

## 模块一

# 电商创业准备

《“十四五”电子商务发展规划》提到，“坚持以习近平新时代中国特色社会主义思想为指导，深入贯彻党的十九大和十九届二中、三中、四中、五中全会精神，立足新发展阶段，贯彻新发展理念，构建新发展格局，以推动高质量发展为主题，以深化供给侧结构性改革为主线，以改革创新为根本动力，以满足人民日益增长的美好生活需要为根本目的，统筹发展与安全，立足电子商务连接线上线下、衔接供需两端、对接国内国外市场的重要定位，通过数字技术和数据要素双轮驱动，提升电子商务企业核心竞争力，做大、做强、做优电子商务产业，深化电子商务在各领域融合创新发展，赋能经济社会数字化转型，推进现代流通体系建设，促进形成强大国内市场，加强电子商务国际合作，推动更高水平对外开放，不断为全面建设社会主义现代化国家提供新动能。”

### 学习目标

#### 【知识目标】

1. 认识电商创业的类型与意义，了解电商创业发展现状与未来发展趋势，明确电商创业者应该具备的素质；
2. 分析电商创业类型选择、电商创业行业选择、电商创业平台选择的原则，明确电商团队的部门构成。

#### 【技能目标】

1. 能够熟练运用 SWOT 分析方法来分析自己的创业环境；
2. 能够剖析身边成功电商创业者所需具备的素质与能力；
3. 能够根据自身分析，完成电商创业类型选择、电商创业行业选择、电商创业平台选择、电商创业团队组建等核心任务。

#### 【素养目标】

1. 熟悉电商创业的职业素养，遵守创业规范；
2. 认识中国传统文化元素的创新创意形态，形成电商创业的意识，了解文化产业电商创业的多样化；
3. 了解电子商务在扶农助农、脱贫攻坚方面发挥的积极作用，明确学生进行电商创业的使命和担当。

## 知识导图



## 学习计划

### 课前自学计划

自学项目	自学任务	自学形式
项目一 认识电商创业	理解电商创业概述的内容，包括电子商务概述、电商创业的类型、电子商务和电商创业的意义等，并完成学习任务一的课前自学检测	自主阅读教材 自主观看学习平台上的微课视频
	认识电商创业发展现状与未来发展趋势，并完成学习任务二的课前自学检测	自主阅读教材
	了解电商创业者素质要求，并完成学习任务三的课前自学检测	自主观看学习平台上的微课视频
项目二 准备电商创业	认识电商创业的两种类型，包括以开设网店为主的传统电商模式和以直播带货、短视频带货及社区电商等方式为主的新兴电商模式，并完成学习任务一的课前自学检测	自主观看学习平台上的微课视频
	认识电商行业分类，理解电商创业行业选择的原则，并完成学习任务二的课前自学检测	自主观看学习平台上的微课视频
	认识传统电商平台和社交电商平台，并完成学习任务三的课前自学检测	自主观看学习平台上的微课视频
	梳理一个初创的电商团队的部门结构，包括部门、岗位职责、岗位要求、人员配置等，并完成学习任务四的课前自学检测	自主观看学习平台上的微课视频

### 课中提升计划

自学项目	自学任务	自学形式
项目一 认识电商创业	分析学习任务一中课中提升模块提供的案例，并能够自主完成课中提升模块的引导任务，完成提升评价中的自我评价	自主阅读教材 自主练习
	根据学习任务二中课中提升模块的引导，以小组讨论的形式完成SWOT分析的引导任务，并完成提升评价中的自我评价	观看微课视频 分组讨论
	根据学习任务三中课中提升模块的引导，独立思考，完成对应的引导任务，并完成提升评价中的自我评价	自主探索



续表

自学项目	自学任务	自学形式
项目二 准备电商创业	根据学习任务一中电商创业案例的引导,完成课中提升模块的案例分析报告,并完成提升评价中的自我评价	自主探索
	根据学习任务二中课中操作的引导,完成“练一练”小任务,并对自我学习情况进行评价	自主探索
	根据学习任务三中课中操作的引导,完成“练一练”小任务,并对自我学习情况进行评价	自主探索
	根据学习任务四中课中组建团队流程的提示,完成“练一练”小任务,并对自我学习情况进行评价	自主探索 自主探索

## 课后拓展计划

自学项目	自学任务	自学形式
项目一 认识电商创业	根据学习任务一的课前、课中自学情况,独立完成该学习任务的课后知识巩固	自主测试
	根据学习任务二的课前、课中自学情况,以小组讨论的形式完成该学习任务的课后探究	分组探究
	根据学习任务三的课前、课中自学情况,以小组合作的方式完成该学习任务的课后探究	合作探究
项目二 准备电商创业	根据学习任务一的课前、课中自学情况,以小组合作的方式完成该学习任务的课后探究	合作探究
	根据学习任务二的课前、课中自学情况,结合课后模拟的任务背景,以小组合作的形式完成该学习任务的课后探究	模拟演练
	根据学习任务三的课前、课中自学情况,结合课后模拟情景,以小组合作的形式完成该学习任务的课后探究	情景模拟
	根据学习任务四的课前、课中自学情况,结合课后模拟情景,以小组合作的形式完成该学习任务的课后探究	情景模拟

# 项目一 认识电商创业

## 项目分析

本项目属于电商创业准备的基础认知部分，引导学生认识电子商务与电商创业，了解我国电商创业发展现状与未来发展趋势，明确电商创业者应该具备的素质。

## 学习任务一 电商创业概述

### “孔明灯大王”刘鹏飞的创业励志故事

刘鹏飞，1983 年出生于江西省宁都县的一个小山村。2003 年，他考入江西九江学院。为了减轻家里负担，他做过很多兼职，所赚的钱用于支付大学学费和生活费。大学毕业后，刘鹏飞选择到义乌打工。他将第一个月的工资付了房租以后，手里就只剩 400 多元。窘迫的生活现状，让他更加迫切地想通过创业来改变自己的生活。

一天晚上，刘鹏飞出门散步，见路人都驻足仰望天空的灯笼，一问才知道是“孔明灯”，他突然有了创业的灵感。刘鹏飞用 400 元购入了 100 多只孔明灯，开始做电子商务。对电子商务有所了解的刘鹏飞通过上网查询，发现阿里巴巴、中国制造网等平台上都没有人销售孔明灯，国外却有客户通过谷歌搜索引擎求购孔明灯。

2007 年年底，一家温州外贸公司在阿里巴巴平台上找到他，要求订购价值 20 万元的孔明灯，条件是先上门考察。当时的刘鹏飞根本没有工厂，就连接待客户的办公室都没有。刘鹏飞把实际情况和盘托出，因为他态度诚恳，所以客户依然下了订单，这让刘鹏飞赚了大概 9 万元。同年 10 月，他成立以孔明灯生产为主的飞天灯具厂。2008 年，他陆续在仙居、义乌、金华等地建立 6 家工厂，以满足更多的订单需求。

如今，刘鹏飞已经投资设立了 8 家公司，涉及孔明灯、十字绣、数字油画、荧光板、印刷、家居、服饰等多个领域，年销售额达到 7000 万元以上。在网络信息时代，在电子商务领域找到创业先机，像刘鹏飞这样通过电商创业改写人生的真实故事还在不断上演。

（案例来源：环球信息官网）



## 课前自学

### 一、电子商务概述

#### （一）电子商务的定义

电子商务通常指的是买卖双方利用网络信息技术在开放的网络环境下完成商品交换的一种商务活动。它使得整个商务（买卖）过程实现了电子化、数字化和网络化。

随着互联网技术的迅速发展及经济全球化、贸易自由化的推进，电子商务作为信息时代的产品，正在使企业经营方式、个人消费方式、政府运作方式发生深刻的变革。如今，电子商务活动在我们的生活中随处可见，如网络购物、网上银行、在线旅游、网上点餐、网上订票、网上打车等。电子商务改变了人们的生活方式，也改变着我们的世界。

#### （二）电子商务的特点

##### 1. 便捷性

电子商务突破了时间、空间和区域的限制。对企业来说，电子商务极大地降低了企业经营的成本；对个人来说，电子商务让人们足不出户就可以实现交易款项支付，同时，将跨城交易、跨国交易等变得更加频繁、快速、便利。

##### 2. 系统性

电子商务创造了一个虚拟的市场交易场所，在这个场所的运作过程中，它需要以 Internet 信息系统为基础，由参与交易的信息化企业、信息化组织，以及使用 Internet 的消费者主体、提供实物配送服务的企业、提供支付服务的机构、提供网上商务服务的电子商务服务商共同协作，形成一个完整、有序的物物互联的生态系统。在这个系统中，各个组成部分有机合作、有序运转，保障了商务活动的正常开展。

##### 3. 安全性

在电子商务环境中，安全性是一个至关重要的问题，它要求网络提供一种安全的解决方案，如加密机制、签名机制、安全管理、存取控制、防火墙、防病毒保护等，这与传统的商务活动有着很大的不同。随着电子信息技术的发展，电子商务的安全性也在不断升级。

##### 4. 协调性

电子商务作为一种新的商务活动模式，它要求各个相关部门通力协作，各个职能人员密切配合，从而顺利完成整个流程。

##### 5. 集成性

互联网的真实商业价值在于，协调新老技术，使用户更加有效地利用已有的资源和技术，更加有效地完成电子商务交易活动；电子商务的集成性在于，事务处理的整体性和统一性，电子商务能规范事务处理的工作流程，将人工操作和电子信息处理集成为一个不可分割的整体，在提高人力、物力利用率的同时，也提高了系统运行的严密性。



### （三）电子商务的模式

#### 1. B2C（Business to Consumer）

B2C 是企业与消费者之间的电子商务模式，也是一种消费者利用互联网直接参与经济活动的形式。B2C 模式一般以网络零售业为主，企业、商家充分利用电子商务网站提供的网络基础设施、支付平台、安全平台、管理平台等资源，有效地、低成本地开展线上销售活动。典型的 B2C 模式的电子商务网站有淘宝、天猫、京东等。

#### 2. B2B（Business to Business）

B2B 是电子商务模式中应用最多和最受企业重视的模式，是企业与企业之间依托互联网等现代信息技术手段进行的产品、服务及信息交易的商务活动。目前，我国 B2B 行业的发展十分迅猛，且大多以中小企业为主要使用群体。典型的 B2B 模式的电子商务网站有阿里巴巴、慧聪网等。

#### 3. C2C（Consumer to Consumer）

C2C 是消费者与消费者之间的电子商务模式，且这种模式是多变的。在该模式中，平台为交易双方提供 24 小时的网上交易信息服务，发挥着重要的“撮合”作用。典型的 C2C 模式的电子商务网站有 eBay 易趣、淘宝、闲鱼、转转等。

#### 4. C2B（Consumer to Business）

C2B 是消费者与企业之间的电子商务模式，是互联网经济时代新的商业模式。C2B 模式的核心是以消费者为中心，先产生消费者需求，再由企业生产。C2B 模式既可以聚合大量订单，使成本趋于合理化，还可以满足个性化需求。典型的 C2B 模式的电子商务网站有葫芦网等。

#### 5. O2O（Online to Offline）

O2O 是线上对线下的电子商务模式，是一种新兴的电子商务模式，将线下的服务通过线上销售、购买、交易、点评等，让互联网成为线下交易的“前台”。典型的 O2O 模式的电子商务网站有饿了么、美团外卖等。

## 二、电商创业的类型

电商创业是指创业人员通过互联网等电子工具在全世界范围内进行的商务贸易活动，以实现盈利、创造价值、开创事业为目的。这也是一种现在比较流行的创业方向。目前，电商创业的类型主要有网店创业、自建商务平台创业、提供技术服务创业和基于校园网的电子商务创业。

### （一）网店创业

网店创业主要是指利用网络进行商品售卖，消费者可以在相应网站上搜索商品，并根据商品的介绍及价格有选择性地购买，且在这个过程中可以享受客服人员的服务。消费者下单后，可以通过网络银行付款，由商家按照消费者填写的收货地址进行快递发货。





## （二）自建商务平台创业

自建商务平台创业主要是指创业者自主建立电子商务交易平台，并通过平台来营销产品或者提供服务。这种创业类型对创业者的技术、创业资金、创业团队能力等方面的要求非常高，但是对于有实力的企业来说仍不失为一种好的创业转型方式。

## （三）提供技术服务创业

这种创业类型对专业知识的要求比较高，专业性较强。提供技术服务创业要求创业者了解网站建设、网络营销推广、搜索引擎优化等相关专业的知识与技能，并能够利用所学知识给相应企业提供他们所需要的技术服务。

## （四）基于校园网的电子商务创业

这种创业类型是指在校网的基础上，建立能够为师生提供服务的电子商务创业平台，服务内容涉及学习、工作和生活的各个方面。大多数学生习惯利用网络创建校园订餐网站、二手物品交易网站、共享物品网站等，依靠外卖、二手物品交易、共享个人物品等方式进行创业，比如，在二手物品交易网站上，学生可以交换或者买卖自己需要或不需要的手机、书本、自行车、电脑等物品。

# 三、电子商务和电商创业的意义

## （一）电子商务的意义

现代社会的电子商务已趋于平稳，但是从整个社会经济运行的角度来看，电子商务具有长远的价值和意义。

### 1. 电子商务改进了传统生活方式

人类不断追求生活质量的提高，而电子商务方便了人们的购物、销售、结算，以及商人之间的经济往来，使得大众获得各种产品及服务的速度大大加快，丰富性也大大增加。

### 2. 电子商务可以推动社会的进步与发展

电子商务主要基于计算机网络技术，如果没有这个技术支撑，就实现不了完善的电子商务。反过来讲，要实现完善的电子商务，达到至高的境界，就必须发展和完善相关技术，从而带动科技进步，大大提高整个社会的科技集成度和完善度。在经济上，开发各种相关产品，引导大众应用这些产品，是新兴的经济增长点，有利于社会经济持续发展。

### 3. 电子商务使得人与人之间的联系很紧密、很顺畅

电子商务在无形中提升了整个社会的凝聚力。在电子商务网站上，人们的思想、创造力，以及互相支持、关爱的情感都可以得到比较充分地表达和发挥，人与人之间的联系很紧密、很顺畅。



## （二）电商创业的意义

### 1. 电商创业能发挥稳就业、复苏经济的社会价值

2022年7月15日国家统计局发布的数据显示,2022年上半年,全国城镇新增就业654万人,全国城镇调查失业率平均为5.7%;16~24岁、25~59岁人口调查失业率分别为19.3%、4.5%。对于就业问题,国家统计局国民经济综合统计司司长指出,2022年以来,国际环境复杂严峻、国内疫情冲击等因素对就业造成一定影响。同时,受大环境影响,企业吸纳就业的能力下降,年轻人的求职也遇到了一定阻碍。电子商务的兴起为很多年轻人提供了低成本创业机会,也新增了一大批服务性就业岗位,对降低失业率、稳定就业、复苏经济等方面发挥了巨大的社会价值。

### 2. 电商创业使创业者更全面地了解网络世界

电商创业的过程是将虚拟和现实结合在一起的过程。在创业的过程中,创业者通过创业体验可以了解到两方面信息:一方面,网络并不是一个虚幻、杂乱、不可信赖的世界,而是一个有规则、受约束、诚信可靠的现实世界在网络上的映射和延伸;另一方面,网络不仅是一个良好的交流沟通平台,更是一个创造机会、实现自我价值的资源平台。

### 3. 电商创业有利于培养创业者积极健康的网络行为

互联网鱼龙混杂,如果不正确引导,很容易令人误入歧途。创业者利用虚拟网络进行电子商务创业实践,可以充分利用网络资源创造经济价值,真真切切地感受到网络资源能够为他所用。这是一个摒弃糟粕、汲取精华的过程,培养了创业者积极健康的网络行为。

扫描二维码进入微课堂学习以下内容  
“认识电子商务与电商创业”



### 【自学检测】

请扫描右侧二维码进入课前自学检测。



## 课中提升

### 一、电商创业案例导入

#### 美团网 CEO 王兴的“屡败屡战”

王兴出生于1979年,而在2011年,这位在互联网领域的成功人士已经拥有了8年的创业史。2003年,他中断在美国特拉华大学的学业,回国创业至今。在他的手上,相继诞生了校内网(2009年更名为人人网)、饭否网、美团网等知名网站。



2003 年，美国出现了 FriendStar 等社交网站，这让此时正在美国特拉华大学电子与计算机工程系攻读博士的王兴有了似曾相识之感。随即，王兴中断博士学业，回国相继创办了多个 SNS 网站。直至 2005 年，他创建的校内网大获成功，走出了创业线路图的重要一步。2006 年，校内网用户量暴增，但是王兴却没有资金来增加服务器和带宽，导致资金成了校内网发展的最大障碍。无奈之下，王兴将校内网转手卖给了千橡集团的陈一舟。

2007 年年初，同是清华校友的穆荣均跟王兴建立了中国第一个微博客饭否网。从注册域名、推广到培养用户，经过一年多的市场培养期，2009 年上半年饭否网的用户数量从年初的 30 万人左右激增到了百万人，之后因故被突然关闭。饭否网的关停让王兴感到心有不甘和无可奈何。2010 年 11 月，关停 505 天的饭否网又重新出现在所有用户面前，而此时新浪微博已经占据了中国市场的“半壁江山”。时至今日，饭否网仍然是一个记录和分享的网络工具，强调随时随地记录和分享。

沿着创业线路图，王兴很自然地走到了电子商务这个发展节点上，此时美团网出现了。王兴说，社交网络改变人们沟通的方式、获取信息的方式、休闲娱乐和商务合作的方式，中国的互联网创新模式一路发展到了今天不是巧合，与其说是学习国外的创新，不如说是用户需求催生的创新。终于，王兴创立的美团网高速发展，跻身知名互联网企业之列。

在这条“屡败屡战”的创业路上，王兴被外界贴上了很多标签，有人说他是“打不死的‘小强’”，也有人说他是“史上最倒霉的创业家”，还有人说他“做啥啥不行”，好像“失败”这个词总是环绕在王兴的身上。但对王兴本人来说，他都不甚在意也不会多说什么，其内心的乐观战胜了他曾经历过的一次次失败。他自己这样总结自己的人生追求：“1997 年清华大学本科生的开学典礼上，校领导致辞时引用了一段他们年轻时的歌词，‘眼前是一望无际的田野，身后是一排排的厂房，我们的生活就是这样的，永远战斗着奔向前方’。今天，我们眼前没有田野，我们身后也不需要厂房，但是我们的生活一样要‘纵情向前’。”

## 二、电商创业案例分析

结合王兴的电商创业案例，分析在电商创业过程中创业者应具备哪些素质，以及电商创业的意义。

### （一）电商创业者应具备的素质

（1）请同学们以学习小组的形式，学习王兴的创业故事，分析王兴身上所具备的电商创业者素质有哪些，并将结果填写到表 1-1 中。

表 1-1 电商创业者应具备的素质

分析维度	王兴所具备的素质
知识素质	



续表

分析维度	王兴所具备的素质
能力素质	
心理素质	
身体素质	

填写注意事项：

① 知识素质指创业者要具备的创造性思维，可帮助创业者做出正确决策，具有一专多能的知识结构，如具备市场经济方面的知识，包括市场营销、国际金融、用户分析等；

② 能力素质指潜藏在人身上的一种能力，包括工作能力、组织能力、决策能力、应变能力和创新能力等，是影响创业者能否成功创业的一种智能要素，如创新能力、分析决策能力、预见能力、应变能力、组织协调能力等；

③ 心理素质指创业者的心理条件，包括自我意识、性格、气质、情感等心理构成要素，如性格刚强、坚毅、果断和开朗等；

④ 身体素质指身体健康、体力充沛、精力旺盛、思路敏捷等。

(2) 结合王兴的电商创业案例，请同学们总结并提炼出一名成功的电商创业者应具备哪些素质。

---

---

---

## (二) 电商创业的意义

结合对电商创业者应具备的素质的分析，请同学们换位思考一下：

(1) 王兴选择电商创业的意义是什么？

---

---

---

(2) 作为新时代青年，我们选择电商创业的意义是什么？

---

---

---



## 问题指导

(1) 电商创业不仅可以实现自身价值,还可以为更多人带来机会,为社会创造更多的价值。

美团网作为国内起步较早的团购类网站,在消费者和商家之间建立了一座沟通无障碍的桥梁。美团网的主营业务主要有五大模块,包括餐饮美食、休闲娱乐、交通旅游、生活服务和服装。美团网的使命是“让每一个人吃得更好,活得更好”,这个平台连接了数亿位消费者和数百万家“吃喝玩乐”商户,覆盖了中国几乎所有的城市。美团网的出现不仅提升了消费者对于生活服务的消费体验,而且为广大消费者构建了新的消费场景。同时,美团网的存在一方面可以为很多人提供就业机会,另一方面可以对食品问题进行监管。除了监管,美团网平台还可以帮助政府促进产业发展等。由此,美团网的社会价值可见一斑。

(2) 电商创业有利于培养创业者积极健康的网络行为。

从王兴的创业历程中,我们可以发现,他的成功并不是一蹴而就的,而是在一次又一次的失败中不断提高和改进自己并最终实现的。因为在创业过程中会碰到各种各样的问题,尤其是在电商创业过程中,互联网上鱼龙混杂,但是王兴却充分利用各种网络资源创造经济价值,吃一堑长一智,摒弃糟粕、汲取精华,从而一步一步、稳扎稳打地实现自己的理想。

(3) 电子商务让创业者积极主动地利用网络资源。

王兴在采访中这样说道,“我坚持一个原则,就是我自己必须是我销售的商品或服务的用户。那么美团网也是,就是我作为一个消费者,我觉得美团网是可以给我带来价值的,它让我体验了很多我原来不知道的,或者我不会主动去体验的东西,比如卡丁车、射箭等。”由此可以看出,王兴在创造美团网的同时,也促使他本身积极、主动地利用这些网络资源。

### 【提升评价】

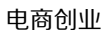
请扫描右侧二维码进行课中提升评价。



## 课后知识巩固

### 一、单项选择题

1. 电子商务的本质或核心是 ( )。
  - A. 电子
  - B. 商务
  - C. Internet
  - D. 社会再生产环节
2. 企业与企业之间通过互联网进行商品、服务及信息的交换,这是哪种电子商务模式? ( )
  - A. B2C
  - B. C2B
  - C. B2B
  - D. C2C
3. 电商创业项目的生命周期包括启动、( )、实施、收尾 4 个阶段。
  - A. 申请
  - B. 计划
  - C. 执行
  - D. 评估



- ## 二、多项选择题

1. 网上商店与传统实体商店相比,主要的优势有( )。
  - A. 网上商店是虚拟商店,无须存货、建仓库等
  - B. 可以免去昂贵的店面租金或投资
  - C. 无须注册,可以免去注册费用
  - D. 拥有网上商店就拥有了全世界
2. 创业团队组建的原则有( )。
  - A. 优势互补原则
  - B. 划分职权原则
  - C. 目标一致原则
  - D. 分工合作原则
3. 在众多的平台服务商中,选择适合的电商平台应考虑哪些因素?( )
  - A. 良好的品牌形象
  - B. 简单快捷的申请手续
  - C. 稳定的后台技术
  - D. 完善的支付体系
4. B2B 模式的基本组成是( )。
  - A. 网上商城
  - B. 物流配送
  - C. 支付结算
  - D. 安全认证
5. 电子商务与传统商务方式相比具有明显的优势,表现在( )。
  - A. 提高了通信速度
  - B. 加强了信息交流
  - C. 降低成本
  - D. 增强企业竞争力

## 电商创业发展现状与未来发展趋势

## 忻城县“85后”农村电商创业的带头人

吴启彰在淘宝平台上开设了淘宝企业店铺“企彰食品”，目前已有多年的运营基础，通过线上店铺销售忻城县的各类特色农产品，业绩相当不错。借助电子商务进农村综合示范项目建设的农产品进城公共服务体系，吴启彰的线下店铺也顺利入驻，成为大塘镇电商综合服务站，依托便捷、畅通的双向物流运输服务，将忻城县本地的特色农产品卖到了全国各地。

忻城县地处偏远，由于信息闭塞、物流不畅，因此村民选购生活用品、出售农产品均极为不便。大塘镇电商综合服务站的成立，给村民带来了方便。从购买冰箱、电视机等大件生活电器到话费充值、收寄包裹等生活服务，从代售农产品到为村民提供信息咨询服务，吴启彰努力地为村民解决各项问题。随着时间的流逝，大塘镇电商综合服务站逐渐成为大塘镇最热闹的地方之一。



随着电子商务在忻城县的发展,越来越多的城乡青年加入电商创业的行列。农村淘宝的发展,让农村和城市的双向“贸易”变得更通畅,越来越多的农民通过线上店铺发家致富。

(案例来源:忻城县官网)

## 课前自学

### 一、电商创业发展现状

#### (一) 电子商务背景下的就业/创业形势

在全球信息化大势所趋的影响下,信息服务业已成为 21 世纪的主导产业,引领着我国的电子商务不断地完善和发展。

##### 1. “大众创业、万众创新”的大好创业形势

2015 年的《政府工作报告》提出,推动大众创业、万众创新。这是具有时代特征和强烈现实意义的提法,它把握发展脉动,契合国情民意,既是推动我国经济稳步前进的新引擎,也是国家助推就业/创业的标志性政策。

##### 2. “互联网+”带来更多电商创业机会

易观国际董事长兼首席执行官于扬提出了“互联网+”的概念,这个概念也被腾讯创始人马化腾认同,并在腾讯 WE 大会上被提及。此后,马化腾在全国人民代表大会上提出的建议中非常重要的一条便是将“互联网+”上升为国家发展战略。

2015 年的《政府工作报告》指出,制定“互联网+”行动计划,推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合,促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展,引导互联网企业拓展国际市场。

“互联网+”与政务、交通、教育和医疗等的有效结合,使得就业市场出现了大量的岗位需求,同时“互联网+”还有无限可能,尤其是随着移动互联网的日益普及,为电商创业者提供了大量的创业机会。

##### 3. 各地域、各机构为学生创业开通了绿色通道

电子商务在飞速发展的同时为社会创造了更多的就业岗位,也为很多有志创业的学生提供了低成本创业的机会。各个省、各个机构、各大院校都为学生创业提供了诸多优惠政策,比如,浙江省为鼓励学生创业,一方面实施了工商注册优惠政策,如为学生开通工商注册绿色通道、实行工商注册免费、放宽市场准入条件、放宽经营场所限制等;另一方面加大了创业资助力度,如实施创业资助优惠政策、实行房租补贴和会展补贴、落实孵化器优惠政策等。

#### (二) 电商创业的风险

##### 1. 收入不高

由于电商创业的资金门槛比较低,吸引了大量的创业者加入,带来了行业内部的激



烈竞争。正是由于市场过于饱和,很多创业初期的电商创业者收入较低。根据调查发现,淘宝店主的月收入普遍为 1000~3000 元。由此可见,电商创业并非“遍地黄金”,收入不高导致了大量电商创业者半途而废。

## 2. 法律风险

由于电商创业竞争激烈,为了获取更高的利润,出售“假货”“仿冒品”的店铺屡见不鲜。创业者必须清楚,任何没有获得某品牌授权的商家出售该品牌的商品均属违法行为,存在潜在的法律风险。

## 3. 物流问题

电子商务不发达的地区,由于缺少物流的规模效益,物流成本普遍较高。与此同时,物流成本越高,对电子商务不发达地区的市场开拓就越难。

## 4. 推广费用较高

对于电商创业来说,开店费用不是主要费用,推广费用才是主要费用。以淘宝平台为例,创业者在淘宝平台上成功开店之后,就需要进行店铺推广。店铺推广的方法有进行社会化媒体推广、开通直通车推广或参加平台活动等,而上述行为大多需要向平台支付费用,因此推广费用对于电商创业者来说是必须考虑的一点。

## 5. 人工成本持续上涨

电商创业在运营过程中会尽可能地采用软件进行自动化处理,减少对人工成本的依赖,如客户服务等。但是以大部分电商创业者的实践来看,目前某些工作还是需要人工去完成的,如打包、发货等。由于工资通常具有只涨不跌的性质,因此人工成本持续上涨。对此,电商创业者必须有所警惕,提前做出应对。

# 二、电商创业未来发展趋势

电商创业发展至今,可以说已经到达了鼎盛时期。随着互联网的普及和物流的下沉,全国网民规模和网购用户数量逐年攀升,可以说目前电商创业形势一片大好。但对于电商创业者来说,除了要分析电商创业发展现状,还应该预测电商创业未来发展趋势,以帮助自己在创业时及时调整并优化电商运营策略,谋得生存与发展。

## (一) 电商创业将在很大程度上缓解学生就业压力

在就业形势紧张的大环境下,电子商务的发展为当代学生创业提供了很多机会,在很大程度上缓解了学生“毕业等于失业”的压力。同时,学生毕业后通过电商创业,可以将自己的兴趣与职业相结合,使自己在喜欢的领域大显身手,充分展现自己的才华,实现自我价值。

## (二) 电商创业未来挑战重重

电子商务是国际贸易发展的必然趋势。随着国际电子商务环境的规范和完善,我国电子商务企业必然要走向国门、走向世界。在这个过程中,国外的电子商务企业也将渗





透到国内，对我国电子商务的发展带来严峻挑战。同时，创业本身就是一项未知的挑战，所以对于电商创业来说，未来的发展将会面临各种各样的挑战。

### （三）轻资产创业模式是未来电商创业的主要趋势

轻资产创业模式最早是由麦肯锡咨询公司在给上海光明乳业公司做战略规划时提出来的。轻资产是相对于重资产而言的，它更偏向于无形资产，如企业经验、规范流程管理、各方面资源等。目前，我国大力提倡“大众创业、万众创新”，而轻资产创业模式就是一个加速剂，推动了很多创业者实现自己的创业梦。对于电商创业来说，轻资产创业模式将是未来的主要发展模式。

### （四）电商创业的内容会更加多样化

目前，市场上以电子商务为创业模式的形式很多，如网上开店、微商推广、直播销售等。电子商务的整体模式是一个交易的完整过程，因此，很多电子商务企业将电子商务和网络购物联系起来。随着利用网络进行购物和消费的人越来越多，电子商务带来的影响和相关产业也越来越多。与此同时，电商创业的内容也会随着电子商务产业的增多而逐渐变得更加多样化。

## 三、SWOT 分析方法

SWOT 分析方法是市场营销的一个基础理论，用于全面、准确、系统地分析研究对象所处的环境，目前多用于企业内部竞争环境和竞争条件下的态势分析，也用于电商创业中对所处创业环境的系统分析。SWOT 分析模型如图 1-1 所示。

外部因素	内部能力	
	优势分析（S）	劣势分析（W）
机会分析（O）	SO分析结论	WO分析结论
威胁分析（T）	ST分析结论	WT分析结论

图 1-1 SWOT 分析模型

扫描二维码进入微课堂学习以下内容  
“运用 SWOT 分析方法分析电商创业形势”





### 【自学检测】

请扫描右侧二维码进入课前自学检测。



## 课中提升

近年来，电子商务的发展为当代学生创业带来了众多的机遇。小吴是浙江某大学的一名电子商务专业的在校生，在认识到电子商务对打开农产品市场的重要作用后，他准备利用电商平台进行平阳黄汤茶的网上销售，为家乡特色农产品打开销路。

小吴为了更好地了解自己当前的创业环境，希望能够通过 SWOT 分析方法，对电商创业的内外因素进行系统分析，请同学们帮助他完成该分析任务。

### 一、优势分析

对于学生进行电商创业的优势分析，主要从两方面展开：内部优势和外部优势。内部优势主要包括学生实践能力强、具备较强的学习能力和竞争力、熟悉青年群体的消费心理；外部优势主要包括创业前期门槛与资金需求较低、前期技术要求与风险投资较低。请同学们帮助小吴总结他此时进行电商创业的内部优势和外部优势分别是什么。

#### （一）内部优势分析

---

---

---

#### （二）外部优势分析

---

---

---

### 二、劣势分析

对于学生进行电商创业的劣势分析，主要从三方面展开，分别是对创业实践的理性认识不足、同质化倾向严重导致后续经营困难，以及缺乏商业经验与商业信用。请同学们帮助小吴总结他此时进行电商创业的劣势有哪些。

---

---

---

---

---



### 三、机会分析

对于学生进行电商创业的机会分析，主要从两方面展开：一方面是国家政策与社会扶持；另一方面是互联网发展中蕴藏的商机。请同学们帮助小吴总结他此时进行电商创业的机会会有哪些。

---

---

---

---

### 四、威胁分析

对于学生进行电商创业的威胁分析，主要从两方面展开：一方面是市场创业环境复杂；另一方面是创业教育存在不足。请同学们帮助小吴总结他此时进行电商创业的威胁有哪些。

---

---

---

---

#### 【提升评价】

请扫描右侧二维码进行课中提升评价。



### 课后探究

吴某是某校电子商务专业的学生，由于多种因素的影响，家乡温州市平阳县优质农产品多有滞销，他希望和同学们发挥自己的力量，通过电商创业模式，帮助乡亲们在淘宝平台上销售家乡的鸽蛋、早香茶、腾蛟血橙、玫瑰花等特色农产品。吴某打算在开始之前，先通过 SWOT 分析方法对淘宝平台进行分析。

请同学们以小组为单位，帮助吴某完成对淘宝平台的分析。

#### 一、淘宝平台情况概述

- (1) 市场定位：\_\_\_\_\_
- (2) 用户分析：\_\_\_\_\_



## 二、淘宝平台 SWOT 分析

### （一）优势分析

---

---

### （二）劣势分析

---

---

### （三）机会分析

---

---

### （四）威胁分析

---

---

## 学习任务三

## 电商创业者素质要求

### 朱墨：电商创业需要持之以恒

在大学毕业后，朱墨去了一家家具公司当美工，并在入职第二个月就经历了“双十一”活动，见识到了电商的爆发力。在那之后，他果断辞职并转行当运营，用了 4 年多的时间，就打造了 8 个爆款商品，让它们先后登上类目第一。

在 2019 年下半年，很多人都劝他：“没流量了，新店很难做起来。”但他有自己的坚持，在打造爆款商品的时候，他研究竞争对手的营销策略，同时吸取教训，认定家用小电器是标品，在营销上不能揠苗助长，得一步步来，跟着平台的全年营销节奏走，最终促成用户在使用之后给出好口碑。

2021 年春节后，他决定自己创业。由于在电商行业打磨了数年，因此在创业过程中，选择什么品类，寻找产品的卖点，解决产品问题，这些困难都被朱墨一一克服。在解决产品问题后，朱墨开始把目光转向运营。“一开始确实很难，一分钱没进账，倒是天天不断往外掏钱。”他心里也很忐忑，因为市场上大牌林立，竞争激烈，“价格战”打得火热。最终，他借助突出产品特点的运营策略，通过直通车、钻展等早就被他熟练操作的营销工具，很快就提高了产品的销售量。当年年底，他店铺的年销售额就超过了 1000 万元，朱墨对自己创业之路的信心越来越足：“做电商，永远都不会晚，当下就是最好的时间。”

创业维艰，所以创业者要有清晰的行业风向判断。首先，创业者需要做好充足的专业知识准备；其次，创业是一个试错的过程，创业者需要具备一定的抗压能力。创业活



动要求创业者具有感性的情怀与理性的思维方式，学会处理短期利益和长远目标的关系，同时养成勤于复盘和思辨的良好习惯，从而不断校正运营思路和项目内容。

（案例来源：改编自思埠网文章）

## 课前自学

### 一、创业者的必备能力

1. 分析、判断和创新能力
2. 专业的行业技能
3. 组织、协调、管理能力
4. 良好的人际交往能力

### 二、创业者的基本素质

1. 良好的心理素质
2. 健康的身体素质
3. 知识素质

扫描二维码进入微课堂学习以下内容  
“电商创业应具备的能力与素质”



#### 【自学检测】

请扫描右侧二维码进入课前自学检测。



## 课中提升

### 一、创业者张天一素质能力分析

#### （一）人物介绍

张天一，2014年7月毕业于北京大学，获国际金融法方向硕士学位。2014年4月，他和几个同学凑钱，在北京东三环环球金融中心地下一层开设了第一家伏牛堂，主营湖南常德牛肉米粉。

2016年，张天一推出盒装米粉。同年11月，张天一先后在天猫、京东、盒马鲜生等线下零售渠道布局，售卖包装速煮牛肉粉，月销售量突破30万份。



2018年4月,张天一宣布品牌升级,并将伏牛堂更名为霸蛮,同时宣布完成数千万元的B轮融资,公司估值达到5亿元。

## (二) 创业者素质能力分析

请同学们借助互联网工具,搜集张天一创业的相关资料,总结并分析张天一作为一名成功的电商创业者,他身上具备哪些素质与能力。

---

---

---

---

## 二、创业者蔡文胜素质能力分析

### (一) 人物介绍

蔡文胜,1970年出生于福建省泉州市。1985年,15岁的蔡文胜辍学。之后,蔡文胜不仅摆过地摊,还翻制过录音带。2008年,蔡文胜和朋友吴欣鸿一起推出了一款名为“美图大师”的修图软件,也就是后来广为人知的“美图秀秀”。2016年12月,美图在港交所成功上市,达成50亿美元市值,这让蔡文胜离他的愿望似乎又近了一步。

### (二) 素质能力分析

请同学们搜集相关资料,并结合蔡文胜的创业励志故事,具体分析一名未来的电商创业者应该具备哪些素质。

---

---

---

---

### 【提升评价】

请扫描右侧二维码进行课中提升评价。



## 课后探究

结合本任务的学习,请同学们在学习任务二的课后探究基础上,帮助吴某,通过各大招聘网站搜索电商从业者的相关要求和信息,总结、提炼其电商团队的核心岗位构成,并以表格的形式列举不同电商岗位对人员的要求。

请同学们以小组为单位,帮助吴某完成如下任务。



一、通过招聘网站搜索信息

各小组可以分别在不同的招聘网站上，如智联招聘、BOSS 直聘、前程无忧等，以“电商”为关键词进行职位搜索，将相关岗位信息进行分类整理，并将结果填写到表 1-2 中。

表 1-2 岗位信息整理

岗位类	常见岗位	岗位职责

二、总结、提炼企业电商团队的核心岗位构成

请帮助吴某总结、提炼出其电商团队的核心岗位构成有哪些。

三、列举不同电商岗位对人员的要求

以表格的形式列举不同电商岗位对人员的要求，如表 1-3 所示。

表 1-3 不同电商岗位对人员的要求

岗位名称	岗位要求			
	学历	年龄	技能	工作经验
电商实习生				
电商客服				
电商文员				
电商主播				
电商运营				
电商专员				
电商数据分析师				
跨境电商运营				
电商在线销售				
电商运营总监				
.....				



## 模拟训练

请同学们以“全国学生近两年的创业状况”“本地区学生近两年的创业状况”“本校学生近两年的创业状况”“所在院系或专业学生近两年的创业状况”为课题进行调查分析，清晰认识当下的电商创业现状，并分析、研判出本校学生进行电商创业的优势、劣势、机会与威胁。

**步骤 1：电商创业现状资料收集**

请根据任务背景及学习任务一所学知识，通过互联网收集当前有关电商创业的相关信息，并参照表 1-4 中的结构，完成信息整理。

表 1-4 电商创业现状资料收集

资料类别	资料出处	相关内容阐述
政策类		
数据类		
报告类		

**步骤 2：电商创业环境 SWOT 分析**

请根据已完成的电商创业现状资料收集，以小组为单位，运用 SWOT 分析方法对收集的电商创业现状资料进行分析，概括出当前本校学生进行电商创业的优势、劣势、机会与威胁，并将结果填写到表 1-5 中。

表 1-5 电商创业环境 SWOT 分析

优势 (S)	劣势 (W)
机会 (O)	威胁 (T)
应对机会与威胁的措施	



## 文化园地

### 传统文化——互联网时代的创业“传家之宝”

随着物质水平的不断提升，人们的精神追求越来越高，人们对文化的消费也越来越高，文化消费市场也因此变大。根据数据显示，大部分网民对于传统文化的发展前景持有期待态度，尤其是“互联网+传统文化行业”，看好其发展的网民总占比达到了68.4%，互联网与其他领域融合得到快速发展，传统文化有望在互联网的加持下焕发活力。

传统文化内容的创意创新和新业态是文化产业发展的“强力”新引擎。在中国上下五千年的历史中，老祖宗留给我们的是一笔惊人的财富。在历史文化的精髓中，各具特色的传统文化背后隐藏的是巨大的市场价值。创业者如果能在丰富多样的传统文化内容中实现表达的手段和方法等的市场创新，如价值创新、跨界创新等，就能产生较大的市场效益。

目前，影视产业依然以改编、模仿经典IP为主，然而随着经济的发展，年轻人对精神消费品类的需求越来越多，同时随着国家综合实力的强大和年轻用户心智的成熟，他们的民族自豪感越来越强。例如，《战狼》《七十七天》等中国元素文化电影的风靡。可以看到，传统文化更加满足年轻用户对中国风品类的需求。而且，不再局限于影视娱乐，可以说上至天文地理下至诗词歌赋，甚至柴米油盐等生活方面都有极大的开发和选择空间。例如，一段视频迅速走红，每年不但从线上获得数以千万计的精准用户，而且可以在线下布局，让其渠道优质化、销售规模迅速扩大。

党的二十大报告指出，坚守中华文化立场，提炼展示中华文明的精神标识和文化精髓，加快构建中国话语和中国叙事体系，讲好中国故事、传播好中国声音，展现可信、可爱、可敬的中国形象。作为新时代青年，更应积极研发优质文化产品，树立良好的品牌形象，通过挖掘文化资源，将其转化成优质衍生商品，制作出符合现代人口味的设计，形成原创文化品牌。在将传统文化中所蕴含的美丽和意韵展现给互联网时代下的年轻人，让他们领略到传统文化的璀璨，体会到传统文化独有的韵味与时尚的同时，还能与电商平台进行合作，获得收益，实现传统文化的商业价值。

## 知识拓展

### 电商创业计划书的基本要素

一份完整的创业计划书无论具有何种目的，都应当包含产品、顾客、竞争者、能力、资本、永续经营6方面的内容。

#### 一、产品

在创业计划书的开始部分，创业者就需要清楚、快速地告知大家卖的是什么产品或服务。



## 二、顾客

在介绍清楚主营产品或服务之后，就需要告知大家产品或服务面向的消费群体有哪些。如果是 C 端消费群体，还需要清楚界定适合的消费层级，包括性别、年龄、薪资水平等。

## 三、竞争者

在创业计划书中，还需要介绍主营产品或服务的同行竞争者有哪些，从而凸显出产品或服务的不可替代性。

## 四、能力

在创业计划书中，还需要体现出创业团队的实力，让有意合作者能够看到创业团队的纵向发展前景，如专业研究能力、转型升级能力等。

## 五、资本

资本体现的是创业项目能够创造的价值，可以是现金，也可以是资产。一方面是项目实力的展现；另一方面是投资价值的展示。

## 六、永续经营

这个要素展现的是项目持续“造血”的能力，可能是技术核心，也可能是模式创新，向投资人展示的是业务发展成熟之后更高一级的奋斗目标，从而让投资人更深入地了解创业项目的发展后动力。