

国开电大 2025《24107 创业基础》期末考试 题库小抄（按字母排版）

总题量 (312): 单选题(152) 判断题(143) 主观题(17)

单选题(152) 微信号: zydz_9527

1. [A] 按照创业机会的分类, 当市场出现新需求但满足手段未知时, 属于()。答案: **发现型机会**

2. [A] 按照创业团队的类型划分, 一些创业者凭借技术进行的创业, 这类创业团队属于()。答案: **技术主导型的创业团队**

3. [A] 按照对市场及个人的影响划分, 创业者根露已有的职业经历, 复制其服务过的企业化经营模式而进行的创业是()。答案: **模仿型创业**

4. [A] 按照对市场及个人的影响划分, 创业者模仿其他企业的创意、经营理念、运行方式而

创立的创业是()。答案: **模仿型创业**

5. [A] 按照对市场及个人的影响划分, 创业者模仿其他企业的创意、经营理念、运行方式而创立的创业是()。答案: **模仿型创业**

6. [A] 按照风险投资机构的独立性划分, 风险投资机构可分为()。答案: **独立风险投资机构和附属风险投资机构**

7. [A] 按照“走廊原理”, 在特定产业中有先前经验的创业者()。答案: **更容易看到产业内新机会**

8. [(C)]() 包括在现有市场对你的产品或服务的消费需求以及需求趋势所进行的调查。答案: **市场需求**

9. [(C)]() 被认为是“创新理论”的鼻祖。答案: **熊彼特**

10. [B] 部分创业者在从事全职工作的同时, 利用业余时间从事创业活动, 这类创业被称为()。答案: **兼职创业**

11. [B] 不善于从侧面、反面或迂回地去思考问题, 经常是死记硬背现成的答案, 这种思维障碍被称为(), 非常不利于创新。答案: **直线型思维障碍**

12. [(C)]() 不属于创业计划书实现层的内容。答案: **用户痛点**

13. [(C)]() 不属于创业计划书需求层的内容。答案: **团队能力**

14. [B] 不执行合伙事务, 不对外代表组织, 只按出资比例享受利润分配和分担亏损, 并仅以其出资额为限对合伙企业的债务承担清偿责任的是()。答案: **有限合伙人**

15. [C] 产品(服务)众筹的支持者一般为()。答案: **消费者**

16. [C] 产品原型已经准备好进入商业化, 企业处于开拓阶段, 资金需求量大而急迫, 属于创业的()阶段。答案: **发展期**

17. [C] 初创性融资动机主要是为了()。答案: **满足创业初期的资金需求**

18. [C] 处于种子期的新项目, 主要的融资选

择是()。答案: **自有资金、创业孵化器或天使投资人的权益融资**

19. [C] 创新思维的常见障碍中, 刻板印象是指()。答案: **对某一类人或事物形成的固定看法**

20. [C] 创新思维的类型中, 逆向思维是指()。答案: **从问题反向思考事物或观点**

21. [C] 创业过程模型中, 蒂蒙斯强调的三个基本要素是()。答案: **机会、资源、团队**

22. [C] 创业机会识别过程中, 灵感闪现产生创意的阶段是()。答案: **洞察阶段**

23. [C] 创业计划书编写流程的起点是()。答案: **战略分析**

24. [C] 创业计划书的风险控制部分对于风险的识别应()。答案: **尽可能全面地涵盖各类风险**

25. [C] 创业计划书的主要作用不包括()。答案: **帮助企业进行日常生产管理**

26. [C] 创业计划书投递给银行和其他借款人时, 以下哪项内容最为关键?()答案: **详细的财务计划和还款能力分析**

27. [C] 创业计划书投递给政府部门时, 以下哪项内容可能更受关注?()答案: **企业对当地经济的贡献和带动作用**

28. [C] 创业计划书投递时, 首先要做的是()。答案: **确定目标受众**

29. [C] 创业计划书中, 产品及服务介绍部分应重点突出()。答案: **产品或服务能解决的关键问题**

30. [C] 创业类型中, BOP创业指的是专注于服务()的创业项目。答案: **社会底层人群**

31. [C] 创业生涯的益处不包括()。答案: **经济上的风险**

32. [C] 创业团队冲突管理中, 以下哪种冲突有助于改善团队决策?()答案: **认知冲突**

33. [C] 创业团队的股权配置中, 以下哪项是需要考虑的关键因素?()答案: **团队成员的贡献和角色**

34. [C] 创业团队的股权退出机制中, 以下哪种方式是常见的处理方式?()答案: **股权溢价回购**

35. [C] 创业团队的人员构成中, 不包括以下哪类人员?()答案: **竞争对手**

36. [C] 创业团队为了扩大自身的生产经营规模、开辟新的经营领域或者增加对外投资产生的融资动机称为()。答案: **扩张性融资动机**

37. [C] 创业团队组建与管理中, 以下哪项不是创业者应具备的主要素质?()答案: **依赖性**

38. [C] 创业项目调研的具体内容一般不包括()。答案: **创业团队**

39. [C] 创业项目因为要调整自身现有的资本结构而产生的融资动机称为()。答案: **调整性融资动机**

40. [C] 创业营销的构成要素不包括()。答案: **模仿竞争对手**

41. [C] 创业者需要具备的运营管理能力中, 不包括以下哪一项?()答案: **机会识别能力**

42. [C] 创业资金的来源与渠道中, 被称为“爱心资本”的是()。答案: **家庭和朋友资助**

43. [C] 从资金稳定性考虑, 大多数新企业在起步阶段倾向于吸收()。答案: **股权性资金**

44. [D] 德鲁克将创新划分为三种类型, 不包括()。答案: **政府创新**

45. [D] 蒂蒙斯创业三要素模型不包括()。答案: **政府**

46. [D] 独角兽企业是成立时间不超过()年、估值超过()亿美元的新业态公司。答案: **10、10**

47. [D] 对于已确认项目失败的创业资本, 应尽早采用()退回。答案: **清算**

48. [F]付费成为爱奇艺的VIP用户，在一段时
间内所有会员免费的电影都可以看，这种模式
是（）。**答案：定期付费模式**
49. [G]根据“目的-手段”关系明确程度划分
的创业机会，不包括以下哪种类型（）。**答
案：模仿型机会**
50. [G]根据《企业法人登记管理条例》和
《公司登记管理条例》登记注册的公司，公司
住所只能有一个，经营场所的数量为（）。
答案：无数量限制
51. [G]根据全球创业观察的分类，创业者因
市场中某个新机会驱动而开展的创业属于
（）。**答案：机会型创业**
52. [G]公司登记事项不包括（）。**答案：
员工人数**
53. [G]公司制企业的优点不包括（）。
答案：组建成本低
54. [G]股份有限公司的资本（）。**答
案：由等额股份构成且可通过发行股票筹集资本**
55. [G]股权融资获得的股权性资金，资金提
供者（）。**答案：占有企业股份，参与企业
重大决策**
56. [“]“互联网+”的价值不包括（）。
答案：弱化实体经济
57. [H]互联网思维在重塑企业价值链中，贯穿
整个价值链条的思维是（）。**答案：用户
思维和大数据思维**
58. [J]家族中多个成员共同参与创业项目，
一起协作负责企业的经营与管理，这类创业被
称为（）。**答案：家族创业**
59. [C]（）将创业定义为通过实施新的组
合在市场内进行创新变革。**答案：约瑟夫·熊
彼特**
60. [J]精益创业的核心思想是（）。
答案：先在市场上投入一个最小化可行产品
61. [J]精益创业遵循的原则之一是“开发-测
量-学习”循环，其中，“开发”的起点是推
出（）。**答案：最小化可行产品**
62. [J]决定公司未来发展方向，相当于公司的
战略决策者的是（）。**答案：创新意识强
的人**
63. [L]理解市场的本质，创业者可以更好地
定位自己的业务，简而言之，市场 = 人 +
购买力 + （）。**答案：购买欲望**
64. [L]六顶思维帽中，用于管理整个思维过
程的是（）。**答案：蓝色帽子**
65. [C]（）能够提升创业项目的美感和关
注度，增强项目的价值感，进而增强创业项
目撬动资源的筹码。**答案：创业项目包装**
66. [Q]企业本身并不是某赛事或活动的赛助
商，却运用某些非常规手段建立和赛事活动的
联系，让消费者误以为该企业就是赛助商，这
种营销成术称为（）。**答案：偷袭营销**
67. [Q]企业本身并不是某赛事或活动的赞助
商，却运用某些非常规手段建立和赛事活动的
联系，让消费者误以为该企业就是赞助商，这
种营销战术称为（）。**答案：偷袭营销**
68. [Q]企业所得税的征税对象不包括
（）。**答案：企业的固定资产**
69. [Q]企业现金流出的科目不包括（）。
答案：赊销收入
70. [Q]企业现金流人的科目不包括（）。
答案：赊销收入
71. [Q]企业向银行、其他金融机构、其他企
业单位等吸收的资本是（）。**答案：债务融
资**
72. [Q]企业用地和建筑、设备等属于创业企
业启动资金类型中的（）。**答案：固定资产**
73. [Q]企业原本不是某项活动的赞助商，却
运用某些非常规的手段建立和活动的联系，
让消费者误以为该企业是赞助商，这种营销
方式称为（）。**答案：偷袭营销**
74. [Q]勤奋、诚信、承受力、踏实和敢于冒
险属于创业者的素质特征中的（）。
答案：创业品质
75. [R]人的思维不仅有惯性，还有惰性，是人
们不由自主地经常犯的一种错误，无论是古人
现代人都不可避免，这种常见的思维障碍被称
为（）。**答案：习惯性思维障碍**
76. [C]（）认为创新可以表现为产品变
革、流程变革、新的营销方法、新的分销形
式和新的机会构想。**答案：迈克尔·波特**
77. [S]商业模式画布的九个元素中，回答企
业如何取得收入，能够取得哪些收入的元素是
（）。**答案：收入来源**
78. [S]商业模式画布的九个元素中，介绍了
企业为谁创造价值，企业的客户定位是什么
的元素是（）。**答案：客户细分**
79. [S]商业模式设计的流程中，“复制创新
阶段”的任务是（）。**答案：将商业模式
规模化并复制推广**
80. [S]社会创业项目的主要导向是（）。
答案：社会责任
81. [S]设计思维的五个阶段中，第一个阶段
是（）。**答案：共情——调研需求**
82. [C]（）是把广告内容和文章内容完美
结合在一起，让用户在阅读文章时，既得到
了需要的内容，也了解了广告的内容。
答案：软文
83. [C]（）是不为公众所知悉、能为权利
人带来经济利益、具有实用性并经权利人采
取保密措施的技术信息和经营信息。
答案：商业秘密
84. [C]（）是对现有技术局部的改进和完
善，是非质变性的技术创新。**答案：渐进性
创新**
85. [C]（）是个体创业激情在团队层面的
延伸和拓展，侧重于不同团队成员之间创业
激情的整合。**答案：团队创业激情**
86. [C]（）是国家按专利法授予申请人在
一定时间内对其发明成果所享有的独占、使
用和处分的权利。**答案：专利权**
87. [C]（）是企业产生核心竞争力的
资源能力。**答案：核心资源**
88. [C]（）是企业在封闭状态下完全依靠自
己的力量进行研究与开发，同时对其所涉及的
所有关键要素实行严格的专利权控制，全凭内部
研究与开发的优势地位形成竞争对手的技术壁
垒。**答案：封闭式创新**
89. [C]（）是用户在你的平台上进行商
品交易，通过你的平台支付，你从中收取佣金。
答案：实物交易平台
90. [C]（）是在现实条件下，将评估对象重
新购置或营建一个全新状态时所需总成本减去
应计提损耗，以所得差值来确定公司价值。
答案：重置成本法
91. [C]（）是在现有企业的组织内部，由
员工发起，通过创业项目来推动企业业务的发
展与增长的创业模式。**答案：企业内部创业**
92. [C]（）是指把广告内容和文章内容完美
结合在一起，让用户在阅读文章时，既得到了
他需要的内容，也了解了广告的内容。
答案：软文
93. [C]（）是指采用一种新的生产方法或新
的工艺过程，它是在生产过程技术革新基础
上的技术创新，包括新工艺、新设备和新的组织
管理方式。**答案：工艺创新**
94. [C]（）是指在企业中引入一种新的产
品，或者赋予原有产品一种新的特性，它是在
产品技术变化的基础上进行的技术革新。
答案：产品创新
95. [C]（）是指作者依法对其创作的文学、
艺术和科学作品享有的专有权。**答案：著作权**
96. [S]数字化创业的特点不包括（）。
答案：资源驱动
97. [S]索尼和任天堂以低于成本的价格卖游戏
机，然后用很高的价格卖游戏光盘，这是（）。
答案：按需付费模式
98. [T]讨论怎样宣传自己和交付服务，属于商
业模式画布理论模型中的（）。**答案：渠道通
路**
99. [T]通过创造和提供高质量的内容来吸引和

- 留住用户，然后通过广告、订阅或付费内容等方式获取收入的商业模式称为（）。**答案：内容创造模式**
100. [T] 通过（）方式培养创新思维的效果更好。**答案：实践中的边做边学**
101. [T] 通过互联网以某种方式把大量客户吸引到自己的平台上，通过提供双边或多边客户价值相互转化与传递机制创造价值的模式称为（）。**答案：客户平台商业模式**
102. [T] 投资者对项目或公司进行投资，获得产品或服务的众筹融资类型称为（）。**答案：产品（服务）众筹**
103. [W] 威克姆创业四要素模型中的核心因素是（）。**答案：创业者**
104. [W] 未来导向的创业思维注重（）。**答案：对可能发生情况的洞察**
105. [W] 我国《公司法》规定，有限责任公司的股东为（）以下。**答案：50人**
106. [X] 下列哪一项不是大学生创业团队常见的组建问题（）。**答案：团队结构稳定性好**
107. [X] 下列四个选项中，不属于创业计划书的实现层内容的是（）。**答案：商业模式**
108. [X] 下列四个选项中，不属于创业计划书的需求层内容的是（）。**答案：团队能力**
109. [X] 下列四个选项中，属于债务融资的是（）。**答案：发行债券**
110. [X] 下列选项中，哪一项不是数字创新创业模式的特征？（）。**答案：门槛较高**
111. [X] 小处着眼进行微创新，精益创业，迅速更新换代的思维属于互联网思维中的（）。**答案：迭代思维**
112. [X] 效果逻辑思维中，“在手之鸟原则”强调创业者首先考虑（）。**答案：手中所拥有的资源**
113. [X] 新创企业成长过程中，在（）阶段创业者要决定企业核心能力并开始销售初始产品和服务。**答案：进入（出生）阶段**
114. [X] 新创企业的信任缺口存在于（）。
- 答案：技术专家和管理者（投资者）之间（）。答案：随机选择**
115. [X] 新创企业的资源缺口是指（）。**答案：企业所需资源和实际拥有资源的差距**
116. [X] 新创企业通常指的是处于（）阶段的企业。**答案：衰退阶段**
117. [X] 新企业在创建阶段的主要任务不包括（）。**答案：建立正式的组织结构**
118. [X] 新企业在选择人工智能技术时，首先应该考虑的是（）。**答案：技术与自身业务的匹配度**
119. [X] 新企业在营销时，作用是（）。**答案：为顾客和企业创造价值，进行市场定位**
120. [X] 新企业在早期成长阶段，创业者需要转变的角色是（）。**答案：从手把手教导员工干活的角色变为管理者的角色**
121. [X] 熊彼特认为，（）是通过把资源创造性地结合起来，满足市场的需要，创造价值的一种可能性。**答案：创业机会**
122. [Y] 一切都按照权威的意见办，不敢怀疑权威的理论或观点，不敢逾越权威半步，这种常见的思维障碍被称为（）。**答案：权威型思维障碍**
123. [Y] 依托波特的价值链模型，互联网思维在重塑企业价值链中，贯穿整个价值链的是（）。**答案：用户思维和大数据思维**
124. [Y] 依托波特的价值链模型，互联网思维在重塑企业价值链中，贯穿整个价值链的思维是（）。**答案：用户思维和大数据思维**
125. [Y] 以下互联网创业类型中，（）是通过第三方电子商务平台或者自建网上商城销售产品或服务。**答案：电子商务创业**
126. [Y] 以下哪部法律主要调整平等主体之间的交易关系（）。**答案：《中华人民共和国合同法》**
127. [Y] 以下哪类人群不是创业计划书的主要使用对象（）。**答案：普通消费者**
128. [Y] 以下哪种不是创业机会识别的方法（）。**答案：随机选择**
129. [Y] 以下哪种不是创业计划书投递的合适方式（）。**答案：街头传单**
130. [Y] 以下哪种定价策略是基于产品或服务的成本结构来设定价格的（）。**答案：成本导向**
131. [Y] 以下哪种定价策略是将多个产品或服务捆绑在一起，提供给消费者更有吸引力的价格的（）。**答案：组合定价**
132. [Y] 以下哪种类型的人工智能企业商业分蘖型
133. [Y] 以增长为最终目的的营销战术统称（）。**答案：增长黑客**
134. [Y] 以直观形象或表象为支撑解决问题的思维方式是（）。**答案：形象思维**
135. [Y] 一般情况下，下列经营主体中对债务承担有限责任的是（）。**答案：有限责任公司**
136. [Y] 用人单位自用工之日起（）内应当与劳动者订立书面劳动合同。**答案：一个月**
137. [Y] 有限责任公司的股东为（）以下。**答案：50人**
138. [Y] 有一个好的概念，有待付诸实践是在重塑企业价值链中，贯穿整个价值链的是创业（）的显著特征。**答案：种子期**
139. [Y] 月销售额不超过（）的小规模纳税人免征增值税。**答案：3万元**
140. [Z] 在产品的五个层次中，产品的外观及主要特征属于产品的（）。**答案：基础产品层**
141. [Z] 在创业营销的道路上，能够丰富创业项目的内容，验证项目的可行性，增加项目的价值量，提高创业项目撬动资源的筹码的是（）。**答案：创业项目孵化**
142. [Z] 在创业营销的道路上，（）能够扩大创业项目的关注规模，提高创业项目撬动资源成交的可能性。**答案：创业项目推介**
143. [Z] 在创业营销的道路上，能够扩大创业项目的关注规模，提高创业项目撬动资源成交的可能性的是（）。**答案：创业项目推介**
144. [Z] 在创业营销的道路上，能够提升创业项目的美感和关注度，增强项目的价值感，进而增加创业项目撬动资源的筹码的是（）。**答案：创业项目推介**
145. [Z] 在（）下，创业者并不专注于详细的竞争分析，而注重合作伙伴关系的建立。**答案：缝被子原则**
146. [Z] 在新创企业的成长过程中，（）企业创新缓慢。**答案：成熟阶段**
147. [Z] 在营销学中，消费者希望的一些属性特征属于创业产品层次的（）。**答案：期望产品层**
148. [Z] 在（）中，所有团队成员都有相同的角色，省份认同的一致性高，情感相似性高，因而团队凝聚力强，情感冲突低。**答案：专注激情的团队**
149. [C] （）指不为公众所知悉、能为权利人带来经济利益、具有实用性并经权利人采取保密措施的技术信息和经营信息。**答案：商业秘密**
150. [Z] 众筹融资的本质是（）。**答案：资本供给方与需求方直接对接的去中介化融资方式**
151. [Z] 资源拼凑策略中，“将就”使用资源的目的是（）。**答案：在资源有限时创造竞争力**
152. [Z] 作者依法对其创作的文学、艺术和科学作品享有的专有权称为（）。**答案：著作权**

判断题(143)微信号: zydz_9527

- [B] 不带头、不冒尖，一切都随大流的心理状态是权威型思维障碍。（）**答案：错误**
- [B] 不善于从侧面、反面或迂回地去思考问题，经常是死记硬背现成的答案，这种常见的思维障碍被称为习惯性思维障碍。（）**答案：错误**
- [C] 采取分阶段引入投资的方式是比较稳妥的

- 创业融资策略。() 答案: 正确
4. [C]采用新的生产方法或新的工艺过程,在生产过程技术革新基础上的技术创新称为产品创新。() 答案: 错误
5. [C]采用新的生产方法或新的工艺过程,在生产过程技术革新基础上的技术创新成为工艺创新。() 答案: 正确
6. [C]成熟企业的融资数量一般较大,融资风险一般较小。答案: 正确
7. [C]初创企业时能确切知道需要多少资金不重要,资金越多越好,资金不足会影响生产经营和投资活动的正常进行,资金过剩不会有任任何影响。() 答案: 错误
8. [C]处于创业期的新创企业,技术风险已基本消除,主要面临市场风险和管理风险。答案: 错误
9. [C]传统商业模式在互联网时代已经完全被淘汰。答案: 错误
10. [C]创新来源于创意,但高于创意,创新的本质在于创造。() 答案: 正确
11. [C]创新思维的常见障碍中,过分追求逻辑与秩序会限制创新思维的发展。答案: 正确
12. [C]创新思维更强调“新”,创业思维更强调“创”。答案: 正确
13. [C]创业的主体只能是个人,不能是团队或者公司。() 答案: 错误
14. [C]创业动机中,艺术型创业者更关注经济利益,管理型创业者更注重非经济利益。答案: 错误
15. [C]创业公司盈利后,向股东支付分红是创业资本退出的一种方式。答案: 正确
16. [C]创业活动应从以要素驱动、投资规模驱动发展为主,向以创新驱动发展为主转变。答案: 正确
17. [C]创业机会的经济回报越高,其可行性就越高。答案: 错误
18. [C]创业机会的吸引力仅取决于产品或服务的创新性。答案: 错误
19. [C]创业机会识别的准备阶段,经验对创业者来说并不重要。答案: 错误
20. [C]创业计划书的需求层包括用户痛点、内外部分析和对手分析。() 答案: 正确
21. [C]创业计划书的执行摘要应详细阐述项目的技术细节。答案: 错误
22. [C]创业计划书可以应用于任何一个发展阶段的企业。答案: 正确
23. [C]创业计划书是创业计划的书面表达,存在严格统一的或者标准的结构。() 答案: 错误
24. [C]创业企业的公共关系主要是处理好企业与政府的关系。() 答案: 错误
25. [C]创业融资只是为了解决创业项目经营所需的基本资金问题。答案: 错误
26. [C]创业是低风险的创新活动,不需要做风险管理。() 答案: 错误
27. [C]创业是一个动态平衡的过程,它要求创业的机会、资源、人员三个要素之间高度匹配() 答案: 正确
28. [C]创业团队不一定人数多,但是要结构合理,团队成员不能是清一色的技术型人员。() 答案: 正确
29. [C]创业团队成员的技能互补是团队成功的重要因素之一。答案: 正确
30. [C]创业团队的成员人数越多越好,这样可以集思广益。() 答案: 错误
31. [C]创业团队的成员最好都是技术型人才,这样才能保障团队的技术优势。() 答案: 错误
32. [C]创业团队的重要性在于它能提供满足创业项目发展的多样化人才资源需求。答案: 正确
33. [C]创业营销中,亲近顾客有助于企业了解顾客需求并创造动态需求。答案: 正确
34. [C]创业营销最重要的目标是解决新创企业的生存问题。答案: 正确
35. [C]创造价值、传递价值和获取价值三个要素在商业模式中缺一不可。答案: 正确
36. [C]从创新与风险的角度,认为创业是低风险的创新活动,不需要规避和化解创业风险,不需要进行风险管理。() 答案: 错误
37. [C]从创业能力角度看,在激烈的市场竞争中,改革和创新永远是企业活力与竞争力的源泉。() 答案: 正确
38. [C]从管理学的角度,认为创业有狭义与广义之分,狭义的创业专指创办新企业;广义的创业则泛指有进取心的人开创事业或进行的创新行为。() 答案: 正确
39. [C]从经济学的角度,认为创业是个体创造财富和产生价值的重要手段,它是一种间接的价值增值的行为和过程。() 答案: 正确
40. [D]蒂蒙斯创业过程模型中,商业计划位于中心,为机会、团队与资源的平衡与匹配提供指导方案。答案: 正确
41. [D]对于初创企业来说,资源多多益善,无需考虑资源的高效利用。答案: 错误
42. [D]对于创业启动资金,一定要精确计算,以应对经营过程中的不确定性。答案: 错误
43. [D]对于创业团队而言,完全的一致和无异议是最好的情况。答案: 错误
44. [D]对于新创企业,一个好的细分市场只要规模大就行。答案: 错误
45. [F]风险投资的对象往往是处于创业期的未上市新兴中小企业。答案: 正确
46. [F]风险投资是指风险投资者寻找有潜力的成长性企业,投资并拥有这些被投资企业在恰当的时候取得高资本收益的一种商业投资行为。() 答案: 正确
47. [G]个人独资企业具有法人资格。答案: 错误
48. [G]个人独资企业是最常见的企业组织形式,只有一个出资者,对企业债务承担无限责任。() 答案: 正确
49. [G]个人独资企业以出资额为限对债务承担有限责任。() 答案: 错误
50. [G]公司制企业的股东以其出资额或认购股份为限对公司承担责任。答案: 正确
51. [G]股权融资不会影响创业者对企业的控制权。答案: 错误
52. [G]股权融资的具体方式是利用涉及利息偿付的金融工具来筹集资金,即贷款。() 答案: 错误
53. [H]海尔在公司内部推行“人单合一”的商业模式是典型的个体创业。答案: 错误
54. [H]合伙企业的利润分享机制由法律严格规定,合伙人不能自行约定。答案: 错误
55. [H]合伙企业组织形式是创业团队成员共同创业最常用的企业组织形式,对企业债务承担连带有限责任。() 答案: 错误
56. [H]互联网创业具有门槛低、轻资产、发展快等明显的特点。() 答案: 正确
57. [H]互联网创业具有门槛高、重资产、发展快等明显的特点。() 答案: 错误
58. [“]“互联网+”在实践中只依靠互联网企业就可以实现。() 答案: 错误
59. [“]“互联网+”在实践中只依靠实体经济中的企业就可以实现。() 答案: 错误
60. [H]获得好的创意至关重要,包括知识积累、构思、创意产生、评估和实施四个阶段。() 答案: 正确
61. [J]及时性原则要求创业项目融资要尽可能提前取得资本来源,避免错过投资时机。答案: 错误
62. [J]价值发现、价值匹配和价值获取是有效商业模式的三个逻辑性原则,每一项都不能忽略。() 答案: 正确
63. [J]价值发现、价值匹配和价值获取是有效商业模式的三个逻辑性原则,三者不可缺一。() 答案: 正确
64. [J]进行 SWOT 分析后,企业还需要根据结果调整战略。答案: 正确

65. [J] 精益创业的核心是通过最小化可行产品快速获取用户反馈并进行迭代。答案：正确
66. [J] 精益创业思维主张在创业初期投入大量资源打造完美产品再推向市场。答案：错误
67. [J] 竞争导向定价策略就是一定要低于竞争对手的价格。答案：错误
68. [J] 聚合思维强调提出多种不同的想法，与发散思维类似。答案：错误
69. [K] 刻板印象有助于人们简化认知过程，对创新思维没有阻碍。答案：错误
70. [K] 客户关系关注企业是如何吸引并留住客户的，关注企业与客户之间的关系。
（ ）答案：正确
71. [K] 客户细分的目的就是将客户群体划分得越细越好。答案：错误
72. [K] 跨越市场鸿沟曲线的鸿沟最主要的困难在于，赢得早起市场的成功经验难以运用到主流市场。（ ）答案：正确
73. [K] 跨越市场鸿沟曲线最主要的困难在于，赢得早期市场的成功经验难以运用到主流市场。（ ）答案：正确
74. [L] 六项思维帽方法中，红色帽子代表基于事实与逻辑的客观思考。答案：错误
75. [L] 六项思维帽中，绿色帽子代表谨慎思考，关注可能的风险。答案：错误
76. [M] 模仿创业不涉及任何创新，只是复制已有的成功模式。答案：错误
77. [P] 平台型商业模式的核心在于产生网络效应。答案：错误
78. [P] 破坏性创新指在市场上使得现有产品或服务更好或更便宜，虽然这些提升可能困难的或者是昂贵的，他们是在已知的路径中应用现有的一系列能力和流程。（ ）答案：正确
79. [P] 破坏性创新指在市场上使得现有产品或服务更好或更便宜，虽然这些提升可能是困难的或者是昂贵的，他们是在已知的路径中应用现有的一系列能力和流程。（ ）答案：
- 错误
80. [Q] 企业除了要使现金收支基本平衡外，还必须随时保持最低限额的现金余额，以保证各项生产经营活动正常开展。（ ）答案：正确
81. [Q] 企业的价值主张一旦确定就不能更改。答案：错误
82. [Q] 企业概况中的价值观对企业发展影响不大，可以不写在创业计划书中。答案：错误
83. [Q] 企业工商登记注册后，相关信息会向社会公示。答案：正确
84. [Q] 企业工商登记注册后，注册资本还能再进行变更。答案：正确
85. [Q] 企业在生产经营过程中，只需要使现金收支基本平衡，无须保持最低限额的现金余额。答案：错误
86. [Q] 强关系网络在创业机会识别中提供的信息一定比弱关系网络更有价值。答案：错误
87. [Q] 情感性冲突是论事不论人，团队成员对企业生产经营管理中出现的与问题相关的意见、观点和看法的不一致性。（ ）答案：错误
88. [R] 人的思维不仅有惯性，还有惰性，是人们不由自主地经常犯的一种错误，无论是古人还是现代人都不可避免，这种常见的思维障碍被称为直线型思维障碍。（ ）答案：错误
89. [R] 人工智能的发展会使创业企业不再需要人工决策。答案：错误
90. [R] 认知性冲突是论人不论事，基于人格化、关系到个人导向的不一致性。（ ）答案：错误
91. [R] 融资阶段主要解决资金来源问题。答案：正确
92. [S] 商业模式画布的九个元素中，成本结构元素指企业经营、管理活动产生的成本，
- 可以通过优化成本结构来优化企业的盈利状况。（ ）答案：正确
93. [S] 商业模式画布的九个元素中，核心资源元素是指在企业经营过程中与企业产生重要合作的其他企业或客户，可以是上下游企业，也可以是个人客户群体。（ ）答案：错误
94. [S] 社会保险是企业必须为员工缴纳的法定福利。答案：正确
95. [S] 设计思维强调通过迭代过程不断优化解决方案。答案：正确
96. [S] 设计思维在解决问题时，不需要考虑用户需求，专注于技术创新即可。答案：错误
97. [S] 社交媒体营销在移动互联时代对新创企业是一种强大的营销工具。答案：正确
98. [S] 社群营销是一种建立在关系和网络上的创业营销方式，这种方式注重通过那些以产品用户社群（如粉丝群）来交流产品功能特性的用户创造产品和品牌形象。（ ）答案：正确
99. [S] 识别型机会是指目的和手段皆不明确的创业机会。答案：错误
100. [S] 市场和消费者行为及价值方面的创新称为社会创新。（ ）答案：正确
101. [S] 市场营销计划中的定价策略只需要考虑成本因素。答案：错误
102. [S] 数据即服务型人工智能企业主要依靠出售硬件设备盈利。答案：错误
103. [S] 数字创新创业是在移动通信、大数据、物联网技术的发展下提出的一种新型创新创业。（ ）答案：错误
104. [S] 数字技术使创业试错更慢、成本更高；交易费用、管理成本、机会成本增加。（ ）答案：错误
105. [S] 虽然价值发现、价值匹配和价值获取是有效商业模式的三个逻辑性原则，但忽略其中一项也无关紧要。（ ）答案：错误
106. [S] 随着人工智能技术的发展，创业企业不需要关注技术更新。答案：错误
107. [S] 所有的创业机会都适合采用资源拼凑的开发策略。答案：错误
108. [S] 所有企业都需要缴纳增值税、企业所得税、城建税等所有税种。答案：错误
109. [S] 所有以增长为最终目的的营销战术统称为“病毒营销”。（ ）答案：错误
110. [T] 天使投资一般是对已经成熟盈利的企业进行投资。答案：错误
111. [T] 头脑风暴过程中，应邀请相关领域专家主导讨论，以获取更专业的想法。答案：错误
112. [T] 投资阶段主要寻找合适的投资项目。答案：正确
113. [T] 投资者眼中的好项目是好的想法、创新的产品、优秀的团队、强有力的执行，缺一不可。（ ）答案：正确
114. [W] 我国法定的企业组织形式有公司制企业、合伙制企业和个人独资企业三种。（ ）答案：正确
115. [X] 狹义的创业机会是创业者有产业知识和能力而可以利用的，同时也是竞争者不积极、不知道、被隔离而不能利用的，可以合作利用的机会。（ ）答案：正确
116. [X] 狹义的创业机会是创业者有产业知识和能力而可以利用的，同时也是竞争者不积极、知道、被隔离而不能利用的，可以合作利用的机会。（ ）答案：正确
117. [X] 新创企业风险管理策略中，确立企业的愿景、使命和价值观是引领企业发展的灵魂。答案：正确
118. [X] 新创企业在成长过程中，价值曲线可帮助其进行有效的市场定位。答案：正确
119. [X] 新创企业在创业初期决策速度慢。答案：错误
120. [X] 新创企业在进行风险评估时，采取灵活的资源管理措施有助于降低风险。答案：正确
121. [X] 新创企业注册时，公司字号和商标是相

同的概念。答案：错误

122. [X] 新创企业资金来源较多，可以和成熟的资本市场直接对接。答案：错误

123. [X] 欣赏式探询是从分析团队弱点入手，寻找解决问题的方法。答案：错误

124. [Y] 一个公司可以建立多处生产经营场所，所以一个公司经公司登记机关注册登记的公司也可以有多个。（）答案：错误

125. [Y] 一个公司可以建立多处生产经营场所，所以一个公司经公司登记机关注册登记的公司住所也可以有多个。（）答案：错误

126. [Y] 一个公司可以建立多处生产经营场所，所以一个公司经公司登记机关注册登记的公司也可以有多个。（）答案：错误

127. [Y] 以经济利润为导向来创办企业的过程被称为社会创业。答案：错误

128. [Y] 已投入市场运营的企业投资创立新企业，或是由本企业业务中衍生出的新企业是个体独立创业。（）答案：错误

129. [Y] 一般来说，实用主义者和保守主义者构成一个产品或者服务的早期市场，技术爱好者和产品尝鲜者构成这个产品或者服务主流市场。（）答案：错误

130. [Y] 银行在评估创业计划书时主要关注企业的创新能力。答案：错误

131. [Y] 用户思维应该贯穿整个商业价值链条的始终。（）答案：正确

132. [Y] 有价值的商业模式必须具有独特价值，同时还需要脚踏实地和难以模仿。答案：正确

133. [Y] 有限责任公司可以公开募股。答案：错误

134. [Z] 在创业营销的道路上，大致经历创业项目孵化、包装、推介的过程，将之称为创业营销三部曲。（）答案：正确

135. [Z] 在个体创业中，创业者通常是企业的所有者。答案：正确

136. [Z] 在平台商业模式中，网络效应意味着

随着平台参与方的增加，平台的价值和竞争力呈指数级增长。答案：正确

137. [Z] 在企业创建初期，创建者的知识、技术和经验是企业最有价值的资源。（）答案：正确

138. [Z] 在已有成功的产品服务设计或商业模式基础上进行适当创新与改进的创业称为创新创业。答案：错误

139. [Z] 债权融资获得的资金是公司以出让股份方式向股东筹集的资金。答案：错误

140. [Z] 长尾商业模式中，利基产品的市场份额永远无法超过主流产品。答案：错误

141. [Z] 正向并购是指直接以投资退出为目标的并购，也就是主观上要兑现投资收益的行为。答案：错误

142. [Z] 制作创业计划书的演示文稿时，可以使用大量动画效果来吸引观众。答案：错误

143. [Z] 种子用户一般指对该业务有实际需求，并且在业务初期容易被转化和留存的用户。（）答案：正确

主观题(17)微信号: zydz_9527

1. 简述成功的创业者一般需要具备的素质特征。

2. 简述创新思维的特点。

3. 简述创业团队的特征。

4. 简述创业的定义。

5. 简述创业的风险。

6. 简述创业机会的识别过程。

7. 简述创业计划的意义。

8. 简述创业资金的主要来源与渠道。

9. 简述创意产生的过程。

10. 简述德鲁克归纳的七个创新的机会来源。

11. 简述“互联网+”的价值。

12. 简述“互联网+”的价值。

13. 简述“互联网+”融合创新的含义。

14. 简述商业模式画布的含义。

15. 简述数字创新创业模式的特征。

16. 简述一个好的创业团队应具备的特征。

17. 简述种子用户的来源。

1. [J] 简述成功的创业者一般需要具备的素质特征。

答案：一个成功的创业者一般需要具备创业意识、创业品质、创业知识和创业能力四个方面的素质特征。

(1) 创业意识。成功的创业者往往具有强烈的创业欲望、坚定的创业信念和积极的创业心态。

(2) 创业品质。成功的创业者一般需要有勤奋、诚信、较强的承受力、踏实和敢于冒险的品质。

(3) 创业知识。创业者一般需要具备通用性知识、专业性知识和经验性知识。

(4) 创造能力。创业能力是指创业者解决创业过程中遇到的各种复杂问题的本领，是创业者基本素质的外在表现，在实践中表现为创业者把知识和经验有机结合起来并运用于创业管理的过程中。包括创新能力、决策能力、经营管理能力、人际协调能力和可持续学习能力。

2. [J] 简述创新思维的特点。

答案：(1) 对传统的突破性。突破性体现为创造者突破原有的思维框架，或者突破已有的思维定式，也可以体现在超越人类既存的物质文明和精神文明成果。

(2) 思路上的新颖性。创新思维是以求异、新颖、独特为目标的。

(3) 程序上的非逻辑性。创新思维的产生常常具有跳跃性，省略了逻辑推理的中间环节。

(4) 视角上的灵活性。表现为视角能随着条件的变化而转变，能摆脱思维定式的消极影响，反对一成不变的教条，善于变换视角看待同一问题，善于变通与转化，重新解释信息。

(5) 时空上的开放性。开放性表现在时间和空间上敢于突破思维框架，使思维像阳光一样向外放射。

3. [J] 简述创业团队的特征。

答案：(1) 具有明确的团队目标。

(2) 不同的团队角色。

(3) 共同的价值观和行为规范。

(4) 有效授权。

(5) 团队的调整融合。

(6) 良好的沟通。

(7) 归属感。

(8) 共享。一个好的团队中资源、知识、信息能及时地在团队成员之间传递。

(9) 团队制度体系。

4. [J] 简述创业的定义。

答案：在兴趣、理想、责任等观念的推动下，由个体或团队开展的，承担一定风险并以价值、财富、社会改善为目的，不拘泥于当前资源约束，寻求商业机会突破，投入激情、知识、技能、资金开创新企业、新事业的价值创造行为。创业具有创新性、开拓性、挑战性、持久性、社会性等特征。

5. [J] 简述创业的风险。

答案：创业风险是创业者受市场环境的复杂性和变化性、创业项目选择的广泛性、创业机会的稀少性、创业资金的缺乏性、团队能力不足等因素的影响，造成的创业结果的不确定性。

广义上的风险，突出风险结果的不确定性，强调预期利润的不确定性，即结果可能是获利、亏损、收支平衡；狭义上的风险，突出风险损失的不确定性，表现为损失，不做获利的预估。

6. [J] 简述创业机会的识别过程。

答案：(1) 机会搜寻。创业者对整个经济系统中可能产生的创意展开搜索，如果创业者意识到某一创意可能是潜在的商业机会，具有潜在的发展价值，就进入机会识别阶段。

(2) 机会识别。从创意中筛选合适的机会。通过对整体的市场环境以及一般行业的分析来判断该机会是否在广泛意义上属于有利的商业机会。

(3) 机会评价。考察的内容主要是各项财务指标、创业团队构成等，创业者通过评价决定是否正式组建企业吸引投资。

7. [J]简述创业计划的意义。

答案：（1）实现创业构想的指南。具有指南作用，可以让创业者排除不确定因素的干扰，按计划实现创业构想。

（2）获得经营资源的工具。投资者以此为依据来考察创业者是否能清晰分析和把握企业将面临的方方面面的问题，创业者是否拥有与创业成功相关的知识、能力、经验，所提供的产品或服务是否具有市场竞争力和良好的市场前景，并且考虑能否获得预期的回报。

（3）获得员工支持。创业计划书描绘出企业的发展前景和成长潜力，使员工充满信心，同时明确了企业从事的项目、活动以及自己充当的角色。

（4）获得重要客户。创业计划书能为客户提供充分的新产品信息，使其对新产品充满信心，购买或承诺建立长期稳定的合作关系。

（5）获得重要供应商的支持。好的创业计划书能为供应商提供详细的信息，使其充满信心。

（6）实施创业管理的依据。记录了创业者在创业实践之前根据哪些数据、运用何种方法和工具对未来做出预测、判断和选择，可以用它来证明创业者有能力处理新企业所面临的各种问题。

8. [J]简述创业资金的主要来源与渠道。

答案：创业资金的主要来源与渠道包括自我资金、亲朋好友融资、企业内部融资等资金，也包括商业银行贷款、担保机构融资、典当融资、设备融资租赁、孵化器融资、集群融资、供应链融资和政府创业扶持基金融资等多种借贷性质资金，还包括以天使投资、风险资本、股份上市等为代表的的资金。

9. [J]简述创意产生的过程。

答案：获得好的创意包括知识积累、构思、创意产生、评估和实施四个阶段（1）知识积累阶段。成功的创意设计需要对市场进行调查，查阅相关资料，与相关人员交流、参加专业会议等以收集信息，通过积累相关的知识和经验，探

索创意产品开发的各种可行的思路和方法（2）构思阶段。需要对收集的大量信息进行分析，思考如何形成有价值的创意。构思过程中有时可能感到问题无法解决，可以采取一些启发思维的方法。

（3）创意产生阶段。这个阶段产生的创意可能是粗略的，需要修正，检验才能最终定型，这就需要进入下一个阶段，即评估和实施阶段。

（4）评估和实施阶段。创业者必须对所有方案进行评估，研究每一个方案的可能性以便筛选出可行的、有能力实施的创意。

10. [J]简述德鲁克归纳的七个创新的机会来源。

答案：按照发现重大变化、分析变化影响、识别和创造机会的步骤来追溯创新的来源，德鲁克归纳出了7个相互关联的创新机遇的来源。

- （1）意料之外的事件。
- （2）不一致的状况。
- （3）基于程序需要的创新。
- （4）产业结构与市场结构的改变。
- （5）人口统计特征。
- （6）认知、情绪和意识的改变。
- （7）科学的及非科学的新知识。

11. [J]简述“互联网+”的价值。

答案：（1）有利于传统产业改造。（2）有利于催生新兴产业和新兴业态，培育新的经济增长点。

（3）促进商品生产、流通、消费各环节的变革，使产品及服务更加贴近用户。（4）有利于促进商业模式的革新。（5）有利于个人思维模式的变革。（6）有利于降低创业门槛和创业成本。

12. [J]简述“互联网+”的价值。

答案：第一：以更现代、更量化的方式让民众切身感受到信用的存在，并通过大量移动互联网的宣传与推广，让用户明白生活中的点点滴滴都可能融入到自身的信用评价中。中华五千年文化，诚信从来都是被高度认可

和推崇的，但从来没有像今天这样被所有人真切感受到。有了更为开放的个人征信，用户就有机会很好地理解并管理属于自己的信用，并且培养出属于当代中国的信用文化。

第二：随着互联网征信公司与生活、金融场景的打通，有别于之前的车贷、房贷方信用的必要性，让更为微小的场景渗入信用，让具有良好信用记录的用户享受到更加便利的服务，真实体验到信用带来的价值。

第三：通过全面客观科学地评估用户信用程度，优投在线的小编表示并且提供身份验证等反欺诈服务，还能有效帮助合作伙伴识别和管理风险，同时向具有良好信用记录的用户提供更为便利与人性化的产品和服务。

13. [J]简述“互联网+”融合创新的含义。

答案：“互联网+”融合创新是利用互联网技术、方法和思维去改造和优化传统产业销售、研发、生产、物流、信息、人力等方面存在的效率低下问题，打破信息不对称的局面。通过连接在人、物、商品、信息之间建立关联，将产生开放、协作、参与和共赢，产生大数据。“互联网+”融合创新改变的是商品的销售、生产或研发过程，但并不能替代商品的生产或服务本身。

14. [J]简述商业模式画布的含义。

答案：商业模式画布是一种描述、可视化、评估和创新商业模式的通用工具，是目前广泛运用的商业模式分析工具之一。该分析法从“为谁提供?提供什么?如何提供?成本多少及收益多少?”四个视角描述了企业创造价值、传递价值，获取价值的基本原理，用九个板块展示企业创造收入逻辑的相互关联的元素：价值主张、客户细分、客户关系、渠道通路、收入来源、成本结构、核心资源、关键业务和重要合作，这九个元素通过分别覆盖价值主张、客户界面、基础设施和财务生存能力四个方面，对组织的商业模式进行较为全面的分析

15. [J]简述数字创新创业模式的特征。

答案：（1）资源整合。数字创业往往多层次化的，以大公司为主导的创业模式，也有以数字平台、直播平台、社交媒体为基础的个体创业模式，创业主体，创业对象可以网络为基础来整合各类资源

（2）动态识别。在数字创新创业模式中，各种创业机会是碎片化，动态性的，创业内容比传统创业模式变化更大。要实现成功创业，需要在互动过程中挖掘新机会，满足用户个性化、碎片化的需求。

（3）成本低廉。应用数字创业成本低廉的信息资源，减少了中间环节，通过整合线上线下资源，突破了传统创业实体的限制，降低了资源获取和沟通成本。

（4）门槛较低。在数字创新创业中，可以将各类信号精准匹配至每一个创业者，使创业者、需求方之间的信息交换更为便利，即便没有资金，也能够参与数字创业。

（5）新型市场导向。通过数字化渠道、开放性创新模式，提高了创业效率和质量，进一步降低了创新风险，利用外部资源、外界知识来创新创业的模式，形成了全新的市场导向。

16. [J]简述一个好的创业团队应具备的特征。

答案：（1）具有明确的团队目标。一个好的团队一定要有一个明确的目标，这个目标是团队成员都认可的，是团队成员前进的向和动力。

（2）不同的团队角色。一个好的团队必须是多方面专业人才的合理搭配和组合，在实际工作中实现互补，只有这样才能有效履行团队职能。

（3）共同的价值观和行为规范。一个好的创业团队应该是志同道合的，有着共同的或相似的价值追求和人生观。企业的规章制度也就是企业的行为规范，约束着每一个成员的行为。

（4）有效授权。一个好的团队的领导者不一定什么业务都精，只要懂用人，懂放权，就能团结比自己更强的力量，从而提升自己的身价。

（5）团队的调整融合。随着团队的日益壮大，团队组建时在人员匹配、制度设计、职权划分等方面不合理之处会逐渐暴露出来，一个好的团队这时会对团队进行调整融合。

(6) 良好的沟通。一个好的团队成员能够进行良好的沟通,公开且诚实地表达自己的想法,能主动沟通,尽量了解和接受别人。

(7) 归属感,一个好的团队成员自觉自愿地维护这个团队,愿意为团队做很多事情,不愿意离开团队。

(8) 共享。一个好的团队中资源、知识、信息能及时地在团队成员之间传递,以便大家共享经验和教训。

(9) 团队制度体系。体现了创业团队对成员的约束控制和激励能力,主要包括团队的各种约束制度和激励制度。

17. [J] 简述种子用户的来源。

答案: (1) 内部运营人员,包括创始人自己;

- (2) 公司另一款产品的活跃用户;
- (3) 在社交网站上招募的种子用户;
- (4) 预览版发布后有针对性邀请的体验用户。

一、单项选择题

1. 威克姆创业四要素模型中的核心因素是（ ）。

答案：A.创业者

2. （ ）是指在企业中引入一种新的产品，或者赋予原有产品一种新的特性，它是在产品技术变化的基础上进行的技术革新。

答案：A.产品创新

3. 一切都按照权威的意见办，不敢怀疑权威的理论或观点，不敢超越权威半步，这种常见的思维障碍被称为（ ）。

答案：C.权威型思维障碍

4. 下列四个选项中，不属于创业计划书的的需求层内容的是（ ）。

答案：D.团队能力

5. 下列四个选项中，属于债务融资的是（ ）。

答案：D.发行债券

6. 不带头、不冒尖，一切都随大流的心理状态。这种常见的思维障碍被称为（ ）。

答案：D.从众型思维障碍

7. 下列四个选项中，不属于创业计划书的能力层内容的是（ ）。

答案：C.业务展示

8. 在创业营销的道路上，能够丰富创业项目的内容，验证项目的可行性，增加项目的价值量，提高创业项目撬动资源的筹码的是（ ）。

答案：A.创业项目孵化

9. （ ）是一种建立在关系和网络上的创业营销方式，这种方式注重通过那些以产品用户社群来交流产品功能特性的用户创造产品和品牌形象。

答案：D.社群营销

10. 在爱奇艺想看某部电影，花 5 元钱，这种模式是（ ）。

答案：B.按需付费模式

11. 下列四个选项中，不属于创业计划书的实现层内容的是（ ）。

答案：D.用户痛点

12. 在创业营销的道路上，能够提升创业项目的美感和关注度，增强项目的价值感，进而增加创业项目撬动资源的筹码的是（ ）。

答案：B.创业项目包装

13. 企业本身并不是某赛事或活动的赞助商，却运用某些非常规手段建立和赛事活动的联系，让消费者误以为该企业就是赞助商，这种营销战术称为（ ）。

答案：C.偷袭营销

14. 下列哪一项不是大学生创业团队常见的组建问题（ ）。

答案：C.团队结构稳定性好

15. 企业现金流入的科目不包括（ ）。

答案：C.营销费用

1. 蒂蒙斯创业三要素模型不包括（ ）。

答案：A.政府

2. （ ）被认为是“创新理论”的鼻祖。

答案：D.熊彼特

3. 德鲁克将创新划分为三种类型，不包括（ ）。

答案：C.政府创新

4. （ ）对现有技术局部的改进和完善，是非质变性的技术创新。

答案：A.渐进性创新

5. 不善于从侧面、反面或迂回地去思考问题，经常是死记硬背现成的答案，这种被称为（ ），非常不利于创新。

答案：B.直线型思维障碍

6. 熊彼特认为，（ ）是通过把资源创造性地结合起来，满足市场的需要，创造价值的一种可能性。

答案：A.创业机会

7. （ ）包括在现有市场对你的产品或服务的消费需求以及需求趋势所进行的调查。

答案：A.市场需求

8. 企业原本不是某项活动的赞助商，却运用某些非常规的手段建立和活动的联系，让消费者误以为该企业是赞助商，这种营销方式称为（ ）。

答案：A.偷袭营销

9. 利用群众的力量进行营销，让人数众多的顾客形成合力，从而把品牌影响放大，这种营销方式称为（ ）。

答案：C.草根营销

10. （ ）能够扩大创业项目的关注规模，提高创业项目撬动资源成交的可能性。

答案：C.创业项目推介

11. （ ）是创业者通过参与和创业身份有关的创业活动而体验到的强烈积极的情绪。

答案：A.个体创业激情

12. 企业现金流出的科目不包括（ ）。

答案：C.赊销收入

13. （ ）利用涉及利息偿付的金融工具来筹集资金。

答案：A.债务融资

14. 产品原型已经准备好进入商业化，企业产业处于开拓阶段，资金需求量大而急迫，属于创业的（ ）阶段。

答案：B.发展期

15. 对未来若干年的现金流进行预测，然后通过贴现率得到评估值，这一公司估值方法被称为（ ）。

答案：A.现金流贴现模型

16. 商业模式画布理论模型中，（ ）是指怎样和对方打交道，如何吸引和维护客户的。

答案：C.客户关系

17. （ ）是产品的外观及主要特征，比如样式、质量、特色、包装、品牌等。

答案：B.基础产品层

18. 创意、创造、创新与创业是相互联系、相互促进的，（ ）是最终目标，是结果企盼。

答案：D.创业

19. 开展（ ）能够发展新市场，破坏现有市场结构，改变游戏规则。

答案：B.破坏性创新

20. 同时利用内部和外部的力量实现技术创新，以达到创新资源的优势互补，这种创新属于（ ）。

答案：C.开放式创新

21. 无论何种类型的创新，大致都需要经历一般化过程，其中，对收集的大量信息进行分析，思考如何形成有价值的创意，这一阶段被称为（ ）。

答案：B.构思阶段

22. （ ）都按照权威的意见办，不敢怀疑权威的理论或观点，不敢逾越权威半步，这成为创新思维的极大障碍。

答案：C.权威型思维障碍

23. 对本领域其他经营者经营状况的调查，包括他们的营销策略、渠道策略、价格策略等，这一过程属于（ ）项目调研。

答案：C.竞争对手

24. （ ）调查的内容包括购买心理、购买动机、购买能力、购买模式等，是对客户需求的一个了解过程。

答案：A.客户调研

25. 创业计划书一般可以归纳为需求层、能力层和实现层，（ ）不属于需求层的内容。

答案：A.团队能力

26. 创业计划书一般可以归纳为需求层、能力层和实现层，（ ）不属于实现层的内容。

答案：C.对手分析

27. 企业原本不是某项活动的赞助商，却运用某些非常规的手段建立和活动的联系，让消费者误以为该企业是赞助商，这种营销方式称为（ ）。

答案：A.偷袭营销

28. 以下不属于优秀创业团队的特征的是（ ）。

答案：C.成员喜欢英雄表现

29. 创业过程中难免发生冲突，其中，（ ）论事不论人，团队成员对企业经营相关的意见、观点不一致。

答案：B.认知性冲突

30. 企业用地和建筑、设备等属于创业企业启动资金类型中的（ ）。

答案：B.固定资产

31. 商业模式画布的九个元素中，介绍了企业为谁创造价值，企业的客户定位是什么的元素是（ ）。

答案：A.客户细分

32. （ ）是指产品的附加价值，能够给消费者提供诸如免费安装、送货、维修等服务。

答案：C.附加产品层

33. “互联网+”的价值不包括 ()。

答案: D.弱化实体经济

34. 以下互联网创业类型中, () 是通过第三方电子商务平台或者自建网上商城销售产品或服务。

答案: C.电子商务创业

35. 按照对市场及个人的影响划分, 创业者模仿其他企业的创意、经营理念、运行方式而创立的创业是 ()。

答案: B.模仿型创业

二、判断正误题

1. 狹义的创业机会是创业者有产业知识和能力而可以利用的, 同时也是竞争者不积极、不知道、被隔离而不能利用的, 可以合作利用的机会。 ()

答案: √

2. 创业企业的公共关系主要是处理好企业与政府的关系。 ()

答案: ×

3. 采取分阶段引入投资的方式是比较稳妥的创业融资策略。 ()

答案: √

4. 商业模式画布的九个元素中, 核心资源元素是指在企业经营过程中与企业产生重要合作的其他企业或客户, 可以是上下游企业, 也可以是个人客户群体。 ()

答案: ×

5. 在企业创建初期, 创建者的知识、技术和经验是企业最有价值的资源。 ()

答案: √

6. 股权融资的具体方式是利用涉及利息偿付的金融工具来筹集资金, 即贷款。 ()

答案: ×

7. 风险投资是指风险投资者寻找有潜力的成长性企业, 投资并拥有这些被投资企业的股份, 在恰当的时候取得高资本收益的一种商业投资行为。 ()

答案: √

8. 商业模式画布的九个元素中, 客户细分元素关注企业是如何吸引并留住客户的, 关注企业与客户之间的关系。 ()

答案: ×

9. 现在流行的直播带货属于互联网创业的类型。 ()

答案: √

10. 一个公司可以建立多处生产经营场所, 所以一个公司经公司登记机关注册登记的公司住所也可以有多个。 ()

答案: ×

11. 初创企业时能确切知道需要多少资金不重要, 资金越多越好, 资金不足会影响生产经营和投资活动的正常进行, 资金过剩不会有任何影响。 ()

答案: ×

12. 互联网创业具有门槛高、重资产、发展快等明显的特点。 ()

答案：×

1. 狹义的创业机会是创业者有产业知识和能力而可以利用的，同时也是竞争者不积极、不知道、被隔离而不能利用的，可以合作利用的机会。()

答案：√

2. 投资者眼中的好项目是好的想法、创新的产品、优秀的团队、强有力的执行，缺一不可。

()

答案：√

3. 所有以增长为最终目的的营销战术统称为“病毒营销”。()

答案：×

4. 创业团队的成员最好都是技术型人才，这样才能保障团队的技术优势。()

答案：×

5. 创业团队的成员人数越多越好，这样可以集思广益。()

答案：×

6. 企业除了要使现金收支基本平衡外，还必须随时保持最低限额的现金余额，以保证各项生

产经营活动正常开展。()

答案：√

7. 价值发现、价值匹配和价值获取是有效商业模式的三个逻辑性原则，三者不可缺一。()

答案：√

8. “互联网+”在实践中只依靠实体经济中的企业就可以实现。()

答案：×

9. 用户思维应该贯穿整个商业价值链条的始终。()

答案：√

10. 互联网创业具有门槛低、轻资产、发展快

等明显的特点。()

答案：√

11. 个人独资企业是最常见的企业组织形式，只有一个出资者，对企业债务承担无限责任。

()

答案：√

12. 创业是一个动态平衡的过程，它要求创业的机会、资源、人员三个要素之间高度匹配。

()

答案：√

13. 跨越市场鸿沟曲线最主要的困难在于，赢得早期市场的成功经验难以运用到主流市场。

()

答案：√

14. 数字技术使创业试错更快、成本更低；交

易费用、管理成本、机会成本降低。()

答案：√

15.融资顺位理论认为，由于公司经理人与外部投资人信息不对称，公司在融资决策时偏好

使用交易成本最小的资金来源。()

✓ 16.创业计划书是创业计划的书面表达，存在严格统一的或标准结构。()

答案：×

17.种子用户一般指对该业务有实际需求，并且在业务初期容易被转化和留存的用户。()

答案：√

18.企业公共关系是跟媒体和意见领袖打交道，能够营造用户对品牌的认知，某些情况下可

以夸大宣传。()

答案：×

19.优秀的创业团队成员各有长处，大家结合

在一起，正好相互补充、相得益彰。()

答案：√

20.在无效或低效的创业团队中，团队成员在一起总是否认或不允许冲突存在。()

答案：√

21.企业除了要使现金收支基本平衡外，还必须随时保持最低限额的现金余额，以保证各项

生产经营活动正常开展。()

答案：√

22.企业在生产经营过程中，只需要使现金收支基本平衡，无需保持最低限额的现金余额。

()

答案：×

23.价值主张回答了企业希望给客户提供什么价值，满足客户哪些需求的问题。()

答案：√

24.客户关系关注企业是如何吸引并留住客户的，关注企业与客户之间的关系。()

答案：√

25.从创业能力角度看，在激烈的市场竞争中，改革和创新永远是企业活力与竞争力的源泉。

()

答案：√

三、简答题

1. 简述创业机会的识别过程。

参考作答：(1) 机会搜寻。创业者对整个经济系统中可能产生的创意展开搜索，如果创业者意识到某一创意可能是潜在的商业机会，具有潜在的发展价值，就进入机会识别阶段。

(2) 机会识别。从创意中筛选合适的机会。通过对整体的市场环境以及一般行业的分析来判断该机会是否在广泛意义

上属于有利的商业机会。

(3) 机会评价。考察的内容主要是各项财务指标、创业团队构成等，创业者通过评价决定是否正式组建企业吸引投资。

2. 简述种子用户的来源。

参考作答：(1) 内部运营人员，包括创始人自己；

- (2) 公司另一款产品的活跃用户；
- (3) 在社交网站上招募的种子用户；
- (4) 预览版发布后有针对性邀请的体验用户。

3. 简述创业项目调研的内容。

参考作答：(1) 市场需求。包括在现有市场对你的产品（或服务）的消费需求以及需求趋势所进行的调查。(2) 客户调研。调查的内容包括购买心理、购买动机、购买能力、购买模

式和购买影响因素等。是对客户需求的一个了解过程，了解即将开发的产品或服务是否能够满足客户的需求。

(3) 经营环境。指对社会和文化环境、经济和科技环境、政治与法律环境等宏观环境的调查，创业者需要了解的政策包括人力资源和社会保障部门、就业指导部门、中小企业服务中心等制定的各项政策。

(4) 竞争对手。指对本领域其他经营者经营现状的调查，包括他们的营销策略、渠道策略、价格策略、广告策略、财务状况等。

(5) 行业。对即将从事的行业有一个全面的了解。分析自己在该行业中的优势和劣势，同时对行业中存在的机会和威胁进行尽可能详尽的调查。

(6) 产品。洞悉市场上产品运行的基本情况，要准确定位自己的产品。

(7) 商业模式。把握、学习、效仿同行业企业的商业模式，可以根据自身的情况进行改造。

4. 简述商业模式画布的含义。

参考作答：商业模式画布是一种描述、可视化、评估和创新商业模式的通用工具，是目前广泛运用的商业模式分析工具之一。该分析法从“为谁提供？提供什么？如何提供？成本多少及收益多少？”四个视角描述了企业创造价值、传递价值、获取价值的基本原理，用九个板块展示企业创造收入逻辑的、相互关联的元素：价值主张、客户细分、客户关系、渠道通路、收入来源、成本结构、核心资源、关键业务和重要合作，这九个元素通过分别覆盖价值主张、客户界面、基础设施和财务生存能力四个方面，对组织的商业模式进行较为全面的分析；并定义商业模式

画布为“一种用来描述商业模式、可视化商业模式、评估商业模式以及改变商业模式的通用语言”。

5. 简述创新思维的特点。

参考作答：(1) 对传统的突破性。突破性体现为创造者突破原有的思维框架，或者突破已有的思维定式，也可以体现在超越人类既存的物质文明和精神文明成果。

(2) 思路上的新颖性。创新思维是以求异、新颖、独特为目标的。

(3) 程序上的非逻辑性。创新思维的产生常常具有跳跃性，省略了逻辑推理的中间环节。

(4) 视角上的灵活性。表现为视角能随着条件的变化而转变，能摆脱思维定式的消极影响，反对一成不变的教条，善于变换视角看待同一问题，善于变通与转化，重新解释信息。

(5) 时空上的开放性。开放性表现在时间和空间上敢于突破思维框架，使思维像阳光一样向外放射。

6. 简述“互联网+”的价值。

参考作答：(1) 有利于传统产业改造。

(2) 有利于催生新兴产业和新业态，培育新的经济增长点。

(3) 促进商品生产、流通、消费各环节的变革，使产品及服务更加贴近用户。

(4) 有利于促进商业模式的革新。

(5) 有利于个人思维模式的变革。

(6) 有利于降低创业门槛和创业成本。

1. 简述德鲁克归纳的 7 个创新的机会来源。

参考作答：德鲁克提出的 7 个创新机会来源包括：

(1) 意外事件（如意外成功或失败）；

(2) 不协调现象（现实与预期之间的不一致）；

(3) 程序需要（流程中的薄弱环节或缺失环节）；

(4) 产业和市场结构的变化；

(5) 人口结构的变化；

(6) 认知和情绪的变化；

(7) 新知识（包括科学、技术或社会知识的突破）。

2. 简述创业机会的识别过程。

参考作答：创业机会的识别过程一般包括以下步骤：

(1) 信息搜集：关注市场、技术、政策等环境变化；

(2) 趋势分析：识别社会、经济、技术等发展趋势；

(3) 问题发现：从用户痛点或未满足需求中寻找机会；

(4) 创意生成：结合自身资源与能力提出解决方案；

(5) 机会评估：判断机会的可行性、盈利性与可持续性。

3. 简述一个好的创业团队应具备的特征。

参考作答：一个好的创业团队通常具备以下特征：

(1) 明确的共同目标；

(2) 互补的知识、技能与角色分工；

(3) 良好的沟通与协作机制；

(4) 高度的信任与责任感；

(5) 共同的价值观和行为规范；

(6) 较强的适应与学习能力。

4. 简述商业模式画布的九要素。

参考作答：商业模式画布的九个构成要素是：

(1) 客户细分 (Customer Segments)；

(2) 价值主张 (Value Propositions)；

(3) 渠道通路 (Channels)；

(4) 客户关系 (Customer Relationships)；

(5) 收入来源 (Revenue Streams)；

(6) 核心资源 (Key Resources)；

(7) 关键业务 (Key Activities)；

(8) 重要合作 (Key Partnerships)；

(9) 成本结构 (Cost Structure)。

5. 简述成功创业者一般需要具备的素质特征。

参考作答：成功创业者通常具备以下素质特征：

(1) 强烈的成就动机与内驱力；

(2) 敏锐的市场洞察力；

(3) 勇于承担风险；

(4) 创新能力与解决问题的能力；

(5) 坚韧不拔的意志与抗压能力；

(6) 良好的人际沟通与领导能力；

(7) 诚信与责任感。

6. 简述创业的定义。

参考作答：创业是指个人或团队识别并利用商业机会，整合资源，创建新企业或开发新事业，以创造经济与社会价值的过程。它不仅包括创办新企业，也涵盖在现有组织内部推动创新与变革的行为（即内创业）。

7. 简述创业计划的意义。

参考作答：创业计划的意义主要包括：

(1) 明确创业方向与目标；

(2) 系统梳理商业模式与运营策略；

(3) 评估项目可行性，降低创业风险；

(4) 作为吸引投资、争取资源的重要工具；

(5) 为团队提供行动指南和绩效衡量标准。

8. 简述创新思维的特点。

参考作答：创新思维具有以下特点：

- (1) 独特性：能提出新颖、与众不同的想法；
- (2) 灵活性：善于从多角度、多维度思考问题；
- (3) 批判性：敢于质疑常规，挑战权威；
- (4) 联想性：能将不同领域知识进行跨界融合；
- (5) 实践导向：注重将创意转化为实际成果。

9. 简述“互联网+”融合创新的含义。

参考作答：“互联网+”融合创新是指以互联网技术（如大数据、云计算、人工智能、物联网等）为基础，与传统行业深度融合，重构生产方式、商业模式和组织形态，从而提升效率、优化资源配置、催生新业态和新经济增长点的过程。其核心是通过技术赋能实现产业升级与价值创造。

10. 简述数字创新创业模式的特征。

参考作答：数字创新创业模式的主要特征包括：

- (1) 以数据为核心生产要素；
- (2) 依托平台化运营，实现网络效应；
- (3) 强调用户参与和共创价值；
- (4) 快速迭代与敏捷开发；
- (5) 轻资产、低成本、高扩展性；
- (6) 打破时空限制，实现全球化布局；
- (7) 高度依赖数字技术和生态系统协同。

四、名词解释

1 持续性创新

持续性创新指的是在现有产品的基础上改进质量或流程的过程。它侧重于开发具有更高价值的现有市场，而不会创造新的市场。

2 颠覆性创新

颠覆性创新指的是重新发明一种新的产品、

技术或商业模式来取代现有竞争者，进而创造一个新的市场的过程。

3 创新驱动的创业

创新驱动的创业是指通过技术、制度或商业模式等创新，在多要素迭代互动的过程中实现多主体共同开发机会的价值创造过程。

4 社会创业

社会创业是为了解决社会问题、追求社会价值所进行的创业活动。社会创业

项目通过整合各方资源与社会力量，在消除贫困、环境保护、教育改善、医疗服务、可持续发展等方面做出努力，进而推动社会的积极变革。

5 BOP 创业

BOP 创业又称“金字塔底层”创业，指的是专注于服务社会底层人群的创业项目。这些人群通常生活在社会的边缘与较

低的社会经济阶层。

6 数字化创业

数字化创业是利用数字技术与互联网平台从事各类商业活动。常见的数字化创业项目有电子商务平台、社交媒体平台、手机应用开发、在线内容创作等。

7 创业机会

创业机会指的是具有时效性的有利情境，即创业者可以通过自身拥有的资源或能力来满足未明确的市场需求。

8 SWOT 分析

SWOT 分析是一种基于内外部竞争环境和竞争条件下的态势分析方法，通过对企业的优势 (Strengths)、劣势 (Weaknesses)、机会 (Opportunities) 和威胁 (Threats) 进行综合评估与分析，得出一系列具有一定决策性的结论，为企业制定战略提供依据。

9 4P 分析

在创业过程中，成功地推广和销售产品或服务至关重要，为了达到这一目标，创业者可以运用经典的 4P 理论进行分析，4P 即产品(product)、价格(price)、渠道 (place) 和推广(promotion)。

10 资源拼凑

拼凑，除了指修修补补，还包含以下几层意思：一是通过加入一些新元素实现有效组合，使结构因此改变；二是新加入的元素往往是手边已有的东西，也许是最好的，但可以通过一些技巧或窍门将之组合在一起；三是这种行为是一种创新行为，会带来意想不到的惊喜。

11 产业融合

产业融合是指将不同领域的技术与市场需求相结合，创造新的商业价值的方

法。例如，“互联网 +”模式将互联网技术与传统行业结合，推动了产业升级和创新。

12 全面拼凑

全面拼凑是指创业者在物质资源、人力资源、技术资源、制度规范和顾客市场等诸多方面长期使用拼凑方法，在企业现金流稳定后依然没有停止拼凑行为。

13 选择性拼凑

选择性拼凑是指创业者在拼凑行为上有一定的选择性——有所为，有所不为。

14 拼凑策略

拼凑策略是一种创新性的方法，创业者通过突破传统思维方式、充分利用身边资源、灵活“将就”、整合资源，以应对挑战和创造价值。

15 人员推销

人员推销是指企业让推销人员直接向顾客推销商品和劳务的一种促销方式。

16 营业推广

营业推广，又称销售促进，是指企业在特定的目标市场为迅速刺激需求和鼓励购买而采取的各种短期性促销方式的统称。

17 公共关系

公共关系是指企业通过公关传播和对特殊事件的处理，使自己与公众保持良好关系的活动，通常包括新闻媒介宣传、社会活动宣传、公共关系广告、客户关系管理等方面。

18 推动型创业

推动型创业是指创业者对现状不满，并受到了一些非创业者特征因素的推动而从事创业的行为。

19 拉动型创业

拉动型创业是指创业者受“新创一个企业”的想法及“开始一个新企业活动”的吸引，且受创业者自身的个人特质和商业机会本身的吸引而产生的创业行为。

20 生存型创业

生存型创业是指创业者出于没有其他更好的选择，不得不参与创业活动来解决其所面临困境的创业。

21 机会型创业

机会型创业是指创业者抓住现有机会并实现价值的创业。

22 创业能力

创业能力是指创业者拥有的关键技能和隐性知识，以及个体拥有的一种智力资本。

23 创业团队

创业团队是指由两个或两个以上具有共同愿

景和目标，想要共同创办企业或

参与新创企业管理，具有一定股权且直接参与战略决策的人组成的特别团队。

24 股权配置

股权配置是在工作分工之外对创业利益分配方式的约定，也是维系创业团队凝聚力的基础。

25 商业模式

商业模式就是为了实现客户价值最大化，把能使企业运行的内外各要素整合起来，形成一个完整、高效率、具有独特核心竞争力的运行系统，并通过最好的实现形式来满足客户需求、实现各方（包括客户、员工、合作伙伴等利益相关者）价值，同时使系统达到持续盈利目标的整体解决方案。

26 商业模式画布

商业模式画布是一种商业模式框架。这个框

架可以作为一种共同语言，更加方便清晰地帮助企业描述和使用商业模式，进而构建新的战略性替代方案。它由九个模块构成，覆盖了商业的四个主要方面，即客户、提供物、基础设施和财务。

27 客户细分

客户细分是指企业或机构所服务的一个或多个客户分类群体，它描述了一个企业想要接触和服务的不同人群或组织。

28 价值主张

价值主张用来描绘为特定细分客户创造价值的系列产品和服务，是客户转向一个公司而非另一个公司的原因，它通常解决特定客户所困扰的问题或者满足特定客户的需求。

29 分销渠道

分销渠道是指通过沟通、分销和销售渠道向特定顾客传递价值主张的途径。

价值主张推向市场期间，发现接触客户的正确渠道组合是至关重要的。

30 客户关系

客户关系用来描绘公司与特定客户细分群体建立的关系类型，会随着目标客户的变化而发生变化，既有时效性又不缺个性。

31 关键业务

关键业务用来描绘为了确保商业模式可行，企业必须做的最重要的事情。与核心资源一样，关键业务也是创造和提供价值主张、接触市场、维系客户关系并获取收入的基础。

32 核心资源

核心资源用来描绘让商业模式有效运转所必需的最重要因素，简单来说，就是企业能够正常投入市场所需要的能力和资源，包括人力资源、实体资产、知识产权、金融资产等。

33 成本结构

成本结构是指上述要素所引发的所有成本，如场地成本、人力成本、营销成本、仓储成本、物流成本、进货成本等，不同类型创业项目的成本结构有所不同。

34 免费商业模式

免费商业模式是企业通过提供免费的产品、服务或者补贴的方式来更多地吸引消费者的目光，从而达到长期获利的目的。

35 直接交叉补贴

直接交叉补贴是指通过另一件商品的获利来补偿免费商品亏损的模式。其本质是商家利用消费者的消费心理，使他们觉得自己用一件商品的价格买到了两件商品，这样很优惠，因此购买更多。

36 三方市场

指生产商免费为消费者提供产品或服务，再

通过第三方支付的费用来获得补贴的模式。

37 长尾商业模式

长尾商业模式是指销售产量较少、品类繁多的产品，致力于为客户提供多种类型的小众产品的一种商业模式。

38 利基产品

在非流行市场中流通的产品称为利基产品，是指和大热门产品相反的通俗产品。

39 平台商业模式

平台商业模式是指链接两个（或更多）特定群体，为他们提供互动机制，满足所有群体的需要，并巧妙地从中盈利的商业模式。其本质是大数据的中介组织，这种模式可以降低各平台参与方的交易成本。

40 创业计划书

创业计划书一般是指创业者用书面方式阐述自己的创业想法、创业过程安排和部署，为了实现未来增长战略所制订的详细计划和可行性报告。

41 创业计划书路演

创业计划书路演是向投资人、潜在合作伙伴或其他利益相关者展示创业业务计划和项目潜力的重要环节。

42 电梯法则

创业讲解中的“电梯法则”是指在极短的时间内向潜在投资人或其他关键利益相关者介绍你的创业项目或商业想法。

43 创业融资

创业融资是指在创业的过程中，创业项目或新创企业依据自身在生产经营管理及调整资本结构等方面的需求，筹集创业项目或新创企业生产经营和投资所需

资金的一项财务活动。

44 天使投资

天使投资是指自由投资者或非正式机构出资协助具有专门技术或独特概念的原创项目或小型新创企业进行的一次性前期投资。

45 风险投资

风险投资是指由专业机构提供的投资于极具增长潜力的创业企业并参与其管理的资本。

46 众筹融资

众筹融资是指通过网站或社交网络（线上、线下）向特定投资人群体发布融资需求来筹集资金的一种方式。

47 创业资本退出

创业资金退出是指创投机构将资金以购买股权的形式投入创业公司，待创业

公司比较成熟之后，再卖出股权收回投资的过程。

48 股权转让

股权转让指的是投资机构依法将自己的股东权益有偿转让给他人，套现退出的一种方式。常见的股权转让，如私下协议转让、在区域股权交易中心（四板）公开挂牌转让等。

49 首次公开发行

首次公开发行是指企业发展成熟以后，在证券市场挂牌上市，以使私募股权投资资金实现增值和退出的方式。

50 并购

并购是指一个企业或企业集团通过购买其他企业的全部或部分股权或资产，从而影响、控制其他企业的经营管理的资本退出方式。

51 回购

回购是指企业经营者或所有者从直投机构回

购股份的一种收益稳定的退出方式，其主要分为管理层收购和股东回购。

52 个人独资企业

个人独资企业也称个人业主制（单一业主制）企业，是指由一个自然人投资，财产为投资者个人所有，投资者以其个人财产对企业的债务承担无限责任的经济实体。

53 合伙企业

合伙企业是指由两个以上的合伙人订立合伙协议，共同出资、合伙经营、共享收益、共担风险，并对合伙企业的债务承担无限连带责任的营利组织。

54 公司制企业

公司制企业是指依照《中华人民共和国公司法》组建并登记的、以营利为目的的企业法人。

55 股份有限公司

股份有限公司是指全部资本由等额股份构成并通过发行股票筹集资本，股东以其所认购股份对公司承担责任，公司以其全部资产对其债务承担责任的企业法人。

56 新创企业

新创企业，也称新企业、新生企业、新创业企业，是指创业者利用商业机会通过整合资源所创建的一个新的具有法人资格的实体。

57 内容营销

内容营销指的是以图片、文字、动画等介质传达有关企业的内容来促进销售，并通过合理的内容创建、发布及传播，向用户传递有价值的信息，从而实现网络营销目的的营销策略。

58 病毒式营销

病毒式营销是指利用公众的积极性和人际网络，让营销信息像病毒一样传播和扩散的营销策略。

59 会员制营销

会员制营销是指通过利益关系将无数个网站连接起来，将商家的分销渠道扩展到互联网的各个角落，同时为会员网站提供一个简易的赚钱途径的营销策略。

60 绿色创业

绿色创业是个人或者企业基于盈利和环保双重目标创新绿色产品或服务，并承担一定程度风险的新市场开拓活动。

61 人工智能产业链

人工智能行业按产业链来划分，可分为基础层、技术层和应用层三大层面。

其中基础层是人工智能生态的基础，需要长期投入开发，进行建设和布局；技术层是构建技术“护城河”的基础，是基础技术的

合并与深入，需要中长期进行布局；应用层最具有变现能力，直接与行业盈利关键点相关。