

آیا ایده کارآفرینی شما تکراری است؟

تا حالا برای شما هم اتفاق افتاده که صبح زود از خواب بیدار شوید و احساس کنید یک ایده جدید کارآفرینی در سر دارید و بعد سری به گوگل می‌زنید و می‌فهمید که ده نفر در حال حاضر در حال عملی کردن همان ایده شما هستند؟

ایده کارآفرینی که فکر می‌کردید فقط برای اولین بار به ذهن خودتان رسیده است. در این مقاله شما را با تکنیک‌هایی آشنا می‌کنم که حتی اگر ایده کارآفرینی شما قبلا اجرا شده، بتوانید بلافاصله همان ایده را با قدرت بیشتری به مشتریان ارائه دهید. پس بیایید شروع کنیم...!

فرض کنیم که در این شرایط پنجره جستجوگر گوگل را با حالتی از خشم و انزجار نمی‌بندید؛ در این صورت حرکت بعدی شما می‌تواند حرکتی منطقی‌تر باشد. تلاش می‌کنید تا خود را متقاعد کنید که ایده شما با ایده دیگران فرق دارد. با خود فکر می‌کنید که ممکن است ایده بهتری داشته باشید. آن‌هم به‌خاطر چند ویژگی اضافه شده که فقط به ذهن شما رسیده.

البته هرچقدر بیشتر جستجو می‌کنید بیشتر متوجه می‌شوید که چقدر ایده‌تان شبیه ایده‌ای است که قبلا شخص دیگری آن را عملی کرده است. بالاخره کامپیوترتان را با خشم خاموش می‌کنید و فکر می‌کنید چه وضعیت ناامیدکننده‌ای! همه‌ی ایده‌های خوب را دیگران قبلا مطرح کرده‌اند.

سوال: اگر ایده کار آفرینی ما تکراری باشد راه حل چیست ؟

حقیقت این است که اهمیتی ندارد چه ایده‌ای در سر دارید؛ تقریباً همیشه ایده شما به ذهن شخص دیگری رسیده است اما بسیاری از اوقات این اتفاق امری خوشایند است. یکی از کوچکترین عبارتهای مورد علاقه من ایناست که «قبلاً این کار انجام شده است.» البته که این کار قبلاً انجام شده است.

عملاً همه چیز پیش از آنکه دست به انجام آن بزنید قبلاً امتحان شده است مگر اینکه در صنعتی مشغول به کار باشید که کاملاً بکر و دست نخورده باشد. اما به ندرت این اتفاق می افتد. از سوی دیگر یکی از سخنان مورد علاقه ام، این است: «هیچ اتفاق تازه‌ای در این دنیا رخ نمی دهد.» ابتدا سخت است که چنین حقیقتی را بشنویم اما باید بدانیم که این موضوع حقیقت دارد.

تنها در صورتی می‌توانید ذهنتان را به‌روی اتفاقات امکان‌پذیر و محتمل، باز بگذارید که این حقیقت را به خوبی درک کنید که ایده جدیدتان در کسب و کار متفاوت با ایده دیگران نیست. اگر به این درک برسید متوجه می‌شوید که چه کاری را به‌خوبی می‌توانید انجام دهید. همچنین این امر می‌تواند به شما کمک کند تا هدف‌تان را به دقت مشخص کنید. البته می‌توانید هیچ کدام از این کارها را انجام ندهید و به جای آن منتظر ایده بی نظیر بعدی بمانید که ممکن است روزی فقط به ذهن شما برسد!

بعد از همه نکته هایی که بیان شد، باید این را نهم بگویم که بسیاری از افرادی که در حوزه کسب و کار به عنوان نوآور معرفی کرده ایم، به شکلی از ایده های موجود استفاده کرده اند. به عنوان مثال استیو جابز، کامپیوتر یا موبایل را اختراع نکرد. اما آنها را توسعه داد و به خاطر همین کار، به عنوان یک نوآور شناخته شد.

پرسشی که به وجود می آید این است:

چگونه باید از رقابت ها و ایده های مطرح شده به سود خود استفاده کنیم تا بتوانیم به عنوان یک کارآفرین و مبدع به دیگران معرفی شویم؟

راه حل پیشنهادی این است: باید نگاه جدیدی به پدیده رقابت داشته باشیم.

آیا ایده کارآفرینی شما تکراری است؟

ما معمولا تمایل داریم رقابت را به عنوان امری ناخوشایند ببینیم اما درحقیقت رقابت می تواند پدیده ای شگفت انگیز باشد.

وقتی تصمیم می گیرید به کاری بپردازید که قبلا دیگران انجام داده اند، می توانید مطمئن باشید

که ایده شما قبلا تایید شده است در واقع شما معیار و نقطه شروعی برای کارتان دارید.

همچنین رقابت به شما کمک می کند تا گروهی از افراد را در کنار خود داشته باشید و از گفته های

آنها استفاده کنید تا بتوانید منظور حقیقی شان را درک کنید. در نتیجه می توانید محصولی را

به وجود بیاورید که به طور حتم به فروش برسد نه محصولی که امیدوار باشید به فروش برسد.

هنگامی که کارآفرینی را پیدا کردید که همان کاری را انجام میدهد که شما قصد انجامش را دارید، مستقیماً به سراغ مشتری‌های او بروید و از آن‌ها بخواهید که بگویند چطور می‌توان خدمات بهتری برایشان ایجاد کرد.

در این صورت نه‌تنها برگ برنده در دستان شماست بلکه از همان روز اول برای محصول خود مشتری خواهید داشت. به این نوع از معامله، معامله برد - برد گفته می‌شود. هم فروشنده برد می‌کند و هم مشتری.

بنابراین اگر بهدنبال این هستید که محصولی خاص و منحصر به فرد داشته باشید که مشتری‌هایتان واقعا به آن نیاز داشته باشند، بهتر است مراحل نادیده گرفته شده در فرآیند تولید آن محصول در بازار را پیدا کنید؛ به جای آن که به کلی بخواهید بازار جدیدی را برای محصولاتان ایجاد کنید.

این مقاله را حتما بخوانید: هشت ایده برای کسب و کار اینترنتی

نتیجه‌گیری: به خودتان لطف کنید و دیگر تترسید از اینکه ایده کارآفرینی شما را قبل از شخص دیگری برداشته است. در عوض قدر این فرصت را بدانید و از آن برای کسب سرمایه بیشتر استفاده کنید.

بعد از همه این توضیحات باید بگوییم اگر روزی ایده تازه‌ای به ذهنتان رسید که کسی تاکنون آن را عملی نکرده است، بهتر است بدانید که احتمالاً علتی برای انجام نشدن آن وجود دارد.



نظرتان را در مورد این مقاله با ما در میان بگذارید!

اگر این مقاله برای شما مفید بود، شما هم آن را برای دوستان خود ارسال کنید.

با آرزوی موفقیت برای شما دوست خوبم

ایمان قاصدیان – مدیر وب سایت بهترین ایده

عضو هفته نامه بهترین ایده شوید و هر هفته یک فایل آموزشی دریافت کنید!

