找到适合您的商业点子

我们回答

怎么才能知道一个商业点子是好的？

完成一个大的点子需要开展哪些步骤？

怎么为我的商业点子找到市场？

在谈论如何完成您的商业点子前，让我们设想有一个叫亚历杭德罗的人，他养了两只狗并称它们为“孩子”。因为他喜欢被狗围绕所以总是将狗带在身边。这甚至让他和其他爱狗人士成了朋友。亚历杭德罗很喜欢这样的生活，他认为他应该通过志愿活动传递这种快乐。

亚历杭德罗在过去尝试了志愿活动，但从没坚持下去，因此他想找到一个能长期投身的项目。

让我们帮他找到他应该选择的项目类型。

多项选择

那个机会最可能让亚历杭德罗感兴趣呢？

每个星期天早上捡垃圾

在住所附近遛狗

儿童阅读

这三个项目都有意义且是有益社会的，但亚历杭德罗对狗是痴迷的，因此他最可能对遛狗项目感兴趣。这种思考方式和为你的商业找一个大的点子是一样的。好的点子有很多，但你需要找到你感兴趣并能坚持下去的。

这样做有意义

很明显你的商业点子要优秀，但复杂的部分是能够知道何时一个点子是真的值得追求的。

是的，一些点子可能是糟糕的或者仅仅开始是可行的。但它们最终能发展成伟大的事业。

另一方面，一个起初看起来神奇的点子随着时间的发展可能不会长久。虽然没有办法能判断一个点子能否得到巨大的成功，但是通过一些方法能增强点子和成功之间的联系。

第一步是自我反思，你的技能是什么？你对什么有激情？

思考你的特定技能（我能修理汽车）和宽泛的技能（我是一个优秀的项目经理）。你在基本地评估你所掌握的领域并且怎么把它应用到个有潜力的商业点子中去。

接着思考你有激情的领域。这是重要的，因为这种激情会帮助你克服事业起步时的许多困难。（设想下你讨厌咖啡但为了你的咖啡店不得不做一天的口味测试）

听好了

当你完成全面的调研后，思考下你周围的世界，包括你的工作、日常生活、爱好等。你目前遇到了哪些待解决的问题？例如：亚历杭德罗可能生活在一个缺少优秀的兽医护理的社区。

现在思考下通过哪种方式能解决这个问题，并且你得对你找到的这种方法有激情。

我们设想亚历杭德罗非常擅长编程和软件。我们已经知道亚历杭德罗很喜欢狗且找不到优秀的兽医。因此他能建立一个网站或app去帮助宠物主们通过兽医在线得到帮助。

这对亚历杭德罗是一个优秀的商业点子。因为它包括了亚历杭德罗掌握的领域和所关心的问题，并解决了一个实际问题。

亚历杭德罗的点子可能听起来真的很全面，但此刻不必对点子必须完美感到担忧。

你不必在你开始调研和定义你的点子前提出整个的商业计划并找出所有的因素，并且你对你的点子存在怀疑是完全合理的。

现在，你在评估你的怀疑能够被解决，或者这个商业点子是否应该从“优秀”降格为“不具有价值”。

一旦你有了商业点子一定要确保存在市场。你知道这是在解决你的问题，但也有其他人遇到同样的问题吗？

为你的商业点子列出关键词，再将它们敲进搜索引擎。你能获得什么结果？别的商业？电商网站上的产品？有多少被列出或已售出的产品？

网友们会在博客和论坛上寻找你的商业点子提供的解决方案，你需要检查这些搜索结果。他们是否提到了某些你能改进的产品和服务？

下一步，将你的关键词敲进在线工具，例如谷歌趋势。注意下这些关键词的搜索频率、搜索者区域、他们的其他搜索以及这些搜索是全年度的还是一时的流行。

最后，在社会媒体上搜索你的关键词。假如商业存在，又有多少从业者呢？他们的订单多吗？你能从顾客留下的评论中学到什么呢？（包含点赞和踩）

发现存在主打和你的点子一样的商业并不代表你的点子的结束。不要害怕竞争。

你的商业点子不需要全盘重来。只需要你能比你的竞争者更好地解决问题。为了找出怎么才能解决这个问题，列出你能对他们所做的改进的方法。（也就是列出你的主要特色）

你能提供更高质量的产品或服务吗？执行得更好？发展更好的品牌和营销？创造更好的用户体验？

例如：亚历杭德罗可能会发现一个能让人们在24小时内与兽医取得联系并得到回复的网站。亚历杭德罗于是可能会设计一个app能让人们和兽医在线交流且不需要等待回复。

记住

你的商业需要能够赢利，当然，你需要花些时间思考你的点子怎么才能获得足够的利润以供持续。

最后，得到关于你的点子的反馈是重要的。保密是你能做的最坏事情。

从你信任的朋友、领域内的专家、你致力于解决问题的产业内的从业者们那里得到反馈（例如：亚历杭德罗可能会与训狗师交流）。

对批评和建议持开放态度，愿意改变和发展你的点子。许多企业开始认为他们要去解决问题A但实际上发现是在解决问题B。