**给定资料**

　　1。在北京西北部一栋办公楼的冷飕飕的地下室里，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——整套生态系统逐步形成。”

　　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、聚会等一切需求的地方。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，进入我房后摇一摇手机，歌单便自动导入了点歌盒子。除此之外，用这款软件不可约别人来唱歌，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。我们创业的可选空间变大了，无论家庭背景，所支付成本，还是教育程度。

　　3。 在某大学生创业大赛现场，5名女孩准备筹集40万元资金，到武汉近邻去承包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。

　　机械专业硕士小扬，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。”

　　4。 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名股资者参与。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，几个最志同道合的投资人干脆直接加入了创业团队。

　　5。 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，第一不要找投资人，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，所以每一步都是一个坎。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，你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，很大原因就是因为找了一群可以相互信任，相互背书，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，公司就能存在下来。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。”

　　6。“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，众筹模式走入了他们的视野，众筹咖啡馆“比逗BEPOTATO”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LOGE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。

　　7。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。他们还为此申请了专利，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，凭着这张答谢券捐赠人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的价值闭环，互惠共赢，同时也挖掘了优质捐款用户背后的巨大价值。

　　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。

**作答要求**

　　一、根据给定资料1、2。概括当代社会中“90后”群体开展创业的扶持。

　　二、请你根据给定资料3，就大学生如何提高创业成功率提出建议。

　　三、假定你是有关部门的一名工作人员，请根据给定资料4—6，归纳总结“比逗咖啡馆”的主要成功经验。

　　四、请你根据这保存话的理解，自选角度，自拟题目，定一篇文章。

**第一题：**

　　【参考答案要点】

　　外部环境：

　　一是创业精神上升，生态系统形成;

　　二是扶持政策频出，资源集聚创业。

　　自身优势：

　　一是创业可选空间大，关注社交、娱乐，将想法与风险投资有效结合;

　　二是没有后顾之忧，父母实力强，90后“可以干自己想干的事情”;

　　三是创业心态不同，只是将创业当作项目体验;

　　四是创业成本更低，通过互联网得到年长者的既成经验。

**第二题：**

　　【参考答案要点】

　　提高创业成功率需要创业者、学校和政府共同努力。

　　学校方面，要培养大学生正确的创业动机，教育创业者摒弃急功近利的创业心态。

　　创业者方面，理性选择创业项目，在对各行业进行现实、有效的市场调查基础上选择创业项目，立足学校及社会资源优势开发创新项目。

　　政府方面，应加快完善创业配套法律体系，营造良好的创业政策和法治环境，健全知识产权制度，引导大学生创业者学会运用法律手段维护自身权益、降低创业风险。

**第三题：**

　　【参考答案要点】

　　“比逗咖啡馆”的成功经验主要为众筹创业，不仅仅是为了筹资，也为筹人和筹智。

　　1.运用股权众筹的方式，吸引投资者参与。

　　2.想方设法提高“众筹股东”活跃度。

　　3.因应学生特点设置股权流转计划。

　　4.举办各种创业交流活动。

　　5.研发面向所有众筹股东的APP。

**第四题：**

　　【参考例文】

　　理想是创业的内心源动力

　　“为钱创业是肤浅的，应该为理想所驱动”初看起来有些有些不食人间烟火，但如果明白创业的真谛，明白创业走向成功所必须承受的重负和打击，就会明白这句话的深意。中国正在面临深刻的转型时代，需要真正的创业精神。只有理想才能激发人内心深处的源动力，一个心有理想的人，才能在创业之路上稳步前行。

　　为钱创业是合理的。这是一个开放的社会，每个人都有创业的权利。虽然创业精神成为社会的热词，但我们不能神话它，创业其本质不过是一种生活方式，是个体追求经济独立和经济成长的过程，它是面向全民、面向全社会的，海归高技术创业是创业，普通工人凭借自己的一技之长为社会提供独特的服务也是创业，创业精神惠及全民、激发全社会的活力。正如亚当斯密所言，当每个人以合理合法的手段追逐个体的成功时，他无形中在为社会的进步服务。推动社会前行的，其实有很多是这些看似不起眼的追逐利益的普通人。

　　追求社会价值的创业更有意义。和追逐自身利益不同，有一部分人创业，为的是一种社会价值。中国正处在激烈的社会变革中，以创业精神关注弱势群体，更能体现社会的文明和善意。精心设计的病人服装、合理构建的NGO体系，这些创业者所关注的，是社会上一群需要帮助的人。从事社会创业者首先是一个社会服务者，内心装的更多是病人的疾苦和社会弱势者的呼声。他们需要以技术为一个群体减轻痛苦、带来希望;更需要构建一个平台，链接社会的资源，把社会的善意化作可供使用的力量。所有这些，需要非同寻常的努力，才能克服常人难以想象的困难，让社会创业在社会善意的关注中稳步前行。

　　高品质创业是中国经济再造的希望。当享誉全球的中国制造只能被挤入国际分工的最下游，当国人出境爆买、国内产品无人问津，我们就不能继续沿用曾经有效的“东莞模式”，必须以创业和创新精神重新来定义中国制造。从这个概念上来看，创业精神是中国经济的一个再造过程，是中国从一个制造大国走向制造强国的关键。而高品质的创业，既需要穿透乱象的洞察，也需要力挽狂澜的坚毅，更需要面向全社会的合作，这些品质的养成，只能来自于内心深处的理想，推动中国产业走向未来的，只能是这有有着炽热梦想的青年。

　　每个人都有追逐创业梦想的权利。但如果把创业作为一种时尚，那就会把创业精神变成恶俗的炒作。明白创业的艰辛，用自己的真诚和才智去拥抱它，用自己的生命和热情去追逐它，理想就能在创业的征程中逐步清晰可辨，创业精神才能真正变成我们的时代精神，成为驱动中国经济成长的强大动力。