# IT企业创业和发展战略 结课作业

#### 151220152 殷乔逸 计算机科学与技术系

## 课程学习的感想与收获

首先在这门课程中，我了解到了一个企业的成长过程。从一个初创企业开始，企业在发展过程中会遇到各种各样的困境与挑战，当然这个过程也伴随了大量的机遇。一个企业想要真正落地，真正孵化，最初的**创业战略**十分重要。创业不是随随便便一个想法，这个想法有点新意有点内容，然后就赶鸭子上架式地仓促上马，又是搞生产链，搞销售渠道，搞融资，结果到头来发现这个想法完全不成熟，并且似乎在当时看起来十分必需的东西，现在看来早已有大量的产品占据市场。类似这样的创业，基本结局都是早夭。所以最初的创业战略十分重要，一开始我认为是要抓住需求，使用技术，形成技术壁垒这样的强大优势再加上需求，自然很容易成长。但是这样的想法太过于理想，首先能够形成技术壁垒就十分困难，比初创企业体量庞大的成熟企业比比皆是，没有理由认为这些企业的技术水平不如自己。其次，在有需求的市场中形成技术壁垒，这更是对初创企业的天方夜谭，往往能够在具有一定规模的市场中形成技术优势的都是大型的成熟企业，因为它们技术积累扎实，资金背景雄厚。这样以来，创业战略应当着眼于哪里，变得非常关键。从课上得知，真正的好的着眼点应该是**问题**，所谓问题即是“**痛点**”，这些痛点往往并不是非常严重，但是也足以在消费者或者用户群体中产生一定的别扭。往往这样的痛点，大型企业很少主动去解决，因为市场小收入低再加上各种其他原因，使得这些痛点在它们眼中并不是重要的企业经济增长点。而这个时候初创企业如果能够解决这些痛点，减少用户群体的别扭，进一步的就有可能在市场上分得一杯羹，更远一点的有可能获得大企业的支持，虽然他们不做但是不代表他们不愿意投资别人去解决，能够解决对他们而言也是利好。

接着，一个初创企业想要真正地良性成长，好的**管理策略**也十分重要，但是好的管理策略不一定和复杂的，高端的，成熟的管理体系划等号，对于初创企业而言，最重要的不是管理体系，而是形成产品，占据一定市场，获得一批用户的青睐，最终获取利润。在前者（管理体系）上花费太多的精力、时间和资金反而容易使得后者的进展缓慢，从而最终导致企业的死亡。所以一个好的管理策略未必成熟，但是它一定是符合目前初创企业的需求的。它必然不是非常完善和成熟的，但是它一定是在初创企业运转过程中效率较高，流程较为简洁明了的。这样的管理策略如果能偶在初创企业中实施，往往会给这些企业带来非常大的收益，比如资金成本降低，企业生产效率提高等等，这样一来更加容易发展关键环节。

然后就涉及到**商业模式**，在课程中老师带着我们分析了几种或主流或经典的商业模式，对于初创企业而言，确定一个**合适自己**的商业模式非常重要，这会影响到企业在市场上的表现，在用户群体的受欢迎程度或者说接受程度，再进一步会影响到未来企业的生产侧重点和效率等等。

紧接着，一个初创企业如果度过最初的难关成功孵化，往往会进入快速成长的阶段，在这个阶段，就好比树木需要养分、人需要营养，企业同样也需要“养料”，这个养料就是**资金**，或者说现金流，大量的资金注入会给企业带来大量的活力，在急需扩张市场占领市场的时候，大量的资金融注会起到非常决定性的作用。譬如ofo单车，虽然最终陷入了资金链断裂，挪用押金等等困局，但是在其发展的初期，滴滴和阿里的大量注资起到了关键作用，在与摩拜单车的市场份额之争中，ofo单车凭借这雄厚的融资支持，投放大量的单车并且进行强力的宣传攻势，使得ofo单车的市场份额一度领先于摩拜单车，当然后续的一系列决策失误和管理层更迭也导致这个巅峰十分的短暂。所以如何制定好的**资本战略**十分重要，要了解自己在什么时候需要融资，在什么时候容易被青睐，投资方或投资人需要什么，他们投资的目的和预期是什么等等一系列问题，只有了解了这些问题，才能更加具有针对性的寻找投资人，寻找的更加合适的融资渠道。

最后，老师还在课上讲了几个比较经典的IT创业案例。从这门课程中，我了解了非常多的在创业过程中的关键要素、关键思路、关键节点等等，从这门课程中管中窥豹大致地了解到了创业的全貌，虽然细节还有待后续的了解，但是对于IT创业并不再是一无所知，所以可以说是收获满满。

## 印象最深刻的内容

我印象最深刻的内容有两个，一个是一开始讲的创业战略，第二个是中间讲的关于企业的融资战略。前者令我深有感触：一个好的创业想法，或者说初创企业的诞生最重要的是抓住“**痛点**”，这个令我眼前一亮，打破了我一些固有的思维，譬如坐拥新技术找寻市场需求等等，但是实际上这些都是“**痛点**”的衍生物，有了痛点自然有了需求，有了需求自然就会有新技术的发展推动力。而在创业中，抓住痛点，针对性的发展技术能力，再针对性的开辟市场，往往事半功倍。后者关于融资策略，让我比较全面的了解到了投资人的思维方式，还有企业发展的关键节点，同样也有创始人的各种需求与困境。

## 建议

希望能够再多一些案例，尤其是具有时效性的案例分析，就譬如最近的ofo单车等等。