

در مورد ایده‌یابی تجارت، این نکته مهم بسیار حائز اهمیت است که هزاران ایده به ذهن هر کسی می‌تواند برسد و هر روز با بیشمار ایده در ذهن‌تان روبرو شوید. همه ایده‌ها اجرایی نیستند یا حداقل لازم نیست، توسط شما اجرا شوند. آن ایده‌ای را بیابید که از درون‌تان با آن ارتباط خوبی برقرار کرده‌اید و جزو رشته‌ها و زمینه‌های مورد علاقه شماست و بقیه ایده‌ها را رها کنید، یا به اهلش بسپارید.

همه چیز، درونی است و در درون شما اتفاق می‌افتد. پس نیاز به هیچ عامل بیرونی ندارید و فقط بنویسید. می‌توانید لیستی از ایده‌ها را بنویسید که مداوم به ذهن شما خطور می‌کند و یا به طور روزانه لیستی از ایده‌هایی که هر روز در ذهن شما هستند، را بنویسید و بعد از آن‌ها استفاده کنید و حتماً همانند جداول زیر را تهیه کنید تا کار نوشتن آسان شود.

به سؤالات زیر پاسخ دهید تا ایده‌های جدید و نوین را برای تجارت خود بیابید:

- به چه کاری علاقه زیادی دارید و دوست دارید حتماً آن را انجام دهید؟
- چه ایده‌هایی مرتبط با طرح تجاری خود دارید؛ همه موارد را بنویسید.
- چه ایده‌های برای آینده شغلی خود را دارید، همه موارد را بنویسید؟

راهنمای ایده‌یابی کسب و کار

- تمام ایده‌هایی تاکنون به ذهن‌تان آمده و شما آن را انجام نداده‌اید، را بنویسید.
- آیا بین ایده‌هایی که تاکنون داشتید و ایده‌هایی که برای آینده شغلی خود دارید، موارد مشترکی موجود است؟ بنویسید

ایده های مرتبط با علاقه من		ایده های غیرمرتبط علاقه من	
	۱		۱
	۲		۲
	۳		۳

- آیا تاکنون ایده‌ای را اجرایی کرده‌اید؟ کدام ایده؟ نتیجه را بنویسید؟ در هر مورد آیا علت پیروزی یا شکست خود را می‌دانید؟ آیا این ایده مورد عشق و علاقه شما بوده است؟

علت نتایج	موردعلاقه شما بود؟	نتایج	ایده‌ها	
				۱
				۲
				۳
				۴

- برای ایده‌هایی که جزو زمینه موردعلاقه شماست ولی از نتایج آنها راضی نیستید، آیا می‌توانید ایده بهتری بنویسید؟
 - برای تمام ایده‌هایی که نتیجه رضایت بخشی داشته مراحل زیر را انجام دهید:

این ایده را می‌توانید گسترش دهید؛ به این فکر کنید که چگونه می‌توانید این ایده را پیشرفته‌تر و حرفه‌ای‌تر انجامش دهید، همه ایده‌هایی که به ذهن‌تان می‌رسد، را بنویسید.

راهنمای ایده‌یابی کسب و کار

ایده‌های اولیه انجام شده	ایده‌های مکمل یا پیشرفته	
		۱
		۲

- آیا از رقیبان و همکاران خود ایده‌ای یافته‌اید که شما را به وجد آورده باشد؟ همه موارد را بنویسید و اگر برای تکمیل آن ایده‌ای دارید، یادداشت کنید.

ایده‌های خوب و جذاب رقبا	ایده شما	
		۱
		۲

- نقص‌ها و کمبودهای رقیبان خود را چگونه ارزیابی می‌کنید؟ آیا شما می‌توانید برای رفع نقص‌ها و ایرادات ایده‌ای بدهید؟ همه آن‌ها را ذکر کنید و بنویسید؟

راهنمای ایده‌یابی کسب و کار

ایده شما	کاستی‌ها و نقص‌های رقبا	
		۱
		۲

- آیا شما می‌توانید یکی از مشکلات جامعه و کسب‌وکارهای فعلی را حل کنید؟ برای هر مشکلی که مدنظر دارید، یک سطر بنویسید و ایده موردنظر خود را در کنار آن‌ها مکتوب کنید. مانند جدول زیر:

ایده شما	شرح مشکلات	
		۱
		۲

اگر مراحل را انجام داده باشید تا اینجا باید چند جدول داشته باشید. درون جدول‌ها را بگردید و نقطه اشتراک آن‌ها را پیدا کنید. تمام موارد اشتراک پیدا شده را بنویسید و برای هر کدام تعیین کنید، آیا موردعلاقه شماست و دوست دارید آن را انجام دهید یا خیر؟ مانند جدول زیر:

مورد عشق و علاقه من است؟	نقاط اشتراک جداول ایده‌ها	
		۱
		۲

و در آخر تمام ایده‌های نوشته‌شده که مورد علاقه شماست را به‌عنوان ایده کسب‌وکار می‌توانید استفاده کنید و از آن‌ها نتیجه بگیرید.

این جدول‌ها را همیشه جایی نزدیک خودتان نگهداری کنید تا هر موقع چیزی به ذهن‌تان رسید، بتوانید سریع یادداشت کنید یا می‌توانید آن‌ها را وارد موبایل خودتان نمایید.

در برنامه‌هایی مثل یادداشت‌های روزانه و همیشه همراه داشته باشید. این جدول‌ها مدام به‌روزرسانی می‌شوند، چون شما همیشه بیشمار ایده در ذهن‌تان دارید؛ سعی کنید به آن‌ها نظم دهید و آن‌ها را به‌طور مداوم یادداشت کنید.

موفق و مؤید باشید