

慧眼捕捉商机



你有创业的经验吗？

你觉得什么样的人适合创业？



- 如果你打算创业，你会选择下列哪些项目：
 - 自媒体创作
 - 宠物生意
 - 心理咨询
 - 网店

- 你认为创业有什么窍门吗？



根据市场需求寻找商机

研究竞争对手寻找商机

从市场潜在需求寻找商机

自己的看法：



新词学习

WPS

- 屡次

- 屡：很多；屡次=多次

- 屡战屡败，屡败屡战。

- 屡次创业，却屡次惨遭失败的人总想知道，创业有窍门吗？

- 这些年，这里的水果种植业发展很快，无论是产量，还是品质都屡次在全国评比中处于领先地位。

1. 关于亲情的主题，在他的日记中_____。
2. 从开始这个课题至今，他_____，却一点儿也没有灰心。
3. 妈妈_____我，改掉马虎的毛病，可我就是改不了。

- 依据

- 提供依据
- 法律依据

<https://mandarintemple.com/dictionary/chinese-to-english/hsk-6/%E4%BE%9D%E6%8D%AE-yi1-ju4/>

- 依据事实来判断
- 你依据什么来得出这种结论？
- 创业必须依据市场需求，这是一条永恒的真理。

1. 我们要A不同的B场合， C不同的交际对象， 变换我们D的交际方式。
2. 白鹤梁水文题刻奉献给我们的是一份A珍贵的历代长江枯水水文统计表， 为B后来的水利工程建设， 提供了确切可靠的科学C， 其D科学价值和应用价值不可估量。
3. 汉语不难学， 不仅因为汉语的词在构造上有A着“词不离字”的特点， 而且有些B汉字的字义也可以C字形推知一二， 词义也可以从其所组成的字的意义D来推断。

- 罐

- 一罐果酱/老干妈/橄榄/鲱鱼罐头

- 罐子

- 罐头

- 缸 gang1



- 数额
 - 国际贷款的数额往往很大。
 - 数额很大； 数额不大
- 金额
- 额度： 信用卡额度；

- 永恒
 - 恒大集团
 - 在这个世界上没有什么是永恒的。
- 恒：（持续的）
 - 恒心
 - 持之以恒——三天打鱼两天晒网
 - 恒温

钻石恒久远
一颗永流传/一颗就破产



- 遵循
 - 遵循……准则
 - 遵循……原则
 - 遵循……法则
 - 遵守



- 不屑
 - 不屑一顾
 - 她不屑理睬那种小事。

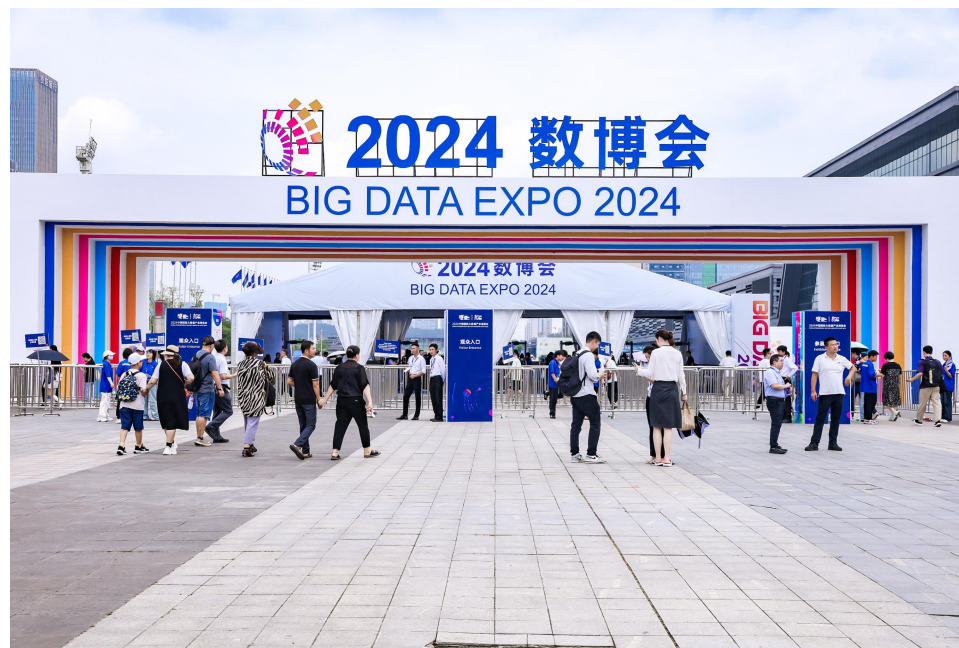


- 孕育
 - 孕育生命
 - 孕育商机
- 孕：怀孕
- 育：教育



- 博览会

- 博物馆/博士/地大物博
- 览：浏览
- 世界博览会=世博会



- 这次博览会上展出了几款新型小汽车。

你好 侬好

晓得va/fa

xiaxia侬

脑子进水了 脑子wate了

chai va

a xu: 晚上

广东话 客家话

- 耐用

- 这支笔不仅好看，而且耐用。

- 不耐x

- 耐：禁得住

- 耐穿，耐看，耐热，耐寒，耐高温，吃苦耐劳

- 魔术

- 魔法

- 魔力

- 魔鬼-天使

- 着魔

妖魔鬼怪 人 神仙



- 扣：去掉，减去
 - 扣钱
 - 扣分
 - 扣车



- 季度
 - 季度总结
 - 季度报告
 - 第一季度
 - 我们上季度的煤气费异常高。

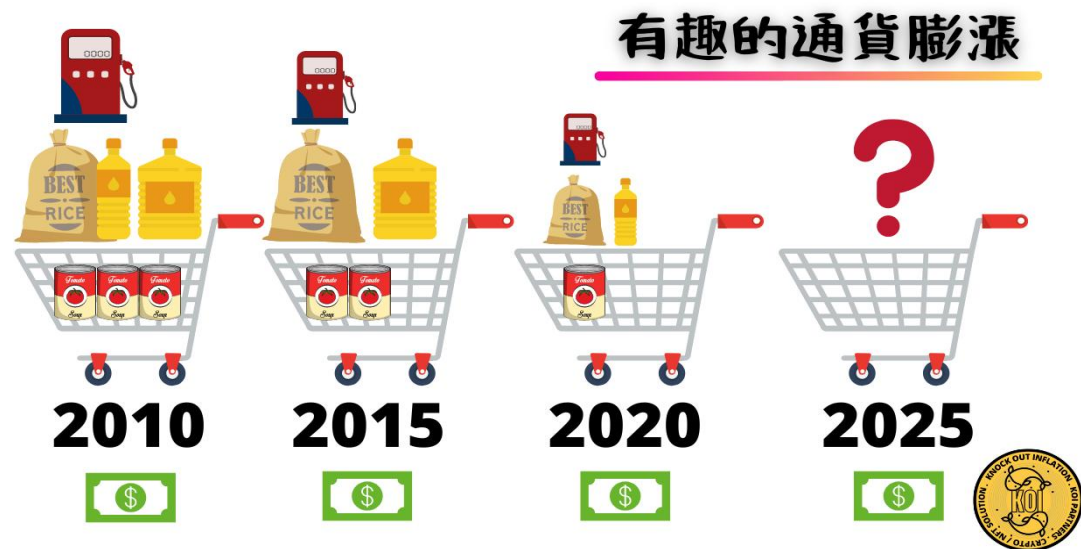
- 本钱 本钱+技术+利润
 - 他们没有开办新商店的本钱。
 - 4万欧元的本钱
 - 市政



- 本：资本，成本
- 利：利润



- 通货**膨胀**
- 通货紧缩



- 平庸
 - 并不是所有人都平庸自私。
 - 平庸无能
 - 平庸之辈



- 捏

- 捏一下你的手指，你可以看出你喝的水够不够。



- 掏
 - 掏钱
 - 掏手机
 - 掏出来
 - 他上衣口袋里掏出一张纸。



- 环节

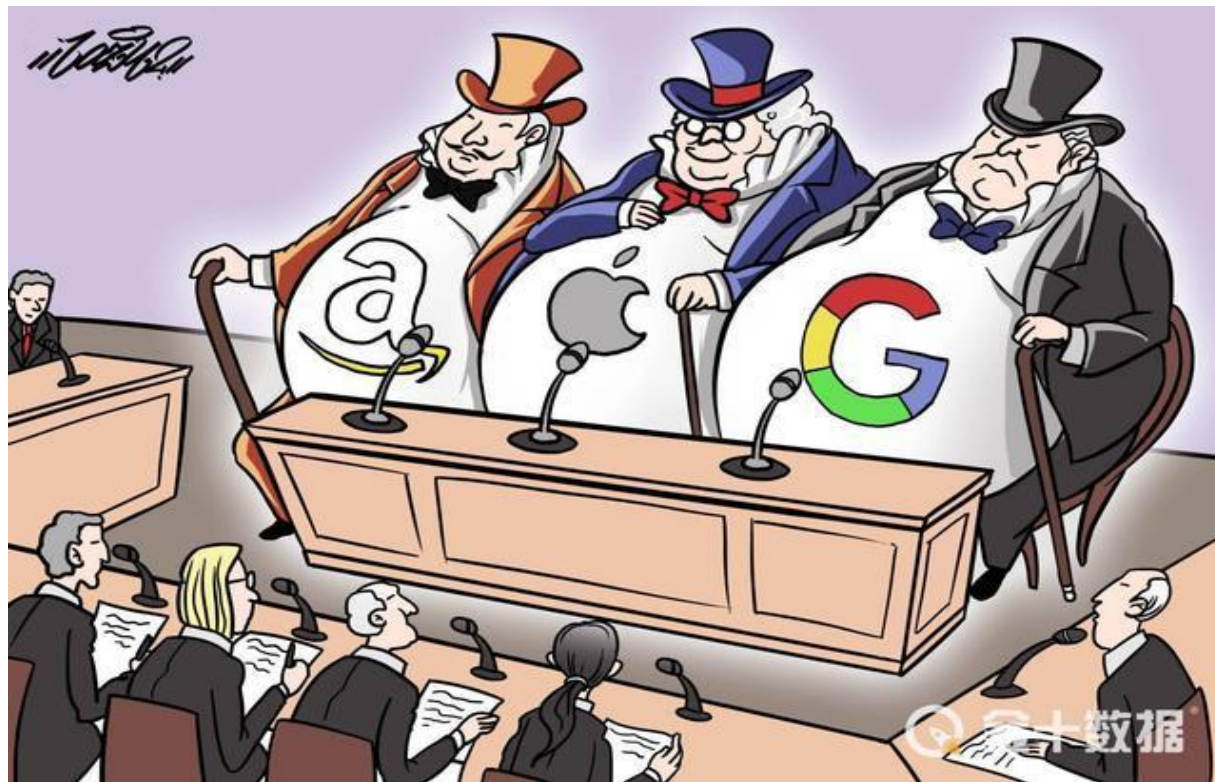
- 第一个环节

- 这两个环节缺一不可。

- 兴旺
 - 生意兴旺
 - 人丁兴旺
 - 兴旺发达



- 垄断
 - 垄断市场
 - 垄断发展
 - 反垄断



- 扩充

- 扩：扩大

- 充：补充

- 她想扩充自己在这行业的知识。

- 学校的教师队伍在不断扩充。



- 布局
 - 他很了解这个房间的布局。
 - 产品布局



- 拟定

- 拟：虚拟，拟人，草拟，拟出

- 拟定方案/题目/计划

- 我们拟定一个方案，您看如何？

- 策略

- 无论处理什么问题，都要讲究策略。

- 战略

- 公司发展战略

- 咀嚼

- 他津津有味地咀嚼着美味的鱼虾。



- 可口
 - 香甜可口
 - 可口的饭菜



- 物美价廉
 - 淘宝的产品物美价廉。
 - 西班牙哪些超市物美价廉？

- 物超所值



数额

空想

永恒

资本

依据

对创业者来说，创业不能靠_____，要_____市场
需求。不管你最初有多少_____，只要勤奋努力，善于发现
商机，不但能快速收回本钱，还能获得_____可观的财富。
这是一条_____的真理。

用所给的词语改写句子

1. 虽然每次尝试都失败了，他却从来没想过放弃。 （屡次）

_____。

2. 这些问题各不相同，我们要按照不同情况分别处理。 （依据）

_____。

3. 公司规模越来越大，发展前景值得期待。 （扩充）

_____。

4. 由于商品质量好、价格低，这家店吸引了很多顾客。 （物美价廉）

_____。

- 风味
 - 咖啡风味
 - 西班牙风味
- 味道：菜的味道，家的味道
- 品味：衣服品味，时尚品味
- 味儿：臭味儿，香味儿

乔治卡林脱口秀：

https://www.bilibili.com/video/BV1Q14y1t7DD/?spm_id_from=333.337.search-card.all.click&vd_source=d3b3f76ba705464cae52b0613aae5998



- 品尝
 - 品酒，品茶，品咖啡



- 初次到一个城市，你会做什么？
- 在这家新开业的甜品店，可以品尝到什么？

- 吹捧

- 夸大地表扬，过度称赞

- 吹嘘，吹牛，捧场

- 广告吹捧，互相吹捧

- 他总是喜欢吹捧自己的能力，却很少真正付诸行动。



- 踊跃

- 踊跃报名
- 踊跃参加
- 踊跃品尝



- 井

- 水井

- 井喷式

- 黑五打折期间，快递业务量出现了井喷，快递员忙得不可开交。



- 财务

- 财务状况

- 财务经理

- 财务部

- 每个月核对家庭开支和储蓄情况，是保持良好财务状况的关键。



- 局部
 - =部分
- 全部
- 整体



- 关照

- 关心照顾

- 小李在外地求学时，邻居阿姨对他十分关照，常常送些家常菜。

- 她刚来到新公司，经理特意叮嘱同事们多多关照她的工作。

- 观光
 - 观光梯
 - 观光团
 - 观光车
 - 观光客



- 就近

- 就近就医

- 就近打印

- 就近购物

- 如果发生紧急情况，请就近寻找安全出口撤离。

选择“就近”或“附近”填空

1. 车在半路突然出现故障，幸好修理厂就在附近，及时排除了故障。

2. 天气寒冷，大超市离得又远，她就近在路边买了点儿菜回来。

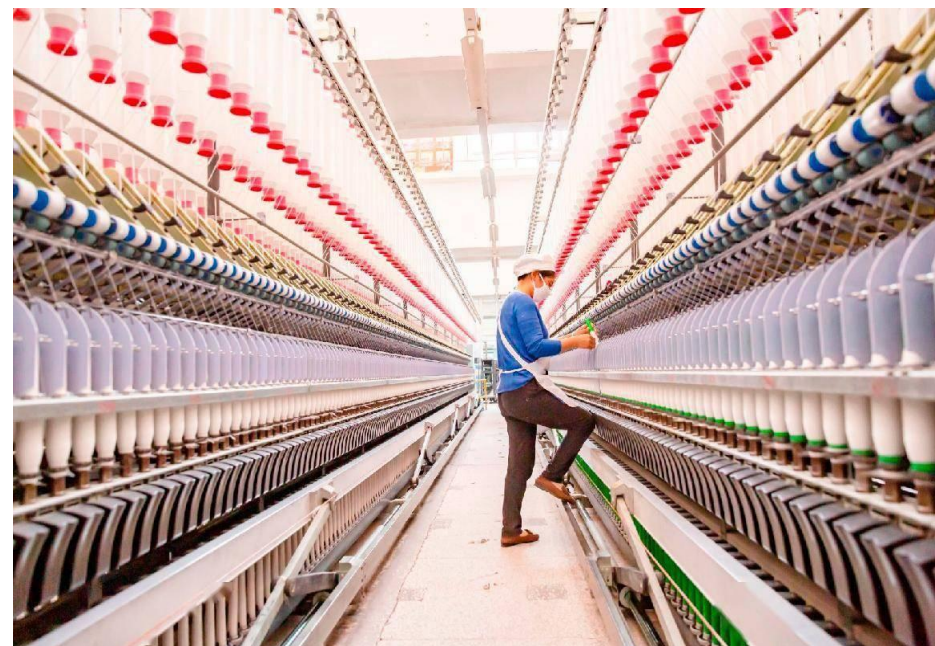
3. 我习惯了每天去小区附近的公园散步，一天不去就浑身不舒服。

4. 为了方便接送，他们就近给孩子找了一所私立学校。

- 肖像
 - 肖像照/肖像画
 - 肖像权
- 形象
 - 形象照
 - 形象设计



- 纺织
 - 纺织品
 - 纺织厂
 - 纺织工
 - 纺织业



- 留念

- 留作纪念
- 合影留念
- 拍照留念



- 这次演出结束后，观众纷纷与演员合影留念，场面热闹非凡。

- 齐心协力

- 齐心：一心
- 协力：协作



- 面对这场突如其来的灾难，全社会都齐心协力，提供帮助和支持。

- 专长
- 特长
- 发挥专长



- 以往
 - 以前
 - 以往经验
 - 以往教训

- 淡季
 - 淡季-旺季
 - 旅游淡季
- 低谷期-高峰期

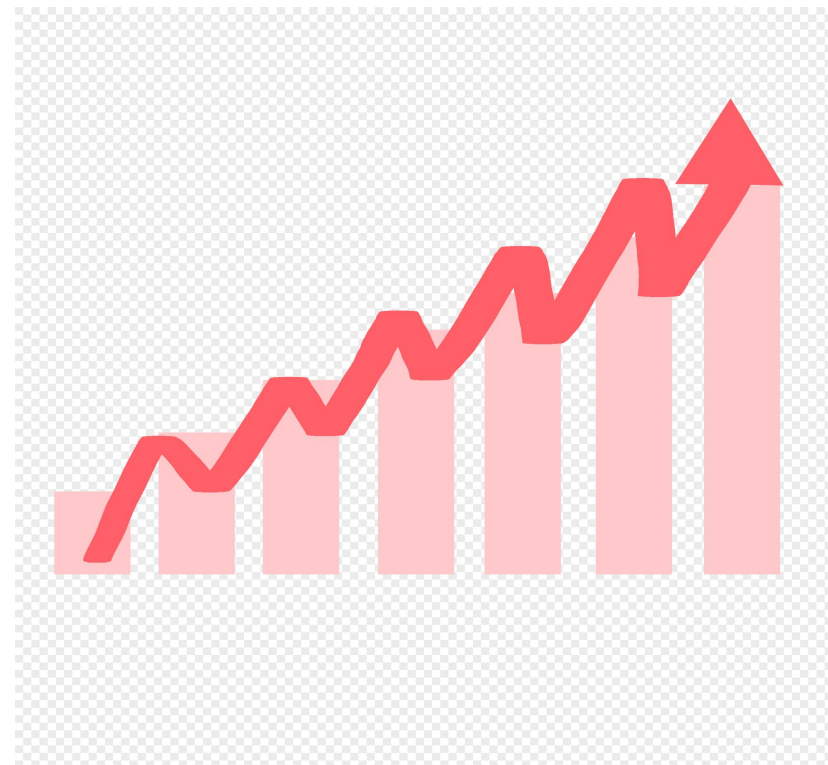


- 制服
 - 警察制服
 - 工作制服
- 校服
- 工作服



- 规格
 - 标准、要求、规范
 - 高规格
 - 我们需要确保产品的规格符合客户的要求，才能顺利交付。

- 递增
 - 逐渐增加
- 递减



- 周期

- 周期长

- 周期短

- 这种投资项目的回报周期较长，需要耐心等待。

- 赌博
 - 赌
 - 赌徒
 - 打赌
 - 博彩业



- 空想

- 创业不能靠空想。

- 白日梦

- 幻想



数额 空想 永恒 资本 依据

对创业者来说，创业不能靠_____，要_____市
场需求。不管你最初有多少_____，只要勤奋努力，善于
发现商机，不但能快速收回本钱，还能获得_____可观的
财富。这是一条_____的真理。

课文



听课文，判断下列句子正误

1. 创业的窍门是依据市场规则捕捉商机。
2. 研究竞争对手，从中找到其产品的优点，是捕捉商机的有效方法。
3. 经营者的必备素质是能够准确预测市场的潜在需求。



屡次创业，却屡次惨遭失败的人总想知道，创业有窍门吗？当然有，窍门就是创业不可盲目，要依据市场规则捕捉商业机会。

1903年吉列先生发明的可替换刮胡刀、1958年安藤百福发明的方便面、1992年戚石川兄弟发明的罐装八宝粥，都受到了市场热捧，并给创业者带来了数额可观的财富，成功的案例告诉我们：创业必须依据市场需求，这是一条永恒的真理，只要遵循这条规则，就没有不成功的道理。

独具慧眼，寻找机遇

市场需求无处不在，却往往易被忽视，别人没发现，或是不屑做的生意，往往孕育着机会。譬如，在新产品博览会上，王先生看到了一台叫作“电池分析修复仪”的小机器，它是用来修复手机电池的。手机电池的正常寿命是5至6年，事实上大家的电池却没有那么耐用，往往用一年就坏了，换新电池又很贵。而所谓坏了，只是化学物质沉淀到了绝缘层，美国人发现在一定条件下，能够将其还原成初始状态，于是发明了这种机器。王先生花4万元买下了这台能够像变魔术一样修好电池的机器。之后，在商场租了柜台，修一块电池收费50-70元，扣掉场地租金和税金，月收入上万，不到两个季度就轻松收回了本钱。类似这样的生意，即使碰上通货膨胀，也不会对他产生丝毫影响。可是，如果你没有眼光，就看不到商机；如果你思维平庸，就发现不了商机；只要你勤劳，市场就捏在你的手里。

独具慧眼，寻找机遇

市场需求无处不在，却往往易被忽视，别人没发现，或是不屑做的生意，往往孕育着机会。譬如，在新产品博览会上，王先生看到了一台叫作“电池分析修复仪”的小机器，它是用来修复手机电池的。手机电池的正常寿命是5至6年，事实上大家的电池却没有那么耐用，往往用一年就坏了，换新电池又很贵。而所谓坏了，只是化学物质沉淀到了绝缘层，美国人发现在一定条件下，能够将其还原成初始状态，于是发明了这种机器。王先生花4万元买下了这台能够像变魔术一样修好电池的机器。之后，在商场租了柜台，修一块电池收费50-70元，扣掉场地租金和税金，月收入上万，不到两个季度就轻松收回了本钱。类似这样的生意，即使碰上通货膨胀，也不会对他产生丝毫影响。可是，如果你没有眼光，就看不到商机；如果你思维平庸，就发现不了商机；只要你勤劳，市场就捏在你的手里。

从竞争对手的产品缺陷中捕捉商机

研究竞争对手，从中找出其产品的弱点及营销的薄弱环节，是捕捉商机的有效方法之一。

当年，日渐兴旺的日本泡泡糖市场大部分被劳特垄断，江崎公司想扩充这方面的业务，于是专门成立了团队，研究劳特的产品，以寻找市场缝隙。研究结果发现劳特产品有四个不足：一，成年人的泡泡糖市场正在扩大，劳特的眼光仍停留在儿童身上；二，劳特的产品口味单一，而消费者的需求正在日益多样化；三，劳特泡泡糖外观老旧，缺乏新式样；四，劳特产品售价110日元，买时得掏10日元硬币，不方便购买者。于是江崎公司大胆布局，以成年人的消费需求为依据设计产品，又拟定了相应的市场营销策略，不久，推出了四种功能型泡泡糖：

- 1.司机用泡泡糖，以强烈的刺激消除司机的困倦。
- 2.交际用泡泡糖，咀嚼后，可清洁口腔，消除口腔异味。
- 3.体育用泡泡糖，内含多种维生素，有利于消除疲劳。
- 4.轻松型泡泡糖，通过添加叶绿素，改变人的不良情绪。

在产品可口的同时，精心设计包装盒造型，定价分50和100日元两种。江崎的产品物美价廉，风味独特。不靠广告吹捧，品尝后，消费者购买踊跃，市场需求呈井喷式爆发，财务收入也呈井喷式增长。这就是市场，只要你细心研究市场，细心研究消费者的需求，细心研究市场产品的优劣，对产品的不足做些局部改进，就有可能得到消费者的认可；你愈是为消费者考虑周全，消费者愈是会慷慨地关照你。

从市场的潜在需求中寻找商机

在台湾某游览观光区，一台流动彩印车吸引了大家的目光，游客可以在这儿就近冲印照片，可以把喜欢的图案、肖像印在纪念品和纺织品上，作为独一无二的旅游留念。

流动彩印车的发明者是周家两兄弟，哥哥是汽车维修工，弟弟是摄影发烧友。台湾经济转型，旅游业成了台湾经济的支柱产业。兄弟俩发现，对照观光客的需求，传统彩色冲印做法太过陈旧，哪个游客能为冲洗照片等好几天？于是兄弟俩齐心协力，发挥各自的专长，以50万台币做资本，发明了这辆相当于一个小型专业冲印部的流动彩印车。

流动彩印车一出现就大受欢迎，每逢周末、节假日以及人多的场合简直就忙不过来，它最大的优势就是方便快捷，不像以往，要等上好几天。旅游淡季，彩印车还可以为学生的制服、不同规格的运动服印制高品质的图案。彩印车很快就有了知名度，收益也呈递增趋势，很短的周期就收回了成本。

可见，创业不是赌博，创业不能靠空想，能够准确预测市场的潜在需求，具有超前意识，是经营者必备的素质。



Thank You

