

创 业 20 问

目录

一、 什么是创新创业?	2
二、 完美主义者适合创业吗, 如何创业?	2
三、 创业前需要做哪些准备, 如何找到最契合的创业方向?	2
四、 如何从小做起, 保证自己时刻走正确的创业道路?	3
五、 创业过程中外部条件(资金、渠道、各方支持)如何获得? ..	4
六、 如何将校园创业走向社会, 成为毕业后的选择?	4
七、 创业想法如何写成策划书?	5
八、 市场调研怎么做?	5
九、 如何进行项目业务扩展?	6
十、 创业的资金可以从国家或者社会获得帮助吗?	7
十一、 创业需要合作伙伴吗?	7
十二、 初创公司的团队管理如何做?	8
十三、 初创公司有伙伴要离开如何处理?.....	8
十四、 公司财务如何处理? 如何交税?	8
十五、 如何做好营销?	9
十六、 品牌营销怎么做? 该选择什么传播媒体?	9
十七、 创业过程中有哪些风险, 该如何规避?	9
十八、 创业需要注意哪些法律知识?	10
十九、 初创公司如何进行合理的股权分配?	11
二十、 教育机构转线上时如何保持良好口碑?	12

一、什么是创新创业？

虽然创新这个字眼现阶段很流行，但是大家对它的理解却是千差万别。有人把“创新”与聪明的创意或发明混为一谈；有人一提到它就意会到科技发明方面；有人认为凡是开创一项新生意或者新事业就是创新，其实这些理解都存在一定的偏差。创新理论家熊彼特认为，“创新”就是把生产要素和生产条件的新组合引入生产体系，其目的是为了获取潜在的利润。

创业是指基于技术创新、产品创新、品牌创新、服务创新、商业模式创新、管理创新、组织创新、市场创新、渠道创新等方面的某一点或几点创新而进行的创业活动。创新是创新创业的特质，创业是创新创业的目标。

创新创业是基于创新基础上的创业活动，既不同于单纯的创新，也不同于单纯的创业。创新是创业的基础和前提，创业是创新的体现和延伸。

二、完美主义者适合创业吗，如何创业？

完美主义者在创新创业活动中会产生什么样的化学反应呢？

完美主义者在创业中不断追求完美，往往会给自己甚至创业团队造成很大的压力，长期会导致团队不稳定，甚至焦虑的出现。

为了要追求完美，创业者有时会推迟他们项目的启动和落地，这样很有可能会错失很多商业机会。

任何事情只有相对完美，没有绝对完美。完美主义者所追求的完美结果，是否是在创业项目能力范围以内？只有把完美的要求与项目能力范围有机结合，才能发挥出最大的效益。

毕竟在创业中，完成比完美更重要！

三、创业前需要做哪些准备，如何找到最契合的创业方向？

我们在创业之前要首先思考什么是创业，我们可以先定义一下创业，狭义的理解可以说是单干、开公司、当老板。广义的理解创业是一种精神、态度和素养，不是每个人都要创办公司当老板，开不开公司要看时机是否成熟，做一个小而美的事业也是创业成功。

我们的创业选择需要三个方面的支持，即创业热情、创业方向、创业价值。第一个就是创业热情，你对创业有着极大的兴趣，及非我不可的意愿，这是创业前应该问自己的第一个问题：我真的想创业吗？回答完第一个问题后，需要定位创业方向，市场、产品和竞争是重点，这需要创业者具有商业敏感度，寻找市场空白即产品需求，再通过足够的市场调研后找到一个未来会增长并且还会产生巨大变革的市场，且这是自己擅长的领域的一个用户需求(商业机会)，这是你创业选择的第一步。需求之下的产品设计能够满足用户价值，创业的本质是为了解决一个问题，不要为了创业而创业，用户价值是第一位的，问题越大，机会越大。

《哈佛商业评论》曾经调查了三个不同阶段（融资前、成长期、被收购/上市）的创业者，研究他们的创业点子都是哪儿来的，然后发现，这些创业者的创业点子来源可以分成4类：

1、想要解答在生活中遇到的痛点。这个是常提到的想法来源，就是创业者在个人生活中，所经历到的某一项挫折。这种项目来源在母婴、家装等领域尤其多见，小孩没有好的奶粉吃，所以自己做了个母婴电商。自己房子装修一肚子气，所以自己做了个家装平台等等。

2、天赋异禀，然后投身事业。花一个小时，写下来自己拥有的技能及热情，你可能就会发现自己的下一个创业好点子。属于这个类别的创业者，都很了解自己，并寻找创新的方法将工作经验和爱好转变为成熟的企业。

3、在一个行业工作很久，因此发现用户需求。反正在这个行业工作了这么久，哪哪儿都了解，你大可以好好地思考一下顾客的哪些需求未被满足，你就有可能在踏上致富之路。

4、研究许多创业想法，找到合适自己的那一个。这是一种以数据驱动的消除法，然后得到一个商业点子。追踪商业模式和企业，并将其运用到新市场。

四、如何从小做起，保证自己时刻走正确的创业道路？

创业是需要不断实践、积累、试错，“做对的事情”不是一个技巧或者公式，而是思维方式层面的问题，如果发现错了就立刻停止，

因为这个时候成本是最小的，怎样判断对错要自己积累、体悟。怎么做事是对的，则可以通过学习来解决。

创业没有大小，把小的事情做“美”了也是创业成功，在这个过程中需要不断通过学习提升自己的认知，当然学习的方法有很多种，学习的内容也很多，当自己尝试的多了，就会自己学会判断对与错。

基金会的导师也是大家独特的资源，导师专业的指导以及丰富的创业经验会让你们的项目少走弯路，基金会的朋辈创业者也是学习的榜样。在创业路上，需要不断根据市场变化及时调整方向。

五、创业过程中外部条件（资金、渠道、各方支持）如何获得？

首先，政府部门有很多鼓励创业的政策，是对大学生创业的鼓励和支持，创业时可以及时了解这些政策，如免税优惠、在某地注册企业可享受比其他地区更优惠的税率、大学生创业贷款等。每个地方的创业策略有不同，可根据自身需要选择，这些政策可大大减少创业初期的成本，使创业风险大为降低。

如果你是在校园中创业，学校的创业政策可以给予很大支持，如创业资金奖励、创业场地申请等，甚至还会有专业的创业导师做一对一的创业辅导。

还有一点要学会找投资，一个项目需要具备吸引资金的条件，需要有自己的项目优势，即被事实证明的市场价值，这是创业资金问题解决的根本之道。

同时，基金会也大力支持陶学子进行创业实践，基金会联合有公益心的杰出社会人士以及“陶学者”，搭建“创业教育和支持生态体系”，培养有理想、有创业精神的陶学子。通过创业认知、创业规划、创业扶持三个阶段多个项目，发现和培养优秀创业种子，扶持“陶创客”的发展，基金会不仅设置创业课程丰富陶学子的创业知识，还为陶创客配备专业的导师进行创业期间的答疑解惑。

六、如何将校园创业走向社会，成为毕业后的选择？

校园创业是在校大学生选择创业道路的第一选择，通过捕捉校园市场，找到学生需求，进而开启自己的第一步创业尝试。

首先要思考自己的校园项目市场是否能满足未来自己对创业规模的期待，一般的校园市场很多，机会也很多，但同时具有一定的局限性，面对的用户基本是学生，可复制性很强，学生可变性较大，用户也在变化，自身的项目是否能够在市场中坚持下来并做的最好很重要。

校园创业尝试是为未来走向社会创业积累经验，如果将来的创业计划也是围绕着校园市场，则校内尝试为自己积累了很大资源，如市场占有率、人脉等；如果未来的创业计划的目标用户不是学生，则需重新考虑自己的商业模式，将原来的校园尝试作为创业初体验，积累资金和经验。

七、创业想法如何写成策划书？

对于初创项目来说，商业计划书是创业者在创办公司前或进行中，针对包括企业战略规划与执行、产品、技术、人员以及筹资、融资等一切经营活动的蓝图与指南，也是企业的行动纲领和执行方案。通过五个核心问题来书写：

What，你要做什么，讲清楚你准备干一件什么事。

Why，为什么要做这个项目，可以提供给客户什么价值。

Who，你和你的团队，合理的分工、合理的股权架构。

How，打算如何做，现在做了什么，怎样实现，阶段性目标。

How much，财务预测与融资计划。

八、市场调研怎么做？

首先要明确市场调研的目的，任何一种市场调研都有一个最明确的目的，是为了解决拟议中的市场痛点。

市场调研的时候，需要提前做好准备，先要确定需要以什么样的形式进行调研，是以请使用者来进行座谈，还是需要到一线去进行问卷调查，还是别的方式。一般情况，进行问卷式的调研是最直接最有效的一种方式。

其次要确定市场调研的对象，任何一个市场调研都会有一个群体，应该针对你所调研的受众群进行调研。例如出国留学项目，则要到高

中或者是高校去做调研，如果是商品的使用者进行的调研，则可以进行电话咨询，或者是登门拜访等。

最后要做市场调研的数据分析，对于数据调研得到的数据，我们不能全信，也不能不信。因为数据调研得出来的数据，有部分是无效数据。要在有效的问卷里找到足够支持我们观点的数据，当然也要把那些反面的数据进行统一和分析。

所以在设计整个调研方案时就要考虑到有效性，并在过程中判断真实的需求和回答。

九、如何进行项目业务扩展？

对于很多创业初期的人来说，最难的一点就是将自己的业务拓展出去，毕竟在当下这样一个快速发展的时代，酒香有时候也怕巷子深，这里主要和大家分享几个建议。

1、扩大自己的圈子。对于一些刚刚创业的人，要学会利用身边的一切机会，拓展自己的圈子，宣传自己的项目产品。需要大家由一定的沟通能力，以及人格魅力，在和别人沟通的时候要能够准确的切入到对方的心理。

2、要建立自己的客户群。俗话说的好，一回生，二回熟，接触客户很重要，更重要的是维护好自己的客户，和自己的客户可以通过一对一、社群、粉丝等形式保持链接，每一个客户除了存在二次销售的潜力，也是业务扩展的潜在途径之一。

3、代理外包。对于当下有很多，例如百度的广告，58同城推广，乃至流量更大的今日头条、抖音、快手等等，创业者可以很好的借助流量的优势去推广自己的产品。

4、包装产品。对于当下人们来说，很多东西早已不稀奇，要想拓展业务，必须要有一套能吸引到客户的内容。围绕产品要会讲故事，通过故事来吸引更多的消费者。当然产品的口碑也很重要，这个是通过时间积累起来的。

5、建立销售团队。当创业发展到一定规模后，聘请专业的销售人才是必不可少的部分，为此，企业应该建立业绩考评制度，来激发销售团队活力。并且建立培训体系，来培养自己的销售人才。

十、创业的资金可以从国家或者社会获得帮助吗？

对于大学生创业者而言，可以获得国家的创业支持有5个方面：

1、税收优惠。持人社部门核发《就业创业证》的高校毕业生在毕业年度内创办个体工商户、个人独资企业的，3年内按每户每年8000元为限额依次扣减其当年实际应缴纳的营业税、城市维护建设税、教育费附加和个人所得税。

2、创业担保贷款和贴息。对符合条件的大学生自主创业的，可在创业地按规定申请创业担保贷款，贷款额度为10万元。

3、免收有关行政事业性收费。毕业2年以内的普通高校学生从事个体经营（除国家限制的行业外）的，自其在工商部门首次注册登记之日起3年内，免收管理类、登记类和证照类等有关行政事业性收费。

4、享受培训补贴。对大学生创办的小微企业新招用毕业年度高校毕业生，签订1年以上劳动合同并缴纳社会保险费的，给予1年社会保险补贴。

5、免费创业服务。有创业意愿的大学生，可免费获得公共就业和人才服务机构提供的创业指导服务，包括政策咨询、信息服务、项目开发、风险评估、开业指导、融资服务、跟踪扶持等“一条龙”创业服务。

另外不同的省市都有一些专项的政策，大家可以去了解，以下以湖南省为例：根据湖南青年创业就业基金会相关负责人介绍，省政府拨款1000万元，设立湖南省大学生创业专项扶持资金，开展湖南大学生校园巡回创业培训，帮助有“金点子”又敢于吃螃蟹的大学生对接创业项目，实现创业梦想。帮扶计划中，筹建全省大学生村官创业项目资源库，凡通过评审的创业项目，将获得5万元的项目资助。

十一、创业需要合作伙伴吗？

创业能单独做固然很好，但是面对创业的方方面面，创业者会面临自己实力或精力有限，那就需要找合伙人来帮助或协助。创业合伙人也会是创业者今后能否做成功的最大因素。

选择合伙人时应注意以下几点：

第一是人品好，刚开始创业，没那么多经验或精力去正规及约束，更多的是激情和自发。

第二是互补性很强的人，取别人的长补自己的短是团队的真正价值。选择的时候要看清其长，以后也要学会包容对方的短。

第三是能沟通的人，企业是个利益共同体，双方都有责任主动的去沟通，团队中解决误会的最佳办法是主动沟通和多沟通。

第四是有责任担当的人，创业是一个不断试错，不断学习改过的过程。不仅是自己试错，还包括团队里面的每一位小伙伴。创业者要有准备及有责任为自己及团队成员的过错买单。

十二、初创公司的团队管理如何做？

初创公司团队管理必须确定一位核心领导人，早期有一个明确的声音比民主会更高效。

以周为单位进行管理，踏实的做好每一周的工作计划与安排。通过周例会的形式，创业团队一起分析上周碰到的问题，商讨并确定问题解决方案且立刻执行。

团队文化是会自我复制的，公司初创人员对企业文化影响较大，需要做好规范，便于形成积极、正向的公司文化。

公司架构的关键在于权责要分清，不要允许有模糊的领域。

十三、初创公司有伙伴要离开如何处理？

对于任何一家创业公司，甚至任何一家企业或者机构，人员流动是一件正常的事情，但是公司本身应该在早期建立好进退机制。作为主事者，需要思考自己的管理是否出现了问题，通过好好沟通交流，搞清楚伙伴离职的原因，根据实际情况判断是否有必要挽留。如果不挽留，要让离职者做好交接工作，做好相关人员的心理疏导工作，一面影响公司发展大局。

十四、公司财务如何处理？如何交税？

一般公司的财务工作主要包括以下几个内容：

1、账务处理：整理原始单据、填写记账凭证、对账、结账、编制财务报表等。

2、开票和报税：发生销售业务时，及时正确开票。发生付款业务时，确认发票的回收。月末、季末、年末通过柜台或者网上申报的方式，替公司申报当期应交税费，报送报表，包括增值税、营业税及附加、所得税、印花税等各项税款，并及时催促出纳缴交税款。

十五、如何做好营销？

销售、品牌、产品、设计等都是营销的一部分，当我们广义的谈及营销时需要注意四点：

首先要明确做这件事的目的是什么？目的决定了我们如何设计营销增长路径，如何获得十倍速增长，是否满足投入回报比的指标等。

其次认识营销本质：用户的需求决定了我们如何设计营销方法，根据市场细分后，寻找客户的需求，进而寻找差异化击中客户需求，满足客户体验。

第三是认识营销的关键：竞争，在竞争中如何设置自己的壁垒，如何增加企业讨价还价的能力，在都去满足一个需求时，如何差异化？

最后营销的标准是持续关系的建立，这是判断好营销和坏营销的标准，是能够构建持续营销的一个基础。

十六、品牌营销怎么做？该选择什么传播媒体？

营销传播的内容很关键，在有好的内容基础上，结合有效的传播渠道才会有好的传播效果，起到花最少的钱得最好的效果。

在选择媒体时可以根据客户参与度来选择传播媒体，客户参与度高的选择视频等媒体，参与度低的可以选择纸媒等等。

十七、创业过程中有哪些风险，该如何规避？

1、管理风险。创业团队的管理往往是最难的，管理不善会出现员工积极性不高，员工能力没有得到合力的使用，彼此沟通效率降低，甚至出现不团结、内部斗争的情况。

要想规避管理风险，应该做到选用优秀的管理人才，做到知人善用。同时要建立科学的组织结构，优秀的企业文化，高效的管理流程等。总之，管理是一门很深的学问。

2、投资风险。很多时候，创业团队在做出一项投资决策时，对于是否能够如期获得相应的收益是不确定的。一次失败的投资，很有可能就会让一个初创企业直接结束。

要想规避投资风险，创业者必须要充分了解自己，尽可能的了解市场的基础上做出判断，决不能凭一时的冲动，或者盲目跟随他人的意见。在每一次投资前，应该做好风险评估，事先准备好补救措施。

3、法律风险。例如企业违反了合同，会被起诉，并要求赔偿。如果企业违反了经营法规，也会受到行政处罚。社会也会有一些针对企业进行的诈骗，让企业遭受巨大损失。因此遵法，懂法非常重要。

要想规避法律风险，企业可以构建合同模范版本，邀请法律咨询，有条件的还可以聘请法律顾问。同时创业者要保持清醒的头脑，要有防骗的意识，不要贪图便宜和省事。

十八、创业需要注意哪些法律知识？

1、企业相关。这是最基本的，创立一个企业或公司，需要明确是有限责任公司、合伙还是独资企业？不同的企业形式投资者承担的责任不同。例如有限责任公司是由五十个以下的股东出资设立，每个股东以其所认缴的出资额对公司承担有限责任，公司法人以其全部资产对公司债务承担全部责任的经济组织。合伙是共负盈亏、共担风险和承担无限连带责任。个人独资企业即为个人出资经营、归个人所有和控制、由个人承担经营风险和享有全部经营收益的企业。以独资经营方式经营的独资企业有无限的经济责任，破产时借方可以扣留业主的个人财产。

如果从事特定行业的经营活动，还须事先取得相关主管部门的批准文件。这一部分常用的法律有《公司法》《合伙企业法》《个人独资企业法》《中小企业促进法》《企业登记管理条例》《公司登记管理条例》

2、用人相关。不管从事什么创业，都会涉及到用人，建立一个

规范的健全机制有利于防范风险，能够保护员工和企业的双向利益。例如《劳动合同法》中规定,合同到期后，用人单位不与劳动者续签劳动合同的，应支付经济补偿金。很多创业者不知道这个规定，另外企业也不能无故解除劳动合同，否则需要支付双倍的经济补偿金。这部分常用的法律有《劳动法》《劳动合同法》

3、房屋租赁相关。很多创业者无论是办公也好，经营也好，都会需要租赁场所，因此签订一份能够保护自己的租赁合同非常重要。这部分常用的法律有《合同法》

4、税务相关。创业团队从成立之后，就会涉及到税务登记和一些财务问题，这既是规范运营的要求，也是成本核算的需要。一般需要了解例如营业税、增值税、所得税等等，还需要了解开办费、固定资产怎么摊销等。这部分常用的法律有《企业所得税暂行条例》《增值税暂行条例》《营业税暂行条例》《税收征收管理法》

5、知识产权相关。除了一些创作型的公司，其实普通的企业也会涉及到一些知识产权，例如企业的著作权、商标、域名、商号、专利、技术秘密等等，这些都需要了解，避免造成侵权。这部分常用的法律有《著作权法》《商标法》《专利法》

6、环境保护相关。很多的企业的生产都会涉及到环境的保护，我们要提倡绿色生产，在不破坏环境的情况下，可持续发展，这部分常用的法律有《环境保护法》《水污染防治法》《大气污染防治法》《环境噪声污染防治法》

十九、初创公司如何进行合理的股权分配？

合伙人利益之间如何分配，如何保证自己的正当权益。创业公司建立初始，资本投资应占的合理的股份比例为多少？

虽然创业初期不进行股权分配，但创业团队成员要约定一个分配的机制，形成团队共同恪守的契约，并在这个契约中约定里程碑和贡献值，通过这个来对分配股权时进行评定、调整占股比例。

动态股权分配机制就是把股权分配这一环节往后推迟，推迟到公司有实质可观的价值的时候再进行分配。过早的分配股权、比例都不适合，而且初创企业面对的复杂多变的环境，股权分配不当在可能破

坏团队的和谐，甚至导致不欢而散。

二十、教育机构转线上时如何保持良好口碑？

对于教育机构来说，口碑招生是一个非常重要的招生渠道，通过老学员针对准学员关心的问题，有针对性的解答，并且为机构教学质量背书。根据一项调查，一个满意的客户可以引发8笔潜在的买卖，影响25个顾客的购买意愿。

因为疫情的影响，很多教育机构，可能被迫从线下转到了线上，但随着疫情的好转，对于很多教育机构而言，将来的发展一定是以线下为主，或者线上线下相结合。在此期间，你需要做好以下几点：

1、重视每一个学员。由于转移到了线上，与学员或家长的沟通主要通过线上进行，对于学员的要求，一定能够保持高度的重视，让学员和家长体会到无微不至的关心，同时也要保证回复的及时。要学会和家长做朋友，了解他们的需求和建议，及时改善。

2、重视课程质量。对于教育机构而言，最为核心的还是你课程的质量，家长选择你最重要的，也是决定性的一点，是自己的孩子是否能够学到东西，达到报班的目标。所以只要课程优质，教学过硬，口碑自然不用担心。