



开办小企业可行性核实清单

这份核实清单是为经营小企业的东主或打算首次创业人士而编制；其中提出的问题，集中多个大家必须认真思考的范围，协助确定营商念头是否真实的商机，使大家确实知道前景。大家可以利用此核实清单来评估创业计划或目前经营业务中出现的商机。

当大家心中有创业的念头，或打算利用自己目前经营业务中出现的商机，最关键的问题大概是怎样确定这个念头实际可行。在适当时机开展正确的业务，这意见简明显浅，落实起来却绝对口轻易。从创业及推出新产品的高失败率看来，即使由颇具规模的企业所实行的新营商概念，最后成功的还是极少数。很多企业家在拟定投资营商计划时雄心勃勃，信心十足，因此未能把投资计划的利害得失想得通透。

这份核实清单应该有助大家评估营商意念，协助大家在投入大量时间、资金及努力之前，排除有可能失败的生意念头。

初步分析

可行性研究搜集、分析并评估资料，就是为了解答以下这一条问题：「我应该开办这一门生意吗？」要解答这一条问题，大家必须初步考虑一下个人及项目因素。

考虑个人普遍的因素

这七条首先提出的问题，是要大家略为反省一下，自己性格特质可以适应并享受做小企业东主，经营管理小企业吗？

是 否

你办事是否喜欢自己拿主意？

你是否享受竞争？

你是否自律而意志坚定的人？

你习惯做长远规划吗？

你是否准时完成工作？

你是否听取别人意见？

你是否灵活变通，顺势而行？



以下这一组的问题，指出一门新生意对创业者的体力、情绪及财力所造成的压力。

是 否

自己做生意，可能要每天工作十六小时，甚至一周工作六天，可能在假日亦要工作，你对此了解并愿意付出吗？

你是否有充足的创业体力及毅力？

你是否有稳定情绪？抗压力足够吗？

你是否愿意把生活水平降低几个月甚至几年？

你是否愿意冒着失去积蓄的风险？

考虑个人特殊的因素

是 否

你知道这个创业项目的成败取决于那些技能及专业知识吗？

你自己拥有这些技能吗？

你这个营商的念头，可以充份利用你自己的技能及才干吗？

当你自己没有这些专业知识，你可以找到这方面的人才助你一臂之力吗？

你知道自己反复考虑此营商项目的原因吗？

此项目将会达成你的事业抱负吗？

以下三条问题指出，很少人可以断言自己拥有完成可行性研究所需的多种专业知识；大家应该有自知之明，寻找专家协助（如市场营销、法律、财务）。

是 否

你自己可以独力完成可行性研究吗？



你自己有时间完成可行性研究吗？

你拥有完成可行性研究所需的资金吗？

项目概述

请简述你打算开办的生意

请列出你打算销售的产品或服务

请描述你心目中的推销对象

他们为何购买你的产品，选用你为他们服务呢？

你将选择在那种地点设立商号，考虑到地区性质、交通流量、附近商号等因素

请列出产品 / 服务供货商

请列出主要竞争商号 - 即销售提供相类似产品 / 服务的商号

请列出你提供这些产品 / 服务所需要的人力及雇员

创业成功的条件

在回答下列的问题中，最少有一条的答案是肯定的回答「是」，才可断言这个营商念头符合成功创业的基本条件。

是 否

你所提供的产品/服务或所经营的业务，是目前市场上有需求而且是需求未获满足？

你所提供的产品/服务或所经营的业务，目前已有市场，却出现求过于供？

你所提供的产品/服务或所经营的业务，与市场对手竞争有「优胜」之处，如价格、地点等？

致命缺点

当大家回答下列这一类问题时，如果回答「是」，即表示这个营商念头成功机会甚微。



是 否

生产所必需的条件会因某些因素 (如配额限制、垄断、供应不足) 而出现困难 (如成本变得不合理、稀有的技能、能源、材料、设备、工序、技术、人力) ?

创业所需投放的资金庞大? 或营运所需资金非常沉重?

所需的融资申请不容易成功?

有潜在的不利环境影响?

市场中存在阻碍有效推销的因素?

渴望从创业中所得

下面这些问题提醒大家, 投资创业除了必须追求利润, 大家亦应该为经营此事业所投放的时间赚取合理的薪酬。

你渴望从中拿到多少所得?

你愿意在开业首一年至三年, 赚取较少的所得吗?

你自己需要的最低所得是多少?

这门生意需要投入多少资金?

如果你把这笔资金拿来投资, 可以赚取利润多少? (A)

如果你为别人打工, 可以赚取薪资多少? (B)

(A)和(B)的金额加起来, 如果比你实际可以从这门生意所赚到的为大, 你愿意为了自己做老板, 几年后有机会获利甚丰 / 赚到更高所得而放弃这差额吗?

供应

是 否

你可以把商品目录及**所需的物料**列出细项清单吗?

你知道所需的数量、质量、技术规格及价格范围吗?



- 你知道各可能供货商的名称及地点吗？
- 你知道各供货商的各种产品的价格范围吗？
- 你知道各供货商的送货时间表吗？
- 你知道各供货商的销售条款吗？
- 你知道各供货商的赊账条款吗？
- 你知道各供货商的财务状况吗？
- 必要的物料或商品有没有供不应求的风险？
- 你知道有那些供货商的运输成本较有利吗？
- 来货的价格可以让你有标高售价的空间吗？

开支

是 否

- 你可知道将要应付的各项开支 (包括租金、薪资、保险、水电等公用服务、广告、利息等) 吗？
- 你有需要知道那一项是直接开支、间接开支，还是固定开支吗？
- 你可知道经常开支将会是多少呢？
- 你可知道销售开支将会是多少呢？

其它

是 否

- 你可知道所经营的产品/服务/生意有那些主要风险呢？
- 你可以尽量把其中一些风险降低吗？
- 有那些主要风险是你控制能力以外呢？
- 这些风险可以最终使你破产吗？



投资可行性

是 否

关于你的投资计划，尚有主要问题悬而未决吗？

这些问题悬而未决，是因为缺乏资料吗？

这些尚未解决的问题，是因为缺乏管理技能吗？

这些问题出现，是因为这个投资念头有致命的缺点吗？

你能够获得所需的资料吗？

你能够获得所需的管理技能吗？

你可知道，两年后你这门生意仍在经营的机会率只有一半呢？

编制单位：萨斯喀彻温省地区经济合作发展厅

加拿大 – 安大略省工商企业服务中心 (COBSC/CSECO) 以加拿大官方语言 - 英语和法语 - 提供商业信息。为了方便用户，我们还将一些最常用的文件资料翻译成了其它语言。如果您需要额外的商业信息，请致电 1-888-576-4444 与 COBSC/CSECO 信息官员接洽。