

怎么知道是不是创业股—怎样判断一个创业项目是不是可行-股识吧

一、我想创业，但不知道怎么开始

由于你的问题涉及面比较广，我只能简单的给你说个大概方向。

首先，你需要确定是一个人创业，还是合伙创业。

从你的意思上看，应该是合伙创业。

那么，你就需要组建你的队伍（团队）。

团队的组建，需要你自己来找人。

可以是你身边又兴趣的朋友，家人。

也可以是外聘的人员。

团队的组建，需要注意人员的专业程度。

这个专业程度要看你的项目的趋向性。

例如，你做关于广告有关的，最好团队中有一名专业的广告人员，或者熟悉广告行业的人，这样你做起项目来，以及在项目中确定方向，提出问题的時候，就会更有针对性，更有实效性。

项目的确定大致可分为2种：一种是，先制定项目，后组建团队。

这样的项目，一般有针对性和有资金支持的创业。

一种是，先组队，后制定项目。

这样的项目，往往是初期未有好的项目，所以可以组队后，所有队内处于高级决策层的人员，共同提议，制定今后的所要发展的项目。

当多数提议中的一项，被大多数人认同后。

就可以作为一个议题，提到决策会议上，进行讨论。

最终确定项目。

总之，项目的确定。

一是，有资金的情况下，根据项目找合作伙伴和相关员工。

一是，所有合作伙伴，共同提议，最终确定。

否则，可能会出现意见不同意，或者独裁注意的出现，导致你的团队裂解或者创业失败。

当有了项目和团队后，就要你自己探索了。

不断的去做你的项目，然后获得反馈，之后修改你的项目，然后，再作，再修改..

如此循环，最终将你的项目做到最好。

创业的成功，就是看你项目的完善度。

越是完善，成功地几率就越大。

反之，有可能失败。

其次，注意专业知识的积累，就可以了。

希望流程上对你有所帮助。

加油吧。

其实，刚毕业的学生，我个人建议先找份工作，先积累经验。

等待，熟悉行业特点后再创业，成功的把握可能就更大了。

二、什么是创业股，与一般股票有什么区别，风险高不高？

创业板是指主板之外的专为暂时无法上市的中小企业和新兴公司提供融资途径和成长空间的证券交易市场，是对主板市场的有效补充。

在上市门槛、监管制度、信息披露、交易者条件、投资风险等方面和主板市场有较大区别。

创业板与主板市场比较，存在有更大风险。

创业板与主板（中小板）的区别创业板依法设立且持续经营三年以上的股份有限公司，定位服务成长性创业企业；

支持有自主创新的企业，发行前净资产不少于2000万元，发行后的股本总额不少于3000万元。

盈利要求：（1）最近两年连续盈利，最近两年净利润累计不少于1000万元，且持续增长；

或者最近一年盈利，且净利润不少于500万元，最近一年营业收入不少于5000万元，最近两年营业收入增长率均不低于30%；

（2）净利润以扣除非经常性损益前后孰低者为计算依据。

（注：上述要求为选择性标准，符合其中一条即可）主板（中小板）依法设立且合法存续的股份有限公司，发行前股本总额不少于3000万元，发行后不少于5000万元。

盈利要求：（1）最近3个会计年度净利润均为正数且累计超过人民币3,000万元，净利润以扣除非经常性损益前后较低者为计算依据；

（2）最近3个会计年度经营活动产生的现金流量净额累计超过人民币5,000万元；或者最近3个会计年度营业收入累计超过人民币3亿元；

（3）最近一期不存在未弥补亏损；

要进行创业板交易必须申请，原因是要签一份风险提示协议书，是提醒投资者创业板与主板市场相比存在有更大风险。

三、怎样才能买创业板股票

首先，大家通过简介应该对创业板有了一定了解，这里我首先要对各位投资者说明一下的是：风险。

股市是一个通过证券交易获利的平台，股市的风险在于投资者，进入股票市场，被套，及风险投资。

可以说，创业板是一个门槛低、风险大、监管严格的股票市场，也是一个孵化科技型、成长型企业的摇篮，但是对于一个初涉股票的人来讲，风险颇大。

创业板是创业型企业、中小企业和高科技产业企业等提供的一个平台，在宏观经济前景广阔，各项政策利好时，与主板市场的关系，应是整体看涨，若创业板一枝独秀，投资者应警惕风险，投资以短线为主。

投资市场对风险拥有客观的认识永远都是必不可少的。

购买创业板呢，首先需要开通创业板的账户，这个目前先决条件的，首先得开立沪深账户交易时间满两年才可以开通创业板的股票账户来购买创业板股票的。

当然，那是不是证券开户不足两年，就无法参与购买了呢？目前来讲，需要到您办理证券开户的交易所，填写申请表和风险提示书就可以，每家证券可能略有不同而已，两年炒股以上经验及两年以下炒股经验有不同的风险提示书，目前创业板股票交易与深市股票交易一样。

证监会的要求曾是开户满两年，然后充分认识创业板的风险，必须通过风险问题回答，目前应该没有那么严格，那么成功办理的创业板账户之后呢？在最后提醒一下各位投资者，理性对待创业板投资，目前较为成熟的创业板市场为美国纳斯达克市场，建议投资者有了深刻的认识，再进入目前国内二板市场也为时不晚。

四、什么是创业股，要通俗易懂的，不要网上的，谢谢。

小型公司，股本小，风险大，主业容易受经济变化发生影响，投资本版你的抗风险能力要强。

估值偏高。

五、创业公司是怎么划分股权的

股权分配的原则和方法：一是创始人的股权。

二是员工的股权。

三是众筹的股权。

1.最大责任者一股独大比较成功的模式是这样的，有一个大家都信服的大股东作为

牵头人，他是公司决策的中心，对公司承担最大的责任；

另外搭配1-2个占股权10-20%与大股东互补的能力和资源的合伙股东，能发出跟大股东不同的声音，对公司有一定的影响力。

基于这样的一个模式，既保持有不同的意见，又有人拍板和承担责任。

投资人在投资早期项目的时候，通常会认为比较好的股权结构是：创始人50-60% + 联合创始人20-30% + 期权池10-20%。

2. 杜绝平均和拖延创业团队的股权分配绝对不能搞平均主义。

如果有个或3个以上的创始人，这种讨论就变得更加困难了。

股权的分配等得越久，就越难谈。

随着时间的推移，每个人都会觉得自己是项目成功必不可少的功臣，关于股权分配的讨论就会变得越来越难以进行。

尽早进行股权分配的讨论并达成共识。

谈这个问题的理想时间是，几个人决定一起做事情之前、正式开始做事情之后。

3. 股份绑定，分期兑现任何创始股东都必须在公司做够起码1年才可持有股份（包括创始人）。

好的股份绑定计划一般按4-5年期执行，例如4年期股份绑定，第一年给25%，然后接下来每年兑现25%。

这个事容易忽略。

如果股权已经分配好，忘了谈这个事情，大家必须坐到一块，加上股权兑现的约定。

4. 遵守契约精神股权分配最核心的原则是“契约精神”。

对于所有的早期创业者来说，一定要明白一个道理：创业成功了，即使只拿1%也很多；

创业不成功，就算占有100%也分文不值。

六、怎样才知道自己是否具有创业的能力？

缺少职业意识的人并不是所有的人都具备创业素质，究竟哪些人不适合创业？社会心理学家认为，以下7种人不适合创业：来源：*：// *dzzcy*/

1、缺少职业意识的人。

职业意识是人们对所从事职业的认同感，它可以最大限度地激发人的活力和创造力，是敬业的前提。

而有些工薪人员却对所从事的工作缺少职业意识，满足于机械地完成自己分内的工作，缺少进取心、主动性，这与激烈竞争的环境不相宜。

2、优越感过强的人自恃才高，我行我素，难以与集体融合。

3、唯上是从，只会说“是”的人这种人缺乏独立性、主动性和创造性。

若创业，也只能因循守旧，难以开展开拓性的工作，对公司发展不利。

4、偷懒的人 这种人被称作“工资小偷”。

他们付出的劳动和工资不相符合，只会发牢骚、闲聊，每天晃来晃去浪费时间，影响他人工作。

5、片面和傲慢的人 有的人只注意别人的缺点，看不到别人的优点；

有的人总喜欢贬低别人，抬高自己，总以为自己是最强者，人格方面存在很大的缺陷。

6、僵化死板的人 做事缺少灵活性，对任何事都只凭经验教条来处理，不肯灵活应对，习惯于将惯例当成金科玉律。

7、感情用事的人 处理任何事情都要理智，感情用事者往往以感情代替原则，想如何干就如何干，不能用理智自控。

原文地址：[*://*dzzcy*/html/chuangyeczhidao/2009/0623/615.html](http://*dzzcy*/html/chuangyeczhidao/2009/0623/615.html)

七、怎么样才算是创业

创业的25条原则 1首先要选择做你真正感兴趣的事

2要当老板为别人打工绝对不会成为巨富 3提供一种有效服务，或一种实际产品，靠写作画画变成富翁的机会可以说无限小，而在营销业，房地产业，制造业发大财的机会较。

4如果要坚持用自己的灵感来创业最好选择娱乐业。

5不论你是演员还是商人都要尽量增加你的“观众”在小咖啡馆唱歌的人赚钱一定比不上为大唱片公司录唱片的人。

地方商人不会比全国性商人赚钱多。

6找出一种需求然后满足它，社会越来越复杂，人所需求的产品和服务越来越多，做先发现这些需求而且满足他们的人，也是最先成为富翁的人。

6要敢采用新的产品和方法，它们会带来新的财富。

8如果你受过专业教育或有特殊才能，要充分利用它。

9着手任何事前，先做研究，可以节省许多时间和金钱。

10与其一直都想发大财，不如想象如何改进你的事业。

事业进行顺利，财富就会跟着来。

11可能的话进行一种家庭事业，那样可以减少费用，控制也比较容易。

12尽可能减少开支，但不能牺牲你的品质，否则你等于慢性自杀。

赚大钱的机会不大。

13跟同行朋友维持友谊，他们可能对你很有帮助。

14把尽量多的时间花在事业上，你必须先牺牲一点家庭和娱乐，直到事业站稳为止。

15要敢自己下决心。

- 16要敢说实话，拐弯抹角只会浪费时间。
- 17要敢承认自己的错误，犯错不是罪过，犯错不改才是罪过。
- 18不要因为失败就裹足不前，失败是难免的也是有价值的，从中可以学到正确的方法。
- 19一旦发现某种方法行不通，立即把它放弃。
- 20不冒承担不起的风险。
- 21连续投资，不要让你的利润闲着。
- 22请一位高明的律师，他会替你节约更多的金钱和时间。
- 23请一位精明的会计师。
- 24请专家报税，一位高明的税务专家可以替你免很多税。
- 25保持健康心理很心灵平静，否则再有更多的钱也没什么用。

八、怎样判断一个创业项目是不是可行

实际上，很多创业者并不知道真正的商业模式是什么？正如很多企业家一样，成功之后才会总结出来企业商业的模式，实际上在创业阶段是摸索阶段。

大家所说的商业模式通常可以分为两类：一是，狭义的商业模式；

二是，广义的商业模式。

狭义的商业模式，即企业的价值主张和成本结构之间的关系，说的是企业如何去赚钱；

而广义的商业模式，可以概括为企业做生意的方式，就是怎么样持续去赚钱的问题。

国际上的一些专家认为，它包括价值主张、目标客户群、分销渠道、客户关系、价值配备、核心能力、伙伴网络、成本结构、收入模式。

这些评判的指标相对复杂，创业者很多情况下并不会考虑这么多问题。

大部分认为就是收入模式。

有时候，我们很难在短时间内判断一个商业模式的是否具有可行性。

很多创业者说，他们有很好的商业模式，而且是可以实施的。

当你看到商业计划书的时候，只不过是一个商业创意。

创业者常常会把商业创意误认为是商业模式。

而商业创意主要是针对市场或买方效用的一个新思路，即企业对买方或者潜在客户提供什么样的前所未有的价值。

它是基于市场运作层面的，可以包含很多奇思妙想，但是效果如何，企业能否从中获得持续利益是不确定的。

而商业模式，则反映了该项业务为企业获取利润的能力及相关的设计。

一个好的商业模式肯定是具有创意的，但没有经过设计的商业创意并不是商业计划。

好的商业必然是企业战略的核心部分，它的创新也意味着整个企业的变革，也将为企业带来持续的盈利能力。

开创蓝海的商业模式 蓝海战略专家认为，蓝海战略是基于买方（顾客最大效用）效用，推出战略定价（持续盈利能力成本保证），到目标成本，再到促进接受，使得这个战略能够有效地执行。

这就是蓝海的战略模式。

蓝海业务必须满足的4个主张：1、价值主张：即，买方的效用，涉及到你的商品或者服务能够为顾客和买方大众提供怎样前所未有的价值。

给予客户是惊喜价值，即最大化价值！2、价格主张：即战略定价。

当你有了顾客需求，你如何抓住市场，尤其是大众市场；

你采取什么样的一个定价才能抓住这个市场的主体。

3、成本主张：从狭义的商业模式分析，当企业满足了前面两个条件，企业能否有一个持续的模式赚钱？还是企业仅仅是服务了买方的大众市场，自己却入不敷出？这个问题就涉及到总目标成本与利润之间的关系。

这也决定了你的企业在市场是否具有持续的盈利能力？

4、流程及人员主张，涉及到战略执行。

蓝海战略的整体就是协调价值、价格、人员、流程的系统工程。

如果企业成功实施了蓝海战略的前三项主张，那么企业就具有了成功设计了商业模式。

商业模式的实施、执行，最后的落地生根都是需要我们考虑到流程以及人员的主张。

从蓝海条件分析看来，一个好的商业计划肯定是以蓝海战略为基准制定，符合蓝海战略要求，但显然，具有蓝海战略特征的企业具有的商业模式并不一定是好的商业模式。

参考文档

[下载：怎么知道是不是创业股.pdf](#)

[《股票一般多久买入卖出》](#)

[《股票定增后多久通过》](#)

[《中泰齐富股票卖了多久可以提现》](#)

[《股票变st多久能退市》](#)

[《农民买的股票多久可以转出》](#)

[下载：怎么知道是不是创业股.doc](#)

[更多关于《怎么知道是不是创业股》的文档...](#)

声明：

本文来自网络，不代表

【股识吧】立场，转载请注明出处：

<https://www.gupiaozhishiba.com/book/73449710.html>