

创业机会评估 - 课堂练习

这是一个课堂练习，旨在帮助你初步评估自己的创业想法。请回答以下问题，不必过于详尽，重点是思考过程。

第一部分：核心问题与价值

1. 你的产品或服务将解决什么问题？（简要描述目标客户面临的主要问题或需求）
 2. 为什么这个问题值得解决？（说明这个问题的严重程度或重要性）
 3. 你的解决方案是什么？（简要描述你的产品或服务）
-

第二部分：目标客户

4. 谁是你的目标客户？（描述你的主要客户群体）
 5. 这些客户为什么会购买你的产品或服务？（列出 2-3 个主要原因）
 6. 客户将如何获取你的产品或服务？（例如：网店、实体店、应用程序等）
-

第三部分：市场评估

7. 市场规模如何？（估计潜在用户数量或市场规模）
 - 小型（本地或小众市场）
 - 中型（区域性市场）
 - 大型（全国性市场）
 - 全球性市场

8. 主要竞争对手有哪些？（列出 2-3 个主要竞争对手）

9. 你的产品或服务相比竞争对手有什么优势？（列出 1-2 个关键优势）

第四部分：资源需求

10. 实现这个创业想法需要哪些关键资源？（可多选）

- 技术开发
- 市场营销
- 供应链/生产
- 人力资源
- 其他：_____

11. 你目前拥有哪些可用资源？（例如：技能、人脉、资金等）

第五部分：机会强化

12. 你可以做什么来增强这个创业机会？（例如：获取更多知识、寻找合作伙伴等）

13. 有哪些潜在风险？如何降低这些风险？

总结评估

根据以上分析，对你的创业机会进行总体评估：

- 非常有前景，值得立即行动
- 有潜力，但需要进一步调研
- 需要重新调整方向
- 暂时不建议推进

最重要的下一步行动是什么？