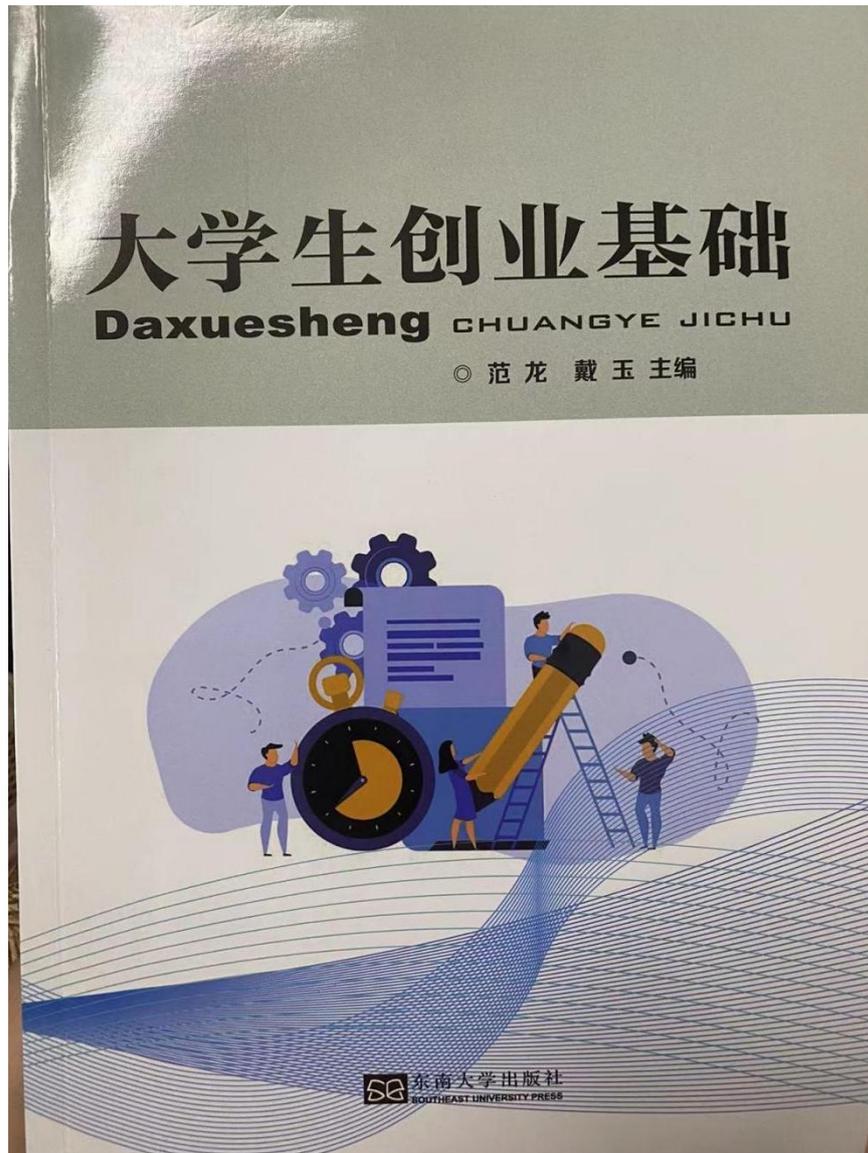


一、教材 1 部，2021 年 9 月



附目录

目 录

第一章 创业、创业精神与人生发展

第一节 创业与创业精神

一、创业的定义与功能

二、创业的要素与类型

三、创业过程与阶段划分

四、创业精神的本质与来源

五、创业精神的作用与培育

第二节 知识经济发展与创业

一、知识经济及其影响

二、经济转型与创业热潮的关系

三、创业活动的功能

四、知识经济时代赋予创业的重要意义

第三节 创业与职业生涯发展

一、广义和狭义的创业概念

二、创新型人才的素质要求

三、创业能力对个人职业生涯发展的意义和作用

巩固与训练

第二章 创业者与创业团队

第一节 创业者

一、创业者的概念

二、创业者的类型

三、创业者应具备的素质和能力

四、创业动机

第二节 创业团队

一、创业团队

二、创业团队的优劣势分析

三、组建创业团队的策略分析

四、团队管理的策略

五、创业团队领导者角色与行为策略

巩固与训练

第三章 创业机会与风险

第一节 创业机会识别

一、创业机会的内涵与构成要素

二、创业机会的来源和识别的一般过程、步骤

三、影响创业机会识别的主要因素

四、创业机会识别的技巧、方法及案例分析

第二节 创业项目的选择

一、创业项目初选的原则

二、创业项目选择的步骤

三、大学生创业项目案例分享

第三节 创业项目评价

一、创业项目评价的策略、技巧

二、个人特质与创业机会的匹配分析

三、创业项目评价的社会因素

第四节 创业风险的识别

一、创业风险的内涵与类型

二、创业风险的成因

三、创业风险的防范与控制

第五节 创业的商业模式开发

一、创业商业模式的含义

二、商业模式的本质

三、商业模式设计（开发）的关键因素

四、商业模式的评价

巩固与训练

第四章 创业资源

第一节 创业资源概述

一、创业资源的内涵与分类

二、创业资源的作用

三、影响创业资源获取的因素

四、创业资源获取的途径

第二节 创业融资

一、创业融资分析

二、创业所需资金的测算

三、创业融资渠道

四、创业融资的选择策略

第三节 创业资源管理

一、不同类型资源的开发

二、有限创业资源的创造性利用

三、创业资源开发的推进方法

巩固与训练

第五章 创业计划

第一节 创业计划与创业计划书

一、创业计划书的内容与作用

二、创业计划书的基本结构

三、创业计划中的信息分析与市场调查

第二节 创业计划书的撰写与展示

一、创业构想的内容

二、创业面临的内部环境与外部环境困难

三、创业计划书的撰写

四、创业计划书的展示技巧

巩固与训练

第六章 新企业的开办

第一节 成立新企业前的思考

- 一、新企业的选址
 - 二、新企业的社会认同
 - 三、企业的社会责任
- #### 第二节 申办企业及大学生创业优惠政策
- 一、企业法律形式选择
 - 二、企业注册流程
 - 三、大学生创业优惠政策

第三节 创业资金筹措

- 一、资金筹措渠道
- 二、资金筹措基本原则

第四节 注册企业必须考虑的法律与法规

- 一、专利与专利法
- 二、商标与商标法
- 三、著作权与著作权法

巩固与训练

第七章 创业初期的营销管理

第一节 产品和企业的生命周期

- 一、产品的生命周期
- 二、企业的生命周期

第二节 产品在不同生命周期的营销策略

- 一、引入期的营销策略
- 二、成长期的营销策略
- 三、成熟期的营销策略
- 四、衰退期的营销策略

第三节 创业初期的营销理念

- 一、理性分析你的创业想法和营销方案
- 二、寻找你的企业和产品的最大优势
- 三、把握你的目标客户的需求
- 四、使你的产品或服务超越顾客的期望
- 五、完善销售服务体系，让顾客有更好的消费体验

第四节 企业发展需要的经营理念

- 一、经营核心理念与核心价值
- 二、完善改进与持续创新

第五节 电子商务对企业经营的影响

- 一、迅速兴起的电子商务
 - 二、电子商务的优势
 - 三、电子商务对未来市场营销模式的影响
- ## 巩固与训练

第八章 创业初期的财务管理

第一节 财务管理对创业的影响

- 一、财务管理是创业活动的前提和基础
- 二、财务管理贯穿于创业的全过程
- 三、财务管理是创业活动的重要保障

第二节 创业初期应掌握的财务知识

- 一、创业初期和成熟期的区别
- 二、创业初期应了解的几个财务概念
- 三、创业初期应记好的四本最基本的账目
- 四、创业初期应制定的规章制度

第三节 创业初期的财务风险及应对措施

- 一、创业初期面临的财务风险
- 二、创业初期降低风险的应对措施
- 三、创业中的税收筹划

第四节 中小企业的上市

- 一、中小企业需要壮大和发展
- 二、中小企业改制上市流程
- 三、主板、创业板、新三板上市的条件
- 四、上市公司需要承担的费用

巩固与训练

第九章 创业初期的客户管理

第一节 以客户为中心的公司才能获得成功

- 一、吸引客户不是某一个部门的事
- 二、客户忠诚度的衡量
- 三、实现客户忠诚的策略
- 四、留住老顾客的必要性

第二节 企业的差异化经营

- 一、差异化竞争经营实例
- 二、坚定不移地致力于打造企业的核心竞争力

第三节 提升客户满意度

- 一、客户满意度的衡量
- 二、如何让客户满意

第四节 挽回流失的客户

- 一、客户的流失
- 二、区别对待不同的流失客户
- 三、挽回流失客户的策略

巩固与训练