



《创新创业教育》

项目四

创业机会识别与评估

主讲人：邱漠河

本课程项目设置：

+

项目一 创新及创造性思维

+

项目二 创造技法与创新能力

+

项目三 创业基础与创业素质

+

项目四 创业机会识别与评估

+

项目五 创业风险及其控制

+

项目六 创业团队组建与管理

+

项目七 创业资源整合与融资

+

项目八 商业模式设计与创新

+

项目九 制订创业计划

+

项目十 新企业创办与初创管理



1

一创业机会的特征与类型

创业项目的分类
创业机会的特征

2

二创业机会开发与筛选

寻找创业机会
市场调研内容
市场调研步骤
市场调查方法

3

三创业机会的评价

选择创业项目应考虑的因素
选择项目的步骤
选择项目的思路
判断项目的价值

一 创业机会的特征与类型

一、创意与创业机会的概念分析

1. 创意的界定

创意是具有一定创造性的想法或概念，其是否具有商业价值存在不确定性。

有价值的创意具有以下几个特点：

- (1) 独创性。
- (2) 价值性。
- (3) 实用性。

一 创业机会的特征与类型

二、创业机会的特征

- (1) 创业机会孕育着盈利性。
- (2) 创业机会具有很强的时效性
- (3) 创业机会常常表现实时性，往往转瞬即逝。
- (4) 创业机会一般在企业生命周期的早期发展阶段
- (5) 创业机会具有潜在价值。

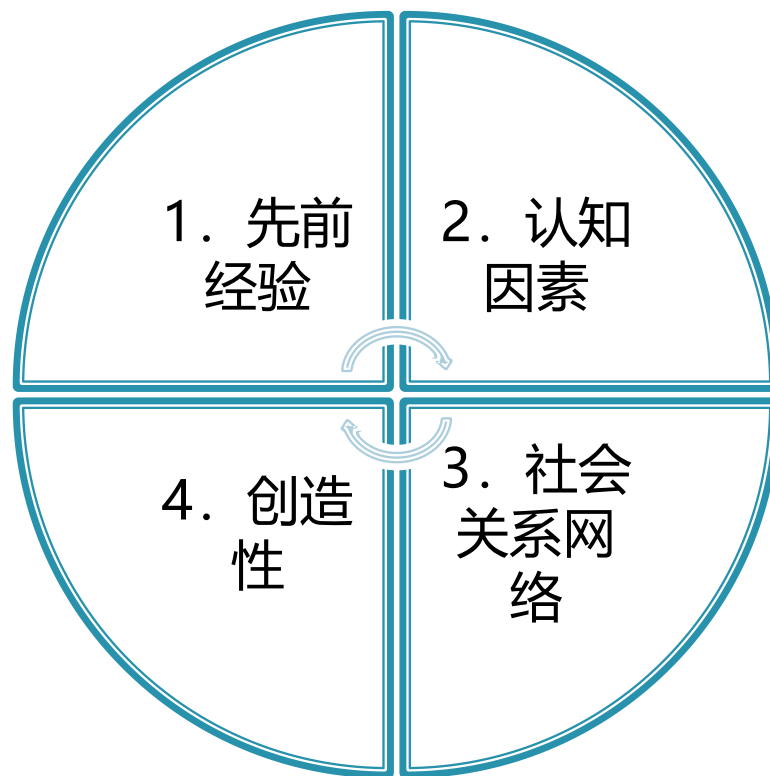
一 创业机会的特征与类型

三、创业机会的类型

	未识别	已识别	
资源和能力	“梦想” I	问题解决 II	
	技术转移 III	企业形成 IV	
	不确定	确定	

二 创业机会开发与筛选

一、影响创业机会识别的因素



二 创业机会开发与筛选

二、创业机会的开发

1. 一般头脑风暴法
2. 结构性头脑风暴
3. 检核表法

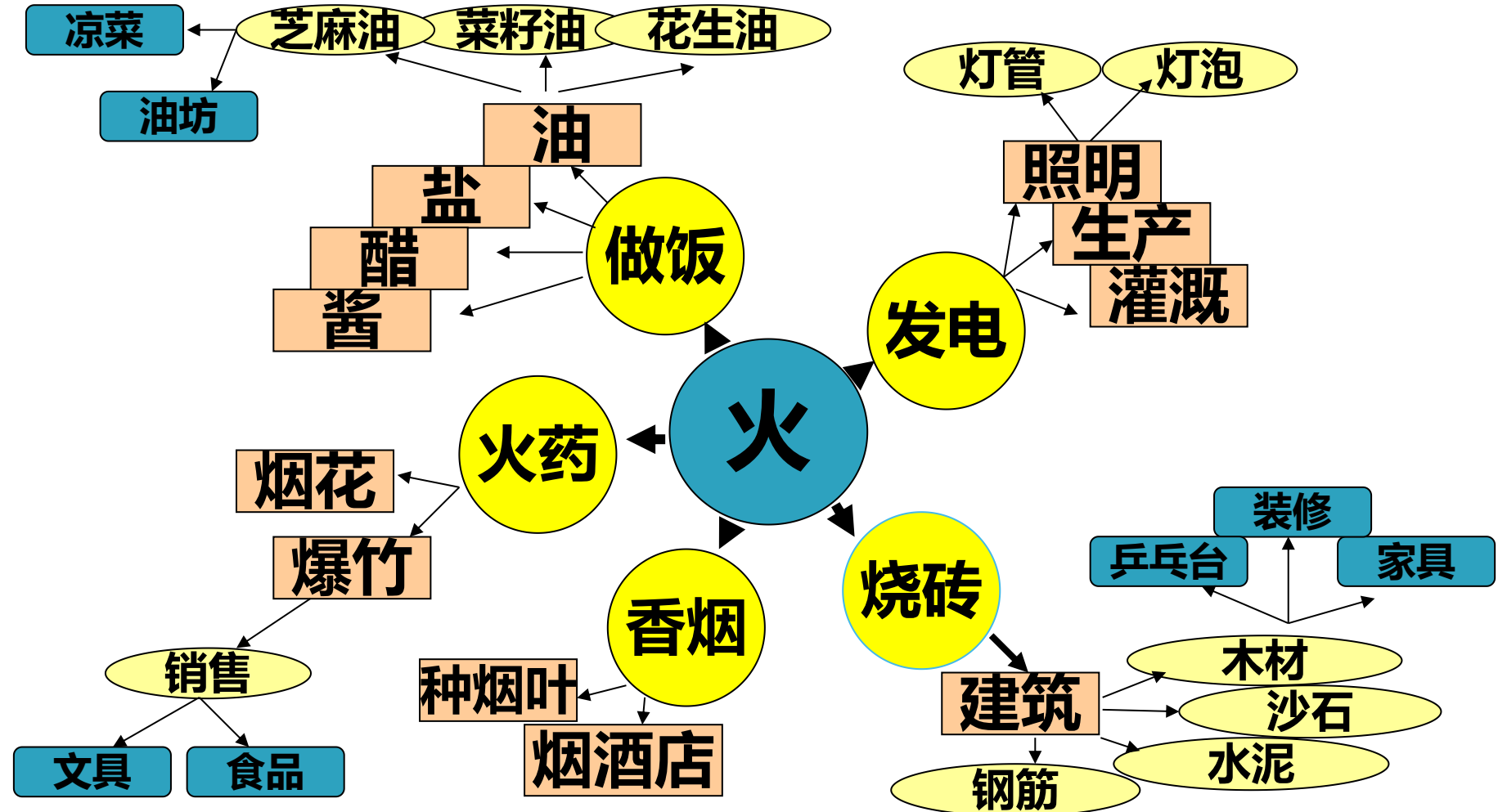
二 创业机会开发与筛选

1.头脑风暴法

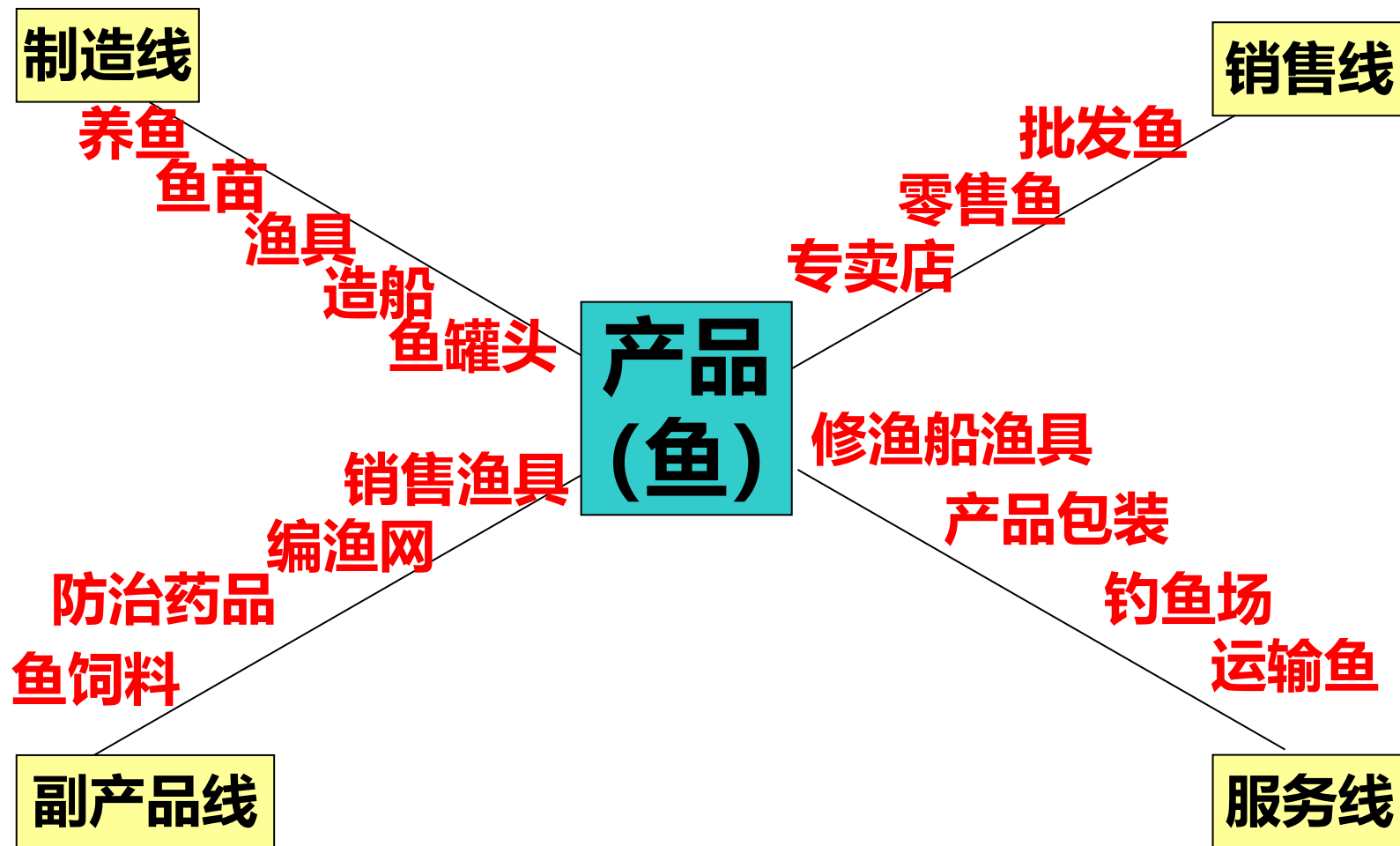
一般性头脑风暴法: 从一个词语开始...

结构性头脑风暴法: 从思考一个特定的产品开始...

头脑风暴



2.结构性头脑风暴法



结构性头脑风暴练习

红组：土豆

蓝组：牛奶

绿组：T恤



3. 检核表法

表 5-1 奥斯本的检核表法

检核项目	含义
1. 能否他用	现有事物有无其他用途、保持不变能否扩大用途；稍加改变有无其他用途
2. 能否借用	能否引入其他的创造性设想；能否模仿别的东西；能否从其他领域、产品、方案中引入新的元素、材料、造型、原理、工艺、思路
3. 能否改变	现有事物能否做些改变？如：颜色、声音、味道、式样、花色、音响、品种、意义、制造方法；改变后效果如何
4. 能否扩大	现有事物可否扩大适用范围；能否增加使用功能；能否添加零部件；延长它的使用寿命，增加长度、厚度、强度、频率、速度、数量、价值
5. 能否缩小	现有事物能否体积变小、长度变短、重量变轻、厚度变薄以及拆分或省略某些部分（简单化）？能否浓缩后、省力化、方便化、短路化
6. 能否替代	现有事物能否用其他材料、元件、结构、力、设备、方法、符号、声音替代
7. 能否调整	现有事物能否变换排列顺序、位置、时间、速度、计划、型号；内部元件可否交换
8. 能否颠倒	现有事物能否从里外、上下、左右、前后、横竖、主次、正负、因果等相反角度颠倒
9. 能否组合	能否进行原理组合、材料组合、部件组合、形状组合、功能组合、目的组合

4.通过市场考察发现商机

巡街法 ~ 到街上多走、多看、多听、多问，看一看什么样的门面，什么样的行业最旺，什么样的产品或服务最旺。

异地领悟法 ~ 可到高一级的城市去看一看，换一个环境和思维，看哪些项目有市场潜力。

人际关系法 ~ 在人际关系交往中发现信息，多与成功的创业者进行交往，在他们那里寻找商机。

5. 依据问题寻找机会

社会变化(政策变化、科技进步)

自己遇到过的问题(自家马桶堵塞)

工作中的问题(复印.传真)

其他人遇到过的问题(花钵)

优秀的创业者善于从他人的问题中发现商机

白手起家的亿万富婆

陶华碧~农村妇女, 1989年开了个“实惠餐厅”专卖凉粉和冷面。当时, 她特地制作了麻辣酱作为调料, 生意兴隆。顾客来吃饭时, 听说没有麻辣酱, 转身就走。她感到十分困惑: 难道顾客并不喜欢吃凉粉, 而是喜欢吃我做的麻辣酱? 这事对陶华碧的触动很大。机敏的她一下就看准了麻辣酱的潜力, 从此潜心研究起来……经过几年的反复试制, 她制作的麻辣酱风味更加独特。1997年“老干妈风味食品有限公司”正式挂牌。她白手起家, 6年间创出了一家资产13亿元、员工达到1300多人的私营大企业! 如今, “老干妈”每年给国家纳税1.8亿, 名列中国私营企业50强排行榜的第5名。

6.利用互联网

可以到B2B,B2C企业网站看看，这样的网站可以开阔视野。比如阿里巴巴、中国制造网、淘宝网、京东网、百度等，互联网不仅可以提供很多企业机会，而且可以为你的企业提供创业场所和销售渠道。

三、分析并筛选创业机会

表 5-2 创业机会四个问题询问表

顾客	你怎么知道你所在地区对这家企业有需求
	谁将是这家企业的顾客
	顾客的数量有足够多吗
	顾客有能力购买这种产品或服务吗
	顾客愿意到你的企业购买产品或服务吗
竞争对手	你要创办的企业是准备创业地区同类企业中唯一一家吗
	如果有其他类似的企业，你如何才能成功与他们竞争
资源和需求	你如何才能提供顾客需要的产品并保证服务质量
	你从哪里获得资源来创办这家企业
	你从哪里能够得到创办这家企业的建议和信 息
	企业能得到需要的设备、厂房或合格的员工吗
你的技能、知识和经验	你能够得到满足这些要求所需要的资金吗
	你对这家企业的产品或服务了解多少
	你有哪些技能、知识和经验能够帮助你经营这家企业
	为什么你认为这家企业会盈利
	你能想象未来 10 年中自己一直在经营这家企业吗
	你的个性和能力如何才能适应这家企业的经营
	你对这家企业是否确实感兴趣，是否愿意投入大量时间和精力促进成功

三 创业机会的评价

一、蒂蒙斯创业机会评价指标

蒂蒙斯的创业机会评价框架，涉及行业和市场、经济因素、收获条件、竞争优势、管理团队、致命缺陷问题、个人标准、理想与现实的战略差异等7个方面的53项指标。



二、刘常勇创业机会评价指标

我国学者刘常勇教授的创业机会评价框架比较简单，是从市场和回报2个维度14项指标进行评价的。

小结

创业机会实际上是一种可能的未来盈利或者价值创造的机会，这一机会需要有实体企业或者实际的商业行动的支持，通过各种资源的优化配置，具体的创业经营措施来实施，以实现预期的盈利或价值目标。

创业机会的主要特征可概括以下几点：（1）创业机会孕育着盈利性。（2）创业机会具有很强的时效性，需要依托实体企业或者具体的商业行为来把握商业机会。（3）创业机会常常表现实时性，往往转瞬即逝。如果把握不及时，时过境迁，原有的商业。（4）创业机会一般在企业生命周期的早期发展阶段，在理论与实践，称为“创业机会之窗”（5）创业机会具有潜在价值。

思考题

1. 进行创业开发需要进行哪些准备工作？
2. 创业机会具备怎样的特征和可行性？
3. 结合实例说明什么是“创业机会之窗”？
4. 简述创业机会的来源于类型？
5. 怎样运用头脑风暴等方法进行创业机会的挖掘？
6. 创业机会评价有哪些方法？

小组活动

1. 通过网络了解在20世纪末的互联网创业浪潮中取得成功的一些创业者，比如BAT，百度、腾讯、阿里巴巴，试分析：

- (1) 他们曾经面临的机会是什么？
- (2) 帮助他们取得创业成功的因素是什么？
- (3) 他们之间共性的特点多还是差异多？



《创新创业教育》

项目四

创业机会识别与评估