

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



教学目标

通过本案例的学习，学员能够：

一、了解如何理性地做出创办企业的决定；



二、掌握如何评估自己创业计划的准备程度；



三、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。



电商助农，振兴乡村

——高职院校大学生的创业故事



课程案例

李莹于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：

课程案例

“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

课程案例

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。



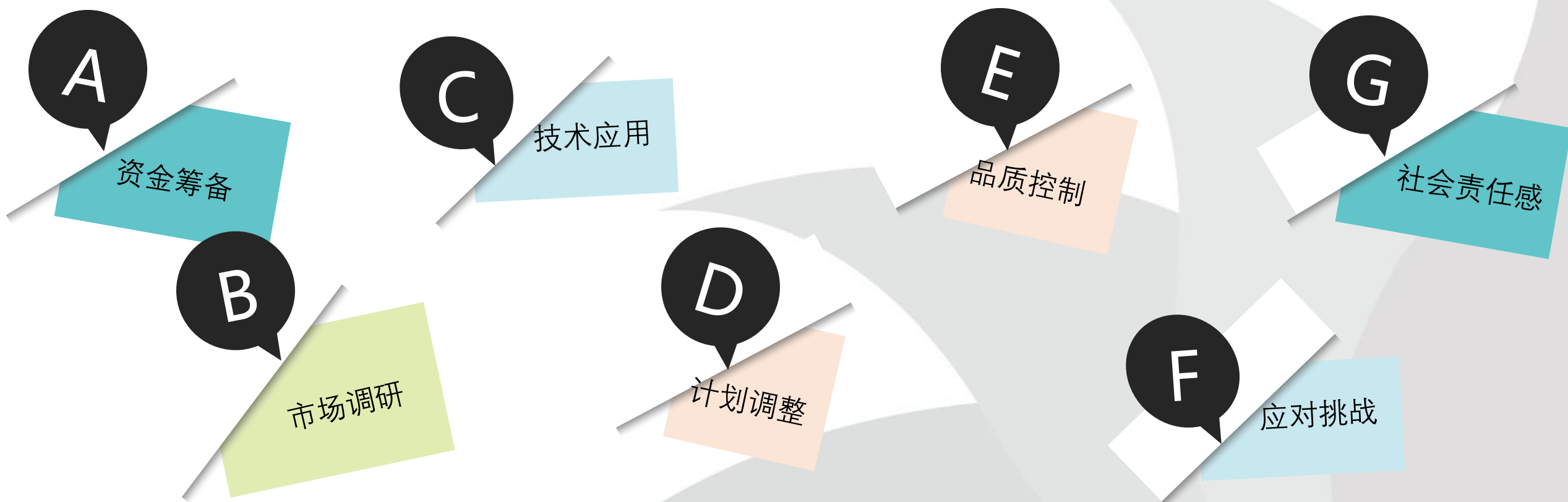
小组讨论

- 一、从哪些环节可以看出李莹创办企业的决心和能力？
- 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？
- 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？



讨论结果

➡ 从哪些环节可以看出李莹创办企业的决心和能力？



讨论结果

➡ 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？

1 申请大学生创业贷款

2 走访农户，在她回款后付款

3 修改创业计划书

4 父母的支持

讨论结果

➡ 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？


提高了从“双十一”期间到年底的销售数量

更准确地预测了销售数量

增加整体赢利

参照竞争对手的销售价格对价格进行上升的调整

案例总结



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

什么是可行的企业？



- 激发创业者去创办它；
- 产生足够利润来支付创业者和员工的工资；
- 创业者们能够筹集到资金。

练习

- 完成教材中练习47，进行创办企业的自我评估，衡量开办企业的准备情况。



总 结

- 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



感谢观看！