

# Learning business and brainstorming together

學商業，齊度橋

王湘文先生

香港中文大學 (CUHK)  
創業研究中心 (CfE)  
項目總監

2026年1月24日



Center for  
Entrepreneurship





你準備好了嗎？

ARE YOU  
READY?

Time 時間	Content/Activity 內容/活動	Speaker(s) 講者
09:20 – 09:30	Registration 登記	
09:30 – 09:35	Introduction 簡介	Curriculum Development Officer of Technology Education Section, EDB 教育局科技教育組課程發展主任
09:35 – 12:10	Learning entrepreneurship and being innovative (Part I) 學創業，齊創新(第一部分) Contents: introduction, entrepreneurial characteristics (K7) 內容: 簡介、企業家特徵 (K7)	Mr. Jonathan Wong, Center for Entrepreneurship, CUHK 香港中文大學創業研究中心 王湘文先生
	Group Activity: Building Block Play 小組活動：齊來砌積木 Contents: design thinking, 4Ps (E5) 內容: 設計思維、4Ps (E5)	
	Learning entrepreneurship and being innovative (Part II) 學創業，齊創新(第二部分) Contents: market research (E5), customer identification (E5) 內容: 市場調查 (E5)、顧客識別 (E5)	
	Guided Case Study 案例導讀 Contents: Case highlight, business environment (K7) 內容: 案例重點、商業環境 (K7)	Dr. Frank Ng, Center for Entrepreneurship and Centre for Family Business, CUHK 香港中文大學創業研究中心及 家族企業研究中心吳穎鋒博士
12:10 – 12:25	First round submission guideline 第一輪作品提交指引	Curriculum Development Officer of Technology Education Section, EDB 教育局科技教育組課程發展 主任
12:25 – 12:30	Q&A session 問答環節	All speakers 所有講者



你為什麼在這裡？

WHY ARE  
YOU HERE?

Do you want to win?

你想贏嗎？





Learning entrepreneurship

and

*Being Innovative!*

學習創業精神，勇於創新！

# Contents 內容

---

Why successful and failure?

---

Entrepreneurial spirits

---

A killing idea

---

Design Thinking

---

Group activity: Building block play

---

Market identification: TAM SAM SOM

---

Customer identification

---

Concluding remarks

- 成功與失敗的原因是什麼？
- 開拓與創新精神
- 絶妙創意
- 設計思維
- 小組活動：積木遊戲
- 市場識別：TAM SAM SOM
- 客戶識別
- 總結

**Anything common amongst these brands & companies?**

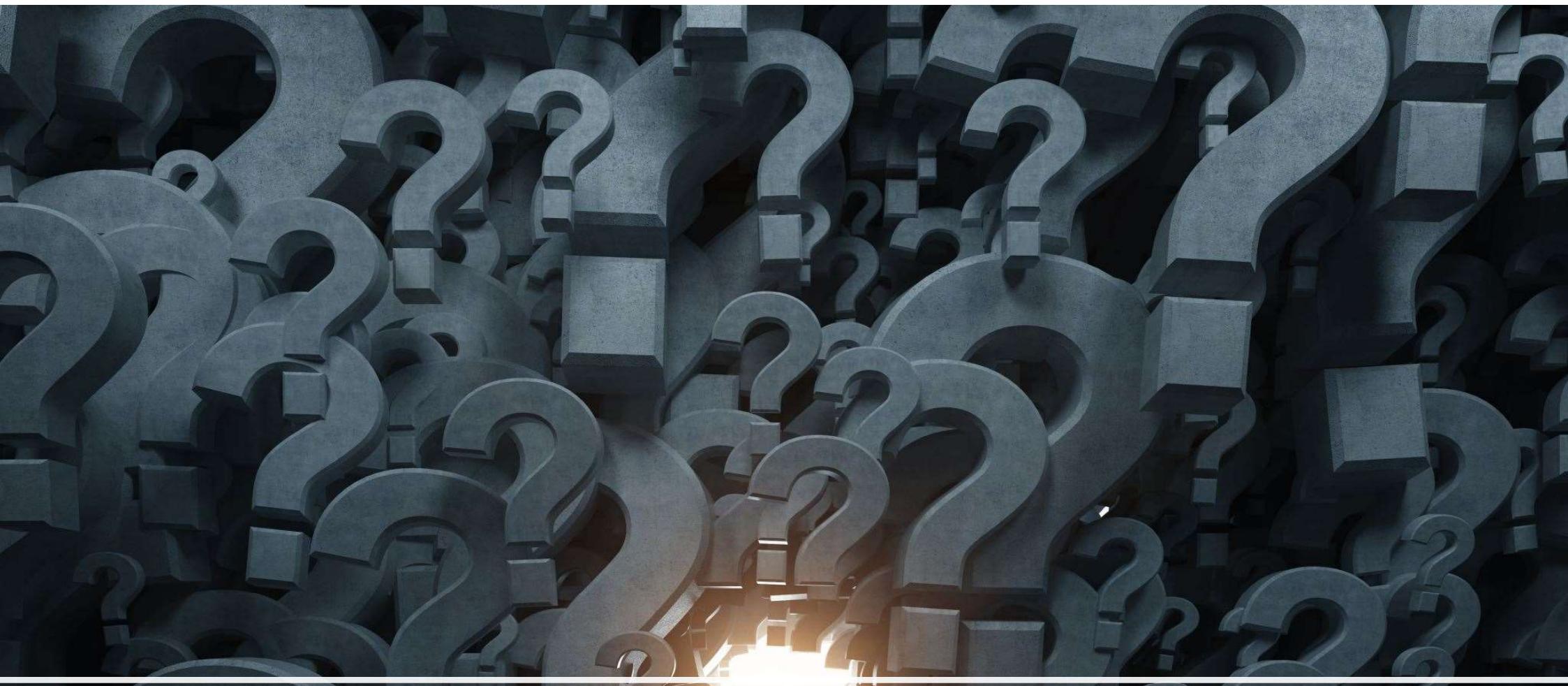
這些品牌和公司有什麼共通點嗎？

**“If you aren’t  
making a difference  
in other people’s lives,  
you shouldn’t be in business  
– it’s that simple,,**

如果你不能為他人的生活帶來改變，你就不應該經商。就這麼簡單。

**“If you aren’t  
making a difference  
in other people’s lives,  
you shouldn’t be in business  
– it’s that simple,,**

*Are you making our lives easier and happier?*  
你是否讓我們的生活更輕鬆、更快樂？



Why are they successful? 他們成功的原因是什麼？



他們成功的  
原因是什麼？

## 促成他們成功的因素

創新  
市場需求  
可擴展性  
領導力



# 他們成功的 原因是什麼？

## 促成他們成功的因素

**創新：**這些公司都推出了突破性的理念或技術。

**市場需求：**它們滿足了重要的市場需求或填補了市場空隙。

**可擴展性：**他們的商業模式實現了快速成長和擴張。

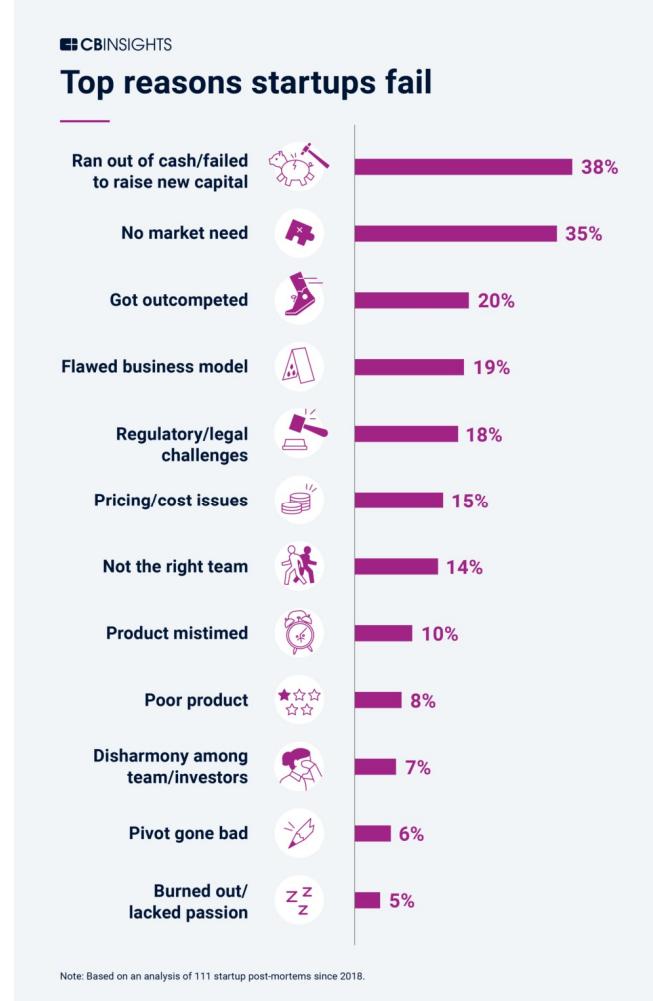
**領導力：**創辦人及管理團隊擁有強大的願景與執行力。



為什麼大多數初  
創公司都會失敗？  
Why do most  
startups fail?

# 初創公司失敗的 12個主要原因

## The Top 12 Reasons Startups Fail



# 初創公司失敗的12個主要原因

No.	題目	%
1	資金耗盡 / 未能籌集新的資金	38
2	市場需求不大	35
3	競爭失敗	20
4	商業模式有缺陷	19
5	監管 / 法律挑戰	18
6	定價 / 成本問題	15

No.	題目	%
7	不是合適的團隊	14
8	產品推出時機不當	10
9	劣質產品	8
10	團隊/投資者之間的不和諧	7
11	轉型出了問題	6
12	精疲力盡 / 缺乏熱情	5

Source: <https://www.cbinsights.com/research/startup-failure-reasons-top/>

# 初創公司失敗統計



The failure rate for startups is currently **90%** 目前初創企業的失敗率高達**90%**。.



**10% of new businesses** don't survive the first year. **10%** 的初創企業無法撐過第一年。.



**34%** of small businesses that fail lack the proper product-market fit. **34%** 的失敗小企業缺乏合適的產品市場契合度。.



**22%** of startups that fail don't have a sound marketing strategy. **22%** 的失敗初創公司沒有完善的行銷策略。.



Payroll and rent are the highest costs a business incurs. 薪金和租金支出是企業最大的成本。.

贏在起跑線

Winning At The  
Starting Line





你需要什麼？

- “A 級團隊”
- 一個絕妙的主意
- 一個計劃

# Global business entrepreneurs

## 全球商業企業家

Their spirit / attitude?  
他們的精神 / 態度？

態度決定一切





Do you have their attitude? 你是否持有他們的態度？



# The spirit / attitude of an entrepreneur

企業家的精神 /  
態度

1. Ambition 志向 / 抱負
2. Decision making 決策能力
3. Creativity 創造力
4. Innovation 革新
5. Optimism 樂觀
6. Positive Attitude 積極的態度
7. Possess skills and knowledge 擁有技能和知識
8. Independence 獨立
9. Enthusiasm 热情
10. Commitment 承諾
11. Leadership qualities 領導才能
12. Future-oriented - think about ahead 面向未來 -- 前瞻性
13. Self-confidence 自信心
14. Self-motivated 自我激勵
15. Diligence 勤勞
16. Flexibility 靈活性
17. Ready to undertake risk... 準備承擔風險...



你需要什麼？

- “A 級團隊”
- 一個絕妙的主意
- 一個計劃



什麼是一個絕妙的主意？

What is a killing idea?



他們成功的  
原因是什麼？

## 促成他們成功的因素

創新  
市場需求  
可擴展性  
領導力



# 什麼是一個 絕妙的主意？

1. 你的想法有多創新？
2. 你的想法會對市場產生什麼影響？
3. 你的企業能否持續成長？
4. 你是否擁有一支完美的團隊？



## 創造力理論 Creativity Theories

- Imagination 想像力
- Creativity 創造力
- Innovation 創新



## 創造力理論 Creativity Theories

- 想像力 = 原創性
- 創造力 = 原創性  $\times$  價值（對任何人而言）
- 創新 = 原創性  $\times$  價值  $\times$  利潤





Build Tomorrowland for young people 為年輕人建造明日世界

# Build Tomorrowland for young people 為年輕人建造明日世界

Time	Activities	Remarks
10 – 10:10 am (10 min)	Briefing and teams' formation 簡報和團隊組建	40 teams to be formed and divided into A, B, C and D group. 2 teams can combine to become 1 big team. 將組成40支隊伍，並分為A、B、C、D四組。 2支隊伍可以合併成1支大隊伍。
10:10 – 10:15 am (5 min)	Distribution of building blocks 構件積木分佈	Each team will get a bag of building blocks 每個團隊都會得到一袋積木。
10:15 – 10:35 am (20 min)	Discussion and preparation of Tomorrowland Tomorrowland 的討論與籌備	Each team should discuss and build Tomorrowland within 20 minutes 每個團隊應在 20 分鐘內討論並建立 Tomorrowland 明日世界。
10:35 – 10:50 am (15 min)	Presentation to judges 向評審展示	Each team should present its Tomorrowland to judges within 1 minutes 每個團隊應在 1 分鐘內向評審展示他們的 Tomorrowland 明日世界作品。
10:50 – 11:00 am (10 min)	4 best teams' presentation 4支最佳團隊的展示	Judges will select the best team from each group to present. 評審將從每個小組中選出最佳隊伍展示。(2 min for each team)
11:00 – 11:10 am (10 min)	Debriefing 報告總結	

# Judging criteria 評判標準

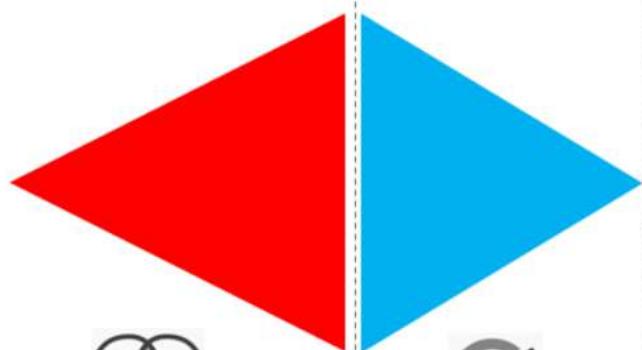
Items	評判標準	Judging criteria	Contribution 分數
1	你的想法有多創新？	How innovative your idea is?	25%
2	你的想法會對年輕人市場產生什麼影響？	What impact will your idea bring to the young people market?	25%
3	你的創業想法能否持續成長？ 可持續發展	Can your business idea continue and grow? i.e. sustainability	25%
4	你是否擁有一支完美的團隊？ 例如團隊合作	Do you have a perfect team? i.e teamwork	25%

# Design Thinking Process 設計思維過程

## Discover 發現

Understanding ends in **insight**

理解止於洞察力



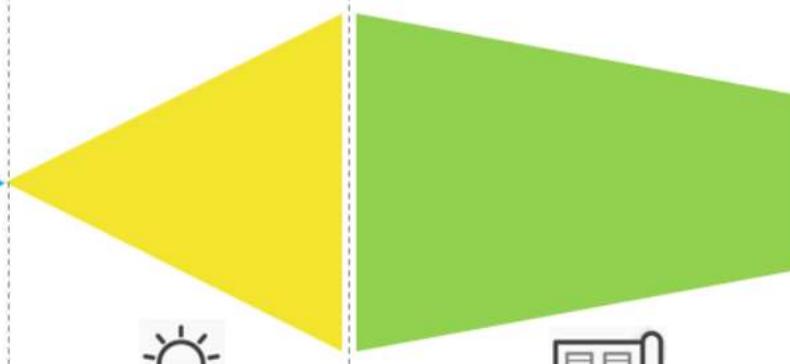
Empathy

同理心

## Design 設計

Creation ends in **ideas**

創造以想法結束



Ideate

醞釀/構思



Define

定義

## Deliver 遞送

Delivery ends in **reality**

交付在現實中結束



Test

測試

# Design Thinking Process 設計思維 過程

1. Empathize: interview, share ideas  
同理心：採訪，分享想法
2. Define the problem: actual needs, formulate problem statement  
定義問題：實際需求，制定問題陳述
3. Ideate: sketch up best idea  
構思：勾畫出最佳創意
4. Prototype: combination of idea  
原型：創意組合
5. Tested: apply your learning, solve real problem  
測試：學以致用，解決實際問題

# Building Block Play

- Express your reflections and thoughts — there is no ONE right answer. Everyone has different views, and this is a good thing. The process enables these different perspectives to come out.  
表達你的思考和想法——沒有一個正確的答案。每個人都有不同的看法，這是好事。該過程使這些不同的觀點公開出來。
- Listening to each other.  
互相傾聽。

# Building Block Play

- ‘Think with your hands’: If you don’t know what you want to build, it is often a good idea just to start building.

“用你的雙手思考”：如果你不知道你想要構建什麼，那麼開始構建通常是一個好主意。

- ‘Listen with your eyes’: Look at the model that is being shared – use your visual sense to grasp and understand even more of what the other participants are describing.

“用你的眼睛傾聽”：看看正在分享的模型——用你的視覺來掌握和理解更多其他參與者所描述的內容。

# Principles for consideration 考慮的原則



1. Nature inspires beauty / wonder  
自然激發美麗 / 奇想
2. Colour generates interest 顏色產生興趣
3. Furnishings define space 陳設定義空間
4. Texture adds depth 紋理增加深度
5. Displays work (drawing or artwork, etc.) enhance environment  
展示作品（繪畫或藝術品等）增強環境
6. Elements heighten ambiance (e.g. lighting, flowers, music, etc.)  
各類元素提升氛圍（例如燈光、鮮花、音樂等）
7. Focal points attract attention (e.g. something exciting to see when entering the room, etc.)  
焦點設計吸引目光（例如進入房間時看到令人興奮的東西等）

# SOME EXAMPLES 一些例子



# 積木遊戲 Building Block Play

- If you do not have enough blocks or the blocks you want, think about how to get them!  
如果你沒有足夠的積木，或者沒有你想要的積木，你要想想如何得到它們！
- Are you ready? 預備開始？

Fill  
The  
Gap



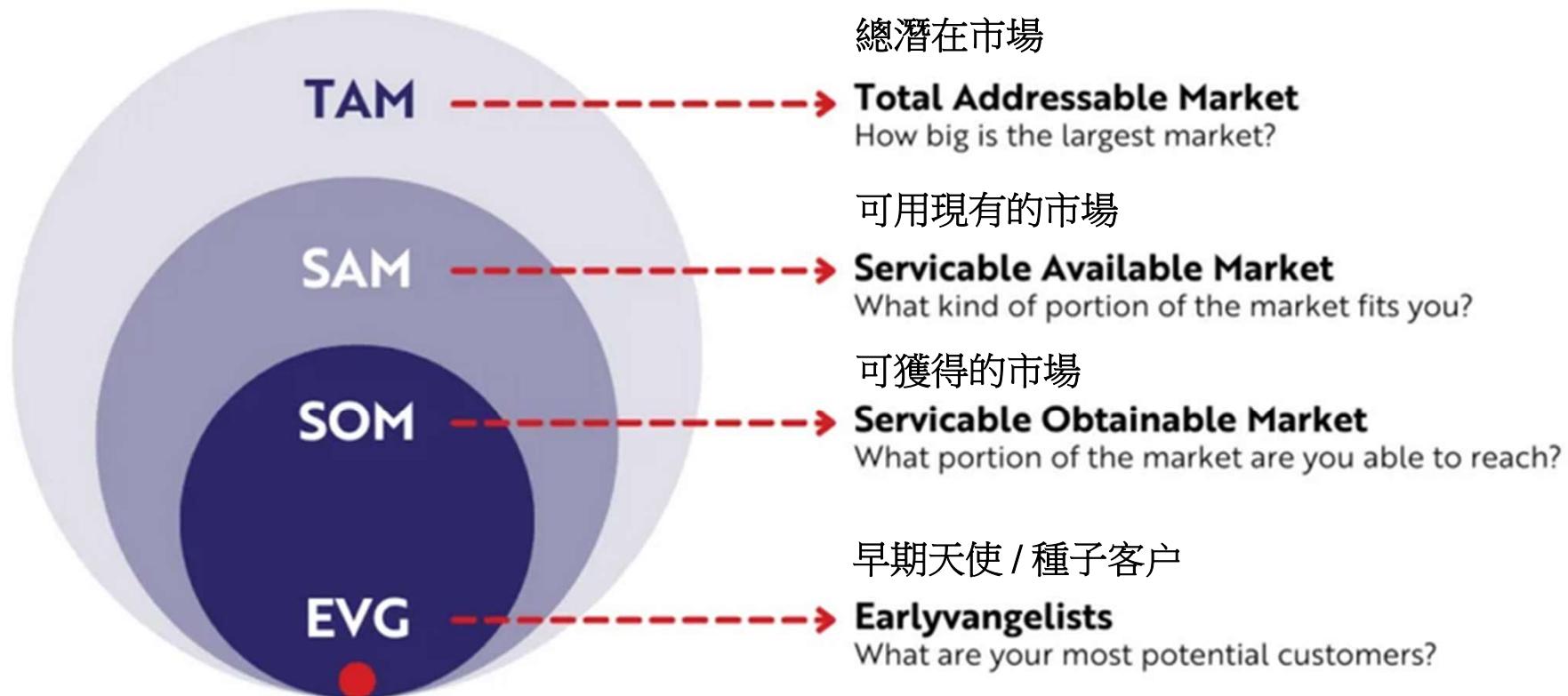
你是否正在填補市場空隙？

*Are you filling the market gap?*



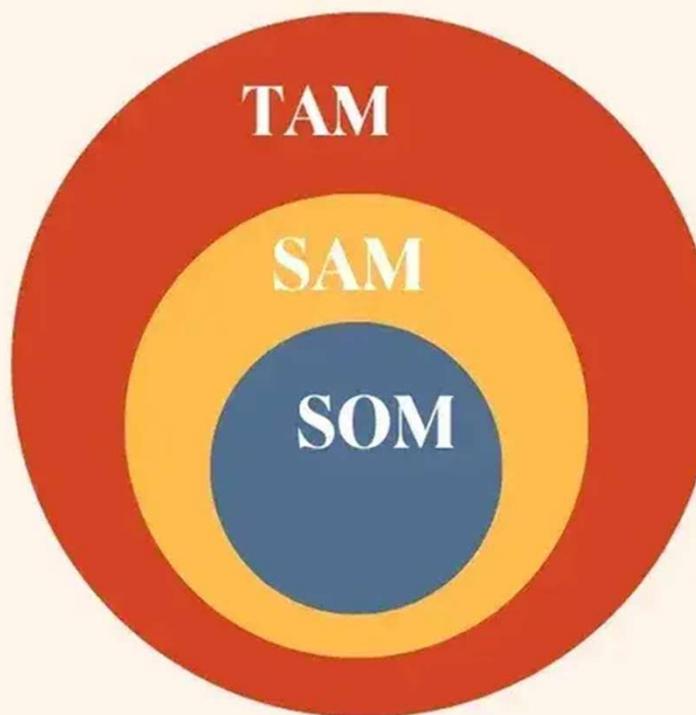
市場空隙在哪裡?  
**Where is the gap?**

# TAM SAM SOM



<https://gustdebacker.com/tam-sam-som-market/>

# TAM SAM SOM



## **TAM** 總潛在市場

Total market for your product.

## **SAM** 可用現有的市場

Percentage of SAM you can realistically capture.

## **SOM** 可獲得的市場

Portion of the market you can acquire based on your business model (your targets).



# 什麼是營銷？

- 你現在在哪裡？
- 你想去哪裡？
- 如何到那裡？





# Marketing Mix

營銷組合

產品

Product

價錢

Price

分銷渠道

Place

推廣

Promotion

# Product 產品

- Image
- Quality
- Brand
- Features
- Variants
- Use case
- Availability
- Guarantee
- Support
- 圖片
- 質量
- 品牌
- 特徵
- 變體
- 用例
- 可用性
- 保證
- 支持



# Price 價錢 \$\$\$

Strategy

策略

Positioning

定位

Discounts

折扣

Listings

清單

Payment  
Methods

支付方式

Free gifts

免費贈品

Value-adds

增值

# Place 分銷渠道

- Distribution channels
  - Retail
  - Wholesale
  - Online
  - Local
  - Exports
- 分銷渠道
  - 零售
  - 批發的
  - 在線的
  - 當地的
  - 出口



# Promotion 推廣

- Marketing
  - PR
  - Branding
  - Packaging
  - Advertising
  - Sales staff
  - Methodology
  - Communication
- 營銷
  - 公關
  - 品牌推廣
  - 包裝
  - 廣告
  - 銷售人員
  - 方法
  - 溝通



# 4Ps only?

# NO

8Ps

# Marketing Mix 營銷組合



# People

- Staff
  - Leadership team
  - Culture
  - Customer Service
  - Training
  - Skills
  - Remuneration
- 職員
  - 領導班子
  - 文化
  - 客戶服務
  - 訓練
  - 技能
  - 報酬



# Process 流程

- Business-led
  - IT-enabled
  - Service delivery
  - Response times
  - Customer focus
  - Complaints
  - R&D
- 以業務為主導
  - IT 化
  - 服務交付
  - 反應時間
  - 以客戶為中心
  - 投訴
  - 研究與開發



# Physical Evidence (Packaging) 實體 / 場地 (包裝)

- Store design and layout
- User stories
- Online experience
- Sales staff
- Product packaging
- Social sentiment
- Office premises
- Recommendations
- Buzz
- 店鋪設計與佈局
- 用戶故事
- 線上體驗
- 銷售人員
- 產品包裝
- 社會情緒
- 辦公場所
- 建議
- 流行語



# Partners 夥伴

- Network 網絡
- Affiliates 附屬公司
- Suppliers 供應商
- Service Providers 服務供應商
- Producers 生產者
- Consumers 消費者
- 目標群體



# 生產力和質量

- 為你的客戶**提供優惠**？
- 這不是關於你作為一家企業提高自己的成本管理生產力的問題，而是關於你的公司如何將其傳遞給客戶的問題。



# Marketing Mix 營銷組合



# 4Ps or 8Ps?

- **It depends on what you're marketing.** The 4Ps often suffice for physical products, while the 8Ps are particularly crucial for services, digital products, and complex customer experiences.
- 這取決於你行銷的是什麼。對於實體產品，4P 通常就足夠了，而對於服務、數位產品和複雜的客戶體驗，8P 則特別重要。

# 4Ps or 8Ps?

- You don't have to choose one *over* the other. **Think of the 8Ps as the 4Ps plus an essential service-extension pack.**
- 你不必在兩者之間作出選擇。你可以把**8P**看成是**4P**加上一個必要的服務擴充包。



# 什麼是營銷？

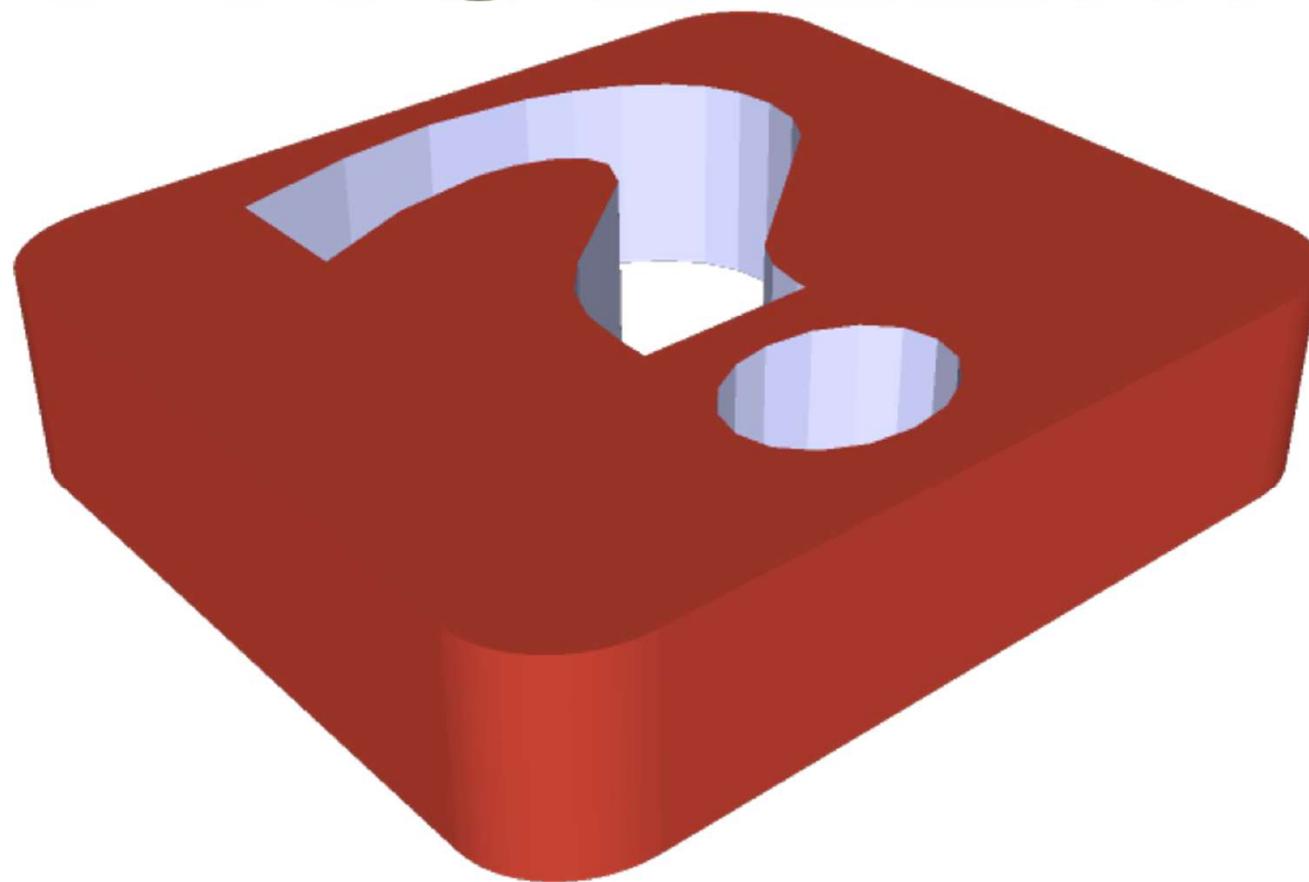
- 你現在在哪裡？
- 你想去哪裡？
- 如何到那裡？





# Consumer Behaviour 消費者行為

*What's your*  
**PROBLEM**



——  
你的問題是什麼？

我的解決方案  
是什麼？

---

What is my  
solution?

1. 問題與解決方案的契合度
2. 產品與市場的契合度
3. 規模化



**Get out of the  
building – check  
with potential  
users**



離開大樓—  
與潛在用戶核實

# 精實創業理念—第一至第三階段

## 第一階段

走出大樓

- 以最低的成本和時間進行市場測試（最小可行產品，MVP），以找到問題解決方案的契合點。

## 第二階段

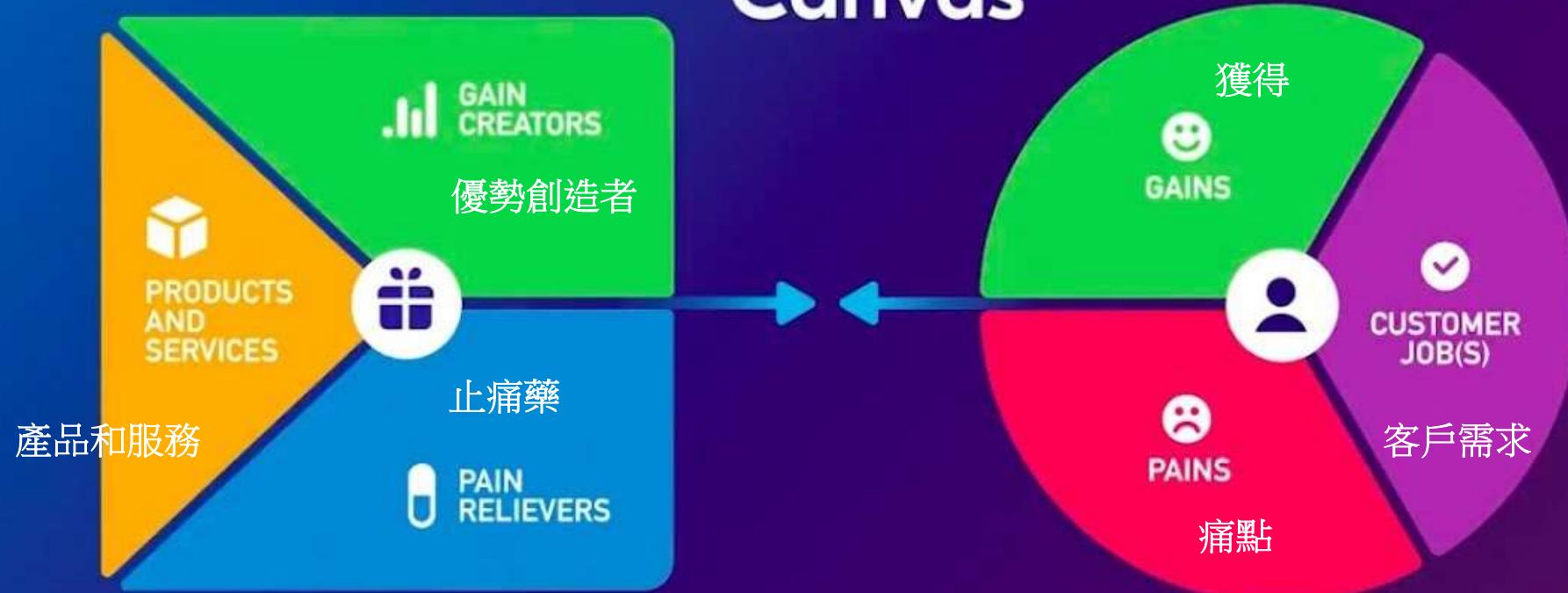
迅速調整策略，以實現產品與市場的契合

## 第三階段

擴大規模

# Value Proposition Canvas

價值主張畫布



Value proposition canvas is a tool that allows you to **design, test and visualize** the **value of your product** for customers in a structured way

# 價值主張畫布 Value Proposition Canvas

價值主張畫布是一種工具，它能以結構化的方式幫助您設計、測試和視覺化產品對顧客的價值。

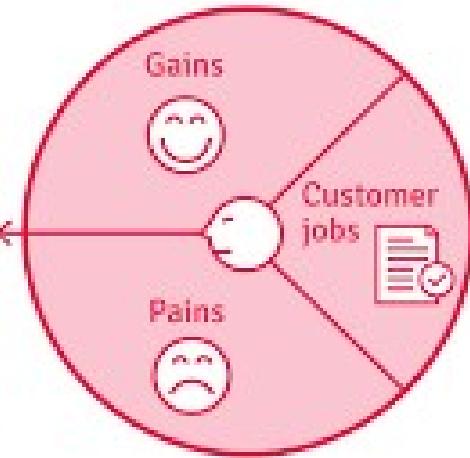
價值主張

Value Proposition



客戶概況

Customer Profile



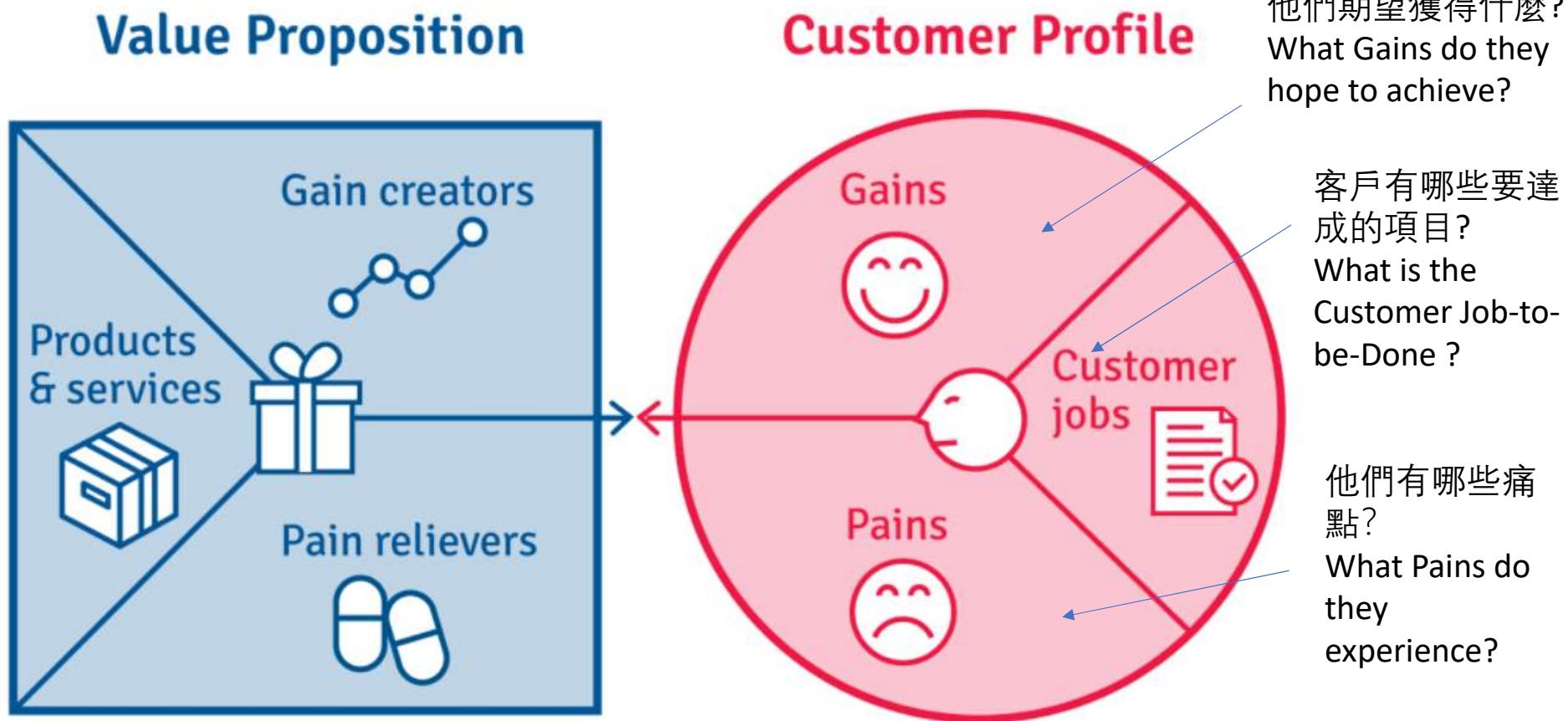


## 價值主張設計

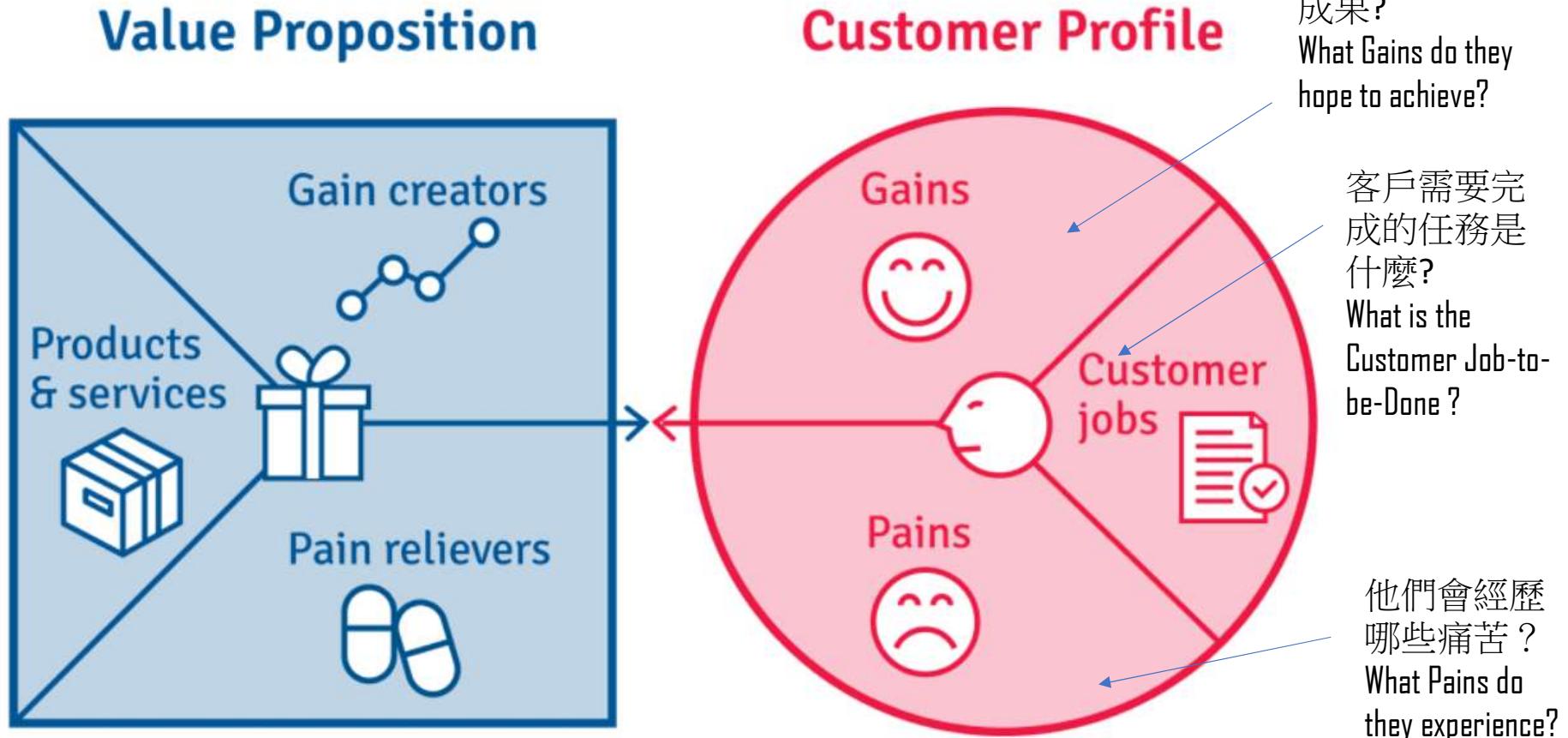
- 價值主張畫布是一種工具，可以幫助確保產品或服務的定位是圍繞著客戶的價值和需求。
- 價值主張畫布最初由 Alexander Osterwalder 博士開發，旨在確保產品與市場相符。

Ref: <https://www.youtube.com/watch?v=ReM1uqmVfP0> 3:12

# Value Proposition Canvas 價值主張畫布



# Value Proposition Canvas 價值主張畫布

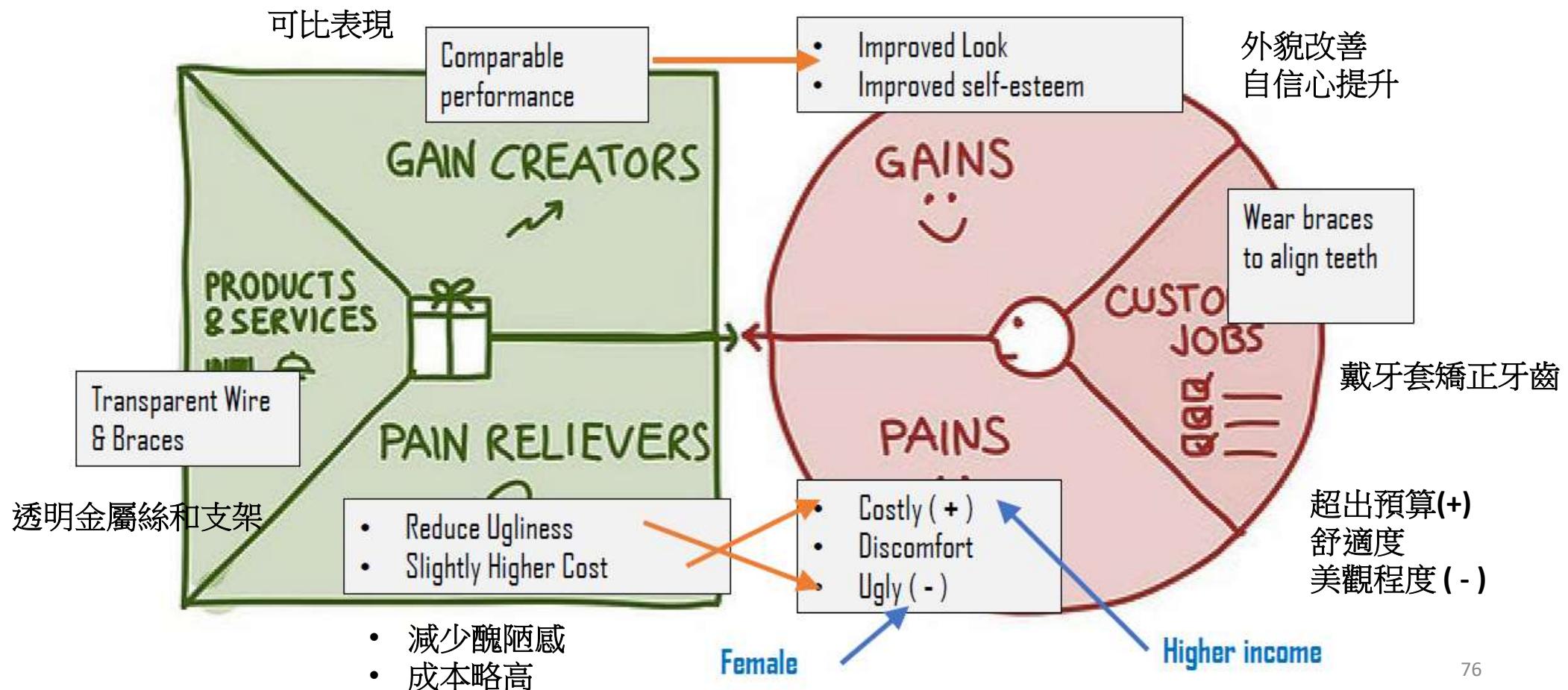




# Invisible Braces

# 隱形牙套

## > Product-Market Fit: Which Customer will pay for the new solution? 產品市場合適度：哪些客戶會為新解決方案付費



# Where do you start? 從哪裡開始呢？

## Market 市場

Where is the market gap?  
市場空隙在哪裡？

## Customer 客戶

Understand customers' needs and how do you help them solve their problems?  
了解客戶的需要及你如何幫助他們解決問題？

## Opportunity 機會

Why do you think this opportunity has not been fully utilized?  
你認為為什麼這個機會尚未被充分利用？

你了解你的市場嗎？

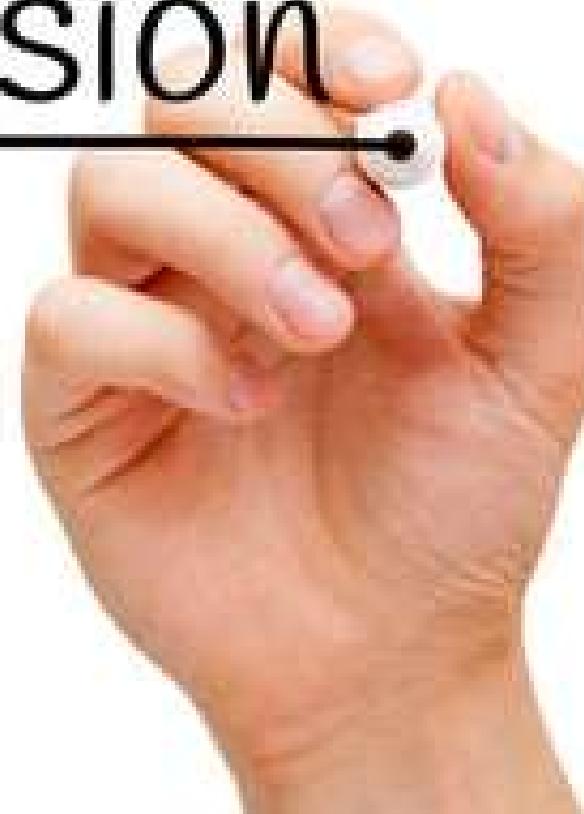
1. 你旨在解決客戶的什麼基本需求或問題？你為客戶提供的價值主張是什麼？
2. 你的核心客戶是誰？
3. 目前還有哪些人正在（或試圖）抓住這個機會？他們是如何做到的？你認為為什麼這個機會尚未被充分利用？
4. 你的競爭優勢是什麼？你的產品或服務有何獨特之處（你的「秘訣」）？在客戶眼中，你有哪些與眾不同的地方？

*...and last, but  
certainly not least...*

最後但同樣重要的是

# Conclusion

結論



# 總結

1. 如何才能在起跑線上勝出？
2. 你是否擁有正確的態度？
3. 你是否擁有致勝的創意？
4. 你是否填補了市場空隙？
5. 你的解決方案是否真正解決了問題？





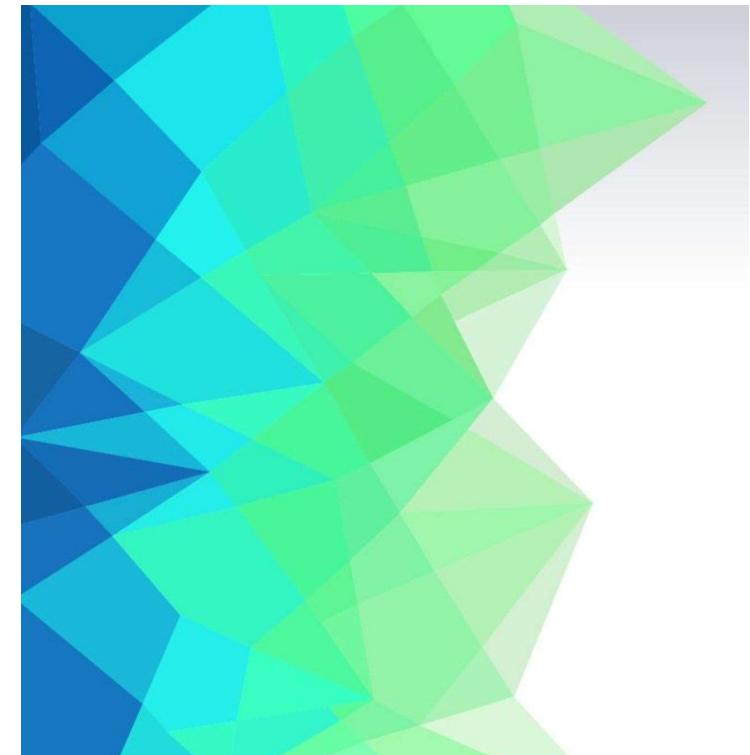
如何贏在起跑線？

How can you win at the  
starting line?

# 如何贏在起跑線？

---

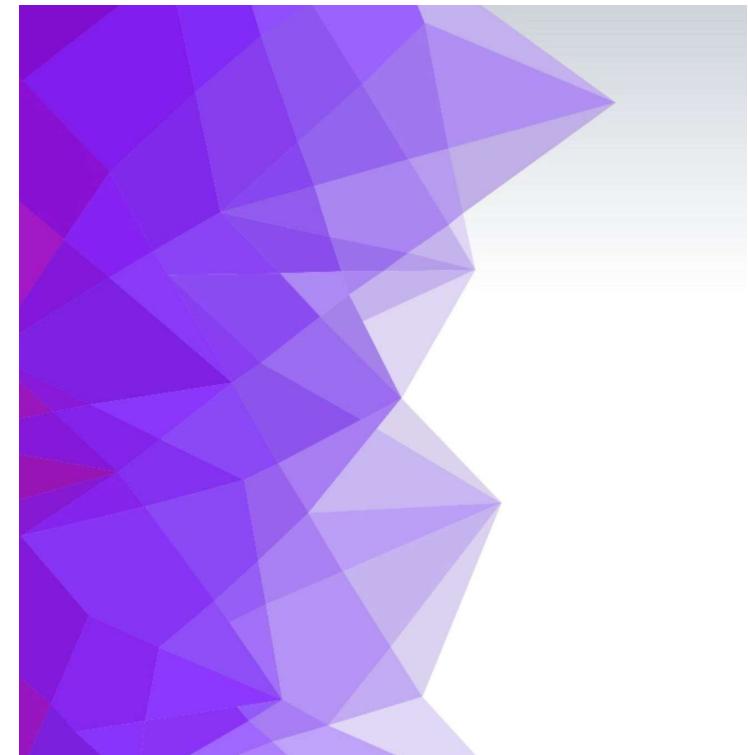
1. 打造一支強大的團隊。
2. 確定一個強而有力的創意
  - ✓ 市場調查：了解市場需求與空白。
  - ✓ 獨特價值主張：清楚定義產品的獨特之處。



# 如何贏在起跑線？

## 3. 制定行銷策略

- ✓ 目標受眾：明確您的客戶群以及如何觸及他們。
- ✓ 品牌塑造：打造能引起目標受眾共鳴的強大品牌形象。

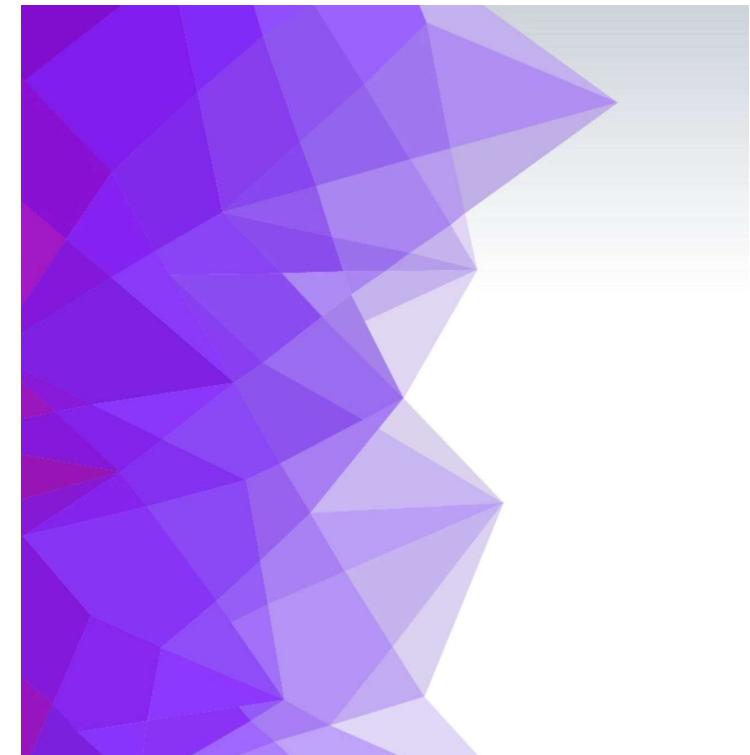


# 如何贏在起跑線？

---

## 4. 利用人脈網絡

- ✓ 加入創業社群：積極參與本地和線上創業團體。
- ✓ 尋求導師指導：向經驗豐富的創業者請教。





PREPARATION  
IS THE KEY

準備是關鍵

# 請記住

---

- 擅長某件事並不等於成功。
- 聰明不等於成功。
- **有市場永遠是最好的贏家！**



**Q&A**

*Thank  
you*

