

《创业基础》教学大纲

课程名称：创业基础	课程类别（必修/选修）：必修
课程英文名称：Entrepreneurial Foundation	
总学时/周学时/学分：32/2/2	其中实验/实践学时：16
先修课程：无	
后续课程支撑：公司治理、企业战略管理、运营管理	
授课时间： 星期三 7-8 节	授课地点：莞城 6208
授课对象：2020 会计学 1 班, 2020 会计学 2 班	
开课学院：经济与管理学院	
任课教师姓名/职称： 范鹏/讲师	
答疑时间、地点与方式： 分为集体答疑与个别答疑的形式，集体答疑的时间、地点与上课相同，个别答疑主要通过电子邮件、微信、电话、到教师办公室 2309 咨询等方式。	
课程考核方式： 开卷（）闭卷（）课程论文（）其它（√商业计划书）	
使用教材： 张志、乔辉.大学生创业指南从零开始学创业[M]北京：人民日报出版社 2016。	
课程简介： 本课程是面向全校学生开设的公共必修课。本课程通过 APP 情景剧、教师讲解、秋叶（点评教师姓名）点评、创业计划书撰写等方式，让学生体验、思考创业过程，以树立正确的创业观念以及培养良好的创新意识：团队构建、环境分析、战略构建、产品/服务研发、营销规划、融资规划、财务预算等。	

课程教学目标及对毕业要求指标点的支撑：		
课程教学目标	支撑毕业要求指标点	毕业要求
目标 1（知识目标）： 掌握创业知识。认知创业的基本内涵、创业的基本形式、创业者和创业团队、市场营销、创业资源、创业计划和创业项目。学习目标层次为理解、分析、评价。	1.1 学生应掌握数学、经济学、管理学、法学等方面的基础知识。	1.管理知识与技能：学生应掌握经济学、管理学、心理学等方面的基础知识，熟悉工商管理的有关方针、政策和法规以及国际企业管理的惯例与规则，掌握经济运行及技术经济分析的基本方法，掌握企业营运基本过程，掌握市场营销、生产运作、人力资源管理、电子商务、质量管理、物流与供应链管理等方面的基本知识，具备初步的管理技能。
目标 2（能力目标）： 锻炼创业能力。锻炼识别创业机会、防范创业风险、整合创业资源、适时采取行动的创业能力。学习目标层次为运用、综合。	3.2 学生应具有商业数据材料的收集与整理能力。 4.2 学生应有创新精神和创业意识。	3.数据分析知识和能力：熟练运用现代信息技术及工具软件对本专业领域数据信息进行收集处理，熟练使用计算机解决企业经济管理实践中的实际问题。 4.创新创业能力：较强的思辨能力、创新精神和创业意识、解决实际问题的创新创业能力。
目标 3（素质目标）： 为人先的创新意识，挑战自我、承受挫折、坚持不懈的意志品质，遵纪守法、诚实守信、善于合作的职业操守，以及创造价值、服务国家、服务人民的社会责任感。学习目标层次为综合。	9.1 学生应具有团队信息传递和反馈的技术。	9.团队精神和团队合作：具有团队信息传递和反馈的技术、能够获得跨文化的支持，理解和协调的能力、明晰团队角色和任务的意识、领导团队排除干扰和适时调整工作计划的能力。

理论教学进程表

周次	教学主题	授课教师	学时数	教学内容（重点、难点、课程思政融入点）	教学模式（线上/混合式/线下）	教学方法	作业安排	支撑课程目标
1	创业精神 团队构建		1.5	重点： 理解课程内容和考核方式；学会网络平台的操作。 难点： 理解创业和创业精神的含义；掌握团队构建的方法。 课程思政融入点 1： 回顾中国共产党创业史，感怀先辈艰苦奋斗精神。阅读医护人员支援湖北新冠肺炎疫情区相关材料，学习医护人员无私奉献的精神。	线下	课堂讲授	熟悉课程体系、网络学习平台操作。 课程思政作业 1： 阅读 2 篇中国共产党创业史相关材料及 2 篇广东医护人员支援湖北新冠肺炎疫情区相关材料。	目标 2
2-3	市场调研 创业机会		2	重点： 理解市场调研的方法。 难点： 掌握寻找市场痛点诀窍。 课程思政融入点 2： 阅读新冠肺炎对各行各业影响的材料，感怀特殊时期创业者的不畏艰险的创新精神	线下	课堂讲授	检索商业计划书模板并进行学习，确定调研计划，确定商业计划书主题。 课程思政作业 2： 阅读上海交大：新冠肺炎疫情对若干行业的影响报告。	目标 2
4-5	竞争对手 竞争优势		2	重点： 理解竞争的概念。 难点： 掌握有关竞争对手的分析方法；理解大学生创业的核心竞争力。 课程思政融入点 3： 通过观看《大国重器》，体会伟大祖国的装备制造业从无	线下	课堂讲授	完成商业计划书竞争对手、竞争优势部分内容。 课程思政作业 3： 观看《大国重器》，并谈谈体会。	目标 2

				到有、再到赶超世界先进水平背后的独立自主精神、艰辛创新创业的历程以及工匠精神。				
6	商业模式		1.5	重点： 理解商业模式的模型及其特征。 难点： 掌握识别商业模式的方法。	线下	课堂讲授	完成商业计划书商业模式部分内容。	目标 1
7	产品包装		1	重点： 理解产品卖点构思的思路。 难点： 掌握产品卖点构思的方法。	线下	课堂讲授	完成商业计划书产品、包装部分内容。	目标 1
8	销售渠道		1	重点： 理解销售渠道的种类、选择方法和渠道合作的概念。 难点： 掌握销售渠道选择方法。	线下	课堂讲授	完成商业计划书销售渠道部分内容。	目标 1
9	促销方法		1	重点： 理解促销的种类及其作用。 难点： 掌握各种促销手段的识别和使用，掌握促销和原价之间的计算比较方法。	线下	课堂讲授	完成商业计划书促销部分内容。	目标 1
10-11	财务		2	重点： 成本核算、盈亏平衡点、投资回收期 难点： 理解常用财务报表 课程思政融入点 4： 讲授最新的、影响重大的反腐倡廉案例，培养学生正确的人生观、价值观、世界观。	线下	课堂讲授	完成商业计划书财务部分内容。 课程思政作业 4： 阅读 2 则反腐新闻、了解 2019-2020 全国反腐情况及其相关预防腐败措施。	目标 1
12	股权分配 融资		1	重点： 理解股权分配考虑因素及其注意事项，理解融资必要性、时机。 难点： 掌握识别各种企业性质及投资人	线下	课堂讲授	完成商业计划书股权、融资部分内容。	目标 2

				的类型的方法。				
13	创业形式 创业大赛		1	重点： 互联网+创业大赛简介；了解大学生创业形式。 难点： 网审 PPT 与路演 PPT 差异、路演技巧	线下	课堂讲授	1. 了解互联网+创业大赛简介最新信息。2. 准备路演。	目标 3
14	执行力 团队留人		1	重点： 理解创业者执行力重要性以及提升方法。 难点： 掌握应对核心团队成员去与留及留人方法。	线下	课堂讲授	准备路演。	目标 3
15	全职创业 持续经营		1	重点： 了解大学生创业的优惠政策。 难点： 理解持续经营的难点，掌握对策。	线下	课堂讲授	准备路演。	目标 3
合计			16					

实践教学进程表

周次	实验项目名称	授课教师	学时	教学内容 (重点、难点、课程思政融入点)	项目类型 (验证/综合/设计)	教学方式	支撑课程目标
1	创业精神、团队构建		0.5	重点： 网络学习平台操作 难点： 创业精神内涵、核心团队成员选择 课程思政融入点 1： 分享中国共产党创业史，感怀先辈艰苦奋斗精神，探讨中国共产党的价值观。分享医护人员支援湖北新冠肺炎疫情区相关材料，	综合	小组讨论	目标 2

				学习医护人员无私奉献的精神，探讨医护人员的价值观。联系中国共产党、支援湖北新冠肺炎疫医护人员价值观与创业价值观、创业精神。			
2-3	市场调研、创业机会		2	重点、难点： 市场痛点 课程思政融入点 2： 讨论新冠肺炎对拟创业行业影响，感怀特殊时期创业者的不畏艰险的创新精神。	综合	小组讨论	目标 2
4-5	竞争对手、竞争优势		2	重点、难点： 竞争对手、核心竞争力识别	综合	小组讨论	目标 2
6	商业模式		0.5	重点、难点： 商业模式选择	综合	小组讨论	目标 1
7	产品包装		1	重点、难点： 包装效果成本权衡	综合	小组讨论	目标 1
8	销售渠道		1	重点、难点： 渠道合作	综合	小组讨论	目标 1
9	促销方法		1	重点、难点： 产品导入期促销方法	综合	小组讨论	目标 1
10-11	财务		2	重点、难点： 成本核算、盈亏平衡点、投资回收期 课程思政融入点 4： 讲授反腐案例，培养学生正确的人生观、价值观、世界观。	综合	小组讨论	目标 1
12	股权分配、融资		1	重点、难点： 股权分配、融资注意事项	综合	小组讨论	目标 2
13	创业形式、创业大赛		1	重点： 检索最新互联网+创业大赛资料。 难点： 网审 PPT 与路演 PPT 差异、路演技巧、赛道选择	综合	小组讨论	目标 3
14	执行力、团队留人		1	重点、难点： 核心成员留任	综合	小组讨论	目标 3

15	全职创业、持续经营		1	重点、难点：两难选择的标准	综合	小组讨论	目标 3
16	路演		2	重点、难点：展示技巧	综合	小组讨论 课堂讲授	目标 3
合计			16				

实程考核

课程目标	支撑毕业要求指标点	评价依据及成绩比例（%）			
		课堂参与	平时作业	创业计划书	
目标一	1.1	0	20	10	30
目标二	3.2、4.2	0	10	30	40
目标三	9.1	20	0	10	30
总计		20	30	50	100

大纲编写时间：2021 年 2 月 23 日

系（部）审查意见：

同意。

系（部）主任：罗恒深

日期：2021 年 2 月 25 日

附录：评分标准

作业评分标准

观测点	评分标准			
	<i>A (100)</i>	<i>B (85)</i>	<i>C (70)</i>	<i>D (0)</i>
基本概念掌握程度	概念清楚，答题正确。	概念比较清楚，作业比较认真，答题比较正确。	概念基本清楚，答题基本正确。	概念不太清楚，答题错误较多。
解决问题的方案正确性	解题思路清晰，计算准确。	解题思路比较清晰，计算比较准确。	解题思路基本清晰，计算基本准确。	解题思路不太清晰，计算错误较多。
作业完成态度	按时完成，书写工整、清晰，符号、单位等按规范要求执行。	按时完成，书写清晰，主要符号、单位按照规范执行。	按时完成，书写较为一般，部分符号、单位按照规范执行。	未交作业或后期补交，不能辨识，符号、单位等不按照规范执行。

《创业基础》课程商业计划书评价标准

- (1) 计划书的摘要（10%）（清晰、简洁、重点突出、具有吸引力）；
- (2) 公司介绍（5%）（商业目的、公司性质、公司背景及现状、创业理念、全盘战略目标）；
- (3) 产品/服务（15%）（描述、特征、商业价值、需求、技术含量、发展阶段、所有权状况）；
- (4) 市场及营销策略（10%）（市场描述、竞争分析、市场细分、市场定位、定价、营销渠道、促销方式）；
- (5) 经营计划（10%）（产品生产/服务计划、成本、毛利、经营难度、资源需求）；

- (6) 管理（10%）（关键人物背景、组织结构、人力需求、角色分配、实施战略能力）；
- (7) 财务分析（10%）（财务报表清晰明了，有基本的产品财务信息）；
- (8) 回报分析（5%）（以条款方式提供所需投资、利益分配方案、可能的投资者退出战略）；
- (9) 计划书简洁清晰评价（5%）（计划书排版合理、美观简洁）
- (10) 可行性分析（20%）（市场机会、竞争优势、管理能力、投资潜力）；

《创业基础》课程课堂参与评价标准

- (1) 路演 PPT 综合（10%）（清晰、简洁、重点突出、具有吸引力）；
- (2) 公司介绍（5%）（商业目的、公司性质、公司背景及现状、创业理念、全盘战略目标）；
- (3) 产品/服务（10%）（描述、特征、商业价值、需求、技术含量、发展阶段、所有权状况）；
- (4) 市场及营销策略（10%）（市场描述、竞争分析、市场细分、市场定位、定价、营销渠道、促销方式）；
- (5) 经营计划（10%）（产品生产/服务计划、成本、毛利、经营难度、资源需求）；
- (6) 管理团队（10%）（关键人物背景、组织结构、人力需求、角色分配、实施战略能力）；
- (7) 财务分析（10%）（财务报表清晰明了，与计划实施同步：第一年月报、第 2~3 年季报、第 4~5 年年报）；
- (8) 回报分析（5%）（以条款方式提供所需投资、利益分配方案、可能的退出战略）；
- (9) 回答问题（10%）（快速有条理性的回答提出的各项问题）
- (10) 可行性分析（20%）（市场机会、竞争优势、管理能力、投资潜力）；