**杭州电子科技大学**

**《创业基础》课程**

**学习笔记与学习心得**

姓名：郑凯心

学号：19063140

第一章学习笔记

通过对第一章 创业概念课程的学习，大致了解了创业基础此门课的基本内容，还有学习创业基础的方法、创业基础的学习意义、经济发展与创业之间的关系，对与课程有了一定的入门。还知道了时代的变化、挑战和机会。创业的过程：产生创业机会，识别创业机会，整合有效机会，创建创业企业，提供市场价值，收获创业回报。创业精神：创新是创业精神的灵魂；冒险是创业精神的天性；合作是创业精神的精华；执着是创业精神的本色。创业精神的来源：文化环境、产业环境、生存环境。创业的阶段：第一阶段，生存阶段;第二阶段，公司化阶段;第三阶段，集团化阶段;第四阶段,总部阶段。在创业过程中，创业者需要做的事及具备的能力：1、法相新创意的能力。2、积极寻找创新来源的能力。3、创意评估的能力。4、将创意转变为商机并获得成功的能力。5、制订资金计划，明确所需资源的能力。创业驱动力的获得：1、关注世界的发展和变化。2、技术的创新和淘汰。3、解决顾客的迫切需求。4、创意的获取与互联网的发展。5、相似案例的不同解决方案。创业团队的5P要素：目标、人、定位、权限、计划。组建一支优秀的创业团队：具有共同的理想，利益兼顾；打造互补性团队；打造稳定的初创团队；学会及时沟通。管理创业团队：注重团队凝聚力，在创业过程中，团队所有成员都认同整个团队是一股密切联系而又缺一不可得力量；合作第一，成功的创业公司中，团队的成功远远高于个人的成功，创业者与团队核心成员相互配合，共同激励；致力于价值创造；分享成功，团队要有资金、理念、观点、解决方案的分享；重视绩效考核，绩效管理可以使团队成员明确自己的职、责、权来划分不同的角色；充分发挥决策者的作用，决策者不但对问题进行决策，还要承担决策产生的后果；明确执行者的任务。

组建一支优秀的创业团队时，创业者的个人魅力、公司的发展潜力、长远回报、个人价值等因素十分重要。创建创业团队时要遵循的原则：1、具有共同的理想，利益兼顾。团队成员有共同的理想、爱好，合伙人之间相互了解，共同奋斗，往往时团队第一，个人第二。同时，在公司创建的时候就应该建立一个合理的利益分配制度并得到合伙人的支持，这位公司今后的发展打下良好的基础。

第二章学习笔记

通过视频课程学习了解到，创业是不拘泥于当前资源约束、寻求机会、进行价值创造的行为过程。创业的关键要素包括机会、团队和资源。创业过程包括创业者从产生创业想法到创建新企业或开创新事业并获取回报，大致可以划分为机会识别、资源整合、创办新企业、新企业生存和成长四个主要阶段。

创业机会本质来源于变化和创新。变化主要是市场的变化或技术的发展。创业机会的特征：吸引力。持久性。适时性。创造顾客价值。创业机会的识别环节：1、商机的价值性分析——创业价值2、商机的时效性分析——机会持续时间与市场成长性3、机会要素的匹配性分析——商机、创意、资源、能力的匹配程度。4、机会的风险收益性分析。创业机会：1、具备创意2、具有商业价值。创业关键因素：1、创业者2、商业机会3、资源。创业机会的构成要素：第一，某个细分市场存在或新形成了某种持续性需求。第二，拟创业者开发了或持有有助于满足前述市场需求的创意。第三，创业者有能力、有资源，可实施所持有的创意。第四，创业者将自己的创意转变为具体的产品或服务，不需要大规模的资金和大的团队。创业机会风险的分为系统风险和非系统风险。系统风险即创业环境的不确定性带来的风险（商品市场需求及竞争的不确定性、生产要素市场供给的不确定性等）非系统风险即创业者自身行为带来的风险。规避系统风险的可能途径：1、商品市场风险的规避。2、要素市场风险的规避。3、国家法律及政府政策规制风险的规避。防范非系统风险的可能途径：1、技术开发及其价值实现风险的防范2、财务风险的防范3、团队分化风险的防范。商业模式开发的特点：商业模式设计的目的是把做不成的事变为可以做成的事，创业本身就是要将他人或自己此前做不成的商机，转变为自己可以做成的商机，这首先要靠商业模式的设计来实现；理想的商业模式设计的两个特征：短期内有助于新创企业尽快实现“正的现金流”，长期来看，理想的商业模式有助于新创企业用尽可能少的资源做成尽可能大的商业，为创业者带来“最大化的利润”；商业模式设计师一个反复试错、修正的过程；商业模式开发是企业战略设计的基础，创业不仅要有理想的商业模式，还要有持续努力的总体战略。

第三章学习笔记

课程中介绍了创业团队相关概念、管理与创建。比如：如何寻找创业团队；如何组建创业团队；团队建设的组成及本质；创建团队过程中的主要工作。我对团队的领导力有了更深的理解，还更深入地了解到创业团队的重要姓和领导者的管理。创业团队由目标、人员、角色分配、创业计划组成，团队体现的是一种凝聚合力。创业团队应该做到知己知彼、才华各异、单一核心，即：团队中所有成员都应该互相熟悉、知根知底；团队中成员应该各有所长、互相补充、相得益彰；带头人应是团队成员在合作共事过程中发自内心认可的有远见、威望、魄力和决断力的人。

很显然这一章节重点讲究的是一个团队。开篇又是一篇非常有道理的一个例子，一个 女孩开了一家宠物店，经营的比较顺利，后来有个国家单位让她去做领导，女孩去了以后发现自己并不能像经营宠物店一样做好一个领导。回到宠物店后感叹，人并没有宠物店的那些宠物那样好管理。

这个例子很明显，说明一个人的力量有限，如果做一件小事，像一家小小的宠物店那样，的确可以做得很好，但要是到了大层面，去当领导，做一件大事，你往往会发现自己的能力不足。

同时这个例子也反映出了领导能力的重要性。拥有强大优秀的领导能力，可以让你的团队更加协调，发挥出更大的力量。

接着视频学习，创业团队有三个类型，领袖型、伙伴型、核心型。在经过课程学习了解后，我个人觉得核心型创业团队类型更加优秀，核心型是领袖型和伙伴型的结合，具备了两者共同的优点，具有明显的优势。

视频学习的后半段，便是讨论如何创建团队，首先一个优秀的团队应该是怎么样的？

教材中给出了三点，第一点就是要知己知彼，一个优秀的创业团队所有成员之间都应该是非常熟悉、知根知底的。第二点，才华各异，团队中每一个成员都有自己擅长的地方，相互补充相得益彰。第三点，单一核心，创业团队中的带头人作为核心人物，要是团队中所有人都发自内心认可的，具有远见、威望、魄力、和决断力。

当然创业团队建设过程中也存一些问题。比如很多团队可以共苦，但却很难同甘，单靠感情来维系团队是非常脆弱的，有一个非常重要的一点就是，把利益分割划分明确，创业是一个非常理性的事。只有把这些现实利益问题，提前明确，才能避免后来的矛盾与争端。

最后创业团队的管理技巧，第一点分权管理，适当的转交责任，让每个人各司其职。第二点漫步管理，上司要经常的走入基层，倾听每一个职工的话。第三点结果管理，上级要把得到的结果放在管理工作的中心。第四点目标管理，上级给出一个他的下属要到达的目标。最后一点例外管理，很重要，用灵活的手段处理很多意外情况。本周的学习就到这里为止。

第四章学习笔记

课程中介绍了创业风险的识别、分类、判别和管理的常用方法。除了机会和风险，还提到了商业模式的开发、商业模式和商业战略的关系、商业模式的设计以及商业模式的创新。这些让我对创业的风险和挑战的了解更深了一步，有了更多的思虑。大学生创业是存在着很大风险的，比如经验和能力不足，使得管理创业团队出现问题、创业的准备不足、资金不足，使得陷入运作困难等的危机、对市场了解不深导致对市场突变的应急反应能力不足。最可怕的是对法律的保护意识不足。

第四章还有关于商业模式的内容，比如商业模式的开发、商业模式和商业战略的关系、商业模式的设计以及商业模式的创新。商业模式是指为了实现客户的价值最大化，通过整合企业运行所需的内外资源，培育和形成企业独特的核心能力，达成企业持续盈利目标的整体解决方案和运行方式。商业模式的构成有顾客、价值和利润。成功的商业模式能提供独特的商业价值，它是很难复制的，并且需要脚踏实地才能做好。当然，成功的商业模式能持续不断地为产业创造利润。通过这些，我对成功创业又有了更清晰的发展方向和目标。

创业机会的识别属于创业过程中重要的一部分。创业机会主要是指具有较强吸引力的、较为持久的有利于创业的商业机会，创业者据此可以为客户提供有价值的产品或服务，并同时使创业者自身获益。在不断变化的市场中，抓住和把握机会十分重要。

个人投资创业要善于抓住好机会，把握住了每个稍纵即逝的投资创业机会，就等于成功了一半。

另外创业机会和商业机会又有些区别。创业机会是特色的商业机会。那么创业机会又从何而来呢？在社会发生技术变革，政治和制度变革，社会和人口变革或者产业结构变革时，创业机会就会大幅增长。

创业风险是来自与创业活动有关因素的不确定性。

在创业过程中，必然会遇到各种意想不到的情况和各种困难，从而有可能使结果偏离创业的预期目标。创业环境的不确定性，创业机会与创业企业的复杂性，创业者、创业团队与创业投资者的能力与实力的有限性，是创业风险的根本来源。创业机会是创业成功的必要前提，而创业风险则是通往创业成功路上的拦路虎。

第五章学习笔记

通过第五章课程的学习了解到，课程里包含了社会创业概述、社会创业案例、SIT项目申请、社会创业的兴起、创业教育、创业教育的价值和意义这些章节。社会产业是个人、社会组织和网络等在社会使命的激发下，追求创新、效率和社会效果，面向社会需要建立新的组织、向公众提供产品或服务的社会活动。社会创业有社会性、公益性、创新性、市场导向性等等特点。社会创业可以促进社会经济发展、公民道德建设，构建主动型福利机制，创造就业机会，促进和谐社会构建。创业教育是针对那些打算创业、已经创业、成功创业的创业群体，分阶段分层次的进行创新思维培养和创业能力锻炼的教育，也促进了社会的经济发展。SIT计划是学校推进“教育教学创新工程”，培养学生的创新能力和施加能力的举措。陶行知说“人人可为，处处可为，时时可为”。要有远景，要有使命，要有战略。远景就是指出组织长期的发展方向、明确的未来界定。使命就是指组织存在的价值、理由和说要解决为什么能够存在的问题。战略就是长期的未来发展规划。本学期课程已经告一段落，这个过程中，了解了许多，受益匪浅。

商业计划书的核心要素：商业价值分析。

创业计划的基本要素：为什么这是一个有价值的创业机会？新产品或服务要卖给谁？如何开发、生产、销售新兴产品或服务？如何应对现存和未来竞争的总体计划是什么？创业者是谁？

商业计划书的作用：1、创业计划时创意转化为创业的加速器。创业计划时创业过程的蓝图设计和行动指南。创业计划为创业企业寻求融资和合作提供基础文件。是创业行动的向导、管理工具。2、融资的工具。创业计划书基本格式：1、封面页2、目录页3、概要及计划书地各个主要部分4、附录。

公司登记流程：核名（管理区域+商号+行业+组织形式）商号要简短易记。设立准备（编写公司章程；寻找公司注册地，即注册地址；刻私章）。渠道：销售商品和提供服务的载体途径、方式、地点。在买方市场中，渠道为王，渠道的重要性常常比制造商本身更为重要。渠道的定位：渠道用来描绘公司是如何沟通、接触其目标客户而传递其产品的价值主张。价值主张是公司通过其产品和服务所能给服务者提供的价值（好处、利益）。渠道类型：自有渠道、外部渠道。企业管理：产品管理、渠道管理。产品的组成部分：核心产品（实用、管用、流行）、外围（包装）、延申（品牌、文化）。产品定位：对本产品和竞争产品进行深入分析，对消费者的需求进行准确判断的基础上，确定产品与众不同的优势及于此相联系的在消费者心中的独特地位，并将它们传达给目标消费者的动态过程。产品定位的步骤：1、分析竞争对手类似产品2、剖析目标消费者的消费买点3、解剖本产品独特卖点4、匹配产品买点和卖点。

企业法律形式选择：1、个人独资企业（个人独资企业又称个人业主制企业，指依法设立，由一个自由人投资并承担无限连带责任，财产为投资者个人所有的经营实体。）2、合伙企业（两个或两个以上的人共同创业）3、有限责任公司和股份有限公司（以营利为目的，由股东出资形成，拥有独立的财产，享有法人财产权，独立从事生产经营活动，依法享有民事权力，承担民事责任，并以其全部财产对公司的债务承担责任的企业法人）

创业可能遇到的问题和苦难：

创业者自身层面：1、身心不适应，创业初期，创业者可能要在创业活动商投入大量的时间和精力。心理上的不适应也是创业过程中遇到的最大难题。2、影响以往的社会关系3、知识、能力和资源不充分

创业企业层面的问题：1、项目不合适或市场太小2、技术不成熟或陈旧3、团队组建或管理不力4、资源不足

新企业在发展的最初阶段往往面临如何建立包括消费者、供应商和投资者在内的利益相关者对其产品、服务或商业模式乃至组织自身的理解和认识。企业想要得到大众认可还要主动承担社会责任，通过良好的行为表现获得社会各界的广泛认可。

新企业成长和现有企业成长具有明显的不同。作为新入行的企业，只有打破原有竞争格局才能够扭转不利局面。新企业要以生存为首要目标，在创业期，企业的首要任务是从无到有，把产品或服务卖出去，掘到第一桶金，在市场上找到立足点，在创业阶段，一切危机生存的做法都应该避免。新企业要依靠自有资金创造自由现金流，现金对企业来说就像人的血液，企业可以承受暂时的亏损，但不能承受现金流的中断。新企业在初创时，尽管有正式的部门结构，但运作起来看似“混乱”，实际处在一种高度“有序”的状态，所有的人做所有的事。创业初期，创业者要亲自深入运作细节，只有创业者对经营全过程的细节了如指掌，才使得生意越做越精。

创业的本质是资源的整合的过程，能够使你充满幸福感、满足感。想象力比知识更重要，要拜托传统的思维模式

创业教育的价值与意义：缓解高职校学生的就业压力；推动高职校学生的素质教育；适应社会发展需求和职业教育改革趋势。

社会（公益）创业的兴起主要原因是市场失灵、政府失效、社会问题激增而产生的一种新的社会创新模式。社会创业，是个人、机构和网络，通过捕捉新机会，处理社会机构供应不足或者应对是社会环境产品分配不均，从而挑战传统结构失效的产物。社会创业可以指营利或非营利组织的创新立业，而大多介于两者之间的。在公关部门也存在社会创业。

创新创业教育的本质：培养创造性的提出问题、分析问题、解决问题的能力。

《创业基础》课程学习心得

我们正处在“大众创业、万众创新”的时代，随着21世纪全球创业型经济迅速发展，创业在促进科技进步、推动经济发展、解决就业等方面的作用日益凸显，创业教育显得尤为重要。

创业精神是创业的动力，也是创业的支柱。作为大学生的我们要培养自己的创业精神。创业是艰苦的，要做好失败的准备。据统计，中国创业的成功率不到3%，很大一部分原因是大学生的人脉和资源欠缺导致的。在大学期间我们要有意识地优化心理素质，增强心理调适能力和社会生活地适应能力，培养坚忍不拔的意志品质和艰苦奋斗的精神，提高承受和应对挫折的能力。

创业的核心在于创新。因此，我们要培养自己的创新能力，勇于突破。在大学期间，我们还要注重创业实践精神的培养，积极参加创业模拟和社会实践活动来增强对企业的了解和对社会的适应能力。

人才的支持是创业成功的助推器，一个出色的创业团队在创业过程中起着至关重要的作用。一个优秀的创业团队有着共同的理想。在创业之初，公司各项事务烦琐零乱，团队成员必须要有共同的理想，才能克服这些困难。在前期，公司的利润并不能显现出来，创业者更多考虑的是公司的利益，此时，团队由友谊和共同理想所支撑。在大学期间，我们要积极地去结交朋友，学会与人沟通，寻找到志同道合的朋友。在大学期间要积极参加一些团队活动，在活动中锻炼自己的沟通表达能力以及领导力。

创业需要有创业机会，创业者需要有出色的眼光来识别创业机会以及认清机会风险。创业机会的识别需要发现某个细节市场存在或新形成的某种持续性需求。创业者需要对这种需求开发出有助于满足前述市场需求的创意并且有能力实施这种创意。创业者往往没有大规模的资金和大型的团队，因此，一个好的创业机会需要易于实现。本质上来说，创业机会来源于创新和变化，这种变化主要是市场的变化或技术的发展。因此，一个优秀的创业者，应该高度关注市场的相关变化。正如狄更斯所说，机会不会上门来找人；只有人去找机会。作为大学生，我们要有关注变化的意识，市场、技术的变化往往蕴含着商业机会。创业机会往往也蕴含着机会风险，我们要学会抓住创业机会规避机会风险。

创业资源是创业的前提。创业者所拥有或者能够支配的资源在很大程度上决定了创业方向，因此我们要培养创业资源获取的技能。创业资源获取的过程中，良好的沟通能力至关重要，在获取资源的过程中，创业者及其团队必须与各方建立流畅的沟通机制，这是获取创业资源成功与否的关键因素。对此，目前我们还是在校大学生，在大学期间，像社团、团队竞赛等都是一个锻炼自己沟通表达能力的良好途径，内向的人要走出自己的舒适区，获得提升。战略领导能力在资源获取中也同样起着关键性作用。战略领导能力是创业者能力在企业战略管理各个阶段中体现出的一种独特的思考能力，如果创业者具备战略领导能力，则更容易打动资源所有者。

上完“创业基础”课程后，我收获颇丰。它不仅使我掌握了很多与创业相关的知识，也为我之后的人生增添了一种可能。创业基础让我明白了许多能够运用到一些大型比赛中的知识，同时一个初创项目在老师的指导和团队成员之间的讨论下也愈发完善，希望今后能够在互联网+、挑战杯等大赛中取得好成绩。