



前言

大学生是国家宝贵的人才资源，然而当代大学生的就业却成了一个社会难题。面对日益严峻的就业形势，许多大学生勇敢走向社会，运用所学知识，大胆创业，在实现自我价值的同时，也为社会创造了财富。实践证明：创业是最积极、最主动的就业方式，它不仅能解决大学生自身的就业问题，还能带动社会就业，产生就业倍增效应。

应该看到，当前大学生创业意识还很淡薄，创业比例还比较低，创业成功率也不尽如人意，导致这一现象的主要原因恰恰是我们长期以来创业教育的缺失。为此，国家高度重视在高校开展创业教育工作，教育部下发《关于大力推进高等学校创新创业教育和大学生自主创业工作的意见》，并专门成立“教育部高等学校创业教育指导委员会”，对统筹做好高校创新创业教育、创业基地建设和促进大学生自主创业工作进行了全面部署。近几年来，为了进一步落实以创业带动就业，促进大学生全面发展，各级教育部门出台了一系列的文件，要求各高校结合本校实际，面向在校大学生开展广泛、系统的创业教育，把创业教育融入人才培养体系中，培养学生的创新精神，提高学生的创业能力。目前，越来越多的高校都在大力推进创业教育和创业实践，并取得了丰硕的成果，也为我们高校进一步开展好这项工作提供了宝贵的经验。

为了进一步推进高校的创业教育，我们编写了这本教材，以期能对高校创业教育的开展有所帮助。本书在内容上强调创业教育的实践应用性和可操作性，侧重于对大学生创业的具体指导，以提高大学生的创业知识与技能。在教材编排上，突出大学生创业实战的内容，大量采用引导案例、链接、创业知识、小知识等多种形式，既激发了学生的学习兴趣，也有利于丰富教师课堂教学的内容和形式。本书既可作为高校开展创业教育的教科书，也可作为专业培训的教材，还可供创业者自学参考。

全书共分七章，包括大学生创业教育概述、创业者素质与创业团队、创业机会与创业风险、创业融资、创业计划书、新创企业的经营管理、大学生创业政策与法律法规等。其中，谭俊华编写了第一章、第二章、第五章，王兴隆编写了第三章、第四章，李洪文编写了第六章、第七章。

在教材的编写过程中，我们参阅了大量国内外的文献和相关资料，在此向相关作者表示深深的谢意。本书的出版还得到了北京出版集团的大力支持，在此一并致谢。

由于创业教育在我国开展的时间还不长，许多理论和实践问题尚处于探索阶段，再加上作者水平所限，书中不足之处在所难免，恳请广大读者批评指正。



目 录



第一章 大学生创业教育概述	1
第一节 大学生创业的内涵	3
第二节 大学生创业的意义	9
第三节 大学生创业的准备	15
第二章 创业者素质与创业团队	23
第一节 创业者的素质	25
第二节 创业团队的组建	33
第三节 创业团队管理	40
第三章 创业机会与创业风险	47
第一节 创业机会识别	49
第二节 创业机会评价	54
第三节 创业风险识别与防范	58
第四节 大学生创业机会	63
第四章 创业融资	71
第一节 创业资金的预测	73
第二节 创业资金的筹集渠道	82

第五章 创业计划书	93
第一节 创业计划书概述	95
第二节 撰写创业计划书	97
第三节 创业计划书样例	107
第六章 新创企业的经营管理	123
第一节 新创企业的市场营销	125
第二节 新创企业的人力资源管理	133
第三节 新创企业的财务管理	142
第七章 大学生创业政策与法律法规	155
第一节 大学生创业政策	157
第二节 大学生创业法律知识	163
参考文献	175

第一章

大学生创业教育概述

励志照亮人生 创业改变命运

——《赢在中国》宣传语

引导案例

南林大学生大三开始创业 “摇钱树”叶子开发成保健茶

青钱柳又名“摇钱树”，用其芽叶制成的茶具有调节血糖、血脂、血压等功效。南京林业大学的学生自创品牌，仅用了不到 1 年的时间，就把青钱柳茶“卖”进了北京、上海等多个大城市。

与青钱柳“一见钟情”

“之所以选择青钱柳进行创业，不仅是因为它具有很高的药用价值，更主要的是因为我对它‘一见钟情’。”青钱柳团队负责人、南林大研一学生、南京青林生物科技有限公司副总经理李焱介绍，他学的是林学专业，大二去黄山参加树木学实习，在秀美的山溪边，他第一次见到了叶如碧玉、果似铜钱的青钱柳。“老师向我们介绍了青钱柳又叫‘甜茶’‘神茶’，老百姓千百年来都采用它的叶子做茶，我立即对它就有了好感。”

回到学校后，李焱就找到了学校森林培育学科专门从事青钱柳资源开发利用的方升佐教授，详细了解了青钱柳产业化现状，并于 2011 年下半年开始参加导师关于青钱柳的多项科研课题。随后，他组建了南京青林生物科技有限公司，自创“林之缘”品牌，开发青钱柳保健茶。

翻山越岭寻找适合开发的种源

为了收集适合制茶的最佳种源，青林团队先后奔赴湖北、湖南、江西、广西、安徽五省寻觅野生青钱柳。

“还记得江西那次调研，秋季的井冈山原始次森林人迹罕至，地表被一人多高的密竹覆盖着，在寻找途中，我们只能沿着密竹林中的窄缝缓缓前进，渴了就到旁边的溪谷里喝水。”李焱说，常常是从望远镜中看到一些大树，长得像青钱柳，走近却要翻几条沟，有时走到跟前才发现，根本不是青钱柳而是南酸枣，因为两者长得太像了。



花了大半年时间，他们才找到了第一个适合研发制茶的井冈山青钱柳种源。

选用近 10 种天然植物材料调试配方

为了让青钱柳真正走向千家万户，团队成员在研发上下了大工夫。他们选用了青桑叶、金银花等近 10 种天然植物材料，调试了 60 余种配方，邀请近百位中青年消费者参与感官评价，最终确定了降糖、清爽、酸甜三个系列的青钱柳植物饮料。

“科研要以市场为导向，通过技术创新实现资源高效利用。”李垚说，团队成员还从冬虫夏草、铁皮石斛超微粉中获取灵感，发现此类产品具有增强药效、促进吸收、方便调配的特点，计划将青钱柳制成无菌、安全、适合老年人服用的粉末制剂，同时开发出适合青年人口味的泡腾片。

去年，李垚与南京溧峰集团制茶有限公司签订青钱柳茶合作生产协议，在井冈山建立青钱柳叶用林基地 500 亩。目前，“林之缘”牌青钱柳茶已销往北京、上海、江西、云南等地，销售额达到 10 万元，公司开发的青钱柳植物饮料还在与娃哈哈、农夫山泉等企业洽谈合作事宜。

“预计 2013—2014 年青钱柳茶产量达到 2000 斤，营业额突破 200 万元。”李垚说。

（资料来源：<http://roll.sohu.com/20130324/n370060535.shtml>）

思考题：你从上述案例中得到什么启示？



第一节 大学生创业的内涵

一、创业的含义

创业有广义和狭义之分。广义的创业是指人类的创举活动，或指带有开拓、创新并有积极意义的社会活动。这种活动可以是盈利的，也可以是非盈利的，可以是经济方面的，也可以是政治、军事、文化、科学、教育等各个领域的。只要是人们以前没有做过的，对社会产生积极影响的事业，都可以说是创业。如美国的荣斯戴特提出：“创业是一个创造增长的财富的动态过程。”杰弗里·蒂蒙斯指出：“创业是一种思考、推理和行为方式……创业导致价值的产生、增加、实现和更新，不只是为所有者，也为所有的参与者和利益相关者。”中央财经大学教授周卫中认为，创业是一个创造事业的过程。从大的方面来看，如毛泽东领导中国人民建立新中国，邓小平、江泽民、胡锦涛、习近平等几代领导人领导中国人民建设具有中国特色的社会主义事业；从小的方面讲，开创业也是创业，如个人开办一个餐馆，在淘宝上开一个小店，这些都是创业的一种形式。一个人根据自己的性格、兴趣、知识与能力等选择自己的角色、职业和工作岗位，在这一岗位上创造性地发挥自己的特长和才干，实现个人价值并为社会带来财富的活动都属于创业，因而职业也有创业的含义。

狭义上来讲创业的含义来源于“entrepreneur（企业家、创造者）”一词，因而对其理解通常带有经济学的视角。如精细管理工程创始人刘先明认为：“创业是指某个人发现某种信息、资源、机会或掌握某种技术，利用或借用相关的平台或载体，将其发现的信息、资源、机会或掌握的某种技术，以一定的方式，转化、创造成更多的财富、价值，并实现某种追求或目标的过程。”郁义鸿、李志能在《创业学》一书中指出：“创业是一个发现和捕捉机会并由此创造出新颖的产品或服务，实现其潜在的价值过程。”

可见，狭义的创业特指个人或团队自主创办企业，我们将其定义为：创业个人或创业团队通过寻找和把握各种商业机会，用已有的知识、技能和社会资本，调动并配置相关资源，创建新企业，为消费者提供产品或服务，具有创新或创造性的、以增加财富为目的的活动过程。

因此，创业的内涵可总结为以下几点：

- (1) 创业的主体是个人或小规模群体。
- (2) 创业的关键是商业机会的发掘与把握。
- (3) 创业者的身份是资源（知识、能力、社会资本等）所有者和资源（资金、技术、人员、机会等）配置者。
- (4) 创业需要创立新的社会经济单元。
- (5) 创业的价值实现有赖于将所有提供的产品和服务在市场上转化为商品。
- (6) 创业是一个创造性的过程，具有创新性。



(7) 创业具有明确的目的性：增加财富，包括个人和社会的物质与精神财富。

大学生自主创业是当今时代的一个热门话题，在大学校园里学生创业现象屡见不鲜：开饭店的，开网吧的，开网店的，搞科技发明的，申请专利的等。有的是服务型创业，有的是科技型创业，可谓五花八门，应有尽有。大学生有较多的理论知识，有创新精神，敢于尝试新鲜事物，敢于否定传统的观念，对未来充满希望，朝气蓬勃，这些都是他们的创业优势。在创建创新型社会的新形势下，鼓励全民创业，特别是鼓励大学生创业引领了一种新的就业潮流，为那些有理想、有胆识的大学生开辟了一条择业新路。这不仅要求学生能结合专业特长，根据市场前景和社会需求创造出新产品和新服务，而且要直接面向市场、面向社会，在为社会创造价值的同时，让自我价值也得到充分体现。

同时，从大学生素质的角度看，拥有较高文化水平、学习能力强、头脑灵活，是他们“不同凡响”的一个要素。虽然许多创业大学生都面临着没资金、没经验、没行业等客观问题，但从小到大培养起来的学习能力、思考和解决问题的能力，甚至他们与高校教授和大学生同学的高效的人脉关系也能帮助他们在遇到问题时得到实际有效的帮助。另外，很重要的一点是，这些人不仅会学而且好学，多年的求学经历使得他们乐于接受新鲜事物，对于市场上出现的新兴事物能够快速接受并消化，从而快步跟上市场的需求，找到并满足市场商机。

二、创业过程

（一）发现机会（寻找商机）

要发掘市场商机。一般可分为两种：一种是意外发现的，一种是经过深思熟虑才发现的。而大多数创意是碰运气发现的，或者从职业工作中产生的，但也可能是业余爱好、社交或步行观察中发现的。

（二）识别机会（论证商机）

对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。有四种方式进行机会鉴定：一是从图书馆、商家或其他地方寻找与机会相关的知识；二是提出正式计划，请相关机构或人员按程序对机会进行鉴定；三是自主摸索，自我鉴定机会；四是把机会看成一个随机过程，没有正式的计划或评价。

（三）机会形成

机会形成是一个演进和重复的过程，包括四种相关行为：信息综合、深度研究、资源评估、机会开发。通过这些行为，促使创意成为了一个成熟的商业机会。

（四）创业结果

创业结果分为两个层面：一是在于其阶段内可感知的成功和失败，包括进一步对创业的投入。以成功或失败取得的经验推动未来创业，其中意外的失败还可能将创意转换成其他商业机会。二是退出。失败是放弃新创企业的一条途径。创业者还可能因为其他原因，有意识地退出新创业的运作。如将企业出售，使他们的企业资本化。



三、创业的类型

在美国哈佛 MBA 课程中，有一份对创业类型的分析，按照创业的创新程度将其分为以下 4 种类型：

（一）复制型创业

复制公司原有的经营模式，延续创业者在原公司时的流程，虽然这种复制型创业在社会中出现的比率较高，但科技创新贡献太低，缺乏创业精神的内涵，不是创业主要的研究对象。这种类型只能成为“如何开办新公司”，因此很少会被列入创业管理课程中成为学习的对象。

（二）模仿型创业

例如，某纺织公司的经理感觉到咖啡店非常火，好像很赚钱，于是就辞掉工作，开了一家咖啡店。这种创业的创新成分虽然很低，但与复制型创业不同之处在于，创业过程具有很大的风险和较高的不确定性，学习过程长，犯错机会多，创业成本较高。创业者能否成功，取决于他是否具有合适的人格特性，有无经过系统的创业管理培训，能否掌握正确的市场进入时机。

（三）安定型创业

企业内部创业即属于这一类型。例如，研发单位的某小组在开发完一项新产品后，继续在该企业部门开发另一项新产品。这种类型的创业，虽然具有一定的创造价值，但对创业者而言，本身并没有太大风险和改变，做的也是比较熟悉的工作，这种创业类型强调的是创新意识和创业精神，而不是新组织的创造。

（四）冒险型创业

它是一种难度很高的创业类型，典型的就高科技创业。对社会，它不仅具有很大的科技创新贡献，也会给创造者本身带来极大改变，同时个人前途、命运的不确定性也很高，创业之路将面临很大的失败风险，可一旦成功，所得的回报也很惊人。对于这种类型的创业，创业者想要获得成功，必须在创业能力、创业时机、创业精神、创业管理、创业模式和策略等各个方面都具备很好的素质和潜质。

四、创业的优点

创业优点体现在以下几点：

（一）机遇更多

自主创业对于适合的人群来说，拥有一家企业所带来的机遇可能要远大于所带来的风险。

（二）实现和满足“权力”意愿

自主创业，做自己的老板，摆脱受人管理指挥、行动受控的局面，个人自主权得到



满足。

（三）积累经验和激励生活

在创业过程中，可感受到无穷的变化、挑战和机遇，是一个令人兴奋的过程。

（四）累积财富

艰苦工作所获得的回报完全是自己的，而不是在给别人贡献利润；今后企业盈利与发展潜力也是无限的。

五、大学生就业与创业

（一）大学生就业现状

大学毕业生是国家宝贵的人才资源，然而当代大学生的就业却成了一个社会难题。近些年来，大学毕业生数量不断增加，然而社会提供的岗位有限，这对于没有任何工作经验的大学生而言，就业压力很大。

2013 年，全国普通高校毕业生规模为 699 万人，比去年增加 19 万人。当前高校毕业生就业形势复杂严峻，主要有 3 个方面的原因。

首先，国际经济形势持续低迷，青年就业问题严峻。2013 年 1 月联合国发布报告称，2013 年世界经济仍将持续低迷，预计增长率为 2.4%。国际经济及就业形势在一定程度上抑制了我国的外贸、出口、投资、就业等，势必也将对高校毕业生就业产生影响。

其次，国内宏观就业形势面临三重压力。2012 年年底中央经济工作会议指出，我国发展仍处于重要战略机遇期，但面临不少风险和挑战。经济增长下行压力和产能相对过剩的矛盾有所加剧，企业生产经营成本上升和创新能力不足的问题并存。我国 GDP 增速由 2009 年的 8.7% 下降到 2012 年的 7.8%，2013 年第一季度 GDP 增速为 7.7%，GDP 的下降对就业将产生重要影响。

第三，针对高校毕业生的有效用人需求呈下降趋势。据 2013 年 2 月初对近 500 家用人单位调查统计，这些单位 2013 年计划招聘岗位数同比平均降幅约为 15%。从行业情况看，医疗卫生、咨询、电子商务、旅游、文化体育等行业用人需求略有增加，但钢铁、机械、采矿、能源、建筑等行业，用工需求均不同程度减少。在调研的 200 多所高校中，约有 60% 的高校认为就业形势严峻，特别是很多地方高校反映用人需求下降或明显下降。部分毕业生也对就业前景感到担忧，少数毕业生甚至感到焦虑。这些情况需要引起我们的高度重视。

此外，高校毕业生就业工作中还存在着一些薄弱环节。主要表现在：国家虽然出台了一系列促进毕业生就业创业的政策措施，但少数地方仍存在政策不落实、措施不到位等问题；引导鼓励高校毕业生到基层就业工作虽取得显著成效，但在以创业带动就业、鼓励多渠道多形式就业等方面还有大量工作要做；毕业生就业服务体系虽日趋完善，但服务质量和水平需要进一步提高、就业困难毕业生的帮扶机制需要进一步健全；毕业生就业中还存在“有业不就”和“无业可就”现象，转变毕业生就业观念任务艰巨。



目前,国家和政府要求对毕业生就业实行公开、公平、择优、自愿的原则,采取国家宏观调控、学校和各级政府推荐、学生和用人单位双向选择的就业模式。大学生属于高级知识人群,经过了多年的教育且背负着社会的种种期望,在适应经济社会发展的同时,自主创业也成为其解决就业问题的新出路。

(二) 大学生创业

所谓大学生创业,是指大学生在学习期间创办事业或毕业以后不选择就业而直接创立公司创业,是大学生主动参与社会竞争的一种尝试。

大学生创业群体主要由在校大学生和毕业生组成,由于大学扩招引起大学生就业难等一系列问题,一部分大学生通过创业形式实现就业,这部分大学生具有高知识高学历的特点,但是由于大学生缺乏相应的社会经验,所以需要全社会的关注和帮助。大学生创业逐渐被社会所承认和接受,同时也肩负着提高大学生毕业就业率和维护社会稳定等历史使命。在高校扩招之后越来越多的大学生走出校门的同时,大学生创业就成为大学生就业之外的一个社会新问题。

大学生创业的方式主要表现为:大学生利用自己的知识和技能,以自筹资金、技术入股、寻求合作等方式创办企业,为社会创造价值的同时,使自己的价值得到充分体现。

(三) 大学生就业与创业的差别

就业与创业,是大学生选择出路的两种完全不同的方式,主要有以下几个方面的差别:

1. 担当的角色差异

两者在企业中的地位、肩负的责任和使命均有较大的差异。创业者通常处于创新企业的高层,在企业实体的创建过程中,创业者始终是负责人,始终参与其中;而就业者通常处于中低层,到达高层需要一个过程,也不需要对企业成长负责,只需要做好自己的工作就可以了。

2. 要求的技能差异

创业者通常身兼多职,既要有战略眼光,也要有具体的经营技能,从而要求其具备相当全面的知识和技能;就业者通常具备一项专业技能即可开展自己的工作。

3. 收益与风险差异

就业的主要投入是数年的教育成本,而创业除了教育成本外,还包括前期准备中投入的人力、物力和资金成本。一旦失败,就业并不会丧失教育成本,但创业者会损失在创业前期投入的一切成本;而一旦成功,就业者只能获得约定的工资、奖金及少量的利润,创业者则会获得大多数经营利润,其数额理论上没有上限。

4. 成功依赖因素的差异

就业很大程度上依赖企业实体,但创业更多的要考虑自身的经验、学识与财力,以及各种需求和各种资源占有条件。



[链接]

对大学生创业者的友情忠告

创业历程，从来不是三言两语或是几张图片就可以记载的，这是一条漫长的道路，这期间，我们经历了太多太多，充满惊喜和坎坷，收获着，成长着。

创业就是一个不断遇到困难然后解决困难的过程，这其中比资金遭受损失带来更大挫折感的是自信心受到的打击，不在性格上历练出那种能屈能伸的韧性，创业的路就很难走下去。作为在校的大学生，我们缺乏的正是勇气和韧劲，因此，创业让我们有更好的锻炼机会，让我们比同龄人更快更早地体悟社会，适应社会，融入社会，也注定了我们有更多与众不同的经历，更强的核心竞争力，更精彩的人生。

创业不仅要考虑社会和市场的需求，还要考虑以何种方式回馈社会。只要不忘回馈社会，社会就会给你更广阔的发展空间。在创业这条路上，我们还学会了感恩和珍惜。感谢一路上支持和帮助我们的每一位老师、同学、朋友、陌生人，是他们给了我们无私的关爱和支援，让我们走得更顺更远更久；还感谢拒绝和嘲笑我们的人，是他们让我们能反思自己的不足，改变我们的观念，调整我们的举措，从而走向正确的道路。因此，我们多次进行公益活动，回报学校、回报社会。

想创业，就要在学校多参加社团和社会活动，历练组织和社交能力。创业是一个与社会及人息息相关的系统工程，要提高创业的成功几率，创业者的组织能力和社交能力是关键因素之一。大学时积极参加社团活动，这对培养凝聚团队能力，与人交际沟通能力，以及不同情况下处理事情的思考能力能起到积极作用，也容易养成不愿贪图安逸，总想实现自我价值的思维习惯。

如今，不少大学都开设了创业指导课来教授创业管理、创业心理等内容，帮助大学生打好创业知识的基础。大学图书馆也提供创业指导方面的书籍，大学生可通过阅读增加对创业市场的认识。此外，大学社团活动也为大学生锻炼综合能力提供了大量的实践机会。通过这种途径获得创业知识，无疑是最经济、最方便的。

此外，创业从来不是一个人的事，它是一群志同道合者同舟共济的成果，有人做绿叶，有人做红花，但都绽放着各自的美丽。因此，我们也悟出了心得：①合作原则要明确，要能够互相监督，财务清晰；②能者上，庸者让；③合作是智慧的结晶，一致对外，所向无敌；④合作尽量要优势互补。

我们坚决相信，合作比单干优势更大，主要体现在：①优势互补，②资源共享，③智慧结晶，④群策群力，⑤风险更小。



第二节 大学生创业的意义

创业是促进社会协调发展的有益实践，是时代发展的一种必然要求，对社会进步起着巨大的推动作用。创业是就业的基础和前提，创业已经成为促进就业最积极、最有效的手段之一。

创业是人们开创事业的实践活动，是一种个性化的创造性社会行为，是把人生理想转化为社会现实、实现自身全面发展的有效途径，其最大特征是创新和创造价值。

创业是一个复杂、艰难和极富挑战性的过程，使人们自立、自强的实践活动，对创业者的锻炼和素质提升大有裨益。其中蕴涵着开拓进取、奋发向上的积极人生态度。

一、创业对社会的意义

只要简单地回顾一下近二三十年间，创业者所创造出的新行业，诸如个人电脑、生物技术、闭路电视、电脑软件、办公自动化、手机服务、电子商务、互动网络、虚拟技术等，我们不难想象出创业者是如何巨大地改变了世界的发展进程和人们的生活、工作和学习方式的。

（一）创业可以增加社会财富，促进经济发展和社会繁荣

创业过程是增加社会财富的过程，企业在生产经营的过程中，为社会创造了财富，增加了社会价值，并大大增加了国家的财政税收。企业的产品和服务拉动了国内市场需求，满足了人民生活的需要，丰富了市场，促进了社会经济繁荣。创业还改变了传统的产业格局，催生了很多崭新的行业，加速了经济结构的调整。在创业过程中，社会资源得到了优化配置，市场体系不断得到完善，市场竞争活力得以保持。

[链接]

20 世纪 90 年代以来，美国社会经济的高速增长堪称当代奇迹。对此，相关研究者认为，创业革命是美国经济持续繁荣的基础。据统计，美国 95% 以上的财富是 1980 年以后新出现的比尔·盖茨等新一代创业英雄们创造的。在世界上的其他地方，如欧洲、日本等，创业同样推进着经济的快速增长。

在我国，经过 30 多年的改革开放，创业活动催生了中小企业的迅速崛起。新创的中小企业是我国经济新的增长点，对我国经济持续高速增长，促进我国城市化进程和现代化建设，都起到了重要的作用。同时，创业发生在企业生命周期的前端，是比较特殊的经营活动，从中能够学习到创业精神和技能。伴随着社会转型，创业活动越来越活跃，创业活动可以增加就业，富于创新，对社会经济发展能够产生巨大的贡献。



（二）创业可以实现先进技术转化，促进生产力提高和科技创新

创业是新理论、新技术、新知识、新制度的孵化器，也是新理论、新技术、新知识、新制度形成现实生产力的转化器。

企业内的创业活动是获得并强化创新能力和核心竞争力的重要途径。例如，TCL本是一家家电企业，由于内部的团队创新，开发了新的手机产品，为企业在产品市场找到了发展机会和新的利益增长点，促进了集团的良性发展。

[链接]

美国的相关研究表明，第二次世界大战后，在美国创业型小企业的创新占有所有创新的一半，占重大创新的95%；较小的创业型企业的研究开发比大企业更有效率、更为强劲，小企业每一美元的研究开发经费产生的创新是大企业的两倍。

就我国来说，当前中国经济结构调整的重点是发展高新技术产业和进行传统产业的升级改造。而创业往往伴随着新技术、新产品、新工艺、新方法进入市场，科研成果转化型的创业企业，往往伴随着新的技术或工艺的产生与发展。成功的创业企业必然会为社会经济注入新鲜活力，有利于促进整个社会生产的发展。

（三）创业可以提供就业岗位，缓解社会就业压力

我国人口众多，就业问题一直是一个关系民生的大问题，解决就业问题是我国的一个长期任务。与此同时，随着经济体制改革，国有、集体企业下岗分流、减员增效，这些企业的就业空间大幅缩减，私营和个体经济成为就业的主渠道。

中小型创业企业不仅解决了创业者本身的工作岗位，同时也为需要工作的人们提供了大量的工作岗位，扩大了就业范围，降低了失业率，大大缓解了社会的就业压力，从而稳定了社会秩序。

[链接]

“以创业促进就业”是党的十七大提出的明确要求。创业是最积极、最主动的就业，它不仅能解决大学生的自身就业，还能通过带动就业产生倍增效应。清华大学中国创业研究中心的调查数据表明，每增加一个创业者，当年带动的就业数量平均为2.77人，未来5年带动的就业数量平均为5.99人。因此，让更多的人投身创业更有助于提高创业带动就业的效应。

（四）创业可以激发整个社会的创新意识和创业精神，有利于观念的转变

在美国，创业革命使得“为自己工作的观念”深深扎根于美国文化中。在我国，近年来如火如荼的创业大潮让无数人进入了经济和社会的主流，对于形成创新、宽容、民主、公正、诚信等观念和文化具有积极作用。



[链接]

目前,我国自主创业的空间非常大。有这样一组数据:我国所有大中小型企业数量为3 000多万个,与美国相当,美国只有3亿人,而我们是13亿人。与世界各国相比较,我国人均拥有的企业数量很少,发达国家每千人拥有的企业数量平均在45个左右,发展中国家也在20~30个,而我国不到10个。所以加大对大学生创业的扶持力度,意义深远。

二、创业对创业者的意义

创业是一个伟大的历程,是一个精彩的大舞台。创业起步可高可低,创业的发展空间无限。通过创业,能有效实现人生价值,把握人生航向。

(一) 创业可以主宰自己,发挥自己的特长和才干

许多上班族之所以感到厌倦,积极性不高,重要原因之一是给别人“打工”,个人的创意、想法往往得不到肯定,个人的才能无法充分发挥,愿望得不到实现,工作缺乏成就感,行事有诸多约束。而创业则完全可以摆脱原有的种种羁绊,摆脱在行为上受制于人的局面,充分施展自己的才华,发挥最大的潜能,使自己的人生价值得到更好的体现。

(二) 创业可以帮助个人累积财富,一定程度上满足个人对物质的追求欲望

工薪阶层的收入有高有低,但都是有限的,没有太多提升的空间。而摆脱这些烦恼的最佳途径就是,开创一份完全属于自己的事业,它提供的利润是没有上限的,可任你想象。根据统计资料,在美国福布斯富人榜前四百名富人中,有75%是第一代的创业者,而在中国富豪榜中,以创业起家的也不在少数。

(三) 创业使个人能够有机会和实力回馈社会,具有极高的成就感

创业者创造的企业一方面为社会提供了产品或服务,一方面为个人、社会创造了财富。企业融入社会再生产的大循环之中,从多个环节为国家和社会作出了贡献。同时也使得创业者个人能够从中收获巨大的成就感。

(四) 创业使个人能够从事喜欢的事业并从中获得乐趣

创业者选择创业项目,通常会从个人感兴趣的领域入手,将其与自己的知识、技能、专业、特长等结合起来,而做自己喜欢的事本身就是一种享受。

(五) 创业使个人能够从挑战和风险中得到别样的享受

创业充满挑战与风险,同时也充满克服种种挑战的无穷乐趣。在创业过程中,可以感受到无穷的变化,挑战和机遇,这是一个令人兴奋的过程,创业者可以通过冲破创业过程中的重重困难来丰富自己的人生体验。



因此,创业对于市场体系的完整、市场的合理化、企业的创新与提高、企业核心竞争力的获得与强化、提高企业乃至整个经济的国际竞争力,都有着非常重要的意义和作用。

三、大学生进行创业的意义

创新是大学生创业的基本构成元素,一个大学生创业比较活跃的社会,也就是一种创新型的社会、一个充满朝气与活力的社会。显然,大学生创业有利于形成积极向上、清新活跃的社会风气,营造良好的人居环境,促进和谐社会的发展。

具体而言,主要有以下几点:

(一) 大学生创业是解决就业难问题的有效途径

由于高校经过多年扩招,大学毕业生人数急剧增长,使越来越多的大学生面临就业难的问题。随着高等教育大众化程度的提高,将有越来越多的高校毕业生进入就业市场,大学毕业生的就业压力将不断加大,单纯通过“等、靠、要”的方式依赖政府解决就业问题已经是根本不可能的了,一个创业能力很强的大学毕业生不但不会成为社会的就业压力,相反还能通过自主创业活动来增加就业岗位,以缓解社会的就业压力。

(二) 增强进入社会之前的必要技能,培养积极的人生态度,有助于大学生确立正确的人生目标

大学毕业生通过自主创业,可以把自己的兴趣与职业紧密结合,做自己最感兴趣、最愿意做和能更好实现自身价值的事情。

大学生创业一方面培养了自身的胆量,所谓“不入虎穴,焉得虎子”,只有敢于去做,敢于面对,才有成功的可能性。创业使大学生接触并进入社会,对社会层出不穷的现象及问题有了认识甚至面对的机会,进而在长期的适应过程中做到处置坦然、得心应手。另一方面创业所应有的胆量是以一个人积极、乐观、刚强的人生态度为前提的,而大学生创业的过程恰好为其提供了最有效的困难,为大学生在面对未来漫长的路途确立了正确的人生态度。

(三) 有利于大学生自身综合素质的提高

大学生自主创业正是素质教育的有利表现。实践与理论相结合,既可以加深对理论知识的理解,又可以培养学生独立工作、管理、社交及开创的能力。通过创业与创业实践,大学生可以充分调动自己的主观能动性,改变自身就业的心态,自主学习,独立思考,并学会自我调节与控制。

(四) 培养大学生的创新精神和敢于开拓的创业精神

大学生创业对创新精神和创新能力都有很高的要求,这使得想投身于此的大学生们必须注意这两方面素质的提高。创业是就业的另一种模式,所不同的是创业者不是被动地等待他人给自己“就业机会”,而是主动地为自己或他人创造“饭碗”。目前,我们国家提倡和鼓励大学生自主创业,并为此出台了一系列包括工商、税务等方面的优惠政策。之所以提倡大学生创业,除了创业不失为缓解目前就业压力的一条有效途径外,更



重要的是引导大学生要努力培养自身的创新精神和敢于开拓的创业精神。

四、高等院校开展大学生创业教育的主要途径

创业教育是为了培养具有开拓精神的个人。创业教育就是培养学生的创业意识、创业素质、创业技能的教育活动，包括培养学生如何适应社会生存，提高能力，以及进行自我创业的方法与途径。在大学生中开展创业教育，是适应知识经济发展、拓宽学生就业门路和构建国家创新体系的长远大计，也是高等教育功能的扩展。

高校作为大学生创业教育的主要承担者，在培养一批高素质创新创业人才中发挥了巨大的作用。我们以杭州市为例，在地方政府的大力支持下，各高校把创业教育放在了十分重要的位置，取得了丰硕的成果。目前杭州市大学生创业的成功率已远远高出其他地方高校。天津市开展创业教育以来，大学生创业的成功率也有明显的上升。我们可以大胆的预测，随着我们经济的发展，鼓励大学生创业的政策会越来越得力，各级地方政府也会越来越重视，大学生的创业热情、创业成功率也将得到快速提升。高等院校开展大学生创业教育的主要途径有以下几种：

（一）开展课堂创业教育

对学生进行课堂讲授。这种方式以理论教育为主，帮助大学生掌握必要的创业知识。

（二）创业讲座

就是邀请一些成功创业者讲授他们的创业故事和创业经验，让学生对创业实践有更深的认识。多数学校通过举办创业讲座来培养和激发学生的创业热情，在实践中，这种形式非常受学生的欢迎，效果一直较好。

（三）开展创业知识竞赛

例如，现在许多高校都积极参加全国“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛，旨在引导和激励高校学生弘扬时代精神，把握时代脉搏，将所学知识与经济社会发展紧密结合，培养和提高创新、创造、创业的意识 and 能力，并在此基础上促进高校学生就业创业教育的蓬勃开展，发现和培养一批具有创新思维和创业潜力的优秀人才。组织参加这样的竞赛活动也成为大学生创业教育的一种新方式，效果非常显著。大学生在参加比赛的同时，提高了他们运用自己掌握的知识解决实际问题的能力，也学会了团队合作，提高了他们的沟通交往能力。

（四）社团活动

社团活动也是开展创业教育的一个有效途径。在大学生创业实践中，我们发现，有一大批社团干部活跃在大学生创业的舞台上，他们在社团活动中，敢想敢做，组织能力强，社交能力强，而这些能力正是大学生创业所必须的。

（五）创业实践

许多高校建有大学生创业孵化园，鼓励和支持大学生自主创业，以创业带动就业，



让他们不断成长壮大，为将来就业打下坚实基础。大学生在创业孵化园里，可以学到许多创业知识和技能，会对他们将来的创业产生深远的影响。

（六）社会实践

社会实践活动也是大学生创业教育中一个重要的环节，大学生在社会实践中学习企业的生产运营、市场营销、人力资源管理等，将社会实践作为创业实践的前期尝试和探索。在创业心理、创业思维、创业知识和能力都已经具备的情况下，就可以很从容地创业了。

目前创业教育研究还有很多需要深入的地方，不同高校有其不同的历史背景、发展水平。因此片面借鉴其他高校的做法并不可取，千篇一律的大学创业模式也不利于我国创业教育的进一步开展，各高校一定要结合本学校的办学宗旨、办学特点，争取将大学生创业教育办出特色，为广大的大学生服务。

[链接]

KAB 相关知识介绍

KAB，英文全称 Know About Business，意思是“了解企业”，是国际劳工组织为培养大学生的创业意识和创业能力而专门开发的教育项目。该项目通过教授有关企业和创业的基本知识和技能，帮助学生对创业树立全面认识，普及创业意识和创业知识，培养有创新精神和创业能力的青年人才。该项目一般以选修课形式在大学开展，学生通过选修该课程可以获得相应的学分。KAB 课程一个很大的特点就是先让学员去体验，体验之后再回来讨论，而不是先学习若干理论知识。

在我国，此项目由共青团中央、全国青联与国际劳工组织三方合作推广。自 2005 年启动以来，已在清华大学、北京航空航天大学、中国青年政治学院等高校完成试点教学，受到师生普遍欢迎。

（资料来源：<http://baike.baidu.com/view/1648898.htm>）



第三节 大学生创业的准备

俗话说，不打无准备之仗。大学生有热情，有理想，这是好事。但行动前，一定要了解自己，理性分析：你是否真正做好充分的创业准备？是否有足够的决心和耐力？其实，创业者强大的内在动力，并不是任何人都具有的。创业是一个异常艰苦的过程，需要付出更多的努力和汗水，强大的信念更是创业者必不可少的精神支撑。因此在决定是否创业之前，我们必须要了解自己是否真的适合创业，切不可仅凭一时兴起盲目地加入到创业的潮流中。

一、“3C”创业思路分析法

在发达国家创业家的圈子，最盛行的创业思路叫“3C”（Customers，顾客们；Company，本企业；Competitors，竞争对手们）分析法。综合起来，有如下问题需要考虑。

（一）关于顾客们（1C）

1. 个人

顾客何在？首批顾客是谁？潜在顾客是谁？能否将顾客细分为人数更少的群体？这些群体个体有哪些特点？客户想从你的企业的服务中得到什么？什么是客户认可的价值？你如何满足他们的需求并且能够赢利？是否应该对这些群体区别对待？此项创业能够给顾客带来什么样的明显好处？自己的服务或产品具体解决社会生活面临的什么难题？怎样使顾客看重自己的产品或服务？顾客跳槽的成本如何？顾客的好处如何？你从客户那里获得的成果是什么？顾客的爱好如何？顾客的使用习惯如何？你的客户战略是否与你的经营战略配合得很好？

2. 产品

服务或产品的潜在销售水平有多高？产品的价位优势有多大？产品的特色优势有多强？产品的生命周期有多长？产品的替代种类有多少？能够夺取这个市场中多大的份额？怎样有效地把产品送到顾客手中？

3. 市场

所着眼的目标市场现在规模如何？预期的成长速度多快？市场的占有份额有多少？市场的成熟程度有多高？市场的发展趋势有多好？要夺取该市场，需要首先做好哪些事情？

（二）关于本企业（2C）

1. 在经济方面

成本（包括投资资本的代价、生产成本、分销成本、售后服务成本、人力成本等）有多高？赢利有多大？产品或服务要具备什么样的特点，才能降低其主要成本？对服务



或产品定出的价格相对于整个行业的情况如何？预计将能获得多高的利润？短期经营保本点在何处？经验曲线如何？财务数据怎样？如何创造销售额？销售渠道有多少？无形资产有多少？如何保护这些财富？

2. 在战略与策略方面

具备何种发展战略与远景规划？拥有何种优势与弱点？需要建立什么样的企业文化？能利用哪些资源？准备以何种模式经营此项创业？业务可能类似于哪些企业？可进行什么样的结构调整？创造的品牌价值是什么？形成了什么样的激励机制？

3. 在能力优势方面

企业要经营成功，需要具备哪些核心业务实力？现具有哪些核心技术或特殊知识与能力？自身的竞争优势是什么？如何长期保持这些优势？在这些核心业务方面是否有能力和效率压过竞争对手？产品开发能力有多强？产品生产能力有多强？赢利潜力在哪儿？

（三）关于竞争对手们（3C）

1. 竞争对手剖析

市场中的竞争对手是谁？产品是什么？竞争对手的数量、规模与所占市场份额是多少？竞争对手之间竞争的直接性如何？

2. 发展前景剖析

竞争对手的发展谋略怎么样？发展目标和竞争力如何？他们的成本有多高？各对手的核心实力是什么？各对手的规模效益与多元化效益如何？各对手的可用资源，包括资金、渠道、组织、无形资产（品牌忠诚与企业文化）如何？各对手对竞争性举动会有什么样的反应及反应速度如何？

二、大学生创业环境分析

大学生在进行创业时，一定要了解创业企业的市场营销环境，其实就是企业的生存环境。对市场营销环境与企业营销的关系，需要注意以下几个具体方面的问题：

（1）营销环境对企业营销发生影响的因素是多方面、多层次、连锁的。在一般情况下，环境因素对企业营销发生影响的特点，是由外部到内部，由间接到直接，由宏观到微观逐步地发生影响作用的。鉴于以上情况，企业要特别注意各种环境因素对企业营销活动发生影响时传导的途径、作用的方面、作用的性质、力度的大小以及可能导致的结果等问题。

（2）企业面对的各种环境因素并不是固定不变的，而是经常处于变动之中的。营销环境的发展变化，或者可以给企业带来可利用的市场机会，或者会给企业造成一定的环境威胁。因此，企业不仅要了解静态的环境，而且要监测和把握环境因素的发展变化。弄清营销环境的现状及发展变化的趋势与特点（如会发生什么性质的变化、变化的程度如何、发生的时间与几率等），善于从中发现并抓住有利于企业发展的机会，避开或减轻不利于企业发展的威胁，是企业营销管理的首要问题。

（3）企业的市场营销活动，实际上就是对变化着的环境做出积极反应的动态过程。



虽然从一般意义上说企业不能从根本上去控制其外部环境的发展变化，但企业的营销活动除了适应和利用的一面外也在影响着各种外部环境（尤其是微观环境）的形成与发展。在现代社会经济条件下，企业的营销活动如果仅是被动地适应和利用环境，忽视了凭借有效的手段和措施去主动地影响并在一定程度上改善环境，是难以取得营销成功的。

（4）所有的环境条件都会对企业的营销活动产生影响，但在企业发展的不同阶段，内外环境对企业影响的程度很不一样。当企业处于成长期时，较多地受内部环境因素的影响。如企业的领导机构不健全、管理组织不完善、基础工作薄弱、生产秩序混乱等，这时企业只有首先着重抓好内部管理工作，营销活动才有可能获得发展。当企业进入高成长期之后，产品性能和质量达到了一定的水平，各项规章制度基本健全，内部管理已经建立起良好的秩序，这时企业主要应考虑的是如何去适应外部环境的变化，因此外部环境因素就成了影响企业营销活动的主要方面。

（一）人口环境

市场是由具有购买欲望与购买能力的人构成的，因而人口是构成市场的第一位因素。人口的数量、地理分布、结构以及所在地区间的移动等人口统计因素，形成企业市场营销活动的人口环境。人口环境及其变动对市场需求有着整体性、长远性的深刻影响，制约着企业营销机会的形成和目标市场的选择。企业必须重视对人口环境的研究，密切注视人口特性及其发展动向，不失时机地抓住市场机会，当出现威胁时，应及时、果断调整营销策略以适应人口环境的变化。

中国人口众多，拥有广泛的市场，而大学生创业地点又多选在较为繁华的大都市或省会城市，市场潜力巨大。以北京为例，北京人口密集，在那里开饭店经营得当的话，多数不会赔钱，只有赢利多少的区别。大学生选择经营地点时，尽可能选择一些顾客比较集中的位置，这样也可以增加顾客数量，降低企业的运营成本。现实生活中，许多大学生在学校附近创业，获得成功的例子是很多的，一个关键因素就是学校附近往往是人口密集区。

（二）政治与政策、法律环境分析

政治与政策、法律环境包括一个国家的社会制度，执政党的性质，政府的方针、政策及法令等。直接影响创业的是各种法律、法规和政策，如税法、专利法、环境保护法和反垄断法、产业政策、投资政策、国防开支及政府补贴政策等。与创业相关的法律与法规大致可以分为三类：①涉及企业主体、调整平等主体之间关系的主体和程序法；②涉及企业运营和对企业运营进行规范、管理的法律；③涉及税收的法律。对创业者而言，比较重要的税收是流转税（包括增值税、营业税、消费税）和所得税（个人所得税和企业所得税）。

此外，国家和地方政府为了鼓励自主创业，相继推出了多项优惠政策，这些优惠政策涉及开业、融资、税收和创业培训等多方面。

政府对大学生自主创业提供各方面的保障，如：简化不必要的程序；建立自主创业教育培训中心，免费为大学生提供项目风险评估和指导；尽快落实国家相关针对大学生



创业的税收减免的优惠政策；大学生创办的企业被认定为青年就业见习基地的，就可以享受到有关补贴；对大学生创业失败经机构审查非人为故意的，可免除所贷资金利息等。具体详情可以参见第七章的相关内容。

（三）经济环境分析

经济环境是指企业经营过程中所面临的各种经济条件、经济特征、经济联系等客观因素，主要的经济发展状况信息有：GDP 及其增长率、贷款的可能性、可支配收入水平、居民消费（储蓄）倾向、利率、通货膨胀率、规模经济、政府预算赤字、消费模式、失业趋势、劳动生产率水平、汇率、证券市场状况、外国经济状况、进出口因素、不同地区和消费群体间的收入差别、价格波动、货币与财政政策等。

近三十几年，中国的经济发展迅速，对外开放进一步加深，中国国内环境稳定，有利于经济发展和人民货币收入。加入 WTO，成功举办奥运会，世博会……与世界的进一步接轨为中国的广大创业者也带来了巨大商机。随着社会经济发展，科学技术的进步，人均收入大大提高，此时的大学生创业无疑是不错的环境。近几年，中国经济发展的问题也日益暴露。GDP 的增长以巨大的资源负担为代价，国外的大型跨国企业挤占中国市场，新生的大学生创业者面临的是更为激烈的竞争环境和来自国内外的双重挑战。同时，虽然国家实施了许多鼓励创业的政策。但目前的经济现实是大量的政府补助的资金流向了本已财政雄厚的国有企业，各中小企业经营在税收等各个方面都没有国有企业的优惠，使其经营更为困难，对创业就更为不利，中小企业普通民众的赢利空间被挤压。

在整个经济环境中，大学生创业者最应该关注的是消费者收入水平，也就是消费者个人从各种来源中所得的全部收入，包括消费者个人工资、红利、租金、退休金、馈赠等收入。消费者的购买力来自消费者收入，所以消费者收入是影响社会购买力、市场规模大小以及消费者支出多少和支出模式的一个重要的因素。消费者收入的变化，不仅对生产经营消费资料和服务的企业的营销活动有直接影响，而且会间接地对生产经营生产资料和服务的企业的营销活动产生重大影响。

在创业实践中，我们创业首先要考虑顾客群体的消费能力和水平。例如北大毕业生陈生，在北大学习的人生经历，不仅培养了陈生敏锐的市场洞察力，还让他形成了“任何机会都是在别人不以为是机会的时候出现”的独特思维模式。他销售的主要产品是“壹号土猪”。通过给猪肉打造品牌，提高整个行业标准，“壹号土猪”得到市场认可，尽管 1 千克土猪排骨卖到了 56 元，却依然很受市场欢迎。同样，在长江大学各校区，有一个大学生创业团队开了一家银饰店，因其价格低廉，受到了许多大学生的欢迎，取得了不错的营销业绩。

（四）社会文化环境分析

社会文化环境包括一个国家或地区的居民受教育程度和文化水平、宗教信仰、风俗习惯、价值观念及审美观点等。文化水平会影响居民的需求层次；宗教信仰和风俗习惯会禁止或抵制某些活动的举办；价值观念会影响居民对组织目标、组织活动及组织存在本身的认可与否；审美观点则会影响人们对组织活动内容、活动方式及活动成果的态度。



度。中国是个多民族的国家，各民族都有丰富灿烂的文化，影响人们的消费活动，这为我们大学生创业带来了商机。大学生创业时，一定要对整个社会文化环境有深刻的了解。

（五）科技环境分析

科技环境是指一个国家和地区的技术水平、技术政策、新产品开发能力及技术发展动向等。相关信息包括：创业地区的新技术、新材料、新产品、新能源的状况；国内外科技总体发展水平和趋势；本企业所涉及的技术领域的发展情况；专业渗透范围、产品质量检验指标和技术指标等。

科学技术是第一生产力，科技发展对经济发展有巨大影响。当前，世界新科技革命正在兴起，生产的增长越来越多地依赖科技进步。以互联网为例，互联网技术的发展伴随而来的就是信息的大爆炸，网上各种创业机会，风险投资，加盟信息业越来越多。而创业者也可通过互联网更好地掌握经济状况和市场行情，为自己的创业提供更多的竞争信息。作为大学生应更好地紧跟科技的发展，更多地考虑应用尖端技术，以适用知识经济时代的发展。

大学生在学校里学到了许多理论知识，有很好的技术优势，目前许多大学生利用自己的优势开办高科技企业，一些风险投资家往往就看中了大学生所掌握的先进技术，而愿意资助大学生进行创业。例如，中国移动开展了“MM 创业计划”，该计划由团中央和中国移动联合发起，目的是以中国移动开发者社区（dev.10086.cn）和 Mobile Market 平台为核心，打造一套基于移动互联网开展自主创业的环境和机制，包括创业培训、创业认证、创业开发、现场见习和“创意进中职、中学”活动等，鼓励、支持大学生自主创业，并最终实现创业梦想。这个活动实施范围广，影响大，目前也有一些大学生发挥他们的技术优势和想象力，在移动 MM 平台上创业，取得了成功。

（六）地理和气候环境分析

地理和气候环境是指企业所在地域的全部自然资源所组成的环境，包括各种矿藏和地理、气候等自然条件。创业者应对地区条件、气候条件、季节因素和使用条件等方面进行分析。例如羽绒服在我国南方地区的销售远远不如北方，主要原因在于气候。

从总体上看，中国自然资源十分丰富，但资源利用率低，大量资源遭到浪费，这一方面是中国的开采技术不够，另一方面也是中国人受传统资源观影响，认识不到资源的稀缺性。提高自然资源的利用率十分必要。如今很多企业面临资源短缺、环境污染严重、能源资源成本上升的难题，因此实行生态营销、绿色管理是大势所趋。

三、大学生创业的准备工作的准备工作

创业成功与否，并不在于你是不是大学生，而在于你是否做好了创业的准备，是否积累了足够的经验。现实中每个创业失败者都可能会为自己的失败找到无数个理由，但我们认为失败的最终根源只有四个字：准备不足。要想创业成功，关键并不在于创业得早，而在于创业的各项准备工作做得扎实充分。只有创业准备工作做得扎实充分，才能保证你的企业茁壮成长。



（一）了解大学生创业优惠政策

国家为了支持大学生创业，相继出台了多项扶持政策，其中包括提供小额贷款、减免税收、员工聘请和培训享受减免优惠等。高校也纷纷推出鼓励扶持举措，许多高校成立了创业指导中心，对学生开展创业教育，鼓励学生参加各种类型的创业计划竞赛。大学生一定要利用好这些资源，不断提升自己的能力。

（二）了解自身优势，做好心理准备

创业过程就是一个创业者遭遇困难解决困难的过程，创业比拼的是抗击挫折的能力，而不是比拼祈求好运的虔诚，年轻的大学生创业者们一定要对创业过程中可能遭遇的各种困难做好充分的心理准备，当然，更重要的是准备好可能的解决方案。

同时在创业前要认真思考、反复评估、考虑成熟后再行动。除了要足够的资源准备外，心理准备最重要。以下几个方面的问题，值得好好思考。第一，你想做什么；你能做什么。你想做的最好是你喜欢的，这样你才会有源源不断的动力。大部分人不成功不是因为选错行业，而是因为中途放弃。如果你每天都硬着头皮去做自己不喜欢的事，恐怕结果不会太乐观。第二，我为什么要创业；是否有足够的决心，愿意承担风险吗；过去的利益是否舍得放弃。第三，我是否具备创业者应有的能力与素质，是否能承受挫折，是否有专项技术特长。第四，我创业成功的核心资源优势是什么；我具备的条件是足够的资本，行业经验，客户资源，技术创新，商业运作能力，还是与即将面对的竞争对手相比有明显的优势。

（三）做好能力储备

争取亲朋理解，获得资金支持，建设高效团队，科学市场调查和预测，掌握创业法律知识，开拓市场渠道，团结合作伙伴，争取政府支持，打击竞争对手，争取企业客户，降低营运风险等，这些要求创业者具备企管、心理、公关、营销、财税、会计等方面的知识。而创业者要想具备这些知识，只有通过平时争分夺秒如饥似渴地学习来积累。除此之外，创业者还必须要有良好的身体素质，要多开展文体活动，保证今后有充沛的体力投入到工作中。

（四）积极参加社会实践

一定要在大学期间，积极参加社会实践与实习，在找工作的时候，没有工作经验是大学生最大的硬伤，凡事预则立，不预则废，机会总是给有准备的人，对准备进行创业的大学生来说，做好实习工作尤其重要。

（五）进行市场调研

市场调查是市场营销活动的起点，在调查活动中收集、整理、分析市场信息，掌握市场发展变化的规律和趋势，为企业进行市场预测和决策提供可靠的数据和资料，从而帮助企业确立正确的发展战略。市场调查的内容很多，有市场环境调查，包括政策环境、经济环境、社会文化环境的调查；有市场基本状况的调查，包括市场规范，总体需求量，市场的动向，同行业的市场分布占有率等；有销售可能性调查，包括现有和潜在



用户的人数及需求量，市场需求变化趋势，本企业竞争对手的产品在市场上的占有率，扩大销售的可能性和具体途径等；还必须对消费者及消费需求、企业产品、产品价格、影响销售的社会和自然因素、销售渠道等开展调查。

（六）在调研的基础上，进行科学的市场预测

市场预测首先要对需求进行预测：市场是否存在对这种产品的需求，需求程度是否可以给企业带来所期望的利益，新的市场规模有多大，需求发展的未来趋向及其状态如何，影响需求的都有哪些因素。其次，市场预测还要包括对市场竞争的情况、企业所面对的竞争格局进行分析：市场中主要的竞争者有哪些；是否存在有利于本企业产品的市场空当；本企业预计的市场占有率是多少；本企业进入市场会引起竞争者怎样的反应，这些反应对企业会有什么影响等。

（七）撰写好创业计划书

创业计划书就是创业者计划创立业务的书面概要，它对业务发展有明确的界定，同时，它也是衡量业务进展情况的标准。一个酝酿中的项目，往往各方面都很不确定，创业者可以通过制定创业计划书，罗列出项目的优缺点，再逐条推敲，得到更清晰的认识。在这个创业计划里，要想清楚如何销售、如何采购、赢利前景、需要多少流动资金、如何筹集创业资金等。根据这些，写一个项目的可行性报告。

（八）筹措创业资金

创业资金短缺是目前创业者面临的一个主要问题。当创业者的创业资金不足时，除了可以向亲友借贷，还可以设法向政府、银行、投资基金等寻求相关贷款资源，以解决创业资金不足的问题。同时创业大学生要有“多少实力做多少事”的观念，在创业初期不要过度举债经营，其实在现实中，小投资大回报的例子还是很多的。企业应“做大”而非“大做”，“做大”是有利润后再逐渐扩大。企业应先求生存再求发展，扎好根基，切勿好高骛远、贪图业绩、罔顾风险，必须重视经营体制，步步为营，再求创造利润，进而扩大经营。

此外，大学生在学校时，可以通过听讲座、听报告等多种形式增加对创业的了解，同时，利用各种空余时间积极参加企业的见习活动，深入了解企业的生产、市场运营、人力资源、财务管理等方面的各种知识，为创业打下坚实的基础。

[链接]

大学生创业适宜的几种方法

每个大学生都有可能面临创业问题，为帮助大学生走好创业的第一步，少走弯路，降低创业风险，我们认为较宜采取以下几种方法。

（一）理论借鉴法

一般地说，理论都是在实践过程中形成的，并经过实践反复证明了的人类的直



接经验，而经验一旦上升为理论，便具有了普遍的意义，对每个人都有应用价值。但理论只能借鉴，不能照搬。因为每个人的情况和所处的时空环境都是特殊的，不会完全相同。理论借鉴法就是对现有的创业理论进行批判的吸收和有选择的继承。这种方法是在课堂上和书本上完成的。虽然有缺乏实践检验无法证实理论的正确与否的局限性，但它可以让你未来的创业活动少走许多弯路，避免在黑暗中摸索。

（二）案例分析法

案例分析法是将你所搜集的创业成功的个案进行整理加工，提出问题，然后用你所掌握的创业理论对其问题进行研究、分析，找出成功的原因，从而在原有理论的基础上提炼出新理论来，这是一种结果研究。一般来说，结果研究比探索未知的研究更具有可靠性，但研究起来头绪繁多，相当复杂。因为导致一项事业成功的原因是多方面的，哪方面是主要因素，哪方面是次要因素，扑朔迷离，很难分清。需要注意的是你所搜集的案例要与你的实际情况大致相似，这样才会对你的创业活动具有指导意义。

（三）模拟实验法

根据你所学到的创业知识，利用现代科技手段，比如网络技术与多媒体技术，虚拟一个创业项目，对各种创业要素进行分析检验，最后得出结论，这就是模拟实验法。这种方法主观成分较大，结果也不完全可靠，但是比较直观生动，易于掌握。诸如炒股、期货、房地产、电子商务等领域的创业活动都比较适用模拟实验法进行学习。

（四）实践检验法

书本上的理论不一定符合现实情况，为了证实其可能性、可靠性，就需要到实践中检验，通过实践证明其正确性，这就是实践检验法。你要想知道苹果的味道，就要亲口尝一尝；你要想知道你所学的创业理论是否正确，就要亲自参加到创业实践中去。仅靠课堂上的翻书是不行的。实践检验法并不是要每一个学生都真枪实弹地去创业，你可以带着相应的课题，直接参与某些创业者的活动，也可以到创新企业去调查、观察和了解创业过程。但无论是直接参与还是观察了解，都必须反复实践，多次进行。因为一次经验和局部经验是很难具有普遍意义的。实践检验法是一项艰苦的工作，来不得半点虚假和投机取巧，也没有捷径可以走。但只有通过这种方法，你才能学到真实可靠的创业知识。