

移动互联网创业从 0 到 1

主 编 王洪江 张延平

副主编 张良均 黄江华 冯光烈 黄海燕

编 委 (按姓氏拼音排列)

陈祺环	陈 伟	方 凯	宦依莎
黎 展	李展铨	刘磊安	刘楠鑫
陆 艳	莫济焱	谭其州	王浩兵
王锐旭	伍雅琛	杨 灵	

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 • BEIJING

内 容 简 介

本书结合5G时代移动互联网的新特点,阐述了5G时代背景下创业的基本知识,主要介绍如何敏锐地识别创业商机,如何设计产品、策划营销,如何变现商机与商业模式,如何组建创业团队,如何撰写商业计划书,如何整合资源与融资这6方面的内容,其中穿插了数十个典型案例,系统地诠释了5G时代创业的商业逻辑。本书内容精炼,实操性强,旨在给读者提供一个能深度互动、多元参与、立体操作的桥梁,本书内容适合整体阅读,也适合选章节阅读,不同章节之间尽可能保持独立性,并坚持理论与实践相结合的思想,以理论指导实践,以实践回应理论,帮助读者提高创业格局,拓宽创业思路,破局移动互联网创业的一体化运营实践。

本书是一本简明精炼的“枕边书”,是5G时代初创者创业入门的工具书。本书的读者对象既包括计划创办企业的创业者、对创业感兴趣的大学生,也包括初创企业的创始人。

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

移动互联网创业从0到1 / 王洪江, 张延平主编. —北京: 电子工业出版社, 2023.3

ISBN 978-7-121-45326-7

I. ①移… II. ①王… ②张… III. ①互联网络—应用—创业 IV. ①F241.4-39

中国国家版本馆 CIP 数据核字(2023)第 055626 号

责任编辑: 刘 瑀

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: 12.5 字数: 320 千字

版 次: 2023 年 3 月第 1 版

印 次: 2023 年 3 月第 1 次印刷

定 价: 49.00 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 zltz@phei.com.cn, 盗版侵权举报请发邮件至 dbqq@phei.com.cn。

本书咨询联系方式: (010) 88254115, liuy01@phei.com.cn。

前言

本书是一本创业入门的工具书，更是新信息技术时代初创者的“枕边书”。为响应国家“大众创业，万众创新”的政策号召，本书结合了 5G 时代移动互联网新特点及产生的新商机，阐述和分享了创业思想和方法，共包括 7 章内容。第 1 章为绪论，介绍创业、创业者的概念，创业的一般过程，企业的生命周期，以及结合 5G 的蓬勃发展阐释如何获取和理解相关政策，以发现未来的创业“风口”。第 2~7 章分别为商机识别、产品设计与营销、商业模式、创业团队、商业计划书、创业资源整合与融资，希望能够为正在或者准备进行移动互联网创业的读者提供翔实的理论和实践指导。

本书的特点集中体现在针对性、实操性、生成性、共享性等方面。

(1) 针对性和实操性。本书是一本针对创业“小白”的书，因此本书力求简洁、通俗易懂，带着创业者从创业的创意、团队、资源、模式等各环节入手，在基本理论的简单解读下，直接进行案例剖析和实操，从实践中领悟创业。本书的每章都设置了“案例”小节和“技能”小节，使读者掌握各类工具的使用方法，力求让读者在掌握知识的同时掌握技能。

(2) 生成性。本书在撰写时邀请了大量创业成功的企业家、创业投资行业的投资人来参与。本书配有视频，以访谈的方式让创始人或合伙人分享创业故事和经验，打通线上线下互动环节，读者可以零距离接触创业者，形成良好的知识社群。

(3) 共享性。本书中的知识、案例、技能等经过反复验证和打磨，适合在很多行业内共享，且本书每个章节都能独立去指导创业者完成创业中的某一环节，可随时翻阅，随时可用。

本书内容短小精悍，浅显易懂，力求实用，用真实的创业案例阐述深奥的创业理论，用各类工具开启创业的互动场景，将内容做到深入浅出，有趣而亲切。

本书的出版获 2017 年度教育部人文社会科学研究青年基金项目“基于双向交互机制的自适应学习系统关键技术研究”（课题编号：17YJC880098）资助。

感谢所有参与本书编写的作者们和电子工业出版社的编辑们，没有他们的辛勤付出，本书内容就不可能这么完整。

由于编写时间有限，书中难免有错误之处，请广大读者批评指正。

王洪江
于华南师范大学

目 录

第1章 绪论	1
1.1 创业的开端	2
1.1.1 什么是创业	2
1.1.2 谁才是创业者	3
1.1.3 就业、创业与创新	5
1.1.4 创业环境与时机	7
1.2 创业的过程	9
1.2.1 创业的一般过程	9
1.2.2 企业的生命周期	10
1.2.3 创业理论的发展	14
1.3 5G 催生的新商机	17
1.3.1 5G 概述及应用领域	17
1.3.2 看得见的风口浪尖	20
案例：在政策趋势下成长的“雅琛文化”	22
技能：创业政策的认知与利用	23
第2章 商机识别	27
2.1 5G 时代的商机	28
2.1.1 商机的内涵	28
2.1.2 商机存在及能被发现的原因	28
2.1.3 商机的主要来源	29
2.1.4 5G 的商机趋势	31
2.2 商机识别流程及关键技能	32
2.2.1 发现问题环节	33
2.2.2 定义需求环节	35
2.2.3 创意发想环节	36
2.2.4 速做原型环节	37
2.2.5 测试体验环节	39
2.2.6 循环往复环节	40
2.3 商机评价	41
2.3.1 定性评价	41
2.3.2 定量评价	44
案例：“有米科技”的商机识别	46
技能：商机判断力	49

第3章 产品设计与营销	52
3.1 产品与服务	53
3.1.1 产品是什么	53
3.1.2 产品与服务的区别	53
3.2 互联网产品研发	55
3.2.1 产品的用户画像	55
3.2.2 产品的使用全周期	58
3.2.3 产品的原型可视化	58
3.2.4 产品的测试	58
3.2.5 核心价值及竞争地位挖掘	59
3.2.6 可行的最小商业产品开发与验证	59
3.2.7 产品的继续探索与后续市场	60
3.3 营销推广	61
3.3.1 营销市场预测	61
3.3.2 营销策略、方案的制定	67
案例：“兼职猫”的产品之旅	72
技能：分析一个互联网产品	76
第4章 商业模式	77
4.1 什么是商业模式	78
4.1.1 商业模式的内涵	78
4.1.2 商业模式的要素	78
4.1.3 商业模式的特征	79
4.2 商业模式画布	80
4.2.1 用户细分（Customer Segments）	81
4.2.2 价值主张（Value Propositions）	81
4.2.3 渠道通路（Channels）	81
4.2.4 用户关系（Customer Relationships）	82
4.2.5 收入来源（Revenue Streams）	82
4.2.6 核心资源（Key Resources）	82
4.2.7 关键业务（Key Activities）	83
4.2.8 重要合作（Key Partnerships）	83
4.2.9 成本结构（Cost Structure）	84
4.3 常见的商业模式	85
4.3.1 非绑定式商业模式	86
4.3.2 长尾式商业模式	86
4.3.3 多边平台式商业模式	88
4.3.4 免费式商业模式	89
4.3.5 开放式商业模式	90
4.4 商业模式的构建与创新	91
4.4.1 商业模式的构建	91

4.4.2 商业模式持续创新	93
4.4.3 商业模式的优化	96
4.5 商业模式的基本检验方法	98
4.5.1 逻辑检验	98
4.5.2 数字检验	99
4.5.3 文化检验	99
4.5.4 法律与伦理检验	99
案例：“探迹”的商业模式	101
技能：绘制你的商业模式	105
第5章 创业团队	106
5.1 5G 时代的创业者	107
5.1.1 创业者的心理特质	107
5.1.2 5G 时代创业者应该具备的能力	107
5.1.3 5G 时代创业者能力的培养	110
5.2 创业团队的组建	110
5.2.1 什么是创业团队	111
5.2.2 创业团队的分类	112
5.2.3 创业团队的组建原则	113
5.2.4 创业团队组建的一般流程	114
5.3 创业团队管理与激励	118
5.3.1 创业团队的基本管理	118
5.3.2 创业团队的激励	121
5.4 初创企业的运营管理	124
5.4.1 初创企业的领导力和执行力	124
5.4.2 初创企业的财务管理	125
5.4.3 初创企业的招聘、培训和薪酬管理	127
5.4.4 初创企业的企业文化	128
案例：“高阁”的团队发展	130
技能：制定一个团队绩效激励方案	132
第6章 商业计划书	134
6.1 商业计划书的功能	135
6.1.1 厘清项目思路的沟通工具	135
6.1.2 吸引合伙人的承诺工具	135
6.1.3 项目实施的管理工具	136
6.1.4 获得风险投资的融资工具	136
6.2 商业计划书的基本内容	136
6.2.1 项目摘要	137
6.2.2 企业简介	137
6.2.3 产品（服务）介绍	138
6.2.4 行业与市场	138

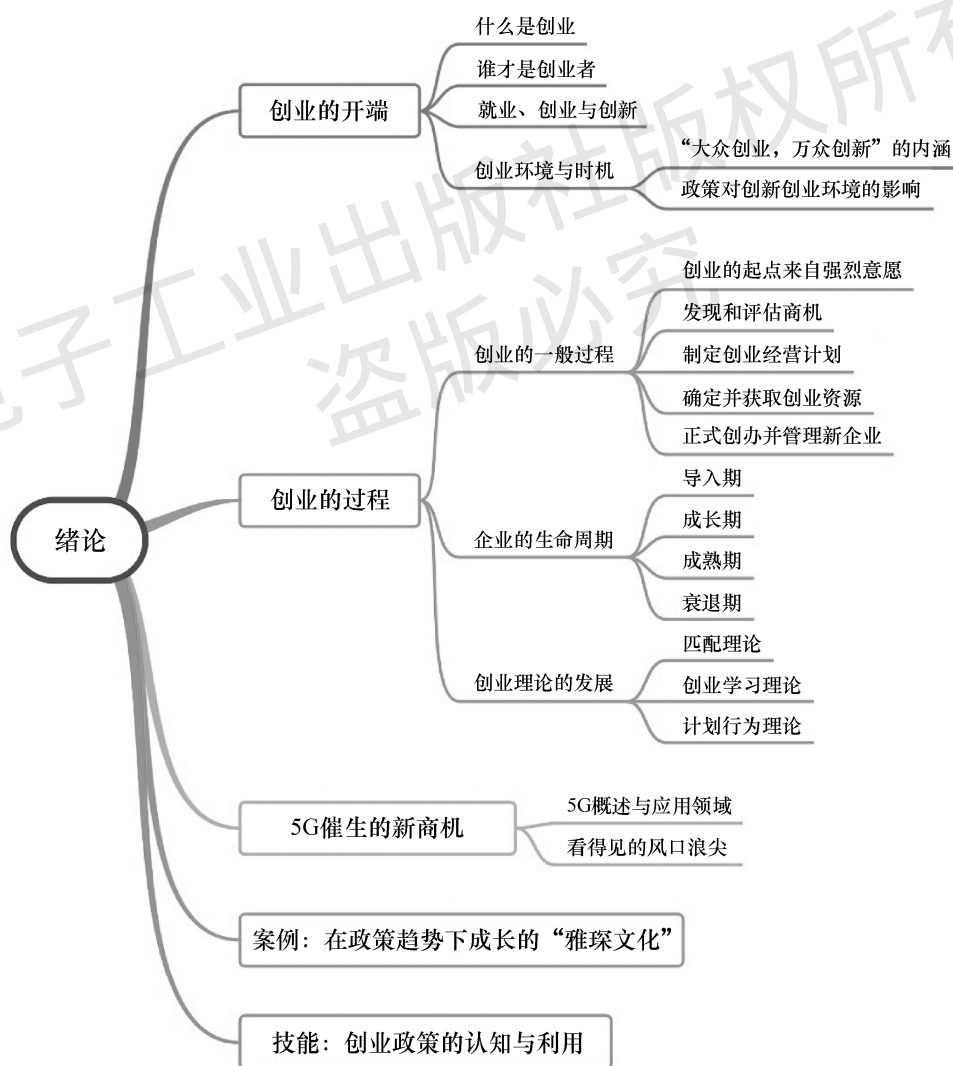
6.2.5	营销策略	139
6.2.6	制造计划	139
6.2.7	公司管理	139
6.2.8	财务分析及融资计划	140
6.2.9	风险控制	142
6.2.10	附录	142
6.3	商业计划书成功的关键要素	142
6.3.1	项目的选择	142
6.3.2	团队的组建	142
6.3.3	内容的客观可靠	144
6.3.4	产品（服务）案例化	145
6.3.5	可行性与竞争力分析	145
6.3.6	充分了解市场	147
6.3.7	清晰的结构与逻辑	147
6.3.8	商业计划书的制作工具	148
6.4	商业计划书的制作流程	150
6.4.1	构想阶段	150
6.4.2	调研阶段	150
6.4.3	制作阶段	150
6.4.4	补充与证明阶段	151
6.5	商业计划书的检查和制作技巧	151
6.5.1	检查的要点	151
6.5.2	制作的忌讳	152
6.5.3	关键内容检查	152
	案例：“五六点教育”的商业计划书	154
	技能：商业计划书的制作模板及工具使用	155
第7章	创业资源整合与融资	162
7.1	创业资源	163
7.1.1	创业资源的内涵及类型	163
7.1.2	获取创业资源的途径	164
7.2	创业资源整合的流程与方法	167
7.2.1	创业资源整合的流程	168
7.2.2	创业资源整合的关键技能	170
7.2.3	创业资源的获取技巧	172
7.3	创业融资及路演方法	175
7.3.1	创业融资的途径与策略	175
7.3.2	创新创业大赛	179
	案例：“毕业后公益基金”的资源整合	181
	技能：如何进行融资	183

第 1 章

绪论



【思维导图】



1.1 创业的开端

2014 年的夏季达沃斯论坛上,“大众创业,万众创新”被提出,该号召在 960 万平方千米土地上掀起“大众创业”“草根创业”的新浪潮,形成“万众创新”“人人创新”的新态势。2015 年,“大众创业,万众创新”被写入《政府工作报告》中,被打造成为推动中国经济继续前行的“双引擎”之一。2016 年,新华社全文发表了《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》,要求地方各级政府部门深入推进“大众创业,万众创新”,把“大众创业,万众创新”融入发展各领域、各环节之中。自那时起,各种政策的出台标志着创新创业已上升至国家战略层面。

数据显示,截至 2019 年年底,全国市场主体已达 1.23 亿户,其中,企业 3858.3 万户,新增 739 万户;个体工商户 8261 万户,新增 1621.8 万户。这表明创新创业聚众智、汇众力的新态势推动了市场主体的不断发展,由此也创造了更多的就业岗位、加快了更多技术的进步。“大众创业,万众创新”将是中国未来发展的巨大潜力所在。

创新创业似乎“遥不可及”,但其实与每个人联系紧密,它就发生在我们日常生活的点点滴滴中。那么,创新创业究竟是什么?就业、创业与创新之间有什么联系?什么样的人适合成为创业者?什么样的内外部环境适合创业?有哪些让人津津乐道的创业传奇?本节将从创业的开端出发,带你开启创业的冒险之旅。

1.1.1 什么是创业

如今,创业已司空见惯,我们每天都可以发现周围形形色色的人高喊自己在创业。那么,到底什么是创业?其本质是什么呢?是不是几个人有个“点子”,租个办公室,夹着公文包到处发名片就是创业了呢?显然不是,创业是一个发现和捕获机会并由此创造出新颖的产品、服务或实现其潜在价值的过程。创业必须要贡献出时间,付出努力,承担相应的财务、精神和社会风险,并获得金钱的回报、个人的满足和人生的自主。创业的过程虽然充满了艰辛、挫折、忧虑、痛苦和徘徊,但也带来了激情、欢乐与幸福。其核心还是要看创业者是否有坚定的梦想,能否持续不断地付出和坚持不懈地努力。



小案例

奇虎 360(北京奇虎科技有限公司)董事长、著名天使投资人周鸿毅曾说过:“创业不是一场战斗,而是一个坚持不懈的过程。”坚持是企业家精神的本色。经营企业是一件非常辛苦的事情,经营企业也会面临大大小小的困境,在辛苦和困境面前,是知难而退还是迎难而上?作为企业家没有退路,坚持是唯一的选择,没有持之以恒的精神很难成就一番事业。

马云的坚持成就了阿里巴巴,何享健的坚持让美的成为一颗“不老松”,任正非的坚持让华为超越竞争。

正所谓“锲而不舍,金石可镂;锲而舍之,朽木不折”。1992 年,华为进入电信市场,

进入竞争激烈的电信领域，用任正非的话说，他误打误撞进入这个荆棘丛生的领域，凭借着“初生牛犊不怕虎”的一腔豪情和坚持不懈的奋斗拼搏，他持续不断地在研发和管理上投入巨大的物力、人力、财力，如今华为取得的成就得益于华为员工多年的坚持和奋斗。

1998年，华为投入巨资“拜IBM为师”，进行了“伤筋动骨”的变革，变革需要牺牲，也可能失败，面对外界的质疑和员工的“消极抵抗”，任正非没有丝毫动摇，十年如一日，正是因为任正非的坚持，华为变革取得极大的成功，使得华为成为具有国际化特点和运营效率非常高的企业。

更直观地讲，创业总是与以下关键词紧密联系，如开创新业务、创建新组织、创业资源的新组合、捕捉机会、承担风险、创造价值等。创业的本质可以概括为“开创新业务，创建新组织”，利用创新可以实现各种创业资源的新组合，通过对潜在机会的发掘而创造价值。因此，创业可以理解为“创造新的事业的过程”。也就是说，所有创造新的事业的过程都是创业。而“事业”的含义有很多，既包括营利性组织，也包括非营利性组织；既包括官方设置的部门和机构，也不排斥非政府组织；既包括大型的事业，也包括小规模的事业，甚至“家业”。

透过现象看本质，把控创业的本质才能真正厘清创业的脉络，开创自己的事业。创业就是一个“从无到有”创建自己事业的过程，创业的本质就是创业者识别、把握商机的过程。创业者首先必须能够发现和评估新的市场机会，然后在此基础上制定创业经营计划，确定并获取创业资源，最后正式创办并管理企业。而在出现新的商机后，创业者要相信自己比竞争者更能把握机会，抢占市场先机。基于此，创业者需要做到的是，让自己的经营模式更有效率，新产品或服务更具竞争力，在市场上能找到独有的利润空间。

1996年，32岁的马云走街串巷，向用户推销自己的互联网产品“中国黄页”，在互联网还不被世人熟知的年代，马云甚至被视为“骗子”。这是马云的第一次创业，跟很多人一样，第一次创业的马云失败了，似乎他没有把握住创业的价值，但是谁又知道这只是马云成功的开端呢？任何人都不能根据创业的成败去判定创业的价值，只要把握住创业机会，就能收获创业价值。创业价值包括多个层面的内涵，主要体现在四方面：物质基础的改善、社会能力的提升、财务自由的实现，以及社会尊重的获得。

(1) 物质基础的改善：个人可以用勤奋和劳动去换取最大的财富回报，从而大大提高自己和生活质量，为满足个人需求提供充裕的物质基础。

(2) 社会能力的提升：在创业中，团队的组建、商业合作和处理人际关系的磨炼，提高了创业者的社会能力，这是个人价值在社会层面的体现。

(3) 财务自由的实现：财务自由是众多创业者的主要动机之一，有了丰厚的物质基础，便可以在时间、工作规则和财务等方面获得相对自由，至少不受他人约束。

(4) 社会尊重的获得：创业一旦成功，无论是创业者个人对外展示的非凡能力与人格魅力，还是创业者为顾客、社会乃至国家创造的价值，都足以让他们获得巨大的社会尊重和成就感。

1.1.2 谁才是创业者

所谓创业者，是指用所持有的有限资源，去发现、创造新的生产价值的个体或团队。著名经济学家熊彼特认为，创业者是能够发现和引入新的、更好的、能够带来经济效益的产品，

服务和过程的人。可以用一句话来概括：创业者就是“持续发现、传递、创造价值，勇敢创新并带来任何较好改变的任何人”。

作为一个创业者，在创业之前，必须要明确几件事情。

首先，要明确创业是件很艰难的事。据调查统计，创业的成功率不足三分之一，不要相信那些一年创立、两年融资、三年上市的故事，更不要相信有人在厕所用6分钟赚取永远也花不完钱的故事。很多成功的企业在做宣传时会有意识地杜撰一些“英雄壮举”，殊不知在实际创业过程中，创业者经历了多次艰苦的持久战，付出了巨大的时间和金钱成本。

其次，要明确选择了创业就要经历艰苦的生活。正如歌词中的“没有人能随随便便成功”一样，在创业之前，应该静下心来扪心自问，我是否已经做好了准备把那些成功者所吃的苦、受的磨难、承担的压力都经历一遍甚至几遍？每个创业者的生活都可能是“非人”的生活，一旦开始创业，你的工作将会与你的生活“合二为一”，企业的“柴米油盐酱醋茶”将深深改变你的生活心态及状态。

最后，要明确选择了创业就要承担起自己的责任。创业不是你一个人的事，一旦选择创业，不仅你会进入一场需要竭尽全力的战斗，而且你周边的资源也会卷进去，包括你的家人、股东、员工及上下游的伙伴和用户，所以你必须承担起自己的责任，所有的事情你都无可逃避，都得撑住，不能显示自己的软弱和无助，必须随时表现出胸中有志、眼中有光、自信满满的精神外貌。

所以，创业者是有共性的，需要具备四个基本素质（如图1-1所示）。

（1）事业心。是否把企业当作为之奋斗的生命线，是否可以付诸自己所有的心血。

（2）眼光与境界。能否比别人想得更多，比别人看得远，想别人未想到的，洞悉企业发展动态。

（3）心理素质。能否百折不挠、处变不惊。

（4）学习能力。是否以持续学习作为生活方式，有无及时复盘的习惯。当然，具备“舍小为大”的胸怀也非常重要。

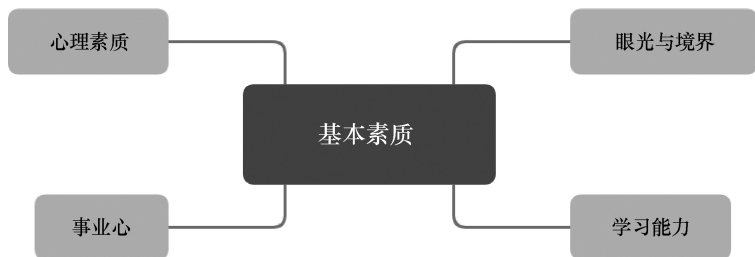


图 1-1 创业者需要具备的基本素质

那么，是不是所有人都适合创业呢？很多成功创业者有很强的事业心，从小就充满正义感和上进心，不能容忍自己沦为平庸。这也从侧面反映出不是所有人都适合创业。“如果明天生命终止，今天你还想创业吗？”如果你的答案是肯定的，那你就适合去创业。

其实，不要把创业想得多么神秘，多么高不可攀，创业只是一种生活方式，我们选择创业都是为了追逐内心的梦想。正如乔布斯所说的：“人的时间是有限的，按照别人的意愿去活，这是浪费时间”。要有跟着自己的感觉和直觉走的勇气，伟大的创业都源于伟大的梦想。在创业的过程中，你会体会到酸甜苦辣，但不管成功或失败，你都会有丰富的体验。创业虽

然不能拓展生命的长度,但是可以拓展生命的深度和广度。如果你有梦想,那就开始行动吧!去调动你的全部热情和资源,去发现用户的需求,去满足用户的需求,去体会创业过程中的酸甜苦辣。

同时,有一点必须要澄清,国家“大众创业,万众创新”的号召,不是让每个人都去创业,而是鼓励每个人都拥有创新创业的精神,人人都可以是“创业者”,都可以在自己的领域保持创新创业的激情,实现一定的作为。不过在这之前,你需要思考一些问题,一定要清楚你自己的定位才能更好地抵达目标。你是谁?你想干什么?你适合干什么?你有什么资源与技能?你与你追求的目标之间还存在多少差距?是要自己干还是跟着别人干?是要当创始人还是联合创始人,或是成为组织中不可或缺的个体?这些都要在综合权衡,实事求是地认识自己后做出选择。

在创业的热潮下,很多人在没有了解自己的情况下,因为一个创意,朋友的一点建议,甚至是一时的冲动,就要创业。但是,在现实生活中,并非人人都可以缔造出“阿里巴巴”,马云也只有一个。所以,关键的一点是,我们如何定位自己,认清自己,审时度势,然后成为自己世界里“真正的创业者”。

1.1.3 就业、创业与创新

1. 就业与创业

就业和创业被很多人视为职业选择的分叉路口,其实就业与创业是工作的两种状态,都是为了更美好的生活,只不过就业是指在已有的岗位上发挥自己的职能,创业更倾向于“极致”地就业,能把事业的发展以自己独特的姿态展现出来。这就是就业与创业的本质区别,即“思维的区别”。

创业需要具有长远的目标。马云说:“人一定要想清楚三个问题:一是你有什么,二是要你什么,三是你能放弃什么。”想清楚这三个问题,你就拥有了长远的目标和一定的人生高度,那么当下的工作不论是创业还是就业就不再毫无意义,而是人生征程上不可或缺的一步。作为一个真正意义上的创业者,需要知道自己最终想要什么,要达到目标需要经过哪些过程,具备长远眼光,拥有战略意识;而作为就业者,着眼点可能只局限于当前这两三年,往往考虑的是安全感,如何保住现有的稳定“饭碗”,自然不会想得太远。而且,很少有就业者能换位思考,站到创业者的角度去考虑问题,这也就造成了很多就业者很难跳出自己的思维模式,终其一生。

创业需要坚定不移的梦想。很多安于就业的人往往会在日复一日的工作中沉沦,每天只完成“八小时”,下班时间一到,就习惯性地结束手头的工作,没有梦想激发他们跳出“舒适圈”。真正的创业者为了梦想而活,他们不在乎初期的艰难、不在乎别人的流言蜚语、不在乎失败的重创,他们享受创业的过程,觉得创业的人生才是有价值的人生。对于创业者来说,事业就是生命,工作就是生活。梦想如同一道分水岭,就业者在那边,创业者在这边。

创业需要勇于承担责任。就业思维深了,遇到问题首先想到的是回避,或是设法推给别人,互相推卸责任,极少有人会站出来承认自己的不足。这样一来,就业者也就愈加不可能从失败和失利中学习、吸取教训了。创业者则不一样,他们会习惯分析失败的原因,在今后的道路上尽量避免失败。失败并不可怕,可怕的是逃避。创业者会从一次次失败中总结

分析问题原因所在,积累经验。有时候,这样的反思和承担,有可能推动社会的发展,所以,责任对于每个人来说,不仅具有个人意义,更具有社会意义。

就业与创业存在区别,同时又是紧密联系的,两者互相依存,创业是“极致”地就业,就业要以创业的姿态进行才能出彩。那么,我们在就业和创业间如何抉择呢?

近几年,就业形势较为严峻。在这竞争压力如此大的时代,更多人选择了以个体户的形式开始创业。支付宝披露的数据显示,2020年4月与2月1日当周相比,每周新增个体户数量平均提高79%,每周新增个体户的交易金额平均增长305%。由此可见,在严峻的就业形势下,创业可能是一个不错的选择。是否选择创业,最重要的是分析自己的性格和能力是否能承受创业的压力,并清晰地认知到自己将来的发展目标。

2. 创业与创新

这是一个不断发展的时代,每个人都要不断发展。是选择就业还是创业,关键看你是否谋求创新与发展,能否跟上时代的洪流。在如今快速发展的现代社会中,创业已呈现出一种新状态。创新创业格局一旦打开,社会将不再固守在老一套道路上发展,不仅能为创业打下坚实基础,还能出现百花齐放的局面。对于大学生(不论是毕业还是在读)来说,要想创业,缺乏实战经验是一个很大的不足点。这时创业就需要借鉴前人的经验,减少创业障碍,但若借鉴不当,没有对其加以琢磨消化,并进行融合创新,便很容易走前人的老路,难以脱颖而出。

可以看出,创新在初创者的创业过程中是极其重要的,只知道在现有的商业世界里复制粘贴,不能赋予创业生命力,只会徒劳无获。只有创新才能为创业注射新元素,让它保持前进的势头。“北大猪肉佬”陈生,在尝试醋饮料创立了“天地壹号”后,并没有止步于此,他从鸡鸭家畜售卖产业中敏锐地嗅到商机,将目光放在了土猪上,并邀请陆步轩加入创业中。虽然当时社会舆论对他们并不友好:北大高才生竟然去卖猪肉?但陈生认准了市场趋势,他了解大方向,不断地调整方略、找到新的发展点,在迭代变化的创业大潮中站稳脚跟。

其实创新是发挥优势的一种表现,只有找到自己的差异化优势与核心竞争力,才能脱颖而出,稳固创业。陈生除了卖猪肉,还开办了屠夫学校,专门系统性地培养有知识、懂经营、懂管理、懂技术的新时代屠夫。他不拘束于老一套的产业特征和运转方式,另辟蹊径,还重点抓“操作与技术”,这使得“壹号猪肉”保持长久的活跃性。所以年轻人应当敢于创新,但也要结合自身的优势进行创新,而不应盲目尝试。创新并不一定要奔着高级的方向去,创新应当出于细细钻研。如陈生所说,创业的主战场在传统产业,创业是为了更好地改善民生,这样的市场才更为大众所接受。正因为创新是创业很重要的推动力,才要保证创新建立在扎实的基础之上。所以在创业过程中需要创新,更少不了能支撑创新的知识、技能和经验储备,只有潜心钻研,才能开阔视野,打开眼界,拥有不一样的格局。

虽然创新有助于创业,但是它也不是创业成功的唯一因素,而且不适当的创新可能还会适得其反,产生逆效果,阻碍创业成功。所以要正确对待创新,在实施创新之前要慎重考虑能否促使创业发展,这对创业者来说,是充满挑战和机遇的,创新的成功与否取决于创业者的个人素质、想法、眼光与境遇,甚至还有机会等。

综上,创业也是一种就业,其本质为资源的整合与再创造的过程,创新的本质为推陈出新;三者之间的关系可以用一句话来表述,即“以创新引领就业与创业,以创业带动就业”(如图1-2所示)。

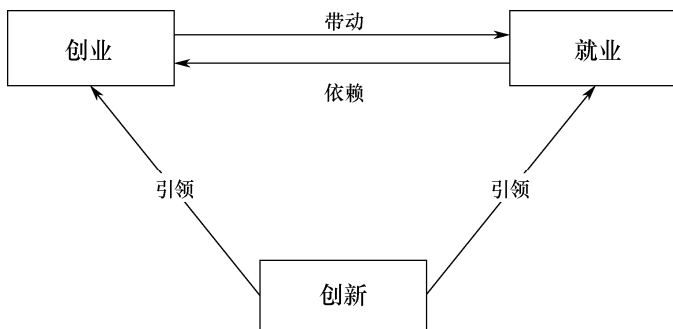


图 1-2 就业、创业与创新之间的关系



小案例 闹市区内出现新鲜事物——社会自习室

2019年，武汉闹市区内出现新鲜事物——社会自习室，收费虽不便宜，但因经营至深夜，且学习环境好，很受欢迎。王女士在江汉路平安大厦某公司上班，报名参加了注册会计师考试。9月3日晚上6时下班后，她没回家，而像近段日子一样，去了平安大厦21层的一间社会自习室。上大三的李同学，因为准备考研，整个暑假基本都在这间社会自习室中度过。走进这间社会自习室，首先看到的是公共休息区，摆放着饮水机、微波炉、打印机、图书角等，还有茶包、咖啡、点心，装饰得很温馨。这为市民提供了一个看书、学习、增加人际交流机会的场所，并创造了终身学习的良好氛围。就武汉闹市区近年来出现的社会自习室这一新鲜事物，我们来思考一个现实而沉重的话题——就业、创业与创新。

就业乃民生之本。一个人生活在世界上要吃饭，要穿衣，要养家糊口，有就业才能有生活来源。反过来说，没有劳动力的普遍就业，就很难谈得上家庭和睦和社会安宁，所以，在每年的两会^①上和《政府工作报告》中，“稳就业”总是一道“必答题”。武汉第一家社会自习室，对于其创办者程先生来说，首先解决了其就业问题；同样，或当教师，或当医生，或做生意，或当保安，等等，都是在就业，都是在谋取一份工薪收入，可以说就业是创业和创新的基础。就业，只要勤勤恳恳，任劳任怨，一般来说就能谋得一个“饭碗”，而创业，无论你是办一个工厂，还是开一家店，包括成立一间社会自习室，都要有资本，要有技术，要有基地，还要懂管理。说起创业，有成功的，也有失败的，失败有失败的原因，成功有成功的理由。这里面，不说项目的选择，仅说时机的选择，如养猪，如果你在猪肉价格高得“烫手”时投资兴办养猪场，接下来，很有可能因“猪肉价格大跌”而亏本；如果你在猪肉价格低时大量抛售繁殖母猪而“关门歇业”，很可能会失去市场周期下一轮猪肉价高时的赚钱机会。不是每一个创业者都能成功，创业也要讲究“天时、地利、人和”。

1.1.4 创业环境与时机

1. “大众创业，万众创新”的内涵

随着人们对创新技术和产品需求的日益增加，我国政府更加注重推动供给侧的结构性改

^① 两会是对自1959年以来历年召开的中华人民共和国全国人民代表大会和中国人民政治协商会议的统称。

革，大力发展高科技含量和高附加值的产品与服务。正如总理所说：“我们要把握好总体要求，着眼于保持中高速增长和迈向中高端水平‘双目标’，坚持稳政策、稳预期和促改革调结构‘双结合’，打造大众创业，万众创新和增加公共产品、公共服务‘双引擎’，推动发展调速不减势、量增质更优，实现中国经济提质、增效、升级。”“大众创业，万众创新”是中国经济发展的新引擎之一，“大众创业”与“万众创新”两者是相互支撑和相互促进的关系。一方面，只有“大众”勇敢创业才能激发、带动“万众”关注创新，思考创新和实践创新，也只有“大众”创业的市场主体才能创造更多的创新需求、创新投入和创新探索；另一方面，只有在“万众”创新的基础上，才可能实现“大众”愿意创业、能够创业、创得成业，从某种意义上讲，只有包含创新的创业才算真正的创业，或者说这种创业才有潜力和希望。“大众创业，万众创新”的提出把创业、创新与人、企业这几个关键要素紧密结合在一起，不但突出要打造经济增长的引擎，而且突出要打造就业和社会发展的引擎，其实质是培育和催生经济社会发展新动力，激发全社会的创新潜能和创业活力。从本质上来讲，“大众创业，万众创新”是一种经济行为，因此主要靠市场来发挥作用。那么政府干什么呢？第一，政府要引导和支持“大众创业，万众创新”；第二，政府要搭建一些创业平台，以支持、鼓励创业，如提供工作空间、网络空间、交流空间等。政府的主要职责是组织、引导和支持大众创业，而大众创业真正的主体是市场。

2. 政策对创新创业环境的影响

“大众创业，万众创新”的本质是在政府政策或制度（如放宽市场准入、为小微企业或者初创企业提供租金低廉的创业空间、减税降费等）的支持下，减轻创业负担。国家对“大众创业，万众创新”的定位，就是为创业提供全方位的支持，不仅突出精英创业，还突出“草根”创业、实用性创业。国家积极鼓励能够带动社会发展的创业驱动力。就像比赛一样，政府鼓励政策的作用，就是在开赛前将通往赛场的各种障碍清除，让所有社会成员都能参赛，只要愿意参赛，就能顺利到达赛场获得入场券；政府同时会为比赛提供保障资金，这就像救护车为摔倒的选手提供救助服务一样，能让选手放心地发力和赛跑。慢慢地，更多有梦想的年轻人实现了自己的人生价值，贫困家庭的孩子也有了更多上升的通道，创新创业的血液在全社会流动。

在“大众创业，万众创新”的时代背景下，“草根”实现翻身的创业故事越来越多。国内许多咖啡屋和众创空间里的年轻人，正乘着国家政策“春风”，充分发挥自己的奇思妙想，一步一步地实现自己的创业梦，同时，他们研发的产品在一定程度上也将拉动国家经济的发展。“大众创业，万众创新”是时代给予创业者的最大红利，那么“大众创业，万众创新”到底为每个创业者传达了哪些方面的信息、营造了什么样的创业环境呢？

首先，创业的氛围越来越好。有关资料显示，清华大学创业圈的大学生大约有500人，仅占清华大学总人数的2%左右，其实很多人并不是没有创业的热情，而是受到“羊群效应”的影响，因为周围没有人去创业，你去创业就会被当作“另类”，再加上很多学校担心误导学生，在对待学生创业方面持谨慎态度，导致很多学生的创业热情逐渐消失殆尽。但是在“大众创业，万众创新”的时代背景下，创业被视为年轻人主宰自己生活的一种方式。当然，创业不是一蹴而就的，当你着手创业的那一刻，你想象中那种风平浪静的生活就不复存在了。其实，年轻就要勇于“折腾”，创业就是一个不断“折腾”自己、“折腾”别人的过程，创业者会在“折腾”的过程中不断成长，多年以后，回忆中历历在目的都是你奋斗、努力的身影，

那么你一定没有遗憾。

其次,创业者更容易找到与自己志同道合的伙伴。这是一个“抱团取暖”的时代,一个人或许可以走得很快,但难以走得很远,随着国家就业形势愈发严峻,越来越多的人会选择创业,这为创业者选择更适合的创业伙伴提供了更大的可能性。大事肯定不是一个人干出来的,需要一个具有较好互补性和较强执行力的团队,因此这种大背景将为成就事业奠定团队基础。

再次,创业资源的获取更加便捷。一个企业要想有更好的发展前景,需要不断地整合和优化各种资源,并且不断挖掘新的资源。在“大众创业,万众创新”的背景下,各省市相继出台相应的政策,为创业者提供各种类型的资源支持,包括创业扶持补贴、免费创业培训、自主创业优惠政策和海外留学人员创业优惠政策、税收优惠政策、创业减免收费政策等,以降低创业者的创业门槛;同时,创业空间面向公共集体开放,为创业者提供相对较低成本的创业环境;如果你感觉自己的资金不够,还有风险投资为你的梦想“添砖加瓦”,只要你有想法,能够切实解决用户的需求,具有互补性的团队,能够根据时代的变化快速迭代,那么你的企业就很有可能得到风险投资人的青睐,从而实现梦想。

最后,创业社会更加开放、商机更加多元。不用担心找不到商机,关键是要有敏锐的商机识别能力,紧跟社会发展趋势。创业是一门学问,创业的开端只是冰山一角,中国市场受政策影响很大,新政策的出台往往会引发新商机,创业者只要善于研究和利用政策,就能抓住商机,站在市场潮头。对于还处于迷茫中的创业者来说,时不我待,应该早下决断。

1.2 创业的过程

每件事物都有其独特的生命周期,创业也不例外。正如宏观经济周期一样,创业过程同样会经历“萌芽—发展—成熟—衰退”四个阶段,没有长久不衰的企业,也没有永续繁荣的经济。真正的百年老店是经历了无数个企业生命周期才走到今天的,所以要创业,首先要明白创业过程的发展规律、掌握企业生命周期理论,“适者生存”是市场竞争必须牢记的首要准则。

1.2.1 创业的一般过程

1. 创业的起点来自强烈意愿

创业意愿就是创业的愿望,简单地说就是想要创业,强烈的创业意愿表现为创业的冲动。所有的创业都是从有创业想法、创业动机或创业意愿开始的。有些人的创业意愿源自个人的个性特征(如风险偏好、压力承受能力等),有些人创业意愿的产生是受到创业的家庭成员或个人在企业中工作经历的影响,有些人创业意愿的产生是基于对商机的发现或识别,出于对机会的利用而选择了自主创业,也就是说,他们善于发现和评估新的市场机会。因此,创业意愿是创业行为最近的、最直接的前因变量。产生创业意愿是创业过程的第一个阶段,即创业的预备阶段或酝酿阶段。

2. 发现和评估商机

有学者认为,创业就是发现和捕捉机会并由此创造出新颖的产品或服务,实现其潜在价值的过程。也就是说,创业是识别、发现现实中商机的结果。有创业意愿和想法,虽然可能一直下不了决心或由于各种原因没法做出最后的创业决策,但会比较关注各种创业机会,一旦发现了自己认同的商机,也可能随即下决心实施创业(创业决策)。总的来说,发现和评估商机是创业不可或缺的要素和过程,也是影响创业决策的一个重要因素。

3. 制定创业经营计划

制定创业经营计划是对已发现的市场机会的进一步谋划,是创业活动开始的基础。通过制定创业经营计划,创业者需要明确新企业或新开张的店铺主要拥有哪些产品或服务,以此确定创业所需的资源及获得这些资源的途径和方法,制定生产经营的基本战略和策略,设计出基本的管理体制,做好财务规划和投资效益分析等。一份完善的创业计划书(也称商业计划书),不仅对自己的创业活动有着极强的指导意义,还是说服投资人提供投资的重要文件。

4. 确定并获取创业资源

确定并获取创业资源是实施创业计划的第一步。真正完全“白手起家”的神话并不多见,创业资源的范围比较广,但最主要的是金融资源、社会资源和人力资源。创业者要对现有的资源状况进行分析,区别创业的关键资源和一般资源,搞清楚资源缺口可能造成的影响和针对其需要采取的弥补措施,想办法获取创业所需的资源,并在整个创业过程中加强对资源的控制,提高利用效率。例如,小郭的优势在于能言善辩,为人真诚,之前在做销售工作时业绩也不错,但对于想要开家眼镜店的他说来,其资源缺口就在于对验光配镜技术、货源及行业的了解,为此,小郭选择了加盟某眼镜店品牌,通过加盟弥补资源上的不足,获取创业相关的资源。

5. 正式创办并管理新企业

到这一阶段,创业就算正式上路了,这个阶段包括选择适当的企业法律形式和正确的管理模式,明确创业成功的关键,及时发现运作中出现的问题和可能出现的问题,并完善相应的管理和控制系统,确保企业或店铺的正常运作和健康成长。

商机视角下的创业模型如图 1-3 所示。

1.2.2 企业的生命周期

企业生命周期是企业发展与成长的动态轨迹,一个企业从有创业想法到创立,再到发展成熟,甚至衰退,存在一个类似于人类成长过程的生命周期。企业生命周期阶段划分从使用的术语、划分的阶段数和划分的依据等方面来说,都是不一样的,有三阶段到十阶段不等。其中爱迪思企业生命周期的“十阶段”划分影响最大。虽然企业生命周期阶段的划分看起来差异较大,但实际上都包含初创期、求生存期、转型期和成熟期,只有极个别模型有衰退期,只是不同学者命名的名称不同或者有的学者会再把这些阶段再加以细分。

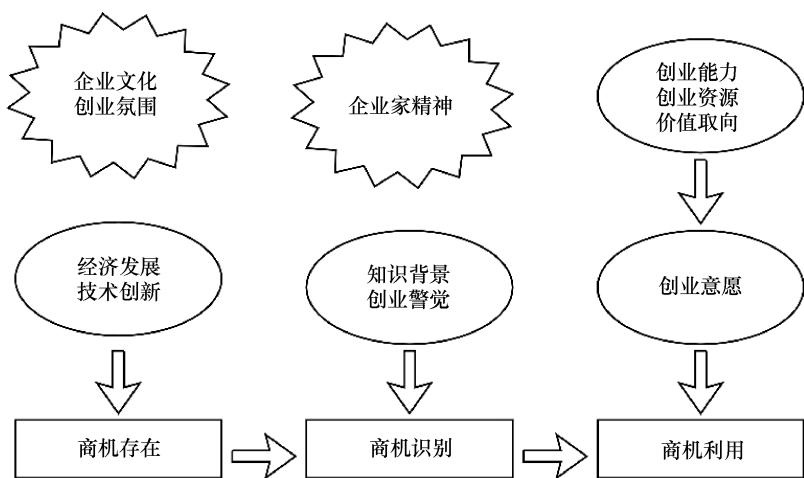


图 1-3 商机视角下的创业模型

企业生命周期理论的创立者伊查克·爱迪思（Ichak Adizes）是美国当代著名的管理学思想家、教育家，也是组织健康学的创始人，他被美国主流媒体评价为 20 世纪 90 年代“唯一的处于管理尖端领域的人”。他花了 20 多年的时间研究企业的发展、老化和衰亡过程，他在名著《企业生命周期》中，把人的成长与老化的生物机理植入企业的发展过程，并用一条像山峰轮廓一样的曲线来代表企业的生命周期（如图 1-4 所示）。据说这条曲线可以延续几十年甚至上百年，而实际上很多企业没有走完这条完美的曲线就消失了，有的企业仅仅存在几年、十几年（还在成长期）就灭亡了，原因是企业在成长中会遇到许多“陷阱”，而这些企业没能跨过这些陷阱。

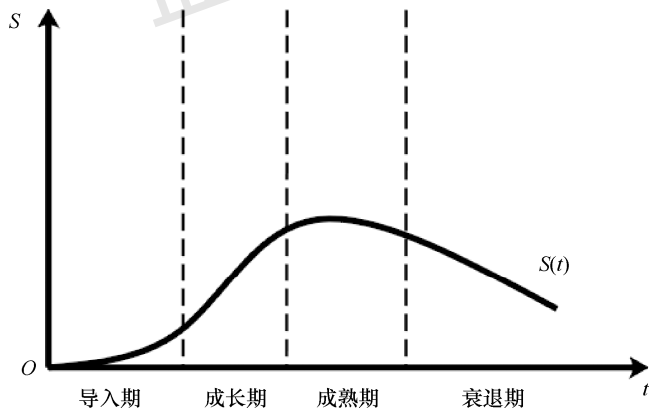


图 1-4 企业的生命周期

图 1-4 所示的企业生命周期各阶段的特点和资本要素如表 1-1 所示。

表 1-1 企业生命周期各阶段特点和资本要素

生命周期	特 点	资本要素
导入期	组织结构简单，生产经营者与管理者合二为一，盈利能力低，现金流转不顺，经常出现财务困难	资本主要来源于创业者和风险投资人

(续表)

生命周期	特 点	资本要素
成长期	基本形成自己独特的产品系列, 产品市场份额稳步提高, 市场竞争力逐渐增强, 业绩增长速度加快。在竞争产业中已经有了比较明确的市场定位, 企业会不断寻求新的业务和新的利润增长点, 企业经营管理模式逐渐完善, 人才不断地被吸引进来	利用银行进行间接融资, 或通过发行股票和债券进行融资
成熟期	企业资金雄厚、技术先进、人才资源丰富、管理水平提高, 具有较强的生存能力和竞争能力, 能够有效地进行日常业务流程的协调和资源的配置	融资渠道多元化, 现金流转顺畅, 资产结构合理, 资本结构政策稳健
衰退期	企业产品市场份额逐渐下降, 新产品试制失败或还没有完全被市场所接受, 管理阶层和部门之间出现问题	股票价格开始下跌, 银行信贷收紧, 企业融资能力下降

企业生命周期的不同阶段在规模、营业收入、产品市场等方面各具特点, 资本要素也因各阶段的特点而相应不同。

1. 导入期的特点和任务

导入期的主要任务有两个, 一个是创业决策(要不要创业), 另一个是创业过程(如何创业, 即狭义的创业过程, 仅指把创业想法和意愿付诸实施的过程)。在创业决策中, 主要包括创业意愿(想创业)及最终能够做出创业的决策(能创业)两项任务; 创业过程则主要包括企业的创立和企业最初的运营。创业决策是在创业与就业(或者说受雇与自雇)或创业与不工作之间做出选择; 创业过程是在做出创业决策之后创立企业。创业者要对自己拥有的资源做一个盘点。

(1) 现金资产: 是指创业者本人及家庭可以随时支配的现金和银行存款, 请注意是“可以支配”的, 所以创业要取得全家人的支持, 也要为家庭的生活留有余地。当然, 易于变现的国债、股票等可以视为现金资产。

(2) 房产和交通工具: 这种资源一方面可以作为创业的硬件资源, 另一方面可以作为现金资产的补充, 在需要的情况下, 可以作为抵押品向银行或其他投资人申请融资。当然, 要清楚房产和交通工具是不是可以支配的, 如果是按揭方式购置的, 那么其资产价值就要大打折扣了。

(3) 技术专长: 这里说的技术专长, 包括有形的和无形的, 有形的是指拥有已申请成功的发明专利、实用新型专利和外观专利, 或拥有某一领域公认的专家, 如注册会计师、律师、高级美工师、设计师、工程师、医生、心理咨询师等; 无形的是指拥有专有技术、科研成果, 或者对某个特定行业和领域有深入的研究。

(4) 信用资源: 你有没有信用污点, 如果没有, 估计一下你是否能够通过长期积累的信用资源干些什么事, 如是否有人愿意根据你的信用给你投资, 是否有人愿意借钱给你, 是否有人愿意为你铺货, 或是否有人愿意在你还没有付工资的情况下为你工作。

(5) 商业经验: 对市场经济和游戏规则的了解程度。

(6) 家族资源、职业资源、人脉资源等也是重要的资源。

在导入期, 要为创业储备社会关系, 如果在创业时能拥有良好的社会关系基础, 那么就会事半功倍, 良好的社会关系和人际关系能使创业者早日到达成功的彼岸。反过来说, 如果在创业时, 没有储备良好的社会关系, 那么创业者就要比别人付出更多的劳动, 甚至会遇到

很多社会关系问题,阻碍创业者的创业步伐,使创业过程变得很艰难。生意场是一个没有硝烟的战场,在这个看不见硝烟的战场上,如果你没有足够的人脉,那么将寸步难行。因为在人际关系这张网上织着很多关系,如人缘关系,业务关系,甚至还交织了办事渠道、信息来源等。人际关系很微妙,它无处不在,无时不在,已渗透到社会关系的每个角落,甚至已渗透到人的心灵深处,因此,人际关系不但影响着个人的行为,而且也影响和决定着社会的发展、生意的成败。假如你要创业,就必须做好社会关系的储备。

2. 成长期的特点和任务

企业要想生存下去,在成长期需要拥有以下三个核心资源:资金、人才和用户。随着竞争愈演愈烈,创业者越来越发现,吸引、聚集这些核心资源变得极其困难。符合市场需求是关键,然而,并不是所有的初创企业都会在招聘人才上经历“饥荒”,有一些优秀的初创企业因为“适应市场”而具备一种魔力,会自然而然地吸引那些顶尖人才。也不要因为融资太少而担心,因为大多数企业都是这样,只要你的产品符合市场需求,就自然会招募到员工,资金也会因为你的产品符合了市场的需求而向你靠拢,因此只有那些真正满足市场需求的初创企业才能获得投资,违反市场需求的企业将逐渐被淹没。种子基金及天使投资人厌倦了撒网式投资,他们更钟情于十拿九稳式的投资,更热衷于能成长为“鲸鱼”的潜力股“小鱼”们。所以,这些关键的资金都会流向那些能快速获得数百万用户、占据市场的初创企业。如果你的企业还是一个未被市场验证的初创企业,期望融资 25 万美元,把团队里的每个人都当作联合创始人,那么就不要想着先为员工提供小隔间等更好的工作环境,再去寻找适合市场的产品,这是一种不现实的想法。

3. 成熟期的特点和任务

在成熟期,企业有了比较稳定的现金流和用户资源,正如受访的企业家所说,在这个阶段,“不用再担心没饭吃了,不用担心明天企业还能不能经营下去了”,这就意味着企业进入了稳定的经营和发展阶段,创业企业家与一般企业的经营管理者的主要任务都是制定企业长远发展的规划,激发员工的积极性,构建和管理好团队。因为创业企业在导入期和成长期基本上无暇顾及组织架构的健全、组织制度的完善、企业长远发展的战略定位和战略决策,同时也无法兼顾组织内部的团队建设。创业者更多依靠自己一马当先,亲力亲为,艰苦打拼,顽强坚守。当企业进入稳定和发展阶段之后,企业家都有一个从“非正规军”向“半正规军”和“正规军”转变的过程。他们开始把自己的工作重心转移到企业的长远发展、团队建设和内部经营管理上来,并开始注重组织架构的建设、团队的构建及人才的培养。在进入成熟期后,企业家的主要挑战不再是外部市场的拓展,而是企业内部的经营和管理,企业开始步入正轨,创业者已经完成了创业的任务,并成功生存下来,进入守业阶段。

4. 衰退期的特点和任务

在企业经营过程中,遇到的问题非常多,例如,在科技迅速发展的今天,企业的营销模式是不是应该有所改变;如果企业采用的是合伙人制度,那么股权分配是否合理;在员工流失率高的情况下,企业要不要做股权激励等。不管哪方面,都可能是企业的致命伤。随着市场竞争的加剧,先进的生产技术、工艺、设备和替代产品的涌现,企业市场份额逐步萎缩、

利润下降,资产不断减少,若不予以创新变革,将导致企业消亡。

对于衰退期的企业,企业管理的各方面都可能出现問題。首先要对企业的经营战略进行重新审视,对企业的宏观环境、行业结构、资产结构等进行分析,重新确定企业的成长战略。其次要对企业的市场营销策略进行全面分析和重新整合。在价格策略上以资金尽快回笼为目标来选择相应的定价方法。分销应以短渠道为主,在新的分销渠道选择和对原有分销渠道的整合上,按应变性原则来确定分销渠道的类型和进行分销渠道的调整。

1.2.3 创业理论的发展

1. 匹配理论

古代有一则《西邻五子》的寓言,说的是有一家人中有5个儿子,其中大儿子很老实,二儿子很聪明,三儿子是个盲人,四儿子跛脚,五儿子天生驼背。这在当时的外人看来,这家人倒霉透了,他们家的日子肯定很困难。但实际上,这5个儿子的父亲非常聪明,他根据5个儿子的情况,给他们分别安排了不同的工作:让勤劳朴素的大儿子务农,让机智聪明的二儿子经商,让盲人三儿子去给别人卜卦,让跛脚的四儿子专门纺纱,让驼背的五儿子负责搓麻。经过他的分工和安排,5个表面看起来各有特点的儿子都在自己所从事的工作中发挥了长处并回避了短处,每个人都能充分发挥自己的才能。让所有的事,都由合适的人去做、去管;让所有的人,都做与其能力兴趣相匹配的事,这堪称“人尽其才”之典范,这是后来风靡全球的匹配理论的最佳实践:把合适的人放在能发挥其特长和优势的工作和岗位上,他就是人才甚至天才;把不合适的人放在不适合他的位置上,他很可能就是蠢才。

根据匹配理论的思想,个体差异现象普遍地存在于个人心理与行为中,每个人都具有自己独特的能力模式和人格特质,而某种能力模式及人格特质又与某些特定职业存在着相关性。即每个个体都有自己的个性特征,而每种职业由于其工作性质、环境、条件、方式的不同,对工作者的知识、技能、性格、气质、心理素质等有不同的要求。由于每个人的人格类型、兴趣与职业密切相关,因此每个人都可以找到适合自己的职业。对于组织和个体来说,进行恰当的“人职匹配”具有重要的意义。在进行职业决策时,就要根据个体的个性特征来选择与之相对应的职业种类,即进行“人职匹配”。当个体的个性特征与兴趣和职业相符时,其工作热情可以最大限度地被调动,其潜力可以被激发出来,从而能够最大限度地提高工作绩效和工作满意度。若匹配得好,则个体的个性特征与职业环境协调一致,他的工作效率就可能大为提高。反之,其工作效率就很低。

霍兰德的“人格类型理论”将不同的人格倾向与不同的职业类型予以匹配,一个人在与其人格类型相一致的环境中工作时,容易得到乐趣和内在满足。霍兰德将人格倾向分为六类,对应的特征分别如下。

(1) **实际型**的人格倾向是,喜欢有规则的具体劳动和需要基本操作技能的工作,缺乏社交能力,不适应具有社会性质的职业。具有这种类型人格的人,其典型的匹配职业包括技能性职业(如一般劳工、技工、修理工、农民等)和技术性职业(如制图员、机械装配工等)。

(2) **研究型**的人格倾向是,具有聪明、理性、好奇、认真等人格特征,喜欢完成脑力的、抽象的、分析的、独立的定向任务,但缺乏领导才能,其典型的匹配职业为具有研究性质的职业(如科学研究人员、教师、工程师等)。

(3) **艺术型**的人格倾向是,具有想象力丰富、冲动、相信直觉、无秩序、情绪化、理想化、有创意、不重实际等人格特征,喜欢具有艺术性质的职业和环境,不善于完成事务工作。其典型的匹配职业包括艺术方面的职业(如演员、导演、艺术设计师、雕刻家等)、音乐方面的职业(如歌唱家、作曲家、乐队指挥等)与文学方面的职业(如诗人、小说家、剧作家等)。

(4) **社会型**的人格倾向是,具有善合作、友善、愿助人、负责、圆滑、善社交、善言谈、洞察力强等人格特征,喜欢社会交往、关心社会问题、有教导别人的能力。其典型的匹配职业包括教育工作者(如教师、教育行政工作人员)与社会工作者(如咨询人员、公关人员等)。

(5) **企业型**的人格倾向是,具有独断、自信、精力充沛、善社交、爱冒险、有野心等人格特征,其典型的匹配职业包括政府官员、企业领导、销售人员等。

(6) **常规型**的人格倾向是,尊重权威和规章制度,喜欢按计划办事,细心、有条理,习惯接受他人的指挥和领导,自己不谋求领导职务。喜欢关注实际和细节情况,通常较为谨慎和保守,缺乏创造性,不喜欢冒险和竞争,富有自我牺牲精神。其典型的匹配职业包括秘书、办公室人员、记事员、会计、行政助理、图书馆管理员、出纳员、打字员、投资分析员等。

“人职匹配”是职业生涯管理的经典理论,强调在选择职业时,职业要与个体自身的个性、特征和能力相匹配,该理论被广泛地应用于职业选择和职业指导等领域。早在1909年,美国波士顿大学教授帕金森在他的著作《选择一个职业》中就分析了一个人在做职业选择时应该考虑三方面的因素:一是对自己有清晰的了解,包括兴趣、爱好、能力等方面,这些可以通过心理测试了解;二是对可供选择的职业的要求和条件有清晰的了解;三是要根据自身主客观条件与职业需求之间的匹配度来做出选择。

基于“人-组织匹配”理论,有学者提出了“人-创业适合度”模型。在这个模型中,创业者个体的自我感知能力、识别机会能力、坚强的意志、丰富的资本、出色的社交技能对成功创业都有重要的影响。也就是说,个体在做出是否要创业的决策时,应该先认真地评估自己是否确实适合创业,以及适合的创业行业与创业模式等。创业者个体的特征与创业活动的要求匹配度越高,就越有可能成功。那么创业者都具有哪些特征呢?例如,有驱动力、有自信、有毅力、有行动力和责任心、有目标、有适中的风险倾向、有对付逆境的能力、有整合资源的能力、有搜寻和使用反馈信息的能力、有自我约束力、有内部控制力(指是否相信自己能够掌握甚至改变自己的命运)等。具有内部控制力与外部控制力的人对待事物的态度与行为方式不同。具有内部控制力的人相信自己能够掌握自己的命运,面对可能的失败也不怀疑未来,面对困难,能付出更大努力,加大工作投入。而具有外部控制力的人看不到个人努力与行为结果的积极关系,面对失败与困难,往往推卸责任于外部,不去寻找解决问题的办法,而企图寻求救援或赌运气。他们倾向于以无助、被动的方式面对生活。根据匹配理论,个体在创业决策时应该考虑自身的条件、资源和特性等因素,即判断自己是否适合创业、适合在哪个行业创业及如何创业。

2. 创业学习理论

创业是一个“成为”的过程或者说是一个学习成长的过程。学习能力是创业者最大的竞争力。对于初创者来说,明确自己应有的方向是很难的,浅薄的创业经验让他们经常无所适从,这时候,向前人学习就变得十分重要。创业学习有三个假设:一是市场中存在可供创业者发现和利用的商机;二是人们拥有的前期知识储备是不同的,市场中存在的商机只会被那些拥有相应知识储备的人发现;三是个体学习能力和知识架构存在差异,不同的个体会选择不同的信息,也会有不同的信息加工和处理方式,从而导致个体发现和利用商机的能力存在差异。创业过程是一个学习的过程,但学习过程并不等于创业过程。因为企业家在创业前的经验和知识储备会被带到创业生涯之中,并影响企业家新知识的积累,新知识的积累又会影响企业家的行为。在创业之后,企业家需要根据创业不同阶段的不同特点持续地学习。

在传统的知识观里,知识是可以经打包后由教育者传递给学习者的,学习者的学习与环境及情景无关。直到 20 世纪 80 年代末,这种知识与行为分离的学习观“一统天下”的局面才被彻底打破。情景学习理论强调知识是情景性的,知识和活动不可能完全分离,学习者的学习一定是在一定的情景中通过具体的活动进行的。经验学习是创业学习最重要的形式和内容。企业家是通过“干中学”和观察他人的行为和结果进行学习的,企业家在付诸创业行动之前搜索信息的类型、数量和质量都会受到前期经验的影响。创业前期和创业期的学习往往属于预期性学习,更具主动性和前瞻性,是企业家基于对未来的预期、预测和远景,有目的、有选择性的学习,是“提前学”,体现了企业家能力与职能的动态匹配过程。

“关键学习事件”是创业学习中一个重要的概念和主题。对关键事件的反思和学习是创业学习的触发器,企业家甚至被称为“反思的实践者”。反思能够让企业家从过去的事件和经验中学习,同时也是企业家学习的一般化过程。企业家把从过去的事件和经验中学习到的知识和技能应用到创业过程新的事件、情景和经历中去。企业家从关键事件中学习,从而提升自己的能力。一些关键的事件会直接成为创业者的经验和教训,企业家从成功的经验中学习,更从失败的教训中学习。对创业者而言,尤其是对初创者和处于创业初期的创业者而言,创业知识和经验的缺乏、创业中不确定的情景、创业中的较高风险等因素会让他们面临巨大的压力,在这种创新活动的过程中,犯错是不可避免的,创业者在犯错和对犯错的反思中进行学习,从而使创业能力不断发展。创业者犯过的错误、经历过的失败、面对过的危机都会带来直接的消极影响,这种学习虽然让创业者不可避免地承受精神上的压力和创伤,但从长远来说,从失败的教训中学习的结果是积极的,能让创业者通过反思获得知识和自信,同时在未来的实践中避免类似事件的发生。创业中的反思学习也称为“适应性”学习,即通过实践和经验进行知识的学习和累积,以备将来在相似的事件或情景中使用,是“干中学”。

3. 计划行为理论

创业过程就是围绕着机会进行识别、开发和利用的过程。但是识别商机并不必然导致创业行为,机会能否被利用还取决于个体有没有创业的意愿,即个体想不想创业、希不希望创业、愿不愿意创业及能不能创业成功。

根据计划行为理论,人的社会行为是理智的,人的行为意愿是在三种知觉共同作用下的结果。

首先是**行为结果知觉**，是主体对特定行为的可能性后果及这种后果对个人的影响的评估。通过这种评估对特定行为产生喜欢或不喜欢的态度，一个人对特定行为的态度取决于与行为相联系的结果的主观价值判断及这种联系的强度。对创业行为而言，行为结果知觉就是个体对创业行为的价值判断（如是风险还是机遇，是谋生还是事业，是无奈还是追求，是压力还是挑战，是逃避还是自主），这种知觉会在很大程度上影响个体的创业意愿和创业决策。

其次是**行为规范知觉**，是主体对行为的社会规范性期望的理解，是对社会压力或社会规范的主观认知，是社会评价、父母意见、朋友及周围人的看法等对个人的影响。对创业行为而言，行为规范知觉就是周围的人看待创业和创业者的态度（如创业是充满风险的投资行为还是令人尊重和向往的职业，创业者是唯利是图的商人还是创造社会财富的企业家）。

最后是**行为控制知觉**，是主体对行为的自我控制程度，即对行为过程的容易或困难程度的主观认知，尽管人们的这些知觉不一定有充分的依据或理由，甚至可能是有偏见的，但人们理智或理性地追随自己的这些知觉并产生相应的行为意愿，行为意愿往往会导致与信念相一致的行为。对创业行为而言，这是个体对实施创业行为的困难程度的认知，即个体是否相信自己具备创业的能力及是否能够创业成功。这种对自我控制程度的主观认知主要基于个体所拥有的创业资源和创业能力。虽然创业资源和创业能力本质上都有客观的内容和形式（如金融资源、人力资源、社会资源，商业策划能力、融资能力、企业管理能力等），但实际上影响控制信念的并不是资源数量和能力大小的绝对值，而是个体对自己的资源和能力的主观认知。

总而言之，在创业领域，计划行为理论是指创业者的创业意愿和创业动机，是三方面因素综合作用的结果，这三方面因素是：创业的结果对创业者的吸引力、社会尤其是周边人对创业和创业者的看法和评价、创业者个体对自己拥有的创业资源和创业能力及创业成功的可能性的信心。

1.3 5G 催生的新商机

小米创始人雷军曾说过“站在风口上，猪也会飞”，“风口”是一种趋势，是对大众需求的洞见，“风口”在很大程度上受国家政策导向的影响。随着“大众创业，万众创新”的深入开展，科技创新被视为社会经济发展的新动能，2020年的《政府工作报告》提出，未来的导向就是“加强新型基础设施建设，发展新一代信息网络，拓展5G应用”，那么“新基建”的“风口”能为初创企业带来哪些发展机遇？初创企业又该如何在新形势的创业“风口”之中把握机遇？本节将对以上问题进行解答。

1.3.1 5G 概述及应用领域

网络是任何信号和信息的交互连接，我们的大脑和互联网就是其中两个最突出的例子。5G即第五代移动通信技术，是最新一代蜂窝移动通信技术，也是4G（LTE-A、WiMAX）、3G（UMTS、LTE）和2G（GSM）系统的延伸。5G的性能目标是提高数据传输速率、减少延迟、节省能源、降低成本、提高系统容量。

2019 年被视为 5G 的开局之年, 5G 代表着无线网络技术角色的一个根本性转变, 5G 不仅是简单地为用户提供更高的带宽, 它还将改变传统通信服务提供商的工作方式, 催生更多的新兴产业, “2019 新华网思客年会” 于 12 月 23 日在广州举行, 未来移动通信论坛常务副理事长张新生在会上发表主题演讲, 他表示, 5G 不是技术演进, 而是一次伟大的变革。



小案例

首届“世界 5G 大会”于 2019 年 11 月 20 日至 23 日在北京经济技术开发区举办。会议以“5G 改变世界 5G 创造未来”为主题, 围绕“5G 与数字经济新动能”“5G 与全球运营商”“5G 与国际化标准及产业组织”“5G 安全”“5G 新锐企业”“5G+智慧教育”“5G+智慧健康医疗”“5G+智慧城市”“5G+超高清视频”“5G+智慧交通”“5G+智能制造”“5G+游戏”等 10 余个主题和领域展开探讨。例如, 在“5G+智慧健康医疗”方面, 基于 5G、云计算和大数据能力, 中国电信打造了基于 5G 医疗切片网络支持的机器人远程手术公共服务和大数据云平台, 并在北京积水潭医院得以初步应用, 已经实施多次远程骨科手术, 通过 5G 网络, 偏远地区的患者也能享受到积水潭医院的“专家服务”; 在“5G+智能制造”方面, 5G+边缘计算+机器视觉在北京落地应用, 在三一重工的工厂里, 利用“5G+边缘云”突破了 AGV (Automated Guided Vehicle, 自动导引运输车) 单机算力的限制, 降低了 AGV 单机功能的复杂度和成本; 在“5G+游戏”方面, 游戏将在云端完成渲染, 不需要任何高端处理器和显卡, 不需要等待游戏下载, 只需要通过一台 VR (Virtual Reality, 虚拟现实) 一体机参观者就可以畅享高质量的游戏, 5G 的低时延将有效降低 VR 带来的眩晕感, 提升用户的游戏体验。

5G 已成为世界数字经济战略中的优先发展领域, 大力推进 5G 建设已经被提升至国家战略高度, 随着 5G 技术的成熟, 它将会给所有行业和生态带来巨大的影响, 彻底改变我们的生活方式。从此, 科幻电影中“万物互联”的场景将很快成为我们日常生活中的一部分。

不管是在数据传输速率上, 还是在连接设备上, 网络都正在经历着爆炸式增长, 网络的紧密连接缩短了空间的距离, 科学家相信, 未来人类社会的发展将取决于网络连接的快慢。在数据传输速率方面, 1991 年, 早期的 2G 网络的数据传输速率为每秒 100KB; 10 年之后, 3G 网络的数据传输速率达到了每秒 1MB; 而 4G 网络的数据传输速率则为每秒 8MB; 5G 网络的数据传输速率将高达每秒 1.25GB。

1G 引入了模拟移动语音服务, 通过授权频谱 (安装基站, 通过专用无线电频谱为用户提供移动网络接入) 和频率复用 (多个基站的实时连接能够使用户在移动时, 语音通话不受干扰) 建立了无缝无线连接。尽管 1G 具有革命性, 但就频谱效率而言, 模拟传输的容量有限, 并且使用模拟设备 (大型, 昂贵, 低效) 的可扩展性也有限。2G 从模拟传输发展到数字传输, 并使用 TDMA (Time Division Multiple Access, 时分多址) 方法实现了更多的容量, 以及支持不同网络之间的漫游。2G 提供了一个网络平台, 支持新的移动服务 (短信、彩信、图片消息), 并通过数字编码提高了语音质量和清晰度。数字设备的可扩展性得到了改善, 它们比模拟设备更便宜、更轻 (数字信号消耗的电池电量更少)。GPRS (General Packet Radio Service, 通用无线分组业务) (2.5G) 引入支持分组交换技术, 该技术最终以 56~144kbit/s

的数据传输速率提供 WAP（Wireless Application Protocol，无线应用协议）、电子邮件和万维网访问等数据通信服务。

3G 网络[实施 UMTS(Universal Mobile Telecommunication System，通用移动通信系统)]开创了高速互联网接入的新时代，用户有了更高的容量和更好的移动宽带体验。随着对更高网速需求的不断增长，4G 网络于 2010 年推出，旨在通过更高的数据容量提供更快、更好的移动宽带体验。其提高了 3G 提供的带宽，同时通过降低网络上每比特的成本来提高效率。4G 的优势是支持宽信道，通过实现 OFDMA（Orthogonal Frequency Division Multiple Access，正交频分多址）技术，并使用信号编码和多路复用模式为用户提供更快的数据传输速率。4G 与 3G 的关键区别在于，4G 实现了全 IP 网络，放弃了线路交换基础设施，语音服务与数据通过分组交换网络进行传输（语音呼叫被 IP 电话取代，即 VoLTE）。

从业务角度看，4G 是移动互联网，5G 是物联网，5G 将解决人与物、物与物之间的互联互通问题。5G 具有高可靠、低延时、高带宽等特性，在产业、行业、社会管理和经济发展等方面，均有颠覆性的新应用。5G 赋能数字经济，通过一个平台解决连接、计算、智能三大问题，这些都是革命性的。电信运营商可以利用 5G 的高性能，为其所有用户提供传统和非传统细分市场的新产品和解决方案，从而产生新的收入来源和利润。无疑，从人工智能（Artificial Intelligence，AI）到无人驾驶汽车，从远程医疗到全息投影娱乐，所有能让现代人类生活变得更轻松、更安全及更高效的手段都需要以高速和永久在线的连接为基础。

1G 到 5G 的变迁如表 1-2 所示。

表 1-2 1G 到 5G 的变迁

阶段	1G	2G	3G	4G	5G
特点	使用模拟通信技术，只能打电话，抗干扰性能差	使用数字通信技术，可以发短信和上网	高频宽和稳定的传输，影像电话和大量数据的传输更为普遍	集 3G 与 WLAN 于一体，并能够传输高质量视频图像，图像传输质量与高清晰度电视不相上下	低时延、高可靠、低功耗，是集成多种新型无线接入技术和现有无线接入技术的一种技术
应用场景	传输音频	传输音频、文字	传输音频、文字、图片和视频	能传输高清视频	无人驾驶、远程医疗、智慧城市、物联网、VR/AR（Augmented Reality，增强现实）

新型基础设施，是以新发展理念为引领，以技术创新为驱动，以信息网络为基础，面向高质量发展需要，提供数字转型、智能升级、融合创新等服务的基础设施体系。其中之一是信息基础设施，主要是指基于新一代信息技术演化生成的基础设施，例如，以 5G、物联网、工业互联网、卫星互联网为代表的通信网络基础设施，以人工智能、云计算、区块链等为代表的新技术基础设施，以数据中心、智能计算中心为代表的算力基础设施等。5G 作为“新基建”七大领域的“领头羊”，是信息化发展的重要基础。移动互联网和有线互联网的彻底融合，使得万物互联成为可能。未来 5G 将会与视频直播技术、VR/AR 技术、AI 技术、无人驾驶、脑机接口、物联网等技术深度融合，给社会带来巨大的变革和机遇。5G 被广泛应用于以下几个领域。

（1）教育领域：传统教育资源的不均衡分配问题会长期存在，5G 可以成为解决这种资源不均衡问题的技术手段，减少教育不公平现象。5G 和 VR 相结合，可以提升学习效率，

使教育更生动，业务场景更灵活，满足个性化、差异化的需求。

(2) 工业领域：5G 的低延时有利于帮助机械臂的自动化控制，高密度连接确保安全可靠和稳定。

(3) 社会治理：5G 高带宽的特点，使其可以随时传输高清数据，提升安防效率，同时可以跟踪人流方向，对人流密度进行预警，优化城市治理。

目前 5G 比较热门的应用领域如下。

(1) 无人驾驶：4G 网络端到端时延的极限是 50ms 左右，还很难实现远程实时控制，在 5G 时代，端到端的时延只需要 1ms，足以满足智能交通乃至无人驾驶的要求；4G 网络并不支持海量的设备同时连接网络，它只支持数量不多的手机接入，而在 5G 时代，1km² 内可以同时有 100 万个网络连接，连接的各种设备用于获知道路环境、提供行车信息、分析实时数据、智能预测路况……通过它们，驾驶员可以不受天气影响，真正 360° 无死角地了解自己与周边的车辆状况，遇到危险也可以提前收到预警。

(2) 机器人：对医生而言，机器人在手术方面将大有可为。在执行医疗手术中的复杂指令时，机器人需要与医生实现无缝“沟通”，对医生发出的指令做出实时反应。

(3) 虚拟现实：当你戴上 VR 头盔后，便进入了一个虚拟的世界，在这个世界中，你可以与他人进行互动，做游戏，甚至击掌。有了 5G，用户之间的相互协作将迎来新的时代，不同物理位置的两人将可以实现相互合作。各种体感互动功能都需要高速网络传输的支持，来提高体验效果。

此外，与它们相关的芯片、电子元器件、软件、智能硬件等产业链上下游也会进入升级期，其创业机遇同样不可限量。

1.3.2 看得见的风口浪尖

有人可能会迷茫，创业的选择那么多，选择什么样的机会更好呢？在这个信息飞速发展的 5G 时代中，商机又在哪里呢？

首先，5G 时代的信息量膨胀，如何抓住用户的注意力，也就是能吸引用户，从而脱颖而出，这是重要的一步。

其次，要结合自身条件和优势进行选择，每个领域都有商机，要想事半功倍，就要找到在你的商业环境中可以实现并行得通的商机。

再次，5G 时代的迭代更新速度会比以往更快，所以也会有大量的人与你竞争，如果该市场已经成熟饱满，那么你的创业就会更加困难。关键在于必须在竞争对手想到之前及时推出产品，有足够的市场推广时间。

最后，创业需要有一定的与之相关的资源，包括人、财、物、信息、时间及技能，这些将是创业的助燃器。

总的来说，5G 时代的商机就是，5G 提供了极高的网络传输带宽，极低的网络传输延时，这缓解了以往很多应用场景网速慢的问题，从而出现了新的用户需求和新的可能。5G 时代大体上会带来两次商机：第一次商机在于 5G 网络建设所形成的市场，如光通信产业、基站天线产业、射频前端产业等，这部分商机多数是给有技术、有实力的团队或企业的；第二次商机就是把 5G 网络和其他传统行业或新兴产业相结合，无人驾驶、VR、云服务、万物互联等就是最好的例子。例如，5G 拥有超高传输速率、超低延时等特征，使得无人驾驶的安全

性得到保证；VR 对视频的高质量 and 实时传输都有着比较高的要求，如果技术达不到要求，发展自然就缓慢了，5G 就可以很好地改变这种现状，VR 依托 5G 技术将可以做得更好。

信息传播的量级增加，对信息传播的载体提出了更高的要求。所以在 1G 时代，人们只能听声音；在 2G 时代，人们可以收发短信、彩信；在 3G 时代，人们可以无障碍地看图片，基本上可以体验大部分的网络功能；在 4G 时代，人们可以直播和看视频。但我们现在从手机上通过 4G 看到的信息，哪怕是视频，本质上还是在二维平面上呈现的。5G 的高速度和高带宽，让信息的三维呈现成为可能。在现实中，我们可以通过 VR 眼镜、头盔或其他传感器，做到人在家中，却能现场体验千里之外的旅游景点、演唱会、博物馆。在现在的照片或视频体验中，我们只是一个旁观者，但沉浸式体验能让我们“置身”于现场。也就是说，5G 让“看到”现场，变成“在”现场。在云服务企业中，5G 可以降低云服务费用，使得普通用户都能享受到云服务带来的便捷性，以后我们的手机功能也会变得更加强大。5G 将使得万物互联大大往前推进一步。未来，可能每个物件上都会有一个或若干个芯片，用于收集信息、传输信息或接收指令，无人便利店和无人售货机将遍布各地。在物联网行业中，5G 以其高传输速率的优势，将电器通过手机“连接”起来，实现了智能空调、扫地机器人、电动窗帘、智能电饭锅、智能电灯等，实现电子化，大大减轻了生活“劳动”的负担。

5G 是未来信息社会的神经网络，5G 的建设将会刺激创新，5G 网络性能的提升将会带来应用层百花齐放式的创新。作为创业者，想要寻找 5G 时代的商机，应该从贴近民生的项目入手，深耕“细分市场”，做到“小而精”，去探索那些朝阳产业中，刚需、高频、轻资产的项目布局，采用跟随的办法主动融入这个变革的大环境中；借助 5G 技术进行模式创新，探索全新的商业模式；借助 5G 技术降低企业运营成本；借助 5G 技术加强企业内部的网络化协作，整合上下游资源，提高企业的运营效率。

创业的“风口”很大程度上是由国家政策所决定的，因此把握国家政策导向是创业者应具备的素质，对于初创企业，如果要进入某个市场或领域，除了要分析市场的走向，更要把握国家政策的导向。政策的走势有时直接影响公司的战略方向，政策导向是初创企业制定企业战略的风向标。因此，对于创业者来说，有时选择比勤奋更重要，把握国家政策导向，找准“风口”，就能御风而行，若逆风而行，则必然会迷失方向甚至伤痕累累。

就拿新能源汽车领域来说，2012 年，国务院印发《节能与新能源汽车产业发展规划（2012—2020 年）》，称未来 10 年政府财政将投入 1000 亿元，打造新能源汽车产业链。随后，北京市宣称，未来三年将建快速充电站 100 座，慢速充电桩 3.6 万个，以满足新能源汽车的推广需求。政策上的投入看起来好像只是数字，但是这代表的是新能源汽车未来 5~10 年的产业投入规模，它将撬动地方政府、企业、资本市场等更多的资源。那在这个政策里有哪些商机呢？很多人可能只看到了新能源汽车，但是为了让新能源汽车跑起来，充电服务网络建设应该超前于新能源汽车的发展，此外，电池是新能源汽车的心脏，是整个新能源汽车产业链中最关键、最核心的组件。目前，电池占整个新能源汽车成本的 60% 以上，如果再加上驱动系统，占比将上升至 70%，其在新能源汽车里的重要性已经远远超过了传统引擎在传统汽车里的重要性。因此，抓住了电池的核心技术，便相当于抓住了新能源汽车这块大蛋糕。

从政策中我们可以发现，一个国家的政策背后其实隐含了许多的商机，我们要学会去了解国家政策，看到这个时代的商机，让自己的努力顺应时代的需求。正如雷军所说：“创业者要顺势而为，当你顺应时代趋势，会发现资本仍在疯狂地追捧。”



案例：在政策趋势下成长的“雅琛文化”



视频

2020 年最大的“风口”之一就是“直播带货”，在新冠肺炎疫情期间，人们大多居家办公，并将消费需求转移到了线上。于是，“直播带货”呈现出爆发式增长的火热态势，它改变了传统电商售卖的模式，增添了网络购物的现场感和体验感，促使消费者在直播中能找到类似自己的“消费者”进行客观公正的产品对比和感受分享。从主持人到群众都纷纷做起了主播，成为这场“直播带货”浪潮的一员。在这种大趋势下，广州市率先而动，出台了《广州市直播电商发展行动方案（2020—2022 年）》，拟在广州市打造“直播电商之都”。这是自 2020 年以来，华南地区首个牵头推动直播电商经济的地方政府举措，充分发挥广州市“直播货多”、供应链完备等优势，积极发动行业商协会，培育一批头部直播机构、MCN（Multi Channel Network，多频道网络）机构，孵化一批“网红”品牌，培养一批“网红”带货达人，营造浓厚的直播电商发展氛围，推动实体经济高质量发展，为实体商超、各类批发市场带来经验和专业的工具，帮助它们顺利转型。广州雅琛文化发展有限公司（简称“雅琛文化”）正是在这样的背景下发展起来的。

“雅琛文化”创始人伍雅琛是广州大学新闻传播学院毕业生，曾经是 TED 励志演讲嘉宾，新生代新媒体创业领袖。由于她学的是媒体行业，也经常主持各类活动，因此她很敏锐地嗅到传媒对于品牌和资源整合的意义，于 2017 年正式以自己的名字 IP 为核心成立“雅琛文化”，专注于网络营销推广和传播资源整合的品牌营运，为用户进行网络品牌的全案打造，建立品牌传播新模式，她在公司成立之初积极参加各类活动和大赛，并在 2019 年获得中国“互联网+”大学生创新创业大赛银奖、“青蓝计划”专项创业奖金，得到了政府和社会的认可。

目前，“雅琛文化”专注于网络整合营销与传播服务，是国内少有的综合性专业流量价值挖掘的公司，为品牌提供逾 3000 个签约视频“网红”达人，自建专业视频拍摄团队和投放营运团队，打造过千万级抖音达人及众多近亿播放量的短视频，目前提供包括官方账号代营运、抖音、知乎、小红书、B 站等信息流宣推服务，已成为头条系一级代理，快手、微博、知乎一级代理，B 站核心代理，小红书资深运营商，擅长用视频化创意内容（PUGC、PGC、OGC）来包装品牌故事、塑造品牌价值，进行流量变现，还擅长用用户生成内容（UGC）作为网络话题事件营销，促进品牌运作互联网化。其业务涉及短视频电商领域、网络品牌策划、网络广告策划、网络公关、娱乐营销、商业 IP 打造等多个领域，且围绕微信平台、网页设计、App 应用、依托于平台算法推荐系统的竞价推荐、电商导流、创意短视频领域服务用户。“雅琛文化”是以数据与内容支撑商业化变现，做专注的交互视频内容的专业品牌推广公司。

广州市政府推进实施“一个十百千万”工程：构建一批直播电商产业集聚区、扶持 10 家具有示范带动作用的头部直播机构、培育 100 家有影响力的 MCN 机构、孵化 1000 个“网红”品牌（企业名牌、产地品牌、产品品牌、新品等）、培训 10000 名带货达人（带货“网红”、“网红”老板娘等），将广州打造成为全国著名的“直播电商之都”。

为引领这一新兴产业的发展，广州市政府制定了细致、全面的行动方案，从顶层设计、打造产业集群，到培育各类直播人才、制定诚信标准、举办高峰论坛和大型比赛等，为发展直播电商提供了明确的方案。政府的正式牵头推进，为像“雅琛文化”这样的新媒体企业打了一剂“强心针”，2020 年 3 月，“雅琛文化”CEO 伍雅琛女士接受了广州电视台的专访，

她积极响应政府大政策的号召，表示将发展“线上引流+实体消费”的新模式，推动商贸主体向数字化、网络化、智能化、服务化方向发展。同时她还成立“雅琛文化”商学院，致力于持续输出优质的带货主播，为传统行业提供专业的新媒体解决方案。

未来，直播电商在5G技术的加持下将会高速发展，并有望迎来新一轮产品的衍生。“雅琛文化”将围绕政府“直播电商之都”的定位，占据“直播电商风口”的“C位”，乘着政策“春风”，不断地成就梦想，为自己的人生重新“洗牌”。

直播电商以低的市场准入门槛、巨大的商业价值为每位有梦想的“草根”提供了实现梦想的平台。直播电商就是对“大众创业，万众创新”的诠释。创业政策为每个人提供平等的准入条件，只要有想法、敢创新就能在其中占有一席之地。时代给予了每个人“参赛”的机会，相信人人都能顺利到达终点！



技能：创业政策的认知与利用

1. 政策环境

著名企业家朱骏曾经说过：“无论是一个企业，还是一个人，都应时势造英雄，千万不要英雄造时势。顺流而上，这是手法，形势好了，才有机会成为英雄。只有在成为英雄后，才有可能去适应时势，改造时势。”“大众创业，万众创新”正是时势，无论是中央，还是地方各级政府，都在为高校毕业生提供创业的便利，并在许多政策上鼓励大学生成为创业者。因此，作为创业者，要善于利用国家对初创企业的各种政策支持，包括税收、租金和启动资金等，积极将创业一步一步做稳、做实。

2. 如何获取政策信息

创业政策有很多获取方式，可以请教前辈或相关工作人员，也可以去政府机构了解，但最直接的就是通过人力资源相关网站获取信息。拿广州市来说，可以登录广州市人力资源网，直接搜索“创业补贴”或“自主创业补贴”，查看相关的创业信息；也可以进入“国家创新创业政策信息服务网”查询，“国家创新创业政策服务网”包含“政策库”和“政策分析”模块，将有助于创业者更加全面、快速、便捷地获取权威政策信息和对应的解读；另外，也可以从一些创业新媒体中获取相应的创业政策信息，如36氪、人人都是产品经理、虎嗅、创业邦等。

3. 政策分类

政府有哪些鼓励创业的政策呢？这些政策可以大致分为以下三方面。

(1) 优化服务：

- 民办企业“三证合一”。坚决推行工商营业执照、组织机构代码证、税务登记证“三证合一”，优化办事流程，提高办事效率。
- 注册企业场所可“一址多照”。放宽新注册企业场所登记的条件限制，推动“一址多照”、集体注册等住所登记改革。
- 优化转移科技成果。鼓励利用财政性资金设立的科研机构、普通高校、职业院校，通过合作、转让、许可和投资等方式，向高校毕业生创立的小微企业优先转让科技

成果。

- 降低初创企业的登记门槛。初创企业包括在登记注册 3 年内的小微型企业、个体工商户、民办非企业单位、农民专业合作社和家庭农场等。对初创企业免收登记类、证照类、管理类行政事业性收费和工会费。
- 放宽创业者入户等条件。经营 1 年以上初创企业的法人代表，可申请将户口迁入创业地。另外，实施积分享受公共服务制度的地区，应适当增加法定代表人子女教育、享受城市公租房等积分分值。

(2) 环境支持：

- 支持举办创新创业活动。支持举办创业训练营、创新创业大赛、创新成果和创业项目展示推介等活动，搭建创业者交流平台，打造创业文化，营造鼓励创业、宽容失败的良好社会氛围，让“大众创业，万众创新”蔚然成风。对创办社会组织、从事网络创业符合条件的劳动者，给予相应的创业扶持政策。
- 大力加强创业教育。把创新创业课程纳入国民教育体系。《国务院办公厅关于深化高等学校创新创业教育改革的实施意见》（国办发〔2015〕36 号）从健全创新创业教育课程体系、创新人才培养机制、改进创业指导服务等 9 方面促进大学生创新创业。
- 推进创客空间等孵化模式。总结推广创客空间、创业咖啡、创新工场等新型孵化模式，加快发展市场化、专业化、集成化、网络化的众创空间，实现创新与创业、线上与线下、孵化与投资相结合，为创业者提供低成本、便利化、全要素、开放式的综合服务平台和发展空间。

(3) 资金支持：

- 创业培训补贴。参加创业培训并取得合格证书的创业者，可向培训机构所在地的人社部门申请创业培训补贴，每人最高 1000 元。广东省按每人 1 万元的标准每年资助 500 名示范创业者参加学习。
- 一次性创业资助。对符合条件的创业者，即普通高等学校、职业学校、技工院校学生（在校及毕业 5 年内）和出国（境）留学回国人员（领取毕业证 5 年内）、复员转业退役军人及登记失业人员、就业困难人员（成功创业的），企业正常经营 6 个月以上，可申请 5000 元的创业资助。
- 优秀创业项目资助。将优秀项目评选范围扩大至新能源、新材料、生物医药、电子信息、节能环保等战略性新兴产业，以及文化产业、现代服务业、电子商务、互联网、物联网、现代农业、家庭服务业等领域，并对获得省级以上创业大赛（包括其他省级比赛）前 3 名且在广东省登记注册的创业项目给予 5 万元至 20 万元资助。
- 租金补贴。对入驻政府主办的创业孵化基地的初创企业，按照第一年不低于 80%、第二年不低于 50%、第三年不低于 20% 的比例减免租金。对符合条件的创业者（同“一次性创业补贴”）按珠三角地区每年最高 6000 元、其他地区每年最高 4000 元的标准补贴。
- 小额担保贷款贴息。自主创业自筹资金不足的创业者，可申请小额担保贷款，其中个人最高 20 万元，合伙经营或创办小企业的，可按每人不超过 20 万元、贷款总额不超过 200 万元的额度实行“捆绑性”贷款；符合贷款条件的劳动密集型和科技型小微企业，贷款额度不超过 300 万元，并按贷款基准利率的 50% 享受贴息。
- 带动就业补贴。吸纳就业并缴纳社保的初创企业，可申请创业带动就业补贴，招用

3人及以下的,每人2000元,招用3人以上的,每增加1人,给予3000元补贴。广东省按每人1万元的标准,每年资助500名有发展潜力和带头示范作用突出的创业者进修学习或交流考察。

- 创业孵化补贴。孵化基地按规定为创业者提供创业孵化服务的(不含场租减免),按实际孵化成功(注册登记并搬离基地)户数每户不超过3000元的标准给予创业孵化补贴。对达到市级示范性基地建设标准的创业孵化基地,由所在市给予每个最高不超过50万元的一次性奖补;对达到国家和省级示范性基地建设标准的创业孵化基地,由广东省给予每个50万元的一次性奖补。
- 众创空间税收优惠。落实科技企业孵化器、大学科技园的税收优惠政策,符合条件的众创空间等新型孵化机构适用科技企业孵化器税收优惠政策。有条件的地方可对众创空间的房租、宽带网络、公共软件等给予适当补贴。
- 创业担保贷款提高额度。将小额担保贷款调整为创业担保贷款,针对有创业要求、具备一定创业条件但缺乏创业资金的就业重点群体和困难人员,提高其金融服务可获得性,明确支持对象、标准和条件,贷款最高额度由针对不同群体的5万元、8万元、10万元不等统一调整为10万元。鼓励金融机构参照贷款基础利率,结合风险分担情况,合理确定贷款利率水平,对个人发放的创业担保贷款,在贷款基础利率的基础上上浮3个百分点以内的,由财政给予贴息。
- 整合发展就业、创业基金。整合发展高校毕业生就业、创业基金,完善管理体制和市场化运行机制,实现基金滚动使用,为高校毕业生就业、创业提供支持。
- 税收减免。高校毕业生等重点群体创办个体工商户、个人独资企业的,可依法享受税收减免政策。毕业年度内高校毕业生从事个体经营,在3年内以每户每年8000元为限额依次扣减当年应缴纳的营业税、城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加和个人所得税,限额标准最高可上浮20%。

当然,不同地区对创业人才的激励政策可能存在一定的差异,需要读者登录当地“人力资源和社会保障局”官方网站或其他网站查看具体信息,进而获取相关的政策福利。



小案例 广州市小额贷款政策扶持对象逐渐拓宽,以帮助大学生创业

正在李睿急需资金支持批量生产自主研发的新材料时,他和一起创业的妻子欣喜地获悉,在大学生创业政策中,他们共同申请的10万元小额创业贷款已经获批。

李睿已经着手准备建立专门用于制造该种防水材料的工厂,并打算在配方走入市场后向国家申请该产品的专利。他自信地说:“相信今后随着公司的不断发展和成长,我的创业路将会越走越宽广。”

大学生创业小额贷款政策在李睿资金紧张的时候帮了大忙,然而像李睿一样幸运地申请到创业贷款的大学生并不多。李睿很庆幸,自己是偶然得知这项扶持政策,通过申请拿到资金的,要不然,这样的机会就错过了。



小案例

在农民创业方面,2015年,农业部出台了《关于实施开发农业农村资源支持农民工等

人员返乡创业行动计划的通知》，2016 年，国务院出台了《关于支持返乡下乡人员创业创新促进农村一二三产业融合发展的意见》，2017 年，人力资源和社会保障部出台了《关于支持和鼓励事业单位专业技术人员创新创业的指导意见》。

2008 年，北京理工大学毕业生孔博便抓住了这个机会。他的家乡在密云，是北京市重要的水源地之一，具有得天独厚的环境优势，农产品资源丰富，但受到交通不便、观念落后及销售渠道等因素制约，优质的产品却不能实现应有的价值。在外企工作的他看到了国家对农民返乡创业政策的支持，于是辞职回家创办了农产品销售电商企业北京密农人家农业科技有限公司（简称“密农人家”），他依托密云区的优质农产品资源，通过互联网渠道进行农产品的推广和销售，实现了“互联网+农业”的结合，为密云的农产品“插上了腾飞的翅膀”，同时也实现了自己的农村创业之梦。

“密农人家”与当地 50 多家合作社签约种植生产，在天猫、淘宝、京东、微信等渠道全年稳定供应 140 余种优质农产品。其中淘宝店铺的销量在 2013—2015 年期间连续三年位居淘宝网蔬菜类目首位，2015 年的销售额突破 1000 万元，“密农人家”带动 2000 余农户生产种植转型，用大数据支持生产，早上采摘，当日送达，在网络市场上塑造了密云农产品“优质、新鲜、放心”的品牌形象。“密农人家”荣获北京市农业信息化龙头企业，北京市农业信息化示范基地等称号，创始人孔博荣获“第九届全国农村青年致富带头人”荣誉称号和第三十届北京青年五四奖章。

电子工业出版社
盗版必究