《行业知识讲座心得体会》

192050091 俞坚强

近几年来全国大学毕业生人数不断增多，大学生就业的形势越来越严峻，大学生甚至与农民工等弱势群体一起被列为就业难群体。于是越来越多的大学生开始选择自主创业，但是行动力和成功率显然不高。 调查显示： 在中国， 有创业意愿的大学毕业生比例高达70%，而实际创业者不足的 1%。其原因大至国家各级政府，小至大学生本人，根本原因是大学生创业意识淡薄、创业知识不足、创业能力不强。

研究生选择创业的比例更是少之又少，我总结归纳了一下几点原因：

1. 报考研究生的目的有很多，有人是为了能在今后的求职中更具有竞争力，为了找到一个更好的工作，有人报考研究生是为了学术上的发展和进步。
2. 研究生的经济状况与大学时期相比总体要好一些，他们的生存危机感偏弱，心理安逸性较强。
3. 大多数研究生都是本科应届考上的，毕业后大概的年龄都在26岁左右，那时都比较追求安稳的工作。本科生初生牛犊不怕虎，较与研究生来说，创业的比例大很多。

作为一名计算机专业的研究生，我很清楚行业的就业形势，在计算机行业打拼的大多数都是年轻人，他们有精力和时间。计算机专业的工作相对其他专业来说是比较好找的，但这个专业的工作需要不断地学习来提高自己的技术水平或者说来适应行业的变化。同时在到了一定的年龄瓶颈时，需要找到合适的方向来继续职业生涯。对于创业，尤其是IT创业，是相对来说比较容易的，最重要的就是一个奇妙的Idea，其开发成本是比较低的。我目前的打算是毕业后在大公司工作几年，不断学习技术和管理，提升自己的水平，对这个行业有了自己的认识之后，有了较好的想法后，就去创业，听了关于创业方面的讲座，自己了整理了一些材料，用于自己学习了解。

创业Idea也许是创业中最重要的元素，它是无法用金钱来衡量的，但同时也是转瞬即逝的。在很多Idea中，脱离社会现状的通常社会价值都为零，只有将创业Idea付诸于行动，并得到社会上的需求反馈，那么这个Idea便值得一试。

打造有价值的人际关系，Mike Steib在非常年轻的时候就担任NBC和Google的高管，他现在担任的职位是XO集团的首席执行官。他和大家分享了打造有价值的人脉网络的经验，

如果你想建立一个有价值的人脉网络，你必须关注你能为别人带来什么，而不是别人能为你带来什么。在他看来，每个人都有四种类型的人脉网络：陌生的、熟悉的、亲密的、有价值的。陌生的人脉网络和熟悉的人脉网络很容易理解，分别指那些你不认识的和你与之相识的人。亲密人脉网络是指那些你非常了解的人。有价值的人脉网络是那些你与之建立深厚关系和友谊的人。有价值的人脉网络会对你的职业生涯和你想要的生活产生非常重要的影响。联系到实际，在创业时需要和不同的人打交道，一个有价值的人际关系可以最大效率地将你所拥有的资源和别人的资源进行互换，从而提高创业的成功性。

通过撰写产品回忆录来提炼产品原则。在最开始做产品经理时，Trello的Nikita Dyer miller就采用了一种做法来开始每一个新角色：她通过一系列内部采访来记录产品原则，通过拼凑产品的历史来规划产品的未来。她通常会花两周时间采访公司内部各个层级的人，包括创始人、CEO、工程师、产品经理和设计师、销售等群体。采访问题通常围绕这些关键问题展开：1）在这个产品中，你最不喜欢的部分是什么：为什么不喜欢，以及你认为这个功能部分是如何出来的？2）在这个产品中，你最自豪的部分是什么？3）你认为客户对产品的哪些功能特性最感兴趣？以及为什么会这样认为？这些问题的目的就是为了获得不同用户对产品的反馈，并及时对产品进行调整，来适应用户的需求。毕竟只有用户最需要的，就是创业内容最主要的。

抢在别人之前，找到有潜力的新市场。1）在边缘创新。许多创意在获得大众青睐之前，往往都会被边缘化。能有很大市场的想法一开始看起来都很奇怪，这和硅谷著名投资人Chris Dixon的观点类似，他认为所有东西一开始看起来都像玩具。他说：“创新往往来自那些愿意随意摆弄东西的人。”许多趋势都始于小社群，然后最终在其他地方流行起来。未来已来, 它只是分布不均。发现不明显的市场是指要比其他人先发现创新的领域。2）寻找不明显的市场。为了帮助潜在的创始人、员工和天使投资人找到并挖掘不明显的市场，Gil 已经找到了最好的市场类型，并将其定义为三种原型：新技术、看起来拥挤但并不拥挤的市场、利基市场。

我曾经看过一部美剧《Silicon Valley》，硅谷这部美剧虽然是一部喜剧，但是故事讲述的几个年轻的计算机程序员创业的历程却令我印象深刻。在创业的历程中必定是充满荆棘的，必定会经历磕磕绊绊，但这也是创业的一部分。总结一下，创业是一条风险与利益并存的道路，创业有风险，创业需谨慎。