



# 作品申报书

案例名称：聪宠优物可以开业了吗？（丁聪的宠物用品淘宝店）

案例选题：题号：33

题目：创办企业的决定

知识点：

- （1）判断是否有决心和能力创办企业；
- （2）判断企业能否赢利；
- （3）判断有没有足够的资金来办企业；
- （4）判断创业计划书是否满意。

《创业计划培训册》页码范围：P73-75。

案例目标：

通过学习，学员能够：

- （1）评估创业的决心和能力，判断创业信心；
- （2）正确理解赢利目标，判断赢利能力；
- （3）掌握维护现金流的策略，判断有没有足够的资金；
- （4）学会多方征求意见，判断创业计划是否满意。

适用群体：

本案例适用于通用群体。凭一时热情选择创业是初始创业者的通病，本案例为他们提供了判断创办企业能否生存的决策方法。



## 案例描述：

### 1. 案例基本情况

丁聪是一名刚毕业的大学生，大学期间曾在一家宠物用品店打工，发现宠物相关市场巨大。通过调研，近年来宠物市场以每年10-15%的增长率持续扩大，国内宠物用品网络电商市场规模超过了500亿元，目标客户群体也从原来白领阶层向退休的年长人群扩展，宠物成为了许多家庭的陪伴。丁聪萌生了毕业后开设一家宠物用品淘宝店的想法。毕业后，他参加了SYB创业培训，并完成了“聪宠优物”的创业计划书。在正式开办前，他需要对这个项目作个慎重判断。

为此，他重新评估了自己的创业素质、能力和物质条件，发现在专项技能和相关行业知识方面存在弱项。好在两个分别具有电商管理经验和专业技术的好朋友表明愿意入伙，他决定认真商拟合伙协议，以严明的制度保证健康的合作，弥补自身的不足。

随即，三人对计划书进行了认真的审议，补充了低估漏估的部分开支，此时发现“销售和成本计划”项目在第8个月才略有赢利，第一年利润也不足3万元，他们对这个利润并不满意。接下来，丁聪对宠物市场进行再调研，他发现，顾客在网上平均每月在宠物用品上的消费比以前估算的300元要多100元以上。另外，他还与附近一家宠物实体店达成了合作的协议，线上与线下结合，在不增加投入的情况下，提高“聪宠优物”的信任度，月销量可以提升20%以



上。在价格上，充分发挥自己电子商务的专业优势，通过精准营销降低营销成本，又可以提高5%的利润空间。他还通过与多家供应商协商，预期能拿到平均 20%的进货折扣。通过调整，第一年利润可在7万元以上，他对这个结果很满意。

接着，他根据新的数据调整了现金流量计划，发现新增的销量需要更多的资金来维护，在第2个月月底现金为-23015元，原计划30万元启动资金不能保证正常的现金流。丁聪通过再与供应商洽谈，争取到了延后一个半月的结算期。另外，两位合伙人也表示可以注资入股各3万元。这样，丁聪就有了足够的资金。

丁聪在综合以上调整后，认为创业准备已基本成熟，决定着手制订开办企业的行动计划。

（字数：787 说明：案例根据学员创业故事改编，非真实姓名和项目名称）

## 2. 案例问题设计

结合知识点和教学目标，设计以下问题，供学员分析讨论：

**问题一：**丁聪是否具备了创办“聪宠优物”淘宝店的决心与能力？

**问题二：**丁聪对赢利并不满意，他采取了哪些方法？

**问题三：**丁聪原有的30万元启动资金不能满足企业的正常运行，他采取了哪些措施？

**问题四：**丁聪怎样寻求帮助使创业计划书更加完善？





案例分析：

**问题一：**丁聪是否具备了创办宠物用品淘宝店的决心与能力？

**讨论方向：**强调自我评估创业的重要性，通过再做《创业意识培训册》练习4对自己是否适合创业进行再评估，寻找取长补短之策，判断自己是否具有创业的决心和能力。

**分析要点：**对照案例描述，指出创业者丁聪所具备的创业优势和劣势，分析采取的补短之策。

**链接知识：**《创业意识培训册》“第一步——评价你是否适合创业”中的知识与技能，运用练习4进行创业前再评估。

**问题二：**丁聪对赢利并不满意，他采取了哪些方法？

**讨论方向：**分析可以从哪些方面来提高利润。

**分析要点：**瞄准利润来源，引导学员思考提高利润的方向，加深对小微企业成长规律的认识。

**链接知识：**“创业计划书——销售和成本计划”。

**问题三：**丁聪原有的30万元启动资金不能满足企业的正常运行，他采取了哪些措施？

**讨论方向：**认识企业运行中现金流的重要性，引导学员思考从哪些方面来保证有足够的资金维护企业运行。

**分析要点：**贸易型企业对资金需求的重要性，特别是电商企业有买家确认期的延迟，需要寻找应对策略。

**链接知识：**“创业计划书——现金流量计划”。



**问题四：** 丁聪怎样寻求帮助使创业计划书更加完善？

**讨论方向：** 案例有意忽略了请教业内行家和创业专家的环节，需要学员去思考，指出仅凭一己之力，难以考虑周全，可能会走弯路，甚至创业失败。

**分析要点：** 详尽符实的创业计划书需要业内行家和创业专家的审视，也需要亲朋好友的支持，还能得到潜在投资者的融资。故持续丰富和完善创业计划书是创业成功的明智之举。

**链接知识：** 《创业计划培训册》P74/4. 你对创业计划书是否满意

**注意事项：** 针对问题，学员通过分析找到案例中的解决方法后，需要学员再延伸思考，还可以有哪些方法。并对丁聪选择创业做出相应的结论。丁聪决定开办聪宠优物淘宝店，他还需要做哪些开业准备，自然过渡到下一节新内容，并对创业风险作引申思考。完成练习47。

（字数：757字）

## 教学设计：

### 一、教学目标

- （1）评估创业的决心和能力，判断创业信心；
- （2）正确理解赢利目标，判断赢利能力；
- （3）掌握维护现金流的策略，判断有没有足够的资金；
- （4）学会向行家专家征求多方意见，判断创业计划是否满意。



## 二、教学过程

教学环节	授课方法和内容	视觉教具	时间安排（分钟）
介绍案例	将学员分成4组，每组发一份案例打印稿，教师利用PPT介绍案例。	案例稿 PPT	5
分析案例	针对案例设计的四个问题进行分析，提出还可以有哪些方法来解决这一问题。	活页挂纸	5
针对问题发言	每组推荐发言人汇报分析结果。	活页挂纸	6
讨论决定	分析判断“聪宠优品”宠物用品淘宝店是否可以决定开办。还需要做哪些工作？（师生问答）	黑板、 PPT	4
总结	教师点评学员发言，罗列和归纳案例的知识要点，巩固案例分析的成果，强调可行的企业应具备的特点，以及一份切实可行的创业计划书对创业成功的重要作用。	黑板、 PPT	5

## 三、引申思考

除了以上分析，丁聪还需要进行风险评估，制定相应对策。提醒学员还需要咨询相关部门，以获得政策的支持，增强学员的风险意识。

## 四、布置作业

完成练习47、继续完善创业计划书、阅读《黄亮和李燕的故事

（33）——借钱》

（字数：466）