

如何发现创业机会 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/281/2021_2022__E5_A6_82_E4_BD_95_E5_8F_91_E7_c123_281950.htm 创业是发现市场需求，寻找市场机会，通过投资经营企业满足这种需求的活动。创业需要机会，机会要靠发现，在茫茫的市场经济大潮中要想寻找到合适的创业机会，需要创业者具备一定的素质。不怕没机会，就怕没眼光 我经常听到一些想创业的朋友这样抱怨：“别人机遇好，我运气不好，没有机遇”；“我要是早几年做就好了，现在做什么都难了”，这都是误解。我们生活在上海这个世界上创业机会最多的城市，机遇无处不在，就看你能不能识别它。比如，修自行车是一个不起眼的小生意，但是我的学员朱跃清却把它做成一个很好的创业项目。1997年秋季他下岗后立志创业，抓住上海高校后勤服务改革的机会，投资2000元在复旦大学开了一个自行车维修点。第一个月就赚了1000多元，后来他在老师指导下尝试用“连锁经营”的方式拓展维修点，做大修车业务。现在他已在上海12所高校开设了自行车维修点，并先后开拓了绿地养护、无水洗车、物业保洁、汽车装潢等新的项目。不仅自己成功创业，还带出了54个小老板。这个例子说明了“不怕没有机会，就怕没有眼光”。用积极的心态去发现创业机会 大家都知道牛仔裤的发明人是美国的李维斯。当初他跟着一大批人去西部淘金，途中一条大河拦住了去路，许多人感到愤怒，但李维斯却说“棒极了！”他设法租了一条船给想过河的人摆渡，结果赚了不少钱。不久摆渡的生意被人抢走了，李维斯又说“棒极了！”，因为采矿出汗很多饮用水很紧张，于

是别人采矿他卖水，又赚了不少钱。后来卖水的生意又被抢走了，李维斯又说“棒极了”，因为采矿时工人跪在地上，裤子的膝盖部分特别容易磨破，而矿区里却有许多被人掉弃的帆布帐篷，李维斯就把这些旧帐篷收集起来洗干净，做成裤子销量很好，“牛仔裤”就是这样诞生的。李维斯将问题当作机会，最终实现了致富梦想，得益于他有一种乐观、开朗的积极心态。著名成功学大师拿破仑希尔说，“一切成功，一切财富，始于意念”。一个想创业的朋友，如果你暂时还没发现机会或抓住机会，你不要怨天怨地怨别人，先想一想自己的态度是否积极？思想观念、思维方式是否正确？发现创业机会的五大来源 创业机会无处不在、无时不在，而机会主要来自五个方面：问题 创业的根本目的是满足顾客需求。而顾客需求在没有满足前就是问题。寻找创业机会的一个重要途径是善于去发现和体会自己和他人需求方面的问题或生活中的难处。比如，上海有一位大学毕业生发现远在外区的本校师生往返市区交通十分不便，创办了一家客运公司，就是把问题转化为创业机会的成功案例。变化 创业的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。著名管理大师彼得德鲁克将创业者定义为那些能“寻找变化，并积极反应，把它当作机会充分利用起来的人”。这种变化主要来自于产业结构的变动、消费结构升级、城市化加速、人口思想观念的变化、政府政策的变化、人口结构的变化、居民收入水平提高、全球化趋势等诸方面。比如居民收入水平提高，私人轿车的拥有量将不断增加，这就会派生出汽车销售、修理、配件、清洁、装潢、二手车交易、陪驾等诸多创业机会。创造发明 创造发明提

供了新产品、新服务，更好地满足顾客需求，同时也带来了创业机会。比如随着电脑的诞生，电脑维修、软件开发、电脑操作的培训、图文制作、信息服务、网上开店等等创业机会随之而来，即使你不发明新的东西，你也能成为销售和推广新产品的人，从而给你带来商机。竞争 如果你能弥补竞争对手的缺陷和不足，这也将成为你的创业机会。看看你周围的公司，你能比他们更快、更可靠、更便宜地提供产品或服务吗？你能做得更好吗？若能，你也许就找到了机会。新知识、新技术的产生 例如随着健康知识的普及和技术的进步，围绕“水”就带来了许多创业机会，上海就有不少创业者加盟“都市清泉”而走上了创业之路。把握创业机会的四大特征 有的创业者认为自己有很好的想法和点子，对创业充满信心。有想法有点子固然重要，但是并不是每个大胆的想法和新异的点子都能转化为创业机会的。许多创业者因为仅仅凭想法去创业而失败了。那么如何判断一个好的商业机会呢？

《21世纪创业》的作者杰夫里A第莫斯教授提出，好的商业机会会有以下四个特征：第一，它很能吸引顾客；第二，它能在你的商业环境中行得通；第三，它必须在机会之窗存在的期间被实施（注：机会之窗是指商业想法推广到市场上所花的时间，若竞争者已经有了同样的思想，并把产品已推向市场，那么机会之窗也就关闭了。）第四，你必须有资源（人、财、物、信息、时间）和技能才能创立业务。培养发现创业机会的能力 发现创业机会不是一件容易的事情，但也不是高不可攀的。创业者可以在日常生活中有意识地加强实践，培养和提高这种能力：要有良好的市场调研习惯 发现创业机会的最根本一点是深入市场进行调研。要了解市场供求状况

、变化的趋势，顾客需求的是否得到了满足？竞争对手的长处与不足。要多看、多听、多想 我们常说见多识广，识多路广。我们每个人的知识、经验、思维以及对市场的了解不可能做到面面俱到。多看，多听，多想能使我们广泛获取信息，及时从别人的知识、经验、想法中汲取有益的东西，从而增强发现机会的可能性和机率。要有独特的思维 机会往往是被少数人抓住的。我们要克服从众心理和传统的习惯思维的束缚，敢于相信自己，有独立见解，不人云亦云，不为别人的评头论足、闲言碎语所左右，才能发现和抓住被别人忽视或遗忘的机会。 100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 www.100test.com