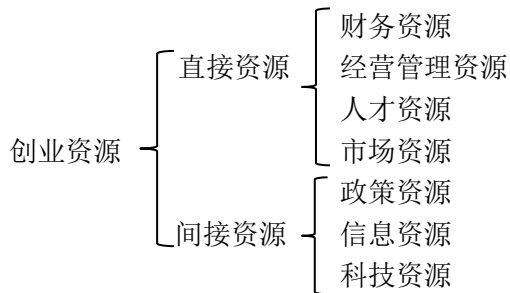


创业基础

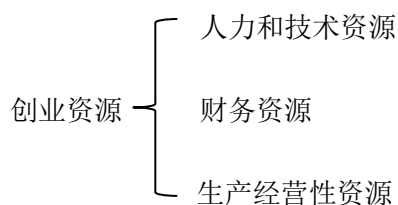
1. 机会即恰好的时候、时机。创业机会即适合创业的恰好的时机。
创业机会表现为不明确的市场需求、未使用（或未充分使用）的资源和能力。后者包括基础工艺、导向全新市场的发明或产品、服务的创意等。
2. 创业机会的来源：问题；变化；竞争；创造发明；新知识、新技术的产生。
3. 机会的四个类型：
 - (1). 机会的价值和创造价值的能力都已经确定，这一机会可以被称为“业务或者说是企业形成（business formation）”
 - (2). 机会的价值和创造价值的能力都已经确定，这一机会可以被称为“业务或者说是企业形成（business formation）”
 - (3). 机会的价值尚未明确，而创造价值的能力已经较为确定，这一机会实际上是一种“技术转移（technology transfer）”
 - (4). 机会的价值并不确定，创业者是否拥有实现这一价值的能力也不确定，Ardichvili称这种机会为“梦想（dreams）”
4. “机会识别”概念的三个过程：
 - (1). 察觉：1.任何类型的机会 2.市场需求或未充分使用的资源(市场需求、闲置资源)
 - (2). 发现：创业者出售的不仅仅是产品，实质上是在出售其知识、整合资源的能力和可得性资源。
 - (3). 创造：创造包括重组资源以创造传递更高的价值，概念创造可能引发对当前需求与资源匹配状态的调整，甚至导致惊心动魄地对现有企业的重组或“激进的变革”。
5. 创业基础的基本知识：
(林强和林篙认为，创业资源是企业创立以及成长过程中所需要的各种生产要素和支撑条件)

(1). 创业资源的分类：

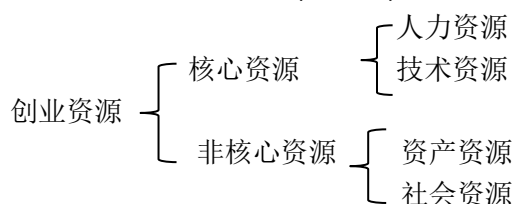
a. 按照资源要素对企业战略规划过程的参与程度分类：（直接资源与间接资源）



b. 按照创业时期的资源重要性分类：（组织、人力、物质资源）



c. 根据资源基础论分类(本课程)：（核心资源与非核心资源）



(2). 创业资源的重要性:

a. 创业流程:

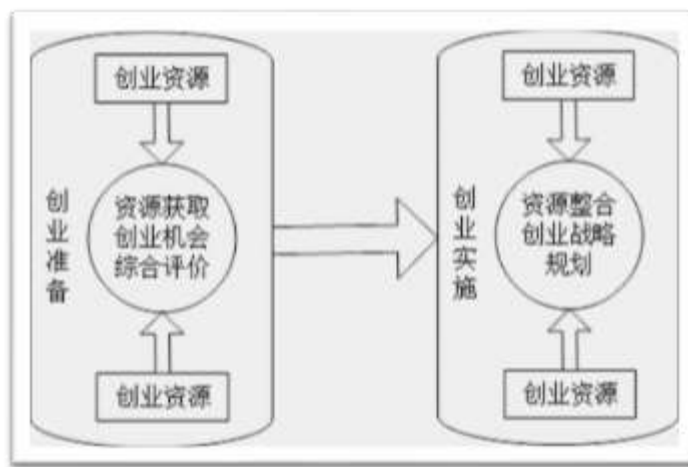
01. 创业准备阶段:

决定成为一个创业者
选择创业机会
评估创业机会
制定创业计划

02. 创业实施阶段:

确定和获取创业所需资源（人、财、物、信息、时间）
实施创业计划
新创企业的经营管理

b. 创业资源与创业过程的关系:



(3). 如何获取创业资源:

a. 获取人力资源的方式:

打工
模拟公司运作
参加校园创业大赛或者挑战杯大赛
拜访最优秀的人
与优秀的人共事

b. 获取技术资源的方式:

吸引技术持有者加入创业团队
购买他人的成熟技术，并进行技术市场寿命分析等
购买他人的前景型技术，再通过后续的完善开发，使之达到商业化要求
同时购买技术和技术持有者
自己研发

c. 获取社会资源的方式:

信息资源的获取：政府机构、同行创业者或同行企业、专业信息机构、图书馆、大学研究机构、新闻媒体、会议及互联网等等。

★创业资源获取重点:

01. 撰写创业计划书:

- 1、(what) 你要做什么？
- 2、(for whom and at where) 你的市场在哪里？

- 3、(with whom)你准备和谁一起做？
- 4、(how do)你准备怎么做？
- 5、(how)创业第一年可能的经营状况怎么样？

02. 对自身资源的充分利用：

- 1、高校创业教育与创业指导
- 2、各类创业基金
- 3、拜访优秀人士

6. 创业资源如何整合：

(1). 核心资源：

人力资源

技术资源

(2). 非核心资源：

资产资源

社会资源（人脉资源、信息资源、行业资源和政府资源）

7. 创业者：

(1). 创业者特质：

责任感与恒心；领导力；执着于商机；对风险、模糊性和不确定性的容忍度；自信和适应能力；胜出的动机

(2). 创业者天赋：

精力、健康和情绪稳定；创造力和革新精神；智慧和概念化能力；远见和激励的能力；独特的性格

(3). 创业者的关键词：

欲望、忍耐、谋略、明势、胆量、眼界、敏感、分享、人脉、自我反省

8. 创业团队：

(1). 创业团队的概念：

团队---互补、团结和谐并为负有共同责任的同一目标和标准而奉献的群体。

创业团队---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而奋斗的人所组成的特殊群体。团队成员才能互补并负有共同责任，有共同的价值观，愿为统一创业目标而奉献。

(2). 创业团队的形成：

为了创业所需要的资源

人与人之间的人际关系需求

(3). 创业团队组建的基本原则：

相互信任、共同的创业理念、互补原则、沟通流畅、合理的决策机制、严格的规章制度、良好的激励机制、坚定不移地行动

(4). 创业团队示例：

马化腾的四人组；马云的十八罗汉；史玉柱的 7 人决策委员会；携程“梦幻四人组”

9. 融资：

(1). 新企业的融资顺序：

个人初始投资

创业合伙人投资

天使基金

风险投资

私募股权基金

商业贷款
非上市股权交易
创业板上市
发行公司债券

(2). 创业融资渠道：

政策基金---政府提供的创业基金
亲情融资---成本最低的创业“贷款”
合伙融资---创业者的“调剂师”
天使基金---民间的创业基金
风险投资---创业者的“维生素 C”
金融机构贷款---银行小额贷款
股权出让融资---企业的“助推剂”
创业板上市融资---创业融资的最高阶段

(3). 融资策略：

a. 不同类型的企业融资策略：（后面是我自己百度的啊，不对不要打我(>0<)）

制造业型企业：一般而言，制造业企业资金需求量大，资金周转相对较慢，经营活动和资金使用涉及的面也相对较宽，因此，风险也相应较大，融资难度也要大一些。可选择的融资方式主要有银行贷款、租赁融资等。

商业服务业型企业：商业服务型创业企业的资金需求主要是库存商品所需的流动资金和促销活动上的经营性开支。其特点是量小、频率高、借款周期短、借款随机性大。但是，一般而言风险相对其他类型中小企业较小。因此中小型银行贷款或者网络融资是最佳选择。

高科技型企业：高科技型创业企业的主要特点是“高风险、高收益”，此类企业除可通过一般创业企业可获得的融资渠道融资外，还可采用吸收风险投资公司投资、天使投资、科技型中小企业投资基金等进行创业。风险投资公司的创业基金是有效支持高新技术产业最理想的融资渠道。

社区型企业：社区型创业企业具有特殊性，它们具有一定社会公益性，容易获得各项优惠政策，如税收政策、资金扶持政策等。对于该类创业企业，应首先考虑争取获得政府的扶持资金。

b. 不同发展阶段企业的融资策略：（后面这个百度不到了_(: 3 」 ∠)_）

种子期
创建期
生存期
扩展期
成熟期

c. 具有不同资金需求特点的企业融资策略：

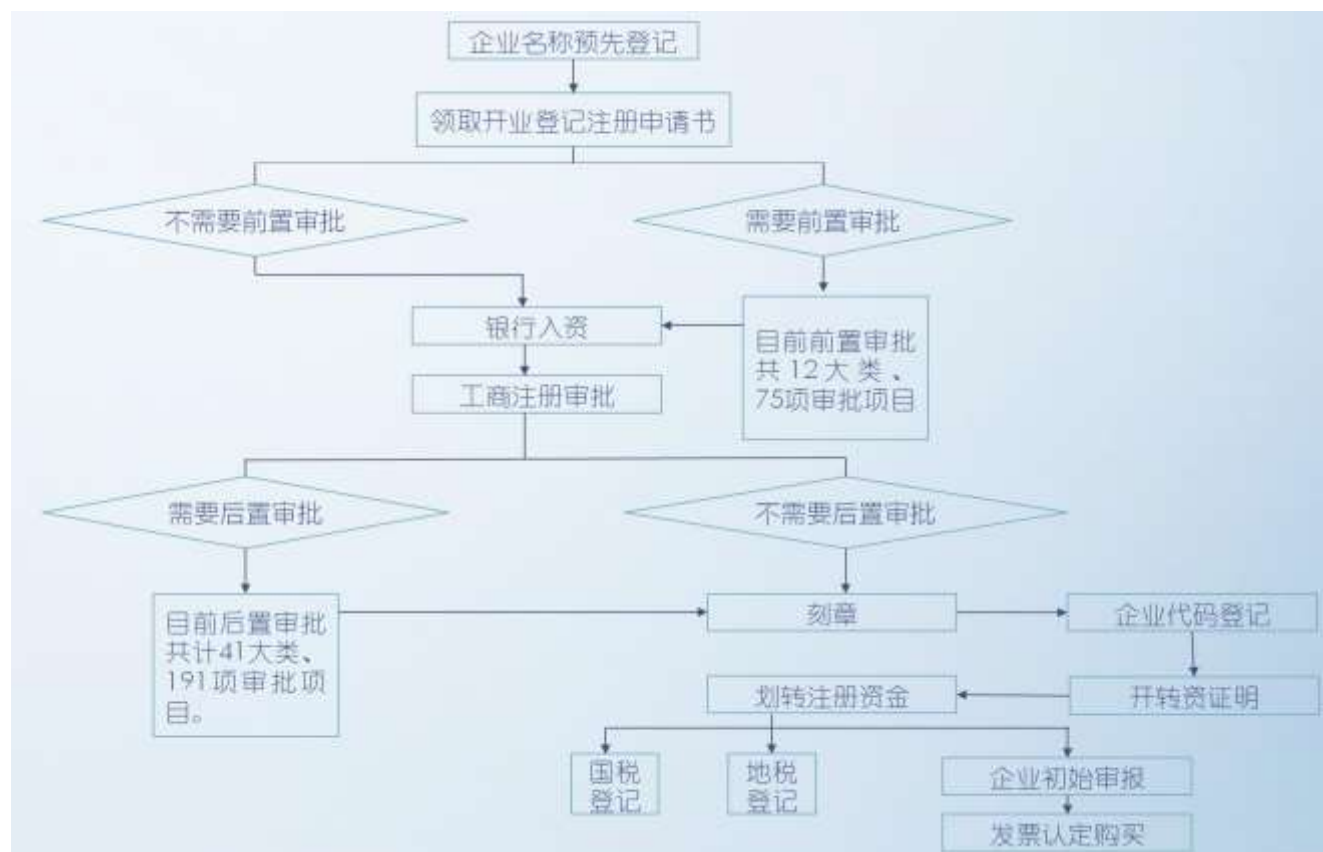
资金需求的规模较小
资金需求的期限较短
资金成本承受能力低

10. 企业的法律形式：

个体工商户

个体独资企业
合伙企业
有限责任公司

11. 企业的注册流程:



12. 商业计划书:

(1). 作者---创业者

读者---投资人

核心内容---你把钱投到我这个项目上肯定赚钱

(2). 投资人想了解什么:

干什么（产品、服务）；怎么干（生产工艺及过程）；消费者群；竞争对手（市场分析）；经营团队；股本结构（有形资产、无形资产、股东背景）；营销安排；财务分析（利润点、风险、投资回收期）

(3). 主要编写格式及其主要内容格式:

（一）商业计划书摘要：开门见山，1~2 页以内

（二）公司概况：公司过去、现在、未来，成功经验，竞争实力，纳税情况

（三）公司的研究与开发：已有条件，人员、资金、设备等，未来能否保持

（四）产品或者服务：名称、特征、用途、生命周期、改进的成本等

（五）管理团队：展示团队的战斗力、独特性、凝聚力和团队精神

（六）市场与竞争分析：目标市场、竞争分析、你们的优势

（七）生产经营计划：现有条件，土地厂房设备等，供应商关系、劳动力情况等

（八）财务分析和融资需要：过去三年数据，未来三年预测；投资计划；融资需求

（九）风险因素：面临风险和预防手段：技术、安全、市场、管理、财务等各方面

(十) 风险投资的退出方式：股票上市、股权回购、股权转让、分红、资产拍卖

(4). 如何产生一份好的商业计划书：

优秀计划书的特点：结构清楚；表述客观；外行也能看懂；风格前后一致。

撰写方法：01 简洁：最好在 30±5 页

02 完整：要全面披露与投资有关的信息

03 直入主题，开门见山，简明扼要，条理清晰，语言通俗易懂，意思表示精确

04 进行充分的市场调研和评估

05 充分展示管理团队

06 组织战斗力过人的写作智囊团