

一、选择题

1.以下哪种营销方法是创业者经常使用的？

A.轮换广告 B.霓虹灯 C.收集名字和 email 地址 D.普通邮件

答案：C

2.下列关于创业的论述中，错误的是：

A.创业是对自己生活的不满意阶段的反映

B.企业家精神是创业成功的重要因素

C.在日常经营中，创业者经常面临风险和不确定性

D.创业者必须对商业环境有敏锐的洞察力

答案：A

3.创业的初期，创业者需要聘请哪种人？

A.一名财务经理 B.一名项目经理 C.市场研究员 D.一名靠谱的合作伙伴

答案：D

二、问答题

1.什么是 SWOT 分析，如何运用它？

答：SWOT 分析（Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats，又称肯尼迪分析法）是一种分析企业内外部环境的方法。其中，Strengths 指企业的优势，Weaknesses 指劣势，Opportunities 指机会，Threats 指威胁。使用 SWOT 分析时，创业者需要先制定一个详尽的清单，对笔记中所有具有影响力的内部和外部因素进行梳理，然后分别列出每个因素中的 SWOT，最后基于 SWOT，制定出一个可靠的商业计划。

2.谈谈创业融资的几种方式？

答：创业需要资金支持，而创业者可以通过以下的途径来融资：1) 自筹资金，包括用个人储蓄、卖掉财产或其他资产来获得资金；2) 商业贷款，包括银行贷款，信用合作社贷款等；3) 天使投资，指由有钱经验丰富的商业天使帮助创业者筹集启动资金；4) 风险投资，指专门从事投资创业公司的风险基金或风险资本家；5) 众筹，指筹集启动资金的新型方式，通过网络平台发起筹款活动、向社会募集资金和其他援助。

1.撰写创业计划书可以由个人独立撰写，也可以以小组形式撰写，鼓励以小组形式撰写，但小组人数不得超过 5 人。

2.创业计划书的创业项目可自行设计，也可以由辅导教师指定。创业项目须符合国家法律法规。

3.创业计划书的内容模块包括但不限于封面、目录及标题、创业计划概要、创业企业简介、产品和服务、市场分析、营销计划、生产运营计划、组织计划、财务计划与投资报酬分析、风险评估、附件等。辅导老师也可自行规定创业计划书的模块。

4.创业计划书正文不少于 2000 字，不得抄袭。

成绩评定：本次任务百分制计，总分 100 分，实际占形成性考核总成绩 100%。

参考答案：

饮品店项目创业策划书

第一部分：背景

在中国，人们越来越爱喝饮品。随之而来的“饮品文化”充满生活的每个时刻。无论在家里、还是在办公室或各种社交场合，人们都在品着饮品。饮品逐渐与时尚、现代生活联系在一起。遍布各地的饮品屋成为人们交谈、听音乐、休息的好地方，饮品丰富着我们的生活，也缩短了你我之间的距离，饮品逐渐发展为一种文化。随着饮品这一有着悠久历史饮品的广为人知，饮品正在被越来越多的中国人所接受。

第二部分：项目介绍

饮品店由西安外事学院在校学生自主创办，在学校正门右边街道一个显眼的位置，这里虽然装修简单，但特别有家的味道，甚至比家还温馨，还放松。南面墙全部是书架，上面横七竖八地摆满了各种书籍。吧台坐落在正中央，吧台后面的墙上挂着一个木质的酒架，码放着各式各样饮品豆，北面除了大门外，余下的部分全部是明亮的玻璃飘窗，窗台很低，上面落满了各种杂志，靠窗的地方只摆放着方桌，每桌可以坐 4-6 人。但是，这里的空气、光线、声音更让人迷恋、难舍，感觉就像在家里一样轻松自由。

第三部分：创业优势

目前大学校园的这片市场还是空白，竞争压力小。而且前期投资也不是很高，现在国家鼓励大学生毕业后自主创业，有一系列的优惠政策以及贷款支持。再者

大学生往往对未来充满希望，他们有着年轻的血液、蓬勃的朝气，以及“初生牛犊不怕虎”的精神，而这些都是一个创业者应该具备的素质。大学生在学校里学到了很多理论性的东西，有着较高层次的技术优势，现代大学生有创新精神，有对传统观念和传统行业挑战的信心和欲望，而这种创新精神也往往造就了大学生创业的动力源泉，成为成功创业的精神基础。大学生创业的最大好处在于能提高自己的能

力、增长经验，以及学以致用；最大的诱人之处是通过成功创业，可以实现自己的理想，证明自己的价值。

第四部分：预算

1、饮品店店面费用

饮品店店面是租赁建筑物。与建筑物业主经过协商，以合同形式达成房屋租赁协议。协议内容包括房屋地址、面积、结构、使用年限、租赁费用、支付费用方法等。租赁的优点是投资少、回收期限短。

第五部分：发展计划

1、营业额计划

这里的营业额是指饮品店日常营业收入的多少。在拟定营业额目标时，一定要依据目前市场的状况，再考虑到饮品店的经营方向以及当前的物价情形，予以综合衡量。按照目前流动人口以及人们对饮品的喜好预计每天的营业额为 400-800,根据淡旺季的不同可能上下浮动。

2、采购计划

依据拟订的商品计划，实际展开采购作业时，为使采购资金得到有效运用以及商品构成达成平衡，必须针对设定的商品内容排定采购计划。通过营业额计划、商品计划与采购计划的确立，我们不难了解，一家饮品店为了营业目标的达成，同时有效地完成商品构成与灵活地运用采购资金，各项基本的计划是不可或缺的。当一家饮品店设定了营业计划、商品计划及采购计划之后，即可依照设定的采购金额进行商品的采购。经过进货手续检验、标价之后，即可写在菜单上。接着必须考虑的事情，就是如何有效地将这些商品销售出去。

第六部分：市场分析

2000-2020 年中国饮品市场经历了高速增长阶段，在此期间饮品市场总体销售的复合增长率达到 17%;高速增长的市场为饮品生产企业提供了广阔的市场空间，国外饮品生产企业如雀巢、卡夫、UCC 等企业纷纷加大了在中国的投资力度，为争取未来中国饮品市场的领先地位打下了良好的基础。

饮品饮料主要是指速溶饮品和灌装即饮饮品两大类饮品；在速溶饮品方面，2000-2020 年间中国速溶饮品市场规模年均增长率达到 16%,显示出还处于成长阶段的中国速溶饮品市场的高增长性和投资空间；在灌装即饮饮品方面，