

创新创业实践与管理微专业人才培养方案

Innovation and Entrepreneurship Practice and Management

一、专业简介

本微专业面向全校大二级以上本科生开设，修读周期1年，共开设5门核心课程，总计10学分、160学时。专业对接湖南省“4×4”现代化产业体系建设需求，紧扣“创新驱动发展”国家战略与“三高四新”美好蓝图，秉持“深耕创业孵化、精研项目运营、赋能成果落地”的核心育人理念，构建“生涯唤醒-创新赋能-创业实战”三阶递进培养体系。本专业以打造特色鲜明、省内领先的创新创业实践与管理微专业为目标，致力于培养可服务于智能制造、新材料、数字经济等重点领域，胜任项目孵化、商业策划、市场运营、资源对接等岗位的复合型创新创业人才，为学生自主创业、企业项目运营及参与各类创新创业赛事夯实坚实的专业基础。

专业特色：本微专业以“真实问题驱动、真实项目承载、真实市场检验”为教学主线，实行“双导师制”（校内专业导师+企业实践导师），依托国家级大学生创业孵化示范基地，构建从创意激发、产品设计、商业模式验证到市场落地、赛事输出的全链条实践教学体系。

二、培养目标

本微专业全面贯彻党的教育方针，坚持立德树人根本任务，致力于培养德、智、体、美、劳全面发展的复合型创新创业人才。学生将通过系统化、进阶式的课程训练，掌握创新创业基础理论与核心实操技能，熟练运用市场调研、商业策划、产品设计、赛事路演、市场运营等专业技能，具备独立完成创业项目从创意到落地全流程运营能力。

目标1（价值维度）：具备坚定的理想信念和良好的思想道德品质，树立正确的创新创业价值观，恪守商业伦理与社会责任，富有团队协作精神与科技向善意识，勇于探索、敢于担当。

目标2（知识维度）：系统掌握创业机会识别、市场调研分析、商业模式设计、产品运营管理等专业知识，熟悉小微企业全生命周期运营的基本规律与方法体系。

目标 3（能力维度）：具备完成商业项目策划、产品原型设计、路演展示与运营执行的综合实操能力，能运用设计思维与创新方法解决项目运营中的实际问题。

目标 4（发展维度）：拥有持续学习、跨界融合与自我迭代能力，掌握创业项目运营管理方法论，能够适配自主创业、企业创新岗位及产业升级需求的发展路径。

三、先修条件

修完大学一年级全部课程，具备基本的学习能力与团队协作意识，对创新创业有初步兴趣与认知基础。

四、课程设置

本微专业结业要求总学分 10 学分，开设 5 门课程。课程设计遵循“认知-实训-转化-输出-落地”五阶能力递进逻辑，构建从思维唤醒到市场实战的完整学习闭环。

（一）课程一：走出课堂：企业实景与商业机会洞察

开课学期：秋季学期 学分：2 总学时：32 理论学时：8 实践学时：24

课程目标：

1.素质目标：培养创新创业意识和市场敏锐度，增强产业认知能力，树立创新实践理念；

2.知识目标：掌握商业机会识别、市场调研分析及产业发展认知等基础知识与方法；

3.能力目标：具备发现问题、分析需求、识别商业机会和开展市场分析的综合能力。

教学内容：

模块一：认知筑基（8 学时，理论教学）

1. 国家双创战略与区域产业图谱：解读“创新驱动发展”战略与湖南省“4×4”现代化产业体系，衔接大学生创业“七个一”行动（政策·基金·孵化·导师·课程·典型·宣传），建立产业机会的宏观判断力；

2. 市场洞察的科学方法论：掌握问卷设计、深度访谈、焦点小组与竞品分析的组合技法，把“看市场”变成可复用的分析框架；

3. 创业合规底线：厘清市场主体登记、知识产权与数据合规、法律风险防范的基本红线；

4. 商业机会识别框架：运用 PEST、SWOT 与波特五力，从政策红利、技术驱动与需求拉动三类来源中系统筛出真实机会，并以“痛点是否真实、现在是否可做、能否持续创造价值、壁垒是否可建”四问校验。

模块二：实景实践（16 学时，实践：实地调研与考察）

1. 标杆企业参访：走进智能制造、新材料、数字经济等领域的链主企业与隐形冠军，看懂“好生意”长什么样；

2. 创始人对话：与连续创业者、企业操盘手面对面，追问从 0 到 1 的真实决策与踩过的坑；

3. 商业场景沉浸观察：蹲点企业运营一线，记录机会盲点与未被满足的需求；

4. 行业调研实战：分组锁定细分赛道，完成一份有数据、有判断的行业调研报告。

模块三：复盘输出（8 学时，实践：研讨与成果转化）

1. 调研成果结构化复盘：用证据链梳理发现，剔除“我以为”；

2. 商业洞察报告撰写与可视化：把结论讲清楚、画明白；

3. 模拟路演与交叉质询：在答辩中检验洞察的硬度；

4. 导师与企业家联合评审：优秀洞察纳入孵化储备库，直通下一阶段。

（二）课程二：从零到一：创新创业硬核技能工坊

开课学期：春季学期 学分：2 总学时：32 理论学时:10 实践学时：22

课程目标：

1. 素质目标：形成系统化创业思维，树立科学创业观念，培养精益执行与务实进取的职业素养；

2. 知识目标：全面掌握团队组建、市场研判、商业计划书编制、财务测算、项目管理等关键知识体系；

3. 能力目标：具备独立完成创业项目策划、商业计划书撰写及团队协作推进的实操能力。

教学内容：

模块一：核心理论（10 学时，理论教学）

1. 创业团队组建：创业团队是现代创业的基本组织单元。本模块讲授团队组建的核心理论与方法：

(1) 团队角色互补理论（贝尔宾团队角色模型）：明确决策者、执行者、协调者等角色的功能定位，强调能力互补而非重叠；

(2) 蒂蒙斯（Timmons）创业模型：阐释机会、团队、资源三要素之间的动态平衡关系；

(3) 创业团队的组织形态：分析核心型、星型、网状三类团队的结构特征与适用情境；

(4) 创业团队的权益安排：讲解股权结构设计的基本原则（按贡献分配而非平均主义）、退出机制（动态股权、成熟期条款）及合伙风险的防范。

2. 市场机会识别与验证：本模块讲授市场研判的方法体系。

(1) 明确创业机会的识别逻辑与需求验证的基本路径；

(2) 掌握市场调研的主要方法，包括问卷调查、深度访谈与二手数据分析；

(3) 学习数据分析的基础方法：数据清洗、描述性统计与相关分析（Excel/SPSS 工具应用），将主观判断转化为可验证的实证依据；

(4) 认识创业者常见的认知偏差（过度自信、规划谬误）及其表现，建立基于证据决策的思维方式。

3. 创业财务基础：本模块讲授创业必备的财务测算知识。

(1) 创业成本结构的构成（固定成本与变动成本的划分）、收入模式的来源分析；现金流预测与资金周转管理的基本方法；

(2) 盈亏平衡分析与敏感性分析的操作框架，用以评估项目的盈利性与抗风险能力，回答“项目是否具备商业可行性”这一核心问题。

4. 商业计划书撰写：本模块讲授商业计划书的编制规范。

(1) 明确商业计划书的功能定位与主要受众（投资人、赛事评委、合作伙伴）；

(2) 掌握其标准结构：执行摘要、项目概述、市场分析、产品服务、商业模式、营销运营、团队组织、财务预测、风险与对策九大部分；

(3) 把握撰写要诀：重点理解执行摘要“最晚写、最先读”的特性及其提炼方法，确保计划书逻辑清晰、重点突出。

模块二：工坊实操（22 学时，实践教学）

1. 三类专项工作坊：市场分析、财务测算、商业文案分项突破，把核心技能练到能上手；

2. 创业沙盘推演：在立项—融资—运营—风控的关键决策节点上做压力演练，培养综合决策手感；

3. BP 从 0 到 1 与多轮迭代：对标赛事与企业真实标准，完成商业计划书并持续优化；

4. 双导师陪跑：校内导师把方向、守逻辑，企业导师教实战、给市场视角，实现理论—实践双向贯通；

5. 阶段路演与同行互评：以路演呈现阶段成果，讲清“为谁创造什么价值、为什么是你、为什么是现在”三件事，在同伴互评与导师反馈中逼近“可投”标准。

（三）课程三：AI 时代的产品与商业模式设计

开课学期：春季学期 学分：2 总学时：32 理论学时：12 实践学时：20

课程目标：

1. 素质目标：把握人工智能与创新创业深度融合的前沿趋势，树立技术驱动的产品创新意识；

2. 知识目标：系统掌握 AI 工具实操应用、产品需求分析、MVP 设计、商业模式创新的专业方法；

3. 能力目标：具备运用 AI 工具进行产品创新设计与商业模式优化的综合实践能力。

教学内容：

模块一：理论框架（12 学时，理论教学）

1. AI 创业趋势与机会：本模块带学生看清全球 AI 创业走向。

（1）AI 创业的主赛道：2025—2026 年，AI Agent（智能体）成为创投核心赛道，大企业从“拼模型 SOTA”转向“让 Agent 落地”；预计 2026 年全球 AI Agent 市场达 120—150 亿美元，年增约 41%；

（2）机会在哪里：基础模型越来越“商品化”，真正壁垒是垂直行业的领域知识（domain expertise as the moat）。法律、医疗、金融、制造、零售等高频、高痛、流程繁琐的场景，是 AI 创业主战场；

（3）找准自己的位置：建立“技术—场景—商业价值”三维机会图谱，看清技术红利窗口与自身禀赋的契合点，理解“生而全球化（born global）”的新态势。

2. 需求洞察与 MVP 验证

(1) 找真需求：用用户旅程图、KANO 模型等看用户到底缺什么；可用 AI 快速整理访谈和评论、发现痛点；

(2) 用付费验证：能找到 100 个愿付费的真实用户，才算需求成立，别被假需求带偏；

(3) 用 AI 快速做样品：用文生图、AI 代码助手等，几小时做出可演示的产品雏形；先发布再迭代，早失败早省钱。

3. 商业模式、定价

(1) 三层演进：AI 先帮提效、再改体验、最后催生新模式（如按结果收费）；

(2) 怎么收费：订阅、按量、按结果、混合，结合成本和价值来定；

(3) 护城河：靠专有数据和持续反馈形成“数据—模型—体验”正循环，别人难复制；

(4) 用 AI 写商业文档：用 AI 帮忙写商业计划书、画布、路演稿——不创业也实用，能用到写报告、做提案上。

模块二：工坊实操（20 学时，实践教学）

1. AI 工具链实战：在孵化基地，用 AI 工具为真实孵化项目做内容生成、数据分析、原型设计

(1) 为基地在孵项目产出文案、宣传图、能用代码；

(2) 把项目的问卷、运营表格交给 AI 整理出结论；

(3) 用 AI 界面工具把项目想法变能点草图。

2. MVP 原型搭建：为真实孵化项目做出能演示的雏形（画线框/做可点版/评测迭代）

3. 商业模式画布迭代：用画布为真实孵化项目把逻辑写清楚、经得起问（填九宫格/AI 挑刺/改到问不倒）

4. 本土产业需求对接：在孵化基地对接企业真实需求，开展方案设计与商业模式推演。

(1) 对接真实需求：走访长株潭智能制造、新材料、数字经济等企业，听真实痛点，把要解决的问题定义清楚。

(2) 做方案设计：结合 AI 能力，为企业命题设计可落地的解决方案，考虑成本、技术、落地难度。

(3) 推演商业模式：用画布和场景推演，把方案的商业逻辑走通——谁买单、怎么收费、壁垒在哪，让方案不仅“能做”还“能活”。

(四) 课程四：赢在赛场：创新创业大赛实战训练营

开课学期： 秋季学期 **学分：** 2 **总学时：** 32 **理论学时：** 8 **实践学时：** 24

课程目标：

1.素质目标：培养追求卓越的竞赛精神、坚韧抗压的心理品质与协同共进的团队文化；

2.知识目标：全面掌握主流双创赛事的评审规则、得分策略与备赛方法论；

3.能力目标：具备高水平商业计划书撰写、路演展示与答辩攻防的综合竞赛实战能力。

教学内容：

模块一：赛事精讲（8 学时，理论教学）

1. 主流赛事规则拆解：中国国际大学生创新大赛（评审重“教育、创新、团队、商业、社会价值”五维度）、“挑战杯”大挑（学术科技作品）与小挑（创业计划竞赛）双赛事、金种子创新大赛的赛制逻辑与评审底层标准；

2. 国奖项目解剖：高分项目的共性特征、核心亮点与选题策略，搞清楚“评委到底在投什么”；

3. 路演答辩方法论：5 分钟讲清“为谁创造什么价值、为什么是你、为什么是现在”，PPT 按痛点—方案—产品—市场—模式—团队—财务—融资—愿景 10 - 15 页结构，把握表达节奏、时间管控与舞台呈现，把硬实力讲成好故事；

4. 多赛道评分标准：各赛道评审侧重点与差异化得分策略，避免用一套打法通吃。

模块二：实战集训（24 学时，实践教学）

1. 全流程模拟备赛：计划书、PPT、逐字稿一体化打磨，遵循“制作路演 PPT—5 分钟演练录像自查—模拟评委提问—参赛材料自查表—全真模拟答辩”五步闭环，做到上台无死角；

2. 多轮路演迭代：一轮轮实战演练，用真实反馈驱动持续优化；

3. 答辩攻防训练：常见问题应答策略、压力面试模拟与反问技巧，把“被问住”变成“加分项”；

4. 对标省赛国赛：按正式赛事规格做全真模拟赛，提前适应高压环境；

5. 评委一对一精准辅导：邀请国赛评委、省金导师针对性把脉，临门一脚提质性。

（五）课程五：走向市场：创新创业能力综合实践

开课学期：春季学期 **学分：**2 **总学时：**32 **理论学时：**14 **实践学时：**18

课程目标：

1. 素质目标：深化市场意识与创业精神，培养持续创新能力与服务社会、回报社会的责任担当；

2. 知识目标：系统掌握市场验证、成果转化、资源对接、创业运营的系列实操方法与策略；

3. 能力目标：全面锤炼创新成果向市场转化、创业项目运营管理与实战落地的核心能力。

教学内容：

模块一：理论方法（14 学时，理论教学）

1. 市场验证方法论：用户验证（客户访谈与问卷）、产品验证（可用性测试）、商业模式验证（最小可行实验），用证据替猜测；

2. 初创企业运营实务：企业组织形式选择（有限责任公司为大学生常见起点）与“一网通办”注册六步（名称预核—设立登记—刻章—开户—税务报到—社保开户）；团队激励、成本精细化控制、客户关系运营，并借阿米巴经营沙盘体会“现金流是企业的血液”，把“活下去”变成可执行动作；

2. 资源对接路径：孵化基地入驻、投资机构接洽、产业园区合作；熟悉自筹/亲友、天使创投、银行贷款、政府扶持、众筹五类融资渠道与阶段匹配原则，知道钱、人、场在哪里找；

3. 落地政策体系：大学生创业补贴、税收优惠、知识产权保护，重点对接湖南“七个一”创业投资基金（团队项目最高 50 万、企业单次最高 100 万）与个人创业担保贷款（最高 30 万、合伙最高 400 万、财政贴息 50%），把政策红利接进项目；

4. 风险防控体系：财务预警与法律防范并重，守住知识产权、合同合规、劳动用工、数据广告合规、社会责任五条法律底线，提前排雷而非事后救火；

模块二：市场实战（18 学时，实践教学）

- 1. 真实项目落地运营：把自研项目推进到真实市场跑一圈，接受真实检验；
- 2. 市场验证与反馈回收：用真实用户测试，系统收集并分析反馈数据，快速纠偏；
- 3. 孵化资源精准对接：对接省级大学生创业孵化示范基地与产业扶持资源；
- 4. 企业出题·学生解题：承接企业真实需求，完成商业化方案设计与交付；
- 5. 结业终演与孵化对接：面向投资人、企业家、园区负责人终演，推动优秀项目真正落地转化。

表 1 微专业教学进程表

课程编码	课 程 名 称	总学 分	总学 时	总学时分配				考核 方式	开课学期
				理论 学时	实验 教学	实践 教学	实践 周数		
1	走出课堂：企业实景与商业机会洞察	2	32	8	0	24	12	考查	秋季学期
2	从零到一：创新创业硬核技能工坊	2	32	10	0	22	11	考查	春季学期
3	AI 时代的产品与商业模式设计	2	32	12	0	20	10	考查	春季学期
4	赢在赛场：创新创业大赛实战训练营	2	32	8	0	24	12	考查	秋季学期
5	走向市场：创新创业能力综合实践	2	32	14	0	18	9	考查	春、秋季学期
小计		10	160	52	0	108	54		