

数字文旅专业系列教材 · 教学课件

从 0 到 1 进行旅游产品创新与创业

第 3 章 旅游创业者画像与能力模型

授课对象：安顺学院旅游管理学院 · 旅游管理专业本科生

主讲：祝刚

本章导览

- 3.1 旅游创业者的类型谱系
- 3.2 创业者核心能力金字塔
- 3.3 旅游创业的动机与风险认知
- 3.4 从从业者到创业者的转型路径

- 掌握 3.1 旅游创业者的类型谱系的核心概念与方法
- 掌握 3.2 创业者核心能力金字塔的核心概念与方法
- 掌握 3.3 旅游创业的动机与风险认知的核心概念与方法
- 掌握 3.4 从从业者到创业者的转型路径的核心概念与方法
- 能够结合文旅实际案例分析本章知识的应用场景

01

3.1 旅游创业者的类型谱系

3.1 旅游创业者的类型谱系

- 旅游创业者是一个高度异质的群体，他们的背景、动机和创业路径各不相同。根据创业起点和资源禀赋的差异，可以将旅游创业者分为四种典型类型。

3.1 旅游创业者的类型谱系

- 资源转化型创业者通常拥有独特的旅游资源——可能是家族传承的民宿、位于景区的房产，或对本地文化的深度了解。他们的创业逻辑是 " 资源变现 "，即将已有的资源优势转化为市场化的旅游产品。

3.1 旅游创业者的类型谱系

- 这类创业者的优势在于资源壁垒和本地网络，但往往缺乏商业化运营能力和市场敏感度。

3.1 旅游创业者的类型谱系

- 专业转型型创业者来自旅游相关行业，如旅行社导游、酒店管理者、景区运营人员等。他们拥有丰富的行业经验和专业知识和人脉资源，创业时通常选择自己最熟悉的细分领域。

3.1 旅游创业者的类型谱系

- 这类创业者的优势在于专业能力和行业认知，但可能受限于传统思维，在产品创新上不够大胆。

3.1 旅游创业者的类型谱系

- 跨界进入型创业者来自旅游行业之外，可能是互联网从业者、设计师、媒体人甚至退休军官。他们没有旅游行业的传统包袱，往往能以 " 局外人 " 的视角发现行业痛点，带来颠覆性的产品思路。

3.1 旅游创业者的类型谱系

- Airbnb 的创始人 Brian Chesky 和 Joe Gebbia 就是设计专业出身，他们从 " 充气床垫 " 的简单想法出发，重新定义了住宿体验。

3.1 旅游创业者的类型谱系

- 技术驱动型创业者以技术能力为核心竞争力，利用人工智能、大数据、区块链等技术构建新型旅游产品。

3.1 旅游创业者的类型谱系

- 这类创业者通常来自科技行业，他们的产品往往具有平台化和可规模化的特征，如 AI 行程规划工具、旅游大数据分析平台等。

02

3.2 创业者核心能力金字塔

3.2 创业者核心能力金字塔

- 旅游产品创业对创始人的能力要求是全方位的。本书提出 " 创业者核心能力金字塔 " 模型，将旅游创业者的能力分为基础层、专业层和战略层三个层次。

3.2 创业者核心能力金字塔

- 基础层能力是创业的前提条件，包括学习力、执行力和抗压力。旅游创业是一个高强度、高不确定性的过程，创业者需要快速学习新知识、高效执行计划，并在面对挫折时保持韧性。

3.2 创业者核心能力金字塔

- 这些能力看似基础，却往往是决定创业能否 " 活下来 " 的关键因素。

3.2 创业者核心能力金字塔

- 专业层能力是旅游创业的差异化要素，包括市场洞察力、产品设计力和资源整合力。市场洞察力指发现和评估旅游市场机会的能力；产品设计力指将需求转化为可落地的旅游产品方案的能力；

3.2 创业者核心能力金字塔

- 资源整合力指协调供应商、渠道、资金和人才等要素的能力。这三项能力构成了 SPARK 框架中 Sensing 和 Prototyping 阶段的核心能力支撑。

3.2 创业者核心能力金字塔

- 战略层能力是创业从 " 生存 " 走向 " 发展 " 的关键，包括战略规划力、团队领导力和生态构建力。战略规划力指制定清晰的商业路径和发展节奏的能力；团队领导力指吸引人才、凝聚团队、激发组织活力的能力；

3.2 创业者核心能力金字塔

- 生态构建力指构建合作伙伴网络、整合外部资源的能力。这些能力对应 SPARK 框架中 Activation、Refinement 和 Key partnership 阶段的能力需求。

3.2 创业者核心能力金字塔

- 知识卡片：能力金字塔的层次越高，能力的稀缺性越强，但对创业成败的影响也越深远。许多旅游创业者在基础层和专业层能力充足，但在战略层能力上存在短板，导致企业难以突破 "小而美" 的瓶颈。

03

3.3 旅游创业的动机与风险认知

3.3 旅游创业的动机与风险认知

- 创业动机是驱动创业者迈出第一步的内在力量，理解创业动机有助于创业者进行自我认知和风险评估。

3.3 旅游创业的动机与风险认知

- 旅游创业的动机大致可分为四类：机会驱动型（发现了明确的市场机会）、热情驱动型（对旅游事业有强烈热爱）、生存驱动型（缺乏其他就业选择）和成就驱动型（追求个人价值实现和社会影响）。

3.3 旅游创业的动机与风险认知

- 不同动机的创业者在风险认知和行为模式上存在显著差异。机会驱动型创业者通常更理性，会在创业前进行充分的市场分析和财务测算；热情驱动型创业者则容易因情感投入而忽视风险，但也正因热情而更具韧性。

3.3 旅游创业的动机与风险认知

- 生存驱动型创业者的风险承受能力较低，倾向于选择低投入、快回本的创业模式。成就驱动型创业者的视野更为长远，愿意承担更大的短期风险以换取长期价值。

3.3 旅游创业的动机与风险认知

- 旅游创业面临的主要风险包括：市场风险（需求变化、竞争加剧）、运营风险（服务质量波动、安全事故）、财务风险（现金流断裂、融资困难）、政策风险（行业监管变化、

3.3 旅游创业的动机与风险认知

- 资质要求调整) 和技术风险 (技术迭代过快、平台依赖) 。

3.3 旅游创业的动机与风险认知

- 创业者需要建立系统化的风险识别和应对机制，而非依赖直觉判断。

04

3.4 从从业者到创业者的转型路径

3.4 从从业者到创业者的转型路径

- 许多旅游行业的从业者怀有创业梦想，但从 " 打工者 " 到 " 创业者 " 的转型并非一蹴而就。成功的转型需要经历认知、能力和资源三个维度的系统准备。

3.4 从从业者到创业者的转型路径

- 认知转型是第一步。从业者习惯于在既定框架内优化执行，而创业者需要跳出框架思考——从 " 如何把现有产品做好 " 转向 " 是否有更好的产品形态 "。

3.4 从从业者到创业者的转型路径

- 这一认知跳跃需要刻意练习，可以通过接触跨界案例、参加创业社群、撰写商业思考笔记等方式加速。

3.4 从从业者到创业者的转型路径

- 能力补齐是第二步。从业者的专业能力通常集中在某一领域（如导游服务或酒店运营），而创业需要更全面的能力组合。建议在正式创业前，通过副业项目、合伙人互补或系统学习等方式补齐关键能力短板。

3.4 从从业者到创业者的转型路径

- 资源积累是第三步。创业资源不仅指资金，还包括客户资源、供应商关系、行业人脉和团队伙伴。

3.4 从从业者到创业者的转型路径

- 聪明的转型者会在全职创业前就开始积累这些资源——例如，先以兼职方式运营一个小型旅游产品，验证市场需求的同时积累客户和供应商。

3.4 从从业者到创业者的转型路径

- 案例：某旅行社资深导游在从业十年后决定创业。他没有急于辞职，而是利用业余时间开发了一条 " 深度文化体验 " 小众线路，通过社交媒体进行口碑传播。

3.4 从从业者到创业者的转型路径

- 在验证了市场需求并积累了首批忠实客户后，他才正式辞职创立自己的旅游体验公司。这种 " 副业验证—全职创业 " 的渐进式转型路径，有效降低了创业风险。

3.4 从从业者到创业者的转型路径

- 参考文献

3.4 从从业者到创业者的转型路径

- [7] Krueger N F, Reilly M D, Carsrud A L. Competing models of entrepreneurial intentions[J]. Jo

3.4 从从业者到创业者的转型路径

- urnal of Business Venturing, 2000, 15(5-6): 411-432.

3.4 从从业者到创业者的转型路径

- [8] Shane S, Venkataraman S. The promise of entrepreneurship as a field of research[J]. Academy

3.4 从从业者到创业者的转型路径

- of Management Review, 2000, 25(1): 217-226.

3.4 从从业者到创业者的转型路径

- [9] Chandler G N, Hanks S H. Founder competence, the environment, and venture performance[J]. E

3.4 从从业者到创业者的转型路径

- ntreprenurship Theory and Practice, 1994, 18(3): 77-89.

- ◆ 3.1 旅游创业者的类型谱系
- ◆ 3.2 创业者核心能力金字塔
- ◆ 3.3 旅游创业的动机与风险认知
- ◆ 3.4 从从业者到创业者的转型路径

- 1. 简述 3.1 旅游创业者的类型谱系的核心内容。
- 2. 结合贵州 / 安顺文旅实际，举例说明本章知识的应用。
- 3. 小组讨论：本章内容对旅游管理专业学习的启示。

谢谢聆听 · 下章再见

安顺学院旅游管理学院 · 数字文旅专业系列教材