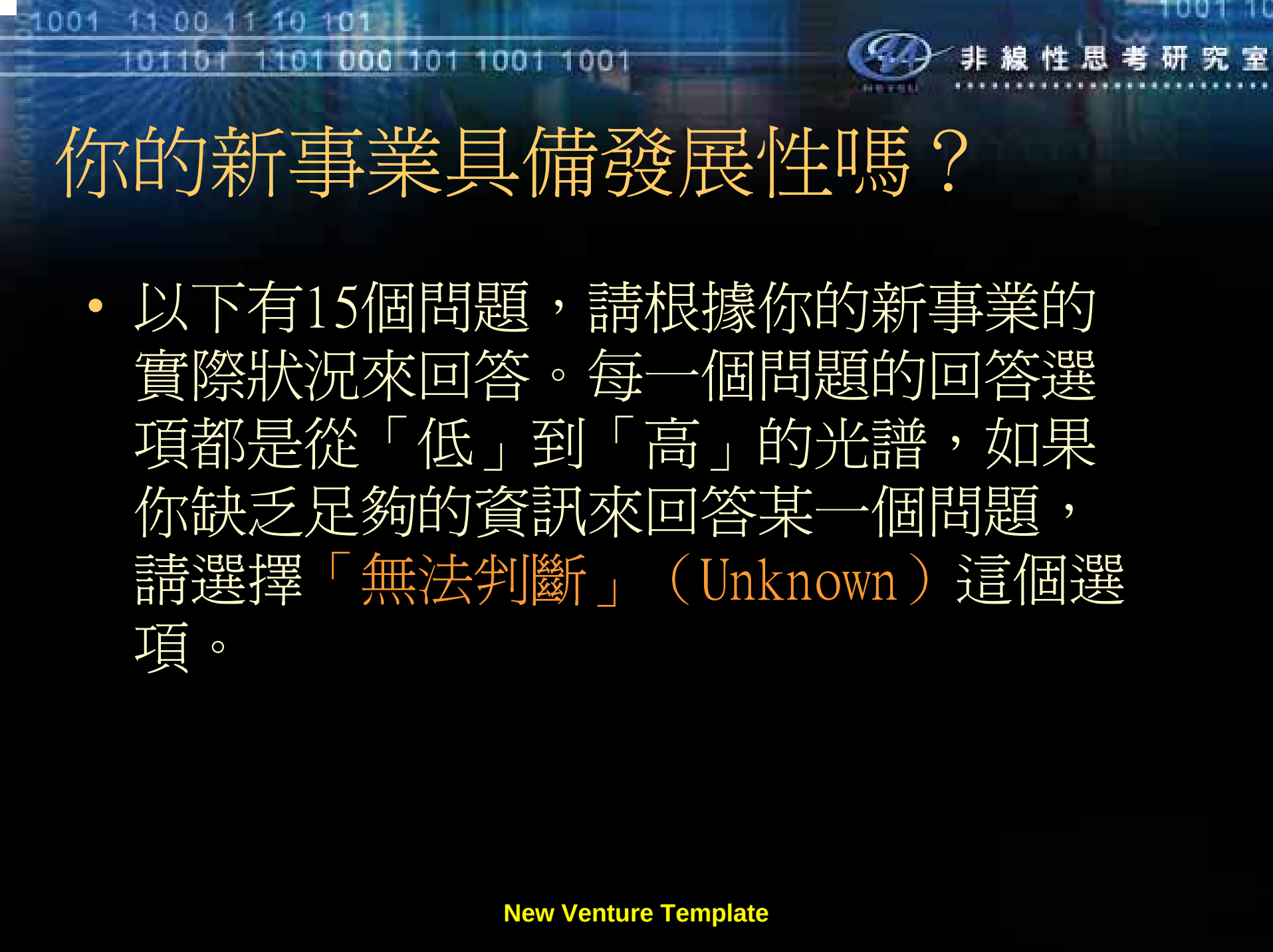


NVT Analysis



新事業自我評量的問卷



你的新事業具備發展性嗎？

- 以下有15個問題，請根據你的新事業的實際狀況來回答。每一個問題的回答選項都是從「低」到「高」的光譜，如果你缺乏足夠的資訊來回答某一個問題，請選擇「無法判斷」（Unknown）這個選項。

問題一：你的事業是一個新的組合嗎？

- 低：對於本企業而言是新的組合，但是對於其他企業則不是
- 中：比既有的產品更好，更能滿足市場上的需求
- 高：一個前所未有的重大突破

無法判斷

低

中

高





問題二：你的事業所提供的產品是否「有行情也有市場呢？」

- 低：沒有人會下訂單
- 中：產品具有某些價值（例如方便性），因此有些許的訂單以及銷路
- 高：高度符合市場的需求，因此常常有大量的訂單

無法判斷

低

中

高





問題三：會帶給消費者「物超所價」的效益嗎？

- 低：常常有折扣促銷的壓力
- 中：產品的價格一成不變
- 高：常常會賣到缺貨，或是價格上揚的情況

無法判斷

低

中

高





問題四：有利潤嗎？

（這裡的利潤是指稅前利潤）

- 低：15%以下
- 中：介於16%~30%之間
- 高：超過30%

無法判斷

低

中

高





問題五：能夠達到目標銷售量嗎？

- 低：預期的銷售量無法達到目標水準
- 中：預期的銷售量剛好滿足目標水準
- 高：預期的銷售量會超過目標水準

無法判斷

低

中

高





問題六：產品會被重複的購買嗎？

- 低：只會被購買一次
- 中：偶爾會被購買
- 高：重複不斷的購買

無法判斷

低

中

高



問題七：具有長期性的需求嗎？

- 低：產品或服務只是一股風潮
- 中：產品或服務能滿足短期的需求
- 高：產品或服務能滿足長期的需求

無法判斷

低

中

高



問題八：有足夠的資源來維持你的事業嗎？

（對於一個新事業而言，有足夠的後援資源是很重要的，根據「朗氏4準則」，要完整某計畫所需實際花費的時間與費用是預先計畫的4倍，所以最好準備夠充足的資金與人力）

- 低：有很少的資源
- 中：有些許的資源
- 高：有豐富的資源

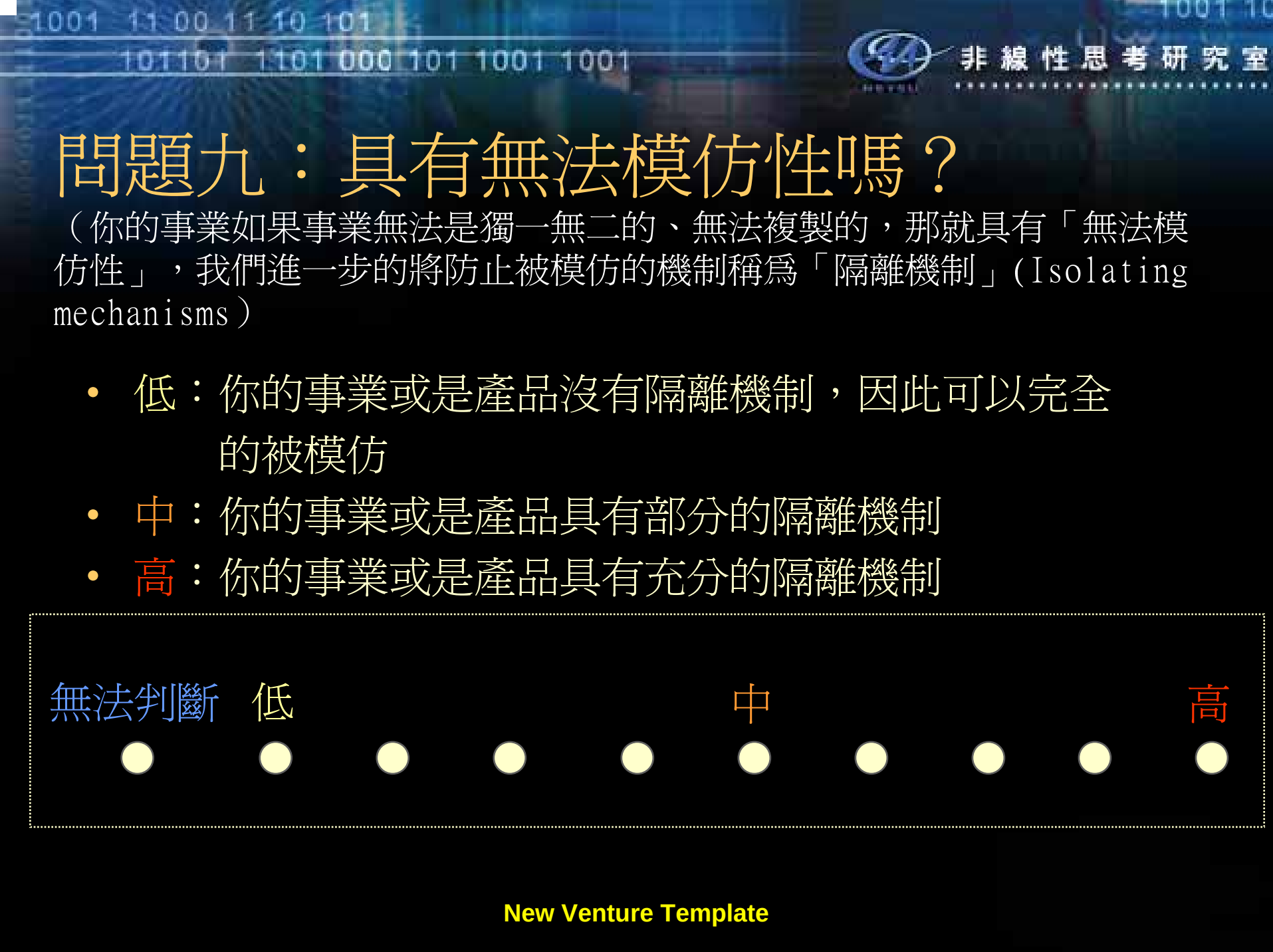
無法判斷

低

中

高





問題九：具有無法模仿性嗎？

（你的事業如果事業無法是獨一無二的、無法複製的，那就具有「無法模仿性」，我們進一步的將防止被模仿的機制稱為「隔離機制」(Isolating mechanisms)

- 低：你的事業或是產品沒有隔離機制，因此可以完全的被模仿
- 中：你的事業或是產品具有部分的隔離機制
- 高：你的事業或是產品具有充分的隔離機制

無法判斷

低

中

高





問題十：具有不可替代性嗎？

- 低：有直接的替代品
- 中：有間接的替代品
- 高：完全沒有替代品

無法判斷

低

中

高

問題十一：資源的配置有效率嗎？

- 低：有大量的浪費與無效率
- 中：有些許的浪費與無效率
- 高：沒有浪費與無效率

無法判斷

低

中

高



問題十二：絆腳石的問題降到最低了嗎？

- 低：供應商以及買方的議價能力高
- 中：供應商以及買方的議價能力一般
- 高：供應商以及買方的沒有議價能力

無法判斷

低

中

高



問題十三：風險降到最低了嗎？

- 低：事業或是經營者都沒有投保，也沒有節稅計畫
- 中：有適度的風險管理措施
- 高：有各種風險管理的措施，包括事業計畫書、保險、

節稅計畫

無法判斷

低

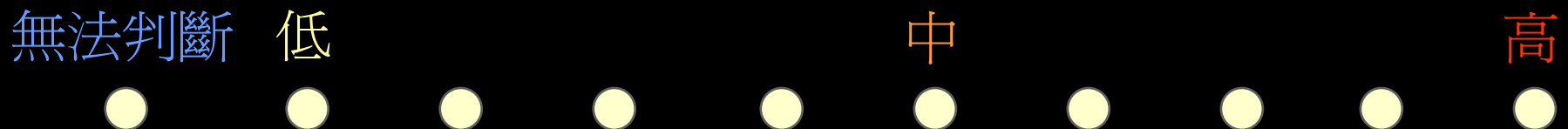
中

高



問題十四：模糊性降到最低了嗎？

- 低：沒有明確的策略規劃步驟來因應多變的未來
- 中：有一些策略規劃的步驟
- 高：有負責策略規劃的「智囊團」



問題十五：核心能力的水準如何？

- 低：在產業當中，你沒有任何的經驗或是專業知識
- 中：你具有一些經驗或是獨到的知識
- 高：你非常熟悉這個產業，至少在其中工作過五年以上，能夠完成對於事業成功具有關鍵作用的專業性工作

無法判斷

低

中

高

