

**《创业教育与就业指导》期末作业**

**创业教育部分（满分60分）**

学院名称　 (四号宋体加粗，以下同)

　　　　　专业班级

　　　　　学 号

　　　　　学生姓名

成 绩

2016年11月18日

一、论述题：（10分）

什么是电梯式演讲？怎样设计电梯式演讲才有助于企业撰写更加有效的创业计划书？

二、材料题（15分）

肯德尔·瑞安（Kendall Ryan）向银行申请贷款，准备开一家希腊风格餐厅，店址打算选在中西部一家大学校园附近。银行经理问肯德尔是否已经进行过原始调查、评估过开餐厅的可行性。肯德尔说自己已经做了大量的图书馆和网络调查，相信自己的餐厅一定成功。他说自己甚至做了仔细的研究，保证自己的希腊餐厅会经营良好。如果你是银行经理，你将如何回复肯德尔？（不少于350字）

三、设计题（15分）

设想你计划开设一家名为Mountain Fresh的咖啡店。你的咖啡店像星巴克、Caribou咖啡店一样选择坐落在中西部大学主校区的三街区。你的咖啡店应考虑一些独特的因素：①你应该雇用对咖啡有爱好的人；②你卖的所有咖啡应该是公平贸易认证的咖啡；③你的咖啡店氛围应该轻松愉悦；④你应该拿出税后利润10%进行当地慈善捐助。充分施展你的创造力和商业敏感力为Mountain Fresh咖啡店设计前台与后台的运营模式。（不少于350字）

四、案例分析题（20分）

**大一参加创业大赛赢了20万，大二开公司又赚了20万**

大一时，他就在一次全国性创业大赛上拿到大奖，获得20万奖金；大二时，不甘寂寞的他“真刀真枪”地创业，成立了自己的公司，并在半年内赚到20万元。这位“创业达人”就是南京卓远文化传播有限公司总经理、南京工程学院经济管理学院大三学生刘伯敏。

**一到假期就打工，高中开始不再向父母要钱**

“我家在甘肃陇西的大山里，父亲做了20多年代课老师，现在每个月才300元工资，母亲种田，家里收入太低了。”刘伯敏告诉记者，要上学就得自己挣钱。上初中时他就帮着母亲卖水果，过年期间他还卖烟花爆竹贴补家用。

“上高中后我跟三叔学了电焊，打工挣钱，那之后我没再跟父母要过钱。”刘伯敏每逢暑假就跟三叔一起去内蒙古打工。“要做16个小时火车，夏天在高空干活，汗像水一样往下淌，还经常因为做的不够好被工头训斥。”刘伯敏回忆道。

他不怕苦，最难接受的是被拖欠工资。辛苦一个暑假能挣3000元，包工头就是不给。刘伯敏那时就下定决心，将来一定要自己创业。

**创业大赛比拼卖饮料，赢了20万奖金**

进了大学后，刘伯敏一直在留意各种机会进行创业。2010年9月，“红冠杯”全国大学生创业大赛宣传画跳入他的视线，内容是帮红冠饮料设计营销方案，然后实战营销。他决定组织团队参加。

“那次比赛，各地有100多所高校参加，比了整整一年。”刘伯敏组织的“珠风”团队采用了饥饿营销法抢占市场，也就是先不拿出产品，先向消费者灌输产品的各种好处、优点，让消费者对产品产生期待和好感。

“当时一家南京企业要在中秋给员工发福利，我就主动找到老总，对他讲了这种饮料的功效和好处，老总被我们说动了，希望团购。我当时心里很高兴，但坚持饥饿营销，表示没有这么多货。直到最后才‘勉为其难’地卖给他100箱。”刘伯敏说。

饥饿营销帮助他们的团队赢得了销售1368箱饮料的好成绩。他们还主打爱心牌，在营销的同时积极募捐，把募集到的资金捐给希望小学，这一举动给评委会留下深刻印象。结果，“珠风”团队一举获得了全国亚军，并获得20万奖金。

**开办会员制的创业培训班，带动更多大学生创业**

这次胜利让刘伯敏创业的信心大增。大二一开学，怀揣着20万奖金、学校免费提供的场地，刘伯敏的卓远文化传播有限公司开张了。

“经过创业大赛的磨练，我们的团队积累了一些经验，但也并非一帆风顺。”刘伯敏说。刚开始，他们帮一家通信公司做套餐推广，没想到推销通信产品和推销饮料完全是两回事，忙活了几个月，连承诺通信公司的业务量都没有完成，结果“颗粒无收”。

经过调研，刘伯敏把公司的业务重新进行了定位，开拓与大学生相关的创业培训，网络营销等。

“我发现，大学生对好的创业培训很感兴趣，而且现在就业压力大，如果把这两者结合起来，肯定有市场。”刘伯敏说。他请来了全国知名的创业导师团队，在给学生培训的同时，还给他们提供实践机会，让优秀学员到企业实习。培训班采用会员制，今年上半年才办了一起免费试听和两期正式课程，就招来了100多位会员，为公司带来了数万元的收入。

“加上为电信、上海后大学时代等公司做的校园营销策划与推广，今年上半年，公司盈利得到了20万元 。”刘伯敏还透露，前不久刚与一家公司签了一笔大单，为他们即将推出的门户网站做高校的宣传推广，如果顺利的话，今年下半年公司盈利将实现翻番。

【分析题】

1. 大学生刘伯敏通过参加创业大赛获得了什么？（4分）
2. 你如何看待大学生参加创业大赛活动？（4分）
3. 大学生刘伯敏如何识别到创业机会？（6分）
4. 他的创业经历给予大学生群体怎样的启示？（6分）