

十、创业与创业能力（教案）

知识目标：

- 1、正确认识了解创业及其创业方式
- 2、学习创业者应该具备的能力素质

能力目标：

- 1、自我评估是否具有创业潜力
- 2、培养初步的创业能力

案例分析：

绍兴市新建北路5号，有家“新天烘焙”蛋糕店，与其他蛋糕店有点不同，这家店不仅宽敞明亮，而且在店铺的一角摆放着一张圆桌、两张凳子，桌上还放着几本杂志，有点休闲吧的味道。

这家与众不同的蛋糕店的主人，是位刚走出大学校门才两年的年轻人——浙江大学城市学院2006届毕业生陶立群。2006年6月，陶立群从浙江大学城市学院工商管理专业毕业时，决定开个蛋糕店。他做出这个决定并不是盲目的——大学期间，他曾经经营过校内休闲吧、小餐厅，都做得不错。曾做过“元祖蛋糕”代理的他，对蛋糕市场有所了解，觉得能在这行闯出一片天地。虽然父母极力反对，但陶立群认准了这条路，决意走下去。2006年夏天，他白天顶着烈日逛绍兴市区大大小小的蛋糕店，看门道、想问题，晚上则躲在房间里查资料，了解市场行情。他还跑到杭州、上海等大城市做蛋糕市场的调查，搞可行性分析。陶立群的调查有不小的收获：绍兴当时只有“亚都”、“元祖”两家知名品牌蛋糕店，其余的都是本地小蛋糕店，中高档品牌蛋糕市场相对空缺，而且当时绍兴还没有一家蛋糕店的糕点是现卖现烤的。陶立群的创业梦想定位在打造本地中高档蛋糕品牌上。

2个多月后，当满满9页的《新天烘焙蛋糕店可行性策划书》放在父母面前时，陶立群的父母被感动了，他们拿出积蓄支持儿子创业。2006年年底，第一家“新天烘焙蛋糕店”在绍兴市新建北路5号正式开张，陶立群做起了小老板。他将店面分成两部分，前半部分是自选式的透明橱窗，便于顾客自行挑选；后半部分则用来加工糕点，现做现卖。起早摸黑，对在创业之初的陶立群来说是常事。为节约成本，采购、运货等工作，陶立群都自己一个人做。优质的用料、独特的口味、有人情味的服务，赢得了消费者的喜爱。2007年5月、10月，陶立群先后开出第二、第三家连锁店。今年9月，又有两家新天烘焙店在绍兴市区开张。在鲁迅故里做讲解员的曹圣燕是新天烘焙店的忠实顾客，她说，“新天”不仅布置得有情调，并且糕点的品种多、口味好，所以经常买。

谈及今后的打算时，陶立群说，他下一步要在蛋糕店的团队建设上下功夫，并且要不断改善店里的蛋糕品种以及销售服务，打响“新天”品牌，力争开出更多的连锁蛋糕店。

传统的观念认为，作为知识层次高、有一定的专业知识的大学生们来说，“创业”理应是在高知识、高科技领域上的。更有不少大学生则一提到创业就好高骛远，丝毫没有想到应该往“小而细”方面去努力创业。

但显然，目前来说，这一观念显然早已落伍。作为我国目前大学生的与社会

实践脱节现象比较严重而大学生的创业资金又不够的情况下，那种来自“传统行业”的“新创意”式的创业，则是值得肯定和学习的。比如，复旦大学计算机本科毕业的顾澄勇，在任何人都会的“卖鸡蛋”上，也卖出了“新创意”，他成功开发出“阿强”鸡蛋的“网上身份查询系统”，满足了大家对鸡蛋的新鲜卫生的需求，此外，打造鸡蛋品牌，推出满足人们对营养最足的头窝鸡蛋的需要的“头窝鸡蛋”，等等，开拓出了一片“创业新天地”。

此外，建收废品网站“创业”、擦皮鞋开连锁店创业、卖铁板烧创建“大学生铁板烧连锁店”创业等等，都让一些大学生尝到了创业的成功和快乐。

完成任务 1：小型辩论赛

“那么具体到我们高职生，没有本科生的知识层次，应不应该创业？”

过程：1、先根据答案分成两派。（可以有无法选择的，作为第三方，评审）

2、参赛双方给 10 分钟准备，准备自己的理由。

3、开始辩论（20—30 分钟），双方陈述理由并辩论。

4、由第三方（评审团）发表自己的看法与见解。

思考：你会创业吗？你适合创业吗？

知识点

一、什么是创业？

香港创业学院院长张世平的最新定义：创业是一种劳动方式，是一种无中生有的财富现象，是一种需要创业者组织、运用服务、技术、器物作业的思考、推理、判断的行为；是一个发现和捕获机会并由此创造出新颖的产品、服务或实现其潜在价值的过程。

2、几种常见的创业方式：

1、网络创业

2、加盟创业

3、兼职创业

4、团队创业

三、创业所需资源

业务资源：赚钱的模式是什么；

客户资源：谁来购买；

技术资源：凭什么赢取客户的信赖？

经营管理资源：经营能力如何；

财务资源：是否有足够的启动资金；

行业经验资源：对该行业资讯与常识的积累；

行业准入条件：某些行业受到一些政策保护与限制，需要进入资格条件；

人力资源条件：是否有合适的专业人才。

完成任务 2：创业性格测试

- 1、你是否曾经为了某个理想而设下两年以上的长期计划，并且按计划进行直到完成？
- 2、在学校和家庭生活中，你是否能在没有父母及师长的督促下，就可以自动地完成分派的工作？
- 3、你是否喜欢独自完成自己的工作，并且做得很好？
- 4、当你与朋友们在一起时，你的朋友是否常寻求你的指导和建议？你是否曾被推举为领导者？
- 5、求学时期，你有没有赚钱的经验？你喜欢储蓄吗？
- 6、你是否能够专注地投入个人兴趣连续 10 小时以上？
- 7、你是否有习惯保存重要资料，并且井井有条地整理，以备需要时可以随时提取查阅？
- 8、在平时生活中，你是否热衷于社会服务工作？你关心别人的需要吗？
- 9、你是否喜欢音乐、艺术、体育以及各种活动课程。
- 10、在求学期间，你是否曾经带动同学，完成一项由你领导的大型活动譬如运动会、歌唱比赛等等。
- 11、你喜欢在竞争中，看到自己表现良好吗？
- 12、当你为别人工作时，发现其管理方式不当，你是否会想出适当的管理方式并建议改进？
- 13、当你需要别人帮助时，是否能充满自信地要求，并且能说服别人来帮助你？
- 14、你在募款或义卖时，是不是充满自信而不害羞？
- 15、当你要完成一项重要的工作时，总是给自己足够的时间仔细完成，而绝不会让时间虚度，在匆忙中草率完成？
- 16、参加重要聚会时，你是否准时赴约？
- 17、你是否有能力安排一个恰当的环境，使你在工作时能不受干扰，有效地专心工

作？

18、你交往的朋友中，是否有许多有成就、有智慧、有眼光、有远见、老成稳重的人物？

19、你在工作或学习团体中，被认为是受欢迎的人物？

20、你自认是个理财能手吗？

21、你是否可以为了赚钱而牺牲个人娱乐？

22、你是否总是独自挑起责任的担子，彻底了解工作目标并认真地执行工作？

23、你在工作时，是否有足够的耐心与耐力？

24、你是否能在很短的时间内，结交许多新朋友？

以上答案答【是】得1分，答【否】则不计分，请统计你所得的分数，并参照下列答案。

解答：

0至5分：你目前并不适合自行创业，应当训练自己为别人工作的技术与专业。

6至10分：你需要在旁人的指导下去创业，才有创业成功的机会。

11至15分：你非常适合自己创业，但是在所有【否】的答案中，你必须分析出自己的问题加以纠正。

16至20分：你个性中的特质，足以使你从小事业慢慢开始，并从妥善处理中获得经验，成为成功的创业者。

21至25分：你有无限的潜能，只要懂得掌握时机和运气，你将是未来商业巨子。

知识点：

四、成功创业者所必需的主要能力

1、知识（明白和熟悉以下方面）

一个商业机会	市场
消费者	竞争者
产品加工	技术上的问题
企业管理	生产资料

2、技能（可以是技术上或管理上的）

技术上的：工程、计算、木工、机械、餐饮

管理上的：市场营销（销售）、财务管理、组织、计划、领导

3、特质

积极主动	发现和利用机会
------	---------

执著	亲自寻找信息
关心质量	履行合同
注重效率	系统的计划
有独创的解决问题的方法	有自信心
预测风险	有决断力
有说服力	使用有影响的策略