

# 创业机会识别方法

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

在创业机会识别过程中，首先应该具备两个前提条件。

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。这主要是从信息获取渠道以及个人创业愿望两个方面来理解。例如，拥有有助于获取信息的工作或者生活圈子、具备优越的社会资本条件、时刻保持创业警觉以及强烈的创业愿望，有利于创业者获取到他人难以接触到的高价值信息。

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。当然，影响信息分析能力的因素有创业者个人或者团队的智力结构与先前经验、创新思维能力、创业者是否拥有乐观的心态、创业者是否具备敏锐的洞察力，等等。

而且，以上二者缺一不可，如果发现价值信息却不会分析、处理和运用，所获信息的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，那也只能是“巧妇难为无米之炊”。

常用的创业机会识别方法有以下四种，即市场调研发现机会、系统分析发现机会、问题导向发现机会与创新变革获得机会。

## （一）市场调研发现机会

这里的市场调研主要强调一手资料获取与二手资料获取两个方面：

一是通过与顾客、供应商、代理商等面对面沟通，获取鲜活的一手资料与信息，了解现在发生了什么以及未来将要发生什么；

二是通过各类媒体、出版物、数据库，获取你想要的资料与信息，了解你通



过面对面沟通形式可能无法触及到的一些信息。

获得这些一手资料与二手资料后，你要对这些资料进行分类并编码，便于自己随时查询、使用。尤其是针对自己的某个特定想法时，你可以精准的通过现有的市场调研数据来发现可能的创业机会。

滴水石穿，非一日之功；冰冻三尺，非一日之寒。调研、分析、记录想法、再调研分析……，这是一个“日积月累、厚积薄发”的过程。例如，瑞士最大的音像书籍公司的创始人说他就有一本这样的笔记本，当记录到第 200 个想法时，他坐下来，回顾所有的想法，然后开办了自己的公司。

## （二）系统分析发现机会

在市场经济发展日渐成熟的现状下，过去“野蛮生长”方式亦能生存、处处是顾客与商机（市场不饱和）的时代已经一去不复返了，现实中更多的企业往往是在“夹缝中求生存，变化中寻商机”。因此，现如今绝大多数的创业机会，都需要通过系统的分析才能够得以科学有效的发现。我们唯一要做的，就是借助市场调研的方式，从企业的宏观环境（政治、社会、法律、技术、人口等）与微观环境（细分市场、顾客、竞争对手、供应商等）的变化中找寻新的顾客需求、新的商机，这也已经成为当今时代创业机会识别最常用、最有效的方法之一。

## （三）问题导向发现机会

问题导向是指你的创业机会识别，源于一个组织或者个人面临的某个问题或者明确的需求，这恐怕是创业机会识别最快速、最精准、最有效的方法了。因为创业的根本目的是为顾客创造新的价值，要解决顾客面临的问题。这个过程中，常用的方法就是不断的与顾客沟通，不断的汲取顾客的建议，基于顾客的需求，来创造性提出新的产品或者服务。当然，在此基础上，你再进行市场调研、系统分析，可以说是有的放矢，且显得更为科学、严谨。不过，问题导向发现机会过程中，要注意把控问题的难易度，不可不切实际的探寻问题解决方案，那样只会是徒劳无获。

## （四）创新变革获得机会

通过创新变革获得创业机会的方式在高新技术、互联网行业中最常见。这



种创业机会识别过程中，通常是针对目前明确的或者未来潜在的市场需求，探索相应的新技术、新方法、新知识或新模式，或者是，利用已有的某项技术发明、商业创意来实现新的商业价值，而且一旦获得成功，创业者凭借其具有变革性、超额价值的新产品或者新服务很容易就能够在市场中处于压倒性的主导地位。但是，正如毛泽东所说“任何新生事物的成长都是要经过艰难曲折的”，创新变革的方式比其他任何方式的难度都要大，风险系数也比较高。因为新技术或者新知识能否真正满足顾客的需求，尚需市场的考验，其稳定性、先进性需要十足的把握，才能成为真正的创业机会，而且新技术的发明通常都需要大量持续的资金、人力与物资投入，这个过程也往往是极其漫长与艰难的。

有助于创业者识别出创业机会。走廊原理强调经验和知识对于个体发现和把握创业机会的重要性，个体在特定领域的经验和知识存量越多，就越容易看到并把握该领域内的创业机会，从而实施创业活动。

#### 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。创业者的社会关系网络包括政府、金融机构、高校、专业支持机构、商业合作伙伴、朋友、家庭、同事等。社会资本通常与人力资本、财务资本相提并论，对创业活动产生的影响也越来越大，备受创业研究与实践者关注。有关研究发现，社会关系网络是个体识别创业机会的主要来源，其中的“强联系”与“弱联系”相比较，前者的信息转化率相对较高；但是相对于前者而言，后者更有助于个体识别更多的创业机会。

#### 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一目的关系，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。可见，创新思维对于创业机会识别及其后续创业活动十分重要。例如，从纷繁复杂的信息中，你有没有可能挖掘出客户的需求，并提出具有创意性、产生新价值的产品或者服务解决方案，取决于你的创新思维能力。如果缺乏一定的创新思维能力，即使你获取了高价值



信息甚至明确了客户的新需求,恐怕也难以识别出蕴藏其中的创业机会。

## 6. 创业环境

环境的变化是创业机会的重要来源,因此创业环境必定会对创业机会的识别产生巨大影响。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。例如,创业型经济发展的政策倾向、人们生活方式的改变、市场竞争环境的公平性,都会对创业机会的识别产生较大程度的影响,甚至影响创业者的创业积极性。