

创业需要的条件

版权所有：北京未名潮管理顾问有限公司
全套工具由未名潮、创业邦共同策划出品

所谓“兵马未动，粮草先行”，创业也必须是在自我认知、资金、技术、资源等方面做好充分准备的条件下，方可获得成功，而不可贸然行之。那么，创业究竟需要具备哪些基本条件呢？你又是否做到“万事俱备、胸有成竹”了呢？

基于大量创业案例分析，笔者认为创业需要的条件由六个基本要素组成，即创业者、战略资源、资金、技术、机会、市场，我们将其称之为“创业六要素”，其理论模型图及详细释义如下：

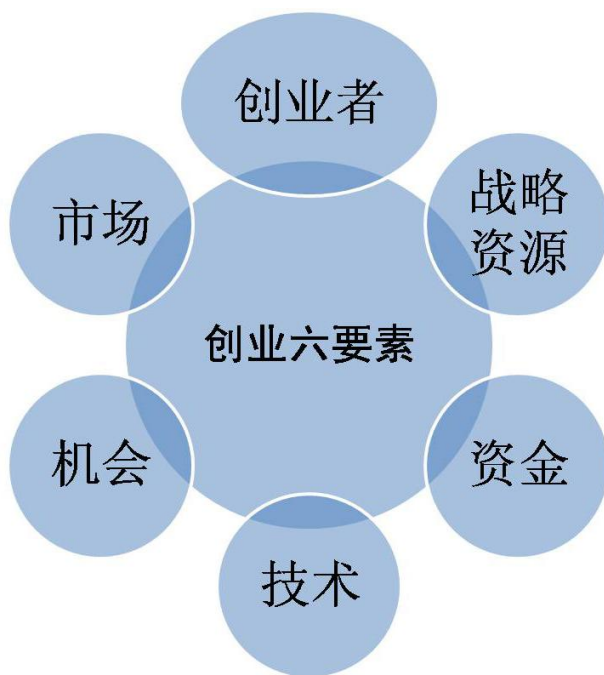


图 2：“创业六要素”理论模型图

要素一：创业者。



创业者，即通过开发一种新产品或提供一种新服务、开发利用新技术或资源、引入新模式或方法，开拓新市场并创建企业的个人或团队。通过对大量成功创业者的能力素质及其表现行为综合分析，我们发现他们通常都表现为：富于冒险精神、强烈的控制欲和成就欲、充满自信、具有吃苦精神、具有战略眼光、脚踏实地、雷厉风行、典型的勤奋与工作狂。为此，我们又进一步提炼出成功创业者应具备的 15 项基本素质¹，即：1.成就导向/动力；2.竞争意识；3.冒险精神；4.人际理解与体谅；5.价值观引领；6.说服能力；7.关系建立能力；8.决策力/个人视野；9.组织能力；10.创新与变革能力；11.诚信正直；12.自信心；13.纪律性；14.毅力；15.适应能力。

要素二：战略资源。

战略资源是指能够在创业过程中建立竞争优势的资源，具体包括物质、技术、财务、人力资源、业务资源、商业环境资源、社会关系资源等。一般而言，战略资源应该具备四个显著特征，即稀缺、有价值、难以复制、无可替代，其实这也就是企业获取竞争优势、构建核心竞争力的基本要素²。

要素三：资金。

资金是创业必须的核心财务资源。其主要来源是自己筹备、借钱或贷款、融资、技术合作或者其它资源转换等四种途径。关于“资金”要素，我们认为需要注意以下三个问题：一是不能提倡“创业唯资金”论。创业条件中资金固然重要，但并非“无资金不创业”，其实最重要的是创业者个人的经营能力，尤其是业务能力。当然，如果在创业团队、商业模式都成熟的前提下，若有强大资金的支撑，创业的成长速度定然会更快更好；二是在借款或者贷款过程中，一定要事先估计自己项目的偿还能力，或者要做好创业的财务预算，包括具体的回报周期、偿还的速度等，不可因“创业热”一冲动而盲目的借款或者贷款；三是融资过程中，

¹关于各项素质的详细释义，详见后一章节中《成功创业者应具备的素质》。

²核心竞争力的概念提出者年美国密西根大学商学院教授普拉哈拉德（C.K.Prahalad）和伦敦商学院教授加里·哈默尔（Gary Hamel）在其合著的《公司核心竞争力》中，明确给出了企业核心竞争力的识别标准：1.价值性；2. 稀缺性；3. 不可替代性；4. 难以模仿性。



一定要考虑到对投资人的回报问题，并且在经营过程中，注重与投资人关系的处理。

要素四：技术。

这里的技术，主要是指创业者赢取客户信赖的技术或者服务，例如高技术含量的创新产品或者服务。其主要来源是：自主创新、购买专利与资源交换获取。尤其是在高新技术引领产业发展、产品服务更新迭代加速、大众创新的今天，具有核心竞争力的技术力量，在创业过程中已经显得越来越重要。首先，核心技术是赢得市场的关键要素。尤其是变革性创业，技术是其快速获取竞争优势并取得创业成功的核心力量；其次，技术可以转换为资金等资源。尤其是，如果你拥有那种能够为客户带来超价值、引发市场革命的独有专利或者技术，你几乎是无需再为资金而发愁了，你尽管来挑选那些踏破门槛主动来投资的“金龟婿”了，当然其前提是你的初期商业运作是成功的或者具有强大的发展潜力的。一方面，你可以将你的技术资源直接转换为资金，从而减轻创业过程中的资金需求压力；另一方面，技术也完全可以成为你不断融资、资本运营的利器，从而加快你的创业进程、提高企业成长的速度。

要素五：机会

美国纽约大学教授柯兹纳（Kirzner）认为：创业机会是未明确市场需求或未充分使用的资源或能力，它不同于有利可图的商业机会，其特点是发现甚至创造新的手段-目的（Means-End）³关系来实现创业收益，且对于“产品、服务、原材料或组织方式”有极大的革新和效率的提高。因此，创业机会是源于发现、把握、利用某个或某些商业机会，但其前提是能够创造市场需求、为顾客创造价值，且

³ 手段-目的（Means-End）理论是由心理学家米尔顿·罗克奇（Milton Rokeach）提出的，阐述了个人价值影响个人行为的方法。手段-目的理论认为，顾客在购买产品和服务时，其出发点是实现一定的价值，为了实现这一价值需要取得一定的利益，为了实现这一利益需要购买一定的产品和服务的属性。属性包括原材料、形态、制造过程等内部属性和服务、品牌、包装和价格等外部属性。利益包括功能利益、体验利益、财务利益和心理利益等内容。价值包括归属感、爱、自尊、成就感、社会认同、享受、安全、快乐等内容。进而言之，个人价值是人们所追求的最终目标，手段是人们实现目标的方法，在市场营销范畴中，手段则表现为产品属性及由此带来的产品利益。这就形成一个手段目的链（Means-end Chain）：产品属性——产品利益——个人价值。



具有创造超额利润的潜力。所谓“机会难得，时不我待”，如何有效识别、评估并抓住一个好的创业机会，是创业者必备的能力要素之一。一般而言，创业识别过程中你需要具备以下两个前提条件：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。二者缺一不可，如果发现价值却不会分析、处理和运用，所获信息价值将变得一文不值；而如果只是具备优越的信息分析与处理能力，而没有价值信息来源，只能是“巧妇难为无米之炊”。

要素六：市场

市场是指你的创业项目能够满足市场哪些需求，能够为顾客提供哪些价值。创造客户价值是企业存在的根本目的。因此，满足市场需求、为顾客创造价值，是创业成功的前提条件之一。即使你拥有成熟的创业者能力素质、丰富的战略资源、充足的资金、先进的技术、良好的机会，如果你的创业项目无法满足或者适应市场的需求，你的创业也是失败的，因为最起码的，你连企业生存的问题都还没有解决，何谈成功创业。通常，赢得市场有三大策略：一是发挥技术优势，快速赢得市场；二是善于识别创业机会，发现新的市场需求；三是整合资源，稳健经营。当你在能力素质、战略资源、资金、技术、机会等条件都具备的前提下，你唯一要做的就是整合利用各类资源、高效管理你的团队、稳健经营你的企业，保持企业的持续增长，以持续稳定的竞争优势赢得市场。可见，无论采取哪种策略，市场作为创业的基本要素之一，与技术、机会等因素都是密不可分的。