

教你如何规避创业风险 PDF转换可能丢失图片或格式，建议
阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/288/2021_2022__E6_95_99_E4_BD_A0_E5_A6_82_E4_c123_288082.htm 要避免创业风险，必须首先知道风险来自哪里。风险来自三个矛盾：一是演习与实战的矛盾。在创业初期所做的事情都具有探索的性质，这便产生了一个矛盾：本来属于探索的对象，却当成了确定的对象，本来属于实验的内容，却当成了真实的内容来做。二是能力与实践的矛盾。获得创业能力的唯一途径是实践，而投资者通常是在没有实践经验的情况下开始实践，这便产生创业投资的能力与实践的矛盾。三是功能创造与功能决定的矛盾。创业者是功能的创造者，而功能的有效与否决定于功能使用者的货币选票。矛盾就这样产生了，功能的制造者不是功能的决定者，这个矛盾是市场未知性的表现。化解矛盾的三个程序：如何应对这三个矛盾以化解风险呢？办法就是模拟在创业开始设置一个模拟程序。该程序由三部分构成。

一、解剖。项目一经确定，立即着手实施是危险的。因为，对项目的考察再充分也是务虚。对信息的拥有不可等同对信息的理解。解剖是理解项目要素的途径。解剖的办法是剥开皮后抓关键。什么是皮？举个例子：我的一位同学与我谈一个“电动扳手”的项目给汽车换轮胎用的，其先进性在于省时省力。他介绍了拥有该项目的公司如何正规，发明人有多少头衔，拿出一摞文件即专利证书、技术鉴定等，还有关于成本和销售价格以及广阔的市场前景分析。我姑且认定这些都是真的，可这一大堆“真”又能说明什么呢？关键是现在司机使用什么工具换轮胎，省下10分钟时间，司机是否在意

？用汽车电瓶里的电，司机是否愿意？比脚踏扳手多花200元钱，司机是否乐意？这才是项目的关键。什么头衔、证书和盈利等，都是“皮”。

二、验证。对解剖后的项目要件逐一实施检验，证明其可行与否。如果能够在规模投资之前完成对项目主要内容的检验，直接关系到投资的成败。对于制造产品的项目，通常有两点是重要的：一是技术，二是市场。

技术的检验对象：先进程度、核心所在、相关技术、相关工艺、所需设备、特殊工具、环保要求、具体标准、包装储运，还有技术引进的方式等。着眼点是，一旦涉及技术则务必搞懂弄透，否则后患无穷。对市场要先走测试之路，甚至对市场的测试要先于技术。市场测试目的很简单，就是你这个东西行得通行不通当然还要测试市场目标、入市渠道、价格定位、市场容量、销售方式、销售管理等。在这两个问题中，只要有一个不能在分解和验证的阶段得到透彻的理解和较充分的把握，任何投入都是死路一条。

三、综合。综合的前提是对项目的理解和把握。理解到何种程度？怎样才是对项目单元的把握？标准为“行得通”，每个经过验证的对象，要达到行得通后才可以进行综合什么是行得通呢？技术上行得通，就是拿得出合乎目标的产品；经济上行得通，就是从市场销售价格倒推到综合成本，看有无利润生长的空间；标准上行得通，就要以最终用户的接受来论定；模式上行得通，就是你创造的套路能够环环相扣，实现目的与方法的和谐。

提醒须知三大忌高起点、大规模、快速度。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