

服务热线: 400-615-1233  
★ 配套精品教学资料包  
www.huatengedu.com.cn

### 学术指导



张建勇，博士，天津市大学软件学院党委副书记、副院长。

2001年，开始从事科技企业孵化器运营及科技企业孵化的研究实践至今。从2010年起，致力于产教深度融合创新，主导建立了产教深度融合的“天软方案”，并于2013年、2018年、2022年三次获天津市教学成果一等奖。2017年，研发提出十步问道创业成长力模型。



十步问道创业成长力模型是本书的核心内容和基础理论框架，也是创始人进行创业成长力挖掘的简便实用工具。

创业实践·模型与案例（现代职教版）

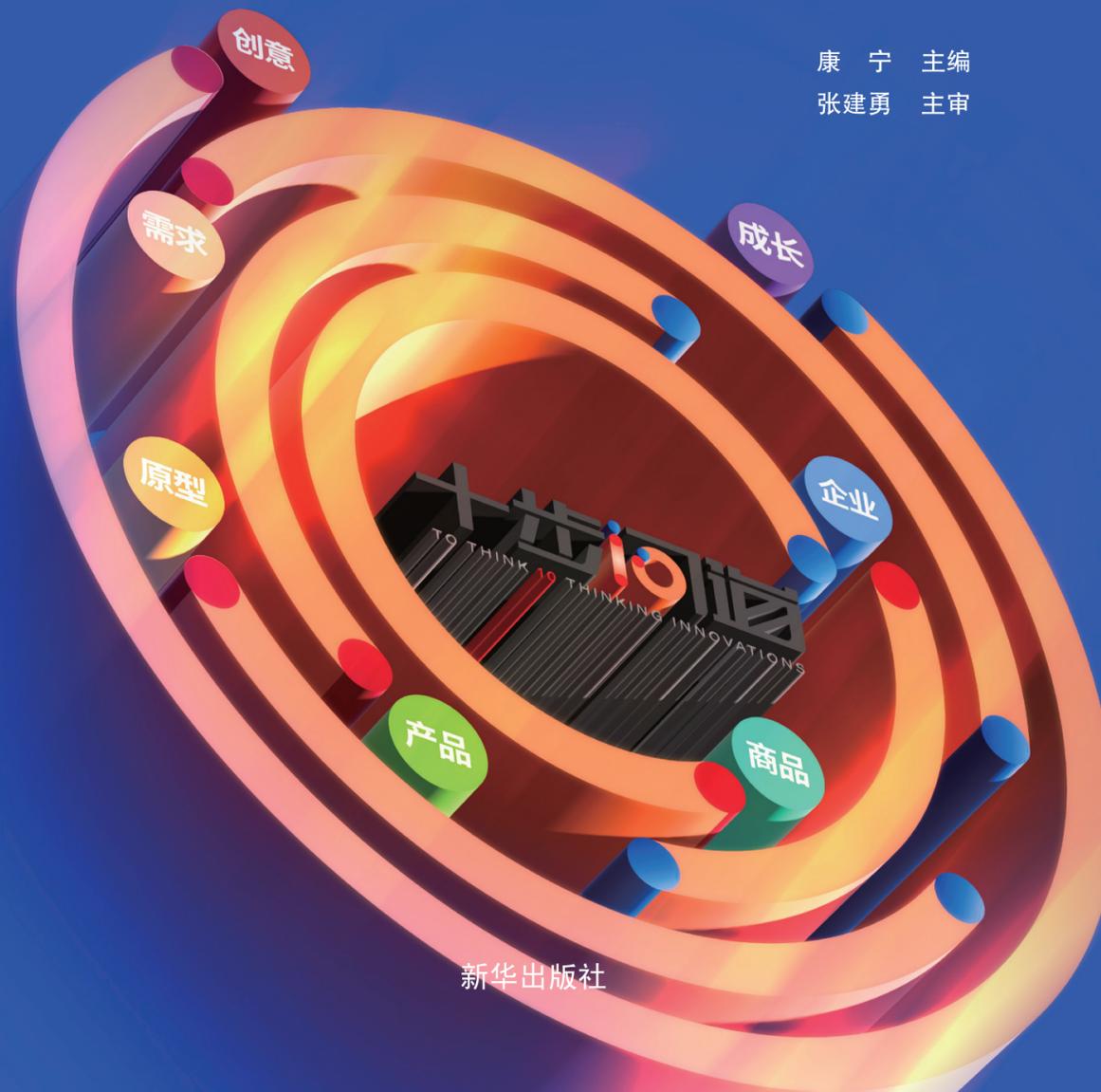
康宁 主编

新华出版社

# 创业实践： 模型与案例

（现代职教版）

康宁 主编  
张建勇 主审



十步问道可以划分为七个阶段：

- 创意 1** 第一阶段：创意。注意此处“创意”不是指“项目创意”，而是指创始人萌发选择创业这一生活方式的念头。
- 需求 2** 第二阶段：需求。确定用户群体，并深刻洞察用户群体的需求痛点，不是执着于“我有什么”，而是探求洞察“我需要什么”。注意此处是指“用户需求”，而不是“客户需求”。
- 原型 3** 第三阶段：原型。创业者运用创新的方法集聚资源解决用户群体的痛点，形成满足其需求的“原型”“样品”“工程机”“作品”等。
- 产品 4** 第四阶段：产品。在原型基础上，通过对预期创造的新市场以及可能引发的竞争态势的感知分析，明确实现产品化、规模化的要素、条件。
- 商品 5** 第五阶段：商品。对进入市场的路径进行设计，找到能一起验证优化第二至六步的人，组建团队，搭建组织架构，进行职责分工，具备开展市场经营的初步能力，形成合格的市场主体的初步形态。
- 企业 6** 第六阶段：企业。从以投资者为代表的利益相关方视角明确企业能够可持续合规经营并成长的财务模型，勾勒出企业所具备的潜在投资价值。
- 成长 7** 第七阶段：成长。此处“成长”既指创业项目的成长，又指创始人的成长。借助创业实践这一路径，聚资源成资本，步步为营，螺旋飞升，引导创业项目实现快速成长，实现利益相关方的多赢。

第一至五步，重在“知”；第六至十步，重在“行”。知行合一，十步问道。学习运用十步问道模型，就是通过一步步推演、实践，画出自己创业的“路线图”，设立应达到或需要达到的“里程碑”，持续出发，接续奋斗。



定价：50.80元

新华出版社

高等职业教育新形态一体化教材

# 创业实践： 模型与案例

(现代职教版)

康宁 主编

张新鹏 副主编

李笑 张燕

刘欣竺 付蕾 参编

张建勇 主审



新华出版社

图书在版编目 (CIP) 数据

创业实践:模型与案例:现代职教版/康宁主编.  
北京:新华出版社,2026.2.--ISBN 978-7-5166-8454-2

I . G717.38

中国国家版本馆 CIP 数据核字第 2026N6N740 号

创业实践:模型与案例(现代职教版)

CHUANGYE SHIJIAN: MOXING YU ANLI ( XIANDAI ZHIJIAO BAN )

作者:康宁

责任编辑:王妍妍

出版发行:新华出版社有限责任公司

(北京市石景山区京原路8号 邮编:100040)

印刷:三河市骏杰印刷有限公司

成品尺寸:185mm×260mm 1/16

印张:18.75 字数:388千字

版次:2026年2月第1版

印次:2026年2月第1次印刷

书号:ISBN 978-7-5166-8454-2

定价:50.80元

版权所有·侵权必究

如有印刷、装订问题,本公司负责调换。



微店



视频号小店



京东旗舰店



微信公众号



喜马拉雅



小红书



淘宝旗舰店



企业微信

当前，我国正处于经济结构优化升级、新旧动能转换的关键时期，创新驱动发展已成为深入实施的战略。在这一宏观背景下，社会迫切需要大量能够发现问题、整合资源、创造价值的复合型、创新型人才。

高等职业教育作为培养高素质技术技能人才的主阵地，其教学改革势在必行。传统创业教育往往存在“两张皮”现象：一方面，理论教学与真实商业环境脱节，经典理论难以有效指导瞬息万变的市场实践；另一方面，案例教学多停留于故事讲述，缺乏系统的方法论提炼。如何打破知识与能力之间的壁垒，构建一套既有理论深度、又能无缝衔接实践操作的教学体系，成为新时代高职创新创业教育面临的核心挑战。本书正是在这一教学改革背景下，为探索一条全新的创业教育路径而编写的。

本书具有以下特点。

### 1. 叙事化的教学设计

本书创新性地引入“英雄之旅”的叙事框架，将学习过程转化为一场引人入胜的冒险。学生不再是被动的知识接受者，而是扮演“创业英雄”的角色，在导师（教材）的指引下逐步闯关，最终实现自我成长与价值创造。

### 2. 系统化的能力构建

全书逻辑严密，遵循“认知—战略—战术—运营”的逻辑关系，形成一个完整的闭环。本书从识别用户痛点开始，到构建产品、赢得客户，再到建立竞争壁垒和融资，确保知识的系统化和创业操作的连续性，而非零散的知识点。

### 3. 案例驱动与实战导向

本书精选了大量国内新经济领域顶尖公司的创业实践案例，确保内容的现实性与前沿性。并在项目中设置了“案例导入”“任务实施”



和“任务训练”栏目，强调动手实践，旨在将课堂转化为创业实践的“模拟驾驶舱”。

#### 4. 工具化的知识体系

本书将复杂的商业理论和模型全部转化为可操作、可视化的“工具卡”或“画布”，如4P与4C融合模型、股权分配多因子模型等，旨在让学生一看就懂、拿来能用，极大地降低了理论学习的门槛，提高了实践应用效率。

本书围绕创业全周期，系统构建了12个核心项目。项目一至项目四主要回答“为什么创业”和创业“做什么”的问题，内容涵盖创业本质认知、创始人特质评估、用户痛点洞察、产品开发以及系统性创新方法等。项目五至项目七主要解决创业“如何做”的问题，内容聚焦客户创生、战略破局和销售策略体系构建，帮助学生掌握进入市场并赢得竞争的核心战术。项目八至项目十二主要解决创业的支撑体系，内容包括人才系统工程、财务预测与动态管理、融资实战，并最终收官于如何将所有思考凝聚成一份强有力的商业计划书。

本书为创业通识课程而编写，既可作为高等职业院校工商管理、市场营销等专业的教材，也可供相关人员提升自身素质参考使用。

本书建议总学时为32~48学时。其中，理论讲授与案例讨论占50%，项目实训、小组研讨及路演等实践环节占50%，具体分配可根据教学计划灵活调整。

本书由天津现代职业技术学院康宁任主编，张新鹏任副主编，李笑、张燕、刘欣竺、付蕾参与编写。天津市大学软件学院张建勇任主审。本书为天津市一流本科课程建设理论成果——“十步问道创业成长力模型”在高等职业院校课程建设领域的一次应用实践，得到了模型研发提出者、天津市大学软件学院副院长张建勇的授权和审阅指导，也获得了众多合作院校师生的宝贵意见和建议，在此一并表示诚挚的感谢！

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

2025年9月

# 目录

<b>项目一</b>	<b>敢闯会创——看清方向，再踏上征程</b>	<b>1</b>
任务一	开启“英雄之旅” ——识破创业的真相与基因	4
任务二	了解创业的多元路径与实践关卡 ——看清方向精准启程	12
<b>项目二</b>	<b>基因解码——创业特质评估与能力构建</b>	<b>21</b>
任务一	了解创始人的本质与角色 ——从身份标签到解决问题的状态	24
任务二	明晰创业的动机与使命 ——从个人理想向家国情怀的跃迁	31
任务三	解构与重塑核心特质 ——从孤胆英雄到生态编织者的进化	38
任务四	掌握能力构建的路径与法则 ——从 T 型知识结构到增长飞轮的运转	44
<b>项目三</b>	<b>需求洞察——用户痛点转化价值锚点</b>	<b>51</b>
任务一	了解用户需求的深度解构 ——从冰山表象到显隐性需求落差	54
任务二	掌握痛点挖掘的实战路径 ——从群体细分到用户旅程图	63
任务三	实现需求落地 ——从用户故事到可执行研发任务	69
<b>项目四</b>	<b>创新引擎——洞察用户需求，持续创造价值</b>	<b>78</b>
任务一	了解创新的本质与形态 ——从痛点到创新机会	81
任务二	掌握创新者的工具箱 ——系统性的创新方法	86



任务三	科学验证创新	
	——从想法到最小可行产品	91
任务四	构建创新壁垒	
	——从创新点到核心竞争力	97
<b>项目五</b>	<b>客户创生——精准定位构建终身付费闭环</b>	<b>102</b>
任务一	绘制 STP 战略框架	
	——市场细分与目标选择	105
任务二	确立独特坐标	
	——价值主张与市场定位	109
<b>项目六</b>	<b>战略破局——从定位优势到绝对胜势</b>	<b>116</b>
任务一	构建竞争边界	
	——你的对手远不止于眼前	119
任务二	锻造核心内核	
	——让你的优势坚不可摧	127
任务三	选择破局路径	
	——何时正面对抗，何时换道超车	133
<b>项目七</b>	<b>精准触达——锻造适合创业公司的销售策略</b>	<b>141</b>
任务一	理解销售策略的核心框架	
	——4P 理论与 4C 理论	145
任务二	制定产品策略	
	——打造让用户愿意付费的卖点	152
任务三	制定价格策略	
	——平衡价值传递与市场接受	158
任务四	制定渠道策略	
	——构建高效的价值传递网络	163
任务五	制定推广策略	
	——实现与用户的有效价值沟通	170
<b>项目八</b>	<b>行胜于言——构建冠军潜质的团队组织</b>	<b>176</b>
任务一	甄选人才	
	——从业务价值流到核心执行团队	179
任务二	构筑文化底座	
	——从价值观认同到高效协同机制	187

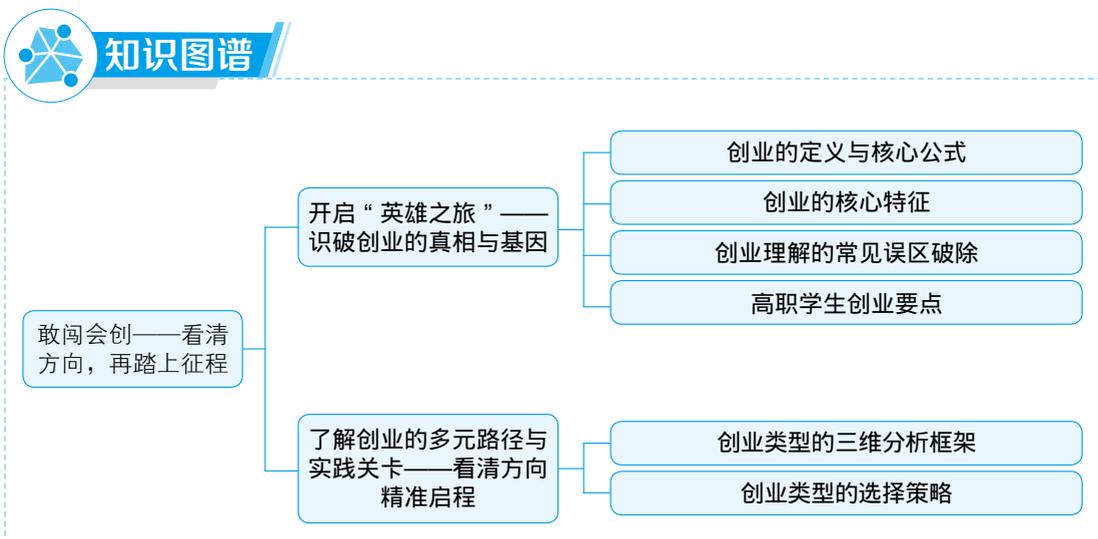


任务三	进化动能 ——从自驱目标到全员持续成长	194
<b>项目九</b>	<b>业财转圜——财务预测锚定成长路径</b>	<b>203</b>
任务一	建立认知 ——理解创业财务预测的独特价值	206
任务二	明确差异——掌握创业企业与成熟企业的核心区别	211
任务三	把握节奏 ——掌握财务预测的三阶段演进模型	218
<b>项目十</b>	<b>读懂报表——理性使用资金</b>	<b>225</b>
任务一	掌握核心——系统学习“预测三表”的编制逻辑与实操方法	229
任务二	进阶应用——看懂报表背后的创业风险与机遇	239
<b>项目十一</b>	<b>融资实战——与财务合伙人算赢未来</b>	<b>247</b>
任务一	筹措资金——债权和股权	249
任务二	应对融资尽职调查 ——业务、财务与法律的三重验证	254
任务三	设计股权 ——创业团队长期稳定与发展的核心	261
<b>项目十二</b>	<b>项目路演——价值主张撬动资源杠杆</b>	<b>266</b>
任务一	坚持内核为王 ——构建价值主张金字塔	270
任务二	坚持故事导入 ——打造路演视觉与叙事	276
任务三	掌握攻防之道 ——现场呈现与答辩技巧	281
任务四	终极路演——全真模拟与复盘	286
	<b>参考文献</b>	<b>292</b>



# 项目一

## 敢闯会创——看清方向，再踏上征程



### 学习目标

#### 知识目标

掌握创业的核心公式及创业的五大特征，学习创业三维分析框架，理解跨专业合作。

#### 能力目标

能够运用所学框架对典型创业案例进行初步剖析，并初步学会从校园生活或专业实训等熟悉场景中识别真实存在的“小痛点”，完成从“学生思维”向“创业视角”的初步切换，迈出尝试思考的第一步。

#### 素质目标

树立正确的义利观，理解创业不仅是价值创造的过程，还是社会责任担当，将个人创业梦想融入国家发展和社会进步的体现；培养契约精神，培养“把一件事做到极致”的工匠精神和“把论文写在田野上”的劳动精神。



## 导师寄语

亲爱的同学们，站在项目一的起点，你或许会觉得“创业”二字像高不可攀的山峰，以为那是天才的博弈或资本的游戏。但请相信，真正的创业往往始于一种朴素的“不甘心”——不甘心问题无人解决，不甘心美好的技艺被埋没，等等。

请记住，你手中的专业技能就是最锋利的剑，你对生活痛点的敏锐洞察就是最清晰的地图。创业不需要你一开始就改变世界，它只需要你运用所学去改良一个工艺、优化一项服务、温暖一群用户。只要是为这个世界创造了真实的价值，即使是微小的，你也不再是平庸的旁观者，而是勇敢的践行者。

“看清方向再踏上征程”，这不仅是一句劝诫，还是一种智慧，不要做盲目冲锋的莽夫，要做理性坚韧的行者。当你每一次用最小的成本去验证想法，每一次在挫折中迭代重生时，你就是在书写属于自己的史诗。

去吧，迈出那一步。这是一场无关成败、只关乎成长的英雄之旅，世界正静候你的光芒。



## 案例导入

### 从校园金奖到全球领跑：宇树科技的“英雄之旅”

2021年，在第七届中国国际“互联网+”大学生创新创业大赛总决赛上，上海大学与宇树科技联合申报的“引领全球四足机器人市场化”项目斩获金奖，实现了上海大学在该赛事金奖零的突破。这一奖项成为宇树科技从“校园创新”迈向“产业标杆”的关键转折点。

宇树科技由“90后”创始人王兴兴于2016年创立。他曾因英语偏科无缘浙江大学，后进入大疆工作，不久选择离职创业。在大学期间，他就自研出成本仅200元的14自由度双足机器人和多自由度力反馈手套，展现出极强的工程实现能力。2015年，他率先公开电驱动四足机器人方案，比国际巨头波士顿动力早一年，且成本仅为同类产品的1/5。

宇树科技坚持垂直整合战略，自主研发电机、驱动器与控制系统，构建技术壁垒。其产品如“莱卡狗”（Laikago）凭借高性价比（售价9.9万元，约为波士顿动力Spot的1/5）和本土化服务，迅速打开电力巡检、消防救援等垂直市场，并吸引北京顺为资本投资咨询有限公司1000万美元的A轮融资。

团队并非单打独斗。在“互联网+”大赛中，宇树科技与上海大学合作，形成了由学校导师提供科研支持，团队成员具有算法、工程、市场等多元背景的“技术+商业”的互补结构。这种协同模式使项目不仅具有前沿性，还展现出清晰的落地路径和商业模式。

在获奖后，宇树科技获得在央视春晚、北京冬奥会等国家级平台亮相的机会，品牌影响力大幅扩大。公司持续迭代产品，从四足机器人拓展至健身泵、人形机器人等领域，践

行“做出真正实用、能干活儿的机器人”的愿景。

王兴兴坦言，在创业初期曾接受 200 万元天使投资但未签协议，险些陷入法律风险；也曾因身兼首席执行官（chief executive officer, CEO）与首席技术官（chief technology officer, CTO）导致管理压力巨大。但他始终坚持技术主导权，拒绝在资金紧张时出让控股权，保障了公司长期战略的连贯性。

宇树科技的产品已出口全球，甚至引起马斯克、雷军等科技带头人的关注。王兴兴说：“宇树的意思是‘宇宙中的科技树’，我希望用科技改变世界。”他寄语青年：“要把热爱和擅长结合起来，要有长远目标，也要过好每一天。”

资料来源：作者整理。

### 问题探究

#### 1. 创业的特征

宇树科技的创业过程体现了哪些典型创业特征？（如创新驱动、风险承担、资源整合、价值创造等）与传统“开小店”式创业相比，科技型创业在启动逻辑上有何不同？

#### 2. 创业的类型

宇树科技属于哪种创业类型？（提示：可从机会型/生存型、技术驱动型/市场驱动型、个体创业/团队创业、校园创业/社会创业等维度分析）为什么说“从实验室成果走向产业化”是一种难度高但价值高的创业路径？

#### 3. 创业的价值与影响

请分别从经济价值（如融资、就业、出口）、社会价值（如提升生产效率、推动产业升级）、科技价值（如打破国外垄断、制定中国标准）三个角度举例说明宇树科技创业带来的价值。作为学生，你认为参与此类创业对个人成长有何意义？

#### 4. 延伸思考：“英雄之旅”的起点

王兴兴的创业始于一个“不甘心”——想做出真正能干活儿的机器人。这与许多学生“为参赛而参赛”的动机有何区别？结合本案例，谈谈你如何理解“导师寄语”中“看清方向再踏上征程”“这是一场无关成败、只关乎成长的‘英雄之旅’”这句话的深意。

#### 5. 反面启示：创业不是浪漫叙事

案例中提到宇树科技早期存在无协议融资、过度依赖创始人等问题。这些教训说明，创业不仅是梦想和激情，还是制度设计与风险管理。作为初次接触创业的学生，你应如何避免将创业简单理解为“有一个好点子”？



## 任务一

开启“英雄之旅”  
——识破创业的真相与基因

## 学 前 自 测

在进入正式学习前，让我们玩一个小游戏——创业“真心话·大冒险”，测一测你对创业的初印象。请凭第一直觉回答以下问题。

【真心话】词语联想：当我听到“创业”这个词时，我在第一时间想到的三个词是：\_\_\_\_\_（如自由）、\_\_\_\_\_（如赚钱）、\_\_\_\_\_（如辛苦）。这反映了我对创业的感觉是\_\_\_\_\_（向往/害怕/复杂/其他）。

【真心话】形象描绘：我认为，一个典型的创业者的日常生活状态更像（ ）。（可多选）

- A. 在豪华办公室里运筹帷幄、指点江山
- B. 在仓库/工坊里亲自打包、调试设备，累得满头大汗
- C. 不停地打电话、见客户、陪笑脸
- D. 深夜还在计算机前做方案、改设计、算数据
- E. 焦虑得睡不着觉，为明天发工资的事发愁

【大冒险】边界挑战：你觉得以下哪些行为是创业？（判断“√”或“×”）

- 小张开了一家淘宝店，卖手机壳。（     ）
- 小李加盟了一家蜜雪冰城。（     ）
- 小王是一位程序员，在业余时间接项目赚钱。（     ）
- 小赵在抖音上有 50 万名粉丝，靠广告赚钱。（     ）
- 小陈在学校开了个无人售货的零食盒子。（     ）



## 知 识 要 点

在踏上征程之前，我们需要先擦亮双眼，穿透“发财”或“当老板”的迷雾，去识破创业最底层的逻辑公式与基因特征。

## 一、创业的定义与核心公式

## 1. 创业的定义

“创业”作为一个重要的经济学与管理学概念，经历了从 18 世纪到现代的演变过程，不同学者从不同角度丰富了创业的理论内涵。这一理论发展脉络为理解当代创业活动提供



视频

你了解创业吗？

了重要基础。

18 世纪，法国经济学家理查德·坎蒂隆（Richard Cantillon）首次将创业者定义为“在不确定性条件下从事商业活动以获取利润的经济主体”，这是创业研究的起点，强调了创业的本质是在不确定环境中进行决策并承担风险。20 世纪初，美籍奥地利经济学家约瑟夫·熊彼特（Joseph Schumpeter）在其创新理论中进一步深化了创业概念，提出创业者的核心职能在于实现“创造性破坏”，即通过引入新产品与新生产方式、开辟新市场、获得新的原材料供应来源以及实行新的组织形式，推动经济结构革命性变革。20 世纪中叶，著名奥地利学派经济学家伊斯雷尔·柯兹纳（Israel Kirzner）则解释了创业机会的本质来源——市场的非均衡状态，特别是信息不对称和知识分散性造成的资源配置低效。现代创业理论将这些思想整合，形成了动态的、系统化的创业过程观，强调创业不仅是一个经济行为，更是一个系统的价值创造过程。创业理论发展脉络如表 1-1 所示。

表 1-1 创业理论发展脉络

时 期	代表人物	核心观点	现代启示
18 世纪	坎蒂隆	创业者是“在不确定性条件下从事商业活动以获取利润的经济主体”	创业的本质是风险决策过程
20 世纪初	熊彼特	创业者通过“创造性破坏”推动经济变革，引入新产品、新生产方式等	创新是创业的灵魂
20 世纪中叶	柯兹纳	创业机会源于市场的非均衡状态，特别是信息不对称和知识分散性造成的资源配置低效	机会识别是创业的起点
现代		创业 = 发现机会 + 整合资源 + 创造价值 + 承担风险	创业是系统的价值创造过程

## 2. 创业的核心公式

创业的本质是一个系统的价值创造过程，而非简单的开公司行为。其核心逻辑可概括为：创业 = 发现机会 + 整合资源 + 创造价值 + 承担风险。这是一个动态的、非线性的过程，四个要素相互关联、共同作用、缺一不可。

发现机会是创业过程的逻辑起点，也是一种可以通过系统训练和实践培养的核心能力；整合资源是创业过程中的关键环节，体现了创业者在资源约束条件下的创新能力；创造价值是创业活动的本质所在，也是创业区别于单纯商业投机的根本标志；承担风险是创业活动的基本特征，考验的不是匹夫之勇，而是基于理性的判断、坚韧的意志和科学的管理。创业核心公式四个要素解析如表 1-2 所示。

表 1-2 创业核心公式四个要素解析

要 素	内 涵	高职学生实践路径
发现机会	机会识别是创业的逻辑起点，源于市场的非均衡状态和信息不对称	(1) 从专业实习中发现行业痛点。 (2) 每周记录 3 个专业领域内的“不完美”。 (3) 利用学校实践基地进行小范围测试



续表

要素	内涵	高职学生实践路径
整合资源	在资源约束条件下创造性地配置资源的能力，实现资源使用效率最大化	(1) 专业技能——服务产品核心。 (2) 实训设备——免费生产场地。 (3) 师生网络——初始用户池。 (4) 绘制“我的资源地图”
创造价值	为他人、社会创造真实价值是创业的根本驱动力，经济回报是价值创造的自然结果	(1) 价值三维度检验： ① 能解决谁的具体问题？ ② 解决问题后能带来什么效益？ ③ 专业技能如何提升质量？ (2) 用 5W1H <sup>①</sup> 分析法明确价值主张
承担风险	在不确定性中寻找确定性的理性决策，考验基于判断的风险管理能力	(1) 风险管理四步法：识别风险—评估影响—制定预案—逐步验证。 (2) 设计风险控制梯度

## 二、创业的核心特征

### 1. 五大特征概览

创业项目无论行业领域、规模形态和发展路径如何不同，成功的创业项目往往具备一些共同的“家族基因”。这些特征是评判一个商业想法是否具备创业潜质的重要标尺。

(1) 创新性。创新性是创业最本质的特征，但创新不等同于颠覆式技术革命，而体现在技术创新（开发新技术、新工艺）、模式创新（重构商业模式）、应用创新（将成熟技术应用于新领域）和定位创新（服务被忽视的细分群体）多个维度。

(2) 风险性。风险性是创业的必然伴侣，创业本质上是在不确定性环境中寻求机会的过程，因此必然伴随各种风险，包括市场风险（产品是否被接受）、财务风险（资金链是否断裂）、团队风险（核心成员是否流失）、技术风险（研发能否成功）和运营风险（供应链是否稳定）。

(3) 前瞻性。前瞻性要求创业者具备超越常人的预见能力，能够基于对技术趋势、市场变化和社会需求的深刻理解，做出面向未来的战略决策。

(4) 价值性。价值性是创业的存在意义，创业不是简单的赚钱活动，而是通过提供产品、服务或解决方案来创造新的价值。

(5) 系统性。系统性是创业的复杂工程。创业不是单一环节的突破，而是一个需要多方面协同推进的系统工程，包含产品、市场、运营、财务、人力等多个相互关联的子系统。创业“家族基因”的核心特征如表 1-3 所示。

<sup>①</sup> 5W1H 由 why（为什么）、what（做什么）、who（何人）、when（何时）、where（何地）、how（如何）的英文单词首字母组成。

表 1-3 创业“家族基因”的核心特征

特 征	本质内涵	创业意义	高职学生应用要点
创新性	多维度创造性行为： ● 技术创新 ● 模式创新 ● 应用创新 ● 定位创新	创业的灵魂，驱动发展的核心引擎	(1) 从专业技能改进中寻找创新点。 (2) 用不同方式解决专业问题
风险性	多维度风险挑战： ● 市场风险 ● 财务风险 ● 团队风险 ● 技术风险 ● 运营风险	创业的必然伴侣，考验理性决策能力	(1) 用学校场地降低启动成本。 (2) 逐步验证代替大额投入
前瞻性	系统性预见能力： ● 技术趋势洞察 ● 需求深度理解 ● 竞争格局预判	战略眼光，决定发展方向	(1) 关注专业教材更新内容。 (2) 参与行业技能竞赛
价值性	三位一体价值创造： ● 经济价值 ● 社会价值 ● 体验价值	创业的存在意义，区别于投机的本质	(1) 5 位用户访谈。 (2) 痛点解决方案测试
系统性	多子系统协同工程： ● 产品系统 ● 市场系统 ● 运营系统 ● 财务系统 ● 人力系统	复杂工程，决定可持续性	(1) 实训室——产品开发。 (2) 校园市场——验证场景。 (3) 师生网络——初始团队

## 2. 特征深度解读

(1) 创新性——创业的灵魂所在。创新是创业最本质的特征，但创新不等同于颠覆式技术革命，而体现在多个维度，如表 1-4 所示。

表 1-4 创新性多维体现

创新的类型	定 义	高职学生应用
技术创新	开发新技术、新工艺或新材料	(1) 课程设计中的技术改进。 (2) 技能竞赛中的工艺创新
模式创新	以全新方式组织商业活动	(1) 专业服务的新流程设计。 (2) 校园创业项目的新商业模式
应用创新	将成熟技术应用于全新领域	(1) 专业技能跨界应用。 (2) 传统行业的数字化解决方案



续表

创新的类型	定义	高职学生应用
定位创新	服务被忽视的细分群体	(1) 发现校园内未被满足的需求。 (2) 针对特定学生群体的服务设计

关键点拨：高职学生的专业技能本身就是创新的重要基础。许多优秀创业项目源于课程设计、技能竞赛中的灵感和成果。培养创新意识至关重要——在专业学习中不断思考“能否做得更好”“能否用不同的方式解决问题”等。一个工艺的改进，一个流程的优化，一个服务细节的完善，都是有价值的创新。

(2) 风险性——创业的必然伴侣。创业本质上是在不确定性环境中寻求机会，风险不可避免。成功的创业者不是盲目冒险的赌徒，而是理性的风险管理者。风险类型与管理策略如表 1-5 所示。

表 1-5 风险类型与管理策略

风险类型	具体表现	高职学生实操建议
市场风险	产品不被接受、需求不及预期	(1) 用校园作为最小验证场景。 (2) 先做 5 位用户的满意度测试
财务风险	资金链断裂、成本超支	(1) 利用学校免费资源。 (2) 从小规模起步验证
团队风险	核心成员流失、合作不畅	(1) 从专业课小组中寻找志同道合者。 (2) 明确初期的贡献与责任
技术风险	产品研发受阻、技术不可行	(1) 利用实训室中的设备进行测试。 (2) 寻求专业教师的技术指导
运营风险	供应链不稳、质量控制难	从简单业务开始，逐步建立标准化操作

### 三、创业理解的常见误区破除

社会上存在一些对创业的误区，这些误区往往导致不切实际的期望和错误决策。识别并破除这些误区是树立健康创业观的关键。

创业就是开公司，这一误区将创业简单等同于市场主体登记行为，忽视了创业的实质是价值创造。实际上，创业可以表现为多种形式：一个解决真实问题的校园社团，一个专业技能服务项目，一次成功的课程设计，都是创业的实践起点。

必须使用大量资金启动的误区让许多有创业想法的人望而却步。事实上，专业技能本身就是核心资源，高职学生的实训室可以是免费厂房，老师可以成为创业顾问，同学可以是创业伙伴。

需要完美计划的误区导致许多创业者陷入“计划瘫痪”，过度追求完美的商业计划而迟迟不敢行动。创业本质上是一个学习和迭代的过程，市场环境不断变化，初始计划很难完全准确。

“创业者都是天才”的误区将创业者神化为具有特殊天赋的人才，忽视了创业成功背后的系统性努力和团队协作。

“创业就是赚钱”的误区将创业等同于赚钱活动，忽视了创业的核心是创造价值，解决用户的痛点，满足社会的需求。

创业常见误区破除如表 1-6 所示。

表 1-6 创业常见误区破除

创业神话	正解	高职学生警示
创业就是开公司	创业是价值创造的过程，形式多样	无须注册公司也可实践创业思维，校园项目、专业服务都是创业起点
必须使用大量资金启动	专业技能是核心资源，创意比资本更重要	技能就是资本，实训室即厂房，无须大额投入
需要完美计划	创业是迭代学习的过程，实践重于计划	先做最小可行性产品（minimum viable product, MVP）测试，根据反馈逐步优化
创业者都是天才	成功源于系统思维和坚韧，非天赋	建立支持网络比单打独斗重要，团队协作创造价值
创业就是赚钱	核心是解决真实问题，盈利是价值创造的自然结果	专注价值创造，避免急功近利，以解决问题为导向

## 四、高职学生创业要点

### 1. 核心优势与路径

高职教育为学生提供了独特的创业条件和资源，关键在于如何识别和利用这些优势。高职学生的最大优势在于扎实的专业技能，这应成为创业的核心驱动力。例如，机械类专业可以将实训中改进的工艺转化为技术服务，电商类专业可以利用所学知识开发校园服务平台，服务类专业可以提供专业化、标准化的服务产品。高职学生创业的关键是要培养问题意识，将专业知识与市场需求相结合，不断思考“能否用专业技能解决某个实际问题”“如何改进现有服务流程”等。专业技能不仅是就业的基础，还是创业的核心竞争力。高职学生创业优势与转化路径如表 1-7 所示。



视频  
大学生创业知多少

表 1-7 高职学生创业优势与转化路径

创业优势	具体资源	转化路径	实践案例
专业技能	课程学习、实训经验、技能竞赛	(1) 将专业技能转化为服务产品。 (2) 从课程设计中寻找创业灵感。 (3) 解决行业实际问题	某烹饪专业学生利用实训厨房开发特色小吃
学校资源	实训室、师资、校园市场	(1) 将实训室作为创业基地。 (2) 请教师作为创业导师。 (3) 以校园为首个验证市场	某电商专业学生利用校园作为最小可行性测试场景



续表

创业优势	具体资源	转化路径	实践案例
支持体系	创业课程、竞赛、政策	(1) 通过参加创业培训提升能力。 (2) 通过竞赛获取资源和曝光。 (3) 申请创业扶持资金	某机械专业团队通过创新创业大赛获得启动资金
团队基础	同学网络、社团组织	(1) 从专业课小组中寻找合伙人。 (2) 建立互补性创业团队	某跨专业团队结合技术与营销优势开发校园服务

## 2. 实践策略建议

高职学生创业应从最小可行性验证开始，不必追求规模，而应聚焦解决一个具体、真实的问题；可以从校园内的小场景开始，用专业技能提供解决方案，通过最小成本验证商业模式。高职学生应在验证价值创造的可行性后，再考虑扩大规模和范围。这种“小而美”的创业路径风险可控、资源要求低，更适合高职学生的实际情况。最小可行性验证实践指南如表 1-8 所示。

表 1-8 最小可行性验证实践指南

验证环节	低成本实践方法	验证指标	高职学生适用性
需求验证	(1) 5 位用户深度访谈。 (2) 校园问卷调查。 (3) 朋友圈意向征集	(1) 需求强度评分。 (2) 愿意尝试比例。 (3) 价格接受度	利用校园人际网络快速获取反馈
原型测试	(1) PPT 模拟产品。 (2) 简单实物模型。 (3) 服务流程演示	(1) 用户理解度。 (2) 核心功能认可度。 (3) 愿意等待时间	利用实训设备和技能制作简易原型
商业模式验证	(1) 最低可行定价。 (2) 小范围收费测试。 (3) 价值主张测试	(1) 转化率。 (2) 重复使用率。 (3) 用户推荐意愿	在校园内开展小规模付费服务测试
增长验证	(1) 自然传播测试。 (2) 社群运营实验。 (3) 简单裂变机制	(1) 口碑推荐率。 (2) 用户增长率。 (3) 留存率	利用校园社群和同学关系网络测试传播



### 案例解析

#### “葡萄王子”周新杰——一名返乡大学生的创业实践

在“学习强国”、《人民日报》等官方媒体广泛报道中，“葡萄王子”周新杰的故事是新时代大学生创业的典范。2011 年，他抓住潍坊市政府对大学生创业扶持政策的机遇，毅然放弃在城市工作的机会，回到家乡潍坊市峡山区王家庄街道创业。13 年来，他从零起步，将原本收益甚微的葡萄地打造成为年产值超 200 万元的现代化农业示范基地，并注册“魅香”“珍珠河”两大品牌，通过绿色食品认证，成功打入北京、上海

等一线城市高端商超；还牵头成立珍珠河葡萄专业种植合作社，吸纳周边农户加入，带动 30 多户村民年均增收 1 万元，生动践行了“把论文写在田野上”的青春誓言。

在创业初期，周新杰对葡萄种植一窍不通，多次引进外地葡萄苗却因水土不服而失败。但他没有放弃，而是潜心研究，结合当地土壤和独特小气候，对“玫瑰香”葡萄进行本土化改良，最终培育出抗病性强、糖度适中、果香浓郁的“魅香”葡萄。他坚持生态种植理念，全程施用有机肥和发酵豆饼，人工除草，杜绝化学催熟剂，真正做到了“把叶片养好，根系养壮，再补充钙肥，葡萄自然香甜”。

资料来源：徐焜菁.从大学生到“葡萄王子”：周新杰的乡村振兴致富经 [EB/OL]. (2025-08-13) [2026-01-13].<http://sd.people.com.cn/n2/2025/0813/c386910-41320920.html>. (有改动)

### 启示：

周新杰创业实践与创业核心公式对应解析如表 1-9 所示。

表 1-9 周新杰创业实践与创业核心公式对应解析

创业核心要素	实践体现	高职学生启示
发现机会	(1) 抓住地方政府大学生创业扶持政策机遇。 (2) 发现家乡农业升级与农民增收的双重需求潜力	(1) 政策是重要资源，应主动关注各级政府及学校发布的创业扶持信息。 (2) 机会往往就在身边——家乡产业、校园服务、同学需求都是起点
整合资源	(1) 巧妙整合政府政策、本地自然资源（红板岩地块）、自身学习能力（赴河北等地考察）。 (2) 将葡萄种植这一传统农业与现代科技（品种改良、绿色认证、品牌营销）深度融合	(1) 专业技能是核心资源：农业类专业学生可深耕种植技术，电商类学生可拓展品牌营销，设计类学生可参与包装设计。 (2) 学校实训基地、创业课程、导师指导都是可转化的宝贵资源
创造价值	(1) 经济价值：为农户提供稳定就业岗位，年均增收 1 万元。 (2) 社会价值：推动乡村振兴，实现授人以渔式技术帮扶。 (3) 个人价值：“葡萄王子”称号承载了职业认同与社会尊重	(1) 价值不是虚的：一个能帮同学解决实习难题的平台，一项能提升教学效率的服务，都是真实价值。 (2) “小而美”的价值同样动人：不必追求宏大叙事，聚焦一个具体痛点即可
承担风险	(1) 承担早期试种失败风险（多批次葡萄苗水土不服）。 (2) 承担市场开拓风险（打造新品牌、进入高端渠道）。 (3) 理性决策：用本土化改良替代盲目引种，用绿色认证建立差异化优势	(1) 风险管理不等于回避风险，而是用专业知识降低风险。 (2) 高职学生可依托学校资源低成本试错，如利用实训室验证技术、在校园内测试服务模式等



周新杰的实践有力证明了创业不是资本的游戏，而是价值的创造；不是天才的专利，而是普通人用专业、坚持和责任书写的奋斗篇章。他的故事启示高职学生：扎实的专业技能就是最硬核的资本，身边的乡土、校园、社区就是最丰富的创业土壤，而“把一件事做到极致”的工匠精神是新时代创业者最珍贵的品质。



## 任务实施

### 1. 简答题

请结合“葡萄王子”周新杰的创业案例，从创业核心公式的四个维度（发现机会、整合资源、创造价值、承担风险）出发，简要分析他是如何将一项农业种植实践转化为成功创业项目的。（要求：每个维度不超过 50 字，总字数不超过 200 字）

### 2. 分析题

咖啡市场有 Manner、瑞幸、三顿半等多个品牌。请任选其中一个品牌尝试分析它的核心目标市场是什么。你是通过哪些人群、心理、行为特征来判断的？



## 任务训练

近年来，智绘校园、校园共享打印机、大学生二手教材循环平台等校园创业项目不断涌现。请选择其中一个你熟悉的校园创业案例（或基于本校实际情况构想一个案例），运用创业的五大核心特征进行分析：该项目主要体现了哪些特征？哪些特征体现得不够充分？为什么？并针对不足之处提出一条切实可行的优化建议。（要求：条理清晰，建议具体可操作）

## 任务二

# 了解创业的多元路径与实践关卡 ——看清方向精准启程



## 学 前 自 测

试想毕业后，你的三个同学选择了创业，但路径截然不同。

同学 A 热爱烘焙，在学校附近开了一家温馨的甜品店，所有蛋糕、饼干都是自己手工制作的，店里总是飘着香甜的气息。

同学 B 是学计算机专业出身，与技术大牛学长组队，拿到了一笔投资，正在埋头开发一款极具潜力的 AI 教育软件。

同学 C 加盟了一个知名的连锁奶茶品牌，在学校商业街租了一个铺面，每天按照总部的标准流程制作奶茶，生意稳定。

请思考：这三种方式都是创业吗？它们之间有什么根本的不同？如果你要创业，会更倾向于选择哪种方式？为什么？

这个简单的场景对比揭示了创业世界的多样性和复杂性。本任务将为你系统梳理创业的不同类型，帮助你找到最适合自己的那条路。

## 知识要点

### 一、创业类型的三维分析框架

为了做出明智的创业选择，我们需要从三个核心维度系统理解创业的类型：为何创业（动机维度）、与谁同行（组织维度）和价值所向（目标维度）。这三者共同构成了一个立体的决策矩阵，帮助创业者精准定位自身创业路径。创业类型三维决策矩阵如图 1-1 所示。

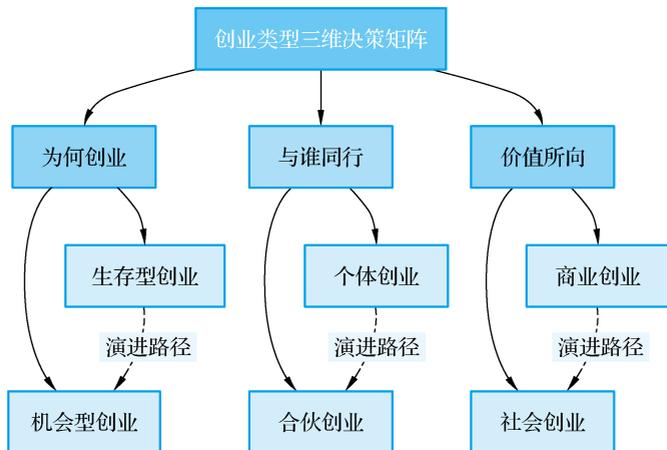


图 1-1 创业类型三维决策矩阵

创业不是一条单行道，而是一张由多重选择交织而成的网络。许多初学者容易陷入非此即彼的认知误区，认为必须在生存与机会、个体与合伙、商业与社会之间做出绝对选择。实际上，这三组概念是相互交织、动态演进的关系。例如，一个最初为解决生计问题而开的小吃摊，可能因口碑积累而发展为连锁品牌（生存型—机会型）；一个个体创业者在业务扩大后自然会引入合伙人（个体—合伙）；一家以营利为目标的企业在发展到一定阶段后，也可能主动承担更多社会责任（商业—社会）。因此，理解这三组关系的本质关键在于把握其内在逻辑，而非简单归类。



### 1. 为何创业：生存型创业与机会型创业对比

生存型创业和机会型创业是创业最根本的动机区别，决定了创业的起点和格局，也深刻地影响着创业者的心理状态、资源投入和战略选择。

生存型创业的核心逻辑是先活下去，创业者通常因为缺乏更好的就业选择、家庭经济压力或职业发展瓶颈而启动创业。这种创业形态往往源于外部压力而非内在驱动力，因此，其特点是门槛低、模式成熟、规模小、抗风险能力弱。创业者首要关注的是快速变现、维持运营，对长期发展规划和市场拓展投入相对有限。在高职学生中，这类创业常见于校园周边的小型服务项目，如奶茶店加盟、文印服务、二手教材代售等。这些项目的优势在于启动成本低、风险可控，适合初次尝试创业的学生积累实战经验。

机会型创业的核心逻辑是发现并抓住机遇，创业者敏锐地捕捉到市场中的未满足需求、技术变革趋势或政策红利，主动出击，旨在创造更大的商业价值和产生更大的社会影响。这类创业的特点是创新性强、成长潜力大，注重长期价值和资源整合。高职学生的机会型创业往往植根于专业学习，如将实训课程中的技术改进转化为产品服务，或利用技能竞赛成果开发解决方案。例如，某高职院校智能制造专业学生团队针对实训设备故障频发的问题，开发了智能实训设备故障预警系统，不仅解决了本校实际问题，还通过省级创新创业大赛获得投资，并与多家职业院校达成合作意向，实现了从校园项目到产业应用的跨越。

生存型与机会型并非绝对对立，而是光谱的两端。许多成功的创业项目经历了从生存型起步、逐步转向机会型的发展过程，关键在于创业者是否具备将短期生存需求转化为长期发展机遇的战略眼光。

生存型创业与机会型创业对比如表 1-10 所示。

表 1-10 生存型创业与机会型创业对比

维 度	生存型创业	机会型创业
核心逻辑	“先活下去”：因缺乏更好的就业选择而创业	“发现并抓住机遇”：主动识别市场机会而创业
驱动因素	外部压力（如失业、收入不足、家庭负担重）	内在动力（如具有创新想法、市场洞察敏锐、技术优势）
	门槛低，模式成熟	创新性强，成长潜力大
典型特征	（1）规模小，抗风险能力弱。 （2）目标是快速变现、维持运营	（1）追求长期价值，注重资源整合。 （2）注重构建核心竞争力
高职学生适配性	（1）适合资金有限、经验不足的初创业者。 （2）可以作为创业起步阶段的过渡形态	（1）需要一定的专业积累和市场洞察力。 （2）更符合高职教育培养创新型技术技能人才的目标
典型案例	校园周边小吃摊、社区快递代收点、二手教材代售服务	某高职院校学生团队开发的“智能实训设备故障预警系统”，获省级创新创业大赛金奖并实现校企转化

## 2. 与谁同行：个体创业与合伙创业

个体创业和合伙创业决定了创业的决策机制、资源边界和风险承担方式，直接影响创业项目的可持续性和成长上限。

个体创业的核心逻辑是单枪匹马，个体创业模式由单个创业者独立发起、出资、运营，并承担全部风险与收益。这种模式的优势在于决策效率极高，所有事务由一人掌控，无须协调不同意见，特别适合业务模式简单、技术门槛不高、启动资金有限的项目。对于高职学生而言，个体创业是检验个人能力和积累经验的最佳途径。例如，一位视觉传达设计专业的学生可以独立承接校园海报设计、活动策划等小型项目，在实践中锻炼沟通能力、项目管理和客户服务等核心素养。然而，个体创业的局限性也很明显：个人能力、资金和精力十分有限，难以应对复杂业务的挑战，风险高度集中。

合伙创业的核心逻辑是能力互补、资源聚合，由两位或两位以上合伙人共同出资、分工协作、共享收益、共担风险。这种模式的优势在于能够汇集更多的资金、技能和人力资源，实现“1+1>2”的协同效应，从而挑战更复杂的项目。高职教育强调产教融合、校企合作，这为学生提供了天然的跨专业合作平台。例如，电子商务专业的学生负责市场运营，计算机专业的学生提供技术支持，艺术设计专业的学生负责品牌形象，这样的跨专业团队比单一专业背景的团队更具有竞争优势。

从总体来讲，个体创业是单点突破，合伙创业是多点协同，如图 1-2 所示。

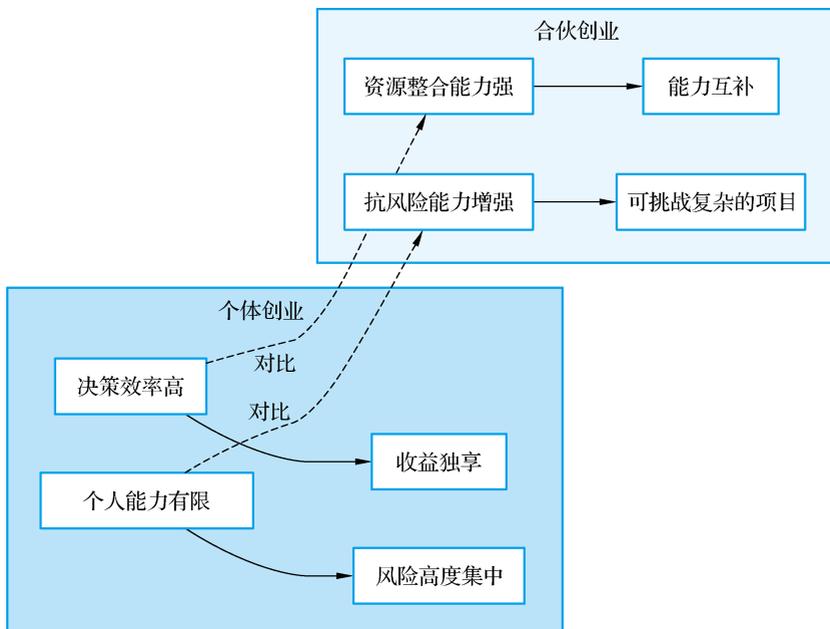


图 1-2 个体创业与合伙创业（多点协同）

个体创业与合伙创业对比如表 1-11 所示。



表 1-11 个体创业与合伙创业对比

维 度	个体创业	合伙创业
核心逻辑	“单枪匹马”：独立发起、出资、运营，承担全部风险与收益	“能力互补，资源聚合”：共同出资、分工协作、共享收益、共担风险
典型特征	(1) 决策效率极高。 (2) 收益独享。 (3) 个人能力、资金和精力十分有限。 (4) 风险高度集中	(1) 能汇集更多资金、技能和人力资源。 (2) 实现“1+1>2”，能挑战更复杂的项目。 (3) 沟通成本高，可能因股权、理念问题产生矛盾
高职学生适应性	适合启动资金少、业务简单、个人技能突出的项目，如校园手工艺设计、短视频内容创作等	(1) 更适合技术复杂、需要多专业协作的项目。 (2) 高职院校学生跨专业合作是天然优势（如电商+设计+物流专业的学生组成团队）
成功要素	(1) 强大的自我驱动力。 (2) 清晰的个人品牌建设	(1) 明确的股权结构与协议。 (2) 互补的专业背景与性格特质。 (3) 建立有效的沟通与决策机制

### 3. 价值所向：商业创业与社会创业

商业创业与社会创业体现了创业的最终目标和使命，回答了“为何而创”的根本问题，也反映了创业者的价值观和人生追求。

商业创业的核心逻辑是以营利为首要目标，通过满足市场需求来获取利润，实现经济价值的最大化。这是较常见的创业形态，决策围绕投资回报率、市场份额等商业指标展开。高职学生的商业创业项目往往聚焦解决具体场景下的效率提升问题，如开发校园共享打印平台、搭建二手教材循环系统等。这些项目虽然规模不大，但商业模式清晰，市场反馈直接，是培养学生商业思维和实践能力的有效载体。

社会创业的核心逻辑是以解决社会问题为首要目标，采用商业化的手段和可持续的模式来解决某个社会痛点（如环保、教育公平、助残等），盈利是维持运营和提高影响力的工具，而非最终目的。这种创业形态强调义利并举，既追求社会效益，也注重经济可持续性。高职教育强调服务社会、产教融合，特别适合开展社会创业。例如，“银龄数字课堂”项目由信息技术专业的学生发起，为社区老人提供智能手机使用培训；“绿色校园回收站”项目则由环境工程技术专业的学生主导，不仅解决了校园垃圾分类难题，还通过可回收物销售实现了项目造血功能。

商业创业与社会创业对比如表 1-12 所示。

表 1-12 商业创业与社会创业对比

维 度	商业创业	社会创业
核心逻辑	“以营利为首要目标”：通过满足市场需求获取利润，实现经济价值最大化	“以解决社会问题为首要目标”：采用商业化手段解决社会痛点，盈利是工具而非目的

续表

维度	商业创业	社会创业
衡量标准	(1) 投资回报率。 (2) 市场份额。 (3) 营收增长率	(1) 社会影响的范围与深度。 (2) 目标群体受益程度。 (3) 可持续发展能力
典型特征	(1) 决策围绕商业指标展开。 (2) 竞争导向，追求竞争优势	(1) 使命驱动，追求社会效益与经济效益的平衡。 (2) 合作导向，常与政府、非政府组织等多方协作
高职学生适配性	适合商业模式清晰、市场需求明确的项目，如校园共享打印、专业技能外包服务	高职教育强调服务社会、产教融合，特别适合开展社会创业，如“银龄数字课堂”（为社区老人提供智能手机培训）、“绿色校园回收站”（环保类项目）

## 二、创业类型的选择策略

创业类型的选择不是非此即彼的单选题，而是一个动态演进的决策过程，需要创业者根据自身条件、资源禀赋和外部环境进行审慎判断。

### 1. 动态演进观

多数创业项目会经历从生存型到机会型、从个体到合伙、从商业到社会的演进，关键在于认清当前阶段的核心诉求。一名高职学生可能从个体经营校园奶茶店（生存型+个体+商业）起步，随着规模的扩大、客户的积累和管理能力的提升，逐步引入合伙人（合伙）、开发自有品牌（机会型）、设立员工培训基金（社会价值），最终成长为具有多重属性的复合型创业企业。

创业类型动态演进路径如图 1-3 所示。

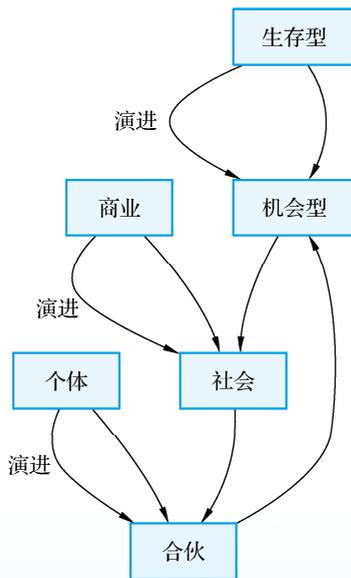


图 1-3 创业类型动态演进路径



## 2. 资源匹配原则

创业要选择与自身资源禀赋最匹配的类型。高职学生应充分利用学校资源（如实训设备、师资力量、政策支持），优先考虑能发挥专业特长的创业路径。例如，建筑装饰工程技术专业的学生可以结合 BIM（建筑信息模型）技术培训，开展小型家装设计服务；大数据技术专业的学生可以利用数据分析技能，为本地小微企业提供营销数据支持服务。这种“专业 + 场景”的创业路径成功率更高，风险更低。

## 3. 价值平衡思维

无论选择何种类型的创业形式，创业者都应思考“我能否在创造经济价值的同时，也为社会带来积极改变”。这种平衡思维正是新时代工匠精神的体现。真正的工匠不仅追求技艺的精湛，还关注作品对他人、社会的价值。同样，优秀的创业者不仅关注企业的盈利能力，还关注其对用户、行业、社会的贡献度。这种价值平衡不是空洞的口号，而是体现在产品设计中的人文关怀、服务流程中的细节考量、团队管理中的公平原则等具体实践中。



### 案例解析

#### 返乡青年韩子夜——一名大学生创业者的三维创业实践

“85 后”大学生韩子夜的故事是新时代青年将个人理想融入乡土、用专业视野激活传统产业的生动写照。2015 年，他毅然辞去北京央企的稳定工作，回到家乡河北任丘市出岸镇段家务村，与哥哥共同创办悬圃灵芝种植专业合作社。该合作社已发展成为集灵芝种植、研发、销售于一体的现代农业企业，并被选树为河北省返乡入乡创业典型，其事迹在全省做巡回报告，激励着更多劳动者投身乡村振兴。

##### 1. 为何创业——机会型创业的坚定选择

韩子夜的创业并非源于城市就业的困境，而是源于一次敏锐的市场洞察和一份深厚的乡土情怀。在北京工作期间，他并未安于现状，而是通过观察发现了灵芝产业中蕴藏的巨大机遇。他将这份商业嗅觉与“我是农民的儿子，农村这么大，我要返乡闯一闯”的赤子之心相结合，主动放弃了高薪职位，回到家乡开辟新天地。这充分体现了机会型创业的核心逻辑：不是被动求生，而是主动识别并抓住产业升级与消费升级的时代机遇。

##### 2. 与谁同行——兄弟同心的合伙创业范式

在创业初期，韩子夜并未孤军奋战。当他将想法告知同样在央企工作的哥哥时，二人一拍即合，共同辞职返乡。这种基于血缘信任与共同愿景的合伙模式形成了最稳固的创业基石。面对创业初期大棚被冲垮、灵芝大面积腐烂的致命打击，兄弟二人没有退缩，而是携手并肩，分头到天津、山东等地考察学习，共同恶补专业知识。他们

以家庭为单位组建的初始团队，分工明确、信念一致，成功抵御了创业初期的巨大风险，并迅速建立起从种植、研发到销售的完整运营体系，展现了合伙创业在资源整合与风险共担上的巨大优势。

### 3. 价值所向——商业价值与社会价值的和谐统一

“悬圃”项目在创立之初就内嵌了强烈的社会使命。韩子夜的目标不仅要打造一个盈利的企业，还要通过自己的努力带动乡亲们共同致富。合作社已建成30余亩种植基地，年产值约200万元，并常态化吸纳100余名村民就业，年均开展创业培训200余人次。这完美诠释了义利并举的现代创业观：通过商业化运作（如培育高附加值的吉祥灵芝盆景、注册品牌、参加世园会获金奖）实现了项目的可持续发展；同时，通过提供就业岗位和技术培训，切实解决了当地农民的增收难题，创造了显著的社会价值。

资料来源：解楚楚. 创业梦想，这样照进现实：三个返乡入乡创业典型故事 [EB/OL]. (2021-01-04) [2026-01-13]. <https://chinajob.mohrss.gov.cn/c/2021-01-04/244383.shtml>. (有改动)

#### 启示：

韩子夜的成功在于其创业三要素的良性互动：对灵芝产业机遇的精准把握（机会型创业），驱动他选择了最可靠、最高效的创业伙伴——自己的兄长（合伙创业）；而兄弟同心形成的强大合力又支撑他沉下心来钻研技术、开拓市场，最终实现兼具经济效益与社会效益的双重目标（社会价值导向）。这一案例充分地证明：创业并非遥不可及的梦想，始于一个清晰的方向、一段可靠的同行关系，以及一份为他人创造价值的初心。当这三个维度同频共振时，一条扎根乡土、服务乡亲的创业之路便豁然开朗。

韩子夜创业这段旅程正是敢闯、会创精神的最佳注脚。他的故事告诉我们，创业类型的三维分析框架不是束缚我们的标签，而是照亮前路的灯塔。它启示我们每一个高职学子：不必空想“该不该创”，而应立足自身专业，思考“我能解决什么问题”“我需要怎样的伙伴”“我的事业能为社会带来何种积极改变”。当这三个问题的答案在你的实践中自然交汇，属于你的那场“英雄之旅”就已经启程。



## 任务实施

### 1. 简答题

请简述创业类型的三维分析框架，并说明每个维度下两种基本类型的名称及其核心区别。



## 2. 分析题

回顾本任务开头的同学 A、B、C 的案例（同学 A 开手工甜品店、同学 B 开发 AI 教育软件、同学 C 加盟奶茶店），请你用创业类型的三维分析框架对他们的创业类型构建完整“画像”，并说明理由。



## 任务训练

“观夏”是一个成立于 2018 年的东方植物香氛品牌。其创始团队来自互联网和媒体行业，团队成员发现当时国内高端香氛市场被西方品牌垄断，缺乏能代表东方审美和情感记忆的产品（机会）。他们定位中高端，以“东方植物调”为核心，挖掘中国人记忆中的味道（如昆仑煮雪、颐和金桂等），并通过极具美感的线上内容和线下“一店一景”的体验空间，迅速成为现象级品牌。

### 任务要求

(1) 动机分析。你认为“观夏”的创业更偏向生存型还是机会型？请从市场空白、产品定位等方面说明理由。

(2) 主体分析。“观夏”的创始团队背景多元（品牌、媒体、设计），这体现的是个体创业的优势还是合伙创业的优势？为什么？

(3) 价值分析。“观夏”在追求商业利润的同时，是否也创造了其他价值（如文化价值、社会价值）？请举例说明。



## 思考与总结

盲目的冲锋或许能赢得一时的掌声，但真正的创业远征则始于对方向的清晰洞察和对价值的坚定选择。看清方向再踏上征程，是一项看似缓慢、需要深思，却能避免致命弯路、奠定成功根基的工作。它要求我们将目光从“有一个好点子”的浪漫想象投向系统性的价值创造网络。在这个网络中，每一次对真实需求的深度挖掘，每一次对专业技能的极致运用，每一次基于最小可行性验证的理性决策，都为我们的创业注入韧性，让前行的步伐越走越稳。最终，伟大的创业都不只是商业的成功，更成为一种精神象征。这就是“敢闯会创”的真正内涵——一场属于新时代青年的“英雄之旅”。