

第4讲：创业机会与识别

黄婕

2025年3月28日

<https://chezvivian.github.io/class>

本节内容

1 什么是创业机会?



2. 创业机会
的特征与类型

3. 机会的识别途径



4. 如何提高机会识别的
能力?

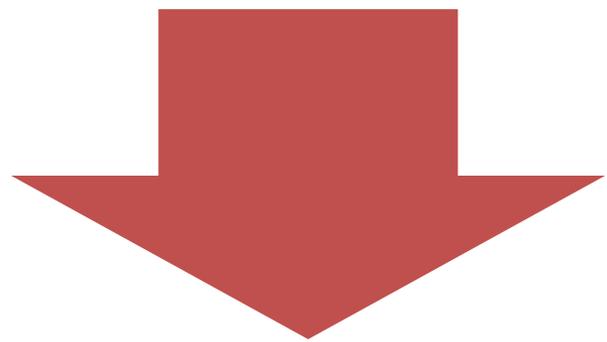
5 小组作业



1 什么是创业机会?



创业机会



一种新的“手段
(Means)”、“目的
(Ends)”或“手段-目的
(Means-End) 关系”

它能为经济活动引入新
产品、新服务、新原料、
新市场或新组织方式

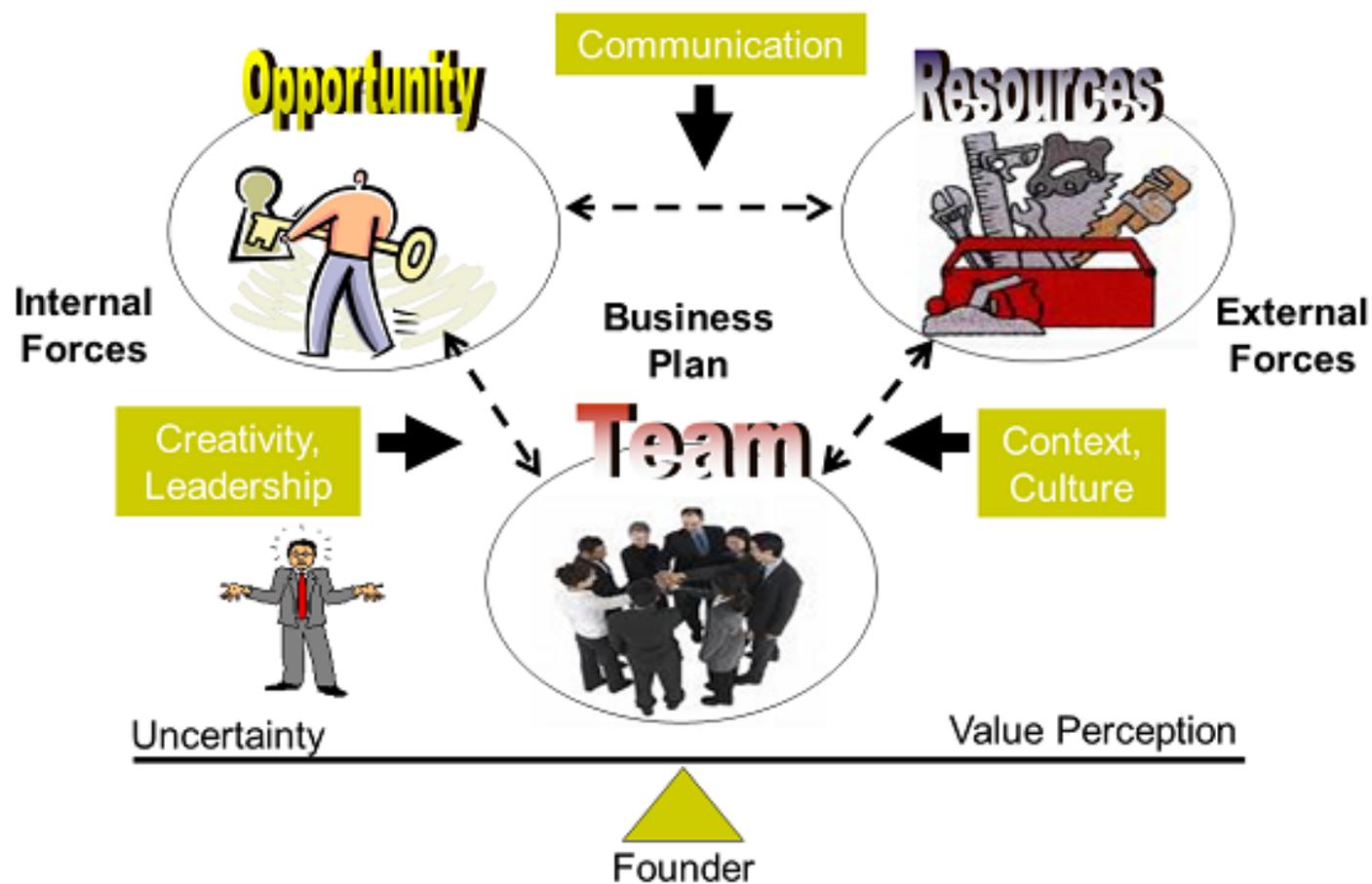


——约瑟夫·熊彼特，奥地利经济学家，曾任奥地利财政部长

创业机会会有什么特征？

Timmons Model 蒂蒙斯创业模型

Timmons Model



创业机会的特征

创业机会的特征是**具有吸引力**、持久性和适时性，并伴随着可以为用户或消费者创造价值的产品和服务。

—— Jeffrey Timmons

特征1：有吸引力

创业机会代表了一种虽然未实现，但一旦实现就很吸引人的理想状态。

比如说通过研发新药来攻克一种疾病；

或者通过开发一种工具能够让人们在线上的交流更加真实。

这种想法提出来就让人觉着很有吸引力。

semaglutide 司美格鲁肽

2型的糖尿病成人患者改善血糖控制

Improved glycemic control in adult patients with type 2 diabetes



特征2：真实性

有现实意义，在当前的商业环境中能够行得通。

能够开发出相应的产品或服务，而且市场上存在着对应的真实需求。

反例：早期的Google Glass?



特征3：时空性



yahoo!



只有**特定的时间**期内才会出现相应的创业机会，时间过早或者过晚，都不是机会。

Google

Baidu 百度

只有在**特定的地理**范围内，才会有对应的创业机会。

特征4：可开发性



不断的资源投入开发



越来越多的价值涌现，创造出很大的增长空间，就像滚雪球一样，还会衍生出新的机会



机会 VS 创业机会 VS 创意

机会

- 未明确的市场需求或未充分使用的资源或能力

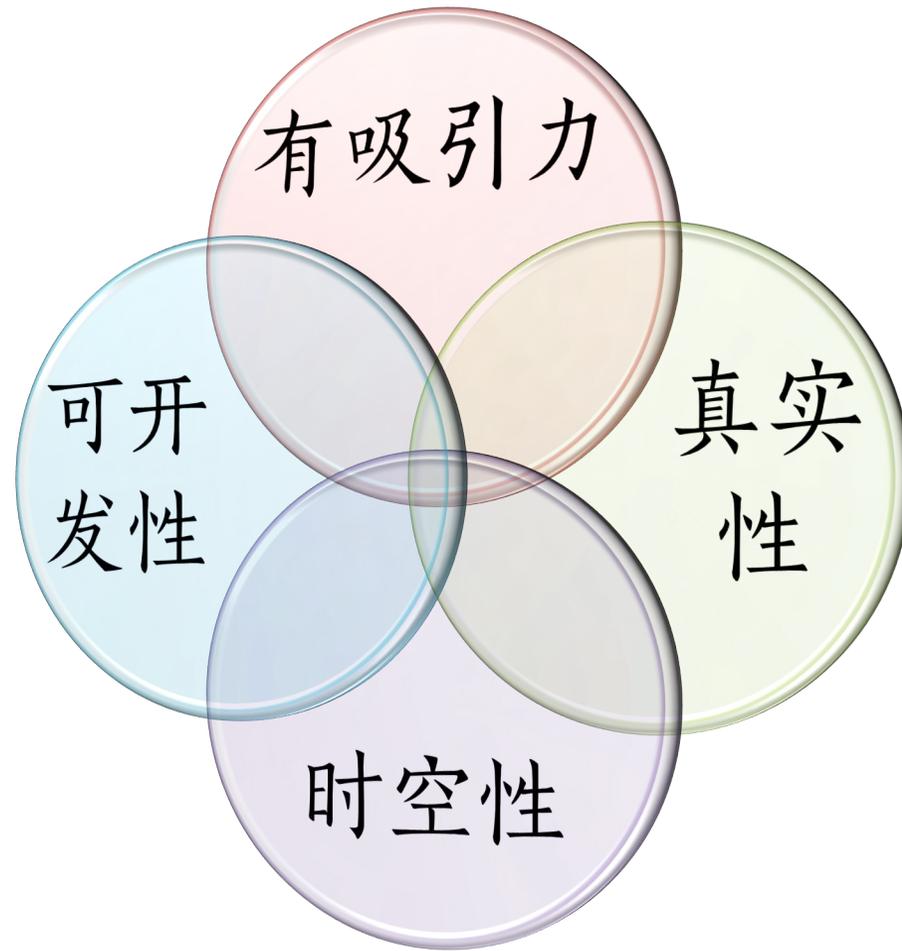
创意

- 创意就是具有新颖性和创造性的想法

机会窗口（window of opportunity）

- “机会窗口”是一种隐喻，用以描述企业实际进入新市场的时间期限。创业者利用机会时，机会窗口必须是敞开的。一旦新产品市场建立起来，机会窗口就打开了。随着市场成长，企业进入市场并设法建立有利可图的定位。当达到某个时点，市场成熟，机会窗口也即被关闭。

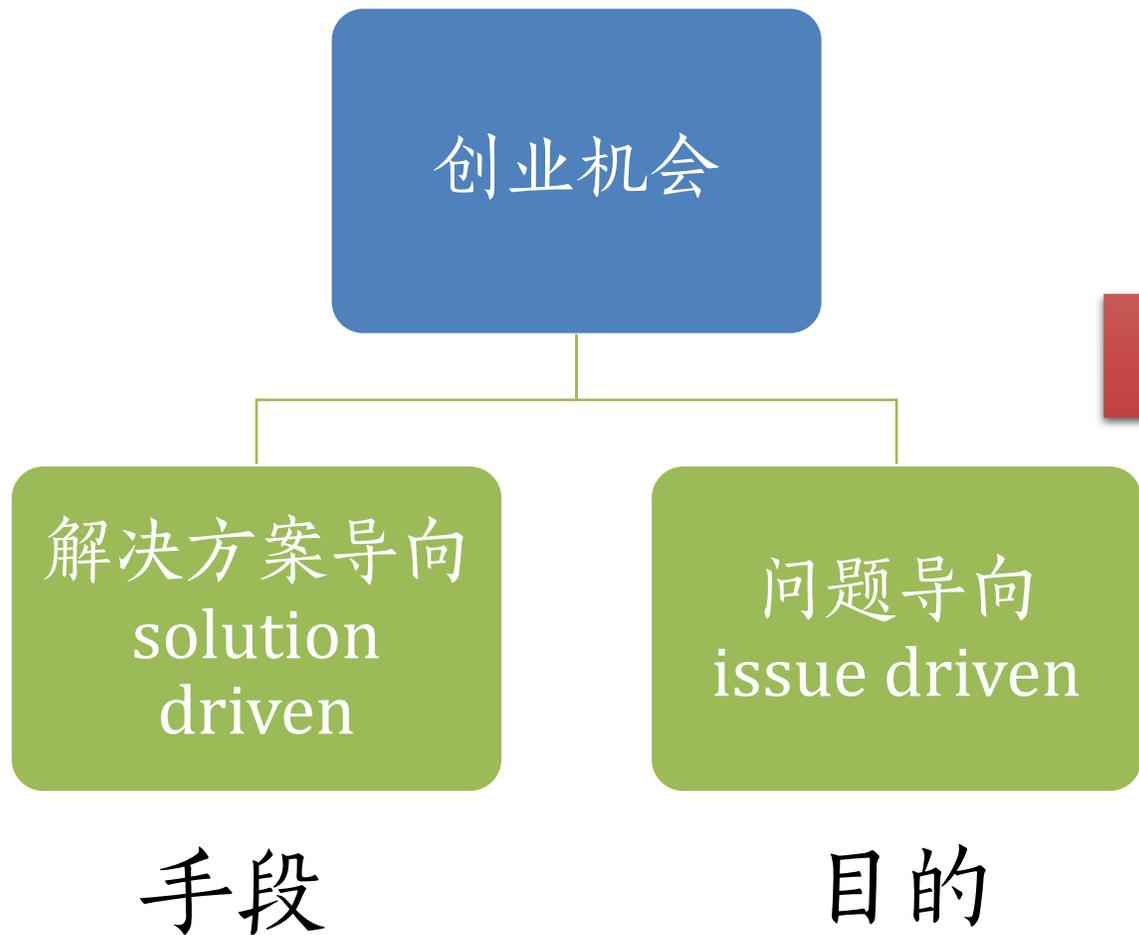
小结：创业机会的4个特征





2. 创业机会 的特征与类型

创业机会的类型



	问题明确	问题不明确
解决方案明确	3. 市场识别型机会	2. 技术应用型机会
解决方案不明确	1. 问题解决型机会	4. 梦想创造型机会

1. “问题解决型”机会

问题

解决方案



由现实中存在的未被解决的问题所产生的一类机会



滴滴出行：

明确的问题是出租车难打、效率低；

提出的解决方案是移动互联网与位置服务技术



美团外卖：

明确的问题是上班族用餐不便；

提出的解决方案是O2O送餐平台



共享充电宝：

明确的问题是手机电量不足；

提出的解决方案是便携充电设备的共享模式

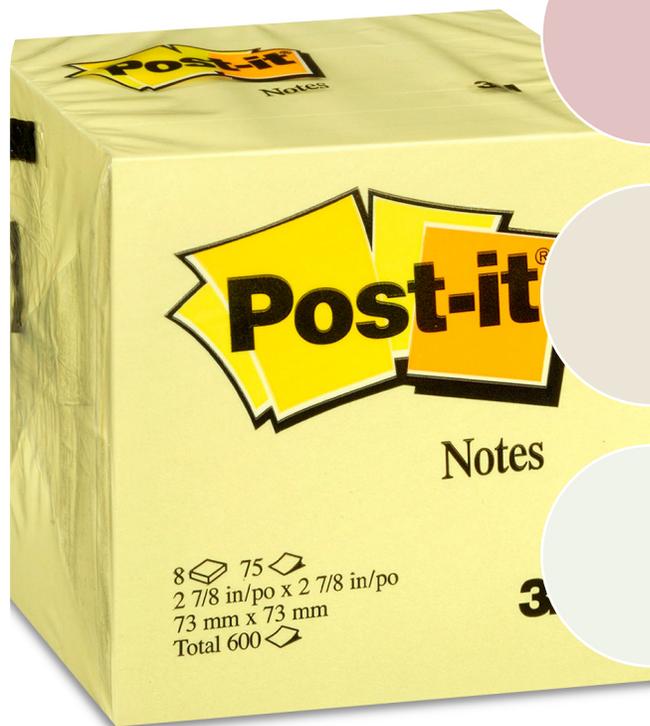
2. “技术应用型”机会

问题

解决方案

一种独特的
商业机会：

- 技术、资源、能力的解决方案清晰，但是待解决的问题/需求尚不明确。
- 有一项技术，但不知道用在什么地方？



技术解决方案明确

1968年，3M科学家斯宾塞·西尔弗(Spencer Silver)开发出一种“低黏性”粘合剂

问题/需求不明确

该粘合剂不够牢固，无法满足3M当时的产品需求，公司一度不知如何应用

偶然发现应用场景

1974年，另一位3M员工阿瑟·弗莱(Arthur Fry)在唱诗班中需要书签不掉落却又易取的解决方案，想到了西尔弗的粘合剂

“技术应用型” 机会案例

微波炉



工程师珀西·斯宾塞在研发雷达设备时，偶然发现口袋里的巧克力在磁控管附近融化。这个意外观察促使他将军事雷达技术转化为家用烹饪设备，创造了一个全新的厨房电器品类。

可乐



药剂师彭伯顿研发了一种含有古柯叶和可拉果的药用糖浆，原本目的是缓解头痛。在会计师的建议下，这种药品被重新定位为清凉饮料，最终成为全球最成功的饮料品牌。

电子墨水屏



电子墨水屏技术有超低耗电和类纸阅读体验的优势，但刷新率低、色彩表现有限，不适合主流显示器和电视应用。亚马逊Kindle等电纸书的推出让这一技术找到了理想的商业应用场景，创造了一个全新的阅读设备品类。

3. “市场识别型”机会

问题



解决方案

问题明确、解决方案明确，创业者需要在特定时期找到适合的市场空间，复制已被验证的商业关系，并进行必要的本地化调整。

这种机会类型更强调资源整合与快速执行，而非原始创新。

“市场识别型” 机会案例

Lazada (东南亚版“淘宝”)



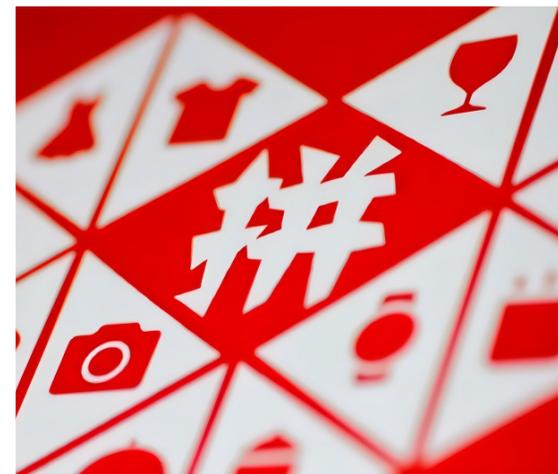
Rocket Internet识别到东南亚电商市场空白，复制阿里巴巴模式创立Lazada，通过本地化调整（如货到付款）和大规模资源投入，迅速成为东南亚领先电商平台，最终被阿里巴巴收购。

Grab (东南亚版“滴滴”)



马来西亚创业者陈炳耀看到东南亚网约车机会，复制滴滴模式创建Grab，针对本地特点推出摩托车打车服务，获得大量投资快速扩张，逐步发展成为涵盖出行、外卖、支付的东南亚超级应用。

拼多多



黄峥识别到三四线城市和农村的未被满足电商需求，创建针对下沉市场的社交电商平台，通过拼团模式和微信社交生态实现裂变营销，成功将电商模式从大城市复制到下沉市场，迅速成为中国第二大电商平台。

4. “梦想创造型”机会

问题

解决方案



问题和解决方案均不明确，需要创业者创造性地设计出新的产品和服务，并和新的需求建立联系

高度的创造性：

需要创业者具备超前的想象力和感知力，能够“预见”未来趋势

市场教育的必要性：

产品推出后，往往需要对市场进行教育，让消费者理解其价值

高风险高回报：

这类机会风险极高，但一旦成功，往往能创造全新市场甚至产业

“梦想创造型”机会案例

苹果iPad



乔布斯凭借独特的想象力将多种现有技术整合成一个全新形态设备，在没有明确市场需求的情况下创造了平板电脑这一全新品类，最终不仅满足了人们未被表达的需求，还催生了一个全新的数字内容消费生态系统。

特斯拉电动汽车：



埃隆·马斯克不是解决已知问题，而是基于对可持续交通未来的愿景创造性地设计了兼具高性能与环保特性的电动汽车，彻底改变了人们对电动汽车的认知，迫使整个汽车行业加速电动化转型。

微信：



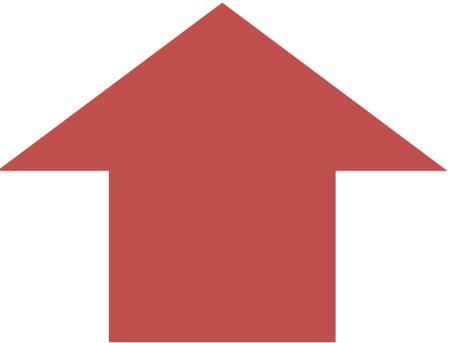
张小龙团队在即时通讯市场已相当成熟的情况下，创造性地设计了融合通讯、社交、支付和服务平台的全新产品形态，通过持续创新构建了前所未有的超级应用生态系统，重新定义了移动互联网时代的社交方式和服务入口。

3. 机会的识别途径

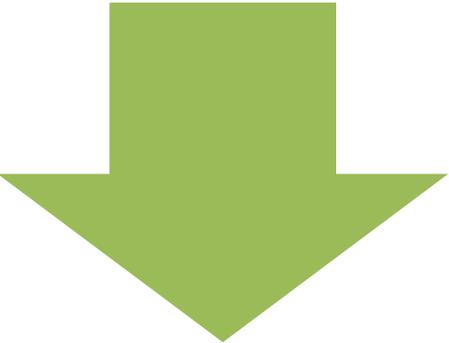


机会识别

不管创业者以哪种方式创建新企业，机会都很难识别。
机会识别一半是艺术，一半是科学。



有些创业者受到**外部激励**而决定创业，接着搜索并识别机会，然后创建新企业



另一些创业者却受到**内部激励**作用，先识别出现实问题或未满足的需求，从而通过创业来填补它

三种识别途径

观察
趋势

- 技术变革
- 社会与人口变化
- 政治与政策变化
- 经济力量的变化



解决问题

寻找市场缺口

观察趋势：变化



约瑟夫·熊彼特 (Josef Schumpeter)

- 真正有价值的创业机会来源于外部变化，这些变化使人们可以做以前没有做过的事情，或使人们能够以更有价值的方式去做事。
- 变化造成了供给与需求的不平衡。

变化1： 技术变革

技术变革是有价值创业机会的重要来源

较大的技术变革是创业机会的更大来源

5G网络

人工智能

虚拟现实VR

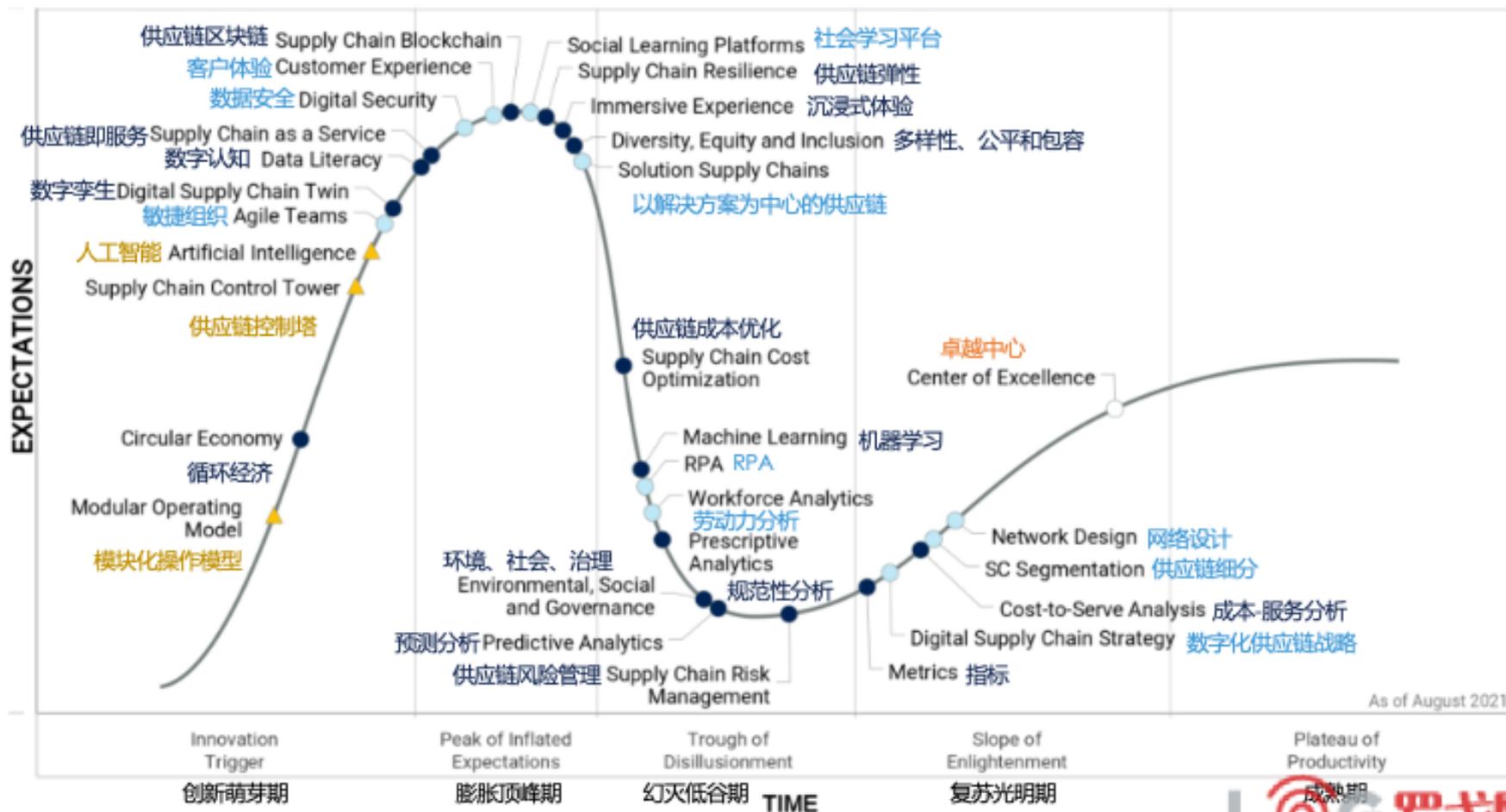
大语言模型

区块链

案例：
Facebook ->
Meta 元宇宙

高德纳技术成熟曲线 (Gartner Hype Cycle)

Gartner 供应链战略成熟度曲线, 2021



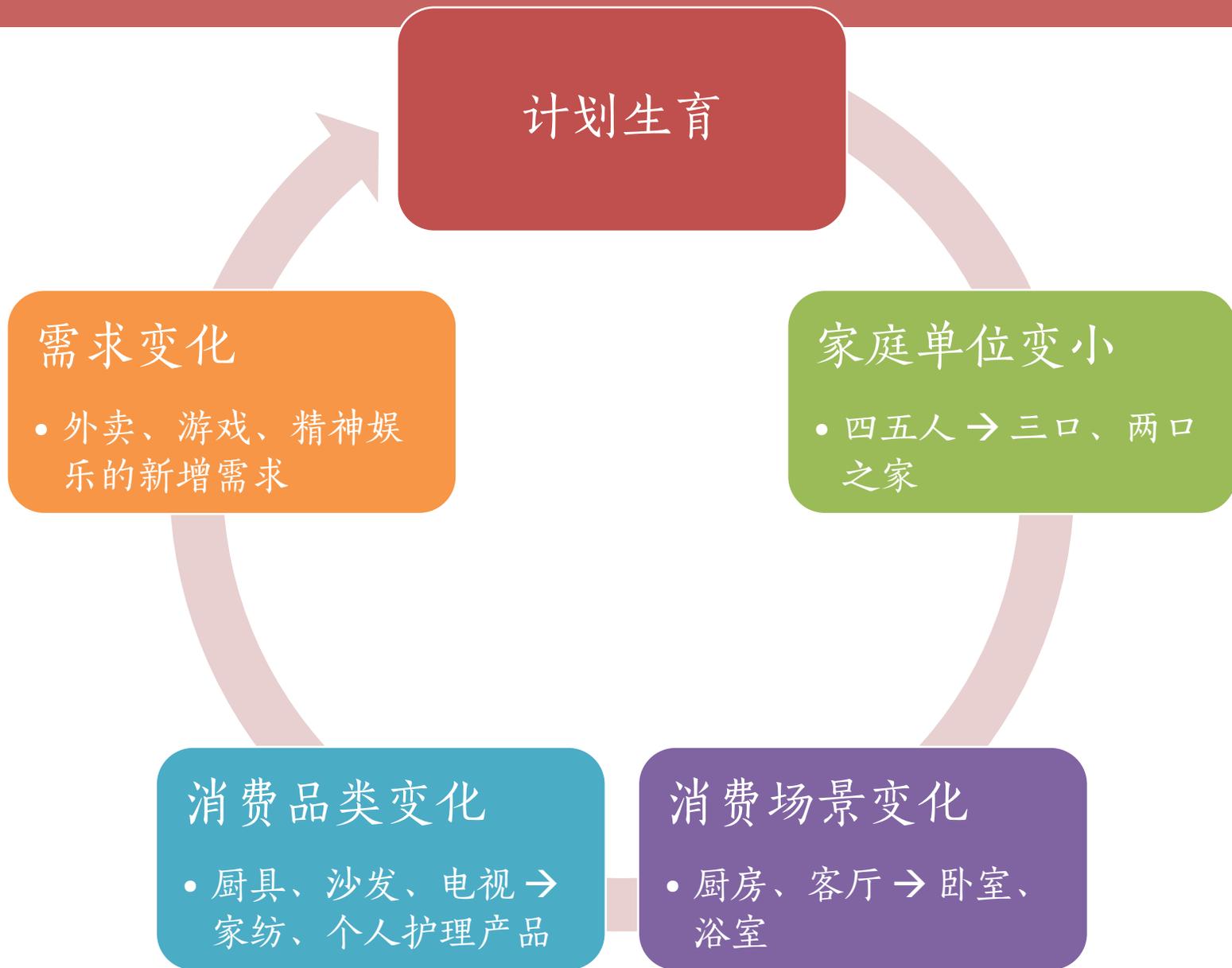
Plateau will be reached: ○ < 2 yrs. ● 2-5 yrs. ● 5-10 yrs. ▲ >10 yrs. ✗ Obsolete before plateau



As of August 2021

变化2：社会与人口变化

- 社会流行趋势改变
- 人口结构发生变化
- 新的产品与服务需求
- 更有效率的解决方案



变化2：社会与人口变化

创业机会

劳动年龄人口和育龄妇女规模下降

轻度老龄化进入到中度老龄化阶段

- 引发更多的健康养老需求，包括老年人的生活照料、精神慰藉、健康管理等

变化3：政治与政策变化

- 新竞争者进入
- 不必然提高效率
- 支持特定类型的商业活动可以鼓励创业者从事这些活动

《新一代人工智能发展规划》

《“十四五”数字经济发展规划》



变化3：政治与政策变化

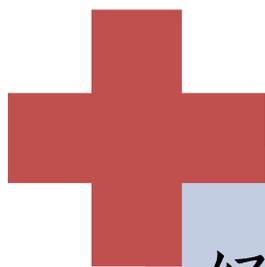
全球政治不稳定和恐怖主义威胁

- 企业安全意识增强
- 对数据信息保护的需求增加
- 新的商业机会和产品机会



变化4：经济力量的变化

- 确定能寻求新的创业机会的领域以及要避免进入的领域
- 评估不同收入群体所关注的焦点



经济上升期

- 提高生活品质的产品和服务
- 消费的感性化

经济低迷期

- 收入降低
- 消费更理性
- 创业机会：帮助企业与顾客优化支出



案例：经济力量的变化

家族财富管理 → 家族办公室

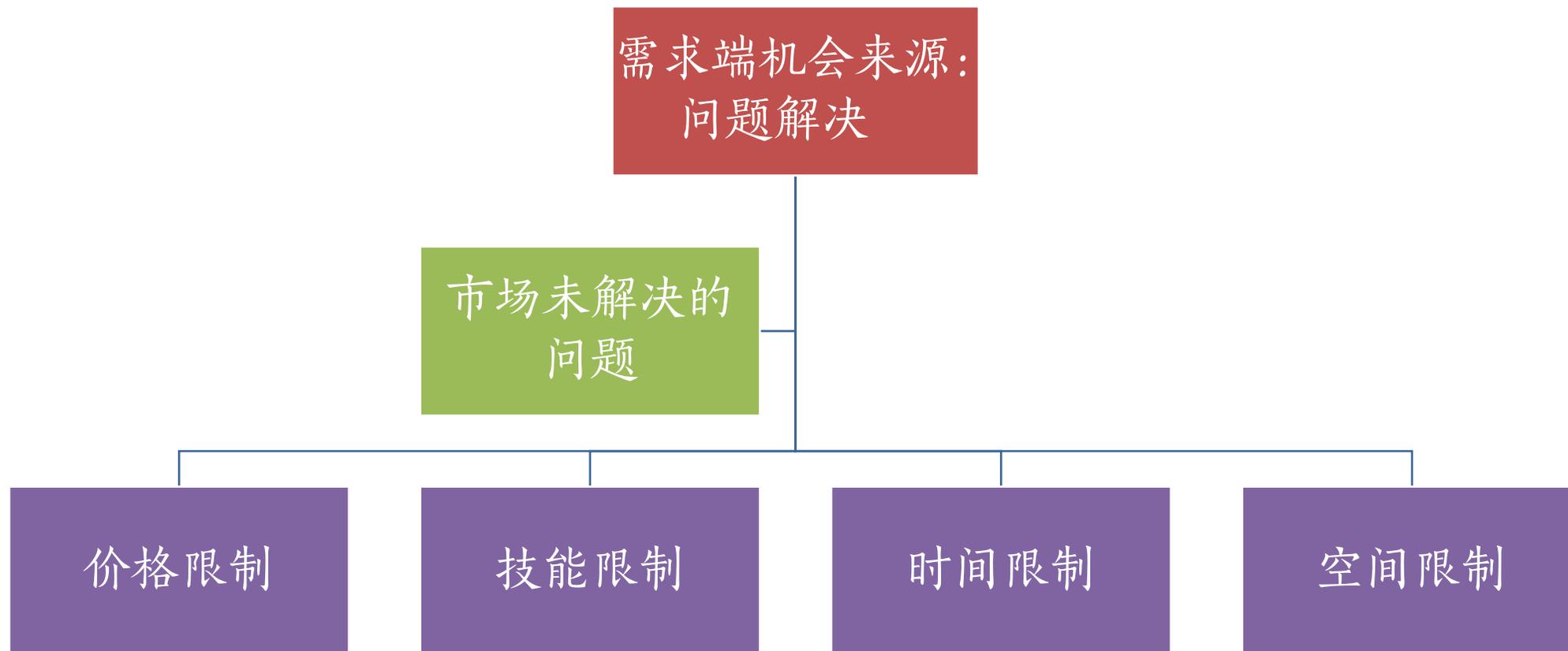
WaterSmart

— three steps to —
START SAVING

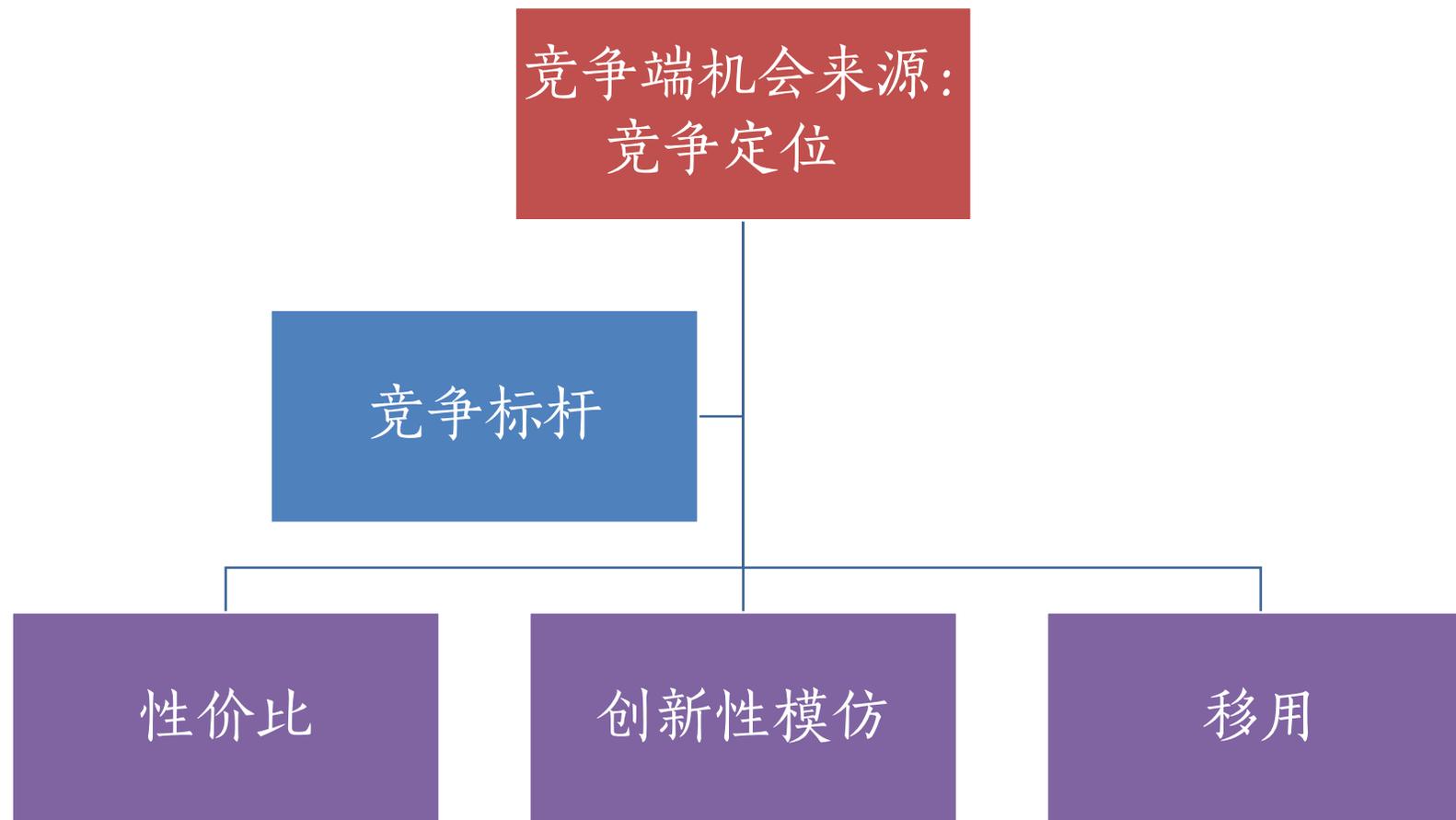
- 1 Log on**
benicia.waterinsight.com
- 2 Register**
Use your account number listed on your water bill as your registration code.
- 3 Personalize**
Answer our simple profile survey to provide accurate comparisons to similar households.



小结：机会识别



小结：机会识别



练习：创业机会评估（纸质）

- 第一部分：核心问题与价值
- 第二部分：目标客户
- 第三部分：市场评估
- 第四部分：资源需求
- 第五部分：机会强化





4. 如何提高机会识别的能力?

机会识别的影响因素

信息获取



信息渠道差异



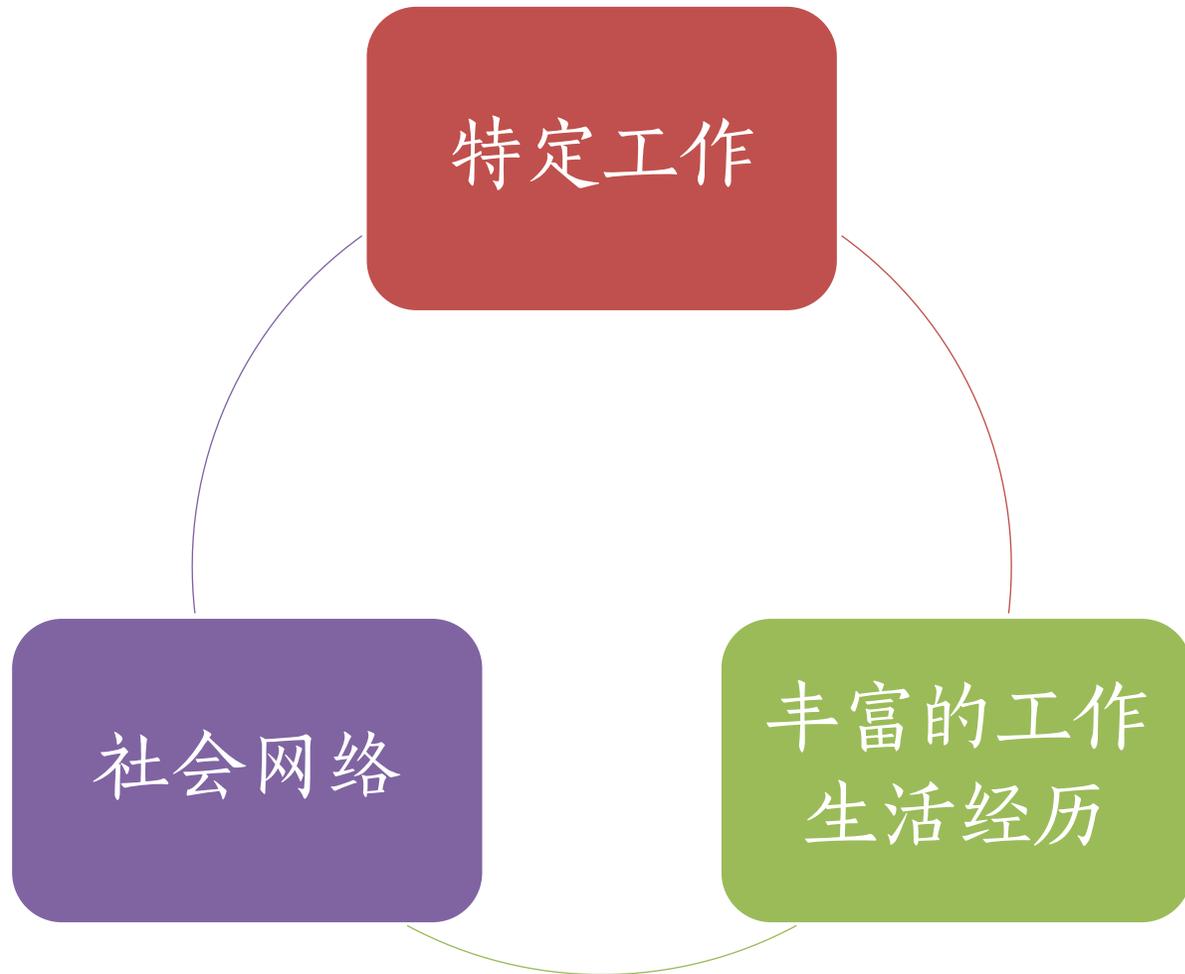
信息解读



信息加工、处理方式差异



信息获取的渠道



信息获取的渠道： 社会网络

强联接

- 血缘、亲戚、朋友
- 相似性强
- 强化已有观念
- 信息重叠、冗余



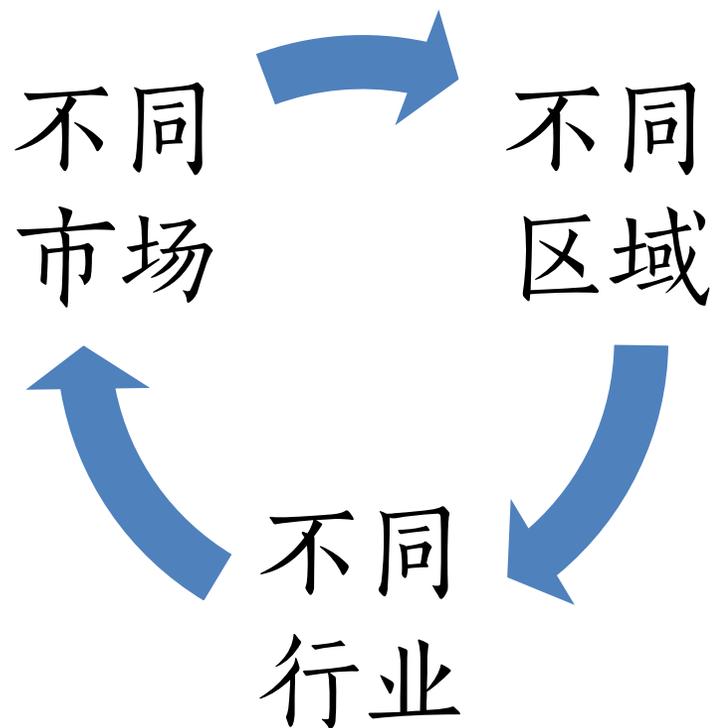
弱联接

- 不太熟
- 数量多
- 认知、看法差异大
- 更可能获取新信息

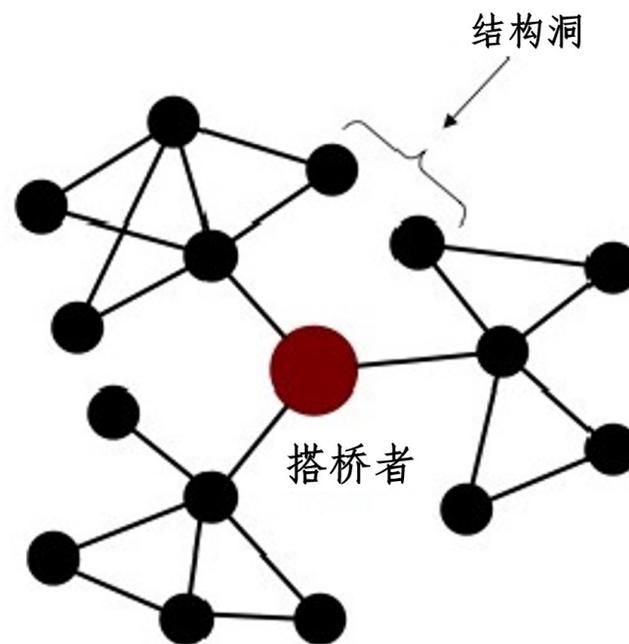


信息获取的渠道：结构洞

社交网络的间隙



努力成为结构洞的发现者、抢占者



信息解读的差异



先前经验

走廊原理：
创业经验

认知图式

- 心理学概念
- 如何对事物进行解释
- 主观性
- 避免认知僵化

创业警
觉性

- 主动把握未来的倾向
- 稀缺的注意力资源

5 小组作业



小组作业

- 根据本次讲课内容，课下查阅文献并分析，找出一个翻译创业的机会，写800字的机会说明并陈述理由（至少提供3条理由，有数据、文献或调查支持的理由）
- 完成时间：**下次课之前（4月11日）**
- 文件格式：小组名-创业机会.docx或PPTX
- 提交方式：课代表收各组组长的小组作业，发电子邮件到 jie.huang@uibe.edu.cn



Thanks