



PHÂN TÍCH

NHU CẦU THỊ TRƯỜNG

BƯỚC #1



Lên mạng tìm thử xem nhu cầu cho sản phẩm của bạn đang ở mức nào?


Nếu được hãy xem hết những trang liên quan (Vd: Đối thủ của bạn), để hiểu họ đang làm gì.

- Nếu đã có người bán sản phẩm giống bạn và họ đã bán tốt rồi thì trước mắt đừng buồn và lo lắng. Vì điều đó cho thấy là nhu cầu của thị trường là có. Và bạn chỉ cần làm tốt hơn ở một vài điểm nào đó là

được.

- Nhiều người lười đến mức bỏ qua bước này. Đừng bao giờ nghĩ đây là điều hiển nhiên nên không làm → Sự thật thì khi bạn làm xong bạn sẽ phát hiện ra rất nhiều thứ trước đây bạn không hề biết.

Một số nguồn nước ngoài bạn cũng có thể tham khảo:

- Reddit
 - Quora
 - Amazon Review
- 

BƯỚC #2



Tự hỏi bản thân: “Nếu đã có nhiều người bán sản phẩm giống mình rồi thì mình phải làm sao để trở nên khác biệt?”

- Nếu bạn không trả lời được câu hỏi này thì gần như xác suất thất bại là rất cao. Bạn cứ thử nghĩ xem... Tại sao người ta lại mua sản phẩm của bạn nếu nó y chang ở những nơi khác? (Trong khi người khác có thể có uy tín hơn bạn và thậm chí còn bán rẻ

hơn bạn).


- Kinh doanh là “trò chơi trí óc”, nếu bạn muốn thắng bạn phải chịu khó động não nhiều hơn người khác.

Lưu ý:

- Đừng nói là do họ lớn hơn bạn nên họ bán được hàng. Không. Họ cũng từng nhỏ giống như bạn vậy thôi. Chúng ta chưa bán được hàng là lỗi của chúng ta chứ không phải lỗi của người khác. Việc đổ lỗi cho người khác chỉ khiến bạn dậm chân tại chỗ mà thôi.



- Mình biết đây là những bước nghe rất trừu tượng, và chắc chắn là sẽ không có nhiều người dành thời gian để làm theo. Nhưng sự thật đây là những yếu tố bắt buộc phải có nếu bạn muốn kinh doanh thành công. Mình đã từng thất bại, và mình không muốn bạn giẫm lên vết xe đổ của mình để rồi không biết cách thoát ra.

 **Hãy dành thời gian để nghiên ngẫm và nghiên cứu về những cái mình đã chia sẻ với bạn.**

BƯỚC #3



Tự hỏi là: “Liệu mình có thể bán sản phẩm này dựa trên 1 Big Idea hay không?”

→ Sẽ nói cụ thể hơn về vấn đề này ở chủ đề về “Big Idea”.

