

ایده پردازی

سلام دوستان

از تیم ایده پردازی مسابقات ملی ابتکارات و نوآوری دانش آموزی با شما صحبت می‌کنم. اینجا قراره ما پذیرای ایده‌های توپ و خفن شما در حوزه‌های مختلف باشیم؛ ایده‌هایی که اگه یک روزی عملی بشن می‌تونن تبدیل به یک کسب و کار و تجارت پررونق بشن و حال شما و محیط اطرافتون رو بهتر کنن. اما برای اینکه در این مسیر با هم بهتر بتونیم همراه و به قول معلم فیزیکا هم دما باشیم، براتون یک سری مقاله گردآوری کردیم که بتونین با خوندن اون‌ها روند مسابقه رو بهتر طی کنین. قدم اول برای رسیدن به یک ایده خوب اینه که اصلاً ببینیم چطوری باید ایده پردازی کنیم و تا الان چه ایده‌های خوبی و چجوری بوجود اومدن.

پس دعوتتون می‌کنم به مطالعه این مقاله تا با روند ساخت یک ایده کسب و کاری آشنا بشین. مصمم هستید که کسب و کاری را شروع کنید، اما نمی‌دانید برای شروع آن چه مراحل را باید پشت سر گذاشت؟ در این مقاله ما به شما می‌گوییم که چطور می‌توانید کار را شروع کنید.

بسیاری از مردم بر این باورند که شروع کسب و کار یک فرآیند مرموز و پیچیده است. آنها می‌دانند که می‌خواهند کسب و کاری راه‌اندازی کنند، اما نمی‌دانند که از کجا باید شروع کنند و اولین قدم در این راه را چگونه باید بردارند. در این بخش، شما خواهید فهمید که چگونه باید برای یک کسب و کار ایده بگیرید - یاد می‌گیرید که چگونه از خواسته قلبی و واقعی خود آگاهی پیدا کرده و چگونه باید اقدامات عملی موردنیاز را برای آن شروع کنید.

اما قبل از شروع، بیایید یک نکته را روشن کنیم:

مردم همیشه نگران این هستند که آیا الان زمان خوبی برای شروع ایده تجاریشان هست یا نه؟ واقعیت این است که هیچ زمان بدی برای راه‌اندازی کسب و کار وجود ندارد و هر چه زودتر شروع کنید، بهتر است.

البته بدیهی است که راه‌اندازی کسب و کار در زمانی که کشور از نظر اقتصادی اوضاع بهتری دارد، تصمیم هوشمندانه‌تری است. در چنین زمان‌هایی مردم پول بیشتری دارند و به دنبال راه‌هایی برای خرج کردن آن هستند. اما راه‌اندازی کسب و کار در شرایط سخت و نامشخص اقتصادی هم می‌تواند به همان اندازه هوشمندانه باشد. اگر تحقیقات خود درباره راه‌اندازی کسب و کار را انجام داده‌اید و آگاهی لازم و دقیقی از تمامی مراحل آن را کسب کرده‌اید، پس احتمالاً مصراً به دنبال شروع آن هستید.

ایده پردازی

از آنجا که بسیاری از افراد تمایلی به راه اندازی کسب و کار در شرایط دشوار ندارند، تجارت شما در این زمان بیشتر مورد توجه قرار خواهد گرفت. بسته به ایده‌ای که دارید، در یک فضای اقتصادی ضعیف، معمولاً امکان خرید تجهیزات مورد نیاز (یا حتی کل یک کسب و کار!) با قیمت ارزان‌تر برای شما وجود دارد.



اگرچه آمارها متفاوت است، اما سالانه در ایالات متحده به‌طور کلی بیش از ۶۰۰,۰۰۰ کسب و کار جدید بنانهاده می‌شوند. با این حال به‌ازای هر یک فرد آمریکایی که واقعاً کسب و کاری را راه‌اندازی می‌کند، میلیون‌ها نفر دیگر وجود دارند که هر سال می‌گویند "امسال همان سالی است که من قرار است کسب و کار خودم را شروع کنم"، ولی در عمل هیچ کاری نمی‌کنند و این تصمیمشان در حد حرف باقی می‌ماند. هرکسی، در هر موقعیتی که باشد موانع پیش روی مخصوص به خودش را دارد و این موانع همان چیزی است که مانع از برداشتن اولین قدم (که مهم‌ترین قدم هم هست) می‌شود. بیشتر مردم از شروع کردن می‌ترسند. ترس آنها ممکن است ناشی از موارد ناشناخته احتمالی در مسیر پیش رو یا شکست خوردن بوده و یا حتی بعضی از افراد نیز وجود دارند که موفقیت می‌ترسند.

ایده پردازی

برخی دیگر (بنا بر عقیده اشتباه) فکر می‌کنند که شروع یک کسب و کار از “هیچ” کار اشتباهی است. آنها فکر می‌کنند که باید کاری را انجام دهند که هیچ‌کس قبلاً انجام نداده است – مثلاً یک اختراع جدید یا یک سرویس منحصر به فرد تولید کنند. به عبارت دیگر، این دسته از افراد فکر می‌کنند که باید چرخ را از اول اختراع کنند.

به جز در مواردی که شما یک نابغه فناوری باشید – مثل بیل گیتس یا استیو جابز – تلاش برای اختراع مجدد چرخ، اتلاف وقت است. اکثر افرادی که کسب و کار خود را شروع می‌کنند نباید درگیر منحصر به فرد بودن یا نبودن موضوع کسب و کارشان شوند. بلکه در عوض باید به سؤالات زیر پاسخ دهند:

- چطور می‌توانم در این زمینه موجود پیشرفت کنم؟
- آیا می‌توانم این کار را بهتر یا متفاوت از افراد دیگر انجام دهم؟
- آیا سهمی از بازار هست که کمتر به آن پرداخته شده باشد و بتوان یک کسب و کار خاص را در آن حیطه عملی کرد؟

ایده گرفتن و خلاقیت داشتن در ایده گرفتن از موضوعات

فرآیند ایده گرفتن را چطور باید شروع کرد؟

نقاط قوت من

ابتدا یک ورق کاغذ بردارید و در بالای صفحه بنویسید: “چیزهایی درباره من”. ۵ تا ۷ مورد از کارها و چیزهای شخصی که دوست دارید انجام دهید یا واقعاً در آن مهارت دارید را بنویسید (در ادامه به زندگی کاری شما هم خواهیم پرداخت).

لیست شما ممکن است شامل چنین مواردی باشد:



ایده پردازی

- من با مردم مهربان هستم.
- بچه‌ها را دوست دارم.
- عاشق مطالعه هستم.
- عاشق کامپیوتر هستم.
- از سروکله زدن با اعداد لذت می‌برم.
- در بیان مفاهیم بازاریابی مهارت دارم.
- توانایی حل مسئله دارم.

بدون فکر کردن بیش از حد، هر چه که به ذهنتان خطور می‌کند را یادداشت کنید. لازم نیست چیزهایی که می‌نویسید معنی‌دار باشند یا با هم ارتباطی داشته باشند. پس از اینکه این لیست را تهیه کردید، موارد را در یک سمت برگه از بیشتر به کمتر امتیازدهی کنید.

نقاط ضعف من

در طرف دیگر برگه، مواردی که فکر می‌کنید در آن مهارت ندارید یا دوست ندارید انجام دهید را لیست کنید. شاید شما واقعاً در مفاهیم بازاریابی تبحر داشته باشید، اما اصلاً تمایلی به ارتباط مداوم با مردم نداشته باشید. شاید هم علاقه چندانی به بچه‌ها نداشته باشید یا کلاً از سخنرانی کردن در مجامع عمومی خویشتان نیاید. حتی ممکن است به سفر کردن علاقه چندانی نداشته باشید. نیاز نیست راجع به این موارد هم خیلی عمیق فکر کنید، فقط هرآنچه که به فکرتان می‌رسد را بنویسید.

یافتن نیازها

وقتی کارتان تمام شد از خود بپرسید: “اگر قرار باشد سه تا پنج محصول یا خدمات وجود داشته باشد که زندگی شخصی من را بهتر می‌کند، چه محصولاتی خواهند بود؟” منظور از زندگی شخصی، زندگی شما به‌عنوان یک مرد، زن، پدر، شوهر، مادر، همسر، والد، پدربزرگ و مادربزرگ است. مشخص کنید چه محصولات یا خدماتی زندگی شما را راحت‌تر و شادتر، بهره‌وری و کارآمدی شما را بیشتر کرده و یا باعث می‌شوند که فراغت بیشتری از کارهای روزمره زندگی داشته باشید.

ایده پردازی

در ادامه، در مورد زندگی تجاری خود نیز سؤالات مشابهی را از خود بپرسید. اینکه در زندگی شغلی خود چه چیزهایی را دوست دارید (و دوست ندارید). همچنین ویژگی‌هایی که مردم در شما دوست دارند (یا ندارند) را نیز بررسی کنید.

یافتن هدف

۶- در نهایت، باید از خود بپرسید که چرا به دنبال راه‌اندازی کسب و کار هستید؟ در ادامه، پس از پایان کار، به دنبال الگویی باشید که با استفاده از آن بتوانید این موارد را به صورت عملی پیاده کنید (به عنوان مثال، آیا برای انجام یکی از مواردی که در لیست آورده‌اید، نیازی به راه‌اندازی یک کسب و کار هست یا نه؟).



نمونه: کسب و کار دلیوری غذا

در اینجا داستان راه‌اندازی یک کسب و کار را برای شما آوردیم که نمونه‌ای عالی از “مشاهده نیاز در بازار و راه‌اندازی یک کسب و کار برای رفع آن” است. مجله کارآفرین در اروین قرار دارد. سال‌ها پیش، در این منطقه تجاری، رستوران‌های فست‌فود زیادی وجود نداشت و بیشتر آنها در سمت دیگر شهر و محله‌های مسکونی قرار داشتند. این وضعیت برای دو مرد جوان که در آنجا کار می‌کردند بسیار سخت و طاقت‌فرسا بود. خصوصاً که در آن ناحیه گزینه‌های جایگزین مقرون‌به‌صرفه زیادی وجود نداشت. پارکینگ مجموعه‌های غذایی بسیار کوچک بود و برای دریافت غذا باید مدت‌زمان زیادی منتظر می‌ماندند.

ایده پردازی

یک روز، وقتی آن دو راجع به مشکل ناهار خود ابراز تأسف می کردند، یکی از آنها گفت: "خیلی عالی می شود اگر بتوانیم دلیوری غذای باکیفیتی راه بیندازیم" با این حرف، جرقه زده شد! سپس آنها کاری را انجام دادند که بسیاری از مردم انجام نمی دهند: ایده خود را به صورت عملی پیاده کردند. همزمان، آنها یکی از راهنماهای راه اندازی کسب و کار را خریداری کرده و کسب و کار خود پیرامون دلیوری رستوران را به همین سادگی شروع کردند.

تا به امروز، تجارت آنها به بیش از ۱۵ میلیون نفر سرویس داده است! این کسب و کار نه یک تجارت پیچیده است و نه یک ایده دست اول! رقابت امروزه برای آنها سخت تر شده ولی با این حال، آنها هنوز هم عملکرد فوق العاده خوبی دارند. همه چیز از آنجا شروع شد که آنها به ناامیدی ها و مشکلات خود گوش فرا دادند و تصمیم گرفتند در مورد رفع آنها اقداماتی انجام دهند.

آنها چیز زیادی راجع به اینکه کاهش ساعت ناهار یکی از بزرگترین شکایات کارگران است، نمی دانستند. بعضی وقت ها نهار گرفتن از بیرون برای یک فرد آمریکایی ۳۰ دقیقه وقت می گیرد: بیرون رفتن، نهار گرفتن و بازگشت به موقع تقریباً برای آنها غیرممکن است؛ بنابراین اگرچه که این کارآفرینان جوان در ابتدا تصور می کردند کسب و کار آنها در پاسخ به یک نیاز شخصی در منطقه محلی خود ایجاد شده است، اما در واقع با یک نیاز جهانی همدردی کرده و آن را پاسخ گفته بودند.

بنابراین یکی از راه های ایده گرفتن، گوش دادن به ناامیدی ها و مشکلات خود (یا همکاران، خانواده و همسایگان) است.

فرصت ها همیشه و در همه جا وجود دارند و شما فقط باید به دنبال آنها بگردید.

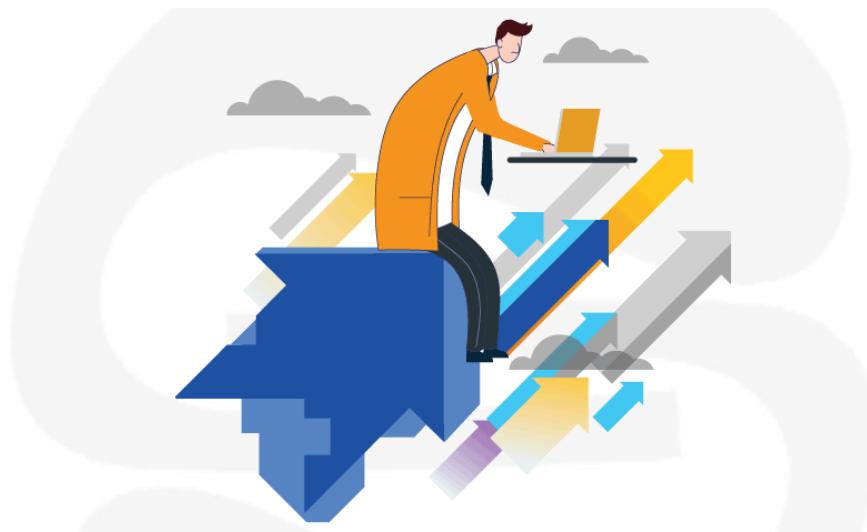
اگر تنظیمات مغز شما همواره روی حالت "ایده" تنظیم شده باشد، می توانید ایده های بسیاری را فقط با جستجو پیرامون خود یا خواندن مجله و روزنامه و حرف های مردم کسب کنید.

به عنوان مثال، اگر تفکر کارآفرینی داشته باشید و مقاله ای نیز در مورد کاهش ساعت ناهار خوانده باشید ممکن است با خود بگویید "چه عالی! شاید بتوانم کاری در این زمینه انجام دهم و شروع به تحقیق درباره آن کنید".

ایده پردازی

لحظات الهامبخش

لحظات الهامبخش را می‌توان در هر جایی تجربه کرد. در اینجا یک داستان کلاسیک استارت‌آپی دیگر برای شما



آورده‌ایم: حتماً از مدل کار ویدئوکلپ‌های قدیم خبر دارید. نحوه کار آنها به این صورت بود که فیلم را ۲ یا ۳ روز به مشتری اجاره می‌دادند و در صورت تاخیر در برگرداندن فیلم، مشتری را به مبلغ مشخصی جریمه می‌کردند. این مشکل عموماً مشتریان را عصبانی و ناراحت می‌کرد. اما وقتی رید هاستینگز (Reed Hastings) با جریمه دیرکرد ۴۰ دلاری مواجه شد، به جای اینکه عصبانی شود از آن الهام گرفت. هاستینگز به این فکر کرد که چرا کلپ‌های اجاره فیلم مثل باشگاه‌های ورزشی کار نمی‌کنند؟ در باشگاه‌های ورزشی فرقی ندارد که از یک دستگاه زیاد استفاده کنید یا کم، به هر حال شما هزینه ثابتی برای آن باید بپردازید.

در نتیجه این تفکر، نتفلیکس که یک سرویس آنلاین فیلم و سریال است، متولد شد. نتفلیکس از آغاز فعالیت خود در سال ۱۹۹۹، با کسب درآمد بیش از ۱,۳ میلیارد دلار به یک تجارت بزرگ تبدیل شد.

ایده پردازی

با هوشیار ماندن در رابطه با مشاغل جدیدی که روی بورس هستند، می توان به راحتی از آنها ایده گرفت. ایده ها به آسانی ظاهر می شوند. بسیاری از کارآفرینان محلی، با استفاده از مفهوم کافه های کوچک استارباکس در شهرهای خود و سپس گسترش آنها، میلیون ها دلار پول کسب کردند.



برای مثال، قهوه کاریبو مستقر در آمریکا را در نظر بگیرید. بنیان گذاران آن در سال ۱۹۹۰ لحظه لذت بخشی را تجربه کردند که خودشان آن را "لحظه آه" توصیف می کنند. دو سال بعد، آنها دومین کافه زنجیره ای بزرگ این کشور را راه اندازی کردند. در حالی که سایر کارآفرینانی که در زمینه قهوه فعالیت می کردند فراتر از یک کارآفرین محلی نشدند.

قواعد اثبات شده را نادیده نگیرید. مشاغلی که روی بورس هستند چرخه های متعددی را پشت سر می گذارند. باغبانی و کاشت گیاهان را در نظر بگیرید. طی چند سال گذشته محصولات و لوازم باغبانی مد شده بود، اما احتمالاً هرگز باغبانی را جزء کسب و کارهای قرن بیست و یکم تصور نمی کردید.

به عبارت دیگر، شما می توانید هر ایده ای بگیرید و آن را مطابق با زمان و جامعه خود تنظیم کنید. خلاقیت خود را به این ایده و مفهوم اضافه کنید. در حقیقت، اگر می خواهید کسب و کار شما موفقیت آمیز باشد، سعی کنید ایده هایی که در حال حاضر موجود هستند را سفارشی کنید. شما نمی توانید فقط یک ایده داشته باشید، آن را زمین بگذارید و بگویید "خوب، این ایده تمام و کمال است". به جز مک دونالد، سابوی (Subway) یا سایر کسب و کارهای بزرگ این چینی، کسب و کارهای بسیار کمی وجود دارند که می توانند با یک نسخه ایده دقیقاً تکراری به موفقیت برسند.

ایده پردازی

پس، سفارشی کردن ایده برای موفقیت کسب و کار، کاملاً ضروری است.

یکی از بهترین راه‌ها برای اینکه ببینید آیا ایده شما در جامعه به موفقیت خواهد رسید یا نه، گفتگو با افرادی است که می‌شناسید. اگر ایده شما ایده‌ای تجاری است، با همکاران و کارمندان صحبت کنید. اگر ایده شما شخصی است، آن را با خانواده یا همسایگان خود در میان بگذارید. از اینکه مردم ایده شما را بدزدند نترسید چون بعید است چنین چیزی رخ دهد. فقط در مورد مفهوم کلی ایده خود صحبت کنید، نیازی نیست که راجع به تمامی جزئیات با آنها بحث کنید.

فقط انجامش بده!

امیدوارم تا اینجای کار، پروسه تعیین اینکه "چه کسب و کاری برای شما مناسب است" تا حدودی برایتان روشن شده باشد. این را بدانید که راه‌اندازی کسب و کار موشک هوا کردن نیست. البته که شروع کار آسان نیست، اما در عین حال آن قدر هم که مردم فکر می‌کنند پیچیده و ترسناک نیست. راه‌اندازی یک کسب و کار یک روش مرحله به مرحله و طبق خرد و منطق است؛ بنابراین هر بار باید یک قدم بردارید.

مرحله اول: مشخص کنید که می‌خواهید چه کاری انجام دهید. پس از پیدا کردن ایده خود، با مردم صحبت کنید تا بدانید آنها راجع به آن چه فکر می‌کنند. از آنها بپرسید که "آیا این محصول را خریداری می‌کنند؟ آیا از آن استفاده می‌کنند؟ تا چه میزان هزینه می‌توانند بابت آن بپردازند؟" و...

باید این را بدانید که بسیاری از اطرافیان ممکن است شما را برای ادامه سفر کارآفرینی تشویق نکنند (حتی برخی از آنها ممکن است شما را دلسرد کنند). برخی از آنها ممکن است به شما بگویند که چون از صمیم قلب شما را دوست دارند، می‌خواهند که شما واقعیت اوضاع را ببینید. برخی از افراد ممکن است به شجاعت شما غبطه بخورند و عده دیگری ممکن است به خاطر اینکه واقعاً کاری را انجام داده‌اید و دست به عمل زده‌اید از شما ناراحت شوند. شما نباید اجازه دهید که چنین افرادی شما را از ادامه مسیرتان منصرف کرده و باعث شوند قبل از اینکه سفر شما شروع شود، بی‌خیال آن شوید. (در این مورد، کتاب تست مامان را از دست ندهید.)

ایده پردازی



در واقع، هنگامی که ایده یک کسب و کار به ذهنانتان می‌رسد، مهمترین ویژگی موردنیاز شما به‌عنوان یک کارآفرین، “استقامت” است. وقتی تصمیم گرفتید که کسب و کار خود را راه‌اندازی کنید، بیش از آنچه که قبلاً “نه” می‌شنیدید، “نه” خواهید شنید. این “نه‌ها را به خود نگیرید، از یک “نه” گذر کنید و به سراغ شخص بعدی بروید تا در نهایت به “بله” برسید.

یکی از رایج‌ترین چیزهایی که در مسیر کارآفرینی می‌شنوید مربوط به “خطر کردن و ریسک” است. همه به شما خواهند گفت که شروع یک کسب و کار شخصی کاری پرخطر و ریسک‌پذیر است. مطمئناً شروع یک کسب و کار ریسکی است، اما آیا در زندگی هیچ‌چیز بدون “ریسک” وجود دارد؟ از طرف دیگر، بین ریسک‌های احمقانه و ریسک‌های حساب شده زمین تا آسمان تفاوت وجود دارد. اگر آنچه را که دارید انجام می‌دهید با دقت انجام دهید، در صورت نیاز از دیگران کمک بگیرید و هرگز دست از سوال پرسیدن برندارید، می‌توانید بسیاری از خطرات موجود در مسیر را کاهش دهید.

شما نباید اجازه دهید که شبح خطر، شما را از پیشرفت بازدارد از خود بپرسید “چه چیزی را دارم به خطر می‌اندازم؟” و خطر را ارزیابی کنید. چه چیزی را باید رها کنید؟ اگر همه چیز درست نشود چه چیزی را از دست خواهید داد؟ آنچه را که توانایی پرداخت آن را ندارید به خطر نیندازید. منزل، خانواده و سلامتی خود را به خطر نیندازید. از خودتان بپرسید “اگر این ایده جواب نداد، وضع من از حال حاضر بدتر خواهد شد؟” اگر تنها چیزی که ممکن است از دست دهید، وقت، انرژی و پول است، آن خطر ارزشش را دارد.

ایده پردازی

تعیین اینکه می‌خواهید چه کاری انجام دهید اولین قدم در این مسیر است. هنوز کارهای زیادی برای انجام دادن هست و تحقیقات زیادی پیش روی شماست. خرید این کتاب اولین قدم هوشمندانه است. مهم‌تر از هر چیز باید دست به عمل بزنید اقدام عملی خود را هر سال را به سال بعد موکول نکنید و نگویید “این همان سالی است که قصد دارم کار خود را شروع کنم”.

تلاش کنید که این سال، همان سالی باشد که واقعاً ایده خود را به عمل در می‌آورید.

