

21世纪普通高等教育高素质应用型人才培养规划教材

创业经营 与 决策

CHUANGYE JINGYING
YU JUECE

主 编 倪江崴 李特军

副主编 陈少英 魏佳丹



西南财经大学出版社

21世纪普通高等教育高素质应用型人才培养规划教材

创业经营 与决策

CHUANGYE JINGYING
YU JUECE

主 编 倪江崴 李特军

副主编 陈少英 魏佳丹



西南财经大学出版社

图书在版编目(CIP)数据

创业经营与决策/倪江崴,李特军主编;陈少英,魏佳丹副主编. —成都:西南财经大学出版社,2013. 10

ISBN 978 - 7 - 5504 - 1098 - 5

I. ①创… II. ①倪…②李…③陈…④魏… III. ①企业管理—教材
IV. ①F270

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2013)第 147884 号

创业经营与决策

主 编:倪江崴 李特军

副主编:陈少英 魏佳丹

责任编辑:李特军

助理编辑:李晓嵩

封面设计:墨创文化

责任印制:封俊川

出版发行	西南财经大学出版社(四川省成都市光华村街 55 号)
网 址	http://www.bookcj.com
电子邮件	bookcj@foxmail.com
邮政编码	610074
电 话	028 - 87353785 87352368
照 排	四川胜翔数码印务设计有限公司
印 刷	四川森林印务有限责任公司
成品尺寸	185mm × 260mm
印 张	13
字 数	290 千字
版 次	2013 年 10 月第 1 版
印 次	2013 年 10 月第 1 次印刷
印 数	1—3000 册
书 号	ISBN 978 - 7 - 5504 - 1098 - 5
定 价	29.80 元

1. 版权所有,翻印必究。
2. 如有印刷、装订等差错,可向本社营销部调换。
3. 本书封底无本社数码防伪标志,不得销售。

内容简介

本书是按照教育部《普通本科学校创业教育教学基本要求（试行）》的要求，结合贝腾科技公司开发金蝶教育提供的“创业之星”模拟企业经营平台，以创业和经营决策的过程为主线，围绕创业过程中所涉及的商业机会分析、组建创业团队、筹措资金、撰写商业计划书等经营管理的各环节进行编写。

本书共分为三个篇章：创业筹划、创业管理与决策、创业模拟训练。

第一，创业筹划模块。此模块拟解决创业项目的商业机会分析，如何组建创业管理团队，如何筹集创业需要的资金，以及公司章程制定等问题，还有解决企业的成立初期需要完成的工商注册、银行注资、验资、税务登记等流程中需要注意的一些问题。

第二，创业管理与决策模块。此模块拟解决在企业的经营管理过程中面临的从产品的设计研发、原材料采购、生产安排，到市场的开拓竞争策略和产品的销售报价等环节中的各种决策问题。这部分内容将介绍在进行这些环节的决策之前，应该具备的一些管理学的基本知识，决策应该是建立在充分调查、分析和论证的基础上进行的。

第三，创业模拟训练模块。这部分将结合“创业之星”大学生创业模拟实训软件平台，指导学生经营管理一家企业，完成模拟经营的小组对抗。

本书的写作重点在于培养学生的创业意识、创新精神、创业能力和管理能力，激发大学生的创业热情，提升实践经验。本书拟通过理论结合实践，特别是注重在实践中进行训练，在经营管理过程中除了介绍应该怎么进行决策以外，还将结合营销理论、生产理论等让学生明白为什么要这样决策。使之知其然，也知其所以然。

本书可以指导学生的创业实践活动，帮助学生进行创业管理的经营决策。本书也可作为各类创业培训教材，同时可供参加“挑战杯”、“金蝶杯”大学生创业大赛的师生学习和参考，还可供社会各类创业者和企业管理人员研究和参考。

目 录

第一篇 创业筹划

第一章 创业机会	(3)
第一节 分析商业机会	(5)
第二节 创业机会分析	(8)
第二章 组建创业团队	(14)
第一节 创业团队组建	(15)
第二节 创业团队的五个组成元素	(16)
第三节 创业团队的分工	(17)
第三章 创业资金筹集	(19)
第一节 创业融资的概念	(20)
第二节 创业资金的来源	(24)
第四章 创业准备工作	(28)
第一节 创业企业的组织形式	(30)
第二节 创业企业的设立	(34)
第三节 创业企业的法律风险	(39)

第二篇 创业管理与决策

第五章 战略管理与决策	(45)
第一节 企业战略的基本概念	(45)

第二节 初创企业战略的意义	(48)
第三节 初创企业战略的制定	(52)
第四节 实训环节的战略决策	(61)
第六章 市场营销管理与决策	(62)
第一节 市场营销的概念及相关理论	(64)
第二节 新经济环境下的市场营销	(68)
第三节 初创企业市场营销决策	(71)
第四节 实训环节的市场营销	(83)
第七章 生产作业管理与决策	(86)
第一节 生产作业管理的基本概念	(88)
第二节 生产作业管理的组织结构与职能	(92)
第三节 实训环节的生产作业管理	(95)
第八章 财务管理与决策	(96)
第一节 财务及财务管理的基本概念	(97)
第二节 财务管理的目标和内容	(100)
第三节 企业财务管理中的三大报表	(107)
第四节 财务管理的分析程序和方法	(121)
第五节 初创企业的财务管理	(125)
第六节 实训环节的财务管理	(126)
第九章 人力资源管理及决策	(127)
第一节 人力资源管理的基本概念	(128)
第二节 人力资源管理的内容和步骤	(129)
第三节 实训环节的人力资源管理	(133)

第十章 沟通激励与团队合作 (134)

 第一节 沟通及沟通管理 (134)

 第二节 激励与激励方法 (148)

 第三节 团队合作 (151)

 第四节 实训环节的沟通激励与团队合作 (154)

第三篇 创业模拟训练

第十一章 实训课程规则 (157)

 第一部分 经营概述 (157)

 第二部分 数据规则 (158)

 第三部分 消费群体 (160)

 第四部分 设计研发 (165)

 第五部分 生产制造 (166)

 第六部分 市场营销 (172)

 第七部分 组间交易 (177)

 第八部分 评分说明 (178)

 第九部分 季度结算 (179)

附录：创业模拟经营练习 (181)

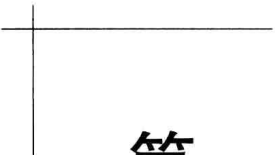
 第一季度运营管理练习 (181)

 第二季度运营管理练习 (188)

 第三季度运营管理练习 (191)

 第四季度运营管理练习 (195)

参考文献 (199)



第一篇 创业筹划



第一章 创业机会

知识及技能目标：

1. 了解创业的基本概念
2. 掌握创业机会分析方法
3. 选择创业的行业和商业模式

案例导入：

“创新工场”对创业机会的分析

一个好的创业机会是创业成功的基石。下面我们来看一下李开复先生的“创新工场”是如何选择自己投资的行业的。

创新工场选择创业项目的标准

创新工场投资选择的策略有四点：第一是针对性挑选投资一些特殊关键的领域，不是什么都投；第二，用自身的运营和孵化模式与能力，帮助这些创业公司快速成长；第三，看到好的公司不断加注；第四，除了自身投资的处于种子期、孵化期的这些公司，也会根据从他们身上学到的东西，再去找一些可以中后期进入的合适项目。

创新工场对投资和孵化的项目，具体有五个判断和选择标准：

第一，这个细分的小领域是否处于爆发式成长的领域？比如说，关注的重点之一是移动互联网，但是绝对不考虑大部分移动互联网里面的细分领域。而是把移动互联网当成一个大领域，然后在里面挑最可能即将爆发式成长的小领域，如移动游戏。如果小领域挑对了，在爆发式增长的大领域里再挑选爆发式增长的小领域就是顺势而为。如果能挑到好公司，能够顺势而为的话，这往往比自己的点子和创意要重要得多。

第二，只投有可能成就巨大价值的公司。当然，作为一个初期公司，这是一个不确定性的判断。不过，具体说是10年后估值10亿美元（1美元约等于6.5元人民币，本书下同）的公司。如果以10亿美元为一个估值单位，那么营业额就要达到1亿美元，而且要有不错的利润。通常要达到上亿的营业额，而且要有不错的利润，这个公司一定要找到一个爆发的趋势，而且不能只是服务业的公司，而要有一个可扩张的产品业务。

可以探索这个领域能有多大？这个公司能占有多少全领域的份额？公司的商业模式是什么？是入口、广告、分成，还是虚拟物品？这样的商业模式能否产生10亿美元所需要的营业额和利润？当然对于项目的判断不是一门科学，不能说100%判断就一定会爆发式成长，一定能达到10亿美元的估值。但有一个基本原则：如果觉得成为估值10亿美元的公司几乎不可能，那就不会投；如果觉得有可能，才会考虑。

第三，创业的成本投入要非常低，即不喜欢 Capital Intensive（资本密集型）的公司。如果某个公司的创业需要马上建立一个巨大的渠道或者要开工厂或者要建立复杂的物流，那就不会考虑。这不是说这些公司不好，而是更喜欢低成本的公司。低成本的公司初期回报会更好，而且如果失败损失有限。

第四，一定要可本地化，在中国是有希望的。中国的很多创业项目都是从美国公司得到的灵感。一般美国被追捧的创业公司，在中国很快也会火起来，于是很多人就会学习甚至抄袭美国。但一方面要符合中国用户的习惯，另一方面要看是不是有政策限制的问题。有一个很火的网站叫“Four Square”，但在中国就没有火起来，理由是它的模式太不符合中国人的需求。还有一个叫“Square”的支付公司在中国很难运营，因为中国支付平台比较特殊。所以在中国能否本地化是重要的。

第五，要有差异化。中国比较恶劣的竞争环境和“山寨”现象导致了如果有一个领域看起来很不错，大家就都可以做，进入的门槛很低，于是就蜂拥而上。团购是最好的例子，虽然增长是快的，它的价值和营业额未来也可以很高，绝对可以本地化，但是同质化的竞争将会导致利润下滑。

创新工场主要投资领域

过去两年半，创新工场主要投资的领域有四个：

第一个是基于安卓（Android）生态系统的项目，第二个是游戏，第三个是社交，第四个是 LBS（Location-based Service，基于位置的服务）。

所谓安卓的生态系统，这个操作系统是非常优质的，谷歌（Google）在美国的模式是送使用者操作系统，然后使用者也不会拒绝它的服务。因为它做得很好，包括 YouTube、Gmail 邮箱、搜索、地图等，这些都是标准的谷歌（Google）一整套配套的东西，它跟互联网的连接、它的浏览器等在美国都形成了很完善的产业链，它提供的服务好用，用户就全部接受了并且喜欢用。谷歌（Google）的模式是一大堆东西里它最在乎的就两样东西，即市场和广告。

但是这个模式在中国是不行的。上面这些应用未必是中国用户最喜欢、最想要的，另外谷歌（Google）选择了退出中国，这个过程中就很难把互联网连接、浏览器等其他衍生配套的东西发展起来。所以，创新工场判断谷歌（Google）的安卓系统在中国是可以成功的，因为开源、免费、技术也做得不错，但它在中国的移动应用策略一定是失败的，这点创新工厂在两年半前就看清楚了。那么这里就有一个巨大的市场空白，用户拿到安卓系统的手机，但是没有配套的应用和服务，而且中国的运营商在手机上预置应用软件的能力比美国又差很多，这时就应该做一套谷歌（Google）在中国没有发展起来的東西，基于安卓生态系统的项目一定是有潜力的。虽然刚开始做的时候还有很多质疑的声音，如说塞班（Symbian）是老大，谷歌（Google）要“抢食”没机会，还要和运营商合作等，但创新工厂还是很坚持，而且很早就对外说了这个判断。像创新工厂投资的豌豆荚、点心、友盟、应用汇等，都是基于安卓系统的项目。这一批投资可以列入中国安卓的领跑者。

第二个领域就是基于游戏生态链在转型的“轻创业”机会。游戏领域很多人笼统地把它绑在一起，说过去的网游不再增长，但创新工厂看得很清楚。在国外有几个现

象在崛起，一方面是移动和碎片时间。和过去不一样的是过去用户一次花很多小时玩“魔兽世界”，而现在用户一次游戏可能就是10分钟等车的时间。另一方面是社交化也很重要。创新工厂从 Zynga 公司开发的社交游戏和其他与之类似的游戏学到游戏的设计不再是像电影那样的“巨作”过程，而是不断优化、迭代、运营的“轻创业”公司。另外，创新工厂很早意识到 HTML5.0 的崛起、iPad 的普及。这些趋势都带来了相对应的投资机会。创新工厂投资的涂鸦移动就是基于移动社交的游戏应用，行云则是建立了一个社交游戏的云平台，磊友则是基于 HTML5.0 的游戏平台，乐豚和齐乐家则是 iPad 上的儿童游戏。

第三个领域是社交。对于社交领域的关注其实已经有点晚了，微博已经发展起来了，人人网、开心网、QQ 也都做得很不错，但创新工厂认为社交网络领域不是一家公司可以霸占所有机会的。如果具体分析，社交网络有熟人跟陌生人的、有实名跟匿名的、有深度跟浅度的，像美国的推特（Twitter）就是最浅度的 140 个字，还有跟地理位置相关的与不相关的、多媒体的或非多媒体的，还有单向跟双向，像新浪微博其实是单向的，而 QQ 是双向的等。创新工厂会系统化地细分，并且研究国外走向。创新工厂投资的点点、知乎都是社交领域的项目。

第四个领域是 LBS（基于位置的服务）。在中国提供有关地理位置的服务要关注的不是说做什么平台、能够把地理位置提供给谁，而是从用户的角度能得到什么更好的服务。创新工厂想投资的不是“告诉别人我在哪儿”的应用，而是“用我在哪儿解决真正问题”的应用。中国网民在这方面比较务实，所以就把吃喝玩乐、衣食住行加上打折省钱提供给用户。创新工厂认为这是中国 LBS（基于位置的服务）最重要的核心，至少在未来两三年有很大的机会。像创新工场投资的布丁和酒店达人都是这个领域的项目。

——资料来源：投资界 <http://pe.pedaily.cn/201205/20120528327415.shtml>

第一节 分析商业机会

有关资料显示，我国目前全员创业活动指数为 10% ~ 35%，即每 100 位年龄在 18 ~ 64 岁的成年人中约有 12 人参与创业活动。大学生的创业热情异常高涨，但是大学生创业活动的活动指数不到 3%，大学生的创业失败率却高达 70%。据有关数据显示导致创业失败的结果是由于创业行业选择不佳和创业经营模式确定的不合理。

所以，创业行业的选择和创业经营模式的确定非常重要，接下来我们就来讨论一下这两方面的问题。

一、创业行业选择

万事开头难。创业是一个系统工程，在创业的过程中，选择一个新兴的成长性行业是成功的关键。通过我们对大学生企业的走访调查和相关问卷的数据分析，我们对影响大学生行业选择的因素有了较为全面的了解。

从理论上说，制约大学生行业选择的因素主要分为外在因素和内在因素。外在因

素主要包括该行业的发展前景和潜力,具体为利润率、风险性与创新性,竞争的激烈程度,政府对与该行业的政策扶持力度等。内在因素则是大学生自身的因素,包括他们所学的专业、自身的兴趣爱好、自身的特长、资金的多少等。

(一) 行业的发展前景

21 世纪的大学生在选择创业行业的时候逐渐认识到在选择创业行业的时候不能只注重行业现在的发展情况,而且要根据该行业现在的发展势头、政府的相应政策、世界经济的发展趋势、高科技产业的发展速度、该行业自身的特色和经营模式等一系列外在因素综合考虑该行业在未来的世界发展浪潮中所占据的位置。换句话说,就是要关注一下行业的发展前景。

(二) 行业的利润率

一般的创业大学生在行业选择的初期都会把绝大多数的注意力放在备选行业的利润率上。诚然,追求利润本身就是大学生创业者的初衷所在,但是一些高利润行业,如通信类和生物制药类,进入的门槛过高,有较高的科技含量的要求,对于经营的场地和启动资金都有着严格的要求,这对于刚毕业的大学生们是一个不小的挑战。所以大学生创业者在创业初期对于利润率要有一个比较理性的认识,不应盲目地把利润率的高低作为衡量行业优劣的标准。简言之,利润率在行业选择的影响因素中占有一席之地,但不应是唯一的因素。

(三) 行业的竞争程度

经济学上,我们按照行业的竞争程度可以分为四个市场:完全竞争、垄断竞争、寡头垄断、完全垄断。然而,大学生或者一般创业者能够进入的大多是垄断竞争的产业。这个产业的特征是行业中竞争的形式多样化,各个厂商都会通过各种营销策略来试图对市场形成短期的垄断以获得超额利润。

作为一名创业者,是选择竞争程度低还是竞争程度高的行业呢?一般来讲,根据行业的生命周期理论,行业处于成长期的时候的竞争最为激烈。而初创期、成熟期和衰退期的行业相对竞争程度较低。对于资金实力、资源不足的创业者来说,可以选择竞争程度较低的处于初创期的行业,例如目前新兴的电子商务等。但是,选择此类行业进行创业,对创业者的创新能力要求较高,而且存在较大的不确定性风险。对于有一定的实力的创业者来说,则可以选择进入成长期的行业进行创业。

二、创业经营模式确定

(一) 典型的创业模式

由于我们国家大学生自主创业的发展历史还比较短,所以创业模式还比较有限,目前能被大家接受的有五种比较典型的模式。

1. 代理加盟模式

这种创业模式是指大学生以加盟直销、区域代理或购买特许经营权的方式来销售某种商品或提供某种服务的创业活动。这种模式的行业分布主要集中于商业零售和餐

饮业知名品牌的代理和加盟营销。经营管理上实行总店或中心的统一管理模式。这种创业模式由于在经营管理上有现成的模式可以直接采用，可以说是“站在巨人肩膀上”的创业，享受规模经营的利益。此种模式的优点在于便于经营管理，利用品牌效应使经营风险减小，成功率较高。缺点则是启动资金较大，一般大品牌的代理或加盟费不菲，同时安于已有的模式也会阻碍创新，不利于更好地施展创业者自身的才华。

2. 自我发现模式

这种模式是指创业者通过对市场的调研、考察，敏锐地捕捉到市场潜在的某种商机，或者发现自己在某个行业上的天赋和才华，并且坚信自己能够在这个领域大展宏图。此种模式的优点在于目标性较强，立项准确，能使自己的天赋和才华得以最大限度的发挥。缺点则是想法和现实容易出现反差，需要承担一定的风险。

3. 专业化模式

这种创业模式是创业者将自己拥有的专长或技术发明通过“知识雇佣资本”的方式创立企业。要求创业者具有某一专业的技术特长或成功研发了某一项新产品、新工艺，以此项特长或发明为市场切入点。这种模式创业难度高，不稳定性大，但成功的收益往往非常巨大。

4. 孵化器模式

孵化器模式是创业者受各种创业大赛的驱动和高校创业园区创业环境的熏陶、资助、催化而进行的创业活动。许多高校举办了各种各样的创业大赛，参加大赛的大学生在创业大赛中熟悉了创业程序，储备创业知识、积累创业经验、接触和了解社会。同时高校纷纷建立科技园区或创业园区，园区中的科技创业中心或大学生创业投资公司对经过严格评估的优秀参赛项目进行股权形式的投资，建立股份制公司并且定期对投资项目进行评估，实行优胜劣汰，对项目进行创业孵化，创业者可以得到政策的支持和创业园区的各专家的培训和指导。

5. 创意模式

这种创业模式是大学生根据自己的新颖构想、创意、点子、想法进行的创业活动。这种创业模式需要具有独特的个性特征，创业者的设想能够标新立异，在行业或领域里是个创举，并迅速抢占市场先机。这种模式集中于网络、艺术、装饰、教育培训、家政服务等行业。创业的资金需求量不是很大，一般创业者向亲朋好友借款或在政策范围内小额贷款，特别有创造性能吸引商家眼球的，也可以引来大公司的股权形式的资金注入，组织管理上个人独资、合伙、股份公司均可。

(二) 创业模式的选择

创业者在行业模式的选择上，一定要有充分的市场调研，充分的自我认识，把市场前景和自我兴奋点有机结合，把产业优势和创业者自身长处相融汇，规避那些市场已经饱和，竞争过于激烈的行业。具体说来，在行业模式选择时需要考虑如下六个方面的因素。

1. 行业性质

不同的模式往往有最佳的相对应的行业，只有采取相应的模式对应的最佳行业，

才能保证创业的高成功率和 high 收益率。

2. 资金规模

有的模式在资金需求上相对较高，有的在资金需求上相对较低。这就要求创业者量体裁衣，根据自己的实际情况以及具体的创业方向，权衡考虑。

3. 管理模式

选择了一种模式，还需要了解该种模式所对应的管理模式，既要懂经营，更要懂管理。如果管理模式选择不当，不利于整个公司的发展，创业成功率也将大打折扣。

4. 技术要求

如果选择了技术含量比较高的行业所对应的创业模式，技术要求就是一个必须要考虑周全的要素，在选择之前一定要清楚具体的技术要求，相应的技术也要熟悉和了解，这样才能给自己的优势选择一个最佳模式。

5. 国家政策

政府为了更好地贯彻其产业政策和促进相应的行业的发展，往往会对相应的行业采取相应的优惠政策以鼓励其发展，创业者在选择行业模式的时候，可以充分考虑这些优惠政策，这样可以更好地促进企业的发展。

6. 自身素质

创业者必须对自我有一个清醒的认识，必须对创业的难度有足够的了解。强化自身素质，学会经营，更要学会管理，善于总结，勇于进取。

第二节 创业机会分析

一、创业机会的概念及特征

（一）创业机会的定义

创业机会会有以下定义方式：

（1）可以为购买者或使用者的创造或增加价值的产品或服务，它具有吸引力、持久性和适时性。

（2）可以引入新产品、新服务、新原材料和新组织方式，并能以高于成本价出售的情况。

（3）是一种新的“目的一手段”关系，它能为经济活动引入新产品、新服务、新原材料、新市场或新组织方式。

（4）主要是指具有较强吸引力的、较为持久的有利于创业的商业机会，创业者据此可以为客户提供有价值的产品或服务，并同时使创业者自身获益。

综上所述，我们可以得出较为全面的概念：创业机会是指在市场经济条件下，社会的经济活动过程中形成和产生的一种有利于企业经营成功的因素，是一种带有偶然性并能被经营者认识和利用的契机。

（二）创业机会的特征

创业机会具有以下特征：

（1）普遍性。凡是有市场、有经营的地方，客观上就存在着创业机会。创业机会普遍存在于各种经营活动过程之中。

（2）偶然性。对一个企业来说，创业机会的发现和捕捉带有很大的不确定性，任何创业机会的产生都有“意外”因素。

（3）消逝性。创业机会存在于一定的时空范围之内，随着产生创业机会的客观条件的变化，创业机会就会相应的消逝和流失。

二、创业机会的识别

在成功创业的路上，如何识别创业机会是创业者首先要解决的问题。好的创业机会，必然具有特定的市场定位，专注于满足顾客需求，同时能为顾客带来增值的效果，创业需要机会，机会要靠发现。要想寻找到合适的创业机会，创业者应识别以下创业机会：

1. 现有市场机会和潜在市场机会

现有市场机会是市场机会中那些明显未被满足的市场需求，往往发现者多，进入者也多，竞争势必激烈。潜在市场机会是那些隐藏在现有需求背后的、未被满足的市场需求，不易被发现，识别难度大，往往蕴藏着极大的商机。

2. 行业市场机会与边缘市场机会

行业市场机会是指在某一个行业内的市场机会发现和识别的难度系数较小，但竞争激烈，成功的几率低。边缘市场机会是在不同行业之间的交叉结合部分出现的市场机会，处于行业与行业之间出现“夹缝”的真空地带，难以发现，需要有丰富的想象力和大胆的开拓精神，一旦开发，成功的概率也较高。

3. 目前市场机会与未来市场机会

目前市场机会是那些在目前环境变化中出现的的机会，未来市场机会是通过市场研究和预测分析它将在未来某一时期内实现的市场机会。若创业者提前预测到某种机会会出现，就可以在这种市场机会到来前早做准备，从而获得领先优势。

4. 全面市场机会与局部市场机会

全面市场机会是指在大范围市场出现的未满足的需求，在大市场中寻找和发掘局部或细分市场机会，见缝插针，拾遗补缺，创业者就可以集中优势资源投入目标市场，有利于增强主动性，减少盲目性，增加成功的可能。局部市场机会则是在一个局部范围或细分市场出现的未满足的需求。

三、创业机会的发现及选择

（一）创业机会的发现

投资创业要善于抓住好的机会，把握住了每个稍纵即逝的投资创业机会，就等于成功了一半。

发现创业的机会的方法，具体表现在以下几个方面：

(1) 变化就是机会。环境的变化会给各行各业带来良机，人们透过这些变化，就会发现新的前景。变化可以包括：产业结构的变化，科技进步，通信革新，政府放松管制，经济信息化、服务化，价值观与生活形态变化，人口结构变化。

(2) 从“低科技”中把握机会。随着科技的发展，开发高科技领域是时下热门的课题，但创业机会并不只属于高科技领域。在运输、金融、保健、饮食、流通这些低科技领域也有机会，关键在于开发。

(3) 集中盯住某些顾客的需要就会有机会。机会不能从全部顾客身上去找，因为共同需要容易认识，基本上已很难再找到突破口。而实际上每个人的需求都是有差异的，如果我们时常关注某些人的日常生活和工作，就会从中发现某些机会。因此，在寻找机会时，应习惯把顾客分类，认真研究各类人员的需求特点，机会自见。

(4) 追求“负面”就会找到机会。追求“负面”，就是着眼于那些大家“苦恼的事”和“困扰的事”。因为人们总是迫切希望解决“苦恼”和“困扰”，如果能提供解决的办法，实际上就是找到了机会。

(二) 创业机会的选择

在现实经济生活中，适于创业的机会并不是很多的。创业者需要借助“机会选择漏斗”，经过一层又一层的筛选，在众多机会中筛选出真正适合自己的创业机会。

选择创业机会，具体分为以下两个步骤：

(1) 筛选出较好的创业机会。一般而言，较好的创业机会多有五个特点：①在前景市场中，前五年中的市场需求会稳步快速增长；②创业者能够获得利用该机会所需的关键资源；③创业者不会被锁定在“刚性的创业路径”上，而是可以中途调整创业的“技术路径”；④创业者有可能创造新的市场需求；⑤特定机会的商业风险是明朗的，且至少有部分创业者能够承受相应风险。

(2) 筛选出利己的创业机会。面对较好的创业机会，特定的创业者需要回答四个问题：①创业者能否获得自己缺少但他人控制的资源；②遇到竞争时，自己是否有能力与之抗衡；③是否存在该创业者可能创造的新增市场；④该创业者是否有能力承受利用该机会的各种风险。

四、创业机会的把握

创业者不仅要善于发现机会，更需要正确把握并果敢行动，将机会变成现实的结果，这样才有可能在最恰当的时候出击，获得成功。把握创业机会，应着重注意以下几点：

1. 着眼于问题把握机会

机会并不意味着无须代价就能获得，许多成功的企业都是从解决问题起步的。问题就是现实与理想的差距。顾客需求在没有满足之前就是问题，而设法满足这一需求，就抓住了市场机会。