



第四章 创业机会识别与评估

创业机会的评价标准与 SWOT分析

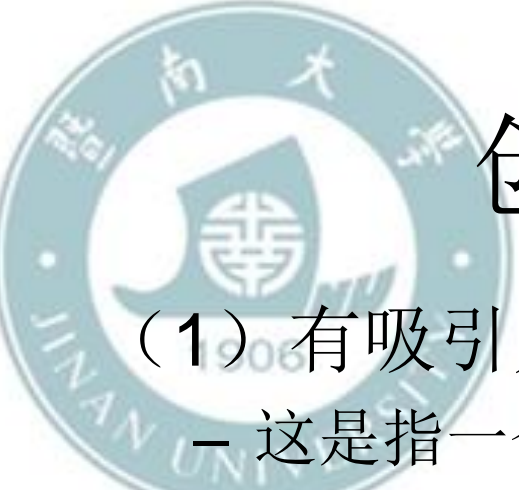




判断属于自己的创业机会

- 机会常有，但属于自己的商业机会不常有
- 每个人都需要有一种定力，也要会激动，该出手时就出手





创业机会评价标准

(1) 有吸引力

- 这是指一个业务可以创造较大的价值，并获得回报。

(2) 持久性

- 商业机会不是指一次性的或短暂的回报，它是长期可得回报。

(3) 及时性

- 机会不在遥远的未来，它是较快可以见效的。


(4) 机会依附于产品/服务之中

- 商业机会一定要从顾客出发，在顾客和产品之间常会有差异产生，现存差异往往就存在商业机会。





SWOT分析法

- **SWOT**分析法是用来确定企业自身的竞争优势、竞争劣势、机会和威胁，从而进行创业机会选择的方法。
 - 它将未来发展战略与拥有的资源、外部环境有机地结合起来，用于设计和决定创业方案。其优点在于考虑问题全面，是一种系统思维，而且可以把对问题的“诊断”和“开处方”紧密结合在一起。
- 

 <p>内部 环境</p>	<p>优势（S）</p> <p>1.</p> <p>2.</p> <p>.....</p>	<p>劣势（W）</p> <p>1.</p> <p>2.</p> <p>.....</p>
<p>机会（O）</p> <p>1.</p> <p>2.</p> <p>.....</p>	<p>SO策略</p> <p>利用优势，抓住机会</p>	<p>WO策略</p> <p>利用机会，回避劣势</p>
<p>威胁（T）</p> <p>1.</p> <p>2.</p> <p>.....</p>	<p>ST策略</p> <p>避免威胁，发挥优势</p>	<p>WT策略</p> <p>收缩战线，控制风险</p> 



小结：属于自己的商业机会不常有，
需要进行全面评估

