# 《大学生职业发展与就业指导》







北京出版社

**课时安排**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **章节** | **课程内容** | **课 时** | **备 注** |
| 1 | **职业与生涯** | **4** |  |
| 2 | **职业世界探索** | **6** |  |
| 3 | **决策与行动计划** | **6** |  |
| 4 | **就业形势与政策** | **6** |  |
| 5 | **准备求职面试** | **4** |  |
| 6 | **做好职场适应** | **6** |  |
| 7 | **保障就业权益** | **2** |  |
| 8 | **大学生创业准备** | **2** |  |
| 合计 |  | **36** |  |

**第8课 大学生创业准备**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **课 题** | 大学生创业准备 | |
| **课 时** | 2课时（90 min）。 | |
| **教学目标** | **知识技能目标：**  1. 了解大学生创业的主要形式。  2. 明确创业者所应具备的素质。  **思政育人目标：**  让学生通过学习大学生创业准备，帮助学生理性分析实际，明白创业的艰辛，培养学  生迎难而上的奋斗精神；通过创业的意义，认识到个人行为与社会的关系，明确为社会做贡献的重要性。 | |
| **教学重难点** | **教学重点：**  了解创业知识  **教学难点：**  熟悉创业步骤 | |
| **教学方法** | 讲授法、问答法、讨论法 | |
| **教学用具** | 电脑、投影仪、多媒体课件、教材 | |
| **教学设计** | 第1节课：激趣导入（15min）--传授新知（30min）  第2节课：继续探索（35min）--强化练习（5min）--课堂小结（3min）--作业布置（2min） | |
| 教学过程 | 主 要 教 学 内 容 及 步 骤 | 设计意图 |
| **激趣导入**  （15min） | ☞用案例导入  【**教师**】**利用案例导入课题。**  90 后女孩磁性剪纸掘金 30 万元  **王某是四川某学校的学生，在上学期间，她发明了磁性剪纸专利产品。产品使用的是环保材料，可以循环利用再生产，只要有铁的地方都能直接吸附上去，灵巧便携。因为不容易被剪断、撕破，它比普通剪纸上手快，能让人在 10 分钟内就体验到剪纸的乐趣。提起磁性剪纸的发明过程，王某笑着说：“纯属偶然。”一次帮亲人装扮婚车时，王某感觉这么漂亮的剪纸用起来却很不方便。于是，她就和父亲商量，能不能找到一个既不破坏剪纸的艺术效果，又易于收藏使用的好办法。父女两人很快投入发明中。经过各种反复选择试验，王某终于找到了一种特殊的磁性材料来代替传统的剪纸材料。使用这样的材料剪出的艺术剪纸很容易就可以吸附、粘贴在铁质的物品上，用水及清洁剂喷在背面还可以轻易地粘在玻璃等光滑物品上，且不会破坏剪纸。磁性剪纸解决了长期以来传统剪纸容易掉色、变色及收藏不方便的问题。之后，王某在校期间就创办了一家磁性剪纸文化创意公司。在不到一年的时间里，她的公司已经发展了十余家“飞点儿磁性剪纸”加盟商，光此一项的经济收入就达 30 余万元。**  【**学生**】**发言，分享见解。**  【**教师**】**提出问题，引发思考。**  **怎么去正确的拥有独特创意呢？**  【**学生**】**思考、讨论。**  【**教师**】**揭示今天的学习主题，板书。**  **习近平总书记在党的二十大报告中强调，必须坚持科技是第一生产力、人才是第一资源、创新是第一动力，深入实施科教兴国战略、人才强国战略、创新驱动发展战略，开辟发展新领域新赛道，不断塑造发展新动能新优势。（板书）。** | 通过观看案例，让学生了解心理学，激发学生的学习欲望。 |
| **传授新知**  （30min） | **【教师】了解创业知识**  **一、创业的基本知识**  **（一）创业的概念**  创业是指承担风险的创业者通过寻找和把握创业机会，投入已有的技能知识，配置相关资源，创建新企业，为消费者提供产品和服务，为个人和社会创就业决策 造价值和财富的过程。这个概念包括以下几层含义。  （1）创业是一个创造的过程，即创业者要付出努力和代价。  （2）创业的本质在于对机会的商业价值的发掘与利用，即要创造或认识到事物的一个商业用途。  （3）创业的潜在价值需要通过市场来体现，即市场是实现财富的渠道。  （4）创业以追求回报为目的，包括个人价值的满足与实现、知识与财富的积累等。  **（二）创业的要素**  1. 创业的关键要素  创业的关键要素包括创业机会、创业团队和创业资源。  （1）创业机会就是创业者可以利用的商业机会。从创业过程的角度来说，创业机会是创业的起点，创业过程就是围绕着创业机会进行识别、开发、利用的过程。  （2）创业团队是指在创业初期（包括企业成立前和成立早期），由一群才能互补、责任共担、愿为共同的创业目标奋斗的人所组成的特殊群体。  （3）创业资源是指创业企业在创造价值的过程中需要的特定资产，包括有形与无形的资产。它是企业创立和运营的必要条件，主要表现为创业人才、创业资本、创业技术和创业管理等。  2. 创业各要素之间的关系  我们可以从以下几个方面来认识创业各要素之前的相互关系。  （1）创业机会是创业过程的重要驱动力，创业团队是创业过程的主导者，创业资源是创业成功的必要保证。创业过程始于创业机会，而不是资金、战略、网络、团队或创业计划。开始创业时，创业机会比资金、团队的能力，以及合适的资源更重要。在创业过程中，创业机会与创业资源之间经历着一个适应→差距→适应的动态过程。  （2）创业过程是创业机会、创业团队和创业资源三个要素匹配和平衡的结果。创业团队要善于配置和平衡，借此推进创业过程，包括对创业机会的理性分析和把握，对创业风险的认识和应对，对创业资源的合理配置和利用，对创业团队适应性的认识和分析，等等。  （3）创业是一个连续不断地寻求平衡的行为组合。三个要素的绝对平衡是不存在的，但创业过程要保持发展，必须追求一个动态的平衡。这期间创业团队必须思考的问题包括：目前的团队能否领导组织未来的成长？组织面临怎样的资源状况？下一阶段的运作与成功面临哪些困难与陷阱？这些问题在组织发展的不同阶段会以不同的形式出现，它牵涉到组织的可持续发展。  **（三）创业的过程**  创业过程包括从产生创业想法到创建新企业并获取回报的整个过程，通常可分为以下六个主要环节。  1. 产生创业动机  创业动机是创业的原动力，它推动创业者去发现和识别市场机会。创业活动的主体是创业者，创业活动首先取决于个人是否希望成为创业者。创业动机不仅是打算创业的一时冲动，更是对创业目标与预期收益的深思熟虑。  2. 识别创业机会  识别创业机会是对可能成为创业机会的诸事件的分析和对创业预期结果的判断。创业机会一般分为两种：一种是意外发现的，另一种是经过深思熟虑才发现的。国家产业政策的调整、新技术的出现、人口和家庭结构的变化、人们的物质和精神需求的变化、流行时尚等都可能形成创业机会。创业者应具有敏锐的嗅觉，能够及时、准确地识别创业机会，识别之后，还要对创业机会进行评价和提炼。这里需要创业者将知识、经验、技能和其他市场所需的资源进行整合。  3. 整合有效资源  资源是创业的基础性条件，整合资源是创业者开发机会的重要手段。强调整合资源，是因为创业者可以直接控制的可用资源往往很少，许多成功的创业者都有白手起家的经历。创业者需要整合的资源包括基本信息（有关市场、环境和法律问题）、人力资源（合作者、最初的雇员）、财务资源等。  4. 创建新企业  创建新企业需要进行大量的准备工作，其中创业计划、创业融资和注册登记尤为关键。创意能否变成行动，关键看其能否形成一个周密的创业计划；资金往往成为创业企业的“瓶颈”，创业融资在企业的创建过程中至关重要；当创业者完成创业计划并获得融资之后，就可以按照法定程序进行注册登记，包括确定企业的组织形式、设计企业名称、向工商行政管理机关提出企业登记注册申请、领取营业执照等。  5. 实现机会价值  创业者整合资源、创建新企业的目的是实现机会价值，并通过实现机会价值来实现自己的创业目标。这是创业过程中的重要环节，确保新创建的企业生存是创业者必须面对的挑战，但创业者不能仅仅考虑生存，同时还要考虑成长，不成长就无法生存得更好，在激烈竞争的环境中尤其如此。创业者需要了解企业成长的一般规律，预见企业不同成长阶段可能面临的问题，采取有效的措施予以防范和解决，使机会价值得到充分的实现，同时不断地开发新的机会，把企业做活、做大、做强、做长。  6. 收获创业回报  对回报的正当追求是创业活动的目的，有助于强化创业者对事业的执着。对创业者来说，创业是获取回报的手段和途径，是一种载体。回报可能是多种多样的，对回报的满意程度在很大程度上取决于创业者的创业动机。多数创业者的创业动机首先是自己当老板，然后才是追求利润和财富，对这些人来说，当老板的感受就是回报。  **二、大学生创业的主要形式**  创业是指个体或团队发现某种信息、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，以一定的方式转化成财富和价值，并实现某种追求或目标的过程。创业的形式有很多种，大学生创业的主要形式有以下几种。  **（一）“互联网 +”创业**  “互联网 +”创业是指创业者以互联网作为平台进行创业的行为。“互联网 +”创业的最典型例子就是创业者借助各种网络平台经营网络店铺、撰写网络文章等。随着互联网和电子商务的快速发展，大学生进行“互联网 +”创业时既面临着机遇，又面临着挑战。  1. 大学生“互联网 +”创业的优势  （1）创业模式灵活。大学生“互联网 +”创业大致可以分为两种模式：一种是利用自建网站创业，如自建 B2C 购物网站、创办论坛或网络社区等；另一种是利用第三方网上创业平台（如淘宝网、易趣网等）创业。自建网站创业的模式一般需要创业者掌握一定的计算机网络技术并具有网站管理经验，同时，网站的运营管理需要相对较多的资金。这种模式有利于创业者创造独具特色的管理风格和经营方式，自主性较强。利用第三方网上创业平台创业时，创业者可得到第三方网上创业平台的相关服务和技术支持。一些大学生由于资金、技术和渠道受限，通常选择淘宝网等作为第三方网上创业平台，将线下商品放到线上销售。  （2）创业风险相对较小。与传统的创业活动相比，“互联网 +”创业有着无可比拟的优点，即创业活动不需要实体卖场，只需投入较少的固定资产，且信息沟通快，交易不受时空限制，商机无限，经营成本大大降低。  （3）创业团队组建容易。大学生“互联网 +”创业往往是一种团体行为，是由志同道合、优势互补、有共同创业意愿的大学生团队共同经营的一份事业。在大学校园里，大学生来自五湖四海，他们掌握了不同专业领域的知识，有着各自的专长与特点，很容易因共同的创业梦想而走到一起。  2. 大学生“互联网 +”创业的劣势  （1）对“互联网 +”创业的复杂性认识不足。“互联网 +”创业的竞争极其激烈，一个创业项目从最初构思到初期规划、具体落实，再到项目成形，处处都可能遭遇风险。很多大学生对于“互联网+”创业的复杂性认识不足，认为“互联网 +”创业比传统创业更加简单、更容易成功，实则不然。无论是传统创业还是“互联网 +”创业，创业团队都需要对创业项目做市场分析与预测，也需要筹集创业资金、评估创业风险、制定营销策略、预测财务状况等，因为任何一个环节都具有复杂性，都可能致使创业失败。  （2）缺乏“互联网 +”创业的经验。大学生的社会阅历比较浅，缺乏“互联网 +”创业的相关经验，所以在将所学的理论知识应用到创业实践时难免会遇到困难。  （3）“互联网 +”创业融资困难。大学生创业者没有经济来源，通常只能通过自行筹资、银行贷款、风险投资等方式获得创业资金。由于大学生创业者通常没有资产可供抵押，且缺乏创业经验，所以较难获得银行贷款和风险投资。与传统创业一样，大学生进行“互联网 +”创业同样存在融资难的问题。  **（二）加盟连锁经营**  连锁经营是一种商业经营模式，是指经营同类商品或服务的若干个企业（或企业分支机构）以一定的纽带和形式组成一个联合体，该联合体在整体规划下进行专业化分工，并在分工和商圈保护的基础上实施集中化管理，把独立的经营活动组合成整体的规模经营，从而实现规模效益。加盟连锁经营是一条方便、快捷的创业途径。连锁经营商有现成的营销模式和成熟的管理方式，  更有相对成熟的产品及品牌，已拥有相对固定的消费者群体。当然，加盟连锁经营的创业方式也有一定的劣势，如加盟者必须受连锁经营商的约束，不能拥有自己的经营理念。同时，加盟者还要交纳一笔加盟费。  创业者选择加盟连锁经营时应思考以下三个问题：①自己的团队能否适应连锁经营商的管理理念和管理模式；②自己的团队是否具有承担加盟费和投入创业资金的能力；③自己所在的区域是否有同类型的连锁店，或者已经有几家同类型的连锁店，其经营状况如何。创业者可以从以下几个方面了解上述情况：①咨询连锁经营商；②询问同类加盟店的经营者；③自己先到连锁经营商的加盟店工作一段时间。签订加盟合同时，加盟者可以参考其他加盟商的签约条件。  **（三）接手转让店铺**  接手转让店铺是指创业者接手他人全部或部分转让的成熟店铺、商品业务及相应的客户，在该店铺原本的经营基础上继续经营管理的一种创业活动。创业者接手转让店铺后可根据具体情况采用下列经营策略。  1. 成熟品牌，萧规曹随  如果创业者接手的是一家口碑较好、经营状况良好的店铺，那么最好就按照原来的模式经营。这样有利于维护原有的良好口碑和经营效益。若想对原先的经营项目进行变革，则一定要在深入了解情况之后结合其他成功案例进行。  2. 问题项目，稳步调整  如果所接手的经营项目存在很多问题，则应稳步发展、微幅调整，而不要把原先的经营规则、经营模式统统抛弃后另起炉灶。一个经营项目只要能够生存下来，那么其经营模式一定包含合理的成分。因此，对于存在问题的项目，创业者可以逐步调整，在调整过程中借鉴类似项目的成功案例，摸着石头过河，剔除原先经营模式中的不合理成分，并加入新的合理成分，以增加项目发展的活力和潜力。  **（四）高新技术创业**  高新技术创业是指创业者以高新技术为基础，从事一种或多种高新技术及其产品的研究、开发、生产和技术服务的创业活动。高新技术创业所需要的关键技术往往开发难度很大，但一旦开发成功，就能获得较好的经济效益和社会效益。高新技术创业是知识密集、技术密集的创业活动，其所经营产品的主导技术必须属于高新技术领域。高新技术主要包括信息技术、生物技术和新材料技术。  1. 高新技术创业的特点  （1）高门槛，高投入。高新技术创业是尖端技术创业活动，需要跨学科、跨领域的多种人才投入和大量的智力投入，因而具有较高的门槛。同时，与高新技术产品相关的研发、测试、实验、生产等方面的设备也需要较大的资金量投入。  （2）迭代快，增长快。高新技术创业具有成果转化周期短、市场反馈快、产品更新换代快等特点。同时，与其他创业活动相比，高新技术创业的资产规模、销售收入、销售利润等指标可以在几年内增长几十倍，甚至上百倍。  （3）高风险，高回报。高新技术创业以技术创新为基础，其高风险主要体现在技术研发风险高、知识产权风险高、新产品市场风险高、财务风险高、国家政策风险高等多个方面。同时，高新技术创业一旦成功，创业者所获得的回报将是巨大的，是很多传统行业无法比拟的。  2. 高新技术创业的关键条件  由于鲜明的技术特点，高新技术创业除了应具备其他创业形式所共有的一些条件外，还应具备创业团队、技术产品与服务这两个关键条件。  （1）创业团队。高新技术创业模式需要将市场机会、人才资源和高新技术这三者有机地结合在一起，而一个人往往很难同时具备这种创业模式所必需的全部条件。因此，高新技术创业需要一个由多种优势互补的人才组成的创业团队，且团队中必须有两个重要角色，即技术专家和团队管理者。  （2）技术产品与服务。具有有市场竞争力的技术产品与服务是高新技术创业的必要条件。拥有自主知识产权的技术产品是高新技术企业的最主要优势之一。因此，创业者必须根据市场需求不断地开拓创新、完善技术产品与服务。  前文介绍了四种创业形式。大学生采取前三种形式创业时，可以组建团队创业，也可以个人单独创业。组建团队创业时，可以充分地挖掘团队成员的潜力，发挥团队成员的合力。适合个人单独创业的项目通常技术性较强，创业初期的规模较小、资金投入量较少，创业者可以在这种模式的基础上慢慢积累经验、广结人脉、积蓄资金，为今后扩大规模打下基础。  **三、创业素质及其培养**  党的二十大报告提出，青年强，则国家强。当代中国青年生逢其时，施展才干的舞台无比广阔，实现梦想的前景无比光明。年轻人充满激情，但是在创业意识方面对风险把控的能力比较弱。大学生只有通过系统化的学习，才能明确创业方向，进一步掌握创业风险、意识之类的技能。  **（一）创业基本素质**  创业者应当具备以下基本素质。  1. 创业意识  创业意识是指人们从事创业活动的强大内驱动力。它是创业活动的动力引擎。创业意识不是因一时的冲动而形成的，也不是凭空想象出来的，而是源自个体的一种强烈的内在需要。当创业需要上升为创业动机时，个体就产生了心理动力。  大学生自主创业时首先应具备创业意识，如果没有创业意识，那么再好的知识条件、能力条件都不可能在创业实践中发挥作用。因此，当代大学生在规划职业生涯时应在心中植入创业意识的基因，埋下创业意识的种子，这种意识一旦遇到合适的创业机会就会发挥作用。  2. 创业精神  创业精神是创业的核心与灵魂。创业精神最初来自新建企业，但不限于新建企业，百年企业之所以青春常在，也是因为创业精神在起作用。人们常用不同的词语来描绘创业精神，如创新精神、合作精神、冒险精神、敬业精神、自强不息、百折不挠等。在新时代，人们描绘创业精神时又增加了新的词语，如时代精神、社会责任感、奉献精神、事业荣誉感、二次创业的勇气、艰苦奋斗的作风、至诚至信、开放的心态、宽广的胸怀等。  实际上，创业精神在心理层面是一种思维方式，其基础是创新；在行为层面是发现机会、把握机会并创造价值的过程。对于创业者而言，创业精神就是发现和把握商业机会，无论当时受何种制约，都能通过创新从无到有地整合某些资源或创造某些条件，以满足社会需求、创造社会价值。  3. 风险意识  风险意识是指创业者在创业过程中树立的防范意识和应急处理意识，即在创业初期能够准确判断和预测风险，在创业中期能够沉着地应对风险，在创业后期能够预防风险。在创业过程中，风险是无时无刻不存在的，它几乎贯穿于创业的全过程，且表现形式多种多样。创业者往往由于忽视创业过程中显性或潜在的各类风险而在创业中途溃败。要想创业成功，创业者必须敢于面对风险，增强创业风险意识，主动认知和分析风险，并通过采取积极措施来有效地抵御和化解风险，以避免或降低创业过程中的风险损失。  4. 竞争意识  创业是一条举步维艰的道路。在创业路上，创业者应学会坚强，学会适应，学会如何和他人竞争。也就是说，创业者从开始创业那一刻起就必须具有竞争意识，以便在竞争激烈的市场环境中脱颖而出，进而在创业领域立于不败之地。  创业者有了竞争意识，就能够随时保持警觉并站在风口浪尖上。竞争意识能促使创业者想出运营和推广企业的更好办法。创业者应深入思考“你的竞争对手在哪些领域占有领先地位？”“他们如何定位他们自己？”“他们的产品和服务相对你的而言，质量如何？”等问题并积极地解决这些问题。只有这样，创业者才能够在市场竞争中脱颖而出。  5. 心理素质  （1）独立自主。创业者要有独立自主的个性心理。独立自主主要体现在以下几个方面：①自主抉择，即在选择人生道路、创业目标时有自己的见解和主张；②自主行动，即在行动上很少受他人影响和支配，能将自己的主张或决策贯彻到底；③自主创新，即能够开拓创新，不因循守旧或步人后尘。  （2）信心坚定。信心坚定是指创业者对自身所从事的活动或事业深信不疑的一种心理特征。这是创业者获得创业成功的必备要素。如果创业者缺乏坚定的信心，遇到挫折就怀疑自己决策的正确性，那么创业活动就无法顺利开展。  （3）敢于冒险。在市场经济大潮中，机会与风险共存。只要开展创业活动，就必然有风险伴随。创业就意味着冒险，只有冒险才可能把握稍纵即逝的市场机遇。需要注意的是，冒险不意味着冒进。冒进是指不顾具体条件和实际情形而贸然前行。如果自己经过努力可以实现某件事，那么自己努力争取这种行为就是冒险，否则就属于冒进。无知的冒进只会使事情变得更糟，让目标变得遥不可及。  （4）顽强执着。创业者需要有百折不挠的精神，无论面对成功还是失败，都能做到坚持不懈。对于一个创业团队来说，顽强和执着是团队成功的锐利武器，它可以引导创业团队成员排除万难、奋勇向前。  6. 创业能力  （1）专业能力。创业者应当熟练掌握专业知识，具备精湛的专业技能，因为这些能力是保证自己在创业领域取得成功的必备条件。  （2）社交能力。在创业过程中，创业者随时需要通过社交来获取创业资源。其中，最重要的一项资源就是人脉资源，即创业者构建人际网络的能力。这就要求创业者必须拥有较强的社交能力。此外，创业者在与各方面人员进行沟通、联系时也需要运用社交能力，在对外扩大企业影响力、降低负面效应时更需要运用社交能力。社交能力是创业者必备的一项重要能力。  （3）经营管理能力。创业的成功离不开成功的经营管理。这要求创业者必须具备较强的经营管理能力。经营管理能力是指对人员、资金的管理能力。它涉及人员的选择、使用、组合和优化，也涉及资金的筹集、核算、分配和使用。经营管理能力是一种较高层次的综合能力，是运筹性能力。创业者要想提高经营管理能力，就应从学会经营、学会管理、学会用人、学会理财等方面去努力。  （4）创新能力。创新能力是创业能力的重要组成部分。创新是知识经济的主旋律，是企业化解外界风险和取得竞争优势的有效途径，它包括两方面的含义：一是大脑活动的能力，即创造性思维、创造性想象、独立性思维和捕捉灵感的能力；二是创新实践的能力，即在创新活动中完成创新任务的具体工作的能力。创新能力是一种综合能力，与知识、技能、经验、心态等有着密切的关系。  （5）其他能力。其他能力主要指除了前述四种能力以外的直接影响创业实践活动效率的重要能力，包括学习能力、组织管理能力、沟通协调能力、团队合作能力、风险决策能力、市场营销能力等。  ①学习能力是创业的基础能力之一。一方面，创业者应具有学习并掌握与创业相关的各学科知识的能力；另一方面，创业者应具有在实践中不断总结和学习专业技术和经营管理经验的能力。  ②组织管理能力是指为了有效地实现目标，灵活地运用各种方法组织、协调各方面资源的能力，包括出色的领导水平、统帅能力和用人能力等。  ③沟通协调能力是指在日常工作中妥善处理自己与他人之间的关系，以便调动各方人员工作积极性的能力。  ④团队合作能力是指积极主动地与他人协作配合，以最大限度地提高工作效率的能力。  ⑤风险决策能力是指决策者所具有的参与决策活动、进行方案选择的能力。  ⑥市场营销能力是指创业者把握、适应、影响、完成市场营销活动，以追求企业利益最大化的经营能力。  对创业者来说，具备创业能力是创业成功的必要条件。大学生在规划职业生涯时就应有意识地提升自己的综合能力。  **（二）创业素质培养**  1. 认真学习创业知识  创业知识包括专业技术知识、经营管理知识和综合性知识。创业知识是用于开展创业活动的基本知识，能为创业者的心理、行为活动提供信息框架，其广度和深度决定了创业活动的广度和深度。  （1）专业技术知识是从事某一专业工作或职业所必须具备的知识，一般与专业能力、职业能力结合在一起发挥作用。  （2）经营管理知识是从事经营管理工作所必须具备的知识，包括领导、组织、管理、沟通和协调等方面的知识。  （3）综合性知识是发挥社会关系运筹作用的多种专门知识，包括政策、法规、工商、税务、金融、保险、人际交往、公共关系等。  在创业知识的构成中，经营管理知识和综合性知识是具有重要价值的知识，它们只有与经营管理能力和综合性能力结合在一起，才能共同发挥作用。  2. 准确把握创业政策  随着我国“大众创业，万众创新”热潮的蓬勃兴起，为了鼓励和支持大学生创新创业，国务院和地方各级政府、各地高校先后出台了许多支持措施和优惠政策，精简了与创业相关的若干申请手续和办理程序，内容涉及金融贷款、场地、培训、指导、税收、学籍管理等方方面面。青年大学生在投身于创新创业实践之前认知、理解和运用这些政策，是走好创业第一步的关键。  3. 努力提升创业能力  （1）专业能力的培养。实践证明，没有专业能力的人要想创业成功，是很困难的。因此，大学生应努力提高自己的专业能力。具体来说，需要做到以下两点：①热爱自己的专业，并努力学好专业知识，为创业打好理论基础；②通过实践活动不断提高专业技能。  （2）社交能力的培养。大学生培养并提升社交能力的方法有以下几种：①找出社交的困扰。现实生活中，每个人在与他人的交往中都可能遇到这样或那样的困惑。正确找出自身困惑来源于哪些方面，有助于对症下药，进而解决自身存在的社交问题。②树立正确的心态。在与人交往的过程中，应持包容的心态去面对他人不同的观点；遇到比自己能力强的同学、朋友，不要自卑，而要学习他人的优点，同时展示自己的才能；不要因为与他人“不投缘”就拒绝与人交往。③了解社交心理并掌握社交技巧。可以通过阅读社交心理、待人接物方面的书籍来学习人际交往技巧。  （3）管理能力的培养。大学生培养和提升管理能力的方法有如下几种：①学会管理时间。首先，记录时间的使用情况，并连续记录一个月，一年之内记录三至四个月；其次，分析哪些事情根本不必做，哪些事情可以由他人代为而不用亲力亲为，做哪些事情时可以改进方法、提高效率；最后，优化时间分配与使用，将有效的时间用来处理重要的事情。②学会用人所长。人无完人，真正优秀的管理者会首先了解一个人最擅长做什么事，再根据其长处来安排工作。③确保要事优先。即将主要精力用于处理重要的事情。④学会及时做出有效的决策。  （4）创新能力的培养。创新是创业精神的核心。大学生可通过下列方法来培养和提升创新能力：完善个性发展，保持好奇心和求知欲，敢于质疑，突破书本思维的桎梏，自觉培养科学精神，训练创新思维。  4. 积极参加创业大赛  大学生应积极参加创业大赛，以锻炼创新思维，培养创业综合素质，进而提升创业能力。常见的创业大赛有“中国‘互联网 +’大学生创新创业大赛”“‘挑战杯’中国大学生创业计划竞赛”“‘创青春’全国大学生创业大赛”等。  “中国‘互联网 +’大学生创新创业大赛”由教育部与有关部委、地方人民政府共同举办，自2015 年开始，每年举行一届。大赛主题、目的与任务、总体安排、具体组织机构、参赛项目要求、比赛赛制和赛程安排等以教育部发布的关于举办“中国‘互联网 +’大学生创新创业大赛”的通知为准。参赛报名时间为每年 4～5 月，初赛复赛时间为每年 6～8 月，全国总决赛时间为每年 10 月中下旬。参赛团队通过登录“全国大学生创业服务网”或关注微信公众号（名称为“全国大学生创业服务网”或“中国‘互联网 +’大学生创新创业大赛”）任一方式进行报名。  “‘挑战杯’全国大学生系列科技学术竞赛”简称“挑战杯”，是由共青团中央、中国科协、教育部和全国学联、举办地人民政府共同主办的全国性的大学生课外学术实践竞赛。相关参赛信息可进入“挑战杯”官方网站查看。“挑战杯”竞赛在中国共有两个并列项目，一个是“‘挑战杯’中国大学生创业计划竞赛”，另一个是“‘挑战杯’全国大学生课外学术科技作品竞赛”。这两个项目的全国竞赛交叉轮流开展，每个项目每两年举办一届。其中，“‘挑战杯’中国大学生创业计划竞赛”起源于美国，又称“商业计划竞赛”，是风靡全球高校的重要赛事。它借用风险投资的运作模式，要求参赛者组成优势互补的竞赛小组，提出一项具有市场前景的技术、产品或者服务，并围绕这一技术、产品或服务，以获得风险投资为目的，完成一份完整、具体、深入的创业计划。  “‘创青春’全国大学生创业大赛”是“‘挑战杯’中国大学生创业计划竞赛”的升级版比赛。为贯彻落实习近平总书记系列重要讲话和党中央有关指示精神，适应大学生创业发展的形势需要，共青团中央、教育部、人力资源社会保障部、中国科协、全国学联决定在原有“‘挑战杯’中国大学生创业计划竞赛”的基础上，自 2014 年起共同组织开展“‘创青春’全国大学生创业大赛”，每两年举办一次。  **【学生】理解、记忆。** | 讲解了解创业知识，组织学生讨论创业的基本知识，了解大学生创业的主要形式，进一步增强学生对大学生创业的主要形式的认知。 |
| **继续探索**  （35min） | 【**教师**】**了解了了解创业知识后，让我们一起来看看熟悉创业步骤。首先请几位同学来分享一下对熟悉创业步骤的理解吧。**  【**学生**】**分享见解。**  【**教师**】**大家都对熟悉创业步骤有着自己的见解，但还不够全面和系统。项目是机会的具体化，是将创意转化为市场所需产品的实际表现。产品是否适销，是判断项目选择是否正确的唯一依据，是创业是否能够持续的关键。**  【**教师**】**熟悉创业步骤**  **一、创业项目选择与评估**  项目是机会的具体化，是将创意转化为市场所需产品的实际表现。产品是否适销，是判断项目选择是否正确的唯一依据，是创业是否能够持续的关键。产品不能满足市场需求，创业就会面临失败，所以说，创业者在下决定之前，首先必须决定从事哪一种行业，哪一类项目。选择项目要遵循一定的原则，了解自己在哪方面比较有创意和潜力；哪方面的事业较能吸引自己的注意力并能鞭策自己勇往直前。一旦做好选择，接下来的许多课题便需要创业者一步步地去执行了。  **（一）选择项目应遵循的基本原则**  1. 做自己熟悉的  创业是一项风险性极强的活动，对于初次创业的大学生更是如此，贸然走进一个陌生的行业是不合适的。创业者应尽量选择自己熟悉的行业和项目，充分利用自己的优势资源，如专有技术、行业从业经验、经营管理能力、个人社会关系等，这样既可以较好地控制风险，又能够发挥自己的特长，形成自己的经营特色，看清市场变化，在将来的市场竞争中占据主动地位。我国许多老字号品牌如“北京烤鸭”“山西老陈醋”，能够历经百年而长盛不衰，与这些品牌商家在最初创业时开发并有效利用自己的专有技术有密切关系。  2. 做自己感兴趣的  兴趣是最好的老师，只要你对某项事情感兴趣，一般都容易做好，并且会事半功倍；如果对某项事情不感兴趣，一般都不容易做好，即使最后做好了，也会是事倍功半。因此，正在艰难选择项目的创业者，最好选择自己感兴趣的行业和项目。  3. 做可以掌控的  与其他创业者相比，初次创业者有许多先天不足的条件，他们普遍缺乏创业经验，资金、社会关系等资源相对贫乏，这些不足让他们极易遭遇创业“初始危险期”。他们满怀雄心，激情澎湃，但创业初期，生存才是最重要的，因此，创业者必须衡量清楚自己的资源，量入为出，把风险置于自己可以掌控的范围之内。在同等条件下，优先考虑那些“短平快”项目，这样操作一方面可以迅速收回投资，降低投资风险；另一方面，即便项目后期成长性不好，创业者也可以选择维持经营或主动退出，利用掘到的“第一桶金”另寻出路。实践中，不少富豪目前经营的产业与当初创业时的选择大相径庭就说明了这一点。  4. 做市场需要的（产品）  产品生产要以市场为根本。创业者在选定项目之前，一定要做好充分的市场调查，获取市场的产品需求信息。创业需要灵感，但灵感不能建立在虚幻之上，没有市场调查，就不能知晓市场真正的需求，更无法预测市场的未来走势，而生产出来的产品将会脱离市场。创业者可以通过问卷、访谈、实地考察、试验等多种方式进行市场调查，获取市场的第一手资料，尤其要注意对市场空白的搜索，因为有空白就意味着存在巨大的消费需求，而这就是商机，就是最好的创业项目。  5. 做可持续发展的  选定项目时，创业者应该有个长远眼光，把可持续发展作为创建企业的一个重要因素。思想有多远，路就有多远，只考虑眼前利益，离被淘汰也就不远了。如以前有玩具“飞来飞去器”、健身器材“呼啦圈”等，这些产品的盛销也就是一阵风，这阵风吹过之后市场就饱和了。市场要有源源不断的需求，最好是反复重新消费的商品，只有选择这样的项目才可以长久地持续发展。  6. 做符合政策导向的  成功的创业者，一定会时时关注国家政策的变化。政策对于不同产业的导向，意味着国家对于该产业的态度以及它未来可预见的前景。国家扶持的产业往往是国家重点发展的项目，而这正是创业者所需要的商机。现在相当一部分成功的民营企业家，就是在我国改革开放初期，借助国家政策的变化，找到了创业机会，顺利起步。随着改革开放政策的不断深化，涌现出的商机将会越来越多。  另外，创业项目要选择国家允许准入的行业和领域。国家对于有些领域是明令禁止的，如制毒贩毒、生产和经营军火、非法传销等；有些领域是有限制条件准入的，如制药、烟草等；有些领域是有资质限制准入的，如大型的建筑安装工程、矿山的开采等。对于普通大众的民用商品绝大部分没有什么限制，只需要守法经营和照章纳税即可进入。自己所选择的项目及经营要符合法律的规定，否则创业也是要失败的。所有的创业行为都要落实在一个个具体的创业项目之上。创业项目的寻找和选择至关重要，在探寻创业项目时要舍得花工夫。  **（二）创业项目选择的策略和方法**  1. 基于解决别人困难选定创业项目  “别人的困难往往就是企业成功的机会。”企业通过为他人提供有益的服务、为他人解决工作和生活中的困难可以获得正当合法的盈利。例如，北大方正公司创始人王选先生为解决印刷行业困难，发明了激光照排系统，一举创业成功；有人针对大城市中的三口之家，夫妻两人上班经常为接送孩子上学和孩子吃饭的事发愁这一困难，开办托教服务项目，投资少、见效快，也取得了成功。  2. 分析已有商品存在的问题选定创业项目  市场上销售的商品总会存在这样或那样的问题。有的样式呆板，有的颜色单一；有的在功能和性能方面不够完善，有的在结构方面不够合理等。创业者经过调查分析，针对这些商品存在的问题，进行改进、完善、提高，以此作为创业项目往往成功率很高。比如，美国迪士尼乐园的创始人迪士尼，就是针对当时市场上卡通影片存在的问题，通过改进技术创业的。  3. 透视热销商品背后隐藏的商机选定创业项目  以热销商品为导向，认真分析热销商品背后隐藏的商机，再选定创业项目进行经营。例如，当看到市场上鸡蛋热销时，分析预测鸡蛋热销背后隐藏的商机：一是马上会兴起养鸡热；二是当养鸡热兴起后，鸡饲料将会供不应求。因此，既不去卖鸡蛋也不去养鸡，而是跳过两个阶段去生产鸡饲料。这样当养鸡热兴起后，自然就会财源滚滚。  4. 基于市场供求差异分析选定创业项目  从宏观上看，任何产品或服务的市场需求总量和市场供给总量之间往往都会存在一定的差距。通过调查分析，若发现哪个产品或服务的市场供给不足，就可以从中找到创业机会，选定创业项目。市场需求不仅是多样化的，而且是不断变化的。因此，即使有时市场供求总量平衡，结构也会出现不平衡，这样就会有需求空隙存在。  创业者通过分析供需结构差异，也可以从中发现创业机会，选定创业项目。例如，我国饮料市场的供求状况总体上看是供过于求的，但广东三水酒厂厂长李经纬先生，当年创业时就是在这供过于求的市场状态中，通过分析供需结构差异发现了创业机会，开发出运动保健饮料，起名“健力宝”，一举打开市场，不断发展壮大，成为今天的健力宝公司。  5. 利用市场细分选定创业项目  所谓市场细分，就是根据整体市场上顾客需求的差异性，以影响顾客的需求和欲望的某些因素为依据，把某种商品的整体市场划分为若干个消费者群的一种市场分类方法。通过市场细分划分出的每个消费者群就是一个子市场，每个子市场都是由具有相同或类似需求倾向的消费者构成的群体。因此，属于同一子市场的消费者对同一商品的需求极为相似，分属不同子市场的消费者对同一商品的需求则存在着明显的差异。可见，进行科学的市场细分有利于发现市场机会，选定目标市场，确定创业项目。  **（三）创业项目的评估**  1. 市场评估  准确的市场评估是选好创业项目的前提。可靠的市场容量及其增长速度，可以为创业企业带来商机，相反也可能限制创业企业的灵活性与发展。创业项目的市场分析主要包括行业环境分析、目标市场分析和竞争对手分析三个部分。  （1）行业环境分析。行业环境研究的方法主要有行业专家访谈法和二手资料分析法。行业专家访谈法的访谈对象包括行业协会、政府主管部门、大学及研究院所的专家，竞争对手的雇员，客户所在单位的专家，等等。二手资料分析法中，二手资料的来源包括专业网站、综合经济网站（如中国经济信息网）、专业报刊、行业协会报告、专利数据库、中央及省级政府部门行业发展计划、专业展览会、专业研讨会、专业咨询顾问机构报告等。  （2）目标市场分析。目标市场研究首先必须确定市场细分的标准。如果是个人消费者，一般的标准有年龄、性别、家庭人数、收入、地理区域等；如果是单位客户，一般的细分标准有行业、地区、规模、利润、购买目的、产品性能等。确定细分的目标市场后，可以通过调查问卷的方法对目标市场进行分析。如对单位客户的基本调查信息包括行业、地址、销售额、利润、员工数、主要产品 / 服务、现有供应商、购买决策者、需求数量等。制订调查问卷之前可结合行业研究状况试访几个潜在客户，以便使问卷更具可信度。  （3）竞争对手分析。分析竞争对手，既有助于创业者摸清对手的情况，又能从中学习竞争对手的长处，从而提高创业者新建企业的竞争能力。分析竞争对手不但要了解现有多少竞争对手，他们提供什么样的同类产品，销售额是多少；还要确切地了解对手的产品，他们的研发能力和技术储备，他们的目标市场及其营销策略，他们目前的盈利状况和潜力，他们的核心竞争能力，他们的技术人员和管理人员，他们的生产设备和生产能力，他们的供货商情况，他们成功或失败的根本原因，他们采取的战略，他们的销售渠道及销售系统，他们的主要客户，主要客户对他们产品 / 服务的评价，客户对他们的忠诚度等。  2. 产品评价与技术评价  评价产品的创新程度主要考查新产品相对于原有产品的创新情况，看其功能是否有所增强，性能是否有所改善，是否能更好地满足用户的需求。评价产品的独特性，则要看新产品是否具有独一无二的特点，市场上是否存在同类产品，以及是否难以仿制。  评价技术的先进性可以用三个方面的指标来衡量，即技术功能指标、技术性能指标和技术消耗指标。技术功能指标是否先进直接决定着产品的功能水平，由于产品功能是通过技术功能实现的，顾客买的是功能、解决方案，所以一定要保证顾客获得先进的技术功能。技术性能指标是否先进主要表现为技术参数的先进与否，是不是采用目前最领先的技术。技术消耗指标是否先进，主要是指实现技术功能、技术性能的各类消耗的水平。技术的实现对消耗的要求可能很高，降低消耗就意味着节约成本。  评价技术的可靠性体现在核心技术的成熟性、技术整体的配套性和技术的风险性三个方面。核心技术的成熟性主要是看技术效果的稳定性和产品的均一性，以及核心技术是否经过工业性试验。技术整体的配套性主要是看一项工业生产中所用的所有技术是否配套，如果所有的技术都很先进，但是在共同使用过程中却不能协调配套，那么这样的技术组合就是失败的。技术的风险性是指由于新思想与新技术本身的先天不足（技术不成熟、不完善）及可替代的新技术出现的时间短等多种因素带来的风险的大小，此外，还包括制造技术和使用技术的不确定性所带来的风险的大小。  3. 财务评价  项目未来财务状况预测，主要是通过对项目的未来收益进行预测，看项目是否能够给投资者带来高额回报，其重点是项目的预期收益。  投资回报的预测主要是根据创业投资项目的特点，选择和确定能够正确反映项目风险的贴现率，建立合理的现金流量模型，并用这一贴现率计算项目的投资收益、净现值、投资回收期、投资回报率等。  考虑到新事业开发可能面临的各项风险，合理的投资回报率应在 25% 以上。一般而言，15% 以下的投资回报率，将不是一个值得考虑的新事业机会。通常，越是知识密集的新事业机会，对于资金的需求量越低，投资回报率反而越高。毛利率高的新事业机会，相对风险较低，也比较容易实现损益平衡；相反，毛利率低的新事业机会，风险则较高，遇到决策失误或市场产生较大变化的时候，企业很容易就遭受损失。一般而言，理想的毛利率是 40%。当毛利率低于 20% 的时候，这个新事业机会就不值得考虑。  4. 风险评估  在对创业投资项目进行风险评估时，需将定性分析与定量分析结合起来，通过系统而充分的考虑，定性分析出与项目有关的各种不确定因素，确定这些不确定因素的概率分布，并在项目多方案比较和选择的不同条件下，定量地分析出与项目有关的各种因素在发生变化时对项目投资效果所产生的影响。  风险评估主要有以下几点。  （1）评估技术和产品的风险。重点分析核心技术的含金量有多少，是否具有完全的自主知识产权，技术和产品的持续发展能力如何。  （2）评估创业团队的风险。企业是否拥有优秀的企业家，已经成为企业经营成功与否的关键。应重点分析企业家的素质、核心技术人员的稳定性、团队与企业利益的关联度，以及管理的开放性等。  （3）重点分析企业无形资产价值、企业核心资产价值、资本增长倍数与回报率，即投资回报风险。  （4）注重对政策环境、人文环境等风险因素的分析。  5. 致命缺点的评估  致命的缺点一般会因创业项目的内涵和创业者风险承担能力高低的不同而有所差异。如果发现有以下六个致命瑕疵之一，创业者就要十分谨慎，因为该创业项目极有可能面临失败的后果。  （1）创业团队缺乏相关产业经验与企业管理能力。  （2）看不到创业项目的市场利基和为顾客创造价值的能力，不具有明显市场竞争优势。  （3）创业项目的市场机会不明显，市场规模不大或实现盈利遥遥无期。  （4）运营创业项目的资源能力有限，无法达到具有竞争优势的经济规模。  （5）看不到创业项目能够获得显著利润的机会，包括毛利率、投资回报率、损益平衡时间等指标。  （6）不具备市场控制能力，关键资源与通路均掌握在他人手中。  **二、组建创业团队**  创业者不可能万事皆通，有的人是技术方面的天才，但对管理、财务和销售是外行；有的人是管理方面的专家，但对技术却一窍不通。因此，建立一个由各方面的专家组成的创业团队，对创办风险企业是十分必要的。  创业团队，就是由少数具有技能互补的创业者组成的团队，有着共同的创业目标，共同担负相应的责任。共同创业可以分散创业的失败风险；通过团队成员之间的技能互补可提高驾驭环境的能力；通过对不同资源的整合，能同时从多个融资渠道获取创业资金等资源，保证创业企业的成功。  **（一）创业团队的组成要素**  一个团结高效的创业团队，必须具备以下五个要素（5P）。  1. 目标（purpose）  创业团队应该有一个既定的共同目标，为团队成员导航，知道要向何处去，没有目标，这个团队就没有存在的价值。目标在创业企业的管理中以创业企业的远景、战略的形式体现。  2. 人（people）  人是构成创业团队最核心的力量。三个及三个以上的人就形成一个群体，当群体有共同的奋斗目标就形成了团队。在一个创业团队中，人力资源是所有创业资源中最活跃、最重要的资源，应充分调动创业者的各种资源和能力，将人力资源进一步转化为人力资本。  目标是通过人员来实现的，所以人员的选择是创业团队中非常重要的一个部分。在一个团队中可能需要有人出主意，有人做计划，有人实施，有人协调不同的人一起去工作，还有人去监督创业团队工作的进展，评价创业团队最终的贡献，不同的人通过分工来共同完成创业团队的目标。在人员选择方面要考虑人员的能力如何，技能是否互补，人员的经验如何。下面将利用角色定位的理论对团队成员各自承担的任务所起的作用进一步讨论。  3. 创业团队的定位（place）  创业团队的定位包含两层意思。  （1）创业团队的定位。创业团队在企业中处于什么位置，由谁选择和决定团队的成员，创业团队最终应对谁负责，创业团队采取什么方式激励下属。  （2）个体（创业者）的定位。成员在创业团队中扮演什么角色，是制订计划还是具体实施或评估。  4. 权力（power）  创业团队当中领导人的权力大小与其团队的发展阶段和创业实体所在行业相关。一般来说，创业团队越成熟，领导者所拥有的权力相应越小；在创业团队发展的初期阶段，领导权相对比较集中。高科技实体多数是实行民主的管理方式。  5. 计划（plan）  计划的两层含义：①目标最终的实现，需要一系列具体的行动方案，可以把计划理解成达到目标的具体工作程序。②按计划进行可以保证创业团队的顺利进度。只有在计划的操作下，创业团队才会一步一步地贴近目标，从而最终实现目标。  **（二）组建创业团队的要求**  创业团队不是草台班子，几个兴趣相投的人合唱一曲戏，也不是人员的简单拼凑，进行 1+1=2的简单运算，而是理论与实践的结合，是技术与管理、人才与市场的亲密合作。  1. 优势互补  创业团队是人力资源的核心，建立优势互补的创业团队是保持创业团队稳定的关键。在创建一个团队的时候，不仅仅要考虑成员相互之间的关系，更重要的是考虑成员之间的能力或技术上的互补性，包括功能性专长、管理风格、决策风格、经验、性格、个性、能力、技术以及未来的价值分配模式等特点的互补，以此来达到团队的平衡。太阳微系统公司就是一个非常值得借鉴的例子。创业初期维诺德·科尔斯勒找来的三个人分别是软件专家、硬件专家和管理专家，太阳微系统公司的创业团队非常稳定，稳定的团队为其带来了稳定的发展。  创业团队是由很多成员组成的，那么这些成员在团队里究竟扮演什么角色，什么样的人与团队现有成员的个人能力和经验是互补的，这些都是必须首先界定清楚的。这样，我们就可以利用角色理论挑选和配置成员，做到优势互补，用人之长。  2. 有凝聚力  优秀的人才聚在一起，难免会产生一些思想的碰撞，这时，就需要一种共同的价值观来协调，并由一个拥有威望和权威的人引领执行。有正确团队理念的成员相信他们处在一个命运共同体中，共享收益，共担风险。团队工作，即作为一个团队，而不是靠个别的“英雄”工作，每个人的工作相互依赖和支持，依靠事业成功来激励每个人。  3. 目标明确  目标在团队组建过程中具有特殊的价值。首先，目标是一种有效的激励因素。如果一个人看清了团队的未来发展目标，并认为随着团队目标的实现，自己可以从中分享到很多的利益，那么他就会把这个目标当成是自己的目标，并为实现这个目标而奋斗。从这个意义上讲，共同的未来目标是创业团队克服困难，取得胜利的动力。其次，目标是一种有效的协调因素。团队中各种角色的个性、能力有所不同，但是“步调一致才能得胜利”。孙子曰：“上下同欲者胜。”只有真正目标一致、齐心协力的创业团队才会得到最终的胜利与成功。  4. 建立责、权、利统一的团队管理机制  创业的失败常由团队的不和而引起，团队的不和又是因为权力和利益的分配不均而产生，如何妥善处理创业团队内部的权力关系和利益关系，使团队成员各司其职，各得其利，是保持团队稳定的关键。处理权与利的关系，不能只依靠道德力量，更重要的是制订创业团队的管理规则，以价值观引导人，以制度约束人，从而调和两者的关系。  **三、制订创业计划**  创业计划书是用来吸引投资者并从投资方获得资金的一种文件。它是创业者或创业团队通过搜集与整理有关资料，在完成了项目调研、项目分析、盈利模式设计之后，按照一定的格式和撰写要求制作的全面展示创业项目的现状、未来发展潜力及投入产出计划的书面材料。它是创业者或创业团队开展创业活动的蓝图和操作手册。创业计划通常由以下内容组成。  **（一）执行摘要**  这一部分介绍公司的主营产业、产品和服务，公司的竞争优势及成立地点、时间，所处阶段，发展规划和策略等基本情况。  这一部分是投资人最先阅读的部分，却是在计划书写作中最后完成的部分，是对整个创业计划精华的浓缩，旨在引起投资人的兴趣，使其有进一步探究项目详情的渴望。执行摘要的长度通常以2～3 页为宜，内容力求精练有力，重点阐明公司的投资亮点，尤其是相对于竞争对手的抢眼之处。一般，净现金流入、广泛的客户基础、市场快速增长的机会、背景厚实的团队都是可能引起投资人兴趣的亮点。  **（二）产品和服务**  这一部分介绍公司的产品和服务，描述产品和服务的用途和优点，有关的专利，著作权，政府批文等。  此部分主要是对公司现有产品和服务的性能、技术特点、典型客户、盈利能力等进行陈述，并介绍未来产品的研发计划。投资人本质上是极为看重收益和回报的商人，而且他们多有经济或金融背景的，对于技术方面的专业介绍不是特别关心。他们更加认同市场对于公司产品的反应。所以，向投资人介绍产品体系，必须简洁明了，而更多的笔墨应放置在产品的盈利能力、典型客户、同类产品比较等内容的介绍上。  **（三）竞争情况及市场分析**  这一部分分析现有和将来的竞争对手，竞争对手的优势和劣势，以及相应的本公司的优势和战胜竞争对手的方法；市场容量和市场发展趋势，预估的市场份额和销售额。与其他融资方式不同，风险投资者的超额收益更多来源于未来的增长。所以，投资者对于项目所处的市场的未来发展非常重视。在市场竞争部分，我们重点分析市场整体发展趋势、细分市场的容量、未来增长估计、主要的影响因素等。竞争分析包括主要竞争对手的优劣势分析和自身的核心竞争力等内容。对于市场容量的估算、未来增长的预测的数据最好是来源于中立第三方的调查或研究报告，避免自行估计。对于特殊市场，在预估时则力求保持客观中肯的态度，避免“自吹自擂”之嫌。  **（四）战略规划与实施计划**  这一部分介绍对应目标市场的营销计划，如定价、分销、广告、提升等；规划和开发计划，包括开发状态和目标，规避可能的困难和风险的方法；制造和操作计划，如操作周期、设备的使用和改进等。  拥有了优质的产品和良好的市场机遇，还需要一个切实可行的实施计划来配合，才能保证最后的成功。在这一部分内容中，我们要着力举证为了实现战略目标而在人员团队、资金、资源、渠道、合作各方面的配置。制订的实施计划要与计划书中其他章节保持一致性。例如，产品计划与产品服务中的未来研发一致，资金配置与资金使用计划一致，人员配置与人力资源规划一致等。  **（五）管理团队**  这一部分对公司的重要人物进行介绍，包括他们的职务、工作经验、受教育程度等；还有公司的全职员工、兼职员工人数，以及哪些职务空缺。风险投资家对人的因素在整个项目中的作用看得至关重要。  对于管理团队的描述，除了常规介绍的整个团队的专业背景、学历水平、年龄分布，重点是核心团队的经历。一个稳定团结的核心团队可以帮助企业渡过种种难关，是企业最宝贵的资源，而且核心团队的过往经历直接影响企业的发展路径。所以，团队成员的成功创业经历对于赢得投资人的资金而言，往往是极有分量的筹码。  **（六）财务预测与融资方案**  此部分介绍公司的收入来源，预测收入的增长，包括公司目前的财务报表，五年的财务报表预测，投资的退出方式（公开上市、股票回购、出售、兼并或合并）；介绍公司目前及未来资金筹集和使用情况，公司融资方式，融资前后的资本结构表。  任何投资中，影响企业价值评估的财务情况、融资后的资金使用计划，总是投资人最为关心的地方。财务预测的合理性直接影响融资方案的设计和取舍，这对与投资人的直接谈判至关重要；一份详细、合理的资金使用计划能很好地减少投资人的顾虑。因此，要列明各种固定成本与变动成本、直接成本与间接成本、销售数量与价格、营运成绩与利润、股东权益与盈余分配办法等。  **（七）关键的风险、问题和假定**  风险分析部分的目的就是说明各种潜在的风险，向投资人展示针对风险的规避措施。对投资人而言，风险并不可怕，可怕的是那些对于风险盲目乐观或根本无视风险存在的创业者。  **（八）附录**  此部分包括支持上述信息的资料，如管理层简历、销售手册、产品图纸等，以及其他需要介绍的资料。  一份良好的创业计划包括附录在内，一般 20～40 页长，过于冗长的创业计划反而会让人失去耐心。整个创业计划的写作是一个循序渐进的过程，可以分成五个阶段完成。  第一阶段：创业计划构想细化，初步提出计划的构想。  第二阶段：市场调查。与行业内的企业和专业人士进行接触，了解整个行业的市场状况，如产品价格、销售渠道、客户分布以及市场发展变化的趋势等。可以自行进行一些问卷调查，在必要时也可以求助于市场调查公司。  第三阶段：竞争者调查，确定你的潜在竞争对手并分析本行业的竞争方向。分销问题如何？形成战略伙伴的可能性？谁是你的潜在盟友？准备一份 1～2 页的竞争者调查小结。  第四阶段：财务分析，包括对公司的价值评估。必须保证所有的可能性都考虑到了，财务分析要量化本公司的收入目标和公司战略，要求详细而精确地考虑实现公司目标所需的资金。  第五阶段：创业计划的撰写与修改。按搜集到的信息制订公司未来的发展战略，把相关的信息按照上面的结构进行调整，完成整个创业计划的写作。在计划完成以后仍然可以进一步论证计划的可行性，并根据信息的积累和市场的变化不断完善整个计划。  **四、创立企业**  **（一）筹措资金**  万事开头难，创业之初，对想创业或者准备马上创业的人来说最缺的是启动资金。  首先得明白自己需要多少资金，如何获得资金，资金的来源渠道如何。其次，创业者必须具备一定的商业概念，这些基本问题将决定创业的前期是否成功。大学生可以多渠道融资，在熟悉国家优惠政策的前提下，进行银行贷款，或通过自筹资金、合伙等传统途径，还可以充分利用风险投资、创业基金等融资渠道。一些风险投资家往往就因为看中大学生所掌握的先进技术，而愿意对其创业计划进行资助。因此，打算在高科技领域创业的大学生，一定要注意技术创新，开发具有知识产权的产品，吸引投资商手中的资金。  筹集资金的方式要慎重选择，量力而行。很多人都渴望创业，但苦于没有资金。想要创业，就必须考虑如何能低成本创业。了解当地的政策，可以争取免息的大学生创业贷款和小额贷款公司的基金。  **（二）选择地址**  《中国青年报》社会调查中心联合腾讯网新闻中心对 3 423 名青年进行了在线调查。在选择最佳的创业地点时，大多数人没有将票投给“大城市（18.1%）”，而是选择了“中等城市（50.5%）”或“小城市（21.8%）”，更有 9.6% 的人将目光转向了乡镇。对此，专家们也有不同的看法。有的认为中小城市各种资源价格低廉，能降低创业成本，但是经济发展慢，对事业的发展会有一定限制；有的认为大城市的创业环境更好一些，机会更多，制度也越完善。有高学历或有工作经验的人，他们更愿意选择自己青睐的行业来创业，这种机会型创业是未来的发展趋势。不过，更多的还是生存型创业者，所以应多考虑创业成本。共青团中央城市青年工作部负责人并不认同“最佳创业地点”之说，他认为最佳的创业地点是不确定的，因为商机不受地点的限制，哪里有市场和项目，哪里就能创业。我们认为因人而异、因事而异才是客观的态度。  就公司具体位置来说，还是要多方实地考察：店面大小、楼层、配套设施、附近的竞争对手及互补店、租金、合法证照取得的难易度、交通、营业时间、人口（流动、固定）、消费水平、发展前景等。对于那些流通迅速、体积小而又不占空间的行业，如精品店、高级时装店、餐厅等，可以选择高租金区；而家具店、旧货店等，因为需要较大的空间，最好设置在低租金区。好的选址等于成功的一半。  **（三）寻找适合的人加入**  人才资源是重要的资源。创业团体的成员应该有诚信、品行好，能共同承担责任，有协作精神，互补性强。合资创业前应将大家的权利、义务规范清楚，对其他成员的利益分配、责任等可事先约定，这样大家才能共享创业成果，共同担负责任。创业不是你一个人做得好就行，你必须是个好老师，具有带领团队取得业绩的能力，而有些人自己单干会很好，让他教人、培养人就不行，这样的人是不适合创业的。创业起步时的关键是创建团队的能力。在劳动力流动加快和竞争加剧的形势下，优秀的劳动者越来越成为劳动力市场上被争夺的重要资源。  **（四）办理工商登记**  在创业项目和创业资金都有所准备的基础上，必须先在当地办理相关证照申请，以获得营业执照和法人资格。申请的过程中要确定经营场所、经营范围、经营项目。证照的申请分为两种，一种是申请公司执照，由工商局核发；另一种是资本较小的，只需办理营利事业登记，由当地市县工商管理局核发。公司一经登记注册即成法人，具备了权利能力和行为能力，同时也要承担起相应的法律责任。除了营业证照的申请办理外，如果想要自家店所挂的招牌能为自己专用，还必须向工商局申请服务标章注册。店门口所挂的招牌名称，除了名称文字或图样，可能有自己特殊的设计，这种属于非商品类的文字及图像，称之为服务标章。与自己所申请的公司或商号是两码事，二者名称也可能不同。有的行业还需办理特别许可证。如服务业中的旅馆业需在公安局取得特种经营许可证。营业执照申请可委托代办公司办理。  **（五）招聘员工**  要考虑用工成本，先期可以选择临时工、大学生补充人手。招聘员工时要注意调查劳动市场的成本，要签好劳动合同，要遵守劳动方面的法律。  **（六）开业**  开业后你要做的事情很多，既要忙于生产，又要着急销售，还要担心资金是否能正常运转。你会发现，这要比在纸上做计划复杂得多。你将遇到许多你意想不到的事情，要根据实际情况灵活处理，不断积累经验，不断学习新的东西。  1. 不同类型企业的经营模式  对于零售商店来说，你的日常工作就是进货、销售、存货、记账和管理好店员等；此外，还要考虑进什么样的货，哪些货好销，采取什么手段促销，等等，这些都是你必须考虑的。  对于服务行业来说，每天的工作就是招揽生意，热情服务，保证服务质量，加强宣传力度，采购原材料，控制赊账确保资金流量，控制成本，管理好员工等。  对于制造企业来说，每天的工作就是控制生产成本，保证产品质量，推销你的产品，增加产品种类，扩大生产能力，采购原材料，组织好生产等。  2. 各类企业必不可少的工作  不论哪种类型的企业，以下工作都是必不可少的：购买原材料、库存、运输、保证质量、控制成本、制定价格、加强宣传、销售产品或提供服务、业务记录、管理好员工等，此外一定要做到诚实守信。  在创业初期，你会遇到各种预想不到的困难，你必须千方百计地解决经营过程中出现的任何问题，必须把全部精力投身到你的企业中，你要有坚强的意志，相信一分耕耘就有一分收获，相信成功是属于辛勤的劳动者的。  企业的成功是由所有员工的整体业绩带来的。如果员工的技能不足、积极性不高、配合不当，即便你有一个好的企业构想，最终也无法实现。所以要尊重每个员工，要重视对员工的培训和激励。同样地，要尊重客户，热情为他们服务，如果没有顾客，任何企业都无法生存下去。  **【学生】理解、记忆。** | 通过分享见解，带领学生进一步了解熟悉创业步骤，并通过讲述案例，客观直接的展示学习熟悉创业步骤的基础知识。 |
| **强化练习**  （5min） | 【**教师**】**布置活动，强化学生理解。**  **情景模拟——合伙创办小吃店**  【**学生**】**以 5 个同学为一个创业团队，模拟合伙开一个小吃店。另外，留下 3 个同学，1 个模拟房东，教师和另外 2 个同学模拟客人，给各创业团队的小吃店打分。小吃店启动资金为 20 000 元。其中，房**  **租在 3 000～5 000 元；店铺装修、设备费在 5 000～10 000 元；其他为现金储备。具体活动流程如下：**  **（1）各小组内部协商，确定组织架构和分工，包括店长、厨师、采购员、服务员等。**  **（2）各小组派出人员与房东谈判，争取以最低的房租租下店铺。**  **（3）各小组内部协商，确定经营的项目、店铺装修方式和营销策略等（要有特色，有创意）。**  **（4）将以上第（2）（3）条的结果记录在纸上。** | 增强对创业步骤的理解。 |
| **课堂小结**  （3min） | 【**教师**】**回顾和总结本节课的知识点：**  **这节课上一起学习了熟悉创业步骤。因此明白了创业是一项风险性极强的活动，对于初次创业的大学生更是如此，贸然走进一个陌生的行业是不合适的。**  【**学生**】**理解、记忆。** | 通过对所学知识的回顾，培养学生的归纳总结能力。 |
| **作业布置**（2min） | 【**教师**】**布置课后作业**  **简述创业项目选择的策略和方法。** | 通过课后练习，使学生巩固所学新知识 |
| **教学反思** | 基础知识的总结、知识网络的构建、基本方法和技巧的归纳都离不开讲，但更离不开练。不练习，学生所获得的知识就不牢固，更不能深化，因此，练比讲更重要。 | |