



江西外语外贸职业学院

创业机会的识别与转化



创业机会的识别与转化

大学生创业基础

1

模块一 创业精神

2

模块二 创业团队

3

模块三 创业机会

4

模块四 创业资源

5

模块五 创业计划

6

模块六 新企业开办

5

模块七 创业政策



PART
01

1、什么是创业机会

创业机会的识别与转化

1. 什么是创业机会

创业小故事分享

1

《馋嘴丫头的美食地图》

2

《“拼车顾问”的美好“钱”程》

3

《小女子“收藏记忆”喜赚钱》

4

《胖人时装店》

1. 什么是创业机会

总结归纳



创业机会就是可以创造价格的机会，由一系列可以创造价值的想法、信念或行动组成。

Idea

Activity



PART
02

创业机会的识别

创业机会的识别与转化

2、创业机会的识别

培养创造力的方法——一般性头脑风暴

创造力



创造性的解决市场需求和问题的能力



利用新的或不同的方法设计、排列、制造新事物



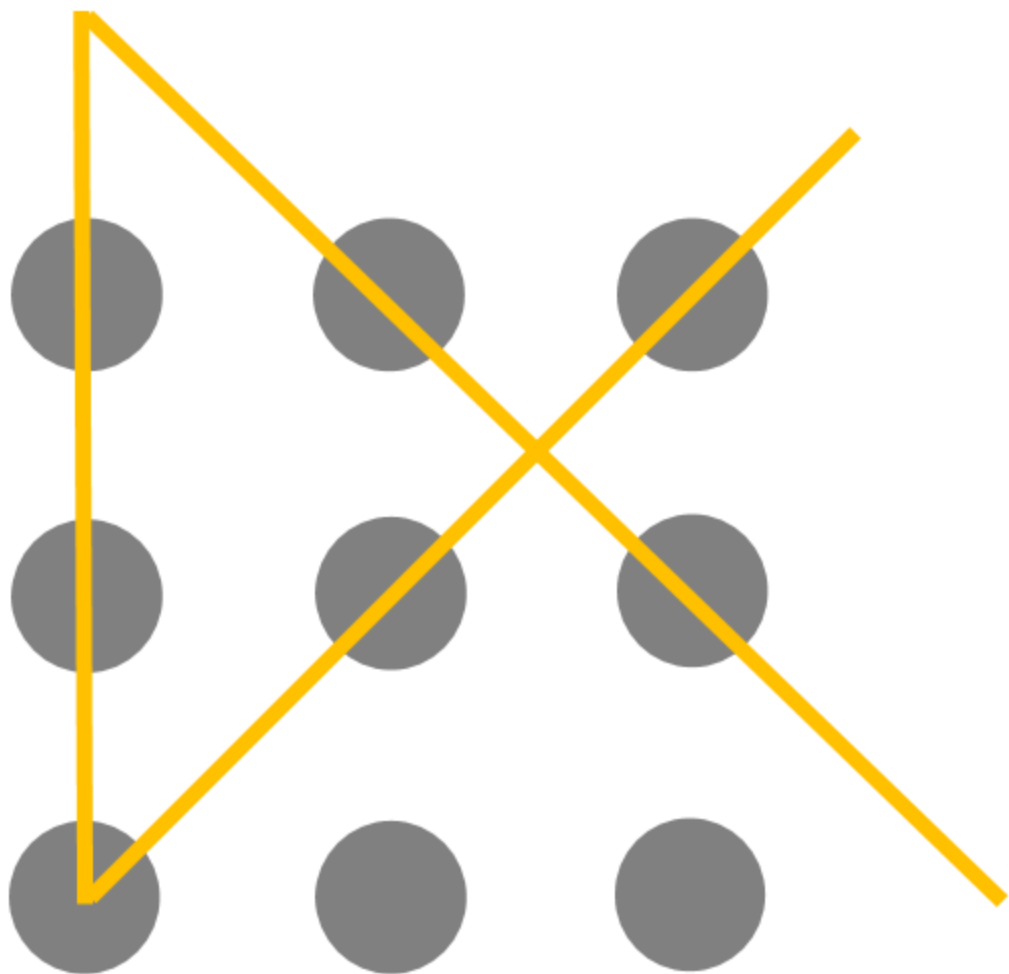
要具备创造性，就要开拓自己的思维和视野

【课堂游戏】 九点连线

要求：在笔不离开纸面而且不重划的情况下，用4条直线把9个点连接起来。

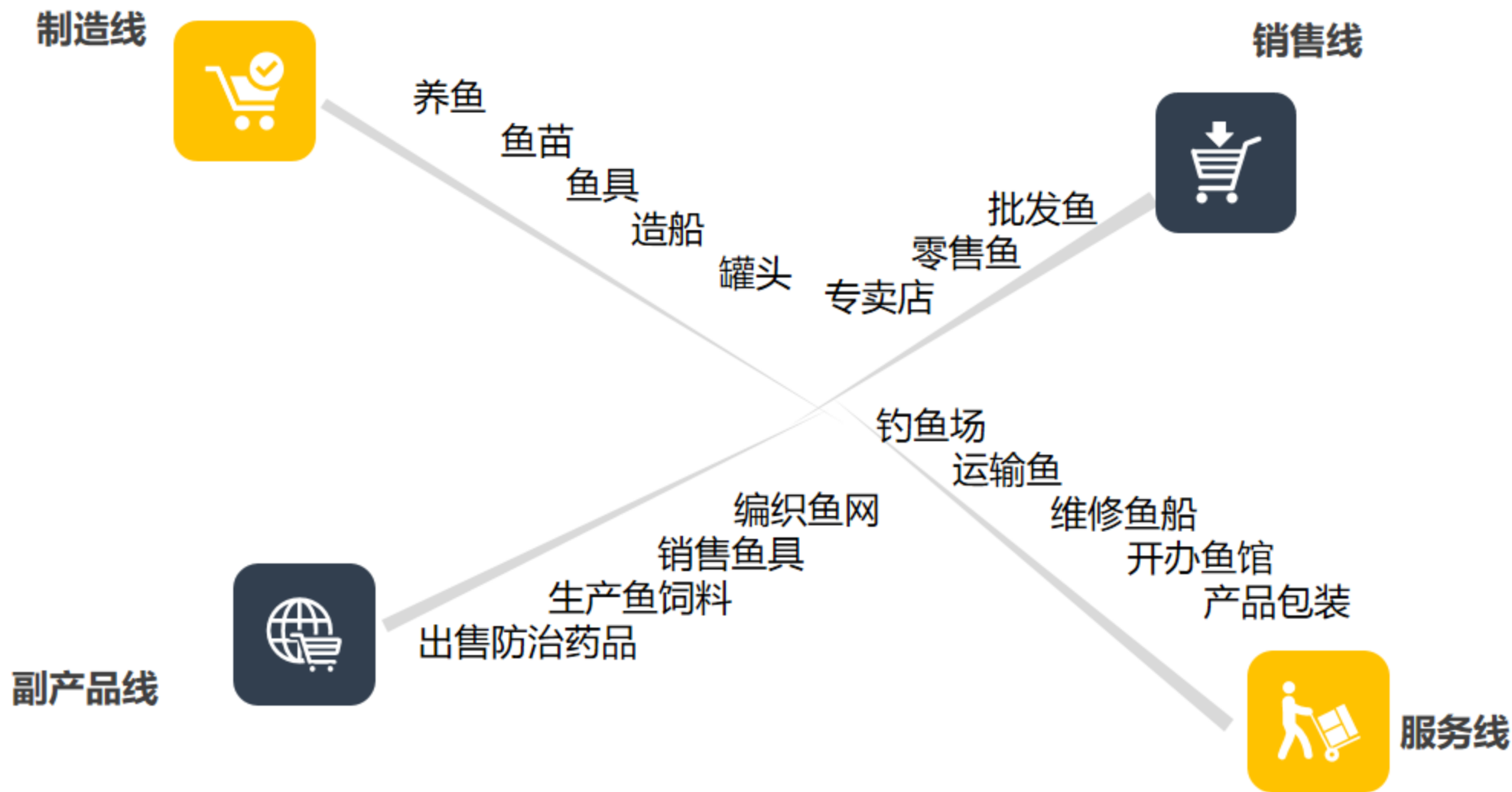
【课堂游戏】 九点连线

要求：在笔不离开纸面而且不重划的情况下，用4条直线把9个点连接起来。



2、创业机会的识别

培养创造力的方法——结构性头脑风暴



2、创业机会的识别

培养创造力的方法——结构性头脑风暴

【小组讨论】利用头脑风暴，就以下物品至少产生20个企业想法

旧报纸、砖块、衣服、木棒、苹果、城市流浪猫

2、创业机会的识别

方法总结

头脑风暴

爱好和兴趣

个人的技能和经验

特许经营

大众传媒（报纸、杂志、电视、互联网）

展览会

市场调查

抱怨



PART
03

模拟企业经营

创业机会的识别与转化

3、模拟企业经营

(1) 项目背景

在我们学校的附近，有个“创业小镇”，这个小镇里有：



1、银行，提供贷款、存款、取款业务



2、批发店，提供生产产品所需的原料和辅料

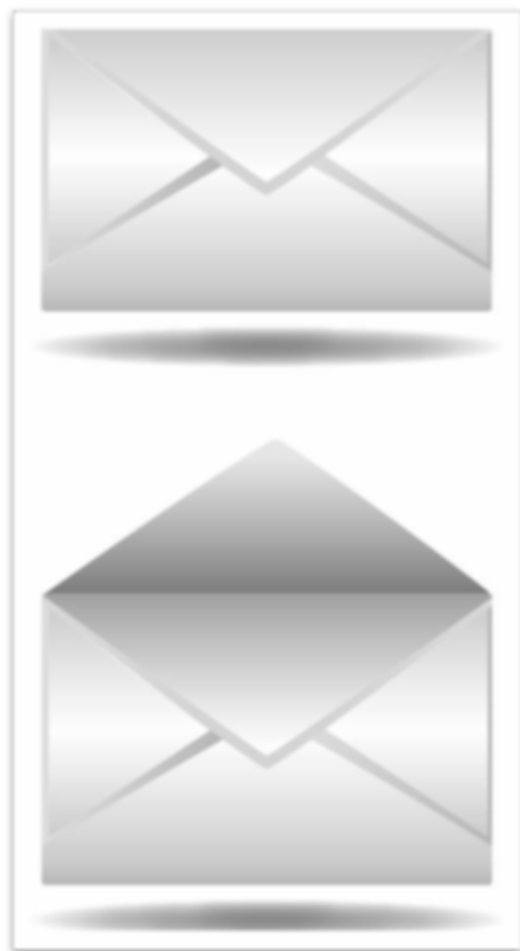
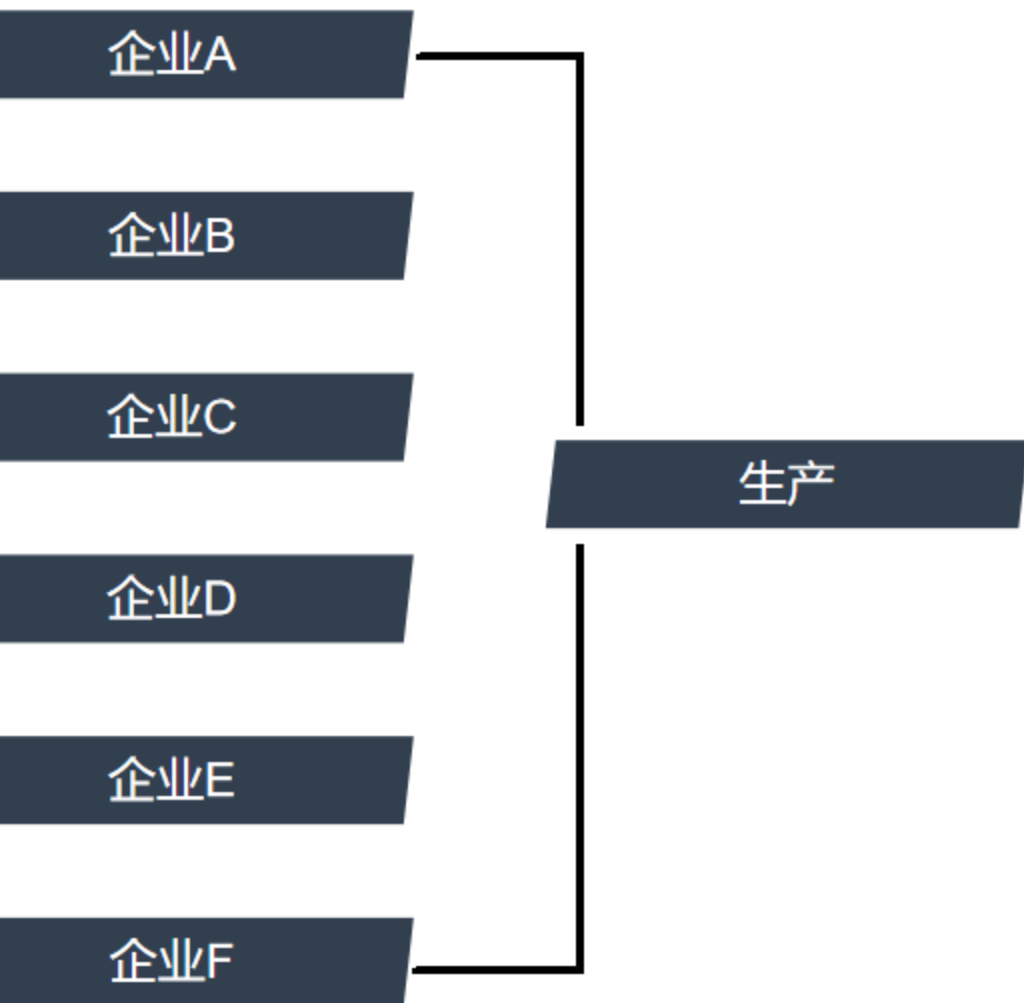


3、收购店，收购产品

角色由教师扮演

3、模拟企业经营

(2) 创业机会



标准信封

每个人都喜欢的信封——
样式简单的信封

根据样品进行生产
自行研究制作方法

3、模拟企业经营

(3) 创业相关规定

- 根据信封样品进行生产；
- 到批发店购买信封生产的原材料和辅料；
- 各企业自行决定贷款和储蓄；
银行提供借贷服务，借款利率18%，存款利息10%；
- 各企业需支付员工工资，具体数额与员工协商；
- 哨音响起，各企业结束信封生产，超时工作的企业需支付罚金50元；
- 各企业抽取情景卡以决定其特殊开支
- 收购店为每个有质量保证信封支付2元。

3、模拟企业经营

(4) 完成创业收益对比表

企业名称	企业A	企业B	企业C	企业D
A 起始资金				
B 劳动成本				
C 原材料成本				
D 其他支出				
E 总成本 B+C+D				
F 销售信封收入				
G 其他收入				
H 总收入 F+G				
I 利润 H-E				



PART
04

反思

创业机会的识别与转化

4、反思

A 关于创业机会——

创办企业是不是只要有创业机会就可以成功？卖多少？赚多少？原因？经验和教训.....

教训：一个好的创业机会未必是一个好的商业机会，必须将想法转化成商业机会才能盈利。商业机会包括：真实的需求、能够收回投资、具有竞争力、有效的资源和技能。

4、反思

B 创业，还需要什么——

竞争力？专业技能？人际关系？资源？经验...

教训：创业要有核心竞争力，反复问自己，做这个生意，我到底比别人强在哪儿？此外，创业还需要一系列知识、一套技能、一类特质。

4、反思

- **通过模拟创业，我们体验并实现了：**
 - 创业机会只有转化成商业机会才能盈利
 - 创办企业需要一系列知识、一套技能、一类特质
 - 通过模拟演练，感受企业的风险考验

4、反思

- **【课后任务】创业项目论证会**
 - 1、延续信封游戏的分组，商议本组的企业想法，做SWOT分析(优势、劣势、机会、风险)论证其可行性
 - 2、在下节课的创业论证会上就自己的企业构思进行答辩
 - 3、其他创业小组作为消费者提出质疑、指出存在的问题
 - 4、该项目的奖励创业基金为50元



江西外语外贸职业学院

谢谢各位垂听，欢迎交流！

创新创业课程组教师：戴婷

EMAIL:29505285@qq.com

