

目 录

青少年财商教育读本（前言）	1
第一单元 充满商机的时代	4
第一节 什么是商机	5
第二节 我们为什么需要商机	8
第三节 成功把握商机	11
第四节 你发现商机了吗？	12
第二单元 需求分析——寻找可能的商机	14
第一节 别人需要你付出努力吗？	15
第二节 需要与需求	20
第三节 需要如何转化为需求	24
第四节 分析这些才能开启你的商机	28
第三单元 供给分析——你的商机是真实的还是虚幻的	30
第一节 供给曲线与价格决定	31
第二节 抓住你的商机需要控制成本	34
第三节 机会成本与沉没成本	37
第四节 失败是成本也可能是进步	40
第五节 分析这些才能开启你的商机	44



第一单元

时代 充满商机的

本章知识要点

- ↓ 商机的内涵和构成
- ↓ 需要商机的原因
- ↓ 成功把握商机的要素
- ↓ 如何在身边发现商机

第四单元 相对价格分析——让你的商机无可匹敌 47

- 第一节 你考虑自己的竞争对手了吗? 48
- 第二节 你能从价格上改善他们的生活吗? 51
- 第三节 谁会投资吗? ——为你的商机融资 55
- 第四节 分析这些才能开启你的商机 58

第五单元 边际决策——让你的商机蓄势待发 59

- 第一节 最后那一个就是边际 60
- 第二节 最后的收益: 边际收益 61
- 第三节 最后的成本: 边际成本 63
- 第四节 边际收益 > 边际成本: 干吧! 65
- 第五节 分析这些才能开启你的商机 67

第六单元 收付实现——保卫你的商业成果 68

- 第一节 利润真的属于你吗? 69
- 第二节 关键是现金流 71
- 第三节 用收付实现制原则吧! 73

回头看看你的研究报告, 大吃一惊!!! (后记) 76



第一节 什么是商机

案例

请判断以下是不是商机？并选择你判断的依据。

1. 汽车售后服务是指在汽车出售之后，相关厂商为车主及汽车本身提供的各项服务。我所熟知的包括汽车美容、清洗、维护、车险与二手车交易等。调查显示：目前我国 70% 以上的私家车主都会为爱车美容；60% 以上希望有专业机构服务提供爱车的日常维护；超过 40% 的车主认为自己将来会参与二手车交易，同时多数年轻人认为自己会购买二手车作为人生第一部座驾。

- 满足了一定的需求
- 有新技术应用
- 改善了生产或生活
- 降低了成本
- 有利润

2. 最近几年，随着交通网络的完善以及国家层面的大局推动，旅游业已经成为地方经济增长的重要动力。旅游产业包括吃、住、行、游、购、娱六大要素，同时还会带动建筑、交通、邮电通讯、园林、商业、轻纺、保险等行业的发展。

- 满足了一定的需求
- 有新技术应用
- 改善了生产或生活

○ 降低了成本

☆ 有利润

3. 随着上海各处“大学城”的新建，大学城内的上万名学生衣、食、住、行、娱、学等方面都蕴藏着巨大的消费潜力。

满足了一定的需求

△ 有新技术应用

◇ 改善了生产或生活

○ 降低了成本

☆ 有利润

4. 最近几年，上海创意产业迅速崛起，被联合国教科文组织列入“创意城市网络”，授予“设计之都”的称号。创新创业具有点石成金的神奇作用。比如：中国唯一一家“创意书”研究机构——中国瓜果书创意产业基地，研发设计的瓜果书：可以一边阅读，一边种植的书。

满足了一定的需求

△ 有新技术应用

◇ 改善了生产或生活

○ 降低了成本

☆ 有利润

5. DIY 是“Do It Yourself”的英文缩写。它迎合了年轻人追求时尚、独特、新颖，喜欢标新立异，与众不同的偏好。于是近年来，DIY 经济不断升温，并因此成为新的淘金地。与一般的小店不同，DIY 手工作坊提倡“动手设计”的新消费理念，其卖点不是产品本身，而是制作过程带来的参与感、成就感。

满足了一定的需求

△ 有新技术应用

◇ 改善了生产或生活

○ 降低了成本

☆ 有利润

6. 大学生创新创业训练计划：为增强高校学生的创新能力和在创新基础上的创业能力，培养适应创新型国家建设需要的高水平创新人才。创业训练项目是本科生团队，在导师指导下，团队中每个学生在项目实施过程中扮演一个或多个具体的角色，通过编制商业计划书、开展可行性研究、模拟企业运行、参加企业实践、撰写创业报告等工作。^①

满足了一定的需求

△ 有新技术应用

◇ 改善了生产或生活

○ 降低了成本

☆ 有利润

通过上面的案例分析你能判断什么是商机吗？同学们，你们能马上说出“水果”的定义吗？你们能判断什么是水果吗？那么，为什么没有定义为依据你们就可以判断呢？这就是归纳法。

归纳推理是一种由个别到一般的推理。由一定程度的关于个别事物的观点过渡到范围较大的观点，由特殊具体的事例推导出一般原理、原则的解释方法。

但是不是所有的归纳都能得到科学的结论。鲁迅在《内山完造作序》里就描述了一个归纳方法错误的例子：“一个旅行者走进了下野的有钱的大官的书斋，看见有许多很贵的砚石，便说中国是‘文雅的国度’。”文中鲁迅先生驳斥道：“倘到穷文人的家里或者寓里去，不但无所谓书斋，连砚石也不过用着两角钱一块的家伙。一看见这样的事，先前的结论就通不过去了，所以观察者也就有些窘。”该归纳错误产生的原因在于，枚举的数量不够多或考察的范围不够广，不注意考察有无反例。

正确的方法是，根据某类事物中部分对象与某种属性间因果联系的分析，推出该类事物具有该种属性的推理。例如：金受热后体积膨胀；银受热后体积膨胀；铜受热后体积膨胀；铁受热后体积膨胀。因为金属受热后，分子的凝聚力减弱，分子运动加速，

^① 教育部关于做好“本科教学工程”国家级大学生创新创业训练计划实施工作的通知。来源：国家级大学生创新创业训练计划平台官方，网址：<http://gjcxxy.bjtu.edu.cn/Index.aspx>。



分子彼此距离加大，从而导致膨胀，而金，银，铜，铁都是金属。据此因果关系得到结论：所有金属受热后体积都膨胀。



想一想

正确地使用归纳法和错误地使用之间的区别在哪里？提示：
可以从枚举的数量和反例的角度思考。

现在你能利用归纳法得出什么是商机吗？说说你所归纳的商机吧！

第二节 我们为什么需要商机

案例

1. 生产汽车万向节的创业英雄

有一位“农民”创业者通过生产汽车万向节成为，中国富豪排行榜上的常客，并经常名列前茅。这位至今都带着浓重乡音的浙江老汉 15 岁辍学，开始做起了打铁匠，3 年的铁匠生活使他对机械农具产生了狂热的爱好。他把一间农机小作坊打造成中国乡镇企业，并紧握万向节企业的方向盘稳步前行，在数不清的桂冠和乡镇企业大多昙花一现的背景下，奇迹般地成为民营企业家中的常青树。

当初，有一位“农民”创业者靠着作坊式工厂生产犁刀、铁耙、万向节以及失蜡铸钢等各种各样的产品，艰难地完成了原始积累。到了 1978 年，他的农机厂竟然已有 300 人，年产值 300 多万元。

2. 人脸识别系统

中国有一家人脸识别系统企业创始人兼 CEO，曾连续三年入选《财富》“中国 40 位 40 岁以下的商界精英”榜单，并入选福布斯“30U30 亚洲青年领袖”（各行业 30 位 30 岁以下的杰出人物），位列企业科技领域榜榜首。

在清华大学读本科的时候，该人脸识别系统企业创始人便开启了在微软亚洲研究院(MSRA)半工半读的历程。他所参与研发的人脸识别系统，后来被广泛应用于 X-box 和 Bing 等微软产品中。后来，他的企业也利用该系统，为领先的智能手机公司提供

实时人脸识别解锁与先进的计算摄影功能，成为该领域的领导者。



想一想

思考以上案例中的创业英雄们的历程。究竟是因为他们创造了巨额财富才受到社会的认可和尊敬，还是因为他们改善了人们的生活、促进社会进步才取得令人瞩目的财富呢？

我们为什么需要商机呢？

其实，案例中的创业英雄无一不是通过改善人们的生活、促进社会进步，才得到了社会的认可，从而获得了大量的财富。同时，社会也需要这些创业英雄的贡献和创造，才能实现不断进步。也就是说，商机是个人提升社会贡献，从而实现财富梦想的纽带；也是社会激励个人创造，从而可持续进步的桥梁。

因此，世界各国都非常重视创新创业环境的打造。我们可以对比一下中美两国的创新创业政策。

在上世纪 80 年代以来，美国政府积极介入科技创新活动，创新创业服务

体系日趋系统完善。具体做法，成立联邦小企业管理局（SBA）、小企业发展中心（SBDC）、妇女企业中心及其遍布全国的分支机构，提供包括创业培训和咨询、指导起草商业计划书、企业管理技术支持、与银行合作提供担保贷款、帮助企业申请政府采购合同，等等。同时，实施的小企业技术转让计划（STTR），规定研发经费超过 10 亿美元的联邦政府部门，每年要划出一定比例的研发经费，专门支持小企业与非营利研究机构的技术转让项目。

中国将支持创新创业上升为国家战略的时间较晚。一般认为始于，《国务院办公厅关于建设大众创业万众创新示范基地的实施意见（国办发〔2016〕35号）》的颁布。同时，国家出台一系列的鼓励政策：鼓励地方设立创业基金，对众创空间等的办公用房、网络等给予优惠。对小微企业、孵化机构和投向创新活动的天使投资等给予税收支持。将科技企业转增股本、股权激励分期缴纳个人所得税试点推至全国。

中美两国支持创新创业方面，不约而同地将重点都放在了中小微企业。因为中小微企业对商机更加敏感，也更加能够灵活地把握商机。



商机在个人处理社会贡献与财富创造中的作用，体现了个人价值与社会价值的辩证关系。对这两种价值及其辩证关系的正确认识，属于同学们正确树立“三观”（即人生观、世界观和价值观）之中价值观的重要组成部分。大家可以利用课余时间进一步阅读马列原著中的相关理论：《马克思恩格斯选集》第 I 卷，38—53 页。

第三节 成功把握商机

案例

这里我们讲述一位大学生创业者的成长与创业历程。他的大学生创业经历要追溯到他的上一个创业项目——GG 游戏平台。他的时候考上了新加坡南洋理工大学，作为一个资深游戏爱好者，在大四的时候，怀揣创业梦想的他便决定在游戏领域创业。当时，凭着有限的资源做出了后来影响力巨大的 GG 游戏平台。那时候他为了节省成本，不得不每天都吃最便宜的鱼丸面，最后吃得都有些“脑残”了。后来，他出售 GG 平台，获得了千万级别的收益，也为自己后来的创业道路做了极好的铺垫。而他创造的 GG 游戏平台，仍然是现在东亚地区最受欢迎的游戏平台之一，全球拥有超过 2400 万用户。



想一想

陈欧成功的关键在哪里呢？发现了超过 2400 万用户的需求、与自己的爱好完美结合、独具创新的设计、降低成本形成优势以及艰苦奋斗，你更赞同哪一点？

不走寻常路，要以发散自己的思维，走与众不同的路线，往往创新就是最好的商机。那么，究竟怎样才能成功地把握商机呢？归结起来，成功把握商机应该由四个要素组成：

- ◆ 发现刚性需求
- ◆ 形成供给优势
- ◆ 具有相对价格竞争优势
- ◆ 边际上的成功决策

除此之外，获取收益之后，能够在正确的时点确认财富，才是完整地把握商机。对于这些，我们会在之后的各单元的学习中逐步展开。请大家先翻到目录，做一个整体的认知和把握吧！