

职校生 创业 技术



职校生创业技术

职校生 创业 技术



中等职业教育课程改革创新教材
中等职业教育公共素质课系列教材

ZHIXIAOSHENG CHUANGYE JISHU

主编 王保昌



主编 王保昌



精品教学资料包
400-615-1233
www.huatengedu.com.cn



ISBN 978-7-5608-9973-2



9 787560 899732 >

定价: 36.00元

同济大学出版社
TONGJI UNIVERSITY PRESS

同济大学出版社
TONGJI UNIVERSITY PRESS

职校生 创业 技术

中等职业教育课程改革创新教材
中等职业教育公共素质课系列教材

主 编 王保昌
副主编 杨 琳

同济大学出版社·上海

内 容 提 要

创业教育被称为学习的“第三本护照”，它与学术教育、职业教育同样重要。本书分为创业前的准备、开启创业之路、学习经营之道三大部分，将一个成功创业者所须具备的创业意识、企业管理等知识进行整合，有助于职校生掌握创业理论，敢于创业实践。

本书既可作为中等职业学校公共基础课教材，也可供相关从业人员使用。

图书在版编目(CIP)数据

职校生创业技术 / 王保昌主编. --上海 : 同济大学出版社, 2021. 10

ISBN 978 - 7 - 5608 - 9973 - 2

I. ①职… II. ①王… III. ①创业 - 中等专业学校 - 教材 IV. ①G717.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2021)第 221997 号

职校生创业技术

王保昌 主编

责任编辑 张德胜 责任校对 谢卫奋 封面设计 张瑞阳

出版发行 同济大学出版社 www.tongjipress.com.cn

(地址: 上海市四平路 1239 号 邮编: 200092 电话: 021 - 65985622)

经 销 全国各地新华书店

印 刷 大厂回族自治县聚鑫印刷有限责任公司

开 本 787 mm×1 092 mm 1/16

印 张 12.5

字 数 259 000

版 次 2021 年 10 月第 1 版

印 次 2023 年 12 月第 2 次印刷

书 号 ISBN 978 - 7 - 5608 - 9973 - 2

定 价 36.00 元

本书若有印装质量问题, 请向本社发行部调换 版权所有 侵权必究



PREFACE

前 言

创业教育被联合国教科文组织称为学习的“第三本护照”，它与学术教育、职业教育具有同等重要的地位，内容涉及职校生职业生涯规划的具体实践。创业就是自己创办企业或经营一家店铺，它融合了企业管理、商业营销、团队协作、创业者能力和企业家精神等多方面的知识。创业者需要对项目、资金、技术、人员、场地、商品和营销等环节进行管理，这些环节都将成为企业发展的关键因素。职校生在校期间就对创业进行了解和尝试，能避免今后自主创业时的盲目性和随意性，降低创业风险。通过各种创业活动和体验，职校生能对职业、专业、就业和创业有初步的思考，增加择业的机会。创业不仅能带动就业，实现职校生的自我价值，推动社会经济的发展，从而使国家强盛，也能帮助职校生提升各种能力，如职业生涯规划能力、社会交往能力、团队合作能力、管理能力、工作能力和实干能力等，这些能力将伴随职校生的一生。即使个人创业条件未达到，但职校生通过对创办企业做详细了解，也可以为今后进入企业成为一名优秀的员工奠定良好的基础。

本书主要由创业前的准备、开启创业之路和学习经营之道三大部分，共十一章构成。全书的每一节都设置了创业实战栏目，将一个成功创业者所必须具备的创业意识、企业管理等知识进行系统的整合，着重探讨新创企业所需要的技能技巧，以及规避风险和发展战略的基础理论知识。通过对本书的学习，学生既可以学习到简洁明了的创业理论，又能将具体的创业技能与实践相结合，产生想创业、敢创业的想法，进而真正实现创业。

本书由王保昌任主编，杨琳任副主编，刘承杰、段晓云、胡维济、杨彪、杨婧敏、刘卫东、董银春参与了编写。



前 言

在本书编写过程中，编者参阅了大量文献资料，在此一并对相关作者表示感谢。
由于编者水平有限，书中难免存在不足之处，敬请广大读者批评指正。

编 者



CONTENTS

目 录

第一编 创业前的准备

第一章 创业与创业者	3
第一节 创业知识概述	3
第二节 认识创业者	9
第三节 职校生的创业	16
第二章 组建创业团队	22
第一节 团队知识概述	22
第二节 团队的组建步骤与运作方式	27
第三章 进行市场调查	31
第一节 市场基础知识	31
第二节 市场调查基础知识	36

第二编 开启创业之路

第四章 确定创业项目	43
第一节 行业基础知识	43
第二节 选择、预测与评估	49
第五章 筹集创业资金	54
第一节 启动资金概述	54
第二节 筹集资金的类型、方式及注意事项	58
第六章 成功创建新企业	64
第一节 企业的组织形式	64

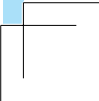
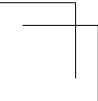
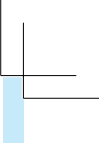
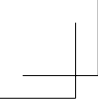


第二节 新企业选址	73
第三节 新企业的命名	82
第四节 制定管理制度	86
第五节 确定商业模式	94

第三编 学习经营之道

第七章 市场营销	103
第一节 市场营销基础知识	103
第二节 市场营销策略	106
第八章 成本与利润	114
第一节 成本概述	114
第二节 预测利润	119
第九章 防范创业风险	125
第一节 认识创业风险	125
第二节 常见的企业法律风险	129
第十章 企业管理与经营	134
第一节 企业管理概述	134
第二节 企业员工管理	137
第三节 企业财务管理	140
第四节 企业客户管理	152
第五节 企业物资管理	158
第十一章 企业成长与发展	163
第一节 企业发展战略	163
第二节 企业文化建设	167
第三节 企业品牌建设	171
第四节 赢得风险投资	174

附录	182
附录一 创业计划书	182
附录二 冰激凌店创业设计方案	187
附录三 创业流程口诀	190
参考文献	191
后记	192



第二章

组建创业团队



本章重点

- (1) 掌握团队、团队精神的含义。
- (2) 掌握团队合作的方法。
- (3) 学会组建自己的创业团队。

第一节 团队知识概述

小贴士

事实上，我们全都是些集体性的人物，不管我们愿意把自己摆在什么地位。

一、团队的含义

团队就是将许多人的智慧、力量、经验等资源进行合理的整合，使之产生最大的规模效益；团队是一种精神，是一种力量。职校生所在的整个班级就是一个团队，职校生所在班级的一个组就是一个团队，职校生同一个宿舍的所有成员就是一个团队，学校的各种社团组织就是多个团队。

二、职校生团队

任何一个人都有几个好伙伴，在各种校园社交中，由于共同的兴趣和爱好，自然地形成了由3~5人构成的团队，他们共同讨论人生发展，相互学习，相互影响，如果在一起



常多讨论如何创业，将有助于他们的职业规划发展。职校生创业团队是由一群在校的，具有创新意识、拥有共同目标、有着不同专业知识背景的职校生组成的一个不可分割的整体。职校生创业团队共同的目标是在在校期间能够选定一项创业项目，在校园市场进行创业尝试，获得创业体验。

三、团队精神

团队精神是大局意识、协作精神和服务精神的集中体现。团队精神的基础是尊重个人的兴趣和成就；核心是协同合作；最高境界是全体成员的向心力、凝聚力反映的是个体利益和整体利益的统一，保证团队的高效率运转。具有团队精神是对每个职校生的基本要求，任何一家企业的招聘条件都要求具有团队协作精神。团队精神的重要性体现在以下方面。

（一）团队精神能推动团队运作和发展

在团队精神的作用下，团队成员能产生互相关心、互相帮助的交互行为，产生关心团队的责任感，自觉地维护团队的集体荣誉，约束自己的行为。

（二）团队精神能培养团队成员之间的亲和力

一个具有团队精神的团队能使每个成员都拥有高涨的士气，形成集体意识、共同的价值观，这有利于激发成员工作的主动性，自愿地将自己的聪明才智贡献给团队，同时使自己得到更全面的发展。

（三）团队精神有利于提高组织整体效能

发扬团队精神，能进一步凝聚成员之间的思想，使成员积极主动地向组织靠近，使组织能够统一标准，实现共同价值观，提高组织的工作效率，促进组织发展。

四、团队合作的方法

（一）信任

要建设一个具有凝聚力且工作高效的团队，首先是建立团队成员间的信任感，这意味着团队成员不仅要学会自如、迅速、心平气和地承认自己的错误、弱点、失败，还要乐于认可别人的长处。一个团队只有在信任的氛围中才可能高效地工作；如果大家相互猜忌、互不信任，那么分工协作只能是纸上谈兵。

（二）沟通

沟通是影响团队成员关系的关键因素之一，沟通能够使团队成员相互了解，知道彼此过去发生的事和将来可能会做出的判断，从而达成彼此间的默契。团队成员间的沟通障碍



越少，相互之间工作配合默契度就越高，自然就会带来执行力和完成度的提升。

（三）承担责任

每个成员在团队中都承担着不同的责任和工作任务，当承担某一任务时，就应该把它作为一种责任负责，而不是将不利后果推给他人。对工作不认真负责，如拖延完成任务等，只会在你和其他成员之间制造障碍，影响整个团队的工作效率。

（四）学会共享

为了达成团队共同目标，团队成员应将自己掌握的资源、知识、信息及时地在组织中传递、分享，以便大家吸取经验和教训，不断改进思路和方法，提升团队的工作效率。

（五）奉献

奉献是不求回报的爱和全身心的付出，往往是帮助别人，快乐自己。团队成员的奉献能增强整个团队的凝聚力。

课外延伸



销售团队激励方案

要想实现公司销售目标，充分调动销售人员的积极性和创造性，就必须从两个方面对销售部门的管理和销售人员的态度做出调整：一是推动团队气氛的改进，给团队一个积极的气氛；二是激发销售人员内心的欲望，让他们从内心迸发出激情。针对以上两个思路，可以在以下三个层面加以激励：

（1）情感激励：公司归属感的激励，建立起员工对企业文化的认同。

（2）成就感激励：销售人员不但有薪资的追求，更有事业成就感方面的追求。这里可借鉴寿险“百万圆桌会议”模式，在公司成立精英俱乐部，对有特殊贡献的员工给予一些特殊的奖励。

（3）现金激励：激励要不断重复，更要及时进行。

具体的激励方案如下。

一、集体早会

销售团队每周必须有一次集体早会，而这个早会只能有一个主题，那就是激励，在早会上可以采用的激励方式主要有以下几种：

（1）合唱励志歌曲（歌曲最好是提前练习过或是大多数人熟悉的），如《超越梦想》《真心英雄》《从头再来》等。



(2) 做团队游戏，如“抓住机遇”等。

(3) 进行爱的鼓励（一种有规律的鼓掌方式）。爱的鼓励既是一种赞美的方式，也是一种自我激励的形式。

二、部门早会

部门早会应作为每日的例行工作。早会主要是激励、调动气氛，让员工尽快进入工作状态，内容可以有以下几点：合唱励志歌曲（同上）；做团队游戏；读励志文章，如《世界上最伟大的推销员》；部门口号，这是每天早会最后一项内容，通过早会的不断重复加深印象，可以增强团队的凝聚力。

三、培训

开展“拿出你的激情”培训活动。

四、开展竞赛

把竞赛氛围引入日常销售工作中，在各个销售部门之间、员工之间开展竞赛，激励各个团队之间相互竞争，实现销售团队的合作共赢。对于销售业绩突出的个别员工，可以树为销售团队的榜样。

五、物质奖励

奖励要及时，有新鲜感，有层次，有每日小奖、每周大奖、每月重奖。日奖应以统计数据为颁奖依据，如有效电话量、客户拜访量、有效数据录入量等，周奖以签单金额、签单数为依据，周奖、日奖的目的是不间断地激励员工，颁奖时一定要进行爱的鼓励，以激励没得到奖励的员工。

（资料来源：<https://www.ruiwen.com/gongwen/fangan/285639.html>，有改动。）



创业实战

实战：评价班级团队（集体）的精神

1. 团结意识



2. 协作精神

3. 服务精神

4. 奉献精神

5. 班级获得学校奖励的类型和等级

6. 班级团队存在的不足方面



第二节 团队的组建步骤与运作方式

小贴士

单个的人是软弱无力的，就像漂流的鲁滨孙一样，只有同别人在一起，他才能完成许多事业。

一、优秀创业团队的必备要素

任何创业项目的成功都离不开一支高素质、高凝聚力的团队。创始人是创业团队的核心，在组建创业团队时，首先要考虑的是团队成员间能优势互补。建立优势互补的团队是创业成功的关键，创业者寻找团队成员，首先要弥补当前资源能力上的不足，针对创业目标与当前团队能力的差距，寻找需要的团队成员。在优秀的创业团队中，成员的能力通常都能形成良好的互补，而这种能力互补有助于强化团队成员间的合作。创始人在组建创业团队时还要考虑共同的目标、相近的理念、彼此信任、良好的沟通、合理的利益分配机制，以形成一个内部结构合理的循环，如图 2-1 所示。

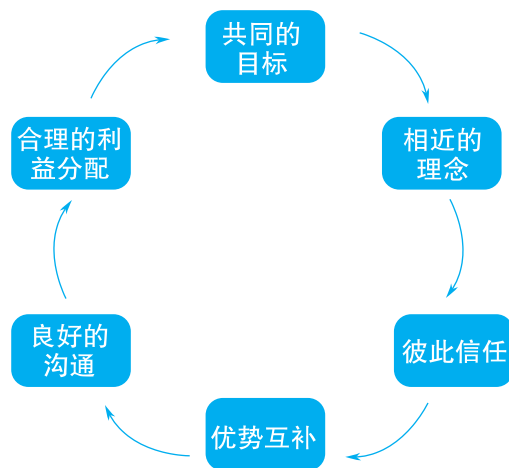


图 2-1 优秀创业团队的必备要素

团队是企业凝聚力的基础，成败是整体的而非个人的，每一名成员的价值表现为其对团队整体价值的贡献。因此，每一名成员都应将团队利益置于个人利益之上，愿意牺牲短期利益来换取长期的成功果实，将利益分享放在成功后。



二、职校生组建创业团队的步骤

- (1) 按专业、兴趣或相同的项目组合创业团队，人数为4~6人。
- (2) 投票选出一名队长和一名记录员。
- (3) 团队成员集体构思出适合本团队特色的团队名称。
- (4) 团队成员集体构思出本团队的创业口号。
- (5) 拟定团队成员担任的职务。
- (6) 制定团队管理制度，团队成员共同遵守。
- (7) 团队成员依据自身的经济情况和物质情况交纳创业资金。

三、创业团队的运作方式

这里主要介绍头脑风暴法。头脑风暴法就是将对解决某一问题有兴趣的人结合在一起，在完全不约束的条件下，敞开思路畅所欲言，主要用于收集新设想。其特点如下。

(一) 自由畅谈

与会者不应受任何条条框框限制，应放松思想，让思维自由驰骋，从不同角度、不同层次、不同方位大胆地展开想象，尽可能地提出独创性的想法。

(二) 延迟评判

采用头脑风暴法，必须遵循当场不对任何设想做出评价的原则，既不能肯定某个设想，又不能否定某个设想，也不能对某个设想发表评论性的意见，一切评价和判断都要到会议结束后。这样做，一方面是为了防止评判约束与会者的积极思维；另一方面是为了集中精力进行设想，避免把应在之后阶段做的工作提前进行，影响创造性设想的大量产生。

(三) 禁止批评

禁止批评是头脑风暴法一个重要原则。参加头脑风暴会议的每个人都不得对别人的设想提出批评意见，因为批评会抑制创造性思维。有些人习惯于用一些自谦之词，这同样会破坏会场气氛，影响自由畅想。

(四) 追求数量

运用头脑风暴法，目的是获得尽可能多的设想。参加会议的每个人都要多思考，多提设想，至于设想的质量问题，可留到会后的设想处理阶段去解决。在某种意义上，设想的质量和数量密切相关，产生的设想越多，其中的创造性设想就可能越多。



在运用头脑风暴法时，需注意以下方面：要想到就说；要鼓励随心所欲地想，欢迎那些看似疯狂的设想，设想越多越好；可以对其他人的设想进行改善；桌椅的摆放要成圆形或方形，人数为 5~8 人，并选定一名记录人。

课外延伸

创业团队的组建原则

(1) 目标明确合理原则。目标明确才能使团队成员清楚认识到共同的奋斗方向，目标合理才能使团队成员感受到奋斗的可行性，真正达到激励的目的。

(2) 互补原则。创业团队成员合作的目的在于弥补创业目标与自身能力间的偏差。只有团队成员在知识、技能、经验等方面实现互补，才有可能通过相互协作发挥出“1+1 > 2”的协同效应。

(3) 精简高效原则。为减少创业期的组织运作成本、最大限度地分享成果，创业团队成员的构成应在保证企业高效运作的前提下尽量精简；同时，创业者要把握统一指挥与分工协作的关系，既要保证统一指挥和命令关系，防止出现多头领导、责任不清的现象，又要在明确分工的基础上适当控制管理幅度，防止出现大包大揽的现象。

(4) 动态开放原则。创业过程是一个充满了不确定性的过程，可能因为能力、观念等多种原因不断有人离开团队，同时也有人要求加入团队。因此，在组建创业团队时，创业者应注意保持团队的动态性和开放性，使真正与创业团队相匹配的人员被吸纳进来。

(5) 责、权、利统一原则。在创业团队中，各成员应拥有与其角色相对应的权力并承担相应的责任。另外，在行使权力并履行责任后，团队成员应获得与其责任和权力对等的利益。责、权、利统一原则有利于团队长期、健康、稳定地发展。

(6) 相对稳定原则。创业团队在组建时要依据内外环境变化适当进行结构调整，但在调整时，应考虑保持团队的稳定性，避免因频繁更换团队成员而导致团队成员无所适从，造成团队人心不稳、业绩下降。相对稳定原则可以保证团队思维的连续性，有利于团队在前期成果基础上取得更多的新成果。



创业实战

我们的创业团队分析

团队编号: _____

团队名称: _____

团队人数: _____

团队口号: _____

队长: _____

队长的个人优势: _____

请将创业团队成员信息填写表 2-1。

表 2-1 创业团队成员

序 号	姓 名	班 级	专 业	电 话	岗 位	职 责
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						

注：一家股份有限公司的高层岗位设置有：董事长、总经理、财务总监、人力资源总监、技术总监、市场总监、销售总监、生产总监。