



普通高等教育公共素质课“互联网+”精品教材

大学生创业基础教程

# 大学生 创业基础教程

DAXUESHENG  
CHUANGYE JICHU JIAOCHENG

主 编 陈清义 孔祥荣



扫描二维码  
共享立体资源

主 编 陈清义 孔祥荣

北京出版集团公司  
北京出版社

北京出版集团公司  
北京出版社

图书在版编目(CIP)数据

大学生创业基础教程 / 陈清义, 孔祥荣主编. — 北京: 北京出版社, 2017.7 (2022 重印)

ISBN 978-7-200-12874-1

I. ①大… II. ①陈… ②孔… III. ①大学生—创业—高等学校—教材 IV. ①G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字 (2017) 第 155685 号

大学生创业基础教程

DAXUESHENG CHUANGYE JICHU JIAOCHENG

主 编: 陈清义 孔祥荣

出 版: 北京出版集团公司  
北 京 出 版 社

地 址: 北京北三环中路 6 号

邮 编: 100120

网 址: [www.bph.com.cn](http://www.bph.com.cn)

总 发 行: 北京出版集团公司

经 销: 新华书店

印 刷: 定州市新华印刷有限公司

版 印 次: 2017 年 7 月第 1 版 2022 年 8 月修订 2022 年 8 月第 4 次印刷

成品尺寸: 185 毫米 × 260 毫米

印 张: 14.5

字 数: 326 千字

书 号: ISBN 978-7-200-12874-1

定 价: 43.90 元

教材意见建议接收方式: 010-58572162 邮箱: [jiaocai@bphg.com.cn](mailto:jiaocai@bphg.com.cn)

如有印装质量问题, 由本社负责调换

质量监督电话: 010-82685218 010-58572162 010-58572393

<b>第一章</b>	<b>大学生创业教育概述</b>	<b>  1</b>
第一节	大学生创业的内涵	4
第二节	大学生创业的意义	12
第三节	大学生创业的准备	17
<b>第二章</b>	<b>创业者素质与创业团队</b>	<b>  27</b>
第一节	创业者的素质	29
第二节	创业团队的组建	37
第三节	创业团队管理	46
<b>第三章</b>	<b>创业机会与创业风险</b>	<b>  53</b>
第一节	创业机会识别	56
第二节	创业机会评估	60
第三节	创业风险识别与防范	64
第四节	大学生创业机会	70
<b>第四章</b>	<b>创新与创新能力</b>	<b>  78</b>
第一节	创新概述	80
第二节	创新能力	84
第三节	创新精神	101
<b>第五章</b>	<b>创业计划书</b>	<b>  105</b>
第一节	创业计划书概述	107
第二节	创业计划书基本样式和核心内容	109
第三节	撰写创业计划书的原则和技巧	126
第四节	撰写创业计划书	130

第六章	新创企业的经营管理		139
第一节	新创企业的市场营销		142
第二节	新创企业的人力资源管理		151
第三节	新创企业的财务管理		161
第七章	大学生创业政策与法律法规		177
第一节	大学生创业政策		179
第二节	大学生创业法律知识		184
第八章	互联网思维与商业模式创新		198
第一节	互联网思维概述		202
第二节	互联网时代下的商业模式		207
第三节	大学生创新创业与互联网的紧密结合		212
参考文献			223

# 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

### 郑大美院大三学生创办文化传播公司 一年营业额破百万

初见邹伟，他身穿一件白色打底T恤、灰色V领开衫，围着一条黑色毛绒围巾，并在胸前整齐地打了个“十字结”，微卷的头发，鼻梁上架着一副黑框眼镜，言谈举止成熟稳健，透着艺术家气派，像个在社会上摸爬滚打多年的企业家，其实他还只是一名郑州大学美术学院的大三学生。

与其他同学不同的是，邹伟从大一开始就从事各种创业相关活动，做电商、干销售，跑遍大半个中国。大二创办了河南画饰界文化传播有限公司（简称“画世界”）。仅用一年半的时间，公司从郑州扩展到安徽等六个校区，并在多地举办艺术画展，完成多笔艺术品交易，创造了年营业额破百万的营业成绩。

#### 做电商挣得“第一桶金”

三岁学画画，一年级画素描，六年级人像速写画已相当成熟，高二在培训机构代课，高考艺考报考院校全部通过。用邹伟的话来说，他天生就具有“艺术细胞”，而“艺术美”是他毕生的追求。

刚上大学那会儿，他并没有创业的想法，只想做一名普通的学生，按部就班地上课、作画、看书，希望有朝一日成为一名画家。

他学的是油画专业，每天都需要完成大量作业，然而他和同学们用心创作的作品绝大多数都会被堆在楼道里，像垃圾一样堆叠如山，积满灰尘，最后被清洁人员清理走。

“每幅作品都倾注了画者的感情，画作的灵感难能可贵，只要把这些作品装裱起来，就可以成为绝佳的艺术品。”邹伟灵机一动，何不把这些作品利用起来，为青年艺术工作者打造一个专属平台，于是他有了创业的想法。

开公司需要启动资金，但他没有选择向家里要钱，也没有申请贷款、找投资，他决心用自己挣的“第一桶金”办公司。

3个月他接了5份兼职，开淘宝店、做代购，创办了“购物天堂”电子商务平台，跑遍半个中国，和直销厂家谈合作……他用一年时间挣得的11万元成为“画世界”的启动资金。

谈到做电商的这段经历他感慨道：“这一年我学习了許多电商运营的专业知识，B2C到O2O相关专业书看过不少，跑业务的过程丰富了我的阅历，积累了一部分人脉，为后期创业打下了坚实的基础。”

#### “创业达人”也学霸

从2014年4月他亲自装修的第二个美术教育培训校区落成，之后的四个校

区他用了一年半的时间，其中安徽的两个校区，他利用暑假的两个月时间就办了起来。

邹伟用“难过”一词表达了自己创业伊始的感受，“创业很难过，是的，很难，但一定会过去。”

公司注册成立之后，邹伟不得不学习、工作两兼顾。晚上他掐着门禁点回寝室，没课的时间都泡在画室公司。大学三年，他没有在凌晨三点前睡过觉。

邹伟的同学魏兴隆说：“只要第二天有课，邹伟肯定回寝室，回来就是忙作业忙到凌晨。一般只有在课上能见到他，不知道他哪来的精神头。”

由于经常通宵熬夜，邹伟的抵抗力严重下降，大二下学期有一个月的时间他都是带病学习工作的。

他在校医院租了一个床位，床下堆了两大箱药品，白天上课工作，晚上在医院输液，一整月，把手背、胳膊、脚背扎了个遍，针孔清晰可见。

“袖子遮住的时候我们看不到，但他拿起画笔挽起袖子的时候，手背、胳膊都是青紫一片，我们看着心疼，也打心眼里佩服他的拼劲。”邹伟的学生李凯歌说。

在李凯歌心里，老师邹伟是他的榜样——作为创业者，他没有拿一分投资、没有问家里要一分钱，凭借自己的能力攒足了创业资金，现在的生意也做得红红火火；作为学生，大一专业第一，大二年级前五名，几乎没有出现不交作业的情况，还曾担任年级干部。

### 创业法宝——“走心”

一年时间，“画世界”的业绩陡升，成功发展了“艺术品的加工与展销”“二次元动漫工作室”“第二课堂”“美术培训与指导”四个项目。其中艺术定制平台包含了装饰画、油画、国画、瓷版画、墙绘、服装图案设计、手绘肖像等。

美术教育培训扩增为六个校区、200余名学生、近20位专业教师，艺术产品的销售次数达2000次，邹伟正式创业的第一年就获得了132万元的营业额。

而这一切离不开邹伟的创业理念。大一做电商的时候，他就意识到了人脉、服务、品牌的重要性。在学校多家电商互相竞争的环境里，他以精美的产品包装和贴心的上门服务占据优势。他说自己的创业法宝只有两个字——“走心”。

“无论何时何地，无论风吹日晒，我们都会以客户的需求为重，把产品以最好的姿态、最快的速度送到客户手中。”遇到学生讨价还价的情况，邹伟并不计较，“我以成本价给他们都可以，能和大家成为朋友也是一笔无形的财富。”所以在那个时候，邹伟就培养了一大批“死忠粉”。

创办“画世界”后，他每天都要面对形形色色的人，但他坚持对每个人都“走心”，他的口头禅就是“有什么能帮上您的吗？”

他希望力所能及帮到他人，比如，“画室”在他眼里不仅是进行美术教学的地

方，也是一个供大家休整停歇的“驿站”。他还在每个校区都建了宿舍，为师生提供食宿，如果学生结束作画时间较晚，就可以直接在学校住下来。平常他还经常带大家出去唱歌、烧烤、旅游等，让大家学美术的同时注意劳逸结合。

邹伟要求每个老师对自己的学生“走心”，学生几点结束，老师就几点结束。这也是邹伟自从高二做老师开始一直坚持的。在邹伟的老师韩杰的记忆中，邹伟做学生的时候就经常帮同学改画，一定尽心帮同学把画改好才离开。有的时候比老师走得还晚。

今年的教师节，邹伟收到了一份特别的礼物，学生们自己做的晚餐，“他们都是高中生，平常哪有时间学做饭，这些家常菜论味道虽比不上饭店，但这却是我吃到的最‘美丽’的一顿饭。”邹伟感动地说。

### 画世界，画出创业梦

同事董烨评价邹伟是个“重情义的人”“有情怀的人”，是个“做企业家的料”，做事不求回报，对同事坦诚相待，对学生尽职尽责，“每一笔艺术品交易，邹伟都给画手60%的收益，对艺术创作者非常尊重，从来不在钱的方面难为大家。”

邹伟说成立自己的品牌“画世界”，就是要从现在开始建立属于自己的画派——“冥想画派”，主推新生代艺术作品和画世界特色作品，同时也是完成他的创业梦想的第一步，未来也将通过“画世界”来搭建更多的艺术品生态圈，让每一位画家都能被熟知、被认可。

而这些宏伟蓝图都被他白纸黑字记录下来，看着桌子上的公司企划书，邹伟说：“说起网购，大家想起阿里巴巴，马云；说到英语教育，大家想起新东方，俞敏洪；我希望有一天大家说起美术，能想到‘画世界’，想到我邹伟。”

思考：你从上述案例中得到了什么启示？

## 第一节 大学生创业的内涵

### 一、创业的含义

#### （一）狭义的创业——“创建一个新企业的过程”

创办一个新的企业，一般需要符合法定程序、提供满足市场需求的产品和服务、有适合的营销模式。新创企业需要一个根据



创业的特征



企业发展的需要进行管理创业团队。该创业团队进行的管理主要包括技术管理、财务管理、营销管理、人力资源管理等。

## （二）广义的创业——“创造新事业的过程”

创建新企业、企业内部创业、在工作岗位上创造性地发挥自己的聪明才智，以及通过发现机会、整合资源实现自己的价值和抱负，都可以称为创业。

从广义的角度看，创业主体可以包括：①营利性组织和非营利性组织；②政府机构和非政府组织、大型的企业；③小规模的个人或家庭企业。

从广义的角度看，“创业”就是开创自己的事业。在人生发展的过程中，无论是在职业上还是在事业上的开拓和发展，都可以视为创业的过程。

## （三）创业的内涵

- （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，朝气蓬勃，对未来充满希望，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，而且要求其要直接面向市场、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同学的高效的人脉关系也能帮助他们在遇到问题时能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，找到并抓住市场商机。

## 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，有意识地退出新创企业的运作。如将企业出售，使他们的企业资本化。(图 1-1)

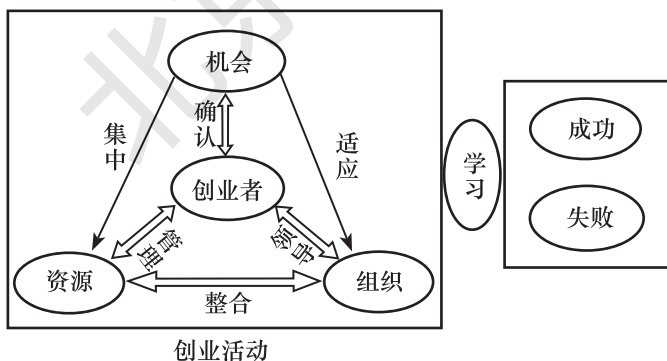


图 1-1 创业活动

## 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四种类型。

### (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的流程。虽然这种复制型创业在社

会中出现的比率高，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大家学习的对象。

## （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，但与复制型创业的不同之处在于，创业过程具有很大的风险性和较高的不确定性，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

这是一种难度很高的创业类型，较典型的就是高科技创业。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、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，然而社会提供的工作岗位有限，对于没有任何工作经验的大学生而言，就业压力很大。

2022年，高校毕业生规模为1076万人，同比增加167万人，规模和增量均创历史新高。当前高校毕业生就业形势复杂严峻，主要有以下几个方面的原因。

### 1. 供需矛盾突出

毕业生的供给侧是高校，需求侧是企业。当前一些高校为了适应社会发展需求，在规划自身发展时纷纷开设热门专业，短时期内开设近乎相同的专业，出现了“扎堆”现象。这样造成某个专业的学生在短期内严重供大于求，致使这些专业的毕业生就业难度加大。此外，受疫情影响，企业发展受阻，招聘需求下降，求职人数增加，供需矛盾更

为显著。

## 2. 地域与层次方面差距扩大

地域方面，北京、上海、广东等发达地区用人需求旺盛，需求总量大于当地的生源数；而中西部不少省区虽然有较大的用人需求，但由于工作和生活条件相对一般，往往招不到合适的人才，于是出现了“有人没地方去，有地方没人去”的现象。层次方面，双一流高校毕业生的就业情况相对较好，其他院校则差一点。

## 3. 就业机会不均等

目前多数大学毕业生通过“自主择业”“竞争择业”等途径就业。由于就业市场中的法律法规并不完善，而“自主择业”又存在激烈竞争，少数单位出现了一些“关系就业”的现象，影响了就业市场中“公平、平等、竞争、择优”的原则，产生了同等教育程度下不同就业效果的现象。另外，在就业市场中，性别差异问题一直存在。尽管《劳动法》明确规定“妇女享有与男子平等的就业权利”，但在实际就业中，女生的就业岗位与男生相比，还是存在一定的差异。厦门大学叶文教授的一项调查报告显示，在相同条件下，女生的就业机会只有男生的87.7%。据不完全统计，网络招聘信息中，90%以上的招聘信息含有就业区别对待的条款。而在选拔人才的环节上，用人单位对于学历、身高、相貌等方面的限制，更是数不胜数。

## 4. 应届毕业生优势不明显

近年来，部分企业出于对工作效率及员工培训成本等方面的考虑，部分岗位很少招收应届大学毕业生。原因主要有两个方面：一方面，应届毕业生缺乏相关工作经验，无法独立完成工作，如果先进行相关业务培训，那么所需要花费的培训成本较高；另一方面，应届毕业生工作心态不稳定，跳槽频繁，流失率较高，某种程度上会给企业带来不必要的损失。

## 5. 毕业生自身定位不准确

大学毕业生自身存在的一些问题也会影响就业。部分大学生对自己的认知不明确，不能立足现实、放眼长远，从根本上解决就业问题。

首先，定位缺乏理性思考。有些大学生在就业前夕，过高地估计自己的实力，觉得自己具有一定的专业知识，学业上也有一技之长，不担心找不到合适的工作，而忽视了社会的实际需求。这种大学生一般表现为在求职过程中挑三拣四，要求过高；获得工作岗位后不珍惜，不能脚踏实地工作，而是心态浮躁、朝三暮四，总觉得后面还有更好的工作，时时刻刻寻找“跳槽”的机会。

其次，过分强调专业对口。有些大学生对自己所学的专业引以为豪，认为职业必须与所学的专业对口，这样才能学以致用，具体表现为在求职过程中，片面考虑职业是否与所学专业对口，择业余地较小，因而常常遭遇失败；若从事的职业与专业不对口，

就会认为工作不理想，工作不踏实，上岗缺乏干劲，工作没有激情。

再次，期望不合时宜。有些大学生在就业前很少接触社会，自以为历经“十年寒窗”，有知识、有能力、懂技术，在择业时热衷寻找较为稳定、经济收入高、地域条件好、环境舒适的企业，极不情愿选择条件艰苦、地域偏僻、信息闭塞、交通不便的地方去锻炼。事实上，他们的知识技能远远达不到所期望职业的现实要求，导致最后出现“高不成，低不就”的现象。

最后，心境浮躁，行动盲目。有些大学生入学时成绩平平，在学习中虽然很努力，但成绩并不突出。临近毕业的时候，他们虽然具备了一些特长和优势，但有些华而不实。因此，在选择职业时，就表现出心境浮躁的现象，不确定自己的择业方向和发展目标，前途迷茫，不知所措，或盲目找份工作维持生活，或频繁更换职业。

此外，高校毕业生就业工作中还存在一些薄弱环节，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了显著成效，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，但服务质量和水平还需要进一步提高，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公事业或毕业以后不选择就业而直接成立公司创业，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大学毕业生组成，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。高校扩招后越来越多的学生迈入大学校门的同时，大学生创业也成为社会新问题。

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，是大学生选择工作的两种完全不同的方式（图 1-2），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，在实体企业的创建过程中，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。(图 1-2)



创业教育对职业  
生涯发展的意义

图 1-2 就业 or 创业

## 知识链接

### 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讲明白的，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的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，创业让我们有了更好的锻炼机会，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，从而走上正确的道路。因此，我们要更多地进行公益活动，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，要提高创业的成功概率，创业者的组织能力和社交能力是关键。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，是使人们自立、自强的实践活动，对创业者的锻炼和素质提升大有裨益。其中蕴含着开拓进取、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）创业是国家发展战略的需要

创新是民族之魂，是时代主题；创业是发展之基，是富民之本。随着我国经济进入新常态，党中央、国务院适时做出了“大众创业、万众创新”的重大战略部署。习近平总书记强调了“创新是社会进步的灵魂，创业是推动经济社会发展、改善民生的重要途径”。实践证明，广泛开展“大众创业、万众创新”，是培育和催生经济社会发展新动力的必然选择，是扩大就业、实现富民大业的根本举措，是激发全社会创新潜能和创业活力的有效途径。（图 1-3）



图 1-3 大众创业 万众创新



## （二）创业是促进就业的必然要求

就业是民生之本，创业是就业之源。鼓励以创业带动就业，建立面向人人的创业服务平台，是面对全球新一轮科技革命与产业变革、面对我国经济发展新常态下的趋势变化和长期存在的就业压力的需要。把创业与就业结合起来，以创业带动就业，将催生经济社会发展新动力，是稳增长、扩就业、激发群众智慧和创造力、促进社会纵向流动和公平正义的重大举措，对调整经济结构、实施创新驱动发展战略具有重要意义。

## （三）创业是知识经济时代技术创新的主要实现形式

知识经济时代的典型特征为技术研发及应用速度越来越快，而创业是技术创新实现市场化和商业化的主要途径。很多新创企业聚焦于区块链、物联网、人工智能、大数据等新技术的应用，力求完成并加快技术研发向技术应用的转移，同时从中获益。

## （四）新创立的中小企业是技术创新的主角

中小企业专业化程度较高，具有满足特定的细分市场需求的科技创新能力；经营规模小，研究开发人员和生产销售人员能够更好地进行沟通，对市场和技术的发展能够做出迅速有效的反应；能够根据形势的变化及时调整经营方向，抓住技术开发的最佳时机，也由于进出壁垒，很容易在环境有利时进行技术创新，而在环境不利时可随时撤出，转向其他产业进行技术创新。此外，中小企业的研究开发更具有针对性，能够调动其所有资源进行技术创新。（图 1-4）

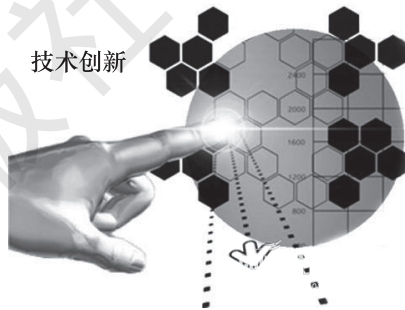


图 1-4 技术创新

知识经济的到来，为中小企业的技术创新带来了更多的发展机遇。知识经济时代，市场变化更快，需求更趋于个性化、细分化，这就要求企业的反应更加灵活。信息技术的采用，使企业获得外部信息更加方便容易，这些都为中小企业的技术创新带来了很多的便利与机会。另外，中小企业具有较为宽松自由的技术创新内部环境，其灵活简便的作风有利于技术创新的实现，更倾向于采用新技术、新工艺。中小企业具有较为宽松的企业文化及形式多样的激励机制，员工团队精神强。与大企业比，中小企业的组织结构安排相对简单且有弹性，基本不具有官僚体制的特征，企业员工之间、上下级之间便于沟通，容易达成共识，有利于创新思想的培育。

## 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

许多上班族之所以对工作感到厌倦、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以上种种羁绊，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实现。

### （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，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做出了贡献。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、提高企业乃至国家整个经济的国际竞争力，都具有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，营造良好的人文环境，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

由于高校连续多年扩招，大学毕业生人数急剧增长，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很不现实,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,缓解社会的就业压力。

## （二）增加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。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之坦然、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磨炼,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努力培养自身的创新精神和敢于开拓的创业精神。



创客教育与跨界学习

## 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着

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。我们可以大胆地预测，随着我国经济的发展，鼓励大学生创业的政策会越来越完善，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

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入的认识。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，许多高校都积极参加的全国“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，将所学知识与社会经济发展紧密结合，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，提高了其运用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需的。

### （五）创业实践

许多高校建有大学生创业孵化园，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。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。

### （六）社会实践

社会实践活动也是大学生创业教育中的一个重要环节，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和发展水平，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。

## 知识链接

### 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。

## 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不可缺少的精神支撑。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里，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盈利？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？顾客的爱好的如何？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？盈利有多大？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？盈利潜力在

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？竞争对手的核心实力是什么？竞争的规模效益与多元化效益如何？竞争的可用资源，包括资金、渠道、组织、无形资产（品牌忠诚与企业文化）如何？竞争对竞争性举动会有什么样的反应及反应速度如何？

#### 创业故事精选

##### 美图秀秀的成功故事

1999年，当时正是中国互联网发展的巅峰时期，吴欣鸿开始了自己的第一段创业——倒腾域名。每天就是各种抢着注册域名，2000年，他以3000美元卖出国外第一个域名，赚到了人生第一桶金。随后他就开始了自己的创业之路，做过山寨版的QQ，做过新闻软件，做过股票软件、咨询软件，甚至“90后”小时候用的火星文都是他开发的。靠着第一桶金，他创业30多次，无一成功。虽然失败那么多次，但是他也毫不气馁，在第33次创业的时候，他开发出了美图大师，受到了很多人的欢迎。随后，针对用户的反馈，美图大师不断地更新改进。等到一年以后推出美图秀秀的时候用户已经超过了1亿。现在，美图秀秀不只是一个普通的美图APP了，其旗下有着多款产品，而吴欣鸿也表示，一定要带着公司为更多的用户做出贡献！

## 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，可能会给企业带来可利用的市场机会，也可能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、发生的时间与概率等),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、结构以及所在地区的流动人口等统计因素,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,密切关注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、果断地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,只有盈利多少的区别。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。具体详情可以参见本书第七章的相关内容。

### （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增加。加入 WTO，成功举办奥运会、世博会……与世界的进一步接轨也为中国的广大创业者带来了巨大商机。随着社会经济的发展，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选择。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力度大，使其经营更为困难，对创业更为不利，中小企业普通民众的盈利空间被挤压。

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，不仅培养了他敏锐的市场洞察力，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，在长江大学某校区，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。中国是个多民族的国家，各民族都有丰富灿烂的文化，这些都会影响人们的消费活动，但也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、加盟信息也越来越多。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发展，更多地考虑应用尖端技术，以适应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，并取得了成功。

#### （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，其主要原因在于气候。

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。除了有足够的资源准备外，心理准备也很重要。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；我具备的条件是否是足够的资本、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些许优势。

#### （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，与竞争对手公平竞争，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

市场调研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、销售渠道等展开调查。

### （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，需求程度是否可以为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，影响需求的因素有哪些因素。其次，市场预测还要对市场竞争的情况、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，创业者可以通过制订创业计划书，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、盈利前景如何、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。

## 知识链接

### 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。

#### 1. 理论借鉴法

一般来讲，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地吸收和有选择地继承。这种方法是在课堂和书本上完成的。虽然有缺乏实践检验无法证实理论正确与否的局限性，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。

#### 2. 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。

#### 3. 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。

#### 4. 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中，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不具有普遍意义的。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。只有通过这种方法，你才能学到真实可靠的创业知识。

北京出版社