### 1 创业启程

**课程简介：**采用“理论+案例”相结合的形式，由企业家亲自讲授创业方法或案例，教授点评。在学习中，激发学生的创业兴趣，体会远见、冒险、坚持不懈和百折不挠的创业精神；让学生掌握创业机会识别、创业企业设计、创业企业运行等创业阶段的关键要点；并能够运用理论研究、分析和解决创业各阶段遇到的问题。

**About this course**

In the form of " theory + case "，entrepreneurs teach entrepreneurial methods or cases in person, and professors comment on them. In the study, it can stimulate students' entrepreneurial interest, make them experience the entrepreneurial spirit of foresight, adventure, perseverance, and perseverance, let students master the key points of the entrepreneurial stage, such as entrepreneurial opportunity identification, entrepreneurial enterprise design, entrepreneurial enterprise operation , and be able to use theoretical research to analyze and solve the problems encountered in each stage of entrepreneurship.

**课程目标：**通过本课程的学习，学生可以理解创业的价值，迎接创业时代；激发创业兴趣，塑造创业精神；了解和掌握创业所需的关键知识和技能；了解创业的基本阶段，掌握创业模型。

**主讲教师：**陈劲，清华大学经管学院创新创业与战略系教授、清华大学技术创新研究中心主任。1998年美国麻省理工学院斯隆管理学院访问学者。2002年荣获国家杰出青年基金，2009年入选国家百千万人才工程，2014年成为教育部长江学者特聘教授。现任清华大学经管学院院长助理，中国科学学与科技政策研究会副理事长、中国人才研究会超常人才专业委员会副主任。我国创新管理领域唯一的国家杰出青年基金、国家精品课程和长江学者获得者，早在1997年开始创业管理的教学，提出了新的创业管理模式，培养了一批优秀的青年创业者。

**建议学分：**2

**学时：**29

**课程章节：**

**第一章 创业的背景与意义**

创业的背景与意义

创业教育

课程该有

创业规律的过程模型

企业家采访

**第二章（一）：创业机会的分类**

创业机会的分类

何谓好的商业机会

个人创业经历分享（上）

个人创业经历分享（下）

新产品的心痛点是新机会

“个推”案例分享

**第二章（二）：创业团队互动**

创业团队互动

如何把握创业的机会？/商业模式？

很多点子如何选择和判断？

“师生”互动（上）

“师生”互动（下）

教授点评

**第三章（一）：边际收益和边际阻力**

导语概论

边际收益和边际阻力

边际阻力对可拓展性的影响

B2C、B2B、C2C

互联网商业模式的要素

**第三章（二）：对话团队**

对话团队：3D打印

对话团队：孤独症儿童康复项目（上）

对话团队：孤独症儿童康复项目（下）

朱武祥教授点评（上）

朱武祥教授点评（下）

**第四章（一）：搭建团队对初创企业的重要作用**

搭建团队对初创企业的重要作用

“同花顺”之A：创始人

“同花顺”之KQ:联合创始人

“同花顺”之J:核心员工

“同花顺”之10:投资人

团队股权的分配

团队激励的方式

团队里的空降兵

团队冲突与退出

总结

**第四章（二）：对话团队**

背景介绍

痛点之团队的不稳定性

初创团队的股权设计问题

股权和期权分配的问题

创业者的能力

投资人如何看待团队

创业团队的质量问题

团队组建不理想的解决方法

案例：泡面吧

**第五章（一）：不同的融资来源**

导语概论

PE及投资退出（上）

PE及投资退出（下）

不同的融资来源

融资需求的判断

融资案例分析：去哪儿

融资案例分析：阿里巴巴

**第五章（二）：融资新格局**

融资新格局：corporate investor的加入

融资案例分析：滴滴打车&快的打车

融资案例分析：o2o物联网

小结：融资过程

企业案例

Sources of funding

回顾中国VC投资与募资的市场

**第五章（三）：要不要融资、融多少钱**

课程概述

要不要融资、融多少钱

找什么样的投资人

融资谈判

估值问题

IPO\_一夜暴富

优秀投资人

两类投资人

**第五章（四）：投资者对企业的影响**

投资者对企业的影响

融资需求与选择

股票与投票权

融资规模及建议

教授点评（上）

教授点评（下）

**第六章：创业精神是先天的还是后天的**

创业精神是先天的还是后天的

成功创业者应具备的素质

推荐在校大学生学习哪方面的知识

小结

课程总结

作业提交

期末考试

**课程参考资料：《**创业管理学**》**姜彦福、张帏主编，清华大学出版社，2005

### 2 创·课十讲：下一只独角兽的摇篮课

**课程简介：**今天，中国正在迎来第四次创业大潮。“大众创业，万众创新”正在成为开启中国经济持续增长的新引擎。创新创业的源头是人才，尤其是青年大学生。创业的本质是奋斗、是创造！21世纪，你不一定要创业，但一定要有创业精神。人们常说：机遇只垂青有准备的人。大学生和青年创业者，如何充分准备，提高本领，应对创业中的挑战、挫折和不确定性，提高创业的成功率呢？相信这门课中有你需要的答案。在本课程中，你将了解与创业密切相关的十个重点问题：（1）什么是创业？（2）创业者与创业合伙人应当具备哪些素质？（3）如何开展有效的团队协作？（4）如何识别并把握商业机会？（5）如何挖掘用户需求并搭建可持续的商业模式？（6）如何开发产品并将产品顺利推向市场？（7）如何撰写高质量商业计划？（8）如何取得投资人和投资机构的支持？（9）如何注册并创办第一个公司？（10）如何获得有助于企业发展的各类资源？

本课程的授课方式不同于传统的课程。课程共邀请了20位嘉宾——他们中有年轻的创业者，有成功的企业家，有资深的投资人，有满腹经纶的专家学者。他们将结合各自的创业实践与工作经历，分享自己关于创新创业的洞察与见解。你一定能从他们的经验中得到学习、工作与生活等各方面的启发！

About this course

The teaching method for this course is different from the traditional course. A total of 20 guests are invited to give the lecture - young entrepreneurs, successful entrepreneurs, senior investors, experts, and scholars. They will share their insights and opinions on innovation and entrepreneurship, based on their entrepreneurial practice and work experience. You can get inspiration from their exerience in study, work, and life!

**课程目标：** 创青春《“创课”十讲》采访了二十位有代表性的创业者和创业导师，从《自我修炼》等十个主题与大家分享创业路上的经历、故事、思考与洞见，让创业不再孤独，让创业不再盲目！

**建议学分：**1.5

**学时：**24

**主讲教师：**邓锋，北极光创投创始人兼董事总经理，北极光风险投资公司创立者之一，著名投资人。宾夕法尼亚大学沃顿商学院工商管理硕士学位、南加州大学计算机工程的硕士学位和清华大学电子工程的硕士学位，同时担任清华大学基金会理事，沃顿商学院亚洲理事会理事等职务。

徐中，领导力学者、创业教练，4D卓越团队教练认证高级导师，领越®领导力高级认证导师，学堂在线中国创业学院院长，中国最早获得风险投资的创业家之一。

授课团队还包括：杜磊，轻客智能总裁兼CTO；高建，清华大学经管学院党委书记；何霆，艺妙神州CEO；黄向城，北京康信知识产权代理有限责任公司合伙人；李丽，北京顺然天成咨询有限公司创始人；李军，北航国家大学科技园总经理；李竹，英诺天使基金创始合伙人；毛东辉，清华大学 x-lab执行主任；唐宁，宜信公司创始人兼CEO；童之磊，中文在线董事长兼总裁；夏青松，省心家(北京)企业管理有限公司总经理；徐井宏，清华控股有限公司董事长；杨歌，星瀚资本创始合伙人；张金生，启迪孵化器董事长；张旭豪，饿了么创始人兼CEO等。

**课程章节：**

第一讲：自我修炼

第二讲：团队建设

第三讲：机会识别

第四讲：商业模式

第五讲：产品开发

第六讲：营销策略

第七讲：商业计划

第八讲：资金获取

第九讲：创办公司

第十讲：入园孵化

### 3 创业101：你的客户是谁？

**课程简介：**多年来，麻省理工学院（MIT）就“谁是你的客户？”这个问题不断问询学生创业者，结果很成功。在你的创业旅途中，你会发现：创业中最重要的资源是客户。我们每一堂课都会对MIT创业者的实际案例进行专门的深入研讨，这些案例来源具有多样性，包括移动应用领域、3D打印技术、功率电子、国际化开拓和手表制造等。

**About this course**

Entrepreneurship can be learned. Begin your journey by learning the first important skill for aspiring entrepreneurs.

What separates an idea from a business?

A paying customer.

And this is where we want to take you in this course. From there you’ll begin growing your group of target customers. This will set in motion your flywheel toward an impactful enterprise.

Yes, entrepreneurship is a creative process—this is what makes it fun. But a methodical approach is necessary for it to work. And it is this combination of creativity and discipline that you’ll begin learning in this course. Specifically, upon completion of Entrepreneurship 101, you’ll have the skills to:

· Conduct Market Segmentation

· Select your Beachhead Market

· Develop End User Profiles

· Calculate your Total Addressable Market Size

· Understand your Customer Persona

Entrepreneurship 101 is based on case studies of MIT startup companies and their founders. Through them you’ll get exposed to innovations in mobile apps, 3D printing, power electronics, international development, watchmaking, and more. In the process you will learn how to interview potential customers, understand the crucial difference between top-down and bottom-up market analysis, and develop a strategic framework for deciding what markets to pursue for your product or service.

This course is particularly useful for:

· Corporate entrepreneurs building a new product line

· Scientists and engineers commercializing new technologies

· Entrepreneurship educators and policymakers

Entrepreneurship 101 prepares you for an MIT Bootcamp. In this program you will be challenged to start a company in 5 days. In the process you will learn from MIT faculty and get coached by MIT entrepreneurs.

**课程目标：**通过这些MIT创业者的创业案例，你会学习怎样从创意/技术到对谁会成为你的客户、为何他们愿意购买你的产品有必要的理解，特别是学习如何：1)识别未来的/潜在的客户；2)访谈未来的/潜在的客户；3)最后，为你的企业选择正确的客户。课程作业将会是面向真实的实践，通过一系列具体、实用、有效的步骤来指导你、帮助你实现创意。同时，你还会在学习过程中获得乐趣！

**授课教师：**比尔•奥莱（Bill Aulet）是麻省理工学院Martin Trust创业中心执行主任，同时也是麻省理工学院斯隆管理学院的一位高级讲师。他还是一位有着25年成功商业经验的连续创业者，曾为他的企业成功募集超过1亿美金的资金，而这些公司也创造出总计超过数亿美金的市场价值。比尔本科毕业于哈佛大学工程系，随后再麻省工学院的斯隆管理学院获得理学硕士学位。

**建议学分：**1

**学时：**9

**课程章节：**

Introduction 课程介绍

Week 1:第一周

Week 2: Market Segmentation 第二周：市场细分

Week 3: Beachhead Market 第三周：登陆市场（市场切入点）

Week 4: End User Profile 第四周：终端用户画像

Week 5: Total Addressable Market 第五周：市场规模

Week 6: Persona 第六周：用户模型

Week 7:Review Notes 第七周：复习笔记

Week 8: Definitely Not Goodbye, Just a Short See You Later 相见有时，后会有期

### 4 创业102：你能为客户做什么？

**课程简介：**在《创业101》中，我们已经学会站在客户的立场去观察这个世界——这是一个非常棒的视角！但我们的课程远未结束。目的地就在眼前，虽然近在咫尺，但我们还要继续学习。创造出一个能满足客户需求的伟大产品和找到目标客户同样重要。然而客户如何获得你的产品呢？产品又是如何满足客户需求的呢？你的产品将为客户带来哪些价值？你的秘诀又是什么？面的市场竞争你会如何积累优势？ 这些问题，你们都将在本课中找到答案。

About this course

Don't ask yourself what the customer can do for you - ask yourself what you can do for your customer.

In Entrepreneurship 101, you learned to see the world through the eyes of the customer - what a great prospect! The journey does not end there. There is still much more to learn before obtaining the secret to successful entrepreneurship.

Once you find your customer, it's time to create a great product that will solve their problems. You must ask yourself: How will the client acquire your product? How will you solve the client's problem? What value will your product bring? What is the secret of your product (secret sauce)? How will you face the competition? This online course will help you answer those questions.

In this entrepreneurship course we will share with you entrepreneurial case studies to examine how they developed their product concepts, and how they solved their customer's problem, established a clear value proposition, refined their secret sauce, and understood their competition. You will know projects focused on:

· Virtual immortality

· Small Business Marketing

· Urban design

· Language teaching

· Health assistance

· Entrepreneur support services

The journey continues. You are with us? The customer is waiting for you.

**课程目标：**在中小企业市场营销、城市设计、语言教育、医疗以及企业支持服务这些形态各异的领域中，我们将利用深度的案例研究来探讨它们是如何构建产品概念、满足客户需求、树立明确的价值定位并从中提炼出商业秘诀，理解它们之间的竞争。

**授课教师：**比尔•奥莱（Bill Aulet）是麻省理工学院Martin Trust创业中心执行主任，同时也是麻省理工学院斯隆管理学院的一位高级讲师。他还是一位有着25年成功商业经验的连续创业者，曾为他的企业成功募集超过1亿美金的资金，而这些公司也创造出总计超过数亿美金的市场价值。比尔本科毕业于哈佛大学工程系，随后再麻省工学院的斯隆管理学院获得理学硕士学位。

**建议学分：**0.5

**学时：**6

**课程章节：**

Welcome to 15.390.2x Entrepreneurship 102!!!欢迎来到创业课程102！

Step 1: Full Life Cycle Use Case全生命周期使用案例

Step 2: High-Level Product Specification高层次产品规格

Step 3: Quantify the Value Proposition量化的价值主张

Step 4: Identify Your Next 10 Customers确认你的下十个顾客

Step 5: Define Your Core定义你的核心

Step 6: Chart Your Competitive Position用图表分析你的竞争地位

### 5 决胜移动互联网：创业者的商业模式课

**课程简介：**“真正的创业者，真正的创新者，要学会终局思考。也就是，你要敢于判断五年后的社会趋势与商业脉动。然后，站在未来看今天，很多事情就会一目了然。”创业者如何谋生存求发展？传统企业如何寻求互联网+的创新突破？如何打造出爆款产品？天使投资人如何筛选项目？如何管理你的从0到1？所有这些问题，都是你需要思考的。而本课程将带领你思考这些问题。

About this course

"Real entrepreneurs, real innovators, should learn to think in the end. In other words, you should dare to judge the social trend and business pulse in five years. Then, standing in the future and looking at today, many things will be clear at a glance. " How do entrepreneurs make a living and develop? How can traditional enterprises seek innovation breakthroughs on the Internet plus? How to create popular products? How do angel investors select projects? How to manage your from 0 to 1? All these problems are what you need to consider. This course will take you through these issues.

**课程目标：**本门课程由沈拓老师讲授，他长期从事移动互联网商业模式的前瞻研究、企业咨询与创业投资工作，他将带领学员洞察互联网未来、破译商业模式密码，把握企业创新策略，帮你赢得加速成长。本门课程适合创业者、传统企业转型创新相关管理人员、对移动互联网感兴趣的各界人士、潜在创业者、投资界人士学习。

**授课教师：**沈拓，互联网+研究院创始人，清华x-Lab未来生活创新中心创始人，上市公司号百控股董事，长期致力于互联网+的前瞻研究、企业转型及创业投资，多家大型企业战略顾问及创新教练，清华大学、北京邮电大学、快创学院、营创学院创业导师，参与投资先农氏、法米、蛋解创业等多个项目。

**建议学分：**2

**学时：**26

**课程章节：**

第一章：移动互联网时代的创新定律

第二章：新媒体的颠覆与重生

第三章：平台的威力

第四章：个性时代，深度垂直

第五章：全民社交

第六章：新生态，新平台，新盟主

第七章：O2O风口

第八章：网络人的未来

### 6项目管理

**课程简介：**课程系统梳理了项目管理的历史脉络与发展状况，归纳总结了成功项目管理的四个方面和八大要素。

**About this course**

The curriculum systematically introduces the historical context and development status of project management, summarizes four aspects and eight elements of successful project management.

**课程目标：**今天，几乎在所有的工作领域，将工作细化为一个个相对独立的“项目”的趋势越来越明显。 企业制胜的关键在于一个又一个项目的成功，项目的选择、评价和项目的管理在西方发达国家应用十分普及，它的理论和方法从根本上决定了企业的经营成败和运作效率。 很多时候，成功的关键并不在于你的工作是否努力，而在于你能否有效地参与工作。 为了使每一位创业伙伴能更高效地参与并完成企业的经营管理工作，把握每一个项目所带来的机遇。中国创业学院邀请了清华大学经管学院的李纪珍老师担任本课的主讲嘉宾，与同学们分享项目管理的相关知识体系与方法论。 课程系统梳理了项目管理的历史脉络与发展状况，归纳总结了成功项目管理的四个方面和八大要素。愿每一位同学能在课程理论的学习与自身工作的实践中，不断提高项目管理水平，为自己的创业成功打下坚实的基础。

**授课教师：**李纪珍，博士，清华大学经济管理学院副教授，博士生导师，教育部人文社会科学重点研究基地——清华大学技术创新研究中心研究员、副主任。 1997年，在清华经管学院及汽车系获得双学士学位，2002年，在清华经管学院获得硕士和博士学位。 主要讲授课程：技术创新管理、项目管理、工程经济学、创新研究，技术创业。 李纪珍老师主要研究领域：技术创新管理、科技政策、项目管理以及中小企业创新创业管理。作为项目负责人主持了20多个项目的研究，包括国家自然基金项目5项，国家科技部项目6项，企业咨询项目8项。参加过40多个项目的研究。 正式发表学术期刊杂志论文80余篇，出版著作3部，翻译著作3部，参编著作8部（包括3本英文著作），作为参与者，获得教育部人文社会科学一等奖一次，省部级科技进步二等奖2次，北京市哲学社会科学一等奖1次，清华大学教学成果一等奖1次，二等奖1次。 2006年春季，李纪珍老师在美国麻省理工学院斯隆商学院担任国际教员职务。 现在李纪珍老师兼任的学术兼职有：中国管理研究国际协会会员、中华项目管理促进会会员、美国项目管理学会会员、美国管理学会会员。李纪珍还积极参与企业相关活动，为多家企业提供管理培训和管理咨询顾问服务。

**建议学分：0.5**

**学时：6**

**课程章节：**

1. 不懂“项目”和“管理”，如何开展项目管理？

何为“项目”？

何为“管理”？

1. 项目管理管什么？

项目管理的六大关键要素

项目管理的目标是完成任务吗？

1. 古今中外的项目管理有哪些成功经验可借鉴？

金字塔、长城、曼哈顿工程项目管理模式适合当代管理吗？

项目管理如何帮华为走出国门？

科学研究基础上项目管理的管理维度及体系

1. 现代项目管理的三种模式

“程序员”变“码农”背后的动因原来是项目管理？

项目管理频频失败的“解药”

选择适合你工作的项目管理方法

项目管理的核心知识，都在这了！

1. 如何界定成功的项目管理？

四个方面和八大要素

成功的深层次内涵

课程报告

### 7技术创新管理

**课程简介**：谷歌、华为、3M、科大讯飞、可口可乐、雀巢、西门子……都是如何走向成功的？清华大学经济管理学院陈劲教授带你解读技术创新背后的管理思维！

**About this course**

Google, Huawei, 3M, iFLYTEK, Coca Cola, Nestle, Siemens How did they all succeed? Professor Chen Jin of the School of economics and management of Tsinghua University takes you to understand the management thinking behind technological innovation!

**课程目标：**本课程由清华大学经济管理学院教授陈劲老师主讲，他具有丰富的技术创新战略规划和创新系统设计经验，带您了解技术创新的意义、技术创新的内涵，教您如何进行技术创新的战略规划和技术创新的组织设计，如何培养创新人才，掌握创新背后的管理思维。本课程适合企业管理者、对技术创新管理感兴趣的在校学生、社会学习者等。

**授课教师：**陈劲，清华大学 经济管理学院教授、清华大学技术创新研究中心主任，兼任教育部科技委管理学部委员、中国技术经济学会技术管理专业委员会理事长、全国专业标准化技术委员会委员等。主要研究领域为技术创新管理与科技政策。 获得国务院政府特殊津贴。30年来，持续开展技术创新管理理论研究，设计了“自主创新—开放创新—协同创新—整合式创新”的技术创新战略四阶段发展路径，构建了与之相匹配的“自主研发主导—内外协同—产学研合作—基于核心能力”的技术创新系统；并持续深入对中国10余家骨干企业进行技术创新战略规划和创新系统设计，为我国产业技术创新能力与水平的提升做出了应有贡献。此外，还积极推动我国技术创新管理学科建设、人才培养和以“知识管理与创新管理”为核心的工程管理知识体系建设等。 迄今，已获省部级奖12项，其中一等奖2项、二等奖8项，并获得第六届中国管理科学奖（学术类）等。

**建议学分：0.5**

**学时：7**

**课程章节：**

第1章 技术创新的重要性

导言

技术创新的意义

第2章 技术创新与技术创新管理

技术创新的内涵

为何需要技术创新管理

第3章 技术创新的战略规划与组织设计

技术创新的战略规划

技术创新的组织设计

第4章 技术创新的人才培养与制度建设

培养创新人才

塑造有利于创新的制度与文化

总结展望

期末考试

### 8营销：人人都需要的一门课

**课程简介：**营销是企业最核心的竞争力，也是人人都需要的一项能力。不管你是谁，不论你营销的是什么。

**About this course**

Marketing is the core competitiveness of an enterprise, and it is also an ability that everyone needs. No matter who you are, no matter what you are marketing.

**课程目标：**在今天的变革时代，不管是谁、不论是什么，都需要营销！如果你想学营销，那么，赶紧一起来学习已有超过360万人次听课，美国营销学会主席、哈佛、沃顿院长等联袂推荐的、全国最受欢迎的营销课！如何营销一个产品？一个品牌？一个理念？甚至，如何向别人营销你自己？如何无需推销就能顾客盈门？这门课程将帮助你掌握营销的重要理念、策略和解决问题之道。 关注"MIC营销与创新社"（微信公众号：yingchuangcn）即可加入郑毓煌教授的直播平台，每周观看郑毓煌教授与优秀企业家等各界嘉宾的对话直播！

**授课教师：**郑毓 清华大学 经济管理学院副教授，郑毓煌教授毕业于美国哥伦比亚大学（营销学博士），多年来致力于传播科学的营销理念与方法，被业界誉为“中国科学营销倡导者”。他在《文汇报》、《哈佛商业评论》、《清华管理评论》等媒体发表多篇重要观点，并出版了多部中英文专著，其中《理性的非理性》一书获得美国营销学会主席、沃顿、哈佛商学院院长等权威一致赞誉，并曾荣获“亚马逊中国电子书畅销榜第一名”等市场荣誉。郑毓煌教授还曾获得国内外营销学术界多种荣誉：他的论文在2009～2014年连续6年获得“中国营销科学学术年会优秀论文奖”，获奖次数居全国之首；并在2011年荣获美国营销学会(AMA)《营销研究学报》(JMR)“对营销理论、方法和实践最具影响力和长期贡献的学术论文”William O'Dell奖的最终提名奖。

**建议学分：1**

**学时：9**

**课程章节：**

1. 营销的本质

营销的本质

从COSTCO的成功秘密看营销的本质

营销如何让推销变得多余？

营销满足顾客需要

营销短视症

1. 什么是企业最核心的竞争力？

企业最基本的两个职能

营销和创新，哪个更重要？（上）

营销和创新，哪个更重要？（下）

营销是企业最核心的竞争力，也是人人都需要的一项能力。不管你是谁，不论你营销的是什么。

营销是企业的核心理念

1. 以顾客为中心的营销

顾客真的不知道他们需要什么吗？

乔布斯之误一：Mac电脑错失市场

乔布斯之误二：拒绝推出小尺寸Ipad

乔布斯之误三：大屏iphone迟到的代价

倾听顾客声音的力量究竟有多大？

1. 营销理念的演变

生产导向

产品导向

销售导向

顾客导向

社会导向

1. 营销如何做到以顾客为中心

价值营销（上）

价值营销（下）

创造顾客满意

创造顾客忠诚（上）

创造顾客忠诚（下）

1. 中国企业需要什么样的营销

中国企业竞争力究竟如何？

中国需要国家营销战略

中国企业需要什么样的营销？（一）以顾客为中心的理念

中国企业需要什么样的营销？（二）洞察顾客心理和行为

中国企业需要什么样的营销？（三）科学的营销方法

1. 结语

期末考试