

# 第四届马兰花全国创业培训讲师大赛

## SYB 课程教学案例赛作品



## 作品申报书

# 目 录

一、 案例名称.....	1
二、 案例选题.....	1
三、 案例目标.....	1
四、 适用群体.....	2
五、 案例描述.....	2
六、 案例分析.....	4
七、 教学设计.....	6



## 一、案例名称

电商助农、振兴乡村—高职院校大学生的创业故事

## 二、案例选题

### （一）所选题号及题目

33 号判断你的企业能否生存，二、创办企业的决定。

### （二）对应所选题目的知识点及教材页码范围（100 字内）

考察开业准备“四问”：你是否有决心和能力创办你的企业、你的企业能否赢利、你有没有足够的资金来办企业、你对创业计划书是否满意。（教材 p73-74）

## 三、案例目标

通过本案例的学习，学员能够：

- 1、如何理性地做出创办企业的决定；
- 2、评估自己创业计划的准备程度；
- 3、鼓励大学生返乡创业，引导广大青年在乡村振兴中建功立业。

## 四、适用群体

本案例为通用群体,这个案例涉及了大学生创业、电子商务、农业发展等多个领域,因此它对于多种群体都有适用性和启发性。

## 五、案例描述

### (一) 案例基本情况

#### 电商助农、振兴乡村

#### ——高职院校大学生的创业故事

李莹,2021年7月毕业于某高职院校计算机应用技术专业,毕业后回家乡创业,李莹为解决当地特产“三辣”产品——毛葱、大蒜、辣椒的滞销问题选择了在拼多多开网店,销售“三辣”产品。

李莹完成了自己的创业计划书,根据预算,李莹的网店需要投入3万元,李莹刚刚毕业没有积蓄,父母支持她2万元,同时她还想申请大学生创业贷款。李莹将创业计划书发给她的创业培训老师,老师看了之后,问李莹:“现金流量计划表反映出前3个月现金短缺,尤其是第2个月,租用村支委会的房屋,缺口是2万元,你打算怎么解决资金缺口问题?”李莹说:“我对家乡的情怀至深,希望家乡的特色产品走向全国,我所学专业是计算机领域的,更容易解决网络销售的技术问题,大学期间一直努力

提升自己，而且父母也支持我，准备和我一起干。同时，我走访了近 30 家农户，80%的农户表示可以为我提供货源，可以在我回款后付款。”老师又对项目赢利不多的情况，创业计划书能否找到相关行业的人士进一步审核等提出问题。李莹和老师交流后，修改了创业计划书，提高了从“双十一”期间到年底的销售数量，并参照竞争对手的销售价格对价格进行上升的调整。李莹将修改好的创业计划书拿给在深圳做网店生意的表哥看，表哥对李莹的项目表示赞同。李莹又找到村委会，把自己的创业计划书拿给他们看，并对货源问题进行了探讨，村委会表示大力支持，全力保证货源。反复审核创业计划书的内容后，九月份李莹开始了“三辣情”网店的创办之路。为保证品质，每一箱产品李莹都会认真挑选。

开业初期，订单量由零单，到十几单，慢慢地增加至三百多单。两个月后迎来了“双十一”，订单量激增到一天 2000 单。从最开始自己一个人打包发货，到雇了七个人。后来，每天都有 1000 多单，每天可以卖 5000 多斤，超出之前的预测，解决了不少当地农产品滞销问题，也为家乡的乡村振兴之路尽自己的一份力量。

## （二）案例问题

1、从哪些环节可以看出李莹创办企业的决心和能力？

讨论方向主要从资金筹备、市场调研、技术应用、计划调整、品质控制、应对挑战和社会责任感等方面展开，从而引申出在创

办企业前要考虑你是否有决心和能力创办你的企业。学员可返回去把《创办你的企业》中的练习 4 再做一遍，考查是否做好了开业准备。

2、李莹是否准备了充足的启动资金？她是如何应对前期的资金短缺？

讨论方向主要从她申请大学生创业贷款；走访农户，在她回款后付款；她也通过修改创业计划书，提高了销售数量和价格，以增加收入；从而引申出在创办企业前要考虑你有没有足够的资金来办企业。

3、李莹和老师沟通后对计划书做了哪些调整？这些调整对项目的赢利情况产生什么影响？：

讨论方向主要从提高了从“双十一”期间到年底的销售数量；参照竞争对手的销售价格对价格进行上升的调整；从而引申出在创办企业前要考虑你的企业能否赢利。

## 六、案例分析

### （一）从哪些环节可以看出李莹创办企业的决心和能力？

1、李莹走访了近 30 家农户，与 80%的农户达成供货协议，并采取了货到付款的方式。

2、面对启动资金不足的问题，李莹得到父母的支持，主动与农户协商的付款方式，表明她有解决资金问题的决心和方法。

3、所学专业是计算机领域的，能够解决网络销售的技术问题，大学期间一直努力提升自己，体现了李莹的综合能力、专业能力。

4、李莹将自己的创业计划书拿给村委会和在深圳做网店生意的表哥看，并得到了他们的认可和支持，进一步表达了创业的决心。

## **（二）李莹是否准备了充足的启动资金？她是如何应对前期的资金短缺？**

李莹在创业初期并没有准备充足的启动资金，面对前期的资金短缺，李莹与当地农户达成协议，可以在她回款后付款，这样可以暂时缓解资金压力。

通过案例我们了解到，李莹是要求供应商延长付款期限，解决了启动资金不足的问题。我们还可以通过其它方式解决现金短缺的问题，如：1、减少赊销额，加快现金回笼。2、如果是生产企业，可以采购便宜的替代品或原料，减少材料消耗，从而降低当月成本。3、减少电话费、电费等的费用开支。4、推迟添置新设备。5、租用或贷款购买设备。

## **（三）李莹和老师沟通后对计划书做了哪些调整？这些调整对项目的赢利情况产生什么影响？**

1、李莹更准确地预测了销售数量。

2、李莹根据自己产品的质量，对产品价格进行了上升的调整，从而增加整体赢利。

**案例总结：**在李莹成功筑起企业之梦的历程中，我们了解到，想要理性地做出创办企业的决定，需要从以下四个方面来考虑：1、你是否有决心和能力创办你的企业。2、你的企业能否赢利。3、你有没有足够的资金来办企业。4、你对创业计划书是否满意。

**引申思考：**做为当代大学生，我们要关注国家的助农政策，尤其是身为农村走出来的大学生，要根据我们所学专业，助力乡村全面振兴，为实现中华民族伟大复兴贡献力量。

## 七、教学设计

时间分配	内容概述	授课方法和授课内容	视觉教具
2 分钟	教学目标及内容综述	讲授法 1、阐述学习目标和主要内容	多媒体投影仪
6 分钟	案例描述	讲授法 1. 案例基本情况 2. 案例中的问题所在	多媒体投影仪
12 分钟	案例分析	讨论法 学生小组讨论，组内交流，各组代表给出答案。 1、从哪些环节可以看出李莹创办企业的决心和能力？ 2、李莹是否准备了充足的启动资金？她是如何应对前期的资金短缺？ 3、李莹和老师沟通后对计划书	多媒体投影仪 活页挂纸 彩色卡纸 黑（白）板



		做了哪些调整？这些调整对项目的赢利情况产生什么影响？	
8 分钟	案例总结	讲授法 1、归纳总结案例，引出知识点。 2、讲解“什么是可行的企业”，强调可行的企业应具备的特点。	多媒体投影仪
8 分钟	个人练习	指导学员完成练习 47，进行创办企业的自我评估，衡量开办企业的准备情况。	无
4 分钟	总结	1、本小结的主要内容。 2、询问学员是否有疑问，对学员提出的疑问给予反馈。	无