



## 创业案例：聪宠优品可以开业了吗？



聪宠优品

丁聪的宠物用品淘宝店

根据真实创业故事改编



## 一、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）学会多征求意见，判断创业计划是否满意。

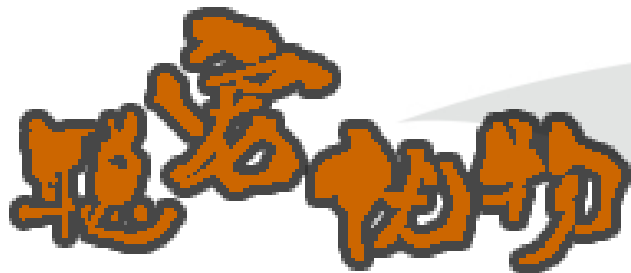


## 二、教学过程：

### 导入案例：

现在，你的创业计划书已经完成，接下来就要考察你是否做好了开业准备。

如何考察？我们通过分析一个创业案例来学习。



可以开业了吗？



洗护合一宠物沐浴露  
留香时间长 / 多款功能可选



锋利安全宠物指甲钳  
不锈钢刀头 / 防滑橡胶手柄

丁聪的宠物用品淘宝店

**教学组织：**将学员分成4组，每组发一份案例打印稿。



## （一）介绍案例：



创业者：丁聪



大学毕业生，电子商务专业



创业项目：宠物用品淘宝店

项目字号：

聪宠优品





### 案例：“聪宠优品”可以开业了吗？

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“聪宠优品”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“聪宠优品”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。

### 案例分析

**问题一：**丁聪是否具备了创办“聪宠优品”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？



## (二) 分析案例：

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？





## (二) 分析案例:



启发学员思考:

丁聪是通过什么发现的问题?  
又是如何解决的?



自身专项技能和行业知识不足

➤ 通过重新评估分析

□ 通过寻求合作来解决



赢利能力不足

➤ 通过检查销售和成本计划

□ 通过增加销量、降低成本解决



周转资金不足

➤ 通过检查现金流量表

□ 通过降低支出、延长结付解决



### (三) 针对问题发言:

#### 教学组织:

针对四个问题，要求学员在分析案例后讨论更多的解决方案。

分组讨论，推荐代表汇报发言。







## (三) 针对问题发言:

### 教师总结点评:

- 1、要用好《创业意识培训册》练习4这个工具，综合自评与他评的结果，发现自身优势与不足，并寻找合理的提升途径，从而增强创业信心。
- 2、赢利是创办企业的目标，正确理解赢利实质，并从多方向寻找提升利润空间的方法。
- 3、保证有足够的资金来办企业，是企业正常运行的生命线，否则只有倒闭。要求学员掌握把控和维持足够周转资金的措施。
- 4、征求多方意见，持续完善创业计划书，增加创业的成功率。



## (四) 讨论决定



你觉得丁聪可以开业了吗？为什么？

还不行！

链接新内容：

你对创业计划书是否满意？

丁聪还没有请专家、行家审核创业计划书！

反复审阅创业计划书的内容，  
修改完善直到满意为止。





## (五) 总结归纳

### 可行企业应具备：



- 创业者必须有创业应有的素质、能力和物质条件
- 创办的企业必须有理想的赢利能力
- 创办的企业在运行时必须有足够的资金
- 创业计划书必须经受得住市场的考验



### 三、引申思考：

其实，丁聪还需要进行风险评估，制定相应对策，并向相关部门咨询以获得政策的支持。



# 看得准 行得稳 创业才能不亏本



案例分析结束后，请学员再从黄亮和李燕的故事33中学习，并完成练习47。

