《创业基础与就业指导》期末考核

本学期期末考核分为二部分：

一、期末作业

要求：

1.请在本文件附件中的模板中进行作答，请注意格式要求，排版杂乱将影响分数；排版后，将标注全部删掉，再打印提交；

2.作业除封皮是单面打印外，正文请采用双面打印，左侧装订2个订书钉；

3.请各班学委于2015年12月10日下午，将纸质版交到文科楼466（企业管理研究所），并将电子版打包发到邮箱yulijiaoxue@163.com，文件名统一使用格式“学号-姓名”。

**4.不得抄袭，一旦发现与网络信息雷同或学生间雷同，雷同作业均判为0分！**

下一页为作业模板，在模板中直接作答即可，注意不要修改字体和行间距！

（默认为：宋体、小四、1.3倍行距）

二、参加在线创业教育课程评估调查

为更好地促进大学生创业课程教学的开展，营造学校创业创新生态，国际创业学院向全校师生提供互相交流学习创业知识的在线平台。基于提高各位同学的创业能力与环境的辨识，推动自身未来职业的规划与发展的需要，本课程特提供《大学生在线创业课程评估调查》，请每位同学积极配合完成。

以下是课程评估调查的方式，学生可**任意选择以下两种方式中的任意一种**进入调查页面，**请正确填写学号，以便于考核**。

（1）移动端二维码，扫一扫可直接进入页面



（2）PC端地址：

<http://www.sojump.com/jq/6438221.aspx>

调查开放时间为：2015年11月24日08:00——2015年12月10日00:00。



**《创业教育与就业指导》期末作业**

学院名称　 (四号宋体加粗，以下同)

　　　　　专业班级

　　　　　学 号

　　　　　学生姓名

2015年12月10日

一、创业基础部分：

1.简答题

（1）创业企业“融资难”的原因是什么？请从理论和现实两个层面阐述。

（2）为什么有些人可以识别到机会，而有些人却不能识别到机会？

2. 案例分析题

**乡村洗衣服务**

在印度由于价格原因，只有不到7%的人在家中拥有洗衣机。多数人要么在家里手洗衣物，要么付钱让洗衣工来洗，洗衣工把衣物拿走后，在之后的2-7天到河里手洗完送回。

米拉之前在宝洁公司新加坡分公司工作了8年，担任负责汰渍和潘婷的印度和东盟区域品牌经理。他认为他可以向原来无力承担洗衣服务的人们提供这项服务。回到印度后，米拉加入了由一家美国风险投资公司建立的乡村洗衣服务公司。

米拉及其团队开展了实验以把握顾客需求，他们的第一个实验室在货车后面安装一台洗衣机，把车停在班加罗尔的一个街角，接收顾客的衣物，拿到其他地方清洗，当晚交还顾客。这项实验的成本不到8000美元，目标是证明人们会把衣服拿来并支付洗衣费用。他们持续做了一周的实验，把车停在各个街角，尽可能发掘潜在顾客的所有相关信息，包括如何鼓励人们来到车旁，人们留下衣物时有什么要求等。团队成员确认人们有付费洗衣的需求，也了解到对衣物丢失的担心。之后，团队也测试了把车辆停放在当地小型连锁市场前的情况，更多重复实验帮助米拉他们弄清楚人们最感兴趣的服务：顾客常常要求熨好衣物，也愿意付双倍的价钱在4小时而不是24小时内拿回衣物。为此，他们设计了最终产品：一个3英尺×4英尺见方的流动洗衣摊点，包括节能和消费级洗衣机和一条超长的电线。摊点使用西式洗涤剂，并且由公司每天提供干净水源。之后业务取得了重大增长，2010年清晰了11.6万公斤的衣物。

**通过上述案例，请回答以下问题：**

（1）乡村洗衣业务团队如何了解顾客需求的？（答案不少于300字）

（2）乡村洗衣业务团队如何开发他们的商业概念？（答案不少于300字）

3. 分析讨论题

《水浒传》、《三国演义》、《西游记》等古典名著都详细刻画了创业团队，请选择其中的一个团队，从团队的组建、角色扮演、冲突解决、团队演化等多个方面，认真剖析比较，总结团队运营所涉及的关键要素和一般规律。（答案不少于500字）

二、就业指导部分：

1. 简答题

（1）如何培养团队精神？

（2）在求职过程中，需要注意哪些事项？

2. 案例分析题

**李嘉诚职业生涯的个体因素**

性格沉稳的李嘉诚，实际是个不安分的人。 1946年上半年，香港经济日益繁荣。然而李嘉诚却陷入了沉思——今后的路该怎样走？一条路，在舅父荫庇下谋求发展，中南公司已成为香港钟表业的巨擘，收入稳定，生活安逸；另一条路要艰辛得多，充满风险，须再一次到社会上闯荡。 李嘉诚选择了后者，他喜欢做充满挑战的事。于是，他去了五金厂做推销员。自从李嘉诚加盟五金厂，五金厂的业务蒸蒸日上。然而，备受老板器重的李嘉诚，刚刚打开局面，就要跳槽弃他而去。 李嘉诚去了塑胶裤带制造公司。在现代人的眼里，这是一间小小的山寨式工厂。他在推销五金制品之时，就敏感到塑胶制品的巨大威胁。他清晰地意识到，要不了多久，塑胶制品将会成为价廉的大众消费品**。** 李嘉诚说：“别人做8个小时，我就做16个小时，开初别无他法，只能以勤补拙。” 仅一年工夫，李嘉诚实现了他的预定目标，他的销售额是第二名的7倍！18岁的李嘉诚被提拔为部门经理，统管产品销售。两年后，他又晋升为总经理，全盘负责日常事务。李嘉诚才20出头，就爬到打工族的最高位置，做出令人羡慕的业绩。 李嘉诚应该心满意足。然而，在他的人生字典中没有“满足”二字。他再一次跳槽，重新投入社会，开始新的人生搏击。 李嘉诚离开塑胶裤带公司，这是他人生中一次重大转折，从而迈上充满艰辛与希望的创业之路。 **通过上述案例，请回答以下问题：**

（1）李嘉诚成功的自身因素有哪些？（答案不少于200字）

（2）你在上述案例中获得哪些启发？（答案不少于200字）

3.实践题

（1）基于实际情况，制定下学期的个人时间计划表。

（2）基于实际情况，制作一份个人求职简历，并将简历放在下一页。