



揭阳职业技术学院

电子商务创业学院

《互联网+创新创业》教案

(2025-2026 学年第 1 学期)

教师姓名:

袁东升

所授专业:

电子商务、移动商务、网络营
销与直播电商

授课班级:

电子商务（现代学徒制）241、移动商务241、动商务（3+证书）241、电子商务（三二分段）251、电子商务（三二分段）252、电子商务（自主招生）241、电子商务（专本协同）241、网络营销与直播电商（自主招生）241、网络营销与直播电商（自主招生）242

《互联网+创新创业》课程

教学教案

1.1 创意项目选题

章节	创意项目选题	课时	3 课时（135 分钟）
课时内容	掌握创意选题开发方法并进行应用		
教学目标	1、掌握几种创意开发方法，通过头脑风暴法产生创意项目完成融资路演 PPT 的制作 2、理解创新能力对人生发展的重要意义，激发学生善于思考、敏于发现问题的精神		
教学重点	1、创业创意项目选题		
教学难点	1、整理并提炼创意开发的方法		
教学设计	1、教学思路：收集资料和相关信息，充分讨论，小组成员合作完成附表 1-1 创意种子简表 2、教学手段：超星网络教学平台、微课学习、项目驱动 3、教学资料及要求：课件、PPT、实训任务		
教学准备	课件、素材、实训任务	教学方法	案例法+讲授法 +实践法
教学内容			
<p>一、导入</p> <p>1、组织教学</p> <p>2、情景导入：小文对兼职公司的变化深受感触，自己尝试创业，然并没有了解该行业的市场状况，结果创业结果不如意。市场形势千变万化，当许多人一窝蜂地抢着进入某一行业时，可能市场在你加入之前已经饱和，你所能提供的产品没有差异化，服务模式毫无新意，那么不管如何努力经营，恐怕也难有起色，最终因缺乏核心竞争能力而失败。</p> <p>二、课堂教学</p> <p>1、什么是创意案例导入</p>			

用最会开网店的女明星江一燕的案例作为导入，讲解江一燕在大学期间的创业之路，从闲置二手货处理店开始赚取“辛苦费”，后来低价收购明星穿过的衣服去，从各个角度拍下高清的照片，并用文字详细说明这件物品的来龙去脉，让买家明白这个标价四位数的东西其实是某个天王曾经拥有过的，物超所值，走明星路线的淘宝小店业绩就出现了狂飙突进式的飞跃。

2、什么是创意案例分析

创业机会无处不在，江一燕找到了新的创意，利用“名人效应”和“追星族”消费心理，售卖独一无二的明星用品，正是因为江一燕不断有新的创意，还有对新的商业模式或新的市场需求的前瞻性判断与锐意洞察，并通过挖掘和激活资源组合方式进而提升资源价值的方法，她获得了更多的盈利机会，成为名利双收的斜杠青年。

提问从小文开电脑公司和江一燕开网店的案例中，你能体会到什么是创意。创意对创业有什么直接关系吗？

3、什么是创意

创意是一个常用概念，一般可以理解为人们平常所说的新的“点子”“主意”或“想法”“策划”“思路”等，就是将一些简单、平凡的元素或生活智慧经过不断延伸、整合，赋予其另一种意趣、表现方式或呈现形态的过程。创意是创新的开始，是创新的源泉，也将成为新时代的“流通货币”。

创意强调通过各种元素的组合形成各种新的事物，它不是简单地相加或者模仿，而是在原有基础上的一种创造。创意是用观察此事物的办法去观察彼事物，用不同的眼光去观察同一个现象，通过不同的视角可以创造出许多新鲜的、交叉的、融合的、异化的新事物。创意能否转化为某种现实的产品或服务，能否被市场所接受，还需要通过市场检验才能有答案。

4、创意开发方法案例导入

用直升机扇雪作为案例引入，讲解美国是如何安全方便地清除电线上大量的冰雪，通过公司组织的头脑风暴活动，有人提出滑稽可笑却无人批评的想法：坐飞机扫雷，工程师听到这个想法后，马上提出“用直升机扇雪”的新设想，经过现场试验，发现用直升机扇雪真的能奏效，一个久悬未决的难题，终于在头脑风暴会议中得到解决。

5、创意开发方法案例分析

面对很多难以解决的问题，采用一些特殊的方法可以找到解决方案，“头脑风暴法”就是一种非常有效而且容易掌握的“创意激发”的方法。实践经验证明，在头脑风暴活动中，也许就是你认为最可笑最不可能的想法（比如坐飞机扫雪）恰恰是一个金点子，通过它的引导可以激发出更多有价值的创意。经过几轮的讨论，对所要解决的问题通过客观、连续的分析，是可以找到一组创意切实可行的方案的。掌握一些创意开发的方法并能够灵活运用，是创业准备阶段的重要任务。

6、头脑风暴法

（1）什么是头脑风暴。

头脑风暴法是常用的创意思维策略，其基本原理是：不局限思考的空间，鼓励想出越多主意越好；只专心提出构想而不加以评价。创意产生的过程即为创意的收集整理阶段，创意的激发和生成在此阶段同时进行。该方法是一种集体的创造性思维，是发散思维的延伸。

（2）头脑风暴活动的基本规则

头脑风暴活动的基本准则包括：鼓励异想天开、推迟判断、延续他人的创意、追求数、聚焦主题、可视化、一个声音、学会归类

（3）组织头脑风暴的注意事项

组织头脑风暴的注意事项包括有：合适的人数、时间控制和记录、整理讨论结果

7、信息交合法

世界是相互联系的，在联系的相互作用中，不断地产生着新信息、新联系。我们把信息元素有意识地组成信息坐标系统，使它们在“信息反应场”中交合，就会引出系列的新信息组合，推出新构思、新设计、新产品、新选题，进行有效的创造性思维。

8、和田十二法

和田十二法是一种简单实用的思维技法，即指人们在观察、认识一个事物时，从以下方面考虑是否可以做到：加一加、减一减、扩一扩、变一变、改一改、缩一缩、联一联、代一代、搬一搬、反一反、定一定。

和田十二法非常更通俗易懂，简便易行，便于推广，同学们可以放开想象去尝试使用。

9、实训任务

围绕“互联网+（制造业、信息技术、现代农业、文化创意、社会服务等）”、校园活、未来家庭、运动健康、环境保护、游戏互动、人工智能以及三农电商、工业电商、跨境电商、电商物流、移动电商、旅游电商、校园电商等社会生产、生活中可能存在的问题的解决，并有可能转化为一个创业项目的，探讨本组的创意选题。

以小组为单位采用“头脑风暴法”、“信息交合法”、“和田十二法”等方法进行创意项目选题讨论。

三、课堂小结

- 1、了解什么是创意
- 2、掌握创意开发的几种方法，总结出创意对创业的重要性
- 3、了解创业过程中需规避的问题

教学小结	1、了解什么是创意 2、掌握创意开发的几种方法，总结出创意对创业的重要性 3、了解创业过程中需规避的问题 4、实训任务：收集资料和相关信息，充分讨论，小组成员合作完成附表 1-1 创意种子简表
教学后记	

《互联网+创新创业》课程

教学教案

1.2 确定创业项目选题

章节	确定创业项目选题	课时	3 课时（135 分钟）
课时内容	掌握创意与创业两者关系并进行应用		
教学目标	3、掌握在创业过程中的关键要素，掌握创意与创业机会，准确找到商机 4、正确识别创业机会，确定合适的创业项目		
教学重点	1、发现创业机会并学会开发创意		
教学难点	2、整理并提炼创意与创业机会		
教学设计	1、教学思路：小组成员分共完成收集资料和相关信息，充分讨论，完成附表 1-2 创业项目构思一览表、附表 1-3 创业项目构思筛选一览表。 2、教学手段：超星网络教学平台、微课学习、项目驱动 3、教学资料及要求：课件、PPT、实训任务		
教学准备	课件、素材、实训任务	教学方法	案例法+讲授法 +实践法
教学内容			
一、导入 1、组织教学 2、情景导入：小南回家创业，选择了切合消费者需求的烧烤店，一开始很顺利，迎来了很多消费者，但后来越来越多的烧烤店涌入抢占市场，并开始转型升级，然而小南还是用着原来经营方法，最终被迫停业。成功的创业项目源自产品与服务的创新性，想让自己创业项目更具竞争力和在市场上立足，就要让你的产品与服务与众不同的同时还吸引客户，也就是同时具备创新性、价值性和可行性，做到“人无我有”或者“人有我优”，这样你的创业项目才有可能成功。因此，能够正确识别创业机会，确定合适的创业项目是极其重要的。			

二、课堂教学

1、什么是有价值的创意案例导入

用发现创业机会的几个案例作为导入，讲解李江发现商机：按主人要求菜上门的服务，创造属于自己的事业；小胡和小姜同样是做家电维修，但有着“不安分者”和“老实人”之分，小胡找到了新商机，维修业务几乎全被小胡包揽。

2、什么是有价值的创意案例分析

机会无处不在，而创业机会也是普遍存在的。大多数创业机会都不是显而易见的，需要去发现和挖掘。好的创业机会是企业成功的核心。李江找到商机：按主人要求菜上门的服务，投入小，利润不薄，操作性较强；“不安分者”小胡打破传统，开拓创新，寻找新商机，几乎包揽整个村的维修业务，

提问从小胡和小姜的家电维修案例中，你能体会到什么是有价值的创意，有价值的创意对创业有什么影响？

3、什么是有价值的创意

创意活动是创业的开端，一个好的创意像一颗优秀的种子，是创业成功的前提条件。有价值潜力的创意一般会有一下基本特征：

1.新颖性：创业的本质是创新，创意的新颖性可以是新的技术和新的解决方案，可以是差异化的解决办法或更好的措施，它具有一定领先性、独特性，还应该加大模仿的难度。

2.可行性：有价值的创意绝不是空想，是有现实意义和实用价值的，要看它是否能够开发出可以把握机会的产品或服务，而且市场上存在实际需求，可以找到让潜在消费者接受的方法。

3.价值性：好的创意要能给消费者带来真正的价值，能切实帮助客户解决某个实际问题，同时能够给创业者带来价值，这是产生创业动机的前提，也是识别创业机会的根本。

4、什么是创业机会

创业机会是指具有较强吸引力的、较为持久的有利于创业的商业机会，创业者据此可以为客户提供有价值的产品或服务，并同时使创业者自身获益。创业机会会有显性和隐性之分。显性的需求大多数创业者都能看见，竞争也非常激

烈，更容易变成“红海市场”而失败。而隐性的需求只有少部分有视野和格局的创业者才能看到，竞争者非常稀少，会成为利润优厚的“蓝海市场”。

5、创业机会筛选案例引入

用机会垂青有心人作为案例引入，谭中意通过对自己生活中遇到的某种不满来寻找商机，在毕业时买不到面试正装，找到了高校毕业生对正装的需求，找到了创业的着眼点，后期不断摸索经营模式：电子商务：网上销售，量体裁衣，改进服务，研究大学生提醒特征，更加精准的为消费者服务。

6、创业机会筛选案例分析

创业机会往往来源于生活中的问题。发现生活中的问题后，如果能找到用创新思维、创意方法和创新的技术解决问题的途径，就基本找到了有价值的创业机会。所以，对于创业者而言，不仅要有善于发现机会的敏锐眼光，还需要有抓住机会、实现创业梦想的方法与能力。

10、 如何识别创业机会

看到机会、产生创意并发展成清晰的商业概念意味着创业者识别到机会。识别出的创业机会并不一定能够驾驭，有价值的创业机会除了具备新颖性、可行性、价值性外，还可以通过判断是否有以下几个特征来评价创业机会：①它很能吸引用户；②它能在你的商业环境中行得通；③它能够在合适的机会被实施；④必须有的资源（人、物、财、信息、时间等）和技能与之匹配；⑤它具有可持久开发

11、 SWOT 分析法

SWOT 分析法就是将与研究对象密切相关的主要内部优势、劣势和外部的机会和威胁等列举出来进行对比分析，从而做出决策。我们在确定创业项目时也可以采用这个分析方法。

12、 实训任务

通过对创意项目新颖性、可行性、价值性的分析比较，并对这个创意进行创业机会的评估，确定各组的创业项目，完成创业项目的初步构思。通过本实训，学生掌握创业机会评估方法和如何初定创业项目。

以小组为单位先完成不低于三份创业项目构思一览表，然后采用“SWOT 分析法”对本组的项目构思一览表进行评估，最终初定创业项目

<p>三、课堂小结</p> <p>1、了解什么是有价值的创意</p> <p>2、掌握创意与创业之间的关系，总结出创意对创业的重要性</p> <p>3、掌握创业途中需要改进的问题</p>	
<p>教学小结</p>	<p>1、了解什么是创意</p> <p>2、掌握创意与创业之间的关系，总结出创意对创业的重要</p> <p>3、掌握创业途中需要改进的问题</p> <p>4、实训任务：小组成员分共完成收集资料和相关信息，充分讨论，完成附表 1-2 创业项目构思一览表、附表 1-3 创业项目构思筛选一览表</p>
<p>教学后记</p>	

《互联网+创新创业》课程

教学教案

1.3 创业项目背景概述

章节	创业项目背景概述	课时	3 课时（135 分钟）
课时内容	掌握如何总结概述项目背景		
教学目标	5、掌握做项目背景概述需要分析的几个方面 6、了解如何分析市场痛点，并做出解决方案		
教学重点	1、明确项目宗旨，做出行业背景和市场痛点分析		
教学难点	3、整理分析项目的行业市场、痛点		
教学设计	1、教学思路：课后各自分工开展相关调研，通过查阅资料或走访、交谈，归纳梳理，完成本组项目的背景概述附表 1-4。2、教学手段：超星网络教学平台、微课学习、项目驱动 3、教学资料及要求：课件、PPT、实训任务		
教学准备	课件、素材、实训任务	教学方法	案例法+讲授法 +实践法
教学内容			
<p>一、导入</p> <p>1、组织教学</p> <p>2、情景导入：利用网上赶巴扎——做新疆电商助农的实践者项目背景作为案例引入，该项目采用“政府+企业+农户”的模式推动电商服务体系建设及农村特色农产品电商供应链及营销体系 建设、进而带动农村物流体系建设，实现农村工业品下乡、农产品进城的目标，提高农村农特产品交易量，培育本土优质品牌，带动就业、创业，总体经济稳步提高，最终实现精准扶贫。通过分析该行业背景：电子商务领域市场规模与市场分析、政策环境与发展趋势分析、市场痛点，进一步确定创业项目，开展创业计划。</p>			

二、课堂教学

1、创业项目背景概述案例导入

用网上赶巴扎——做新疆电商助农的实践者项目背景案例作为导入，讲解该项目通过通过分析该行业背景：电子商务领域市场规模与市场分析、政策环境与发展趋势分析，了解创业项目所涉及的产品或服务的市场规模和市场分析，了解有关政策导向，分析发展趋势，最后要分析市场痛点，就是创业项目所涉及的产品和服务领域存在哪些方面的问题，能不能在某些方面加以解决或改进。这些是我们进一步确定创业项目，开展创业计划的前提。

2、创业项目背景概述案例分析

当初定一个创业项目后，必须进一步明确项目宗旨，即做什么、怎么做以及可能达成的目标和社会价值；其次要进行行业背景的分析，了解创业项目所涉及的产品或服务的市场规模和市场分析，了解有关政策导向，分析发展趋势；第三要分析市场痛点，就是创业项目所涉及的产品和服务领域存在哪些方面的问题，能不能在某些方面加以解决或改进。这些是我们进一步确定创业项目，开展创业计划的前提。

三、课堂小结

- 1、了解什么是创业项目背景概述
- 2、掌握创业项目背景概述需要分析的几个方面
- 3、掌握行业背景的分析，了解项目行业的发展趋势

教学小结

- 1、了解什么是创业项目背景概述
- 2、掌握如何明确项目宗旨，如何达成目标和社会价值
- 3、掌握市场痛点的分析并做出解决或改进
- 4、实训任务：课后各自分工开展相关调研，通过查阅资料或走访、交谈，归纳梳理，完成本组项目的背景概述附表 1-4。

教学后记

《互联网+创新创业》课程

教学教案

2.1 创业者的能力与素质

章节	创业者的能力与素质	课时	3 课时（135 分钟）
课时内容	掌握创业者应该具有的素质和能力并进行应用		
教学目标	7、理解创业者的需要具备的素质和能力，进行创业素质和能力的自我评价 8、进一步理解创业精神		
教学重点	1、掌握创业者需要具备的素质和能力		
教学难点	4、整理并提炼创业者需要具备的素质和能力，进一步对创业素质和能力进行自我评价		
教学设计	1、教学思路：个人进行创业者素质自我测评，在小组里进行有创意的自我介绍，小组讨论确认创业者应具备的价值观。 2、教学手段：超星网络教学平台、微课学习、项目驱动 3、教学资料及要求：课件、PPT、实训任务		
教学准备	课件、素材、实训任务	教学方法	案例法+讲授法 +实践法
教学内容			
一、导入 <ol style="list-style-type: none"> 1、组织教学 2、情景导入：铁血网创办人兼 CEO 蒋磊，他的亲切与随和多少有些让人刮目，年轻、朝气，有深度有想法，被媒体描述成少年天才的模样：16 岁保送清华，创办铁血军事网，20 岁保送硕博连读，中途退学创业。如今，铁血网稳居中国十大独立军事类网站榜首，铁血军品行也成为中国最大的军品类电子商务网站，可蒋磊还是不满现状：“做了 11 年的网站，4 年的电商，现在感觉我要进入制造业。” 			

二、课堂教学

1、什么是创业者的能力与素质案例导入

用铁血网蒋磊：一个将铁血融入到骨子里的文人案例作为导入，讲解蒋磊是如何发展声势浩大的事业，他所有的作品均出自原创，不得不让人感觉难能可贵。蒋磊执着的性情让铁血呈现出本该有的原则——原创并一如既往的坚持，铁血网发展过程中也经历了波折与困难，由于他的性情稳健又敢想敢干，他选择退学，全身心管理铁血。

2、什么是创业者的能力与素质案例分析

人是创业成功的第一要素，而创业者则发挥核心作用。创业活动是由创业者主导和组织的商业冒险活动。从蒋磊的创业的历程看出，要成功创业，不仅需要创业者富有开创新事业的激情和冒险精神，兴趣也是最好的动力来源；同时创业者要有面对挫折和失败的勇气和坚韧，还需要具备解决和处理创业活动中各种挑战、问题的知识和能力，蒋磊执着地坚守铁血“只做军品、只有原创”的企业价值观，其优良的品质难能可贵，作为团队领导者的思想深度、人文能力与眼光才华得到了充分体现。

3、什么是创业者

创业者是创业过程当中处于核心地位的个人或团队，他是创业的主体，创业者在创业过程当中起着最关键的推动和领导作用，包括识别商业机会、寻找创业合伙人、融资、协调各方关系、创建企业、开发新产品、发现和获取有效资源、广结人缘、开拓新市场等等，能够成功的做决策，有可能创立新的商业模式，使企业获得最大利润，不断发展壮大成为具有影响力的企业集团，同时他还是一个团队文化的缔造者、创业精神的引领者。如创立华为的任正非、缔造神奇“苹果”的乔布斯，他们是各种优秀创业品质的集大成者，在他们身上都具备着极大的人格魅力

4、什么是创业精神和品质

创业精神是指创业者所具有的开创性的思想、观念、个性、意志、作风和品质等。一个人若想获得创业成功，必须要有梦想、要有雄心、要有实干、要有坚持。大学生创业者更要具有以锐意进取为核心的创新精神、以求真务实为基础的奋斗精神、以团队协作为前提的合作精神、以开拓进取为动力的冒险精

神、以肩负责任为使命的担当精神，自信、自强、自主、自立。

创业之路充满艰辛与曲折，一个优秀的创业者还需要具备独立思考、果敢行动，善于交流、多赢合作，正直诚信、知足回馈，坚忍不拔、竞争进取，自我调节、适应性强等人格品质。

5、什么是创业知识和能力

创业者需要专业技术知识、经营管理知识和现代科学、文学、艺术、伦理学、社会学、心理学、法学等综合性知识，良好的知识结构对于成功创业具有决定性作用。创业是一项复杂的社会活动，因此创业者的专业技术能力、创新能力、经营管理能力、领导决策能力以及把握机遇、信息加工处理、交往公关等综合性能力等，决定着创业之路能走多远，企业能否生存并发展。

6、什么是创业素质和能力的自我认知

选择创业，就是选择一种与众不同的生活方式。创业者，往往能领略到人生路上最美的风景，但是也可能会经历最严酷的风云变幻。创业是一项艰苦、复杂的系统工程，这就要求创业者需要具备一些比常人更高的素质。在开始创业之前，我们应该通过一定的测评，更好的了解自己是否具备创业者的素质和能力，从而有针对性地进行提升，做好创业前准备。

7、创业素质和能力测评

测评重点：创新能力、分析决策能力、预见能力、应变能力、组织协调能力、社交能力、激励能力、学习能力。

测评内容：

请根据自己的实际情况做出判断，在各观点后的括号内画“√”或“×”。

- 1.经常听到别人评价你的想法出乎意料。 ()
- 2.认为“循规蹈矩”这个词不在人生的词典里。()
- 3.你对自己的优点和缺点很了解，知道怎样扬长避短。()
- 4.你经常能在大局中看出别人难以看到的细节。()

计分方法：

打“√”得1分，打“×”不得分：得分≥30分，创业综合素质极高；23分≤得分<30分，创业综合素质良好；得分<23分

请思考你在哪些方面较为欠缺

8、相信有创造力的我

请大家用五种感官来向大家介绍自己，尽可能做出有创意的表述。

我的姓名是：

我是一名：（如旅行者）

我用五种感官描述来介绍我自己：

我看起来像：（如一束阳光）

我听起来像：（汹涌的波涛声）

我闻起来像：（如茉莉花香）

我摸起来像：（如一块岩石）

我品尝起来像：（一杯杨枝甘露）

小组讨论：同学们如何评价这种介绍自己的方式？是否有在众人面前暴露自己而产生的不自在感觉？

9、我的价值观

请在你认为符合自己的价值观后面打“√”，完成后与小组成员分享，并讨论“创业者应该具备哪些价值观”。

价值观清单：

责任感		目标意识		成就感		工作的意义	
能力		领导力		职责		成长	
挑战		进取		变革		创新	
团队合作		机会		稳定		质量	
自制力		竞争		冒险		安全	
尊重		服从		忠诚		谦逊	
正直		敬重		伦理道德		兼容并包	
智力		智慧		名誉地位		权利	
优秀		影响力		个性		自我尊重	
多样性		建设性异议		开放性		精英制度	
激情		自律		命令		公平	

讨论结果：

创业者应具备的价值观

<p>三、课堂小结</p> <p>1、了解什么是创业者素质和能力</p> <p>2、理解创业者的需要具备的素质和能力，进行创业素质和能力的自我评价</p> <p>3、进一步理解创业精神</p>	
<p>教学小结</p>	<p>1、了解什么是创意</p> <p>2、掌握创意开发的几种方法，总结出创意对创业的重要性</p> <p>3、了解创业过程中需规避的问题</p> <p>4、实训任务：个人进行创业者素质自我测评，在小组里进行有创意的自我介绍，小组讨论确认创业者应具备的价值观</p>
<p>教学后记</p>	

《互联网+创新创业》课程

教学教案

2.2 创业团队的组建

章节	创业团队的组建	课时	3 课时（135 分钟）
课时内容	掌握专业团队的组建并进行组队		
教学目标	9、了解创业团队组建的条件、团队的管理和发展 10、掌握创业团队组建的程序和方法 11、理解团队合作精神，学会沟通与合作。		
教学重点	1、创业团队的组建方法、管理以及发展		
教学难点	5、整理并提炼如何组建创业团队		
教学设计	1、教学思路：通过游戏和测评活动选择合作伙伴，竞选创始人，招募合伙人，组建创业团队，进行团队展示，完成附表 2-1 2、教学手段：超星网络教学平台、微课学习、项目驱动 3、教学资料及要求：课件、PPT、实训任务		
教学准备	课件、素材、实训任务	教学方法	案例法+讲授法 +实践法
教学内容			
一、导入 1、组织教学 2、情景导入：ofo 的团队在创立处只有几十个人的时候，开会都是一起吃饭喝酒就能愉快的完成，后来公司持续扩大，制度设计上并没有跟上步伐，大量成熟的人才乃至团队在进入 ofo，公司控制力和话语权收到一定的影响，由于资金链断裂、政策影响、商业模式变现慢、动用押金触及了企业运营底线等原因，ofo 最终也难免创业失败			
二、课堂教学 1、什么是创业团队案例导入 用携程“梦幻四人组”的案例作为导入，讲解携程“梦幻四人组”的创业			

之路，季琦直率、讲义气，梁建章典型的南方男人，他们互补的性格、相同的经历和兴趣，基于对旅游的浓厚兴趣，再结合他们所擅长的互联网行业，中国历史上第一个在线旅游网站的雏形就出现了，后来沈南鹏加入团队，携程创立之初，依据各自经历大体定下了人事架构，携程和首旅共同投资创建连锁酒店-如家，为达上市要求，携程需要撇清与“交易关联方”如家的投资关系，为此，季琦离开携程，由于职位和身份的变化，为携程、如家后来的发展铺平道路。

2、什么是创业团队及其要素案例分析

创业团队就是由有技能互补、责任共担、目标共同、利益共享的人组成的特殊群体。创业团队需要具备五个重要的团队组成要素，通常称为 5P：

1.目标（Purpose）：团队必须有共同的价值观、统一的目标，能够为团队明确创业方向，指引创业道路。

2.人（People）：人是核心要素，应充分整合创业者的各种资源和提升创业者的能力，知识、才能互补，共同承担责任，共同拥有企业所有权和成果分享。

3.定位(Place)：明确谁是团队最高领导；由谁选择和确定团队的成员；成员在创业团队中的职责；共同出资管理或是共同出资聘请职业经理人管理；是合伙制还是股份制企业。

4.权限（Power）：团队中领导者权力大小在发展的初期阶段权相对比较集中，团队越成熟，领导者所拥有的权力相应越小；团队成员都要要有甘于奉献的精神和行动。

5.计划(Plan):计划是达到创业目标的具体行动方案，以保证创业团队的顺利运行；只有根据计划有效实施，创业团队才能逐步接近目标。

3、什么是创业团队的构成

一般规模不大的企业团队由以下人员组成：

1. 业主（或创始人）：在多数小企业中业主即总经理，其职责是制订发展目标和具体的行动计划；组织、分配和调动员工实施行动计划；确保计划有效执行。

2. 企业合伙人：在创业初期或创业过程中找到一起共事的合伙人，可以优势互补，同时分担资金压力，共担风险。找到不同背景、经历的人成为你的

合伙人，会有更大的成功几率。合伙人之间要有透明的交流和明确的责任义务规定。

3. 员工：初创企业人不在多，而在于精。随着企业规模的扩大，就要丰富人力资源基础，财务、人事、行政、市场、销售、产品、技术研发等都需要具备专业素质的人来完成。

如果要创建一家公司制企业，还需要成立董事会以及聘请专家顾问，提供指导和增加资信，帮助企业良好发展。

4、优秀创业团队的特征

一个成功的创业团队应具有以下特征：专业能力的完美搭配；具有坚强的凝聚力；致力于创造新企业价值；坚持正确的经营原则；切实做到对企业的长期承诺；正确处理好短期利益和长期利益的关系；团队利益至上；合理分配股权；公平弹性的利益分配机制；合理分享经营成果

5、感受团队精神

活动内容：食指抬人游戏

活动目标：通过挑战用食指抬起一个同学，感悟和提升团队目标如何达成、团队通力合作、相互建立信任、自信力培养、自我效能激发、方法技巧探索、个人在团队中的能力与作用等团队精神和心理品质

活动小结：组长带领小组成员分享感悟；老师围绕教学目标带领全体交流，根据人数多少可以每人一句体会最深的进行分享，也可以每组派代表分享，尽量不做重复内容的表达

13、 如何选择合作伙伴

创业者选择一位好的合作伙伴(或者是多个合作伙伴)是一项重要的任务。为了做出正确的选择，可以通过下面几项活动来进行判断。该活动针对“项目一”中各项目小组形成的创业项目选题来进行(可以将各组完成的《创业项目背景概述》提前发布给同学们，每个人都可以选择自己更感兴趣的项目来进行以下活动内容)。

活动内容：自我评价、对合作者的需求意向、准确评价他人的能力分析

活动目标：清晰地自我评价(你的技术、能力、知识等相关方面，说明你能够带来什么)；清楚描述出你从需要的潜在合作伙伴中想要获得的是什么；

准确地评估他人的能力，以便能够知道他们是否具备自己所需要的东西

活动过程：自我评价、你对合作创业者需要的是什么、你准确评价他人的能力如何

14、 组建创业团队案例导入

用腾讯创始人马化腾五兄弟：难得的兄弟创业故事作为案例引入，讲解16年前马化腾与他的同学张志东“合资”注册了深圳腾讯计算机系统有限公司的过程，之后又吸纳了三位股东：曾李青、许晨晔、陈一丹，为避免彼此争夺权力，马化腾在创立腾讯之初就和四个伙伴约定清楚：各展所长、各管一摊，直到2005年，五人的创始团队还基本是保持这样的合作阵形，不离不弃。在企业迅速壮大的过程中，马化腾对于合作框架的理性设计保持了团队的稳定合作。

15、 组建创业团队案例分析

在中国的民营业中，能够像马化腾这样，既包容又拉拢，选择性格不同、各有特长的人组成一个创业团队，并在成功开拓局面后还能依旧保持着长期默契合作，是很少见的。而马化腾成功之处，就在于其从一开始就很好地设计了创业团队的责、权、利。能力越大，责任越大，权力越大，收益也就越大。

16、 组建创业团队的原则：

创业团队的组建，一般应遵循以下原则：具有共同目标、立项和愿景；兴趣相投；能够兼顾利益；知识、技能、个性等优势互补；追求相对稳定并动态开放；具有计划性；善于沟通；有相同或相似背景的圈子；也可以有完全不同背景的人才。

17、 组建创业团队的过程

大学生模拟创业活动中组建创业团队一般有以下过程：

- 1.明确创业目标，即选定创业项目；
- 2.初定创业计划（可采用“项目一”中各组完成的《创业项目背景概述》）；
- 3.确定创始人（即项目团队负责人）；
- 4.招募合适的人员并做初步分工，如技术、营销、管理、财务等；
- 5.职权划分，根据项目需要具体确定每个成员担负的职责及相应的权限；
- 6.制定团队制度体系，包括制约制度、激励制度等；

7.沟通交流，达成共识，并根据运行情况进行适当调整，融合为一个集体。

三、课堂小结

1、创业团队的组建方法、管理以及发展

2、整理并提炼如何组建创业团队

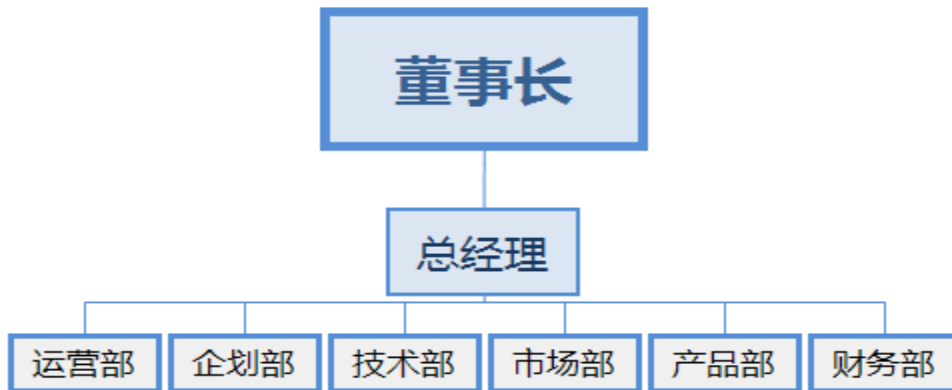
教学小结	1、了解什么是创意 2、掌握创意开发的几种方法，总结出创意对创业的重要性 3、了解创业过程中需规避的问题 4、实训任务：通过游戏和测评活动选择合作伙伴，竞选创始人，招募合伙人，组建创业团队，进行团队展示，完成附表 2-1
教学后记	

《互联网+创新创业》课程

教学教案

2.3 创业企业架构设计

章节	创业企业架构设计	课时	3 课时（135 分钟）
课时内容	掌握创业企业架构的设计并学会应用		
教学目标	12、 了解创业公司的基本架构，学会创业公司的基本设计 13、 认识团队在企业生存发展中的重要意义		
教学重点	2、掌握公司基本架构设计的要点		
教学难点	6、讲授如何设计公司基本架构，掌握基本设计并进行应用		
教学设计	1、教学思路：模拟创办一个企业，完成创业团队附表 2-2 中的企业概述、团队介绍、组织架构设计等内容的阐述。 2、教学手段：超星网络教学平台、微课学习、项目驱动 3、教学资料及要求：课件、PPT、实训任务		
教学准备	课件、素材、实训任务	教学方法	案例法+讲授法 +实践法
教学内容			
一、导入 1、组织教学 2、情景导入：大连一个红扣服饰有限公司，分别从该公司的公司概述、团队介绍、股权结构、组织架构、团队展示等几个方面讲解，通过讲授该公司团队成员之间相互补短板根据个人优势安排对应的岗位，公司组织经营机构的设置按照“精简、统一、高效”的原则，业务开展、专业技术、经营规模及经营管理的水平必须服从公司管理、经营决策活动的需要。为保证各部门及全体员工之间的协调配合，以完成企业经营目标，按照《公司法》的规定并结合企业实际情况，对公司的机构进行设置。			



二、课堂教学

1、创业企业架构设计案例分析

寻找到一个好的创业机会很困难，但管理一个企业更困难，尤其是对于缺乏管理经验的创业者来说。新创企业由什么人组成？应该设立哪些部门？每个部门应该设置哪些岗位？每个岗位都应该有哪些工作职责？股权如何分配？这些都是创业者需要逐个解决的管理问题。一个好的组织结构的设计，可以利用团队的优势弥补员工的不足，从而取长补短，发挥团队的最大潜能，更需要一种团队精神增强凝聚力。

2、企业团队及组织架构

作为一个初创企业，在确定创业项目之后便要着手制定创业计划书，我们首先要完成企业团队和组织架构的设计。一般包括几个方面内容：

- 1.企业概述，一般 200-300 字，主要阐明企业是做什么的，怎么做的。
- 2.团队介绍，主要介绍管理团队、技术团队、营销团队的姓名、职务、业绩、相关工作经历、特长等。企业的管理人员应该是互补的，必须要有负责产品设计与开发、财务管理、市场营销、企划运营等方面专门人才。
- 3.股权结构，公司的主要股东及他们的股权分配等情况。
- 4.组织架构,根据需要进行公司部门的设置及职能划分。
- 5.团队展示，要展示你公司管理团队的战斗力和独特性及与众不同的凝聚力和团结战斗精神等。

3、实训任务

将初定的创业项目模拟为创办一个企业，通过企业概述、团队介绍、组织架构设计能内容的阐述，进一步明晰项目运营的团队。

<p>参照本章“大连一个红扣服饰有限公司”案例，以小组为单位，对本组创业项目团队及组织架构进行分布设计。</p> <p>三、课堂小结</p> <p>1、掌握公司基本架构设计的要点</p> <p>2、讲授如何设计公司基本架构，掌握基本设计并进行应用</p>	
教学小结	<p>1、了解什么是创业企业架构</p> <p>2、掌握创业企业架构的设计要点，</p> <p>3、了解如何管理公司，充分利用团队优势</p> <p>4、实训任务：将初定的创业项目模拟为创办一个企业，通过企业概述、团队介绍、组织架构设计能内容的阐述，进一步明晰项目运营的团队。参照本章“大连一个红扣服饰有限公司”案例，以小组为单位，对本组创业项目团队及组织架构进行分布设计。</p>
教学后记	

《互联网+创新创业》课程

教学教案

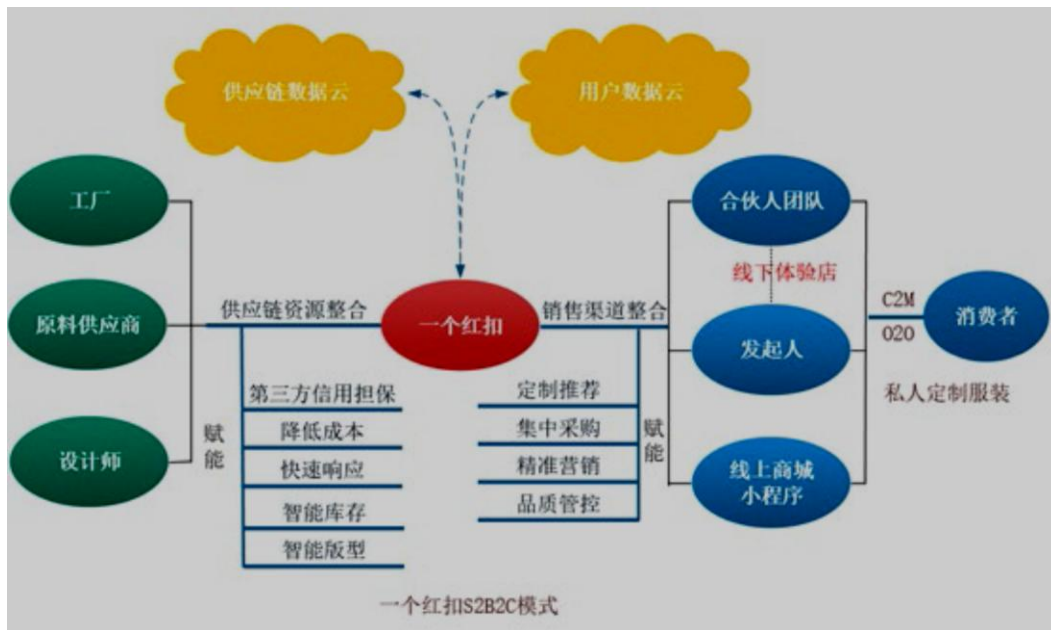
3.1 产品与服务

章节	产品与服务	课时	3 课时（135 分钟）
课时内容	掌握公司产品与服务的要点		
教学目标	14、 确定初定创业项目的产品与服务内容，理解产品与服务的品质是企业生存发展的核心竞争力。		
教学重点	3、了解产品与服务的品质对公司发展的重要性		
教学难点	7、整理并提炼产品与服务的要素		
教学设计	1、教学思路：收集资料和相关信息，小组讨论基本内容后由一人执笔完成附表 3-1 初定创业项目的产品与服务描述。 2、教学手段：超星网络教学平台、微课学习、项目驱动 3、教学资料及要求：课件、PPT、实训任务		
教学准备	课件、素材、实训任务	教学方法	案例法+讲授法 +实践法
教学内容			
一、导入 1、组织教学 2、情景导入：小文从每年大四学生求职面试需要一套正装的市场中发现商机，从 2015 年开始她尝试在校内向大四学生销售正装，在 2015 年到 2016 年间的创业经历中她挖掘出服装制造过程中效率低下，同时服装行业线上线下的融合比较困难却是大势所趋的市场痛点，小文产生了创业想法。 产品与服务是做出（或使用）优秀的产品销售到市场和客户，客户通过使用公司的服务，让产品获得增值，让客户在生活质量、工作效率和生活品质等方面获得提升。增强产品与服务的竞争力，避免在一些传统行业被规模效益扼杀在初创期。在活动一的案例里，通过小文引入互联网思维的产品与服务，体会自己的创业项目产品与服务如何描述			

二、课堂教学

1、什么是基于初定创业项目的产品与服务描述案例导入

用一个红扣的产品与服务介绍的案例作为导入，讲解平台产品与服务是否符合该行业的消费者需求，目前该平台已建设两个小程序，分别是“一个红扣”线上商城小程序和线上办公平台小程序，目前平台已逐渐成熟，功能齐全，解决了自由分配和陌生人合作信任问题，“一个红扣”线上商城小程序主要为顾客提供服务（图 3-1-2）。顾客通过平台进行服装浏览、信息输入、自助下单，线上支付、数据工厂直传、查询物流等活动，实现服装的定制。顾客可在平台上选择预约服务，方便服务商服务，并且服务商也可通过平台进行产品管理、整理数据订单并对顾客实现跟踪服务并即时反馈。



一个红扣平台示意图

2、什么是基于初定创业项目的产品与服务描述案例分析

“一个红扣”偏重商业模式创新。首先解决了服装行业供给侧的难题，由于行业属性问题，服装行业的库存问题由来已久，企业在销售的过程中会发现，一般只有 20%的货品卖得很好，其他 80%的产品则会转为库存。同时在传统服装行业中有批发商、代理商、零售商等诸多流通环节，且行内的资源比较分散，这一切都会耗费更多不必要的流通费用，使得成本增加，零售价严重溢价。然后解决了定制服装高费用的市场痛点，定制的衣服要经过专业量体师的测量、加工过程中的费用、服务商场地及其他成本，导致了服装定制的高昂价格（加

工成本至少 1000 元)。。

3、什么是产品和服务描述

产品和服务是企业最终的利润来源，投资者在进行投资项目评估时最关心的问题之一就是企业的产品、服务能否以及多大程度上满足人们的需要，解决现实生活中的问题，或者企业的产品、服务能否帮助顾客节约开支等。因此，产品和服务是商业计划书中不可缺少的一项内容。

(一) 产品与服务概况

一般的，产品和服务概况主要有下列内容：

1. 产品的品牌、概念、性能及特性介绍
2. 主要产品介绍和专利
3. 产品研究和开发过程
4. 发展新产品计划
5. 产品市场竞争力和产品市场前景预测

需要注意的问题：

- 1.文字要能够描述产品的核心功能或典型使用情景；
- 2.文字要简练可读性好，对于按钮或者功能定义最好控制在 2-4 个汉字；对于产品情景描述标题文字控制在 6-20 个汉字；
- 3.文字设计要考虑目标用户的可理解性，了解目标用户的认知行为习惯与文化特征；
- 4.文字设计要具有情感化特征；
- 5.文字设计要有阅读层次性，以渐进式的文字设计引导用户认知产品，以标题文字为核心，以内容解释文字为展开基础。

4、实训任务

帮助学生完成商业计划书的产品与服务描述。以小组为单位完成初定创业项目

三、课堂小结

- 1、了解产品与服务的品质对公司发展的重要性
- 2、整理并提炼产品与服务的要素

教学小结	1、了解什么是项目产品与服务描述 2、确定初定创业项目的产品与服务内容，理解产品与服务的产品是企业生存发展的核心竞争力 4、实训任务：帮助学生完成商业计划书的产品与服务描述。以小组为单位完成初定创业项目的产品与服务描述
教学后记	

《互联网+创新创业》课程

教学教案

3.2 生产运营

章节	生产运营	课时	3 课时（135 分钟）
课时内容	掌握如何制定公司生产运营计划的方法		
教学目标	15、 了解企业生产运营的基本理念和主要内容及方式 16、 能够制定企业的生产运营计划 17、 了解互联网时代的生产运营模式。		
教学重点	4、 了解公司生产运营计划制定的方法		
教学难点	8、 整理并提炼企业生产运营的主要内容 9、 掌握在互联网时代下该如何制定生产运营模式		
教学设计	1、 教学思路：收集资料和相关信息，小组讨论基本内容后由一人执笔完成附表 3-2 企业生产运营计划。 2、 教学手段：超星网络教学平台、微课学习、项目驱动 3、 教学资料及要求：课件、PPT、实训任务		
教学准备	课件、素材、实训任务	教学方法	案例法+讲授法 +实践法
教学内容			
<p>一、导入</p> <p>1、组织教学</p> <p>2、情景导入：小文打算成立大连一个红扣服饰有限公司，将公司打造为集线上运营线下体验为一体“互联网+”企业。公司的产品与服务有了，但小文和他的创业团队不知道如何生产运营。</p> <p>传统意义上的生产运营计划几乎只局限于生产型企业，强调工厂中的工程、技术、工作方法和日常生产活动的计划。近年来，科学技术的不断更新及应用，使得生产率大幅提高，生产领域不断拓宽，推动了制造业的飞速发展，进而推动了服务业的发展。人们开始将原来应用于大生产活动中的概念、计划</p>			

和方法应用于对服务系统和其他类型组织的业务活动管理中去，目的是提高系统的效率和业绩水平。

二、课堂教学

1、什么是生产运营案例导入

利用大连一个红扣服饰有限公司作为案例导入，讲解该公司以核心生产技术融合互联网技术打造具有自主知识产权的互联网定制平台，公司成功研发远程定制模块、分比例自动化数码打版以及智能号服系统三项独创技术，远程定制模块是一种基于大数据算法的高效定制化生产技术、分比例自动化数码打版技术是红扣首创的打版技术数据智能号服系统由线下的成衣号服和平台中研发的系统两方面组成，在运营模式上，公司采用共享经济模式，用户可转化为项目合伙人，开辟自身的团队和业绩，从而获利。

2、什么是生产运营案例分析

“一个红扣”的核心生产技术融合互联网技术打造具有自主知识产权的互联网定制平台，以流水线 4.0 概念为基础，以互联网+新零售模式为工具，采用共享经济模式，用户可转化为项目合伙人，在拓展市场和增加客户粘性方面具有优势。

3、什么是生产运营理念

任何企业都需要一套生产运营理念，在制定企业生产运营理念之前要先对其的组成及基本要求有所认识。

不同类型的企业的生产运营理念的侧重点或者是组成部分会有所不同，但是在一般情况下，都包括了以下三个部分：

- （一）对创业环境的基本认识。
- （二）对未来企业特殊使命的基本认识。
- （三）对核心竞争力的基本认识。

4、什么是生产运营描述

- （一）生产型企业生产经营计划

一般的，生产经营计划主要有下列内容：

- 1.新产品的生产经营计划
- 2.公司的生产技术能力

- 3.品质控制和质量改进能力
- 4.将要购置的生产设备
- 5.生产工艺流程
- 6.生产产品的经济分析及生产过程

(二) 非生产型企业运营计划

- 1.常规运营模式
- 2.业务外包
- 3.虚拟企业运营

5、实训任务

帮助学生完成商业计划书的生产运营计划，以小组为单位完成初定创业项目
目的生产运营计划。

三、课堂小结

- 1、了解公司生产运营计划制定的方法
- 1、整理并提炼企业生产运营的主要内容
- 2、掌握在互联网时代下该如何制定生产运营模式

<p>教学小结</p>	<ol style="list-style-type: none"> 1、了解企业生产运营的基本理念和主要内容及方式 2、能够制定企业的生产运营计划 3、了解互联网时代的生产运营模式。 4、实训任务：帮助学生完成商业计划书的生产运营计划，以小组为单位完成初定创业项目的生产运营计划。
<p>教学后记</p>	

《互联网+创新创业》课程

教学教案

3.3 行业与市场

章节	行业与市场	课时	3 课时（135 分钟）
课时内容	掌握项目所在行业的市场分析并学会应用		
教学目标	18、 理解行业分析和市场分析对创业企业的作用 19、 能够使用 PEST 分析方法分析行业 20、 掌握市场分析的内容和方法。		
教学重点	5、掌握市场分析的方法并应用 6、理解行业分析和市场分析对项目的重要性		
教学难点	10、 整理并提炼市场分析的内容和方法 11、 了解行业与市场分析的重要性		
教学设计	1、教学思路：收集资料和相关信息，进行必要的市场调查，小组讨论基本内容后由一人执笔完成附表 3-3 行业与市场分析 2、教学手段：超星网络教学平台、微课学习、项目驱动 3、教学资料及要求：课件、PPT、实训任务		
教学准备	课件、素材、实训任务	教学方法	案例法+讲授法 +实践法
教学内容			
一、导入 1、组织教学 2、情景导入：小文把公司的产品服务和运营计划都规划好后，和学校众创空间的孵化老师聊注册公司的事，老师和小文说，你做定制服装的行业市场分析没有，你的目标客户是谁，细分市场是什么，你的项目解决了哪些行业痛点，老师指出的问题，小文和他的创业团队面临新问题。 如果生产或经营的产品没有被市场认可，无论你的产品多么好或者技术多优秀，你所创办的企业都无法创办下去，因此市场是创业的先决条件。市场分			

析可以看做评估市场，可以通过市场调查，评估客户和评估竞争对手三方面进行分析

二、课堂教学

1、什么是行业分析案例导入

利用大连一个红扣服饰有限公司作为案例导入，讲解该公司经过市场调查后发现服装行业的三大痛点：

1. 供给侧难题：库存严重、流通环节过多
2. 定制行业问题：服装工艺导致返修率过高、工艺导致的高费用
3. 消费升级下的个性化不被满足

2、什么是行业分析案例分析

“一个红扣”通过挖掘服装行业的市场痛点，找到了一条属于“一个红扣”的创业之路。就是以核心生产技术融合互联网技术打造具有自主知识产权的互联网定制平台，以流水线 4.0 概念为基础，以互联网+新零售模式为工具，充分利用分享经济的低成本优势，既可有效解决服装行业难以进行大众私人服装定制的问题，又可有效解决服装行业的供给侧改革的困境。

3、行业分析

做行业分析能提前判断出趋势，通过分析找到合适的时机切入市场。商业计划书涉及的行业分析可以采用 PEST 分析

（一）PEST 分析

PEST 分析是指宏观环境的分析，是指一切影响行业和企业的宏观因素。对宏观环境因素作分析，不同行业和企业根据自身特点和经营需要，分析的具体内容会有差异，但一般都应对政治(Political)、经济(Economic)、社会(Social)和技术(Technological)这四大类影响企业的主要外部环境因素进行分析

（二）行业生命周期

行业生命周期指行业从出现到完全退出社会经济活动所经历的时间。行业生命发展周期主要包括四个发展阶段：幼稚期、成长期、成熟期、衰退期。

4、什么是市场分析案例导入

利用大连一个红扣服饰有限公司作为案例导入，向学生讲授该公司的市场规模、市场的趋势分析，并做出结论，在当前的服装行业背景下，要牢牢抓住

机遇，利用共享经济模式，实现个用户的自主裂变，快速占领市场，以团装服务为切入点。采用 S2b2C、C2M+O2O 的模式让消费者可以在线上、线下购买到性价比极高、穿衣效果好的私人定制服装。因此，一个红扣应运而生，整合资源解决传统服装行业的痛点，为广大消费者、工厂和服务商提供服务。

5、什么是市场分析案例导入

大连一个红扣服饰有限公司的目标市场为未来持续增长的大众定制市场，精准用户人群为日常有正装需求的大众消费者。其中 5-100 人的中小型公司和团队是一个红扣开拓正装市场最快捷途径。公司采用共享经济模式，用户可转化为项目合伙人，开辟自身的团队和业绩，一方面有利于项目快速拓展市场，另一方面用户与一个红扣之间粘性强，具有很强的市场竞争壁垒

6、确定目标用户

目标顾客是指企业生产的产品或提供的服务所针对的对象，是产品或服务的购买者或使用者。你需要通过分析确定哪些群体才是你新创企业的目标客户，只有确定了消费群体中的某类目标客户，才能具有针对性地开展营销并获得成效。

（一）市场细分：市场细分是指企业按照某种标准将市场上的顾客划分成若干个顾客群，每一个顾客群构成一个子市场，不同子市场之间，需求存在着明显的差别。市场细分是选择目标市场的基础工作。

（二）目标市场：目标市场就是通过市场细分后，企业准备以相应的产品和服务满足其需要的一个或几个子市场。新创企业最初的选择都会集中在一个较小的目标市场，这样避免与产业内的强势竞争者直接竞争，以更好地服务于一个专业化的市场。

（三）市场定位：市场定位是指为使产品和服务在目标客户心目中相对于竞争产品和服务而言占据清晰、特别和理想的位置而进行的安排。因此下阶段营销设计要有别于竞争品牌，并取得在目标市场中的最大战略优势。

（四）收集顾客信息的方法：问卷调查法、访谈法、实验法、观察法、投射法。

7、竞争对手分析

分析新创企业进入行业的市场竞争结构，以确定市场的竞争状况和自身的利弊。

竞争对手研究的本质是吃透竞争。竞争对手的优劣势、竞争策略、品牌表现、产品策略和渠道策略等，从品牌方面界定竞争对手，寻找竞争对手的弱点，做出最符合自己的竞争决策。

一般采用波特五力模型进行竞争战略分析，可以有效地分析竞争环境。波特五力模型属于外部环境分析方法中的微观分析。通常，这种分析法也可用于创业能力分析，以揭示新创企业在本行业中具有何种盈利空间。

波特五力模型中描述了行业中的五种竞争力量，分别为：（1）来自行业内现有竞争对手的力量；（2）来自潜在进入者的威胁；（3）供应商的议价能力；（4）购买者的议价能力；（5）来自替代者的威胁。这五种力量共同决定了行业竞争的强度和获利能力，对于创业者来说，如果行业中已经存在极具竞争力的主导型企业，即便行业是具有吸引力的，新创企业也很难生存下去。

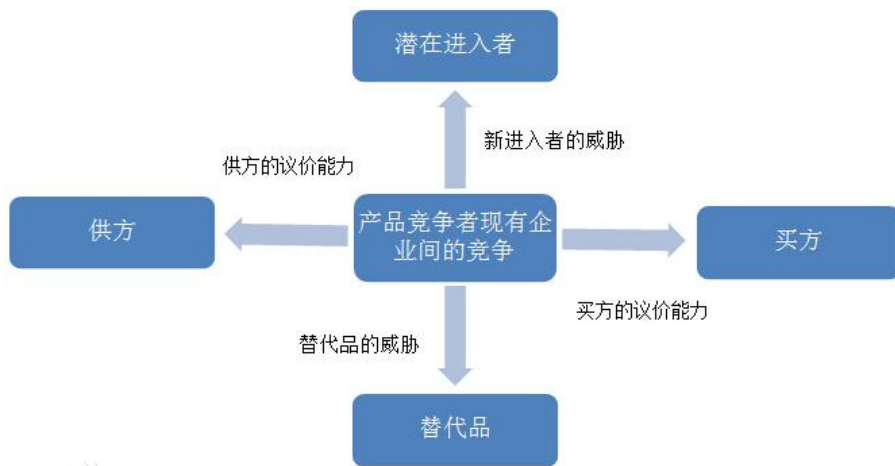


图 3-3-3 波特五力模型图

8、市场分析

1.市场分析：目标客户、市场细分、市场规模、市场供需形式分析等

2.竞争分析及策略（或者竞品分析）：

(1)你的主要竞争对手。

(2)你的竞争对手所占的市场份额和市场策略。

(3)你采用的竞争策略。

(4)在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在。

(5)产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势。

(6)创业项目如果有关于该项目的专利池，可以包含竞争壁垒分析。

9、实训任务

帮助学生完成商业计划书的行业与市场分析了，以小组为单位完成初定创业项目的行业与市场分析。

三、课堂小结

- 1、掌握市场分析的方法并应用
- 2、理解行业分析和市场分析对项目的重要性
- 3、整理并提炼市场分析的内容和方法

教学小结	1、理解行业与市场分析的方法以及内容并应用 2、了解互联网时代的生产运营模式，如制定企业的生产运营计划 4、实训任务：帮助学生完成商业计划书的行业与市场分析了，以小组为单位完成初定创业项目的行业与市场分析。
教学后记	

《互联网+创新创业》课程

教学教案

3.4 营销计划

章节	营销计划	课时	3 课时（135 分钟）
课时内容	掌握营销计划制定的内容以及方法		
教学目标	21、 了解 4P 营销理论及 4C 营销理论，能够应用产品与服务定价的方法 22、 了解广告和促销策略并加以应用，树立以客户需求为导向、提高品牌竞争力的意识。		
教学重点	7、根据挖掘市场痛点制定营销计划		
教学难点	12、 整理并提炼营销计划制定的内容 13、 根据客户的需求选择目标市场设计产品或服务		
教学设计	1、教学思路：收集资料和相关信息，进行必要的营销模式调研，小组讨论基本内容后由一人执笔完成附表 3-4 营销计划。 2、教学手段：超星网络教学平台、微课学习、项目驱动 3、教学资料及要求：课件、PPT、实训任务		
教学准备	课件、素材、实训任务	教学方法	案例法+讲授法 +实践法
教学内容			
一、导入 1、组织教学 2、情景导入：小文重新做过市场调查之后，发现自己的营销手段不足以开拓市场，校园里还是有很多学生不考虑是否合身，仍然选择淘宝上五十元左右的套装，而这套正装往往学生们参加完招聘会就会放弃。一个红扣想要立足大众定制市场，需要制定并优化符合市场的营销计划，这样才能将客户心目中的好产品卖给客户，而不是把自己心目中的好产品卖给客户。营销计划作为新的问题摆在小文和他的创业团队面前。			

市场营销并不等同于推销。市场营销并不是把滞销的产品用各种方法千方百计地卖出去，也不是有了一个好的产品就可以自然而然地销售出去。市场营销是了解和把握客户的需求，并根据客户的需求选择目标市场设计产品或服务，从而获得客户满意并赢得价值的过程。因为每个人的需求不相同创业者心目中的好产品往往在客户心目中并不是好产品，也未必能满足客户当下的需求

二、课堂教学

1、什么是市场营销案例导入

利用大连一个红扣服饰有限公司作为案例导入，讲解采用集合供货商赋能于分销商并共同服务于顾客电子商务营销模式（S2b2C），开发运营一个红扣线上商城小程序和得衣红扣办公平台，同时打造“一个红扣”服装定制品牌，提升产品附加价值和影响力。采用共享经济模式，用户可转化为项目合伙人，开辟自身的团队和业绩，从而获利。零库存营销（S2b2C 模式），在数据云基础上，通过对供应端和销售端的资源整合，促成了红扣解决了服装行业的库存问题。

2、什么是市场营销分析

“一个红扣”通过挖掘服装行业的市场痛点，找到了一条属于“一个红扣”的创业之路。就是以核心生产技术融合互联网技术打造具有自主知识产权的互联网定制平台，以流水线 4.0 概念为基础，以互联网+新零售模式为工具，充分利用分享经济的低成本优势，既可有效解决服装行业难以进行大众私人服装定制的问题，又可有效解决服装行业的供给侧改革的困境。。

3、4P 营销理论

4P 营销理论被归结为四个基本策略的组合，即产品、价格、促销、渠道，由于这四个词的英文字头都是 P，所以简称“4P 营销理论”。作为一个经典的营销模式，时至今日仍被电商广为利用

- （一）选品
- （二）产品定价
- （三）销售产品的渠道
- （四）选择如何推广产品

4、4C 营销理论

4C 营销理论以消费者需求为导向，重新设定了市场营销组合的四个基本要素：分别为顾客、成本、便利和沟通，瞄准消费者的需求和期望。

（一）顾客需求：生理需求、安全需求、社交需求、尊重需求和自我实现需求

（二）顾客成本

（三）客户体验的便利性：客户购买的便利性、客户使用的便利性、售后服务的便利性

（四）沟通

5、产品与服务定价

产品与服务定价对销售量有着重要影响。价格太高，客户购买产品和服务的数量就会减少，可能使企业利润减少；价格太低，企业又可能实现不了利润最大化。因此，企业要在价格制定上面多花点心思。一般来说，企业通常用的定价方法有：

（一）以活动为基础的成本计算法、

（二）以成本为基础的定价法

（三）以价值为基础的定价法

（四）以市场竞争为参照的定价法

6、广告和促销策略

（一）广告：5个M的决策：任务、讯息、媒体、费用、评估

（二）促销：广告的作用大部分是在心理层面，而不是在行为层面，对行为能产生影响的是促销。

7、实训任务

帮助学生完成商业计划书的营销计划、以小组为单位完成初定创业项目的营销计划。

三、课堂小结

1、根据挖掘市场痛点制定营销计划

1、整理并提炼营销计划制定的内容

2、根据客户的需求选择目标市场设计产品或服务

教学小结	1、 理解什么是营销计划 2、 掌握 4P 营销理论、4C 营销理论的内容并学会应用 实训任务：帮助学生完成商业计划书的营销计划、以小组为单位完成初定创业项目的营销计划。
教学后记	

《互联网+创新创业》课程

教学教案

3.5 财务计划

章节	财务计划	课时	3 课时（135 分钟）
课时内容	掌握财务计划制定的内容和方法		
教学目标	23、 了解财务预测的基本内容和方法 24、 了解企业融资的方法和要点 25、 了解创业企业风险类型及控制方法，能够完成创业项目的财务计划，树立风险意识。		
教学重点	8、综合考虑公司各方面的收入与支出，制定财务计划		
教学难点	14、 整理并提炼财务计划制定的内容与方法 15、 根据产品与服务做好财务预测，制定财务计划		
教学设计	1、教学思路：收集资料和相关信息，进行必要的调研，小组讨论基本内容后由一人执笔完成附表 3-5 财务融资计划。 2、教学手段：超星网络教学平台、微课学习、项目驱动 3、教学资料及要求：课件、PPT、实训任务		
教学准备	课件、素材、实训任务	教学方法	案例法+讲授法 +实践法
教学内容			
一、导入 1、组织教学 2、情景导入：小文打算正式注册公司，创业团队成员一起开会讨论准备多少启动资金来运营公司，小文不确定支出、工资，公司未来能盈利多少小文也给不出答案。咨询了学校众创空间的老师，老师给的建议是小文带着她的创业团队做个财务计划，财务计划可以帮助团队解决这些疑惑。 创业离不开资金，必要的启动资金会帮助创业者更好地创业。准确全面的估算创业项目启动费用，预测企业未来的盈利能力和现金收支平衡情况，是商			

业计划可行性研究的重要内容，对投资决策具有重大影响。

二、课堂教学

1、什么是财务预测案例导入

利用大连一个红扣服饰作为案例导入，讲解该公司的财务计划，分别从以下几个方面做出财务分析：

1. 基本假设
2. 财务预测：收入预测、成本费用预测、利润预测、现金流量预测、资产负债表、可行性分析、各项能力分析

2、什么是财务预测案例分析

成本是制定价格的基础，价格是预测收入的基础，收入又是计算利润的基础，盈利是企业进一步运转的基础。如果不清楚生产成本是如何组成的，也不知道企业是否能赚钱，应该赚多少钱，从根本上来讲就是缺少一个合理的财务计划。

创业的目的是什么？——盈利。

销售的商品要顾客付多少钱？——制定销售价格。

销售一定时间能回笼多少钱？——制订销售收入计划。

销售之后是赚钱还是赔钱？——制订销售利润计划。

如何保证企业运转中不因缺钱而倒闭？——制订现金流量计划。

3、商品或服务成本构成

成本是用货币计量的为生产销售一定种类与数量的产品或提供服务而耗费的资源的经济价值。对于一个新创企业，成本一般包括固定成本、可变成本。

（一）固定成本

固定成本是在一定时间和业务范围内不发生变化的成本，包含租金、保险费、开办费、折旧和摊销等。

我国税法规定的不同类型固定资产折旧的最低年限，适用于大多数小微企业。需要注意的是，企业计提折旧不得低于规定的最低折旧年限。

（二）变动成本

变动成本是在一定时间和业务范围内随着生产量或销售量的变化而变化的企业成本，包括原材料、燃料动力、辅助材料、维修费、办公文具、广告费、

电话费、咨询费等。

工资及福利费若采用计件工资制，则属于变动成本。其计算方法是：单位产品工资及福利标准×预测的月生产量。若采用固定工资制，工资及福利费则属于固定成本，其计算方法是：月工资及福利费标准×员工人数。标准可参考同类企业现行标准确定。

4、销售收入预测

销售收入预测是企业利润预测的关键。确立了产品或服务的价格后，我们要学会估算自己企业的销售收入，通常可以采用以下步骤预测销售收入。

1. 列出企业的产品或服务的清单。
2. 预测一年中每个月的产品销售量，其数据来源于企业的市场调查。
3. 为每项产品或服务制定相应的价格。
4. 计算月销售额：月销售额=销售价格×月销售量。
5. 把每项产品或服务的月销售额相加就是月销售收入

5、利润预测

利润表又称损益表，是基于收入、费用和利润，并反映企业一定时期（月、季、年）经营成果及其分配情况的财务报表。

6、现金流量预测报告和促销策略

现金流量表是财务报表的三个基本报告之一，所表达的是在一定固定期间（通常是每月或每季）内，企业的现金（包含现金等价物）的增减变动情形，通常情况下，新创企业头几个月需要来自外部的现金来弥补企业现金的不足，随着企业成功和不断的现金收益，企业就可以产生正现金流。

7、资产负债预测

资产负债表是表示企业在一定日期（月末、季末或年末）的财务状况（即资产、负债和业主权益的状况）的主要会计报表。

8、什么是融资计划案例导入

- 一、融资额及融资方式：资金使用计划、平台迭代费用、品牌塑造费用
- 二、退出机制：公司回购、持续经营获利、股权转让
- 三、投资人权益保障

9、什么是融资计划案例分析

创业者面临一个普遍的共性问题就是缺乏资金。成功的创业项目，既抓住创业时机，又有客户认可的产品与服务，既有执行力强的创业团队，又有靠谱的商业模式设计，最后还要善于利用股权融资，借助资本的力量快速完成产业扩张。

10、什么是企业估值

企业估值通常采用一下三种方法：

（一）现金流量折现法

现金流量折现法是评估企业投资或资产收益（即净现金流量）从而评估企业价值的一种方法。其基本原理是，一项资产的价值应等于该资产在未来所产生的全部现金流的现值总和。

（二）创业投资法

对于投资者来说，创业投资是为了将来退出时的资本增值，所以企业价值的计算基础是退出时的价值和投资商的投资回报率。

（三）未来收益法

应用未来收益估价的原理是把可预测的将来若干年的利润和最后一年的终值进行折现，算出企业的净现值。这种方法的优点是简单易懂，缺陷是账面利润不等于分红或净现金流量，而且终值的计算也有很大的随意性。

11、什么是融资方式

融资方式一般分为股权和债权两种主要方式，融资方式的关键是是否能够融资方案解决各方的利益分配关系并取得资金。

股权融资是以融资方（包括项目在内）的股权进行抵押借款。这种投资方式是指投资人将风险资本投资于拥有能产生较高收益项目的公司，协助融资人快速成长，在一定时间内通过管理者回购等方式撤出投资，取得高额投资回报的一种投资方式。

债权融资是投融资双方签定借贷合同进行融资，确定相应固定利率和收回贷款的期限。

12、什么是退出机制

绝大多数的投资都不是为了自用，而是为了获利，因此都涉及到退出机制问题，所以，需要在此说明投资者可能的退出时间和退出方式。

（一）股权方式融资的退出

1. 项目进行过程中投资方如何退出；
2. 项目完成投资方退出。

一种方式是融资方按时按预定的回报率加本金额度进行现金回购股份，第二种是融资方按投融资双方约定的价格及相应的物业面积的形式回购股份，第三种投资方享受整个项目的分红。

（二）债权方式融资退出

1. 项目进行过程中投资方退出，可以用违约金的形式控制；
2. 项目完成投资方退出，按时还本付息。

13、什么是风险控制案例导入

用一个红扣服饰风险控制作为案例引入，分别讲解以下几方面的内容：

- （一）平台风险及控制：平台风险描述、平台风险控制
- （二）品牌风险级控制：品牌风险描述、品牌风险控制
- （三）财务风险及控制：财务风险描述、财务风险分析及控制
- （四）经营管理风险及控制：经营管理风险描述、经营管理风险控制
- （五）政策风险及控制：政策风险描述、政策风险控制

14、什么是风险控制案例分析

新创企业由于其处于初创期的特殊性，创业风险不仅具有一般风险的共同性质，还具有不以创业者意志为转移的客观存在性，不确定性和可测性。正确认识并充分利用创业风险，会使收益有一定保障，甚至增加收益。

15、创业风险类型

新创企业是一个从无到有的成长过程，因此在创业的过程中就需要对企业面临的多种风险进行有效的管理。将创业风险进行分类，可以更好地识别创业风险和做出有针对性地应对。

- （一）创业技术风险
- （二）创业市场风险
- （三）创业财务风险
- （四）创业经营管理风险
- （五）创业外部环境风险

16、投融资双方存在哪些风险

- 1.投资方的投资资金及收益风险在项目无法启动的情况下将一直独立承担投资资金成本，及追加资金成本。
- 2.投资方不能有效监控好管理者的经营从而产生新的债务而产生的连带风险。
- 3.破产风险。
- 4.融资者对投资者的信用没有得到确定而产生无法回购的风险。
- 5.融资者为掌控全局经营，在回购时利益出让增加风险。
- 6.融资者提前回购而付出的资金成本风险。

17、风险化解方案

- 1.投资方对是否资金进入后可以完成计划要进行评估和测算。
- 2.投资方对融资方的项目进程进行监控，并按照进程需要分批进行投资款的专款专用。
- 3.投资方对融资方的相关项目所签订的合同进行核审后，评估其付款和还款能力。
- 4.投资方审核融资方的还款计划可行性，一旦确定后将按还款计划回款

18、实训任务

帮助学生完成商业计划书的财务融资计划（含风险分析），以小组为单位完成初定创业项目的财务融资计划（含风险分析）

三、课堂小结

- 1、综合考虑公司各方面的收入与支出，制定财务计划
- 2、整理并提炼财务计划制定的内容与方法
- 3、根据产品与服务做好财务预测，制定财务计划

教学小结	1、了解什么是财务计划 2、掌握财务预测、融资计划、风险控制的内容以及制定方法 3、实训任务：帮助学生完成商业计划书的财务融资计划（含风险分析），以小组为单位完成初定创业项目的财务融资计划（含风险分析）
教学后记	

《互联网+创新创业》课程

教学教案

3.6 项目摘要、概述及其它

章节	项目摘要、概述及其它	课时	3 课时（135 分钟）
课时内容	掌握编制简练项目概述的内容和方法		
教学目标	26、 掌握编制商业计划书项目概述的内容及注意事项，能够按规范完成项目摘要，语言简练、重点突出、提纲挈领		
教学重点	9、掌握如何提取项目的精华编制一份项目概述		
教学难点	16、 总结编制项目概述的内容及注意事项 17、 编制项目概述时要提取计划书里面最重要的内容		
教学设计	1、教学思路：小组讨论基本内容后由一人执笔完成附表 3-6 项目摘要及其他要说明的问题。 2、教学手段：超星网络教学平台、微课学习、项目驱动 3、教学资料及要求：课件、PPT、实训任务		
教学准备	课件、素材、实训任务	教学方法	案例法+讲授法 +实践法
教学内容			
<p>一、导入</p> <p>1、组织教学</p> <p>2、情景导入：小文总感觉商业计划书缺些什么，她又来到了学校众创空间找老师咨询，老师告诉小文你还缺一个项目摘要和项目概述。投资者很忙，每天要看上百份商业计划书，他们一般会通过项目摘要及概述来筛选他们感兴趣的项目，然后再详读整个商业计划书。</p> <p>项目摘要是整个商业计划书的概括与精华提取，一份优秀的项目摘要可以帮助创业者获得投资者的关注，获得更多的机会和资源。</p>			

二、课堂教学

1、什么是项目摘要及概述案例导入

利用大连一个红扣服饰有限公司作为案例导入，向学生讲授该项目的摘要，第一段讲解该公司的基本简介，致力于打造现代服装新零售服务平台，告诉我们这家公司专做现代服装新零售服务平台，集线上运营线下体验为一体“互联网+”企业，把公司的产品与服务简练的呈现出来，让投资者一看就知道这个项目是做什么的、目前拥有什么，更加吸引投资者。

2、什么是项目摘要及概述案例分析

项目摘要是投资者最先阅读之处；如果摘要写得不好，会使投资者没有读下去的兴趣。另外，如果商业计划书是为了吸引创业投资，那么，摘要就显得更加重要。主要是因为时间关系，对于投资者来说，一般可能需要同时受理很多份商业计划书，如果摘要没有引起投资者的兴趣，那么，商业计划书里其他可能更为有效的内容将不会被阅读；这样的话，即使是非常好的项目，也可能会由于筹集不到资金而仰天长叹了。优秀的项目摘要可以让投资者迅速了解融资者（或者创业者）的项目，吸引投资者愿意花时间继续阅读并产生与融资者（或创业者）见面具体了解项目的决定

3、项目摘要

摘要是商业计划书的第一部分，是整个商业计划书的浓缩，一般大约 500 字左右。重点是介绍产品的主要特点、市场情况、商业模式、创业团队等内容，回答“卖什么”、“卖给谁”和“如何卖”等问题。

（一）摘要应该表达的内容

摘要应该是让投资者能够马上理解你的观点，快速掌握商业计划书的重点，然后做出是否愿意花时间继续读下去的决定的高度浓缩性内容。

（二）编写摘要应该注意的事项

1. 摘要虽然在计划书的首页，但一定要放在最后写。撰写摘要之前，需先完成商业计划书的其他部分，然后反复阅读提炼出精华部分，再进行摘要的撰写。

2. 摘要一定要有针对性。写摘要之前要对投资者做一番调查研究，了解投资者最感兴趣的地方，对不同的投资者，突出不同的方面。

3. 风格要求开门见山、突出重点，抓住投资者眼球

（三）摘要的格式

常用的摘要格式有两种：提纲性摘要和叙述性摘要。

提纲性摘要结构简单，开门见山，内容单刀直入，一目了然，让投资者能立即了解你需要筹资的目的。其基本思路是用最简短明晰的语言摘选出商业计划书每部分的重点

简述创业项目股权分配、融资金额、出让股份比例、融资用途和预估投资收益率。

叙述性摘要好像是给投资者讲一个动听的故事，可以把商业计划书写得有声有色，娓娓动听。叙述性摘要适用于特别适宜使用言语描述的新产品、新市场、新技术等，也很适用于有良好历史或背景的企业。其目的是激起投资者对企业 and 项目的兴趣，因而编写时要注意选择一两件最能打动投资者的事情。同时，摘要一定要短，1~2 页为最佳。

4、什么是其它说明案例引入

利用项目附件作为案例引入，向学生讲解一个红扣服饰有限公司项目的附件内容，主要包括：店铺实景、推广实况（线上、线下）、平台实况（一个红扣小程序、一个红扣办公平台）、证明材料等内容。

5、什么是其它说明案例分析

本部分将其他未在前面写入创业计划，且有助于帮助投资者建立投资本公司或项目信心的支撑材料。例如媒介关于产品的报道；公司产品的样品、图片及说明；有关公司及产品的其它资料等。

6、实训任务

帮助学生完成商业计划书的项目摘要，以小组为单位完成初定创业项目的项目摘要。

三、课堂小结

1、掌握如何提取项目的精华编制一份项目概述

1、总结编制项目概述的内容及注意事项

2、编制项目概述时要提取计划书里面最重要的内容

教学小结	1、了解什么是项目摘要、概述及其它 2、掌握项目概述、摘要及其他编制的内容以及方法并学会应用 3、实训任务：帮助学生完成商业计划书的项目摘要，以小组为单位完成初定创业项目的项目摘要。
教学后记	

《互联网+创新创业》课程

教学教案

3.7 商业计划书综合实训

章节	商业计划书综合实训	课时	3 课时（135 分钟）
课时内容	编写自己的商业计划书		
教学目标	27、 了解一份完整的商业计划书的结构及要求，能够利用前几项任务结果，编制创业项目商业计划书 28、 进一步强化团队合作意识和能力。		
教学重点	10、 指导学生根据下面的计划书模板编写商业计划书		
教学难点	18、 总结编写商业计划书的方法及要点 19、 整理商业计划书编写的架构		
教学设计	1、教学思路：小组讨论，分工负责，每人完成一两部分后由一人最后统稿，要求内容完整，格式规范。 2、教学手段：超星网络教学平台、微课学习、项目驱动 3、教学资料及要求：课件、PPT、实训任务		
教学准备	课件、素材、实训任务	教学方法	案例法+讲授法+实践法
教学内容			
一、课堂教学			
1、商业计划书模板			
a) 项目摘要（重点）			
创业计划书摘要，是全部计划书的核心之所在。（500 字左右）			
*创业项目概念与概貌			
*市场痛点与市场前景			
*创业项目产品或服务			
*产品或服务竞争优势			
*创业项目营收与盈利			

*创业项目的核心团队

*创业项目股权与融资

b) 业务描述

*企业的宗旨（200 字左右，我们是做什么的）

*商机分析（请通过实例与数字论证）

*行业分析，应该回答以下问题：

1. 该行业发展程度如何？
2. 现在发展动态如何？
3. 该行业的总销售额有多少？总收入是多少？发展趋势怎样？
4. 经济发展对该行业的影响程度如何？
5. 政府是如何影响该行业的？
6. 是什么因素决定它的发展？

*主要业务与阶段战略

c) 产品与服务（重点）

*产品与服务概况。主要有以下内容：

1. 产品技术概况介绍
2. 产品技术优势分析：国外研究情况，国内研究情况
3. 产品的名称、特征及性能用途；*介绍企业的产品或服务及对客户的价值
4. 产品的开发过程，*同样的产品是否还没有在市场上出现？为什么？
5. 产品处于生命周期的哪一段
6. 产品的市场前景和竞争力如何
7. 产品的技术改进和更新换代计划及成本，*利润的来源及持续营利的商业模式

*生产经营计划。主要包括以下内容：

1. 新产品的生产经营计划：生产产品的原料如何采购、供应商的有关情况，劳动力和雇员的情况，生产资金的安排以及厂房、土地等。
2. 公司的生产技术能力
3. 品质控制和质量改进能力

4. 将要购置的生产设备
5. 生产工艺流程
6. 生产产品的经济分析及生产过程

d) 市场营销（重点）

*介绍企业所针对的市场、营销战略、竞争环境、竞争优势与不足、主要对产品的销售金额、增长率和产品或服务所拥有的核心技术、拟投资的核心产品的总需求等，

*通过市场调查，确定目标市场，应解决以下问题：

1. 你的细分市场是什么？
2. 你的目标顾客群是什么？
3. 你拥有多大的市场？你的目标市场份额为多大？

*通过市场调查，形成竞争分析，要回答如下问题：

1. 你的主要竞争对手？
2. 你的竞争对手所占的市场份额和市场策略？
3. 可能出现什么样的新发展？
4. 你的策略是什么？
5. 在竞争中你的发展、市场和地理位置的优势所在？
6. 你能否承受、竞争所带来的压力？
7. 产品的价格、性能、质量在市场竞争中所具备的优势？

*通过市场调查，构建市场营销策略，你的市场营销策略应该说明以下问题：

1. 营销机构和营销队伍
2. 营销渠道的选择和营销网络的建设
3. 广告策略和促销策略
4. 价格策略
5. 市场渗透与开拓计划

e) 创业团队

*全面介绍公司管理团队情况，主要包括：

1. 公司的管理机构，主要股东、董事、关键的雇员

2. 要展示你公司管理团队的战斗力和独特性及与众不同的凝聚力和团结战斗精神

*列出企业的关键人物（含创建者、董事、经理和主要雇员等）

姓名、性别、项目职务、特长

*外部支持：公司聘请的法律顾问、投资顾问、投发顾问、会计师事务所等中介机构名称。

f) 财务分析（非管理类专业可简化）

*财务分析包括以下三方面的内容：

1. 过去三年的历史数据，今后三年的发展预测，主要提供过去三年现金流量表、资产负债表、损益表、以及年度的财务总结报告书

2. 投资计划：

(1) 预计的风险投资数额

(2) 风险企业未来的筹资资本结构如何安排

(3) 获取风险投资的抵押、担保条件

(4) 投资收益和再投资的安排

(5) 风险投资者投资后双方股权的比例安排

(6) 投资资金的收支安排及财务报告编制

3. 融资需求

创业所需要的资金额，团队出资情况，资金需求计划，为实现公司发展计划所需要的资金额，资金需求的时间性，资金用途（详细说明资金用途，并列表说明）

融资方案：公司所希望的投资人及所占股份的说明，资金其他来源，如银行贷款等。

*完成研发所需投入？

*达到盈亏平衡所需投入？

*达到盈亏平衡的时间？

项目实施的计划进度及相应的资金配置、进度表。

*投资与收益

*简述本期风险投资的数额、退出策略、预计回报数额和时间表？

g) 其它说明

*您认为企业成功的关键因素是什么？

*请说明为什么投资人应该投资贵企业而不是别的企业？

*关于项目承担团队的主要负责人或公司总经理详细的个人简历及证明人。

*媒介关于产品的报道；公司产品的样品、图片及说明；有关公司及产品的其它资料。

2、商业计划书封面

商业计划书的封面，需要认真对待。俗话说：人在衣裳马在鞍。好的创业计划书也需要精心设计的精致封面。当然，商业计划书是比较严肃认真的文件，因此，也不可以过于耀眼或花哨。

在内封中，应该标明有关的、必要的信息，如：

[XX 公司或项目] 创业计划书

[时间：XXXX 年 XX 月]

[指定联系人：姓名、职务、电话、传真、E-mail、通信地址、网页等]

商业计划内容涉及公司机密，还应当有保密须知。

保密须知

本创业计划书属商业秘密，所有权属于 [XXX 或 XXX 公司或项目组)。其所涉及内容和资料只限于已经签署投资意向的投资者使用。收到本创业计划书后，收件人应该即刻确认，并遵守以下规定：

1.若收件人不希望涉足本计划书所述项目，敬请按照上述地址尽快将本计划书完整退回；

2.在没有取得 [XXX 或 XXX 公司] 的书面许可前，收件人不得将本计划书全部或部分复制、传递给他人、泄露或散布给他人；

3.敬请您像对待自己或贵公司的机密资料一样对待本创业计划书所有的商业秘密。

谢谢合作！

收方：公司：

签字：日期：

3、实训任务

帮助学生完成商业计划书，以小组为单位完成初定创业项目的商业计划书（课内完成或课后完成）。

三、课堂小结

- 1、指导学生根据下面的计划书模板编写商业计划书
- 2、总结编写商业计划书的方法及要点
- 3、整理商业计划书编写的架构

教学小结	1、完成初定创业项目的商业计划书 2、了解商业计划书编写的架构和要点 3、实训任务：帮助学生完成商业计划书，以小组为单位完成初定创业项目的商业计划书（课内完成或课后完成）。
教学后记	

《互联网+创新创业》课程

教学教案

4.1 商业模式的构成要素

章节	商业模式的构成要素	课时	3 课时（135 分钟）
课时内容	掌握选择商业模式对公司的重要性及商业模式的构成要素		
教学目标	29、了解常见的商业模式类型，理解商业模式与客户价值最大化之间的关系。		
教学重点	11、向学生讲解商业模式的含义及要素； 12、讲授常见的商业模式，了解商业模式创新的类型。		
教学难点	20、掌握商业模式设计的常用方法； 21、能够完成创业项目的商业模式设计并进一步优化		
教学设计	1、教学思路：课后个人自学拓展阅读资料，分析直播带货需要解决哪些问题。 2、教学手段：超星网络教学平台、微课学习、项目驱动 3、教学资料及要求：课件、PPT、实训任务		
教学准备	课件、素材、实训任务	教学方法	案例法+讲授法 +实践法
教学内容			
一、导入 1、组织教学 2、情景导入：人们付出同样的金钱和精力，但是却可能收获不同的利润曾经有这样一个例子，三个人拿同样的一两银子做生意，第一个人作的是衣食住行的生意，这是必需的需求，总会有市场，每个人都可以做，因此收获一分利，如同现在很多企业靠产品与规模取胜。第二个人作的是吃喝玩乐的生意，跟随的是潮流，目标客户范围扩大百倍，而收获十分利，靠眼光取胜。第三个人看的是未来的商机，敢做而善忍，最终创造了数百乃至数千的生意，靠的是成功的商业模式取胜，一个好的商业模式能决定未来能做多大和能走多远。			

二、课堂教学

1、了解什么是商业模式案例导入

利用顺丰速运快递发展之路作为案例导入，向学生讲授顺丰速运是如何发展起来的，顺丰以“成就客户，推动经济，发展民族速递业”为自己的使命，积极探索客户需求，不断推出新的服务项目。为给客户提供更优质的快递服务，顺丰仍然不断投入巨资加强公司的基础建设，提高设备和系统的科技含量，不断提升员工的业务技能、自身素质和服务意识，以最全的网络、最快的速度、最优的服务打造核心竞争优势，塑造“顺丰”这一优秀的民族品牌，立志成为“最值得信赖和尊重的速运公司”。

2、什么是商业模式案例分析

顺丰速运成功的关键因素可以归纳为四个方面：第一，高效的配送速度。质量高、速度快的配送服务，为时间要求严格的客户减少了大量珍贵的时间，既减少时间成本，还能为这些客户带来更多的利益。第二，良好的企业经营模式。顺丰速运的直营模式对企业的物流服务更加有利，总公司制定的统一的管理和经营制度，能够有效避免时间的浪费，对客户资料的保存、货物的追踪管理都能有效维护。第三，提供个性化的服务。顺丰速运提供了多种人性化的服务及各种增值服务，能更大程度地满足客户需求。第四，先进的信息化技术支持，既能提高作业水平，又能实现对货物的追踪、检测、查询等，有利于企业内部管理，方便客户自主查询，保证了货物的安全抵达。由此可见，顺丰速运成功的核心因素就是它具有先进的经营理念和不断创新的商业模式，使其得到快速发展。

3、什么是商业模式

商业模式是指为实现客户价值最大化，把能使企业运行的内外各要素整合起来，形成一个完整的、高效率的、具有独特核心竞争力的运行系统，并通过最优实现形式满足客户需求、实现客户价值，同时使系统达成持续盈利目标的整体解决方案，也就是一个企业如何利用自身资源，在一个特定的包含了物流、信息流和资金流的商业流程中，将最终的商品和服务提供给客户，并收回投资、获取利润的解决方案。用一句话概括：商业模式就是描述企业如何通过运作来实现其生存与发展的“故事”。

一个可行、有投资价值的商业模式是创业者需要在商业计划书中强调的首要内容之一。事实上，没有商业模式，创业就只是一个梦想。

4、商业模式的核心要素

利用项目附件作为案例引入，向学生讲解一个红扣服饰有限公司项目的附件内容，主要包括：店铺实景、推广实况（线上、线下）、平台实况（一个红扣小程序、一个红扣办公平台）、证明材料等内容。

5、什么是其它说明案例分析

关于商业模式的要素有很多种界定，我们将其核心要素简要概括为顾客、价值和利润，一个好的商业模式必须回答以下三个基本问题：

（1）企业的顾客在哪里？

（2）企业能为顾客提供怎样的（独特的）价值和服务？

（3）企业如何以合理的价格为顾客提供这些价值并从中获取企业合理的利润。

6、商业模式的基本单元

主要包括：价值主张、目标客户、传送渠道、客户关系、关键资源、收入来源、关键活动、合作伙伴、成本架构。

7、商业模式主要类型案例引入

用福临门食用油的商业模式作为案例引入，讲解该商业模式采用的数字营销体系独具特色，它由“一瓶一码”物联网技术、“开箱有奖”营销方式以及“透明物流”运输管理三个核心单元组成，三个单元相互支撑，贯穿整个产业链条，实现消费者互动、精准营销、过程化管理完美耦合，形成福临门独具特色的良性营销生态闭环。此举不仅是粮油行业营销方式的颠覆性创新，更是快速消费品领域的扛鼎之作。

8、商业模式主要类型案例分析

福临门食用油的数字化营销正是通过产品、价格、渠道、促销四个关键营销环节入手，提升客户价值、降低客户成本、提供客户便利、丰富客户沟通，完成了经典 4P 行销导向向 4C 消费者导向的完美让渡，巧借互联网+大数据时代趋势，创造消费者需求，调整营销结构。福临门数字营销方案以其颠覆性的商业模式，突破行业常规的创新方法、数字化营销生态闭环赢得投资界、媒体

界、业界的一致推崇和认可。

9、生命力顽强的商业模式

1.搬运式：最常见的买卖形态，“搬运工”靠人脉和眼光上位，人脉中最重要的是信任，眼光决定你是否能选择一个适销的品类，一个靠谱的品牌，一款热销的产品。

2.供应式：产供销的前端厂商，包括工业品供应商和消费品供应商。供应式商业模式上位主要靠生产能力、效率、品质把控，离消费者越近越占有主动权，只有消费者认你，才是最大的销售力。

3.服务式：用人力来完成大部分消费者体验的就是服务业。服务式商业模式上位靠的是提升服务标准，建设好服务团队。

4.产品式：从传统功能性产品到互联网产品，到各类高科技产品，其上位的关键在于挖掘“痛点”，一是建立在生活场景中的品类创新，二是建立在竞品的问题之上的产品创新，同时做好营销也十分重要。

5.平台式：各类电商平台、分类信息平台、自媒体平台，依赖性平台类商业模式的关键，要让供求双方相互依赖和信任，能为客户提供更为高效、便捷、完善的服务，既要像服务式一样服务好用户，又要像产品式一样做好自己，还要像供应式一样贴近终端客户群。

6.资本式：各种投资基金、机构和个人，首先是很有钱，其次是聪明地选择投资项目，一般选择自己熟悉的行业或者自己熟悉的人，如何规避风险和放大利益至关重要。

10、常见的商业盈利模式

商业模式中盈利模式非常关键，决定着企业通过什么方式来实现稳定可持续的商业收益。以下是目前常见的盈利模式：

- (1) B2B 电子商务模式
- (2) 娱乐经济新模式
- (3) 多层次直销模式
- (4) 国美模式
- (5) C2C 电子商务模式
- (6) 分众模式

- (7) 虚拟经营模式
- (8) 经济型连锁酒店模式
- (9) 网络游戏模式
- (10) 网络搜索模式

三、课堂小结

- 1、向学生讲解商业模式的含义及要素；
- 2、掌握商业模式设计的常用方法；
- 3、能够完成创业项目的商业模式设计并进一步优化

<p>教学小结</p>	<ul style="list-style-type: none"> 1、了解什么常见的商业模式，掌握商业模式的要素 2、了解商业模式创新的类型。 3、实训任务：帮助学生完成商业计划书的商业模式，以小组为单位完成初定创业项目的商业模式。
<p>教学后记</p>	

《互联网+创新创业》课程

教学教案

4.2 商业模式设计工具

章节	商业模式设计工具	课时	3 课时（135 分钟）
课时内容	掌握商业模式画布的绘制方法并学会应用		
教学目标	30、 掌握商业模式设计的常用方法；了解商业模式画布的绘制过程。		
教学重点	13、 向学生讲授商业模式画布的含义及绘制方法； 14、 熟悉商业模式画布绘制的步骤。		
教学难点	22、 掌握商业模式的要素的主要内容并学会绘制商业模式画布； 23、 能够完成创业项目的商业模式画布绘制并进一步优化		
教学设计	1、 教学思路：分析并完成拼多多的商业模式画布。 2、 教学手段：超星网络教学平台、微课学习、项目驱动 3、 教学资料及要求：课件、PPT、实训任务		
教学准备	课件、素材、实训任务	教学方法	案例法+讲授法 +实践法
教学内容			
一、导入 1、组织教学 2、情景导入：郝欣欣和他男友开始了一个“懒人创业计划”，欣欣负责到上海各大批发市场搜罗一些迎合“新懒人”口味的时尚用品，但好景不长，受到其他店铺的影响，价格被压低。后来，她开了专卖店，产品是关键，只要产品种类齐全，品质一流，价格优惠，一定能夺回市场。她开始频繁出现在各种小商品交易会上，并搜罗国外的“懒人用品”，商品多达 200 多种，涉及衣食住行各个方面，经营优势再次显现出来。郝欣欣的赚钱秘诀就是发“懒人”财。大懒猫懒人用品抓住了市场奇、产品奇、模式奇、品牌奇、时尚奇等商业模式要素，目标客			

户精准，产品定位符合市场需求，采用连锁加盟方式打通传送渠道，创立自己的品牌，并获得一定投资。大懒猫以赚“懒人”的钱的与众不同模式赢得了商机

二、课堂教学

1、了解什么是商业模式画布

利用唯品会的运营模式作为案例导入，向学生讲授唯品会是如何运营的，分别从正品、省钱、快速反应这几个方面讲解。唯品会舍弃了一线品牌当中的奢侈品，选取了大众熟知的一、二线品牌作为合作伙伴，保证品质。通过限时抢购，大量吸引客户，限时抢购模式具有大量进货、大量出货、大量退货的特点，可以帮助供应商较快地处理库存商品，有助于加快唯品会的周转，唯品会为消费者提供了整体的配套服务，创造了一个没有顾虑的网络购物环境。

2、什么是商业模式画布案例分析

从以上案例中可以提取出唯品会商业模式的主要要素，将它整合到一张图表中，形成一份商业模式画布，如下图所示。

唯品会商业模式画布

重要合作 <ul style="list-style-type: none"> ● 强大的供应商网络 ● 联合太平洋保险退出了正品担保服务 	关键业务 <ul style="list-style-type: none"> ● 奢侈品电子交易 ● 自建仓库 ● 售后服务 	价值主张 <p>“消费者满意”是唯品会最大的追求目标。因此，唯品会坚持以安全诚信的交易环境和服务平台，为会员提供优质、高效、愉悦的售卖服务，以提升消费者满意度为己任，为消费者提供畅快、安全、放心、便捷的消费流程体验和服务</p>	客户关系 <ul style="list-style-type: none"> ● 购物体验 ● 无条件退货 ● CSC 呼叫系统 	客户细分 <ul style="list-style-type: none"> ● 奢侈品消费者 ● 高档消费者 ● 二、三线品牌偏好者
	核心资源 <ul style="list-style-type: none"> ● 折扣商品 ● 服务规划 ● 仓库网络 		渠道通道 <ul style="list-style-type: none"> ● 电子交易平台 ● 仓储物流 	
成本构成 <ul style="list-style-type: none"> ● 进货费用 ● 物流费用 ● 库存管理费用 		收入来源 <ul style="list-style-type: none"> ● 通过线上电子交易, 直接获取销售与进货之间的毛利润 		

3、商业模式画布

商业模式画布指把商业模式涉及的 9 个关键要素整合到一张画布中，可以灵活地描绘或者设计商业模式，直观、简单、可操作性强，其实质就是商业模式的可视化。

商业模式画布不仅能够提供更多灵活多变的计划，而且更容易满足用户的需求

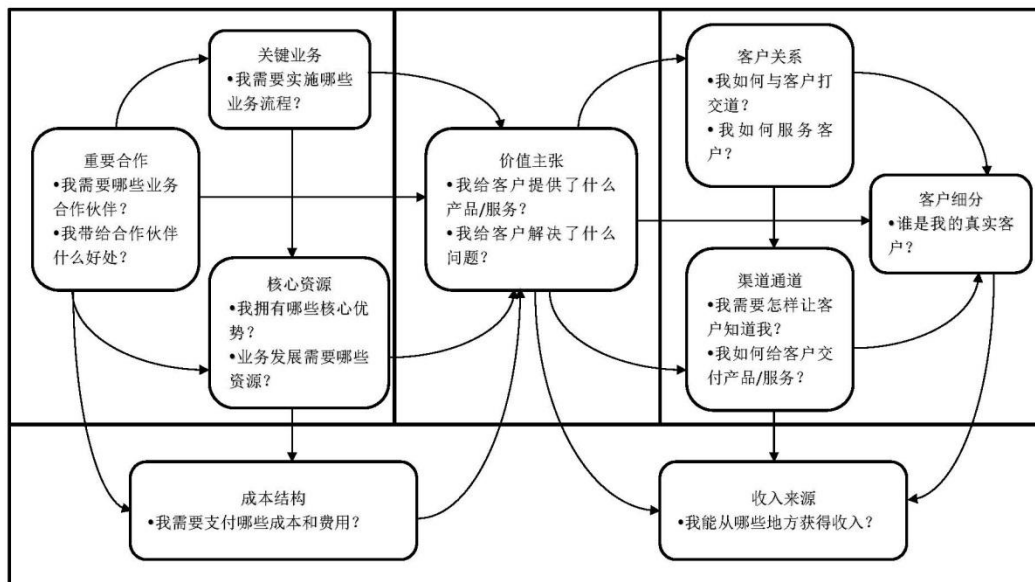
求。它可以将商业模式中的元素标准化，并强调元素间的相互作用，起到健全商业模式、将商业模式可视化及寻找已有商业模式漏洞的作用。

商业模式画布的正确运用，能很好地帮助创业者快速认识创新创业。商业模式画布是很多创新创业会议和头脑风暴活动的常用工具，因为它的呈现方式非常容易让受众群体接受。

4、商业模式画布的主要内容

商业模式画布主要 4 个视角下的 9 个要素。4 个视角就是商业模式衍生出来的 4 个问题：提供什么（What），如何提供（How），为谁提供（Who）.成本和收益问题（Cost）。9 个要素即价值主张、客户细分、关键业务、渠道通道、客户关系、核心资源、重要合作、成本结构、收入来源。其相互关系如下图所示：

商业模式画布的 9 个要素



5、什么是商业模式画布案例引入

滴滴打车商业模式画布

主要合作 司机及其汽车、地图合作、投资人等	关键业务 产品开发与管理市场推广与顾客获取、司机支出管理、顾客支持等	价值主张 顾客减少等车时间、更低的费用、地图选择路线等 司机额外的收入、工作时间自由、费用收取方便等	客户关系 媒体宣传、顾客支持、在线互动、反馈等	客户细分 需要打车的人（需要打车的人、不想开车的人等等） 有车愿意增加收入的人（出租车、私家车、喜欢驾驶的人等等）
	核心资源 公司平台技术支持、政府政治支持、顾客支持以及熟练的驾驶员等		渠道通道 网站、APP	
成本构成 员工成本、营销成本、补贴成本等等		收入来源 收取平台服务费用、流量广告费用等		

6、什么是商业模式画布案例分析

从以上商业模式画布中可以看出，滴滴打车依托互联网平台，运用互联网的运营模式和推广方法，颠覆了路边拦车概念，将线上与线下相融合，从打车初始阶段到下车使用线上支付车费，画出一个乘客与司机紧密相连的 O2O 闭环，最大限度优化乘客打车体验，改变传统出租司机等客方式，让司机师傅根据乘客目的地按意愿“接单”，节约司机与乘客沟通成本，降低空驶率，最大化节省司乘双方资源与时间，迅速占领了网络打车市场份额，已经成为全国最大的网络打车平台，彻底改变了传统的打车模式，实现了新技术、新模式、新产业、新业态在“互联网+出租车业务”领域的有机结合

三、课堂小结

- 1、向学生讲授商业模式画布的含义及绘制方法
- 2、熟悉商业模式画布绘制的步骤
- 4、能够完成创业项目的商业模式画布绘制并进一步优化

教学小结

- 1、掌握商业模式的要素的主要内容并学会绘制商业模式画布
- 2、掌握商业模式画布的绘制方法并学会应用。
- 3、实训任务：帮助学生绘制商业计划书商业模式画布，以小组为单位完成商业模式画布的绘制。

教学后记	
------	--

《互联网+创新创业》课程

教学教案

4.3 商业模式设计

章节	商业模式设计	课时	3 课时（135 分钟）
课时内容	掌握创业项目的商业模式设计的方法		
教学目标	31、能够完成创业项目的商业模式设计，绘制出商业模式画布； 32、体会商业模式对企业生存与发展至关重要的作用		
教学重点	15、指导学生绘制商业模式画布，进一步梳理和细化项目		
教学难点	24、确定创业项目的商业模式，绘制商业模式画布		
教学设计	2、教学思路：小组讨论，提炼出商业模式各单元要点，共同完成商业模式画布设计 2、教学手段：超星网络教学平台、微课学习、项目驱动 3、教学资料及要求：课件、PPT、实训任务		
教学准备	课件、素材、实训任务	教学方法	案例法+讲授法+实践法
教学内容			
一、课堂教学 1、创业项目商业模式设计 指导学生完成创业项目商业模式设计实训， （一）实训目的 通过绘制商业模式画布，对各组的创业项目作进一步梳理和细化，进一步确定项目的商业模式 （二）实训方法 以小组为单位，对本组商业计划书的具体内容进行分析，提炼出商业模式的 9 个要素，完成商业模式画布。 （三）实训成果			

各项目组商业模式画布。

（四）实训准备

- 1.以项目组为单位，分组开展活动；
- 2.提前准备商业模式画布表格，每组 2-3 分备用；
- 3.教室采用浮岛式布局，分团队按组就坐

（五）实训步骤

引导问题：如何确定创业项目的商业模式

步骤一分析创业项目的商业模式要素：各小组组长组织全体成员，对已经初步完成的商业计划书进行讨论分析，提炼出关于商业模式的各个要素

步骤二 绘制本企业的商业模式画布

步骤三展示与评比

（五）实训总结及评估

- 1.各小组分享、交流并相互借鉴；
- 2.教师或各组组长代表进行小结，就商业模式画布的完成情况进行分析、点评。
- 3.可采取教师评分及小组互评方式评定本次实训成绩，评定要点包括商业模式各要素是否完整？每项内容的表述是否切题？内容是否明确？

二、课堂小结

- 1、指导学生完成创业项目商业模式的设计
- 2、确定创业项目商业模式，绘制商业模式画布

教学小结	1、指导学生绘制商业模式画布，进一步梳理和细化项目 2、掌握商业模式画布的绘制方法并学会应用。 3、实训任务：帮助学生绘制商业计划书的商业模式画布，以小组为单位完成商业模式画布的绘制。
教学后记	

《互联网+创新创业》课程

教学教案

4.4 商业模式改进与完善

章节	商业模式改进与完善	课时	3 课时（135 分钟）
课时内容	改进和优化项目的商业模式		
教学目标	33、 商业模式改进与完善的方法，掌握商业模式分析与评估方法 34、 理解商业模式与客户价值最大化之间的关系，理解企业的生产与服务如何体现以客户为中心，实现以人为本的经营理念。		
教学重点	1、整理并提炼商业模式优化的方法		
教学难点	1、掌握商业模式的分析与评估方法		
教学设计	1、教学思路：小组讨论进一步优化创业项目的商业模式，进行分析和评估，各组展示互评。 2、教学手段：超星网络教学平台、微课学习、项目驱动 3、教学资料及要求：课件、PPT、实训任务		
教学准备	课件、素材、实训任务	教学方法	案例法+讲授法 +实践法
教学内容			
一、导入 1、组织教学 2、情景导入：“怕上火，喝王老吉”，这个广告简洁明了的定位，既彰显了红罐王老吉的产品特性，也有效地解决了王老吉原有的产品种类归属问题，首先采用“预防上火的饮料”这个准确定位，有利王老吉红罐凉茶走出广东、岭南，成功地将红罐王老吉产品的劣势转化为优势借助新的市场定位。其次宣传到位，一是广告表达准确；二是投放量足够，广告对品牌定位传播到位，确保品牌定位进入消费者心智；在传播上尽量凸显红罐王老吉作为饮料的性质，			

为王老吉迅速走红奠定了良好的基础。第三巧妙促销，在针对中间商的促销活动中，充分考虑了如何加强餐饮渠道的开拓与控制，推行“火锅店铺市”与“合作酒店”的计划，投入资金与火锅店、酒楼共同进行节假日的促销活动。王老吉红罐凉茶在商业模式上的创新可谓成功。

二、课堂教学

1、如何改进与完善商业模式案例引入

用中国好声音作为案例引入，讲解中国好声音的几大商业模式创新。

商业模式创新一：创造性的制播分离。制作方和电视台共同投入，共担风险，共享利润

商业模式创新二：导师们的当股东，享受分红。导师的收入模式是技术入股，彩铃分红；把所有学员的现场演唱制作成彩铃，学员通过彩铃下载得到认可之后，还可以从中分红，形成良性循环，共赢互利。

商业模式创新三：广告、付费下载、产业链深挖。制作方和电视台除了传统的广告收入分成、向视频网站征收的版权费之外，还把目光投向了整个音乐产业链。

2、如何改进与完善商业模式案例分析

其实《中国好声音》的成功就是一个商业模式创新的案例，它从盈利模式、市场定位、价值链整合方面都有深刻的体现，其定位准确，策略得当，恰好迎合了数字电视快速发展、微博等社会化媒体盛行的时代特点。在竞争高度激烈的市场下，唯有进行商业模式创新与重构才能在一片红海里坚壁清野，乘风破浪！

3、讲解商业模式改进与完善方法

当有了商业模式的初步设计之后，创业者需要作进一步改进和完善，实现优化升级或创新，规避项目的致命问题和风险。主要方法包括：

- 1.从客户角度推演商业模式
- 2.以批判思维的方式完善商业模式
- 3.采用可视化工具帮助改进商业模式
- 4.通过场景故事验证商业模式。
- 5.通过事实推测商业模式的合理性和可行性

4、向学生讲解商业模式的分析与评估方法

我么可以通过回答以下几个问题来分析和评估商业模式可能存在的问题和风险，在此基础上作进一步完善。

1. 客户的“转移成本”有多高：指客户更换一个产品或服务所需要的时间、精力和经费等。“转移成本”越高，顾客就越忠实于某项产品或服务，不会轻易离去选择竞争对手的产品或服务。

2.商业模式的扩展性如何：指在不增加基本成本前提下能很容易地拓展商业模式，赢得利润。

3.能否产生可循环的经济价值：能从之前的销售中获取增值收入，可以构想更多更好的办法在未来赚更多的钱，如买一个打印机，需要持续购买墨盒。

4.是否可以在你投入之前就赚钱：有什么方法不投入或很少投入就能够获得利润。

5.怎样让用户为你工作：如宜家让顾客自己组装家具，抖音等平台都由用户上传视频，内容由用户完成，公司只提供平台却挣得天文数字般的利润。

6.是否具有防止竞争对手模仿的壁垒：不仅能够为客户提供优秀产品，还可以避免被快速模仿而保持长期的竞争优势。

7.是否可以改变或降低成本：降低成本是创业者的长期追求，同时可以通过改变成本结构而实现利润提高

5、实训任务

利用改进和完善商业模式的方法重新审视自己的商业模式，并进行 7 各方面的分析评价，进一步优化商业模式，完善商业计划书。

以小组为单位，对本组项目的商业模式进行分析判断，并逐项进行评价，发现问题，进一步优化改进。

三、课堂小结

1、整理并提炼商业模式优化的方法

2、掌握商业模式的分析与评估方法

教学小结

1、了解商业模式改进与完善方法

2、掌握商业模式的基本逻辑及完善的方法，提炼出商业模式商业模式优化的要点

	<p>4、了解商业模式改进与完善过程中需规避的问题</p> <p>5、实训任务：利用改进和完善商业模式的方法重新审视自己的商业模式，并进行 7 各方面的分析评价，进一步优化商业模式，完善商业计划书。以小组为单位，对本组项目的商业模式进行分析判断，并逐项进行评价，发现问题，进一步优化改进。</p>
教学后记	

《互联网+创新创业》课程

教学教案

5.1 路演 PPT 制作与路演内容

章节	路演 PPT 制作与路演内容	课时	3 课时（135 分钟）
课时内容	制作自己的路演 PPT		
教学目标	35、 掌握融资路演关键要素和需注意的问题 36、 完成融资路演 PPT 的制作		
教学重点	1、路演 PPT 的制作		
教学难点	1、整理并提炼路演 PPT 中的文稿、图表等素材		
教学设计	1、教学思路：通过情景导入讲解路演的基本逻辑和内容、PPT 制作内容、PPT 避坑要点；小组讨论，分工负责，整理并提炼路演 PPT 中的文稿、图表等素材，共同完成路演 PPT。 2、教学手段：超星网络教学平台、微课学习、项目驱动 3、教学资料及要求：课件、PPT、实训任务		
教学准备	课件、素材、实训任务	教学方法	案例法+讲授法+实践法
教学内容			
一、导入 1、组织教学 2、情景导入：大连大学创新创业大赛参赛项目《一个红扣》背景导入，强调企业融资少不了需要进行路演，路演现场的表现对融资结果会产生很大影响。			
二、课堂教学 1、思考什么是融资路演 融资路演，这一概念早已存在，一开始就是一种在马路上的演示活动。早期华尔街股票经纪人在兜售手中的债券时，为了说服别人，总要站在街头声嘶力竭地叫卖，路演一词就由此而来的。发展到现在，项目融资路演就是项目			

代表在台上向台下众多投资方讲解自己的产品、商业模式、发展规划、融资需求等的过程。

本质是一场营销，是在有限的时间里传递最有效的价值。在融资过程中，起到了不容忽视的作用。

2、思考路演的基本逻辑

在创业大赛中，我们常见的赛制是参赛选手通过 PPT 演讲的方式，借助一个篇幅为 20 页左右的幻灯片，在 5 分钟时间里打动评委或者说投资人。如何才能把自己的内容充分的展示给评委观众呢？

- (1) 从路演的逻辑开始，可以说是一个创业故事的逻辑
- (2) 确定投资人关注的重点内容在哪里
- (3) 选择最佳的演讲者
- (4) 回答好投资人的质疑

3、讲解路演内容有什么要点

路演内容主要是关于项目自身的价值，它是指项目的存在价值和运营逻辑，需要表达清楚项目的痛点问题、解决方案、市场潜在容量、竞争格局、发展潜力、管理团队、盈利模式等内容。

(1) 项目简介：用一句话给你的项目定位，一段话让投资人知道你是做什么。

(2) 痛点问题。说明亟待解决的问题；通过调查证实的问题；问题的严重性如何。

(3) 解决方法。对于一个项目路演者来说，让观众认识到用户痛点或市场契机很重要，但接下来更重要的是要让观众知道你的解决之道——是否可以消除或缓解现有用户痛点？

(4) 机会和目标市场。要清楚定位企业具体的目标市场，对目标市场的广阔前景进行展望。

(5) 技术。介绍技术或是产品或服务的独特之处，展示产品的图片、相关描述或者样品，说明可能涉及的知识产权问题，以及企业采用的保护措施。

(6) 竞争对手。详细阐述直接、间接和未来的竞争者，说明和竞争对手相比的竞争优势，展示创业计划书中的竞争者方格。

(7) 市场和销售。

(8) 盈利模式。盈利模式是指项目赚钱的方法，是指在一段较长的时间内稳定维持，并能为项目带来源源不断利润的方法。即项目如何赚钱。

(9) 管理团队。介绍现有管理团队，包括内部核心团队成员、外部核心团队成员。都有着怎样的经验和资源，说明管理团队存在的缺陷和不足。

(10) 财务规划。介绍未来 3-5 年企业总体的盈利状况、财务状况及现金流状况。

(11) 融资计划。介绍内容包括计划融资多少钱？计划出让多少股份？打算如何使用这笔资金？

(12) 总结。总结企业最大的优势、团队最大的优势。

4、以《一个红扣》项目路演 PPT 为例，讲授路演 PPT 展示的内容

一份逻辑清晰，观点突出，设计出彩的 PPT 会给投资人和评委留下专业且用心准备的印象。

路演 PPT 需展示的内容包括 7 部分：封面、分析市场和行业背景（Why）、讲清楚你要做什么（What）、如何做以及目前现状（How）、财务预测与融资计划（How）、项目团队（Who）、结尾。

结合《一个红扣》项目路演 PPT，分别讲解 7 部分内容。

5、讲解路演 PPT 避坑要点

路演 PPT 制作过程中哪些细节容易被忽视？

- (1) PPT 字太小
- (2) PPT 字太多
- (3) PPT 内容重点不突出，各模块比较平均
- (4) PPT 内容部分模块缺失
- (5) PPT 页数把控不到位

6、实训任务

基于商业计划书，小组讨论，分工负责，整理并提炼路演 PPT 中的文稿、图表等素材，共同完成路演 PPT。

三、课堂小结

- 1、了解什么是融资路演
- 2、掌握路演的基本逻辑及展示内容，提炼出路演 PPT 中的文稿、图表等

<p>素材</p> <p>3、掌握路演 PPT 需展示模块、要点</p> <p>4、了解路演 PPT 制作过程中需规避的问题</p>	
<p>教学小结</p>	<p>1、了解什么是融资路演</p> <p>2、掌握路演的基本逻辑及展示内容，提炼出路演 PPT 中的文稿、图表等素材</p> <p>3、掌握路演 PPT 需展示模块、要点</p> <p>4、了解路演 PPT 制作过程中需规避的问题</p> <p>5、实训任务：小组讨论，分工负责，整理并提炼路演 PPT 中的文稿、图表等素材，共同完成路演 PPT。</p>
<p>教学后记</p>	

《互联网+创新创业》课程

教学教案

5.2 路演中的表达与答辩技巧

章节	路演中的表达与答辩技巧	课时	3 课时（135 分钟）
课时内容	掌握路演演讲与答辩技巧		
教学目标	37、 掌握融资路演的基本过程和路演演讲与答辩技巧；能够撰写演讲稿； 38、 能够流畅演讲与答辩，进一步提升团队协作能力。		
教学重点	1、撰写路演演讲稿		
教学难点	1、整理并提炼路演演讲的要点 2、掌握路演演讲稿的撰写，并学会路演以及答辩		
教学设计	1、教学思路：小组合作，完成路演演讲稿，确定主讲人，反复演练，以最佳状态进行项目路演及答辩。 2、教学手段：超星网络教学平台、微课学习、项目驱动 3、教学资料及要求：课件、PPT、实训任务		
教学准备	课件、素材、实训任务	教学方法	案例法+讲授法+实践法
教学内容			
一、导入 1、组织教学 2、情景导入：小文制作好路演 PPT 后，要根据 PPT 撰写自己的路演演讲稿，根据“互联网+”大赛的惯例，路演演讲限时 5 分钟，之后是专家答辩环节。指导教师安慰她，要她一定要加强练习，演讲稿必须做到烂熟于心，同时还要揣摩评委专家可能会问的问题，这样做到有的放矢，自然就会充满自信，而不那么紧张了。路演演讲与答辩是与评委和投资人直接面对面的交流，不论从表达、穿着、仪态等各个方面都会给评委留下最为直观的感受，所以演讲稿必须要反复练习，达到炉火纯青的地步，才能在竞赛舞台上表现出收放自如的			

自信。

二、课堂教学

1、路演表达与演讲稿的撰写案例引入

利用一个红扣服饰有限公司“互联网+”大赛演讲稿作为案例引入，向学生讲授该项目参加“互联网+”大赛的演讲稿是如何撰写的。演讲稿开篇首先是一个红扣团队的自我展示，指出目前市场痛点，顺势提出团队开发的一个红扣共享平台，然后介绍平台的功能、优势、运营模式和采用的技术，单纯的技术术语的表述很难让评委和观众有直观印象，讲述台盈利模式、销售模式和目前的发展的规模，然后介绍项目团队，随后提出融资需要及资金使用方向

2、路演表达与演讲稿的撰写案例分析

开篇首先是一个红扣团队的自我展示，然后结合自身经历和项目讲了一个小故事，引出了创业者“花少钱、穿好衣、贴心”的私人订制服装梦想，并指出目前市场痛点，顺势提出团队开发的一个红扣共享平台，然后介绍平台的功能、优势、运营模式和采用的技术，单纯的技术术语的表述很难让评委和观众有直观印象，所以演讲稿中用几句话举了婷婷、梁同学和主讲人自身的例子。并多次用了42%，97.5%以及千分之二，十分之一等具体数字更显演讲的说服力。依据PPT内容随后又继续讲述了平台盈利模式、销售模式和目前的发展的规模，也是通过大量的举例和数字给评委一个直观的公司快速发展的感受，并向评委畅想了公司未来发展的预期。然后介绍项目团队，因篇幅有限重点介绍了创业者本人和重量级专家，其余团队成员可以通过PPT展示而了解。随后提出融资需要及资金使用方向

3、讲解现场路演的逻辑主线

作为参赛团队成员，首先要理清自己的思路，其实路演的本质是做一道证明题，证明自己的项目是一个好的项目，而界定“好”的标准有两个：一是让台下的投资人有投资的冲动，二是让消费者有强烈的消费欲望。至于什么是好的路演，下面分享一个“五线一致”原则，即标题线、理念线、产品线、颜色线、演示线无缝衔接，产生超强的视听冲击

4、讲授现场路演的准备事项

（一）路演材料准备

(二) 路演现场勘查

(三) 演讲需要做的准备：准备路演 PPT，准备开场话术、路演 PPT 相对应的演讲文字稿，反复进行全稿演练

(四) 关于路演的主讲人：

5、演讲时的状态要点

(6) 口齿清晰：路演前要多加练习，避免口吃、卡顿等情况

(7) 条理清晰：演讲一定要有逻辑，不能只是个念词机器人

6、路演演讲时的避坑要点

(一) 对于路演 ppt，一定要有巨大的视觉效果，要深深地吸引住评委的眼球。

(二) 对于答辩稿来说，要分为四部分：

- 1.开篇介绍-简短有力，说明关键信息；
- 2.核心内容-配合展示，说关键点；
- 3.准备收尾-展示意图，表明态度；
- 4.正式收尾-高能收尾，价值提升。

(三) 对于路演人来讲，放平心态，随机应变；

- 1.控制时间，不快不慢
- 2.突出重点，切莫平淡
- 3.身体配合，眼神交流

7、实训任务

帮助学生完成路演讲演稿的撰写，以小组为单位完成初定路演讲演稿。

8、路演答辩的技巧案例引入

利用路演答辩实例作为案例引入，向学生讲解大连大学助航驱鸟器开发项目团队路演答辩的实况，专家结合应用场景提出了一个产品推广中很现实的问题，因为机场对于外来物有着严格的防范规范，机场上任何一个小的外来物(FOD)都可能对飞机轮胎或其他部位造成损伤，尤其异物如果吸入发动机或者是石子击飞打破油箱，都会酿成严重事故。所以专家提出作为这个驱鸟器的设计者如何避免应用场景中这种危害的产生。

9、路演答辩的技巧案例分析

评委一般会根据其自身专业经验和项目情况提问 3-5 个问题。如何符合应用场景的运行标准的问题。这是项目团队在产品开发过程中本应重点关注的关注点。大学生的创业项目，尤其参加创业大赛的项目，不同于街头小店的创业，特别是国家先已全面推进创新型国家建设，将知识产权摆在了突出重要的位置，所以专家一般也对知识产权比较感兴趣。因此答辩同学一定要对自己的项目从原理、技术、运行、模式、资金、应用场景和在市场推广中可能遇到的问题都要特别了解，才能做到应答自如。

9、向学生提出评委常问的问题

路演答辩环节，评委通过提问主要是想了解两点：一是路演里项目没说明白，但是和评审要点相关的重要内容；二是验证项目及团队真实实力

- (一) 考察创新性
- (二) 考察商业性
- (三) 考察项目团队
- (四) 考察公益性
- (五) 考察可持续性
- (六) 考察实效性
- (七) 考察引领教育
- (八) 考察带动就业
- (九) 其他问题补充

10、回答问题的技巧

在回答评委问题时要做到口齿清晰、有逻辑有重点地回答。可以从定位问题本质以及熟悉回答问题的技巧两方面出发。

定位问题本质主要从三点出发：抓关键字：找到问题关键字，结合项目实际情况进行作答。

回答问题的技巧，主要注意结论前置的观念，主要分两步来实践：

第一步：下结论。针对问题并结合项目先确定回答的结论（中心），能不能做到、是还是不是……

第二步：对结论进行论证。下结论的依据为何？是市场调研的结果还是对标竞品分析的结果或是某种数据分析的结果等。这一步可以使用数据、专利等

硬性标签来辅助回答。

11、路演答辩避坑要点

(一) 不要答非所问

对于不同的问题可以采用不同的策略：1.有准备的问题——简单精炼，干净利落回答；2.无准备但会回答的问题——快速整理思路，有逻辑的回答；3.无准备且不会的问题——放平心态，虚心请教。

(二) 不要和评委顶嘴

对评委的批评要谦虚接受，不要用“你不懂”“你没理解”等言论激烈地与评委发生争论。

(三) 不对评委隐瞒信息

针对某些问题，可能项目团队做得不够好或根本没做，不要撒谎骗评委或隐瞒内容，真诚地就事论事即可。更不要跟评委说涉及机密不能透露。

(四) 其它易失分项

- 1.非核心人员主讲路演；
- 2.内容假大空，战略太多，执行数据过少；
- 3.项目商业模式不清晰；
- 4.主讲人谈吐气场不足；
- 5.纯APP项目，网络平台项目等。

11、实训任务

帮助学生完成自己项目的模拟路演答辩，以小组为单位完成初定路演答辩。

三、课堂小结

- 1、了解什么是路演
- 1、整理并提炼路演演讲的要点
- 2、掌握路演演讲稿的撰写，并学会路演以及答辩

教学小结

- 1、了解什么是融资路演与答辩
- 2、掌握路演的逻辑及展示内容的表达方式与技巧，提炼出路演演讲的要点
- 3、掌握路演说要表达的核心要点

	<p>4、了解路演与答辩过程中需要规避的问题</p> <p>5、实训任务：</p> <p> 帮助学生完成路演讲演稿的撰写，以小组为单位完成初定路演讲演稿。</p> <p> 帮助学生完成自己项目的模拟路演答辩，以小组为单位完成初定路演答辩。</p>
教学后记	