把握创业机会

- 什么是创业机会
  - 一、创业机会的内涵
    - 创业机会是未明确市场需求或未充分使用的资源或能力
  - 二、创业机会的三个特点
    - 一是创业机会能经由重新组合资源来创造一种新的手段—目的关系, 而商业机会的范畴更广,代表着所有优化现有手段—目的关系的潜力或可能性。
    - 二是创业机会完全是一种独特的商业机会,它往往会表现为超越现有手段—目的关系链的全盘变化甚至颠覆性变化,而商业机会只是蕴含于手段—目的关系的局部或全盘变化之中。
    - 三是创业机会具有持续创造超额经济利润或者价值的潜力,而其他商业机会只可能改善现有利润水平,这也是创业机会与商业机会的根本区别所在。
  - 三、创业机会的来源
    - 1.来源于环境变化
    - 2.来源于顾客需求
    - 3.来源于创新变革
    - 4.来源于市场竞争
  - 四、创业机会的分类
    - 第一种是问题型创业机会,指的是基于顾客现有需求、尚未解决的问题而产生的着眼于实际的创业机会。
    - 第二种是趋势型创业机会,指的是基于环境动态变化、对顾客潜在需求预测而产生的着眼于未来的创业机会。
    - 第三种是组合型创业机会,指的是基于环境变化、顾客需求、创新变革、市场竞争等多种因素,为创造顾客新价值而产生的,且通常是由多项技术、产品或者服务组合而成的创业机会。
- 创业者识别创业机会的能力
  - 1.创业愿望
    - 创业愿望是创业的原动力,只有拥有强烈的创业愿望,创业者才有可能更多、更有效地发现和识别市场机会。反之,再好的创业机会也会与创业者失之交臂。
  - 2.认知能力与创业技能
    - 与创业机会识别相关的能力主要有远见与洞察能力、信息获取与分析能力、环境变化及技术发展趋势预测能力、模仿与创新能力、社会关系建立与维护能力、行业或者创业领域知识与经验储备能力等
  - 3.先前经验
    - 创业者一旦创建企业,就开始了一段旅程,在这段旅程中,通向创业机会的“走廊”将变得清晰可见,也就是说,特定产业中的先前经验有助于创业者识别出创业机会。
  - 4.社会资本
    - 创业者的社会资本是指与创业者个人及组织所建立的各类社会关系连接在一起形成 的一系列资源,实际上是创业者各类社会关系资源价值的集中体现。
  - 5.创新思维
    - 创业的本质就是创造。而创业机会的识别过程也要求创造新的手段—目的关系,最终形成新的产品、新的服务、新的原材料以及新的组织方式,其本身就是一个不断反复的创造性思维过程。
  - 6.创业环境
    - 创业环境是创业过程中多种因素的组合,包括宏观经济政策与制度、产业结构、人口环境、技术环境、自然环境、市场环境、创业价值观等。
- 创业机会识别方法
  - 前提条件
    - 一是“要能够发现价值”，即获取到高价值的商业信息，而这种信息往往是他人难以接触到的。
    - 二是“要能够分析价值”，即分析出商业信息的价值所在并做出准确的判断与决策。
  - 创业机会识别方法有以下四种
    - （一）市场调研发现机会
    - （二）系统分析发现机会
    - （三）问题导向发现机会
    - （四）创新变革获得机会
- 市场调查分析方法
  - PEST 分析法——战略外部环境分析的基本工具
  - SWOT 分析法——战略规划和竞争情报的经典分析工具
  - 五力模型——行业竞争战略最流行的分析工具
- 蒂蒙斯的创业机会评估方法
  - 行业和市场
    - 1.市场容易识别,可以带来持续收入。
    - 2.顾客可以接受产品或服务,愿意为此付费。
    - 3.产品的附加价值高。
    - 4.产品对市场的影响力高。
    - 5.将要开发的产品生命长久。
    - 6.项目所在的行业是新兴行业,竞争不完善。
    - 7.市场规模大,销售潜力达到 1 千万到 10 亿。
    - 8.市场成长率在 30%~50 %甚至更高。
    - 9.现有厂商的生产能力几乎完全饱和。
    - 10.在五年内能占据市场的领导地位，达到 20 %以上。
    - 11.拥有低成本的供货商，具有成本优势。
  - 经济因素
    - 1.达到盈亏平衡点所需要的时间在 1.5~2 年以下。
    - 2.盈亏平衡点不会逐渐提高。
    - 3.投资回报率在 25 %以上。
    - 4.项目对资金的要求不是很大，能够获得融资。
    - 5.销售额的年增长率高于 15 %。
    - 6.有良好的现金流量，能占到销售额的 20%~30 %以上。
    - 7.能获得持久的毛利，毛利率要达到 40 %以上。
    - 8.能获得持久的税后利润,税后利润率要超过 10 %。
    - 9.资产集中程度低。
    - 10.运营资金不多，需求量是逐渐增加的。
    - 11.研究开发工作对资金的要求不高。
  - 收获条件
    - 1.项目带来附加价值的具有较高的战略意义。
    - 2.存在现有的或可预料的退出方式。
    - 3.资本市场环境有利，可以实现资本的流动。
  - 竞争优势
    - 1.固定成本和可变成本低。
    - 2.对成本、价格和销售的控制较高。
    - 3.已经获得或可以获得对专利所有权的保护。
    - 4.竞争对手尚未觉醒，竞争较弱。
    - 5.拥有专利或具有某种独占性。
    - 6.拥有发展良好的网络关系，容易获得合同。
    - 7.拥有杰出的关键人员和管理团队。
  - 管理团队
    - 1.创业者团队是一个优秀管理者的组合。
    - 2.行业和技术经验达到了本行业内的最高水平。
    - 3.管理团队的正直廉洁程度能达到最高水准。
    - 4.管理团队知道自己缺乏哪方面的知识。
  - 致命缺陷问题
    - 1.不存在任何致命缺陷问题。
  - 个人标准
    - 1.个人目标与创业活动相符合。
    - 2.创业家可以做到在有限的风险下实现成功。
    - 3.创业家能接受薪水减少等损失。
    - 4.创业家渴望进行创业这种生活方式，而不只是为了赚大钱。
    - 5.创业家可以承受适当的风险。
    - 6.创业家在压力下状态依然良好。
  - 理想与现实的战略差异
    - 1.理想与现实情况相吻合。
    - 2.管理团队已经是最好的。
    - 3.在客户服务管理方面有很好的服务理念。
    - 4.所创办的事业顺应时代潮流。
    - 5.所采取的技术具有突破性，不存在许多替代品或竞争对手。
    - 6.具备灵活的适应能力，能快速地进行取舍。
    - 7.始终在寻找新的机会。
    - 8.定价与市场领先者几乎持平。
    - 9.能够获得销售渠道，或已经拥有现成的网络。
    - 10.能够允许失败。