



2016年4月多省公务员联考《申论》真题卷

通用版

一、注意事项

1. 本题本由给定资料和作答要求两部分构成。考试时限为 150 分钟。其中, 阅读给定资料参考时限为 40 分钟, 作答参考时限为 110 分钟。满分为 100 分。
2. 请用黑色字迹的钢笔或签字笔在题本、答题卡指定位置上填写自己的姓名、准考证号, 并用 2B 铅笔在答题卡上填涂准考证号对应的数字栏。
3. 请用黑色字迹的钢笔或签字笔在答题卡指定区域内作答, 超出答题区域的作答无效!
4. 待监考人员宣布考试开始后, 你才可以开始答题。
5. 所有题目一律使用现代汉语作答, 未按要求作答的, 不得分。
6. 当监考人员宣布考试结束时, 考生应立即停止作答, 并将题本、答题卡和草稿纸都翻过来放在桌上。待监考人员确认数量无误、允许离开后, 方可离开。

严禁折叠答题卡!

二、给定资料

资料 1



在北京西北部一栋办公楼冷飕飕的地下室里, 一群想要成为企业家的人正聚集在计算机屏幕前, 注视着他们最新的项目雏形。而在几公里之外, 在一个暖意融融、装修更为豪华的地下演讲厅里, 30 多名经理和创业者也在讨论有关新产品和新公司的创意。这两群人都验证着中国社会对创业热潮日益增长的兴趣。英语在线教学服务“英语流利说”创始人王某表示: “初创是令人迷恋的新事物。” “中国的创业精神呈现一种上升趋势。顶级风投公司正在寻找年轻的创业者——一整套生态系统逐步形成。”

据不完全统计, 从 2013 年 5 月至今, 中央层面已经出台至少 22 份相关文件促进创业创新。各地方政府也纷纷出台政策, 简政放权, 从财税、金融、保障服务、政策激励等方面支持创新型企业特别是创新型小微企业发展, 使各种创新资源向企业集聚, 让更多金融产品和服务对接创新需求, 用创新的翅膀使中国企业飞向新高度。2015 年 10 月 19 日, 在全国大众创业万众创新活动周启动仪式上, 李克强总理被现场热烈气氛所感染而登台发表即席演讲, 称“要为创新创业者站台”。李克强总理指出, 大企业员工和草根创业者通过创新创业都可以成为更多财富的创造者和拥有者。这既是收入分配结构调整的重要内容, 也促进了社会公平正义。双创为所有人提供了公平竞争的机会, 让有能力的人通过自身奋斗获得上升通道。

资料 2

近年来, 创业一词已经成为大众关注的热点, 在众多创业团队里, 90 后群体以其高学历、年轻、接受新鲜事物快而成为一股不可忽视的重要力量。前不久, 某网站邀请了几位 90 后创业者, 分享自己的创业心得。1992 年出生的小尹已经开了三家公司。为了弄明白“为什么 KTV 的歌单十年不变”这个问题, 小尹跑遍了 N 市所有的 KTV。他发现, KTV 的点歌系统更新周期较长, 而且每一次更新, 硬件和软件都要付钱, 点歌系统的硬件公司缺少互联网思维, 创新动力不足。也有人尝试做智能点歌, 但所做系统, 小尹说“不忍直视”。在小尹看来, 社交、娱乐才是这个时代年轻人的刚需。KTV 不再只是一个唱歌的场所, 而是一个聚集了年轻人社交、娱乐、聚会等多种需求的地方。凭着这个想法, 他创立了 KTV 团购 APP “一起唱”, 把整个 N 市的 KTV 硬件系统作了更新。现在, 用“一起唱”的用户, 只要提前列出歌单, 并同步到 APP, 进入包房后摇一摇手机, 歌单便自动导入了点歌盒子。除此之外, 用这款软件还可约别人来唱歌, 还可以把 KTV 现场旋律进行混音, 然后传到云端, 分享到社交网站, 甚至可以在包房里和朋友一起看世界杯。小尹说, 从物质转到服务、娱乐, 是他们这一代人创业和上一代的不同, 这类创业不需要太高成本, 往往一个想法, 一份风险投资就可以做起来。90 后正在用一种更新、更年轻的方式去与这个世界相处, 创业的可选空间变大了, 且较少受到家庭背景、所支付成本和教育程度的限制。

这一观点得到了很多人的认同。与 90 后相比, 80 后们从父母那里得到的传承不多, 且多有负担, 除了养活自己, 通常还需考虑如何让父母过得更好。而很多 90 后的父母有很强的经济能力和社会人脉, 不但不需被养, 还能帮到子女。90 后没有后顾之忧, 中国第一次出现了“可以干自己想干的事情”的一代人, 这代人喷薄而出的创新力, 会帮助中国进入一个极具创新力的年代。

也有分析人士认为, 很多 90 后在创业心态上有了改变, 他们不像做企业, 更像是做项目, 对于成功的渴望不是很强烈, 有的甚至只把这当做一种体验。

某互联网金融公司创始人、CEO 小孙觉得, 在传统社会, 行业与社会规则已经形成, 年轻人往往要学习社会中的既成经验, 才能进入正轨。在这种系统里, 年轻往往成为一种劣势。而在现代社会, 互联网已经渗透到社会生活的各个部分, 与互联网同生共长的年轻人成为互联网原住民, 他们可以直接从互联网获取经验, 寻找机遇, 而对于年长者, 年龄反而成了迁移转型的一种包袱。所以在传统部落中, 年长者往往是部落中最有权威的人, 而互联网社会中, 则会涌现扎克伯格等一系列的创新者。现代社会不是经验的时代, 而是技术与创新的时代。

资料 3

深圳的创业者乔峤想要做一款智能耳机, 他发现, 60%的人都会在跑步过程中听歌, 并用手机 APP 记录运



动数据。如果有产品能同时解决跑步人群运动数据记录和听歌的需求, 又能通过音乐来实现运动激励, 会有很好的市场前景。乔峤对记者说, 他想针对每个人的身体特征, 设计和提供有效的音乐服务产品, 做到每一个硬件设备都是针对个人定制的。

可是, 光有好点子还不行, 初始创业的乔峤, 面临既缺资金、又缺人才的尴尬, 他尝试着用股权众筹的方式来实现自己的创业梦想。在众筹网上, 他发布了自己的股权众筹商业计划书, 以出让公司 10% 股份的方式, 融资 187 万元, 最低投资额 1 万元。最终, 吸引了 16 名投资者参与。乔峤告诉记者, 这些投资者为他引入了互联网、音乐、体育领域的强大资源, 其中, 几个志同道合的投资人干脆直接加入了创业团队。

资料 4

在北京大学东门外一处不起眼的楼里, 有一处名曰“一八九八咖啡馆”的休闲场所。它成立于 2013 年 10 月, 虽然看起来很简朴, 但成立以来, 它每天都在吸引着大批“咖粉”流连忘返, 且不少是业界大佬。它究竟有何魅力?

董事长杨勇认为: “在传统的创业中, 第一步要找投资人, 这就很难, 能拿到钱更不容易。第二步, 找完投资人之后, 要把产品卖出去, 也挺难的, 所以每步都是一个坎。为什么那么多创业公司都死掉, 为什么那么多中小企业发展不了? 就是因为每一个坎都不容易走过去。众筹就把这个模式改变了, 每个人都是投资人, 每个人都是消费者, 每个人也是传播者, 这种方式的改变, 你就发现, 做公司容易了。所以某种意义上消费者就是投资者和生产者。”

杨勇说: “传统的创业特别辛苦, 就是因为你老要求人, 或者叫做外部交易, 今天要找一个银行的人, 去求管银行的人, 给他什么好处帮我办个事情, 这叫外部交易。现在众筹是什么呢? 你缺什么就让谁来当股东, 把你未来要求的人全部变成股东了, 把原来外部的交易变成内部的合作了, 内部合作就非常容易。”

“200 人聚在一起就有很大的能量。实际上, 它真正意义在后面的裂变, 每一个项目做完之后, 会带出一堆项目出来, 原因就是通过众筹找了 200 个非常靠谱的人, 这些人再有非常多的合作机会, 所以基本上一个项目出来会带一堆项目。一八九八咖啡馆实现众筹之后, 项目太多了, 很大原因就是找了一群可以相互信任, 相互熟悉, 又都不错的人, 而这些人本身又是跨界又是组合, 非常容易谈成生意, 所以这个裂变的过程, 力量会特别巨大。”

浏览股东花名册, 200 位发起人涵盖了北京大学近 30 年来不同届别、不同院系、不同专业的毕业生, 皆为各领域中的知名人士、企业家、高层管理者。这些联合创始人所在的行业涉及金融、移动互联网、新能源、新媒体、教育、法律, 高科技等多个领域。杨勇表示, “通过众筹, 聚集众多资源。每天跟像打了鸡血一样, 所以创业的生存问题解决了。” “这 200 人股东, 可能我把他们伺候好了, 每月就会有一两百万收入, 这就挺好, 公司就能存续下来。而创新是怎么来的? 创新就是因为大家能够很轻松地做自己的事情了, 就会主动去创新, 每天为了生存去创业的时候, 你就不可能去创新。”

资料 5

“如果你真的想做一件事, 全世界都会帮助你”, 时下正风靡的众筹让这句话以更直接的方式照进现实。2014 年初, 在华南理工大学就读的刘永杰和 3 个小伙伴萌生了开一间咖啡馆的创业想法。这时, 众筹模式走进了他们的视野, 众筹咖啡馆“比逗 BEPOATO”的计划也就被列入了日程。

为了考察众筹在校园的可行性, 2014 年 4 月, 创业团队在华工和华农的校园进行了 300 份以上的问卷调查, 高达 70% 的参与众筹意愿给予了团队正式启动的信心。随后, 他们以这两所学校的学生为目标群体进行股东招募。他们的众筹计划是: 众筹股东每股 1000 元, 每位最少需出资 1000 元, 最多 5000 元, 享有 1 至 5 股的分红权。经过一个多月的招募, 他们共有 170 多位众筹股东和 70 多万元的启动资金。筹得了资金后, 下一步就是选址。经过一段时间的考察, 他们在五山地铁站附近租了一间临街的铺位。170 多位众筹股东都竭力宣传这间咖啡馆, 不仅自己来消费, 也拉朋友来消费, 开业两个月以来, 咖啡馆的生意也越来越好。



在咖啡馆最显眼的地方, 整个墙面挂满了印有比逗 LOGO 的马克杯, 仔细一看, 这些马克杯上都刻着名字和编号。王海向记者介绍, 每一个马克杯代表咖啡馆的一位众筹股东。由于股东数量庞大, 不少众筹咖啡馆最后变成了“看上去很美”而实际运营却举步维艰, 落得散伙的下场。为了避免这种情况发生, 咖啡馆建立了自己的董事会, 由核心运营团队、校园股东、社会股东等 7 人构成, 虽然每个众筹股东都拥有建议权, 但最终的决策权是在专业的核心运营团队手中。“尽管有摩擦, 但大家都奉行‘专业的事给专业的人做’的原则, 合作很顺利。”刘永杰说。

为解决学生股东“毕业”带来的流动问题, “比逗 BEPOTATO”设置了学生股东毕业的股权流转计划。对于第一批学生股东, 两年之后按贡献度排名, 挑选一部分成为永久股东, 其余在毕业时需将股份流转给附近高校在校生。对于之后加入的股东, 均需要在毕业时将股份流转给合适的在校大学生。

利用校园优势, 比逗将咖啡馆主题定位为“创业交流”。除了承接许多校园社团活动以外, 他们还承办广东天使会等线下交流活动。通过举办类似的创业交流活动, 店铺也获得了更多的创业资源, 一些更富有经验的专业团队还能够给予他们诸如薪酬制度设计的指导。一些兴趣小组也自发找到了比逗, 如锤子科技、海星会、微博读书会等等, 都在比逗举办了线下活动。

比逗还在进行面向所有众筹股东的 APP 研发, 主要目的是加强股东之间的交流、提高股东活跃度等。王海举例说, 可以将股东对店铺的贡献设置成一个一个的任务, 例如来店消费或发布一篇推介文章就能获得“经验值+1”, 带朋友来消费就能够获得更多经验值。王海还举例说, 店铺中要增加一幅壁画, 以此设置一个任务, 那么股东就可以通过 APP 来领取这个任务, 在股东中找队友一起执行, 完成后就获得相应的奖励。通过这样的任务完成获得的奖励积分, 就可以更直观地看到每个股东对咖啡馆的贡献值, 今后的分红、股权流转等就有据可依。

资料 6

在众多的创业者中还有这样一些与众不同的人, 人们把他们的创业形式称之为社会创业。年轻女孩小丁, 为了解决残疾人和行动迟缓的老年人穿脱衣裤不便的问题, 研发生产出了可拆卸的特制衣裤, 并在这些特制衣裤上增加了加热、中药、磁极、按摩等辅助功能, 患者试用后, 好评如潮, 目前产品已经投入市场。小丁还为此申请了专利, 注册了有限责任公司。

行为心理学认为, 人对任何付出都是希望能有所回报的。一直以来, 我国公益项目对捐赠人的奖励多是精神奖励, 捐赠人的心理难以得到很好的满足, 影响公益事业的发展。小韩和小张创立了“路人甲”公众小额捐赠平台。他们希望把鼓励捐赠行为实体化、物质化, 能用商业的手段, 解决这个社会问题。“路人甲”的“惠捐模式”在中国是首创, 即用户在捐赠 10 元后即可兑换一张答谢券, 凭着这张答谢券可享受众多合作商家的超值优惠和在线服务。这样一来受助者有尊严, 捐赠人有答谢, 商家得客户, 捐赠人、商业机构和公益项目(或受助人)三者之间形成一个非常好的公益价值闭环, 互惠共赢, 同时也挖掘了优质捐款户背后的巨大价值。

人们把小丁、小韩、小张这样的创业者称为社会创业家。第二届芝华士“赢之有道”社会创业家大赛的评委们用自己独特的视角与丰富的经验表达了对这些人的理解。

著名经济学家 A: 我所理解的社会创业家是新一代企业家, 他们通常受过良好的教育, 承担社会责任, 关注自然环境, 拥有人文情怀, 追求愿景理想, 他们以创新的商业模式拓展可持续增长路径, 在为企业和社会创造财富的同时, 也回应社会挑战, 贡献社会进步。作为评委, 我关注参赛者的激情与智慧、理想与务实的平衡。

资深财经评论员 B: 社会资源的发展有两个终极目标: 第一个是效率, 第二个是公平。普通的创业者, 一般的商业诉求是解决效率问题, 并且通过提高效率来获得商业上利润的诉求, 但是人类社会追求的另外一个目标就是公平。有的时候效率和公平之间是有矛盾的, 社会创业家就是兼顾效率和公平的这样一批创业者, 他们和一般创业者最大的区别就是他们更多强调的是公平。对于整个社会资源分配当中一些处于弱势的群体, 通过商业的行为、商业的链条架构来提升他们的地位, 我觉得这是社会创业家与一般创业者最大的不同。



技术创业投资基金合伙人 C: 首先我不认为哪个企业家是和社会脱离关系的。他们不论是提供产品还是提供服务, 那种方式都或多或少对社会产生了影响或创造了价值。如果有的创业家所做的事情是完全公益的, 那么我佩服他。但是在毫不盈利的前提下, 我并不建议这样做。

风险投资人 D: 社会创业家创业的第一动机更多是想实现改变世界或改变社会的目的, 跟“发明者”和“追梦者”类似, 不是以传统利润模式导向, 而是出于更高层的梦想和驱动创业。这些创业者会比一般创业者对自己的产品、服务或项目设的禁区更多, 但也比一般创业者对自己的梦想有着更超乎一般的执着和理念。用自己的优势结合梦想找到一个更有颠覆性的产品和思路是很重要的。

甘客科技创始人 E: 社会创业者就是创业者中的 NGO (非政府组织)。社会创业是源于为特定群体、社会创造更大的价值。因此, 他们的责任感、使命感更强, 更有社会情怀, 而非简单地追求个人财富的积累。这是创业的新型价值体系, 更具有社会公益意义。

资料 7

在某大学生创业大赛现场, 5 名女孩准备筹集 40 万元资金, 到武汉近郊去承包 50 亩地, 种植有机蔬菜。台上陈述的女孩充满激情和自信, 台下观众也不时报以阵阵掌声。当评委问到“你们种过蔬菜吗?”“你们的创业资金从哪里来?”“农民凭什么把土地转包给你?”“你们种出来的有机蔬菜准备卖给谁?”等问题时, 她们的回答却难以令人满意。如今, 创业已经成为青年人口中的高频词语, 对大学生而言, 创业正在变得“简单”, 曾经的理想似乎也触手可及。

机械专业硕士小杨, 进入杭州一家民营企业从事技术工作不满半年, 因没有期待中的高薪, 没有理想中的激情, 他开始琢磨创业。此后, 他每天都在与人交谈, 项目、资金、人脉、经验等问题弄得他头疼, 深感创业之艰的他最终放弃了创业梦。

某投资基金首席合伙人阎先生拥有 20 多年投资经历, 曾位列《福布斯》中国年度最佳创业投资人榜首。他参与过投资的企业包括完美世界、环球雅思、凡客、分众传媒、百度、阿里巴巴、巨人网络等著名企业。在阎先生看来, 当创业成了一种“时尚”和“运动”时, 多数人都急功近利地把创业当成了投机行为。他说, “从时下来看, 创业的动机大多是源自对财富和名声的渴望。”

某著名网站策略营销总监范女士认为, 赚钱是创业的应有之义, 但更多成功的创业者却是从想要赚钱开始, 继而解决用户需求, 在解决用户需求、创造社会价值这条路上不断自我追问、探寻并最终走向成功之地的。如果仅仅停留在“为了赚钱”上是赚不到钱的。星巴克 CEO 舒尔茨曾说: “为钱创业是肤浅的, 应为梦想所驱动。”在创业路上有太多诱惑, 也有太多艰险, 只有怀揣理想的人才能够抵抗诱惑, 才能够不惧艰险, 朝着自己的目标前行, 百折而不回。诺奖得主菲尔普斯在《大繁荣》中指出: 大多数创新并非是亨利·福特类型的孤独的梦想家带来的, 而是由千百万普通人共同推动, 他们有自由的权利去构思、开发和推广新产品与新工艺, 或对现状进行改进。正是这种大众参与的创新带来了普通民众的繁荣兴盛——物质条件的改善加上广义的“美好生活”。大众创新带来国家繁荣。

某公司创始人卢先生在接受记者采访时说, 目前创业氛围很好, 但创业却也成为一种时尚, 仿佛不去创业就是落伍了。创业项目的选择部分属于异想天开型的, 部分属于复杂型的。而现实需要创新型、技术型的项目, 那些通过移动互联网, 把原有商业模式去中间化, 搞流量, 然后再找商业模式, 这样的创新都是伪创新。仅怀着一腔热血, 就幻想着自己只要去创业就能成为下一个马云, 而对创业的概念, 对行业隐形的壁垒和门槛却知之甚少, 这是许多大学生创业伊始的真实写照。在国内的互联网创业环境中, 有一个非常不好的特性就是抄袭成风。很多创业者虽有好的创意, 但却因为没有好的原创保护制度来保护, 导致被其他一些公司抄袭过去, 这些公司凭借着更雄厚的资本实力, 迅速把原创者打败并挤出市场。

领英中国区总裁在一次公开演讲中, 用自身经验阐述了关于创业的两个公理: 第一, 创业成功是一个小概率的事件, 每一个成功故事背后更多的是失败; 第二, 创业没有失败者。即使是创业项目失败, 作为创业者而



言, 过程中积累的经验将促进个人成长, 即可定义为成功者。他认为, 创业是没有失败者的历程。

ZUK 联合创始人陈先生同样表达了对年轻人创业的观点。陈先生说: “创业是一件很复杂的事情, 其实做好每一件事情就是创业。”

资料 8

乔治·马洛里是英国探险家, 他曾就读于温切斯特公学和剑桥大学, 曾是英国著名公学查特豪斯的教师。马洛里 18 岁的时候就喜欢上了登山, 在那个被称为“阿尔卑斯登山的黄金年代”的日子里, 年轻的马洛里并不是欧洲大陆最优秀的攀登者。然而, 他对山有着巨大的兴趣, 1921 年到 1924 年, 乔治·马洛里参加了人类前三次征服珠穆朗玛峰的尝试。

当马洛里随着登山队第一次来到珠峰脚下, 第一次见到他心中的“女神”时, 他将她描述为“梦境中最狂野的造物”, 是那样巨大、美丽而又可怕! 这一次他们到达了海拔 6985 米的地方, 由于缺乏地形知识, 全队处于极端疲惫的状态, 他们没有向更高的地方前进, 但是他们终于找到通向顶峰的路。除此之外, 这次攀登让他们在“阿尔卑斯攀登方式”之外, 找到了更适合于 8000 米山峰的“金字塔攀登方式”。

马洛里第二次攀登珠峰时, 到达了 8300 米之处, 离顶峰只有 500 米之遥。这一年最大的收获是发现了氧气的确切效用, 并确立了高山氧气设备的基本模式——气瓶、气管、面罩, 后世的人们只增加了一个调节器。

1924 年 6 月马洛里斯辞去了剑桥大学讲师职务, 第三次来到珠峰的脚下, 那一年他已 38 岁, 有幸福祥和的家庭, 有深爱着他的美丽妻子, 有三个可爱的孩子。当《纽约时报》的随队记者在追问他“你为什么要攀登珠峰”时, 马洛里说, “因为山在那里!”。

从某种意义上说, 每个真正创业的人, 在他的内心深处都耸立着一座高山, 而生命不息, 攀登不止, 正是真正创业者的境界所在。

三、作答要求

(一) 根据给定材料 1~2, 概括当代社会中“90 后”群体开展创业的外部环境和自身优势。(20 分)

要求: 内容全面, 概括准确, 语言简洁, 不超过 300 字。

(二) 根据给定资料 6, 指出“社会创业”的主要内涵及特点。(20 分)

要求: 理解全面, 条理清楚, 表达准确, 不超过 300 字。

(三) 根据给定资料 3、5, 就如何提高众筹项目的成功率, 向有意创业者提出建议。(20 分)

要求: 观点明确, 建议可行, 有逻辑性, 不超过 300 字。

(四) 给定资料 8 中乔治·马洛里的名句“因为山在那里”, 影响了无数敢于探索、勇于攀登的人。请你结合这句话的含义, 联系实际, 以“创业者心中的山”为话题, 自选角度, 自拟题目, 写一篇议论性文章。(40 分)

要求: (1) 参考给定资料, 但不拘泥于给定资料; (2) 认识深刻, 立意明确, 观点鲜明, 内容充实; (3) 结构完整, 思路清晰, 语言流畅, 卷面整洁; (4) 不少于 1000 字。



参考答案

(一) 【参考答案】

“90后”创业具有外部环境和自身条件的双重优势。

外部环境:

- 一、更受投资人青睐。
- 二、创业精神呈上升趋势, 完整的创业生态系统正在形成。
- 三、政府重视创业, 扶持政策频出, 简政放权。
- 四、拥有公平的竞争机会与平台。

自身优势:

- 一、创业热情高, 对新事物兴趣高、接受快, 勇于探索, 创新能力强。
- 二、受教育水平高, 年纪轻, 精力旺盛, 能吃苦耐劳。
- 三、创业选择空间大, 具有互联网思维, 更了解年轻人需要, 注重娱乐和服务方面的创新。
- 四、创业成本更低, 掌握互联网技术, 从中获取既成的经验、机会。
- 五、创业心态不同, 思想负担轻, 功利心弱, 将创业当作项目体验, 注重体验过程。
- 六、没有后顾之忧, 家庭、养老负担轻, 且家庭能给予帮扶。

(二) 【参考答案】

社会创业是以解决社会问题为导向, 以创新商业模式为路径, 旨在实现财富创造与社会进步之间达到平衡的创业模式。

特点:

- 一、以推进社会进步、创造社会价值为根本导向。创业者受教育水平高, 愿意承担社会责任, 关注自然环境, 拥有人文关怀, 追求愿景和理想。同时注重创业的社会公益意义和价值体系。
- 二、兼顾公平与效率, 更强调社会公平, 致力于利用商业行为提升弱势群体的社会地位。
- 三、追求创新、可持续的商业模式, 立足自身优势, 结合梦想, 创造颠覆性的产品。
- 四、不以传统利润模式为导向, 不以简单追求个人财富为目标, 强调为企业、社会创造财富的同时, 回应社会挑战, 贡献社会进步。
- 五、对梦想更为执着, 对产品、服务要求明确, 设置禁区。

(三) 【参考答案】

- 一、通过股权众筹, 解决资金和人才短缺问题。利用网络、发布股权众筹商业计划书、出让股份等方式, 吸引创业合伙人。
- 二、创新创业模式, 将外部交易变成内部合作。把投资者、消费者、传播者三者合一, 聚集跨界又组合的投资者和资源, 解决生存问题, 促使项目裂变, 带来合作机会。
- 三、做好项目调研, 考察可行性。明确众筹目标群体, 考察后选址。
- 四、做到专业管理。众筹团队可建立董事会, 股东拥有建议权, 专业的核心运营团队拥有最终决策权。
- 五、做好股东建设。针对股东流动问题, 可设计股东股权转让计划。为加强股东交流, 提高活跃度, 可研发面对股东的 APP。
- 六、明确定位创业项目主题。利用优势, 承接活动, 获得更多资源。

(四) 【参考例文】

创业者心中的山

近年来, 中央和各级地方政府大力倡导创业创新, 并出台了多份鼓励支持“双创”的文件, 得到许多心怀梦想的创业者, 特别是年轻人的积极响应。可以说, 大众创业、万众创新的社会氛围和政策环境已经初步形成。



大众创业有助于调整不尽合理的收入分配结构, 进而促进社会公平正义。但正如登山一样, 创业从来都不是一件简单的事情。英国探险家马洛里说: “因为山在那里”。是的, 创业也在那里, 需要我们不断探索, 不断前进。

成功创业, 离不开坚持理想的执着。马洛里 18 岁的时候喜欢上了登山, 而这个兴趣保持了长达 20 年之久, 正是这种执着, 激励着他多次攀登珠穆朗玛峰。对于许多创业者来说, 发挥聪明才智, 激发自身潜能, 在成功创业的同时实现自我价值, 是他们最初的梦想。然而在创业的过程中特别是接近成功的时候, 金钱、名声的诱惑也逐渐增多。很多人在此诱惑下渐渐迷失自我, 忘记自己创业的初衷, 最后功亏一篑。只有不忘初心, 始终坚持自己的理想并为之不懈努力, 才有可能最终登上创业成功的巅峰。

成功创业, 离不开扎实细致的投入。登山运动不是游戏, 攀登珠峰更是一项专业性极强的运动, 必须充分做好装备、体能、登山技巧等方面的准备工作。同样, 创业也需要丰富的知识、过硬的专业技能、充裕的资金、深厚的人脉关系等前期投入。例如, 在一八九八咖啡馆成功孵化出创业项目的, 大多是金融、互联网、新能源等领域的知名人士, 其文化水平和各方面素质都较高。但也有人仅仅是对薪酬不满就仓促开始创业, 对项目、资金等许多重要问题缺乏预见性的考虑, 这种尝试最后只能以失败告终。这就提示我们, 创业不是投机, 更不是一种“时尚”和“运动”, 仅仅凭着满腔热情, 没有扎实的付出和投入, 创业成功就缺少坚实的基础。

成功创业, 离不开直面困难的勇气。登山既要克服自身的恐惧, 又要应对外界环境的挑战。同样, 创业者既面临着素质和能力稍有欠缺的自身问题, 又面临着诸如原创保护制度缺失等外界环境问题。在这样的双重考验下, 创业者必须百折不挠, 勇于面对困难。一方面, 要注意积累经验。马洛里前两次虽然没有成功登顶, 但他发现了通向顶峰的路, 找到了更好的攀登方式, 发现了氧气的效用, 确立了高山氧气设备的基本模式, 他也因此越来越接近成功。另一方面, 要正确面对失败。“胜败乃兵家常事”, 创业成功毕竟是小概率事件, 但创业项目的失败不代表真的失败, 总结失败的经验教训, 为以后的人生奠定基础, 为下一次成功做好准备。这也称之为另一种意义上的成功。

“无限风光在险峰”, 在这个攀登的过程注定充满了艰辛。我们相信, 只要创业者秉承“世上无难事”的信念, 执着追求、努力付出、正视困难, 就一定能够登上创业这座巍峨的山峰, 实现心中宏伟的梦想。