



杭州电子科技大学
HANGZHOU DIANZI UNIVERSITY

创业基础

学习笔记与学习心得

19041822 罗汉东

2021 年 12 月 11 日

目录	2
----	---

目录

1 第一章 创业概念	3
2 第二章 创业起点	3
3 第三章 创业过程	3
4 第四章 创业方法论	4
5 第五章 不一样的创业	4
6 学习心得	5

1 第一章 创业概念

创业是一个从零到一、从无到有、从弱到强的过程，需要一定程度的机会获取，资源整合和团队合作。

创业的选择

- 第一个选择是选择一条跑道，或者说选择什么样的竞争。
- 第二个选择是我的顾客是谁。
- 第三个问题叫选择技术，或者是选择竞争优势的来源。

一个成功的企业家，第一要有想法，第二要有说法，第三要有做法。思考能力，表达能力，执行能力，三个重要的能力都同时具备的时候，才能成为一个成功的领导者。

想来也非常有道理，有一个创新的想法，是创业的基础，但是有表达能力，才能更好的说服他人说服团队，有执行力才是保障创业成功的基石。本周的学习让我对创业有了更进一步的了解。

2 第二章 创业起点

创业机会 创业本身是个识别和把握机会并创造出市场新价值的过程。为了搜寻这种机会，

创业家需要贡献出自己的财力、精力、能力以及宝贵的时间，同时要承担相应的财产的、社会的和意志上的风险。

创业团队应该做到：

知己知彼 团队中所有成员都应该相互熟悉、知根知底。

才华各异 创业团队应该是成员各有所长，相互补充，相得益彰。

单一核心 带头人作为创业团队中的核心人物，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

创业的两层含义：

活动 主要指创业者及其团队培育和创建新企业或新事业而采取的行动（包括新组织的生存和初期发展）。

精神 主要指创业者及其团队在开展创业活动中所表现出来的抱负、执着、坚忍不拔和创新等品质。

3 第三章 创业过程

团队领导制定计划后要组织团队成员去实施，并根据既定目标不断跟踪和修正，以达到理想的目标或业绩。同伴之间合作一定要理性，要严格对待合作协议，相互信任，同甘共苦，否则将产生巨大的矛盾，致使合作破裂。

创业机会评价的特殊性

- 对机会的评价首先来自于初始判断：“假设加上简单计算”
- 对机会价值的进一步评价需要依靠调查研究，对机会价值做进一步评价
- 在预测分析、调查论证的基础上开展市场预测，是创业者的必修课程

创业陷阱与风险何在？

- 1) 技术和产品不成熟
- 2) 观念偏差，机会转瞬即逝
- 3) 机会的力量是一种偶然因素
- 4) 进入障碍低，竞争对手既多且强

创业的融资过程可以大致分成以下几点：

- 做好融资前的准备
- 积累人脉资源，了解融资渠道
- 准备创业和计划

4 第四章 创业方法论

创业的要素：

创业者 是创业行为的主体，是具有开拓精神和商业头脑的开创者。

商业机会 就是创业机会，利用这种商机，是创业者进行创业的主要驱动力量。

资源 组织中的各种投入，包括人、财、物。

组织 协调创业活动的有机系统，也是创业的载体

5 第五章 不一样的创业

创业的基本要素包括：

- 1) 为什么这是一个有价值的创业机会？
- 2) 新产品或服务要卖给谁？
- 3) 如何开发、生产、销售新产品或服务？尤其是如何应对现存和未来竞争的总体计划是什么？
- 4) 创业者是谁？即他们拥有开发创意并经营新企业所需的知识、经验和技能吗？
- 5) 如商业计划书筹资，则需筹多少资金需以何种方式筹资，如何使用资金以及如何实现投资收益？

创业计划书的核心内容包括：

- 1) 执行摘要
- 2) 产品（服务分析）
- 3) 市场分析
- 4) 营销计划
- 5) 团队及组织结构
- 6) 运营计划
- 7) 融资计划

创业计划书的核心内容包括：

执行摘要 主要产品和业务范围、市场概貌、营销策略、销售计划、生产管理计划、管理者及其组织、财务计划、资金需求状况等

产品（服务分析） 解决的问题、用户可以从中获得的好处、产品的优缺点、企业的保护措施、企业利润来源、企业产品升级计划

市场分析 需求预测、竞争分析、市场现状、竞争厂商、目标顾客和目标市场、市场定位等

营销计划 市场机构营销渠道的选择、营销队伍、价格决议、促销计划

团队及组织结构 互补性人才、专业人才等

分享行为实质上是闲置或者过剩资源的使用权转让。

宏观角度 共享经济可以提升全社会范围的资源使用效率；

微观角度 则可以降低顾客的交易、购买和使用成本，并且资源拥有者可以由此获得收益。

6 学习心得

大学生创业基础课程，是一门对当代的大学生非常重要的课程。对于许多大学生来讲，创业并不陌生，许多大学生在就读期间已经或多或少接触了一些，通过观看《创业基础》的学习课程，我明白了许多东西，原来创业不是说创就能创的，创业是一项充满挑战的事业、是一个很漫长而又艰难的过程，需要进行积极的准备和挑战，才能有所成就。

首先我们必须要了解如何选择我们的赛道，选择合适的竞争对手，选择提供何种技术，选择要提供的服务，对于刚毕业的大学生来说，由于刚步入社会不久，还没有习惯社会的丛林法则，非常容易吃亏。在面对困难和挑战时需要创业者稳住心态，冷静面对。需要学习相对应的方法论和知识

我们也需要对创业路上的风险与陷阱进行预测和防范，防止自身的损失。这要求我们要实时做好分析，防止自身观念和思考出现偏差，

创业过程大致划分为四个主要阶段，分别是机会识别、资源整合、创办新企业、新企业生存和成长，而机会识别是我认为最重要的一步。敏锐的洞察力能使创业者有独树一帜的预见能力，能使创业者能有

效地预测和把握方向。在创业过程中，可能你会发现创业的成功与否和知识的累计程度并不成正比，有时对于机会的识别往往是成功的关键。发现商机，抢先占领市场份额，为创业打下基础，走出创业成功的一步。

在刚开始创业的起点，我们需要把握好自己的资源，把握好自己的资金，把握好自己的机会，我们也需要创建并且运营好自己的团队，对于创业团队来说，我们应该做到团队中所有成员都应该相互熟悉、知根知底。团队里的人都应该各有所长，相互补充，互相弥补各自的短板，以达到最大的创业效益。作为团队的领导者，我们应该做到让团队中的人都有相同的观点，以达到最大的创业效益。同时我应该做到有远见，有魄力，能够带领整个团队乘风破浪。

在创业过程中，可能你会发现创业的成功与否和知识的累计程度并不成正比，有时对于机会的识别往往是成功的关键。发现商机，抢先占领市场份额，为创业打下基础，要重视团队建设，如果没有重视团队的建设，随之而来的很可能就是矛盾、猜忌与争吵，最终甚至反目成仇。创建高效团队需要全体成员各就其位、各司其职、同时更要密切配合，发挥整体效能，合作不是成员能力简单的累加，而是通过更好的配合，发挥出化学反应，创造出更大的价值。

创业是一个很长的过程，既是一个完善自己的过程，也是一个融入社会、认知社会，把握行业动脉的过程。这次的《创业基础》课，让我也懂得了许多社会上的道理，为将来步入社会作了心理准备。