

创业人多，但是没几个是够格的 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/279/2021\\_2022\\_\\_E5\\_88\\_9B\\_E4\\_B8\\_9A\\_E4\\_BA\\_BA\\_E5\\_c123\\_279211.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/279/2021_2022__E5_88_9B_E4_B8_9A_E4_BA_BA_E5_c123_279211.htm) 大学生创业的人多

，但是没几个是够格的。首先还要搞清楚创业的概念，创业即以自己对市场的认识，用自己或者VC的钱去烧，然后把自己的价值忽悠出来，要不上市圈钱就跑，要不踏踏实实的干。但就有些人把卖作业本也视为创业，看下你学校食堂前面的海报，受众很明显，就是指向大学生这个圈子，这并没有违背创业的概念，但是明显的与创业的目标相违背--获得利润。有人自豪的把大学创业作为获得社会经验的谈资，但没有发现的是，如此创业寻找经验，只是存在于想像之中，缺钱花找点钱用，说出来不可耻。没有打破传统的营销方式，重复高年级学生干烂的职业，既所谓的在红海打拼。有人把蓝海打拼的人比做SB,因为红海都做不好还要整蓝海，明显是在回避自己的经营不善。但是大学生创业在红海中并没有自己的优势--现金流、稳定的消费群、成熟的管理经验，而蓝海因其市场轮廓的不清晰，会让创业者更理智的管理自己的现金投入，并且在突发管理和管理中积累相当的经验，在不成功的情况下，低投入和高经验积累也绝对是笔财富。举个我学校里卖3码手机的例子，除开自己找渠道的人不计，有相当大一部分人在给本地的贩子做事，市场明显趋于饱和，同质化严重，此时比的就是谁的市场占有率高。要在这行当搞所谓的创业，现金流、稳定的消费群、成熟的管理经验这三个必要条件就显的十分重要。聪明的知道给别人打工，卖台算台，挣点烟钱，但脑子不好使的人就会拿爸妈的钱去冲，

还要美名 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)