创业-独角兽的孵化

**吴奇俞2020101357**

作为南工瑶湖学院的学子，我对“创业”一词并不陌生，但它似乎离我很遥远，怀着对创业的无限好奇与憧憬，我学习了创·课十讲：下一只独角兽的摇篮课，该门慕课从创业精神、寻找怎样的创业合伙人、怎么找到商机、好的商业模式是怎样的、创业资金的获取五个方面介绍了创业的一般流程，自此，创业在我脑海里产生了雏形！

**创业需要一股敢拼敢闯、只争第一的劲儿**

狼性文化首先是要有拼搏精神。可能大学生目前能做到的只是丰富基础知识，但这并不妨碍我们在未来的日子里拼搏奋斗，走上创业的道路。极客公园创始人兼总裁，张鹏说：“创业过程中绝大部分的时候，是在试错。”创新创业的源头是人才，尤其是青年大学生，我相信创业者身上不可或缺的拼搏争先精神也是当代大学生的精神财富！

**创业需要一种吃苦耐劳的精神**

在深圳、广州、北京、上海等创业型城市，许多创业者在成功之前住过阴暗拥挤的地下室、吃廉价的泡面，这种吃苦耐劳的精神才是创业的本质!无论是机会型创业还是生存型创业，都免不了度过前期艰难的准备时期，只有吃苦耐劳、坚持到最后，才能完成创业。

**创业要做到真正有创新价值，给社会创造价值**

创业者最重要的一点便是创新，能够把自己看好的，有价值的，有差异化的一个方向发展创业，才是真正的创业。中文在线董事长兼总裁，也是首届“挑战杯”中国大学生创业计划竞赛金奖团队队长童之磊说：“成功的创业者，一定要勇于创新，走别人没有走过的路。”

**创业需要志同道合的合伙人**

合伙人要有共同的方向、共同的目标。核心团队的成员最好大于1小于等于3。这是因为创业初期很讲究决策的效率，唯快不破，如果团队成员过多，那么就将花费更多的时间在统一思想上。

表面上看，当年易得方舟遇到资本市场急转为寒冬的挑战，但更重要的是核心团队没有做到志同道合。易得方舟究竟是打造为技术服务公司，还是校园营销公司，还是大学生的门户网站呢？核心团队每个人对公司未来的发展方向都不同，最终导致了易得方舟分崩离析。

**创业需要相互信任的合伙人**

创业过程坎坎坷坷、风风雨雨，需要面对诸多挑战，合伙人之间的信任尤为重要。在整个创业过程中，很多时候团队成员会对创业方向迷茫，会对未来画问号，但这些成员还会继续去创业，很重要的原因是他们相信创业的领头人。因此创业的领头人需要相互信任，给员工足够的信心继续创业！

**创业需要优势互补的合伙人**

一个好的团队要有人冲锋陷阵、勇于开拓，也要有人沉稳有定力，合伙人可以在资源结构、知识结构上互补，也要有性格上的互补。

**商机取决于产品满足消费者的强烈需求**

改革开放四十多年来，中国经济有了显著的发展，如今，商业机会牵引着无数创业者在各领域做大做强。企业要生产产品，一定是要满足消费者需求的，也一定是要做市场调研的。充分的调查是创业的基础，它能初步判定创业者创造的价值。

**创新孕育商机**

有时候，商机藏匿于消费者被忽略或无法满足的需求里。这就需要创业者有长远眼光，能看到消费者强烈的需求，并利用自身团队的创新模式开辟新的市场，寻找商机！苹果公司推出苹果手机，研发出了一款更能满足消费者需求的手机，通过创新科研，重新定义手机，打败诺基亚的“垄断地位”。

**商业模式需要高频的交易、简化的流程**

什么是商业模式？简单来说就是企业赚钱、创造价值的途径。比如童之磊创立的中文在线平台，通过“作者→中文在线平台→读者”的途径创造价值，这就是商业模式。创业本身就是一个大浪淘沙的过程，绝大多数繁琐的流程已经被时代抛弃，创业者趋向于将流程简化，通过高频的交易增加企业的延展性。比如亚马逊，从卖书发展为综合零售平台，通过物流的高频化拓展企业的发展空间。

**多方面获取投资**

资金是企业成长的血液。初期，创业者可以通过亲朋好友的帮助、利用政府相关政策补贴等方法获取创业第一轮资金。然后要进行不断的融资，完善自己的产品，争取更多的投资。

创业的本质是奋斗、是创造。“创·课十讲：下一只独角兽的摇篮课”这门慕课让我对创业的过程有了大致的了解，未来我将不断学习科学技术，也自己成功地走上创业的道路！