



大学生创新创业 (含实训手册)



项目七

创业机会与商业模式

目录

1 创业机会的识别与评估

2 商业模式的开发与设计

学 习 目 标



1. 了解创业机会的特征。
2. 熟悉创业机会的评价方法。
3. 掌握创业机会的来源及其识别过程。
4. 掌握商业模式的开发与设计。



PART ONE

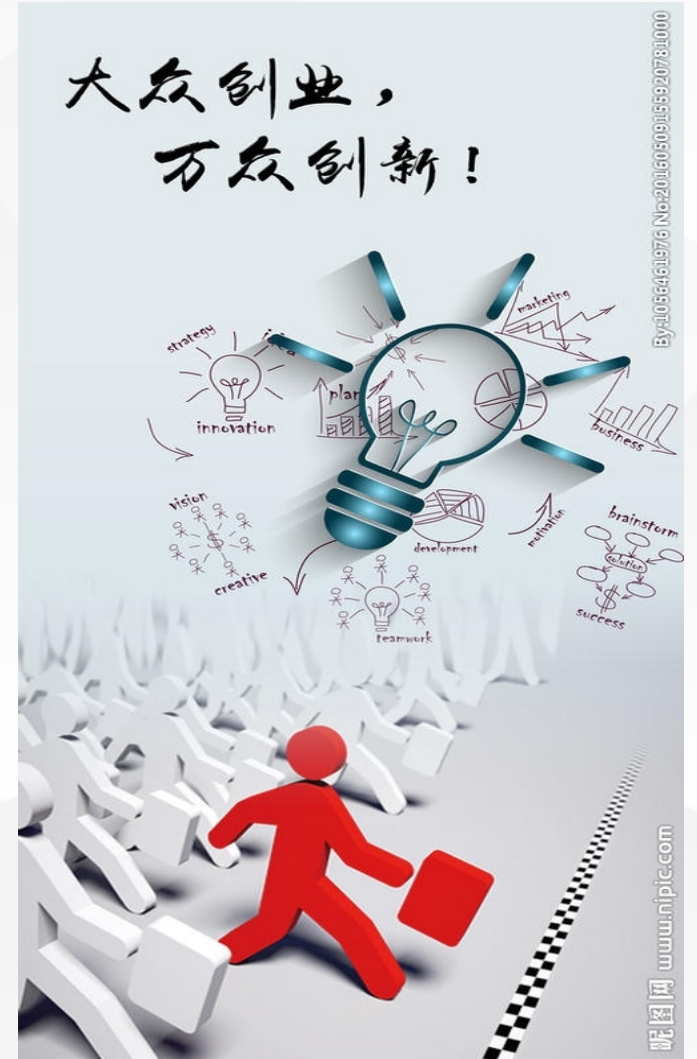
创业机会的
识别与评估

一、创业机会的识别

（一）创业机会

无论何种创业都要善于抓住好的创业机会。好的创业机会往往又来源于好的创意，可以说“好的创意是成功的一半”，把握住了任何一个稍纵即逝的、真正的好创意，创业就等于成功了一半，创意是创业机会的来源。然而，“创意”并不等于“创业机会”，管理学认为创意是一种创新，其突出的标志是具有新颖性、独特性。任何一个创意的产生，可以天马行空，可以不必十分注重其实现的可能性。但是一个真正的创业机会却必须是实实在在的、具备实施条件的，是能够用来作为新创企业的基础的。所以，创意是否具有商业价值存在不确定性。

好的创意应该具备实用性和价值性，即能够付诸实施，并能给消费者带来真正的价值，但创意的价值需要通过市场检验。这种具有商业价值的创意，往往能够点石成金，激活创业活动，推动产业升级，甚至创造出全新的产业，极大地推动社会进步，并获得巨大的经济效益。



一、创业机会的识别

（二）创业机会的特征

1. 它很能吸引顾客

创业机会要满足真实的市场需求，只有能为消费者创造新价值或增加原有价值，才能对顾客产生吸引力，才可能具有良好的市场前景，也就是说创业机会要有价值性。

3. 它必须在机会之窗存续期间被实施

机会之窗是指商业创意被推广到市场上所花费的时间，若机会窗口存续时期同是创业的时间期限，即时机，所谓“机不可失，失不再来”。而且新产品市场建立起来，机会窗口就被打开了。

2. 它能在你的商业环境中行得通

有价值的创业机会能让创业者在承担风险和投入资源之后，不仅能收回投资，也能创造更高的价值，即消费者认为购买你的产品或服务比购买其他的产品或服务能够获得更高的价值，这也体现了创业机会的价值性。

4. 它必须有必要的资源

创业机会必须适合创业者所处的市场环境，创业者才有可能开发和利用这种机会，这就是创业机会的可行性。否则，机会再好，创业者却因缺乏必要的资源无法加以利用，这样的市场机会对于特定的创业者不能称之为创业机会。



一、创业机会的识别

（三）创业机会的来源

1. 问题

创业的根本目的是满足顾客需求，顾客需求在没有满足前就是问题。

3. 差异

如果你能寻求和其他企业的差异，弥补竞争对手在消费者定位中的差异或产品的差异，这也将带来新的创业机会。



2. 发明创造

发明创造提供了新产品、新服务，更好地满足了顾客需求，同时也带来了创业机会。

4. 变化

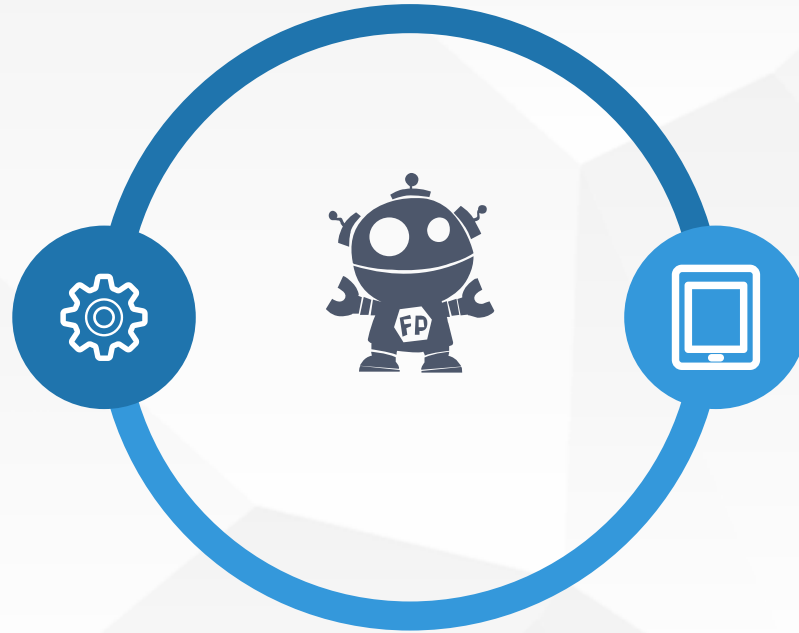
创业机会大都产生于不断变化的市场环境，环境变化了，市场需求、市场结构必然发生变化，就会给各行各业带来商机。

一、创业机会的识别

（四）创业机会的识别

1. 创业机会的识别过程

创业机会的识别是创业领域的关键问题之一。创业过程开始于创业者对创业机会的把握。创业者从成千上万繁杂的创意中选择了他心目中的创业机会，随之不断持续开发这一机会，使之成为真正的企业，直至最终收获成功，这一过程中，机会的潜在预期价值以及创业者的自身能力得到反复的权衡，创业者对创业机会的战略定位也越来越明确，这一过程称为机会的识别过程。这一机会识别过程实际上是一种广义的识别过程，因为它事实上囊括大部分研究中提到的机会搜寻、机会识别、机会评价等活动。



2. 创业机会的识别技巧

识别和把握创业机会的一般行为技巧如下。

- (1) 从国家经济发展趋势中判断商机。
- (2) 市场环境变化孕育商机。
- (3) 资源整合创造无限商机。
- (4) 科技发展催生商机。

二、创业机会的评价

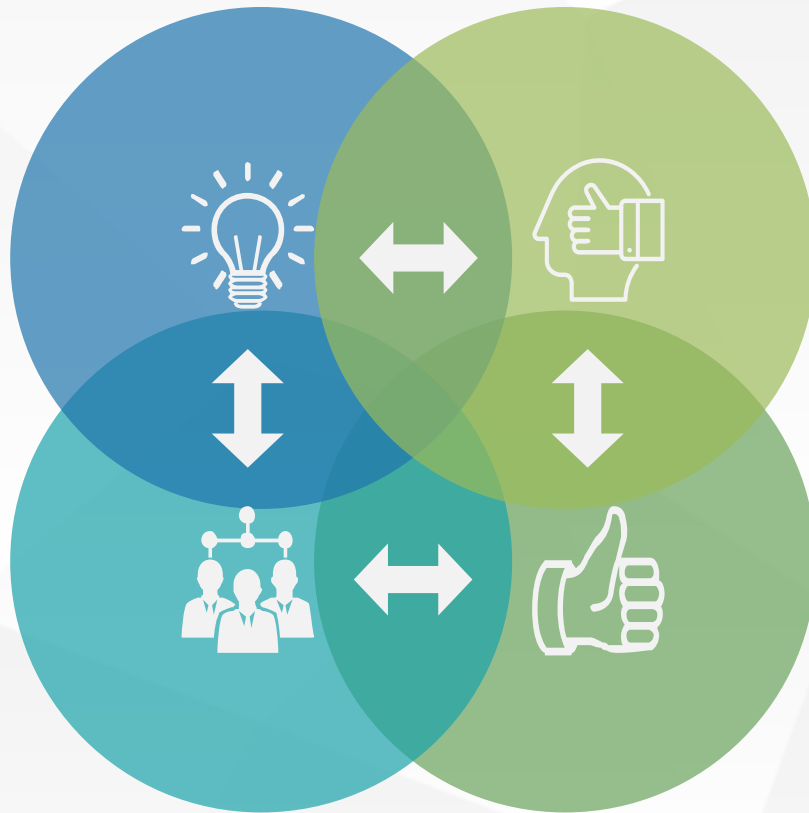
（一）创业机会评价的特殊性

1. 机会信息的不对称性

创业者在创业机会的解读上通常面临信息的不对称。

3. 创业者的有限理性

有限理性的概念最初是阿罗提出的，他认为有限理性就是人的行为“既是有意识的理性，但这种理性又是有限的”。



2. 创业环境的不确定性

当然，环境的不确定性并非只有消极作用，它会提供开创新事业的诸多机会，创业正是对环境不确定性的回应，而且这种应对结果往往进一步催生大量新的不确定性机会。

4. 多种其他因素的影响

创业机会的识别与评价还受到创业者性别、创业团队、地域差异等多种因素的影响。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：
<https://d.book118.com/898104047030006125>