**2020秋学期创业教育期末试卷**

**案例1**

尹某，某学院2013届毕业生，在家乡成立了淮南市绿城水产养殖有限公司，接收流转荒地100余亩，经过两年多的创业奋斗，形成了水产养殖、绿化育苗、有机蔬菜套种为主体的生态农业产业经营格局。2014年他承包的近100亩土地实现产值达160多万元，2015年初，他又引进淮南市水产站培育的2万尾福瑞鲤，该鱼种成活率高、产量大、肉质鲜嫩，在淮南市大规模养殖还属首次，既扩大了经营范围，提升了产业规模，也增加了收益增长点，他的创业之路越走越宽。他的创业精神、创业品质和创业事迹，赢得了各方赞誉，也得到了当地政府部门的大力支持和充分肯定。2015年他被共青团安徽省委员会评为安徽省淮南市田家庵区舜耕镇“乡村好青年”和“社会主义核心价值观代言人”。

**请分析该案例中的尹同学为什么能够创业成功？**

答：（1）创业机会识别，是创业的首要条件

有人说创业难是因为无法找到合适的创业方向，可事实并非如此。尹同学大学毕业后，直接投身于家乡绿城水产养殖行业，试问如今还有几个大学生毕业后还会回到家乡创业的？尹同学就抓住了回家乡的创业机会，接收流转荒地100余亩，2年后，形成了水产养殖、绿化育苗、有机蔬菜套种为主体的生态农业产业经营格局，可见，机遇到处都有，并不是说时代在发展，科技在进步就会使得机遇越变越少，相反我认为机遇会随之越来越多。

（2）敢于探索，不怕失败

2015年初，尹同学又引进淮南市水产站培育的2万尾福瑞鲤，该鱼种成活率高、产量大、肉质鲜嫩，在淮南市大规模养殖还属首次，明知道是首次，可能会遇到失败等一系列问题，但是尹同学还是勇于探索了，一点都不怕失败。最后既扩大了经营范围，提升了产业规模，也增加了收益增长点，使他的创业之路越走越宽。

（3）有吃苦耐劳的精神

尹同学刚毕业就回家乡创业，这对于一个刚毕业的大学生来说，是个很难的选择，但是尹同学偏偏就选择这最难的创业，水产养殖是一个很需要吃苦的行业，因为每天都要关注水产养殖的具体体况，尹同学一做就是两年多，足以看出尹同学具有吃苦耐劳的精神，这也是尹同学能够创业成功的要素之一。

**案例2**

一提到王兴，很多人脑海里边第一想到的一个词汇即是连环创业者，由于他是校内网，饭否网，美团网这三个我国大名鼎鼎的网站的联合创始人，除此之外，他还有另外一层身份，大学生创业者，在结业以后，没有丰富的职业阅历就开创业的人。他是一名人们口中的天才少年，高中没有参与高考就被保送到我国名牌学府——清华大学，结业后拿到全额奖学金去了美国特拉华大学师从第一位取得MIT核算机科学博士学位的内地学者高光荣，随后回国创业，在前一两次不算成功的创业项目以后，王兴创立了我国版facebook校内网，并很快风行于大校园园圈当中。校内网于2006年10月被千橡以200万美元收买。2007年5月12日，王兴兴办饭否。这也是我国第一个类twitter项目饭否网，但就在饭否开展势头一片叫好之际被封闭，让王兴遭到波折。以后王兴于2010年3月上线新项目美团网，并在千团大战当中脱颖而出，稳居职业前三，并先后取得红杉和阿里的两轮数千万美金的融资，这个连环创业的工作正逐步走上正轨。近年五月份，美团单月流水现已打破10亿人民币。

**当今社会有着许多像王兴这样的人才，请分析为什么他能创业成功？**

答：（1）有快速学习的能力，能迅速转化为实践

王兴没有参加高考就被保送到清华大学，毕业后去美国深造回国，回国后创业模仿美国的商业模式创立了国内的校内网和饭否网，并很快风靡一时。

（2）不怕失败，敢于创新

虽然他创业的两个项目校内网和饭否网失败了，但是他并没有自暴自弃，反而越创越勇，于2010年3月上线新项目美团网，并在千团大战当中脱颖而出，稳居职业前三，并先后取得红杉和阿里的两轮数千万美金的融资，这个连环创业的工作正逐步走上正轨。

（3）有宽阔的格局和更高的眼界

在他创业初期，为什么他不选择在美国创业，而是回到中国创业，是因为他有宽阔的格局和更高的眼界，在美国创业，会受到很多互联网企业的排挤和打压，是非常不容易成功的，而在那时的国内，国内互联网浪潮刚刚起步，比较容易创业成功。

（4）有非常明确的创业计划

在校内网和饭否网失败的情况下，王兴并没有选择放弃这一类型的创业计划，相反他的创业计划就非常明确，直到创立了美团网，最后成功了。

**案例3**

杨明平是一位80后“高校系”创业者，2012年《福布斯》刊登的“中国30位30岁以下创业者”名单上，他位列其中。用他的话说，就是喜欢“折腾”，他开过火锅店、从事过金融业、在中小学教育行业开启颠覆模式、又在手机互联网开挖艺术品市场，他成立无届网络科技有限公司，希望科技能够到达所有的地方……　　  
　　“折腾到精”——做细分市场第一  
　　如果说开火锅店是误打误撞，那么创办超级课堂则是杨明平团队深思熟虑的结果。这也是他从传统线下走向线上，进入科技领域的一大转折。杨明平利用火锅店得到的第一桶金以及同伴从美国寄来的打工赚的钱作为启动资金。  
　　“我们一直以来的想法就是用超级课堂的大片式教育去代替老师的ppt。”杨明平满满的自豪感，“不论是导演、文案、后期制作、视觉、动画、合成、音效，还是教研团队，我们的阵容都很强大，当时也雄心勃勃。为的就是要保护学生的好奇心与求知欲。”超级课堂的目标是将在线教育规模化，通过两个途径来实现，一个是互联网，一个是走内容。在一年的时间里，超级课堂就有了一万多个付费用户，销售收入达两三千万，2015年销售收入预计达四五千万。  
　　如今他专注于移动教育的应用产品开发和运营，旗下有二大产品线，而他的梦想是带领团队打造一个真正的百亿美金的公司，给现行的教育带来质的变革。无论投资和创业都希望能在该领域里面做到创新，做到细分市场的第一名。　　  
　 **请分析在当今这种竞争激烈的时代里，杨明平是如何发挥自身的优势从而成为一位成功的创业者的？**

答：（1）尝试过各行各业，但都以做细分市场第一为目标。

杨明平创业初期尝试过各种各样的行业，但是他总是喜欢把一个行业做细，做到分市场第一，他的这个特质为他之后创办超级课堂的成功打下了坚实的基础。

（2）有团队合作和创新意识

在如今国内传统的教育方式中，杨明平团队提出用超级大片的形式去代替老师的ppt，创新意识超前，利用互联网模式将在线教育规模化，团队阵容强大，概念和设计引领国内的潮流。

（3）有宽阔的格局和更高的眼界

做完超级课堂创业的他，又将目标专注于移动教育的应用产品开发和运营，他的梦想是带领团队打造一个真正的百亿美金的公司，给现行的教育带来质的变革。