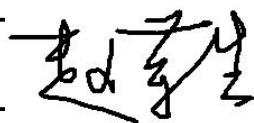


湖南科技学院

教 案

2019~2020 学年第一学期

课 程 名 称	创业基础
学 院	创新创业学院
授 课 班 级	化学与生物工程学院 化学、制药、材料专业 2018 年级共 2 个大班 3 个小班
主 讲 教 师	赵荣生
职 称	副教授



湖南科技学院教务处制

二〇一九年九月

教 案（首页）

课程名称	创业基础			学时	32 课时
课程类别	必修课	学分	2 学分	其中：理论学时；6 学时 实践学时：26 学时	
任课教师	赵荣生	职称	副教授		
授课对象	化学与生物工程学院 化学、制药、材料专业 2018 年级共 2 个大班 3 个小班				
基本教材和主要参考资料	<ol style="list-style-type: none"> 1. 创业学什么-人生方向设计、思维与方法论. 朱燕空. 国家行政学院出版社, 2017 2. 创业学 (第六版). 杰弗里·蒂蒙斯, 小斯蒂芬·斯皮内利. 人民邮电出版社, 2005 3. 精益创业: 新创企业的成长思维. 埃里克·莱斯. 中信出版社, 2019 4. 企业经营模拟原理及 ERP 沙盘实训教程. 刘洪玉. 清华大学出版社, 2012 5. 如何教创业: 基于实践的百森教学法. 内克, 格林, 布拉什. 机械工业出版社, 2015 				
教学要求和目的	<p>本课程以理论知识为辅, 项目实践为主, 通过实训、实践、实操、实作真正了解创业知识, 激发创业意识与创新思维, 通过实验课程 (画板工具), 掌握创业基本流程、方法与工具, 通过模拟企业经营, 全面感知企业运营的各项流程, 全面提升创新创业能力。</p>				
教学重点及难点	<ol style="list-style-type: none"> 1. 了解创业的内涵与过程, 理解创业与人生规划的关系 2. 组建创业团队 3. 了解 5 种人格特质和相应的人际交往的方式 4. 了解商业模式定义, 掌握商业模式的设计与评价方法, 创新性制定项目的商业模式 5. 模拟企业经营管理 6. 项目路演 PPT 制作和路演展示 				
教学方法与手段	<p>案例式教学、启发式教学、情境式教学、讨论式教学 研讨式教学、体验式教学、实践式教学</p>				

模块一 创新创业意识引导、慕课导学

教学目的

通过本章教学，使学生了解创新创业与人生发展的关系、创业的概念，掌握创业三要素，理解和应用创业思维的五大原则，对学校相关的创新创业比赛和立项等活动有一定了解。

教学重点

1. 创业思维与人生发展
2. 创新创业的定义和内涵
3. 创业三要素及其关系：机会+资源+团队=价值

教学难点

理解并灵活应用创业思维的五大原则

教学方法：案例分析法、讲授法、讨论法、头脑风暴法

教学课时：2课时

教学内容

一、自我介绍与课程介绍

1. 图片展示，通过一张图片正面、反面呈现的引入课程主题“创新创业意识与人生”。

2. 自我介绍

通过教师本人及其孩子照片进行自我介绍，强调“珍惜现在所拥有的一切包括那些看起来不尽如人意的”，人生每个阶段都有每个阶段的责任和任务，注意打好底色，注意环环相扣

3. 课程介绍

《创业基础》由线上线下两种上课形式组成：线下共计上课3次课，全校自第12周（14、16）开始上课；线上需登录超星“学习通”APP在线学习李肖明的《大学生创业基础》网络课。

线上学习需登录<http://huse.fanya.chaoxing.com/portal>，或手机下载APP“学习通”在线学习。账号为学号，密码为大一学习《职业生涯规划》线上课后修改的密码。《大学生创业基础》网络课共计有18个章节（及章节测验），第1-6、14、15章的

视频内容和章节测验为必修内容，其余章节可酌情选修，必修部分需于2019年12月31日之前学完。

《创业基础》课程为考查课，结课方式需提交一份创业计划书，具体提交时间由任课老师决定。该课程成绩由线上学习（30%）+线下学习（40%）+创业计划书（30%）组成，课程成绩关系到奖学金评定。

二、创新创业内涵

1. 国赛金奖项目展示

爱因斯坦说：如果给我1个小时解答一道决定我生死的问题，我会花55分钟来弄清楚这道题到底是在问什么。一旦清楚了它到底在问什么，剩下的5分钟足够解答这个问题。将这句话总结成一个公式：1个小时=55分钟澄清问题+5分钟解决问题

2. 创新创业概念

讨论：创新是什么？创业是什么？

创新是指以现有的思维模式提出有别于常规或常人思路的见解为导向，利用现有的知识和物质，在特定的环境中，本着理想化需要或为满足社会需求，而改进或创造新的事物、方法、元素、路径、环境，并能获得一定有益效果的行为。创新是被逼得无路可走时的一种选择。

创业是创业者对自己拥有的资源或通过努力对能够拥有的资源进行优化整合，从而创造出更大经济或社会价值的过程。

3. 创业三要素

机会+资源+团队=价值

(1) 机会：某种技术的商业潜质；市场痛点

(2) 团队：核心团队3-5人，10-20

(3) 资源：自己拥有的/整合他人的

三、创业思维的五大原则

1. 在手之鸟：从拥有的资源出发，我是谁、知道什么、能做什么

2. 可承受的损失：从自己能做的事情做起

3. 柠檬水原则：拥抱不确定性，从看起来不好的事情里面找积极的一面

4. 缝被子原则：生成团队和伙伴关系，团队互补

5. 飞行员原则：非预测性控制，自己掌控前进方向

四、创新创业赛事介绍

1. 中国大学生互联网+创新创业大赛
2. 全国创青春大学生创业大赛
3. 中国创新创业大赛
4. 中国创翼创业创新大赛

模块二 先天特质沙盘实训

教学目的

能够清楚的了解自己的先天优势和弱势，知道如何扬长避短，规划适合自己的职业人生；了解人和人之间的个性差异，学会用别人喜欢、听得懂的语言进行因人而异地沟通，提高交流的效度和信度。

教学重点

1. 理解并掌握周哈里窗，平衡“公开我”“盲目我”“隐藏我”“未知我”
2. 掌握 5 种典型人格特质，知晓不同动物属性对应人类行为的基本特质
3. 分析不同人的听说问的模式、需要、喜欢和讨厌，了解差异
4. 竞技游戏串联先天特质沙盘全部知识

教学难点

1. 根据先天特质理论，学会采用因人而异的高效的沟通方式和管理技巧
2. 通过对方的行为准确识别性格特质，采用针对性方式进行商业洽谈

教学方法：互动式教学、体验式教学、趣味式教学、分组讨论式教学

角色扮演、视频教学

教学用具：授课PPT、学员手册、教学视频、桌游手册、沙盘盘面、工具卡片

教学课时：8课时

教学内容：

一、个性解析——认知自我，掌握成功 DNA

1. 问题导入

你会用别人听得懂的语言沟通吗？你是否能明白他人讲的话？你是否能理解他人讲的话？他人是否能理解你讲的话？先天特质沙盘课程学习的目标：认知自我，做好职业规划；了解他人，高效人际沟通。

2. 互动活动——复制的成效。某公司市场部、研发部和制造部信息传递过程中出现的状况。同样的语言，信息传递人方式和人的接受度差异，都会导致结果的差异，只有了解人才能经营人。

3. 理论依据

周哈里窗：心理学家鲁夫特与英格汉提出“周哈里窗模式”四个范畴：“公开我”、“盲目我”、“隐藏我”、“未知我”。缩小私人领域，缩小自我盲点，扩大公众领域可以帮助自我与他人形成更好的交流环境，消除人与人之间因为认知的差异带来的误解。

心智结构分为知能圈、惯性圈、动力圈。在大学生的创新创业过程中，决定成功与否的因素 50%来自于内圈-动力圈，30%来自于中圈-惯性圈，20%来源于外圈-知能圈。

5. 互动活动——头脑风暴

小组探讨企鹅、老虎、八爪鱼、海豚、蜜蜂 5 种动物行为特征，探索动物行为中与人类性格特质相似之处。

动物的典型行为细则与人类的行为细则，掌握人格特质，预测行为，创业者自我营销第一步，也是创业者高效管理公司和安排员工工作岗位的第一步。

二、沟通解析——了解他人，高效沟通

1. 互动活动——翻转课堂

通过客户拜访、工作会议、朋友周末出游计划商讨三个场景，不同人物言行中呈现的性格特质，探讨沟通的艺术。分组探寻 5 种先天特质在听、说、问方面的表现特征，把握沟通的三大关键：需要、讨厌、喜欢。

(1) 老虎

个性特点：有自信，够权威，决断力高，竞争性强，胸怀大志，喜欢评估。企图心强烈，喜欢冒险，个性积极，竞争力强，有对抗性。

优点：善于控制局面并能果断地作出决定；这一类型工作方式的人成就非凡。

缺点：当感到压力时，这类人就会太重视迅速的完成工作，就容易忽视细节，他们可能不顾自己和别人的情感。由于他们要求过高，加之好胜的天性，有时会成为工作狂。

(2) 海豚

个性特点：很热心，够乐观，口才流畅，好交朋友，风度翩翩，诚恳热心。热情洋溢、好交朋友、口才流畅、个性乐观、表现欲强。

优点：此类型的人生性活泼。能够使人兴奋，他们高效地工作，善于建立同盟或搞好关系来实现目标。他们很适合需要当众表现、引人注目、态度公开的工作。

缺点：因其跳跃性的思考模式，常无法顾及细节以及对事情的完成执着度

(3) 企鹅

个性特点：很稳定，够敦厚，温和规律，不好冲突。行事稳健、强调平实，有过人的耐力，温和善良。

优点：他们对其他人的感情很敏感，这使他们在集体环境中左右逢源。

缺点：很难坚持自己的观点和迅速做出决定。一般说来，他们不喜欢面对与同事意见不和的局面，他们不愿处理争执。

(4) 蜜蜂

个性特点：很传统，注重细节，条理分明，责任感强，重视纪律。保守、分析力强，精准度高，喜欢把细节条例化，个性拘谨含蓄。

优点：天生就有爱找出事情真相的习性，因为他们有耐心仔细考察所有的细节并想出合乎逻辑的解决办法。

缺点：把事实和精确度置于感情之前，这会被认为是感情冷漠。在压力下，有时为了避免做出结论，他们会分析过度。

(5) 八爪鱼

工作风格的优点：善于在工作中调整自己的角色去适应环境，具有很好的沟通能力。

缺点：从别人眼中看八爪鱼族群，会觉得他们较无个性及原则。

2. 职场沟通实务

(1) 5种动物的沟通艺术，了解差异，因势利导，高效沟通；

(2) 掌握成功的DNA，缩小自我盲点，清楚认知他人的人格特质，创新创业过程中善于识人、用人、交往人。

三、先天特质沙盘桌游

1. 沙盘桌游讲解

(1) 场景定义：在某一项目的招投标过程中，甲方为招标方，乙方为竞标方，双方沟通过程共分为会晤阶段、方案阶段和评审阶段，如双方沟通顺利最终达成协议形成合作。乙方需要在每一次沟通回合中充分了解甲方的个性特质，并根据该特质进行相应的回应，以达到高效、顺利地沟通，同时，甲方应诚实的回答自己的个性特质，以便让乙方更快的了解和知晓，最终通过三个阶段的沟通后，得分最高的乙方将脱颖而出，赢

得胜利。

(2) 教具：先天特质沙盘盘面 5 张，知识卡牌 5 副

(3) 沟通路径：盘面桌游区域属于沟通路径范围，是整个沟通游戏的场景流程，分为会晤阶段、方案阶段、评审阶段三部分

(4) 桌游规则讲解

2. 分组进行桌游

3. 学生分享游戏心得，教师进行复盘。

性格特质无好坏之说，只有合适与否，扬长避短，发挥个人潜能。

人际沟通在生活、工作中的作用比你想象的还重要，怎么重视都不过，好的沟通是适当、精准、有效，与个人语言能力、专业能力、学历经历无关。

若知道你身边重要人物的性格特征，就可以知道他们的“需要”、“喜欢”与“讨厌”。沟通中给他们“需要”，用他们“喜欢”的方式，规避“讨厌”的禁忌，你就可以成为沟通高手。

模块三 创业机会、团队、资源

教学目的：

本章课程以翻转课堂的形式，使学生掌握创业机会的获取和发掘方式，掌握团队的构架和成员的组成，有效获取资源的方法。

教学重点：

- 1.评估和判断创业机会
- 2.创业团队的组建形式
- 3.影响资源获取的因素

教学难点：

组建适合自己创业项目的团队成员，合理有效利用团队的资源

教学方法：讲授法、案例分析法、角色体验法、小组讨论法、分析法

教学课时：2课时

教学内容：

机会是指未明确的市场需求或未充分使用的资源或能力。——纽约大学科兹纳教授
创业机会是指预期能够产生价值的清晰的目的-手段组合，目的是满足顾客的需求，这是价值来源的根本，手段是价值实现的途径。——《创业管理》

一、创业机会的发掘与产生

1. 创业的本质：价值创造，找出用户痛点，创造解决方案。

2. 创业机会的六个来源

创业要从商业机会中产生，那么，哪些情况又代表着机会呢？机会无时不在，无处不在。寻求机会的简便方法，可以关注以下六个方面：

（1）问题

创业的根本目的是满足顾客需求。而顾客需求在没有满足前就是问题。寻找创业机会的一个重要途径是善于去发现和体会自己和他人需求方面的问题或生活中的难处。

(2) 变化

创业的机会大都产生于不断变化的市场环境，环境变化了，市场需求、市场结构必然发生变化。著名管理大师彼得·德鲁克将创业者定义为那些能“寻找变化，并积极反应，把它当作机会充分利用起来的人”。这种变化可以包括：产业结构的变动、消费结构升级、城市化加速、人口结构变化、价值观与生活形态的变化、政府政策的变化、人口结构的变化、居民收入水平提高、全球化趋势等诸方面。

(3) 创造发明

创造发明提供了新产品、新服务，更好地满足顾客需求，同时也带来了创业机会。比如随着电脑的诞生，电脑维修、软件开发、电脑操作的培训、图文制作、信息服务、网上开店等等创业机会随之而来，即使你不发明新的东西，你也能成为销售和推广新产品的人，从而给你带来商机。

(4) 新知识、新技术的产生

随着科技的发展，开发高科技领域是时下热门的课题，例如美国近年来设立的风险性公司、电脑占25%，医疗和遗传基因占16%，半导体、电子零件占13%，通信占9%。新知识、新技术的产生也带来了许多市场机会。例如，当人类基因图像获得完全解决，可以预期必然在生物科技与医疗服务等领域带来极多的新事业机会；又如随着健康知识的普及和技术的进步，围绕“水”就带来了许多创业机会，上海就有不少创业者加盟“都市清泉”而走上了创业之路。

(5) 竞争

机会并不只属于“高科技领域”。在运输、金融、保健、饮食、流通这些所谓的“低科技领域”也有机会，关键在于开发。如果你能弥补竞争对手的缺陷和不足，这也将成为你的创业机会。看看你周围的公司，你能比他们更快、更可靠、更便宜地提供产品或服务吗？你能做得更好吗？若能，你也许就找到了机会。

(6) 顾客的差异

机会不能从全部顾客身上去找，因为共同需要容易认识，基本上已很难再找到突破口。而实际上每个人的需求都是有差异的，如果我们时常关注某些人的日常生活和工作，就会从中发现某些机会。因此，在寻找机会时，应习惯把顾客分类，如政府职员、农、大学讲师、杂志编辑、小学生、单身女性、退休职工等，认真研究各类人员的需求特点，

机会自见。

3. 怎样判断创业机会？

《21世纪创业》的作者杰夫里·A·第莫斯教授提出，好的商业机会会有以下四个特征：

第一，它很能吸引顾客。

第二，它能在你的商业环境中行得通。

第三，它必须在机会之窗存在的期间被实施。机会之窗是指商业想法推广到市场上所花的时间，若竞争者已经有了同样的思想，并把产品已推向市场，那么机会之窗也就关闭了。

第四，你必须要有资源(人、财、物、信息、时间)和技能才能创立业务。

(结合柳一村办旅店的事)

4. 评估创业机会

(1) 市场评估准则

市场定位； 市场结构； 市场规模； 市场渗透力； 市场占有率； 产品的成本结构。

(2) 效益评估准则

A 合理的税后净利。一般而言，具有吸引力的创业机会，至少需要能够创造15%以上税后净利。如果创业预期的税后净利是在5%以下，那么这就不是一个好的投资机会。

B 达到损益平衡所需的时间。

C 投资回投率。

D 资本需求。

E 毛利率。

F 策略性价值。

G 资本市场活力。

H 退出机制与策略。

二、创业团队组建

1. 讨论—唐僧团队大裁员

游戏指令：如果要从唐僧取经团队中裁掉一个人，你会裁掉谁？为什么？

游戏目的：建立大家对创业团队的感知

游戏环境：无特殊要求

游戏规则：（1）3分钟讨论

（2）团队通过讨论做决策

（3）团队轮流发表观点

2. 团队组建

团队组建——角色划分

精神领袖：敏锐捕捉市场发展趋势，率先引发潮流

技术领袖掌握极具突破性、变革性技术的人研发核心

执行领袖：负责产品营销和对内对外的沟通。对内凝聚团队，对外与客户有效沟通

3. 创业团队的组建形式

（1）直线式结构：总经理-员工

（2）职能式结构：总经理-技术、营销、运营、人力、财务

三、创业资源

1. 观看视频《如何拓展自己的人脉》

思考：如果你是张超和卢伟，你会把哪条人脉作为重点维护对象呢？

2. 资源：任何主体在向社会提供产品或服务的过程中，所拥有或所能支配的有助于实现自己目标的各种要素以及要素的组合。

创业资源：企业创立以及成长过程中所需要的各种生产要素和支撑条件，是新创企业在创造价值过程中所需要的特定资产，包括有形资源以及无形资源。

3. 影响创业资源获取的因素

创业导向

商业创意的价值

资源的配置方式

创业者的管理能力

社会网络

模块四 VBSE 创业基础实训

教学目的：

本课程以理论知识为辅，项目实践为主，通过实训、实习、实践、实操、实作真正了解创业知识，激发创业意识与创新思维，通过实验课程（画板工具），掌握创业基本流程、方法与工具，全面提升创新创业能力。

教学重点：

1. 了解创业的内涵与过程，理解创业与人生规划的关系
2. 组建创业团队
3. 掌握发现、识别、创造创业机会的方法
4. 掌握市场环境分析工具，制定市场战略
5. 了解商业模式定义，掌握商业模式的设计与评价方法
6. 理解什么是商业模式，掌握商业模式画布的应用方法
7. 反思总结输出实训报告

教学难点：

1. 团队管理的方法
2. 市场调研与分析的方法
3. 创新性制定项目的商业模式
4. 营销方案设计方法
5. 创业计划书撰写方法

教学方法：案例式教学、启发式教学、情境式教学、讨论式教学、实践式教学

教学用具：教参、课件、多媒体、线上实训平台、白板、彩色笔、便贴纸

教学课时：10课时

教学内容：

一、 愿景规划

1. 游戏导入：组织造雨游戏，让学生感知创业的内涵，博弈游戏让学生感知创业的过程以及创业的风险

2. 线上实训——愿景规划：通过愿景画板帮助学生进行

进入线上项目实战任务，完成自己的愿景规划，分别描述自己在社会层面、家庭层面、个人层面的愿景规划，并分别匹配个人价值观（你最看重什么？道德、伦理是你价值观的方向罗盘），任务描述（为了实现你的愿景，匹配你的价值观，你需要做哪些任务？）。

二、商机探索

1. **课堂讨论：**学生分享大学生创业事故，通过讨论探索创业机会的来源，小麻烦中隐藏着大需求，学会洞察用户需求的方法，把“烦恼”转换为需求。

2. **线上实训——商机探索：**利用烦恼画板，发现生活中存在的问题（你的烦恼）或未被满足的需求，对这些问题进行分类，选出最具代表的烦恼，描述通过这些烦恼所挖掘出的用户需求。组内选出一个好创意，梳理、提炼、总结，各小组选派代表台上分享小组创意。

3. **线上实训——商机规划：**进入项目实战任务，进行商机规划，填写相关方、需求描述、商机描述和商机图解等板块。完成后，查看所有项目，并对项目进行评价。

三、创业团队组建

1. 线上实训——项目团队组建

教师在线发起项目公投，学生在“学习中心”进入模块三公投创业项目，公投后根据排名选出即将进行创业实践的项目。

选择感兴趣的创业实践项目点击“申请加入”按钮，申请之后等待项目发起人审核通过。系统默认项目发起人为组长，组长身份则无需申请加入其它小组，只需进行审批操作即可。组长按照岗位和组内人数进行岗位分配，上传个人头像，描述个人特质、能力及岗位职责。

2. 线下实训——团队海报设计

根据线上组建的团队，各小组成员共同完成“团队文化”海报；海报内容包括：“团队名称”、“团队 SLOGAN”、“团队 LOGO”、“团队使命”。每组选派一名代表介绍团队情况。

四、创业环境与市场分析

1. 知识简述——创业环境分析

项目吸引力分析：波特五力模型（行业现有竞争、新进入者威胁、替代品或服务的

威胁、客户议价能力、供应商议价能力)；创业宏观环境分析：PEST 分析法；创业项目微观分析：SWOT 模型。

2. 线上实训——客户画像

利用客户画像画板完成目标用户的画像设定，根据年龄、收入情况、受教育水平、出入场所、使用情况和喜好等内容精准定位目标客户群体。根据画板的内容，为客户绘制专属用户画像海报，并分组展示。

3. 线上实训——市场调研

五、产品设计

1. 线上实训——创业产品设计

完成产品原型画板。利用原型画板工具，设计产品原型画板，描述产品/服务名称、产品/服务图解、产品/服务理念、工作原理/服务流程、功能模块/服务内容等内容，并在交互页面中完成成果提交。

2. 精益创业

精益创业 (LeanStartup) 由硅谷创业家 EricRise2012 年 8 月在其著作《精益创业》一书中首度提出。基本逻辑是：从一个想法开始，快速将想法开发成一个具备最小功能的原型，通过用户测试，获取用户的反馈，然后快速完善想法，通过多次循环迭代，最终创造出用户满意的产品

3. 产品测试与迭代计划：

掌握用户测试的三种常见方式，用户访谈、产品预定网页、众筹，开展产品测试并制定迭代计划，通过测试结果进行产品的改进。

六、商业模式设计

1. 知识梳理——商业模式

商业模式描述了企业如何创造价值、传递价值和获取价值的基本原理。根据商业模式的定义，我们将商业模式分为三大板块（基本框架）：客户价值主张 (TargetCustomerandValuePropositions)、资源与能力 (ResourceandCapabilities)、盈利模式 (Profitmodel)。常见商业模式：刀片+刀架模式、长尾效应——亚马逊、免费模式——阿里巴巴、用户专家模式——乐高、特许经营模式——麦当劳

2. 线上实训——商业模式设计：利用商业模式画布设计项目的商业模式

七、创业营销与营销策略

1. 知识梳理——创业营销

创业者为突破资源束缚，通过创新型的风险管理、资源利用和价值创造，主动识别、评价和利用机会，以获取和保留有价值的客户。

地推：地推——就是地面推广，也可以称为是地毯式推广。地面推广服务主要选择人流密集地点及景区，为达到最佳推广效果，所以多选择有特色有代表性人员聚集地。选择周末或节假日。

阿里式的地推，核心在于陌拜。陌生拜访在地推系统之中是最被看重的，强调的一点就是陌拜的能力，所谓的陌拜就是按照一条指定的区域，去挨个扫荡这些中小公司。

2. 营销方式

营销过程：1. 让用户关注你；2. 让用户感兴趣；3. 让用户产生欲望；4. 让用户购买；5. 让用户分享。

市场细分：根据不同需求的用户属性进行分类、用户画像。

产品：1. 价低；2. 包装精美；3. 附加价值：明星价值、文化、爱情、亲情、友情等；4. 附加纪念价值；5. 产品价格表现最贵：借势营销。

3. 线上实训——创业营销方案设计

制定本项目的营销方案，包括营销目标、营销组合策略、执行方案

八、创业融资与创业风险

1. 线下讨论——有钱怎么花，确定团队项目的初始资金。

2. 线上实训——财务三表

完成团队项目的财务报表，要求包含营业收入和费用、现金流量、固定和变动成本，公布近期财务报表。

九、创业设计与呈现

1. 线上实训——生成商业计划书

2. 团队总结：小组讨论项目过程中的想法和意见，撰写团队总结，并提交到系统中。

十、准备项目路演

1. 知识分享——项目路演

第一部分（1-2页） 分析行业背景和市场现状-Why/Why Now；第二部分（1页）讲清楚要做什么-What；第三部分（6页左右）如何做以及现状-How；第四部分（1-2页）项目团队-Who；第五部分（1页）财务预测与融资计划-How much。

2. 线上实训——完成路演画板，并在交互页面中完成成果提交。

模块五 企业经营管理沙盘实训

教学目的：

本课程运用直观的沙盘教具和系统平台软件，使参训人员在虚拟的市场竞争环境中直接参与“企业”的经营活动，学习管理知识，掌握管理技巧，感受管理真谛，体验团队协作精神，全面提高学生企业经营管理的素质与能力，深入理解和有效掌握企业经营管理理论，锻炼学生运用所学理论及方法解决企业经营管理实践问题的能力。

教学重点：

1. 影响竞争力指标的影响因素及相互关系的理解；2. 全行业报告分析；3. 行业基准报告分析；4. 公司财报分析；5. 竞争对手分析；6. 制作 PPT 的方法；7. 如何应用软件中的制图功能；8. 梳理 7 年经营的成败。

教学难点：

1. 对 195 个决策变量和 85 个假设变量的理解和运用；
2. 对行业报告和公司财报的分析；
3. 梳理 7 年经营的成败。

教学方法：多媒体教学、沙盘演练、小组讨论

教学用具：商战沙盘电子系统、授课 PPT、使用手册、流程控制表商战沙盘手工教具

教学课时：8课时

教学内容：

一、企业经营战略模拟介绍

1. 行业和企业基本情况

- (1) 行业现状
- (2) 企业现状、经营成果和财务状况
- (3) 股东期望
- (4) 软件介绍
- (5) 操作主要规则与理念

要求：学生明确角色定位和岗位职责分工，掌握企业初始状态，熟悉竞争的筹资策略、投资规划、生产管理、营销管理等相关规则。

2. 团队组成

- (1) 分组及角色选择：学生分组，每组 3 位，每位同学担任一个管理角色、角色的

任务，CEO 兼任、市场主管、生产主管、财务主管

- (2) 制定各组发展目标和战略

3. 需要熟悉的规则和软件使用

- (1) 获取和运行商道客户端软件
- (2) 得分评定、报告、分析及战略计划
- (3) 推荐制定决策的步骤
- (4) 竞争和需求预测
- (5) 生产管理
- (6) 仓储和运输
- (7) 销售与市场运营
- (8) 公司融资及财务管理

二、学生第一年试运营

在教师引导下按任务清单组织企业运营，学生各司其职，协同完成各项工作。

要求：了解每一项运营活动对于企业的意义，掌握开展这一活动的有效方法、明确每一活动涉及的岗位及各岗位的工作职能。

1. 第一年试运营前准备工作

- (1) 下载商道客户端
- (2) 安装商道客户端
- (3) 运行商道客户端：用户信息注册、菜单使用

2. 影响竞争力指标分析

- (1) 批发价与给消费者的返利
- (2) 产品的多样性与产品质量
- (3) 广告支出、名人代言与品牌效应
- (4) 独立零售商数量及给零售商的支持
- (5) 公司专卖店的数量
- (6) 网络销售定位及销售效果

(7) 顾客对品牌的忠诚度

(8) 竞争策略的选择

3. 试运营操作流程

(1) 了解沪深 300 的作用

(2) 确定本年度行业竞争的激烈程度

(3) 竞争和需求预测

(4) 根据竞争策略填写决策屏数据

(5) 对决策屏进行“如果…就…”测试

(6) 执行屏按照决策进行操作

(7) 保存并提交决策数据

4. 经营结果分析与点评

(1) 完成第 1 年 4 个季度的模拟运营，下载试运营年度经营结果，自我反思：企业经营遇到哪些问题？下一步准备如何改进。

(2) 了解“E-go”全行业报告、行业基准报告、公司财报、竞争者分析报告

(3) 对结果进行点评，并讲解一些常见的操作失误

三、2-7 年企业经营战略模拟实际操作实验

1. 竞争力影响因素分析

(1) 行业和竞争环境分析：长三角、环渤海、珠三角、中西部

(2) 消费者和销售渠道：独立的“E-go”零售商、公司自己开设的专卖店、网上销售、贴牌生产

(3) 原材料：普通材料和高级材料

(4) 生产加工

(5) 竞争手段：批发价、产品质量、给消费者返利手段的运用、产品多样性、广告、名人代言和品牌效应、独立零售商的数量、对零售商提供的支持服务、公司专卖店的数量、网络销售的效果、顾客对品牌的忠诚度。

2. 行业报告与公司财报

(1) 全行业报告：全行业总供给与总需求；四种销售方式的详细比较与分析；各公司的报表及战略评分

(2) 行业生产效率参照值；细分市场效率参照值

(3) 公司财报：财务经理分析表；资产负债表；市场经理分析表；生产经理分析表；物流经理分析表；成本分析

(4) 战略比较与竞争者跟踪

四、总结复盘

以企业为单位对整个公司的运营情况进行全面梳理，每组派代表进行分享，教师对全班经营情况和实践情况进行复盘。

模块六 路演会：创新创业计划与路演展示训练

教学目的：

本章课程为学生实践课程，通过项目路演，提前体验创业比赛和创业项目推荐现场感，充分锻炼学生知识的组织能力和表达能力，提高团队协作意识，激发创业意识与创新思维，全面提升创新创业能力。

教学重点和难点：

创业项目 PPT 制作

项目路演

教学方法：实践教学法

教学课时：2课时

教学内容：

一、路演

以创业项目团队为单位，根据抽签顺序学生以此上台展示本团队的 PPT 并做介绍。教师及特约嘉宾根据路演情况进行提问，团队成员作答。

二、复盘分享

团队讨论，总结路演的经验和感想，老师做点评。

创业基础考核及要求

(2019~2020 学年第一学期)

1.内容：创新创业项目路演

2.时间：每个项目路演、答辩时间均控制在 5 分钟以内

3.要求

(1)突出原始创意的价值。

(2)强调团队是否具有实现某种突破的具体方案和可能资源基础。

(3)在运营模式或商业模式方面，强调设计的完整性与可行性。

(4)在机会识别与利用、竞争与合作、技术基础、产品或服务设计、资金及人员需求、现行法律法规限制等方面具有可行性。

(5)在调查研究方面，考察行业调查研究程度，项目市场、技术等调查工作是否形成一手资料，允许文献调查，但更强调田野调查和实际操作检验。

(6)与当地经济发展紧密结合，促进区域社会经济转型升级。

4.步骤

(1)分组，2-5 人一组，小组讨论、分工合作；

(2)撰写创业计划书，参考教材“创业计划”P137-156；

(3)路演前，将创业计划书、路演 PPT 提交任课教师教师；

5.其它

建议班委会将项目路演策划为一次完整的活动，有主持人、计时员、大众评审、摄影摄像，可穿插创意展示活动等。