关于创新创业初期的几点思考

首先下个定义，什么是商业：商业是一种有组织的提供顾客所需物品的一种行为，他最本质的特点是通过交换实现盈利

1. 首先分析目前我自身具有的优势
2. **目前我想做的事**：我的大目标自然是做成一家公司，能够有效运营有一定社会产值的公司，并不是像大多数人那样脑子里想着的全是赚钱赚钱赚钱，他们甚至想躺着就把钱赚了。我明白创业的艰辛，对于我而言重要的是创业这个行为，对于初次创业的人来说盈利很多时候是副产品。
3. **目前我能做的事**：景观设计，文学创作，公众演讲，信息检索
4. **目前我该干什么**：1.明确自己的目标定位2.了解国家相关的政策扶持3.了解自己的目标市场4.明确自己的产品设定。在完成目标设定之后将自己要做的事情进行拆解，分成多部分小步快跑快速迭代。

二．寻找商业的突破口与商业载体:  
 **1.明确目标市场**

在运营工作中，面对一个产品，最重要的事情的有一个定位，目前我对自己创业的定位是：小清新

为什么会有这个定位？在设计行业内最近经常出现一些唯美简约的设计，同时在微博上文艺范经常会上热搜，因此在文艺青年与现代受过高等教育的人群中，有比较大的比例的人是喜爱现代简约的风格。

因此我的目标人群定位为：受过高等教育的文艺青年

目标人群的目标年龄为：20-30岁之间

**2.明确自己的产品**（做浅要的探讨）

与文艺青年相关的产品千千万万，在里面摸爬滚打的人自然也是千千万万。要想突出自己的特点，最好的方式的找到一个小的切入点。

目前我所关注的是小型生态微景观、简约风格的家装、简约庭院设计

小型生态微景观的内容可以是：植物生态瓶、水生生物生态瓶、垂直绿化生态空间等

室内的小部件可以考虑结合淘宝等线上零售的便捷，整合资源做出新的创新，运营模式可以是线上的也可以是线下的。在做生态微景观的内容时也可以考虑低碳环保的理念，与废物相结合？参考最新前沿的生物技术？还是做与新零售相结合的规模式创新？可以考虑与已有的线下产业，比如传统玻璃制品厂商相结合？与传统制造业厂商结合呢？

室内景观的内容可以是：简约风格的书房，简约风格的起居室，文艺范的阳台与飘窗

室内主要考虑做小空间的创意，整体市场比较大。可以考虑在公众号上运营，作为平台提供方案将设计场景放到线上？是与传统的一些家具厂商合作设计？还是在一定的软装上面进行创新？目的应该是创造出舒适宜人的人居环境，保证整体的整洁度，具有一定创意体验的空间。

简约庭院的设计：想比较前两者庭院显得弹性不足，很大程度上受限制于甲方，首先能买的起别墅的人很少是处在20-30岁年龄段的，因此审美与我的定位是存在一定的差异，因此在目标设置上应该多考虑中式或者日式禅宗的设计手法，主要的运营方式也比较受到传统运营的一些限制，因此在这方面的尝试需要较大程度的创新。需要考虑线上模式？还是依照传统的线下模式？

**3.明确能够达到影响他们的渠道**

数字时代新媒体的出现带来了大量的流量，可以考虑主要的运营方式为：自己创建一个相应的网站进行运营；也可以借助淘宝等线上商店的流量运营线上商店（淘宝网的店家基数已经很大，如果做应该在什么地方具有竞争力呢？）；同时也可以考虑作为微商，运营公众号作为营销手段，自媒体的时代微商崛起，与已经成型的淘宝网相比微商还有许多可以尝试的地方。同时也有不少问题，微商并没有成型的售后管理系统，对于前期的运营依然有不少的困难等待克服。

在确定自己的主体运营平台之后，可以去微博，知乎豆瓣等大型社交平台上做推广，可以借助大型社交平台的大流量扩大影响等等。

**4.强化自己的定位**（反复往自己身上贴标签：小清新、简居等与目标定位相关的标都可以强化自身的定位）