务所学知识，完成如表 1-3 所示的思考笔记。

表 1-3 思考笔记

大学生创业的优势	大学生创业的劣势
高科技创业方向特点	智力服务创业方向特点
连锁加盟创业方向特点	开店创业方向特点