全国职业院校技能大赛

财经商贸类创新创业技能赛项**-**知识部分

第九套

按选手所获成绩×10%计入总成绩。

一、简答（每题**15**分，共**30**分）

1.简述创业企业成长中会遇到的潜在内外部风险。

2.国库券的利息率为5%，市场上所有股票的平均报酬率为10%，请计算出市场风险报酬率。

二、论述题（**30**分）

请举例说明股票发行和股票上市的区别。

三、案例题（**40**分）

**Keep的创业之旅**

背景材料：

Keep是一家持续为用户提供优质的运动解决方案的运动科技公司，其创业契机是创始人王宁在和他人分享自身成功减肥瘦身的过程中灵光一现：是否可以创办一个指导“小白”的健身App？彼时运动健身市场竞争激烈，类似的App主要有悦动圈、咕咚、每日瑜伽、糖豆、小米运动等，但王宁通过细致的目标用户和市场分析发现，指导健身“小白”随时随地运动的细分市场仍是一片蓝海。确定了Keep的目标人群和产品定位并初步形成产品之后，王宁利用新媒体的内容营销、“首席体验馆”等社会化媒体的营销方式，将一部分潜在用户转化为Keep的粉丝，再由这些产品使用者成功连接更多用户。在积累用户的同时，Keep也不断根据用户需求升级产品，比如从减脂课程延伸到跑步、瑜伽、骑行等多种运动场景；推出入门、进阶高阶等不同难度的健身训练指导内容；强调运动的陪伴感，如虚拟的线上教练会鼓励用户：“你真棒，已经完成全部动作啦！”；搭建用户交流社区等等。正是通过前期的种种努力，keep自2015年2月4日正式在软件应用商城上线以来，截至2019年已积累约2亿用户。

面对海量用户，Keep逐渐开始多元布局的商业化探索，Keep的营收途径从原有的付费视频和App会员拓展到多个维度，试图覆盖用户的“穿、用、练”多个场景，例如，出售配套健身用品和智能硬件，如瑜伽垫、运动服装、智能运动手环、跑步机、智能动感单车等；设立Keepland线下运动空间，如在北京已有9家线下门店，尝试团体操课、单次付费等模式等。（材料来源：互联网）

案例分析题：

1. 请结合上述案例谈谈初创企业如何在激烈的市场竞争中生存下来？

2. 请结合上述材料以及企业生命周期、创业企业成长战略等创业理论，说明案例企业的多元化战略是否合理并阐述理由。