



“十四五”职业教育国家规划教材

职业教育国家在线精品课程配套教材

大学生创业基础 ——原理与方法

(慕课版)

主 编 杨哲旗 林海春



扫一扫
学习资源库

微课视频
教学计划
教学课件

教育科学出版社
·北京·

出 版 人 郑豪杰
责任编辑 张 静 解镇宇
版式设计 沈晓萌
责任校对 贾静芳
责任印制 叶小峰

图书在版编目（CIP）数据

大学生创业基础：原理与方法 / 杨哲旗，林海春主
编. —北京：教育科学出版社，2023. 11
ISBN 978-7-5191-3594-2

I. ①大… II. ①杨… ②林… III. ①大学生—职业
选择 IV. ①G647.38

中国国家版本馆CIP数据核字（2023）第 212527 号

大学生创业基础——原理与方法

DAXUESHENG CHUANGYE JICHU——YUANLI YU FANGFA

出版发行	教育科学出版社		
社 址	北京·朝阳区安慧北里安园甲 9 号	邮 编	100101
总编室电话	010-64981290	编辑部电话	010-64989394
出版部电话	010-64989487	市场部电话	010-64989009
传 真	010-64891796	网 址	http://www.esph.com.cn
经 销	各地新华书店		
印 刷	北京华创印务有限公司		
开 本	787 毫米 × 1092 毫米 1/16	版 次	2023 年 11 月第 1 版
印 张	17	印 次	2023 年 11 月第 1 次印刷
字 数	341 千	定 价	49.80 元

图书出现印装质量问题，本社负责调换。

在线课程学习指南

本教材是国家在线精品课程“大学生创业基础”的配套教材，读者可通过浙江省高等学校在线开放课程共享平台在线学习。

一、选课指南

1. 进入浙江省高等学校在线开放课程共享平台：<https://www.zjooc.cn/>。
2. 搜索“大学生创业基础”，选择杨哲旗主讲的“大学生创业基础”课程。
新用户请先注册，注册登录后点击“立即参加”，加入该课程。



二、学习指南

1. 进入浙江省高等学校在线开放课程共享平台。
2. 使用选课时注册的账号、密码登录，进入“我的课程”开始学习。



前言

党的二十大报告指出：“完善促进创业带动就业的保障制度，支持和规范发展新就业形态。”开展创业教育是国家加快转变经济发展方式、建设创新型国家和人力资源强国的战略举措。本教材适应新形势、新要求，坚持知识传授、能力培养和人格塑造相结合的教育理念，贯彻以传授创业知识为基础、以提高创业素质与能力为重点、以培育创业精神为核心的创业教育内容要求，为大学生正确认识与开展创业活动提供指导。

本教材分为上、中、下三篇，共十个模块。其中，上篇为“初识创业”，主要包括萌动——产生创业愿望、厚积——练习创新、蜕变——成为合格创业者；中篇为“准备创业”，主要包括审慎——认识创业机会与风险、齐心——组建创业团队、构建——设计商业模式、整合——获取创业资源、筹谋——编制创业计划；下篇为“创业实战”，主要包括创立——创办新企业、精进——管理初创企业。本教材可作为高职院校各专业创新创业教育的实践型教材，也可作为准备或正在创业的社会人士的参考读物。

本教材主要具有以下特色。

1. 紧跟时代，贴合实际

近年来，世界各国都在关注创新创业，关于创业教育的研究成果也越来越多。本教材博采众长，吸收了大量新鲜有价值的学术观点，系统构建了知识框架和逻辑体系。在此基础上，本教材结合当代大学生的发展需要和创业需求，加入了大量与社会实际和当代经济发展相关的内容，增强了内容的实用性，为大学生未来的自主创业奠定了良好的基础。

2. 结构科学，形式新颖

本教材结构科学、编排合理、环环相扣。从篇章结构来看，本教材的上篇主要让学生对创业和创业者建立起正确的认知，中篇主要帮助大学生完善创业知识和提高创业能力，下篇则指导大学生开展具体的创业实践。这三个部分完成了由知到做的全过程，符合创业教育的主旨。从模块结构来看，本教材按照“感受—学习—拓展—引导—实践”的逻辑编排内容，并辅以多种新颖的呈现形式，能够良好地调动大学生的学习兴趣和主动性，便于教师组织实践性教学。

3. 图文并茂，案例丰富

本教材插入了大量精美的示意图和表格，主要用于总结一些或艰深或重要的知识点，便于学生理解、学习。本教材还在各任务的开头、中间和结尾加入了大量案例，主

要用于帮助学生进入知识情境，理解抽象知识，思考并开展讨论。而且，这些案例大部分与中国企业家的创业故事及我国的历史文化、科技发展和创业精神相关，能够增强大学生的文化自信，引导大学生树立正确的价值观。

4. 体例多样，注重应用

本教材设计了多样化的学习板块和体例，在增强趣味性、互动性的同时，可培养学生运用知识的能力。

（1）智慧论坛。置于模块开头，精选与主体知识相关的视频资料，并以“文字前导+观看视频+问题导入”的形式使学生快速进入学习状态。

（2）创业故事。主要介绍我国知名创业者或创业项目，其中既有创业的成功经验也有失败教训。一方面引发学生思考并从中获得启发，另一方面引出主体知识内容，激发学生的学习兴趣。

（3）知识链接。对相对艰深或较为前沿的知识进行深入拓展，开阔学生眼界，引导学生进行阅读与探究。

（4）经典实例。加入典型创新创业故事或紧密联系知识内容的案例，引导学生分析、评价、讨论，帮助学生更好地理解知识。

（5）想一想。置于案例后，引导学生思考并发表自己的见解，使学生能够快速吸收、内化知识。

（6）互动讨论。通过简短的问题测试学生的阶段性学习成果，并引导学生思考，尝试将理论与实践结合起来。

（7）视野拓展。置于正文后，主要包括创业方针政策、创业实用工具、前沿理论成果等，开阔学生视野，指导学生实践。

（8）创业街区。甄选大量高职院校学生成功创业的典型案例，引导学生从身边人物故事中汲取经验，获得鼓励并代入角色，积极投身创业。

（9）创业基地。置于任务末尾，包含两个实践活动，主要目的是让学生将课堂知识应用于创业实践之中，在实践中发现问题、解决问题，激发学生潜能，树立创业信心。

本教材在编写过程中参考、借鉴了大量公开出版的文献和一些网络资料，融汇了很多专家、学者的研究成果，在此一并向这些专家、学者表示衷心的感谢！由于编者水平有限，本教材难免存在疏漏和不足之处，敬请广大读者批评指正。

此外，本教材还为广大一线教师提供了丰富的教学资源库，有需要者可致电13810412048，或发邮件至2393867076@qq.com索取。

编者
2023年5月

目录

上篇 初识创业

模块一

萌动——产生创业愿望

任务一 了解创业	3
创业故事	3
基础知识	4
一、什么是创业	4
二、创业的要素与过程	4
三、创业的类型	7
四、大学生创业	9
视野拓展	12
创业街区	12
创业基地	13
任务二 了解创业与创新的关系	15
创业故事	15
基础知识	16
一、创新	16
二、创业与创新	18
三、大学生创新意识的培养	20
视野拓展	21
创业街区	21
创业基地	22

模块二

厚积——练习创新

任务一 培养创新思维	25
创业故事	25
基础知识	26
一、创新思维的特点	26
二、创新思维的类型	27
三、大学生创新思维的培养	32
视野拓展	34
创业街区	34
创业基地	35
任务二 学习创新技法	37
创业故事	37
基础知识	38
一、设问检查法	38
二、列举分析法	41
三、头脑风暴法	43
四、借鉴分析法	44
五、TRIZ理论法	46
视野拓展	48
创业街区	49
创业基地	49

模块三

蜕变——成为合格创业者

任务一 培养创业精神	52
创业故事	52

基础知识	53
一、企业家精神	53
二、创业者的创业精神	55
视野拓展	58
创业街区	59
创业基地	59
任务二 提升素质与能力	61
创业故事	61
基础知识	62
一、创业者应具备的素质	62
二、创业者应具备的能力	65
视野拓展	68
创业街区	68
创业基地	69

中篇 准备创业

模块四

审慎——认识创业机会与风险

任务一 了解创业机会	73
创业故事	73
基础知识	74
一、创业机会的来源	74
二、创业机会的主要特征	75
三、创业机会的类型	76
四、识别创业机会	78
五、评价创业机会	81
六、选择创业项目	85
视野拓展	87

创业街区	88
创业基地	88
任务二 识别创业风险	90
创业故事	90
基础知识	91
一、创业风险的来源	91
二、创业风险的防范	92
三、常见的创业风险应对策略	96
视野拓展	97
创业街区	97
创业基地	98

模块五

齐心——组建创业团队

任务一 了解创业团队	101
创业故事	101
基础知识	102
一、创业团队的重要性	102
二、创业团队的构成与角色分配	103
三、大学生创业团队	105
视野拓展	109
创业街区	109
创业基地	110
任务二 组建与管理创业团队	112
创业故事	112
基础知识	113
一、组建创业团队	113
二、管理创业团队	116
视野拓展	120
创业街区	121
创业基地	122

模块六

构建——设计商业模式

任务一 认识商业模式 125

创业故事 125

基础知识 126

一、商业模式的内在逻辑
和基本模型 126

二、商业模式的常见类型 128

三、成功商业模式的特征 131

视野拓展 133

创业街区 133

创业基地 134

任务二 探索商业模式的设计 137

创业故事 137

基础知识 138

一、商业模式画布工具 138

二、使用商业模式画布设
计商业模式 145

三、在已有商业模式的基
础上设计商业模式 150

视野拓展 153

创业街区 153

创业基地 154

模块七

整合——获取创业资源

任务一 筹备创业资源 157

创业故事 157

基础知识 158

一、识别创业资源 158

二、获取创业资源 160

三、整合创业资源 162

四、利用创业资源 163

视野拓展 168

创业街区 168

创业基地 169

任务二 了解创业资金 172

创业故事 172

基础知识 173

一、资金概述 173

二、创业所需资金的类别 176

三、创业资金需求量预测 177

四、了解创业资金的来源 178

视野拓展 187

创业街区 187

创业基地 189

模块八

筹谋——编制创业计划

任务一 撰写创业计划书 191

创业故事 191

基础知识 192

一、创业计划书的作用 192

二、创业计划书的形成与
要求 194

三、创业计划书的结构与
撰写要点 196

四、大学生创业计划书中
的常见问题 200

视野拓展 201

创业街区 201

创业基地 202

任务二 了解项目路演 204

创业故事 204

基础知识 205

一、项目路演的常见模式 205

二、项目路演的准备工作	206
三、项目路演	208
视野拓展	211
创业街区	211
创业基地	212

下篇 创业实战

模块九

创立——创办新企业

任务一 注册新企业	217
创业故事	217
基础知识	218
一、企业的法律组织形式	218
二、新企业的注册登记流程	223
三、新企业注册相关文件的编写	226
视野拓展	227
创业街区	227
创业基地	228
任务二 新企业的选址	230
创业故事	230
基础知识	231
一、影响新企业选址的因素	231
二、新企业选址的策略与技巧	232
视野拓展	234
创业街区	234
创业基地	235

模块十

精进——管理初创企业

任务一 初创企业应注意的问题	238
创业故事	238
基础知识	239
一、初创企业必须考虑的	
法律问题	239
二、初创企业必须考虑的	
伦理问题	243
视野拓展	244
创业街区	244
创业基地	245
任务二 初创企业的管理	247
创业故事	247
基础知识	248
一、初创企业的管理原则	248
二、初创企业的基本管理	249
三、初创企业的成长管理	254
视野拓展	257
创业街区	258
创业基地	259
参考文献	262

上篇

初识创业

老年人常思既往，少年人常思将来。惟思既往也，故生留恋心；惟思将来也，故生希望心。惟留恋也，故保守；惟希望也，故进取。惟保守也，故永旧；惟进取也，故日新。

——梁启超《少年中国说》

模块一

萌动——产生创业愿望

学习目标

■ 知识目标

- (1) 了解什么是创业，掌握创业的要素、过程和类型，熟悉大学生创业的相关事宜。
- (2) 了解什么是创新，体会创新的内容，认知创新的类型。
- (3) 理解创业与创新的关系及创新创业的重要意义。

■ 技能目标

- (1) 能够识别生活中的创业与创新活动。
- (2) 能够主动培养创新意识。

■ 素养目标

- (1) 提高创新创业意识，努力使自己成为创新型人才，在实际生活中做到“敢闯会创”。
- (2) 养成随时关注创新创业政策的习惯，积极参与创新创业实践活动。

智慧论坛

自2014年“大众创业，万众创新”的口号提出以来，我国掀起了一股史无前例的创新创业热潮。大学生是最具创新创业潜力的群体之一，是我国创业的主体人群、重点人群。我们要树立创新创业的信心，发挥自己的热情，实现自我价值，为社会进步和国家发展添能助力。

观看《创新中国》纪录片第二集“能源”中的“鸡粪发电厂”片段，了解中国创新创业者的故事，走进创新创业的世界。



鸡粪发电厂

- (1) 看完短片，你的感受是_____
- (2) 如果用一个词来形容，你认为创新是一件_____的事，创业是一件_____的事。
- (3) 有人说，没有创新创业者，就没有我们现在的生活。你认为创业能带来什么？

任务一

了解创业



创业故事 ▶▶

“超级破烂王”汪剑超的创业之旅

2010年前后，我国一些城市率先推出生活垃圾源头分类处理的概念。汪剑超与好友也在这时创办了环保科技公司——绿色地球，公司的主营业务为垃圾分类。计算机专业出身的汪剑超为节约经营成本和提升用户体验，主张使用互联网技术管理整个垃圾分类流程。凭借着高度信息化、智能化的回收方案，绿色地球赢得了政府相关部门的认可和广大用户的好评。然而汪剑超的用心经营并未给公司带来丰厚的回报。2017年，汪剑超离开了初具规模的绿色地球，开始第二次创业。他的新公司奥北环保的主营业务仍然是垃圾分类。与最初投身垃圾处理行业时不同的是，如今的汪剑超已经完全理解行业生态，他认为垃圾分类仍然要做，但要用最低的成本去做。经过了一段时间的探索，汪剑超逐渐确定了以奥北回收袋为核心的无人化管理新模式：汪剑超团队在居民区及商业区附近配备专门的垃圾投放点和印有二维码的垃圾回收袋。用户扫码认领垃圾回收袋，自行完成分类工作，并将垃圾投放到指定的点位。垃圾回收站凭借二维码识别投放垃圾的用户，然后将垃圾重量换算成回收金额返到用户账户中，若用户出现分类错误，回收站则会扣除相应部分的回收金额。

截至2022年，汪剑超的垃圾投放点位已经覆盖北京、上海、深圳、重庆、广州等多个城市，垃圾分类投放准确率高达99.6%。未来他希望让这套垃圾分类管理模式覆盖全世界，让更多人建立起环保意识。

想一想

- (1) 汪剑超的创业历程对你有什么启发？
- (2) 你认为创业需要具备哪些要素？



基础知识 ▶▶

对于大学生而言,创业无疑是一个检验自身所学、实现自我价值及解决就业难题的好机会。然而创业是一种复杂的社会活动和职业行为,想要取得成功,不仅要具备极强的专业能力,还要付出超乎寻常的努力。因此,大学生在正式创业之前要接受一定的培训和指导。

一、什么是创业

顾名思义,创业就是创办事业。具体来说,创业就是承担风险的创业者通过寻找和把握创业机会,投入已有的技能与知识,配置相关资源,创建新企业,为消费者提供产品或服务,为个人和社会创造价值和财富的过程。通常我们可以从以下四个方面来理解创业。

(1) 创业是一个复杂的创造过程,意味着创业者需要创造出“更有价值”的新事物,这种价值不只针对创业者自身,还包括创业者的目标对象,甚至整个社会。

(2) 创业是一个艰难的创造过程,意味着创业者必须付出大量的时间和精力才能创造出具有价值的新事物。事实上,很多创业活动在创业初期都是非常艰苦的。

(3) 创业需要承担必然存在的风险。由于创业的领域和创业团队的资源不同,创业的风险也各不相同。常见的创业风险包括人力资源风险、市场风险、财务风险、技术风险、外部环境风险、合同风险、精神方面的风险等。

(4) 创业将给创业者带来回报,包括物质的回报和精神的回报,这往往是促使创业者开展创业活动的动机和动力。

二、创业的要素与过程

(一) 创业的要素

许多学者、专家都曾对创业要素展开分析。目前,最为典型的创业要素模型为蒂蒙斯模型,如图1-1所示。该模型提炼出了创业的三大核心要素,即创业机会、创业者及其团队、创业资源。一般认为,这三个核心要素是创业活动不可或缺的。如果没有创业机会,创业活动就成了盲动,难以创造出真正的价值。创业机会是普遍存在的,关键要看创业者及其团队能否有效识别和把握机会。如果没有创业者及其团队的主观努力,创业活动是不可能发生的。创业者及其团队把握住合适的机会后,还需要有一定的资金和设备等创业资源。如果没有必要的创业资源,创业机会也就难以被开发和利用。

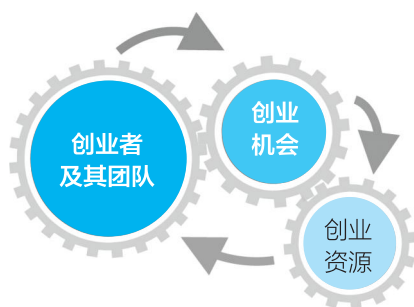


图1-1 蒂蒙斯模型

蒂蒙斯认为创业过程实际上是这三个核心要素之间相互作用，由不平衡向平衡方向发展的过程。随着创业活动的开展，模型中各要素的重要性也会相应地发生变化，也就是说创业机会、创业者及其团队、创业资源三者会进行动态的调整，达到匹配和平衡。

蒂蒙斯模型还说明，创业现象是三个核心要素之间的有效链接，其中创业者及其团队是创业的核心，是识别、利用创业机会并获取、整合创业资源的驱动者。

互动讨论

判断下列活动是否属于创业，并说明理由。

- (1) 小李开发出一款计算机软件并寻求资金创建一家公司来销售该软件。
- (2) 王教授从事生物化学基础研究，在该领域有了重要发现，但是他对该发现的实际用途没有兴趣，而且从未尝试过。
- (3) 老王偶然发现可以用一种特殊方法处理垃圾袋，然后用此法处理小区里的塑料垃圾。

(二) 创业的过程

概括来说，创业的过程可大致划分为七个阶段，如图1-2所示。

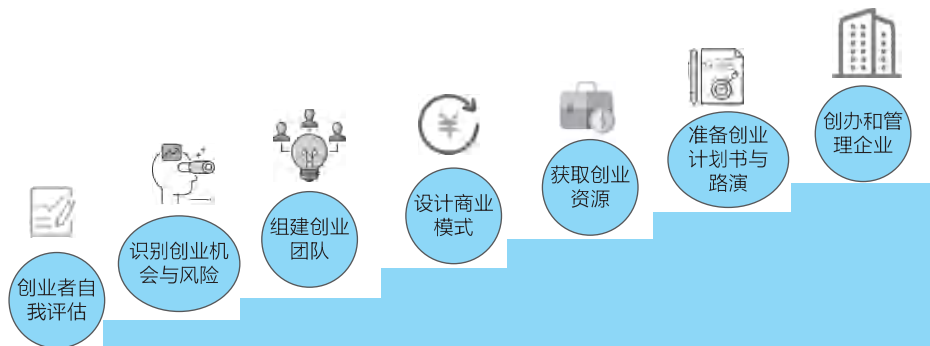


图1-2 创业的过程

1. 创业者自我评估

在正式创业之前，创业者首先要评估自己是否适合创业，是否具有创业者应有的素质和能力。例如，创业者是否具备强大的心理素质，是否做好了承担一切责任和应对全部危机的准备；创业者是否具备丰富的知识和极强的学习能力，能否紧跟时代发展的步伐，确保自己不会被市场淘汰等。现如今，创业的门槛相对降低了，但这并不意味着创业是一项适合所有人的活动。因此，创业者首先应该理性地认识自己的素质和能力，对自己进行全面评估，若评估过后发现自身尚有不足之处，就先补足短板，再做创业打算。

2. 识别创业机会与风险

识别创业机会是创业活动中具有关键意义的一个阶段。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、人的物质或精神需要的变化、流行时尚等都可能产生创业机会。因此，创业者应该具有敏锐的市场洞察力，能够及时、准确地识别创业机会，识别之后，还要对机会进行评价和提炼。但不要忘记，创业是机遇与风险并存的活动。创业者在识别和评价创业机会的同时，也应对创业风险有清醒的认识。

3. 组建创业团队

常言道，一个人或许可以走得很快，但一群人往往能够走得更远。创业活动的复杂性决定了创业过程中的所有事务不可能由创业者个人独自包揽，而要通过组建创业团队来完成。创业团队成员的能力总和决定了创业团队的整体能力和发展潜力，对于创业成败的影响极大。创业者找到志同道合、优势互补的合伙人并组成创业团队，能在一定程度上提高创业的成功率。

4. 设计商业模式

商业模式是企业为自身、客户及企业伙伴创造价值的逻辑。好的商业模式能够帮助一个创业项目顺利进入落地实施阶段。大学生创业者要积极学习前辈成熟、优秀的商业模式，并在此基础上积极进行创新，探索出适用于自身创业项目的商业模式。商界一致认为好的商业模式必须具有以下几个特征。

（1）能够实现盈利。盈利是企业可持续发展的前提，也是企业的经营目标。

（2）能够自由调整。市场环境复杂多变，许多时候创业者只有积极拥抱变化，才能不落后于时代，因而最初构想的商业模式一定要具备可调整性，这样才能够紧跟时代的发展变迁。

（3）能够自我保护。商业模式应具有核心竞争力，不会轻易地被竞争对手学习、模仿和打倒，这样企业才有长远发展的可能性。

5. 获取创业资源

创业需要创业者对创业资源进行高效的开发，包括创造性地使用创业资源和有策略地推进创业活动，这是创业过程中最为关键的步骤之一。创业者无论面对多么有吸引力的机会，或者拥有多么出色的新产品或服务，只要资源整合失败，以上这些都将等于零。一般情况下，创业者需要获取的创业资源包括基本信息（如市场、环境和政策信息）、人力资源和财务资源等。

6. 准备创业计划书与路演

创业计划书是一份全方面描述初创企业发展的书面材料，体现了创业者的创业思路。它既可以成为对内管理的工具，也可以成为向外融资的工具。当创业计划书用于寻求融资时，它就成为路演活动的重要依托。路演一般会依托创业计划书进行，是企业代表通过向众多投资者讲解自己企业的产品或服务、发展规划和融资计划等内容，以引起投资者关注的一种方式。通常来说，准备创业计划书与路演是创业者为初创企业争取资源和存活空间的一种主要方式，创业者一定要认真对待。

7. 创办和管理企业

创办企业是创业者进行创业最直接的标志。创业者需要按照法定程序创办企业，完成大量的准备工作，包括确定企业组织形式、企业注册登记、选择经营地址、制定企业制度等一系列内容。企业成立后就会涉及企业的管理问题，因此创业者有必要了解一定的企业管理知识，从而及时预见并解决企业在不同阶段面临的问题，加强对企业的管理，逐步将企业做活、做大、做强。

三、创业的类型

按照不同的标准，创业可分为不同的类型。了解创业类型可以帮助我们在创业决策中做比较，从而选择出最适合自己的创业之路。

（一）按照创业特点分类

根据创业的不同特点，创业可分为生存型创业、知识型创业、关系型创业和机会型创业，具体内容见表1-1。

表1-1 按照创业特点分类的创业类型

类型	说明
生存型创业	生存型创业又称被动型创业，是创业者为了保障自身生存而进行的创业活动。相关调查研究显示，我国生存型创业的创业者人数最多，占创业者总数的90%以上。该类创业的起点较低，选择余地较少，创业条件较艰苦，一般涉足小商业、小餐饮、小型加工业等领域

续表

类型	说明
知识型创业	知识型创业又称智慧型创业，是与智慧、知识相关联的创业活动。在各类创业中，大学生最具优势的就是知识型创业。目前，各高等院校都在积极鼓励在校大学生创业，重点引导学生结合专业优势开展创业活动。创业学生不仅可以获得学校、社会企业等提供的免费办公场所，还可以获得专业导师的创业指导和诸多政策支持
关系型创业	关系型创业是创业者利用积累的人脉资源开展的创业活动。大学生的人脉资源相对匮乏，因此更应积极融入自己所在地区的创业环境之中，通过与社会创业者的对接和融合，拓展人脉资源
机会型创业	机会型创业是创业者发现了适合创业的机会，主动把握机会所开展的创业活动。机会无处不在，成功创业的关键在于创业者具有发现机会、判断机会和把握机会的能力

（二）按照创业性质分类

根据创业的不同性质，创业可分为生产型创业、管理型创业、科技型创业、金融型创业、服务型创业、网络型创业和公益型创业，具体内容见表1-2。

表1-2 按照创业性质分类的创业类型

类型	说明
生产型创业	生产型创业要制造产品。创业者要掌握或了解产品生产的基本技术和管理方法，制造出的产品必须具有市场性
管理型创业	管理型创业大多是创办管理类企业（如咨询公司、人力资源服务公司等）。创业者要具备工商管理、人力资源管理等相关专业背景，具有一定的社会阅历和丰富的经验，能够为企业提供更专业的服务，解决特定企业存在的管理痛点
科技型创业	科技型创业大多是开展以科技创新为基础的活动。创业者基于自己的专利、专有技术等知识产权研发出新产品，或者大幅度提升现有市场产品的性能和功能
金融型创业	金融型创业大多是创办金融类公司（如证券公司、基金公司、投资公司等）。创业者既要熟悉金融行业监管政策，又要具备一定的资本实力，更需要具有经营经验、能力和水平
服务型创业	服务型创业大多是创办教育、翻译、培训、家政、文化、演艺、旅游等服务机构。20世纪七八十年代以来，全球经济结构出现服务业主导的发展趋势，发达国家都经历了向以服务业为主的经济结构的转型和变革，因此服务型创业在我国的发展前景较好
网络型创业	网络型创业大多是创办网站、网店等电子商务网络平台。创业者需要具备电子商务、信息服务、新媒体等相关专业背景。随着互联网技术的快速发展，网络型创业的门槛大幅度降低，该领域的竞争也越来越激烈，引流成本、获客成本也越来越高

续表

类型	说明
公益型创业	公益型创业大多是开展儿童保育、残障人士就业、社区发展等活动，是近年来在全球范围内迅速兴起的一种全新创业理念与创业模式。公益型创业兼顾社会性和企业性，将实现社会价值和企业化运营结合在一起

（三）按照创业的创新程度分类

根据创业的创新程度不同，创业可分为复制型创业、跟随型创业、内部型创业和冒险型创业，具体内容见表1-3。

表1-3 按照创业的创新程度分类的创业类型

类型	说明
复制型创业	创业者通过复制原有企业的成熟商业模式开展创业活动。该类创业活动创新程度极低，但成功率较高，商业模式已经经过检验，创业者只需重点探索其在当今社会环境中的适用性即可
跟随型创业	创业者通过模仿某领域领先者开展创业活动，虽然跟随型创业的创新程度依旧不高，但它与复制型创业在本质上还是有区别的。跟随型创业的创业过程中仍然存在较高的不确定性，创业者需要通过“模仿+创新”建立自我优势
内部型创业	成熟企业在内部进行创新创业活动，如企业流程再造、企业产品创新等。内部型创业的创业者多为企业的内部员工，他们通过连续不断的突破性创新，持续激发企业内部创新活力，延长企业生命周期。内部型创业比较适合传统企业的转型升级，往往会给现有企业的管理带来一定的困惑。企业要为创业者提供授权和资源保障等支持，保障这类创业活动的创新活力
冒险型创业	这是一种创新程度高、风险大但回报率极高的创业类型。冒险型创业如果想要获得成功，必须在创业者能力、创业时机、创业精神发挥、创业策略研究拟定、经营模式设计、创业过程管理等各方面都有很好的配合

四、大学生创业

大学生创业是指以在校大学生和毕业大学生为创业主体的创业活动。大学生作为我国年轻的知识人群，有着较为丰富的知识储备和创造活力，是我国创业的重点群体。

（一）大学生创业的模式

经验表明，适合大学生创业者的创业模式主要有以下几种，如图1-3所示。

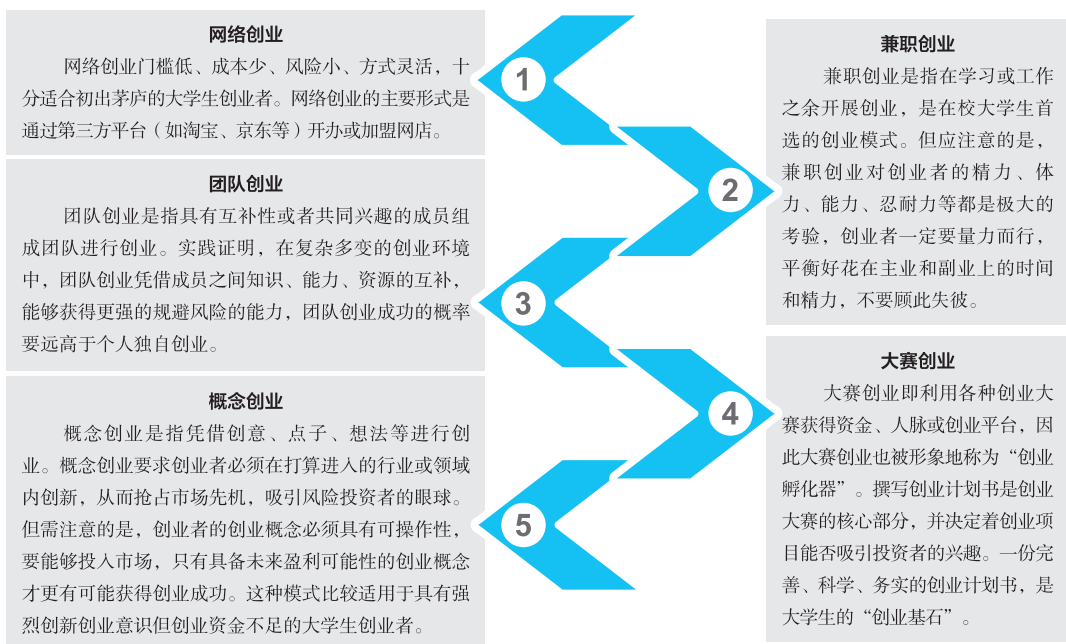


图1-3 大学生创业者的创业模式

（二）大学生应具备的创业意识

创业意识是创业者从事创业活动的强大内驱力，是创业活动中起动力作用的个性因素。对于创业者来说，创业意识至关重要。它能促使创业者抓住机遇，应对风险，奋力拼搏，最终实现自己的价值。同时，它也能促使创业者与同伴合作，使之能够承受创业过程中的压力，正确面对创业过程中的困难，最终实现创业目标。大学生应具备的创业意识主要包括以下几个方面。

1. 把握和转化商机意识

整个创业过程大致可分为创业初期、创业中期和创业后期三个阶段。在这三个阶段中，创业者始终面临着识别商机、发现市场的考验。

（1）在创业初期，创业者必须能够分辨何为商机，并能够恰当把握商机。这是一名合格创业者应该具备的初级创业意识。

（2）在创业中期，创业者必须有足够的市场敏锐度，能够把商机转化成实实在在的收入和企业持续运作的资本。大学生创业者应该学会把自身的才能和在学校学到的知识转化为智力资本、人际关系资本和营销资本，同时应学会洞察未来市场形势，以便做出正确的决策来保证企业的持续发展。

（3）在创业后期，创业者要能够识别和把握市场中新的商机，并处理好新旧商机

之间的关系。

总之，在创业过程中，把握和转化商机意识始终发挥着重要的作用。

2. 计划和发展经营策略意识

在创业初始，大学生创业者应给自己制订一个合理的创业计划，解决如何进入市场、如何卖出产品等基本问题。在接下来的过程中，大学生创业者应根据市场变化、企业经营现状等及时调整创业初期的计划。需要指出的是，创业计划、发展策略不止有一种，也没有绝对的好坏之分，关键要适合自己；并且在制订计划或策略时要将视野放到一定的战略高度上，不能以眼前一时的得失论成败。

3. 风险意识

风险意识是创业者急需培养和增强的一种重要的创业意识。创业者要认真分析自己在创业过程中可能会遇到的风险，一旦这些风险出现，要懂得如何应对和化解。大学生创业者是否具备风险意识和规避风险的能力将直接影响创业的成败。

4. 知识与资源的开发、更新和整合意识

大学生在创业过程中经常会感到莫名的恐慌，这种恐慌主要来源于自身掌握的信息、知识和具备的能力已经不足以对创业活动进行指导。为此，大学生创业者应认识两点：首先，创业者不可能把创业所涉及的问题都解决好，也不可能把一切创业资源都备足；其次，任何一个人的知识都是有限的，在创业过程中，需要不断学习和整合新的知识。因此，创业者唯有随时注意更新知识，不断提高知识和资源的整合能力，才能适应和满足繁多的创业需求。

5. 勤奋意识

“人生在勤，勤则不匮。”古往今来，做任何事情想要获得成功，都必须有勤奋意识，对于大学生创业者来说更是如此。大学生创业一定要务实、勤奋、敬业，不能光停留在理论研究上。

互动 讨论

如果选择创业，你会采取哪种创业模式？请和周围人分享你的观点。



视野拓展 ▶▶



大学生创业的
政策支持



创业街区 ▶▶

大学在校生尝试开拓小众创业赛道

2022年，吕芳盈决定创业。她经过市场调研，仔细对比了多个电商平台的开店政策，综合考虑后决定在淘宝开一家主营幸福树的绿植店，并主推一个链接。2022年9月，吕芳盈的淘宝店正式营业。在开业后的短短三天内，吕芳盈首批囤货的50株幸福树便销售一空。吕芳盈说：“幸福树比我预想得更好卖。本以为是一个小众赛道，赚点零花钱，没想到生意还不错。”吕芳盈告诉记者，她做绿植是因为这样的垂直领域适合新手，网络创业门槛低，起步只做单个产品也能做起来，加上淘宝官方对大学生新店有专门的流量扶持，这让吕芳盈的小店很快经营得有声有色。如今吕芳盈每个月的销售稳定在3万元左右，前期投入的2万元已经回本，她的小店已经正式进入盈利阶段。

2022年10月31日晚上8点，天猫“双11”第一波售卖开启，吕芳盈有一点点激动。11月1日一大早，安排好10月31日晚间的订单后，吕芳盈马不停蹄地开始筹备上新。“天气冷了，幸福树容易掉叶子，算是进入销售淡季了。”吕芳盈说，她已经开始物色新的绿植来代替幸福树做店铺的主推款。如今她已经看好一种绿植——螺纹铁，并且谈好了价格，随时可以上链接。有了更多的活动加持，加上店铺新品螺纹铁的上线，她相信销售额有可能翻两番。在分享创业经验时吕芳盈谈到，坚持和学习很重要。目前，吕芳盈还在学习淘宝直播，计划在寒假的时候尝试直播带货。



新鲜热评 1-1



创 业 基 地 ▶▶▶

创业故事分享会

4~6人一组，完成创业故事分享会，具体活动流程如下。

(1) 每人准备一个近代人物的创业故事，尽量查找完备的资料，如创业故事主人公的生平、创业的起因和经过、事业发展的重要节点、形成的创业思想等。然后将表1-4补充完整，在分享会上各成员据此按照“故事—原因—启示”的思路进行阐述。

表1-4 创业故事分享会主要内容

我分享的创业故事梗概	
我分享该故事的原因	
该创业故事给我的启示	

(2) 轮流分享创业故事，一人分享完毕后，其余人可向分享人提出1~2个问题，分享人回答。

(3) 全部分享完毕后，各成员邀请组内同伴填写表1-5，对自己刚刚的表现进行评价。

(4) 评价完成后，查看他人对自己的评价和建议，思考自己应该改进的地方，并在表1-5中合适的位置进行自我总结。

表1-5 创业故事分享会评价与自我总结表

评价项目	评分标准	分值	同伴一	同伴二	同伴三	同伴四	同伴五
故事分享	故事完整	20					
	故事有代表性	20					
	故事引人深思	20					

续表

评价项目	评分标准	分值	同伴一	同伴二	同伴三	同伴四	同伴五
回答问题	思路清晰	10					
	有理有据	10					
	回答恰当	10					
语言表述	自信大方	5					
	语言流畅	5					
总分		100					
评语							
自我总结							

任务二

了解创业与创新的关系



创业故事 ▶▶

张利：中国便利店的创新经营

2003年，张利在考察了多地的商业发展后，认为便利店是一个很好的零售业态。经过3年的筹备，他于2006年创办了见福便利店（以下简称见福）。十几年来，见福注重修炼“内功”，从街边小店一路成长起来。找到中国便利店独有的生存方式是见福不懈追求的目标。在此基础之上，张利率领团队大胆探索见福便利店的创新经营。见福的创新归结起来主要有两点：商品创新和服务创新。

商品创新基于见福从“批发型零售业”向“制造型零售业”的转型。从2015年到2020年，见福花费5年时间打造出了集物流配送、鲜食工厂、烘焙厂、研发楼等基础设施于一体的“见福产业园”。张利分享道：“现在通过健全品类，不到一年，门店来客数和复购率都有了明显的提升。”更重要的是，见福能够根据消费者的需求变化进行研发创新，提供满足消费者需求的差异化产品。

服务创新基于见福以科技为驱动力打造新型便利店的发展目标。见福便利店积极投入科技研发与创新，2017年成为首家引进客户关系管理人脸识别系统的便利店企业。在此技术支持下，顾客进店后，仅依靠人脸识别就可完成会员认证、商品支付等操作，极大地提升了消费体验。并且，通过人脸识别，顾客的交易记录、购物偏好等全部可以量化为数据，依托大数据分析，见福便可以为顾客提供更有针对性的服务。例如，见福通过收集数据发现，自家的消费者80%以上是熟客，因此见福着力发展熟客成为店铺会员，并为会员提供定制化服务，以维护长久的客户关系，如某个会员顾客每隔三周便会来买一次牙膏，而这次已经超过三周他还没有来购买，那么见福便利店就会给该顾客发送一个温馨的补货提醒。

想一想

- （1）见福便利店的发展给了你怎样的启发？创新对于创业来说重要吗？
- （2）如果你进入便利店行业，你会在哪些方面进行创新？



基础知识 ▶▶

时代呼唤创新，时代呼吁创业。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。

一、创新

马克思曾指出，整个历史也无非是人类本性的不断改变而已。所以，创新的目的是满足人类自身的需要。具体来说，创新就是以提出有别于常规或常人思路的见解为导向，利用现有的知识和物质，在特定的环境中，以满足理想化需要和社会需求为目的，改进或创造新的事物、方法、要素、路径或环境，并能获得一定有益效果的行为。

创新是人的本能，是与生俱来的能力，是人区别于其他动物的本质属性，人类的文明史就是一部不断创新的历史。一个民族要想走在时代前列，就一刻也不能停止创新。

（一）创新的内容

创新包含的具体内容如图1-4所示。

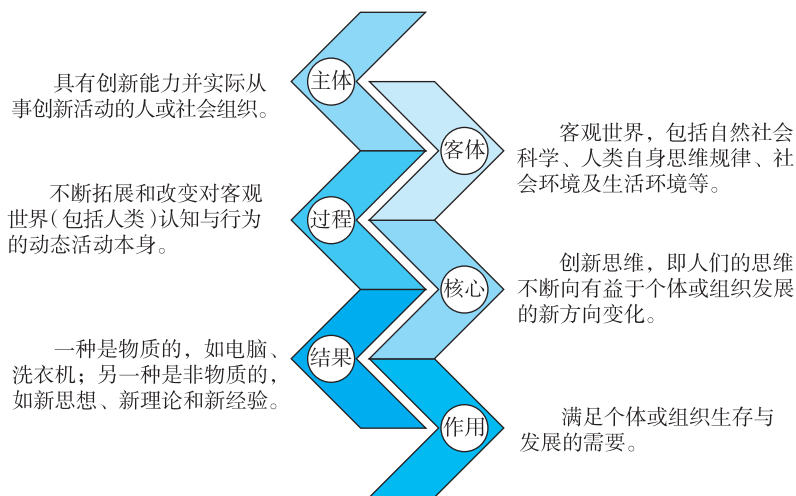


图1-4 创新的内容

（二）创新的类型

创新是一个内涵丰富的概念，可以从不同的角度进行多种分类。例如，根据创新主体的不同，创新可以分为个体创新、组织创新和国家创新；根据技术来源的不同，创新还可以分为自主创新、模仿创新和合作创新；根据创新强度的不同，创新又可以分为渐进性创新和突破性创新。这里以企业的创新为例，重点介绍以下八种类型的创新。

1. 产品创新

这里的产品是一个广义的概念，既包括物质产品，也包括非物质化的服务。对于生产型企业而言，产品创新是指改善或创造产品，使其更能满足顾客的需求。例如，手机产品更新换代极快，每一代新产品或具有新的功能，或具有新的性能，或具有新的外观。对于服务型行业而言，产品创新即服务创新，是指设计出能够被消费者接纳的、认可的、新颖的服务体验。例如，海底捞给正在排队的顾客提供免费的水果、零食和饮料，甚至提供美甲和擦皮鞋服务，让无聊的排队等位过程变得舒适，这就是服务的创新。

2. 技术创新

技术创新是指改进现有技术或创造新的产品、生产过程或服务方式的技术活动，不仅包括运用自主创新技术，还包括创新性地运用合法取得的公共领域技术或他方开发技术。例如，21世纪的技术创新有光伏发电技术、5G技术、VR技术、自动驾驶技术等。

3. 资源配置创新

资源配置创新是指企业整合未掌握资源、重新配置已掌握资源，以取得市场优势的创新活动。例如，不同于其他手机厂商从零开始制作手机，小米公司选择将全部资源集中在技术创新方面，将生产、组装、营销等其他工作外包出去，这种模式使小米手机总能在同类产品中占据价格优势。

4. 市场创新

市场创新是指企业从微观的角度促进市场构成的变动和市场机制的创造，以及伴随新产品的开发对新市场的开拓、占领，从而满足新需求的行为。对于企业来说，市场创新是途径，它关注的焦点是需求和资源。市场创新拓宽了企业活动的空间范围，为企业的生存和发展提供了土壤。

5. 营销创新

营销创新是指企业结合自身的经营实力和资源条件，寻找突出性的营销要素，包括产品或服务的价值诉求、销售渠道、推广策略等方面。这种创新的重点在于发掘、激发、创造和满足细化的、潜在的消费者需求，并将这种需求与企业所能提供的产品或服务进行对接。

6. 管理创新

管理创新是指企业引进新的管理方法、手段、模式，以便更有效率地实现组织目标。例如，海尔首创了“人单合一”的管理模式，在这种管理模式，员工是企业的主人，可以充分发挥其主动性实现企业的发展 and 个人的价值共同提升。

7. 组织与制度创新

组织与制度创新是指企业在现有的生产、生活环境条件下，通过建立更有效的组织结构、更具激励作用的制度和规范体系来实现变革和发展。例如，有些大型公司自身的组织架构过于庞大、臃肿，往往导致发现问题不及时，解决问题时需要层层审批、汇报，所以应该在组织与制度方面进行创新，否则将很难适应时代的快速发展。

8. 文化创新

文化创新是指企业为了使自身的发展与所处环境相匹配，在企业文化建设中，突破与企业经营管理实际脱节的、僵化的文化理念和观点的束缚，实现向新型经营管理方式的转变。面对日益深化、日益激烈的国内外市场竞争环境，越来越多的企业不仅从思想上认识到创新是企业文化建设的灵魂，是不断提高企业竞争力的关键，而且逐步深入地将创新贯彻到企业文化建设的各个层面，落实到企业经营管理的实践中。

互动讨论

判断下列内容是否属于创新。

- (1) 大学生小李和小赵利用回收而来的易拉罐、塑料瓶、A4纸制作了一个机器人模型。
- (2) 某大学教师在期刊上发表了一篇文章。
- (3) 某公司首次使用可快速降解材料生产外卖餐盒。
- (4) 某洗车店服务员为顾客准备U形枕头，方便顾客小憩。

二、创业与创新

(一) 创业与创新的关系

创业与创新之间有着千丝万缕、无法割裂的关系，体现在以下方面。

1. 创新是创业的动力和源泉

创业通过创新拓宽商业视野、获取市场机遇、整合独特资源、推进企业成长。创新能力是最重要的创业资本，创业者在创业过程中需要具有持续旺盛的创新精神和创新意识，以及独特、活跃、科学的思维方式，这样才能产生富有创意的想法或方案，才能不断寻求新的思路、新的方法、新的模式、新的出路，最终获得创业成功。

2. 创新的价值常常体现为创业

创新的价值在于将潜在的知识、技术和市场机会转化为现实生产力，实现社会财富

增长，造福人类社会。创业可实现创新成果的商品化和产业化，将创新的价值转化为具体、现实的社会财富。

3. 创业的本质是创新

创业是具有创业精神的个体与有价值的商业机会的结合，其本质在于把握机会、创造性地整合资源、创新和超前行动。创业中的创新活动包括技术创新、制度创新和管理创新等。对于创业者及其所创建的企业来说，创新就是将新的理念和设想通过新产品、新流程、新需求及新的服务方式有效地融入市场，进而创造新的价值或财富的过程。

4. 创业推动并深化创新

创业可以推动新发明、新产品或新服务不断涌现，创造出新的市场需求，从而进一步推动和深化科技创新，因而提高了企业或者整个国家的创新能力，推动了经济增长。创业的关键在于创新，创新是创业的源泉，持续创新必然推动和成就创业。创新和创业相辅相成，二者的动态融合及相互影响对于创业成功和企业成长至关重要。

（二）创新创业的重要意义

人类自依靠两足直立行走的那一刻起，便以拓荒者的步伐踏上了创新创业的路程。时至今日，创新创业无论是对自身的成长，还是对国家的长远发展都具有十分重要的意义，具体来说体现在以下方面。

1. 培育和催生经济社会发展新动力

党的二十大报告再次明确提出创新驱动发展战略的继续实施，并将其作为关系国民经济全局的紧迫而重大的战略任务，强调要不断推进理论创新、制度创新、科技创新、文化创新等多方面创新。只有让创新在全社会蔚然成风，掀起创新创业的高潮，才能给经济社会发展带来无穷的新动力。

创新创业不仅能为社会创造大量的财富，增加国家的税收，也能改变传统的产业格局，加速产业结构的调整，为社会的繁荣和经济的发展做出重要的贡献。由此可见，创新创业能够激发市场活力，促进社会经济体制的改革和深化。

2. 激发全社会创新潜能和创业活动

创新是民族进步的灵魂、引领发展的第一动力，创业是激发创新的关键因素。创业者将自己的新想法或新技术应用于创业实践中，不仅有利于思想的传播和技术的进步，还能促进社会的整体发展。每个时代都需要这样“敢闯会创”的人开创先河，并由点及面，激发整个社会的创新潜能，带动社会的创业风潮，从而促进民族发展、社会进步。

3. 扩大就业，改善民生

就业是最大的民生，事关经济发展和社会稳定大局。当前我国经济发展面临需求收

缩、供给冲击、预期转弱三重压力，使得市场用人需求存在不确定性，部分中小企业吸纳就业能力下降。

高校毕业生是城镇新增劳动力的主力军。高校毕业生规模和增量屡创新高，就业形势依然严峻复杂，但机遇与挑战并存。时下，中小微企业已成为高校毕业生就业的主阵地。随着“大众创业、万众创新”的理念深入人心，自主创业等新型就业形态占比不断增加。

从就业的角度看，创新创业的意义更加突出。一方面，创新创业不仅能够解决大学生等群体就业困难的问题，形成带动就业的倍增效应，缓解就业压力；另一方面，创新创业也能将成果转化为可供社会消费使用的产品或服务，带动经济转型，甚至实现产业升级。

4. 实现创业者自我价值和社会价值

每个人都有一定的内在创新潜能，一方面，创业实践有利于创业者摆脱种种羁绊，充分施展自己的才华，发挥出自身的最大潜能，将自身的创业构想转化为社会现实，实现自己的创新创业梦想，并从中获得巨大的成就感。在创业过程中，创业者能够体验接受挑战、战胜困难、承担风险的过程，在创业中不断成长，实现自己的人生价值。另一方面，创业者进行创新创业也会为社会提供更有价值的产品或服务，为社会乃至国家做出贡献，实现自己的社会价值。

三、大学生创新意识的培养

创新意识是指人们为了满足社会和个人发展需要，引发创造新事物的想法或动机，并在创造活动中表现出的意图、愿望和想法，它体现了人类意识活动和社会发展的有机结合。创新意识是创新的前提，是人们创造活动的出发点和内在动机。

大学生可以从以下几个方面来激发自己的创新意识，从而为未来创业做好准备。

（一）精通所学，培养广泛兴趣

放眼人类历史，创新绝不是无本之木、无源之水，而是在常规基础上的综合与提高。事物创新通常是一个从量变到质变的过程，唯有打牢基础，才有可能实现创新。因此，大学生应精通所学课程并培养广泛的兴趣爱好，以扎实、系统的专业知识，开阔的视野和丰富的技能，促使自己“灵感乍现”。

（二）留心观察，善于发现问题

在生活中，只要留心观察，就能从一些细小的地方或平常的事情中获得知识。这些知识如同一粒粒沙子，经过日积月累，就能够堆成一座座沙丘，从而为创新奠定基础。现实中不少企业都是通过留心观察生活中一些极其普遍的现象或问题而萌发奇想，进行创新的。例如，豆浆机使用过后清洗起来很麻烦，我国家电品牌“九阳”注意到这一问题后，研发出了一种机器自清洁技术，于2017年推出了不用手洗的豆浆机。这一创新引

起了大批消费者的关注，得到了良好的市场反馈。

（三）刨根问底，坚持不懈努力

生命的长河是永无止境的，人的学习也一样。大学生要实现创新，就要把刨根问底、坚持不懈的精神运用到学习和生活中，探究各种事物的本源及实质，不断钻研，锲而不舍，一步步地寻找正确的结果。只要拥有坚定的意志，对待事情精益求精，不懈探索，这种执着便会成为创新的推动器，最终帮助你实现梦想。

（四）立足当下，投身社会实践

古人云：“读万卷书，行万里路。”唯有与实践相结合，理论才有意义。大学生创业者要积极通过参加创新创业大赛、倾听创业讲座、模拟创业活动等实践，丰富自身的创新创业知识，激发自身的创新意识，提升自身的创业能力。



视野拓展 ▶▶



大学生创新创业比赛



创业街区 ▶▶

转变思路，点亮青春

2020年，娄梦无意间了解到大学生选择继续深造的人数持续上涨，然而教育资源、学习场所等基础设施未能配套落实的现状，创新性地提出了建设共享自习室的想法。

当时，共享自习室在我国并未发展到一定规模，娄梦几乎找不到可供参考的同行业创业案例。她只好从自己的身边人入手，用三个月的时间与同年级的136名毕业生进行了访谈交流，走访了六所高校，进行了大量的市场调研。

除市场调查以外，最让娄梦费心的便是共享自习室的选址与装修。自习室的位置如果太偏僻、交通不便就无法吸引客流，但交通便利之处又往往太过喧闹，客户无法专心学习且租金成本过高。后来，娄梦几乎跑遍大半个城市才选定了一个合适的地址。在自

习室装修问题上，娄梦同样身体力行，自己逛建材市场，根据房型研究设计图纸。

共享自习室初具雏形后，娄梦开始在宣传上发力，她利用各大软件平台推介自己，借助同学和老师的人脉进行线下宣传，用自习室的良好日常运行与维护证明自己。这些前期的努力使娄梦在共享自习室正式开业后的短短三个月时间里，便幸运地实现了平稳经营，获得了收益。



尽管创业的时间还不长，但行走在创业路上的娄梦却成长了许多。创业绝不是一个简单的选择，成功的创业更需要用心经营，她知道自己未来的路还很长，反复告诫自己在创业过程中始终保持勇于挑战、细致周全、敢于担责和不断进取之心。

创 业 基 地 ▶▶▶

模拟创办便利店

本任务开头处介绍的创业者张利，在创业过程中努力探索中国便利店的发展路径问题，从商品和服务两个层面对见福便利店进行了经营方式上的创新。创新的内容和类型包罗万象，如果让你来创办一家便利店，你会在经营过程中提出哪些创新点呢？接下来请自行结成4~6人的小组，组内成员根据表1-6中的提示将表格填写完整，然后展开讨论，讨论流程如下。

表1-6 模拟便利店创新经营

创新的类型	
便利店的经 营思路	
具体创新点	

- (1) 每人轮流阐述自己的经营思路和创新点，其他组员按照表1-7中的要求认真记录发言者所讲的内容。如有疑问，也请记录在表格中的适当位置，不要打断他人的思路和发言。
- (2) 在一人发言完毕后，其他组员依次对其进行提问、评价并提出建议。
- (3) 全部讨论完毕后，小组内通过举手表决出最优异的经营思路和创新点（经营

思路和创新点可以是同一个人的整体思考，也可以是不同人的思考组合）。

表1-7 创业故事分享会总结评价

项目	组员 1	组员 2	组员 3	组员 4	……
组员姓名					
发言总结					
我想提出的问题					
我对创新点的评价					
我对创新点的建议					

每小组推举一人进行便利店创新经营展示（展示形式不限，如PPT、视频等）。全部展示完成后，教师根据各组表现进行总结评价。全体同学在课后结合组员和教师的评价，按照表1-8中的评价项目进行自我评价与总结，评价等级分为优秀、良好、中等、合格和不合格五级。若你對自己其他方面也做出了评价与总结，也可补充进表格之中。

表1-8 模拟创办便利店自我评价与总结表

评价项目	评价等级	一句话评价	一句话总结
创新能力			
思维能力			
表达与沟通能力			
合作能力			
……			