



اما نباید فراموش کرد که ایده های جذاب و منحصر بفرد لزوماً اجرایی نمی شوند. ما برای اینکه بتوانیم ایده ای را به یک کسب و کار فراموش نشدنی و مقیاس پذیر تبدیل کنیم، باید زیرساخت های مدیریتی قوی داشته باشیم. یکی از این زیرساخت های مقتدرانه برای تبدیل هر ایده ای به یک کسب و کار واقعی و پول ساز، **مدیریت هوشمند استراتژیک (SSM)** است. استفاده از این راهکار جامع مدیریتی، احتمال تحقق ایده های ناب شما را به یک تجارت واقعی را چند برابر خواهد کرد.

نبايد فراموش كنيد كه خلق يك ایده ناب، نیاز به الهام های شهودی خاص دارد، بلکه خلق ایده، تمرین منظم و مستمری است که در صورت انجام آن، شما را به یک فرد “ایده آفرین” تبدیل خواهد کرد.



بیايد بیش از این وقت را تلف نکنیم و به ۱۱ روش خلاقانه برای خلق ایده های منحصر بفرد در کسب و کار را معرفی کنیم:

۱. کنجکاو باشید

در آنچه در سراسر جهان می گذرد درگیر شوید. هر روز ۳۰ دقیقه از زمان خود را برای خواندن وبلاگ های محبوب، وب سایت های خبری یا تماشای اخبار داغ در شبکه های اجتماعی در نظر بگیرید. در مورد استارت آپ هایی که راه اندازی شده اند و شروع به رشد می کنند بیاموزید. آگاه شدن، از شما، زمان زیادی نمی برد، اما می تواند به شما کمک کند تا اطلاعات زیادی در مورد صنایع و نوآوری های مختلف در دنیا بدست بیاورید.



۲. روی مشکلات تمرکز کنید

ایده های تجاری موفق مشکلات واقعی را حل می کند. با مشکلاتی که افراد در زندگی روزمره شان با آن روبرو هستند، آشنا شوید. با خانواده و دوستان در مورد مشکلات آن ها در محل کار، ورزش، لباس، غذا و غیره صحبت کنید. به مشکلات خود فکر کنید. آیا همه چیز در زندگی شما عالی است؟ بی شک، چیزهایی وجود دارد که دوست دارید آنها را بهبود یا تغییر دهید.

۳. کاوشگر باشید

وبگردی می تواند راهی عالی برای سرگرمی و گرفتن ایده های جالب باشد. از وبسایت های سرگرم کننده محبوب، پلتفرم های پرسش و پاسخ، انجمن های محبوب بازدید کنید و روندهای رسانه های اجتماعی و آنچه مردم درباره آن صحبت می کنند را بیاموزید. برخی از موضوعات داغ بحث ها و پست های مشترک محبوب در شبکه های اجتماعی چیست؟ می تواند منبع خوبی برای ایده باشد. متأسفانه ما بجای کاوش در شبکه های اجتماعی و دنیای وب، درگیر حاشیه های بی ارزش می شویم.

۴. بیشتر سفر کنید

سفر یکی از هیجان انگیزترین و مؤثرترین راه ها برای الهام گرفتن و ایجاد ایده برای کسب و کار است. از کشورهای مختلف دیدن کنید، با افراد جدید آشنا شوید، با فرهنگ ها آشنا شوید و زمانی را به گشت و گذار بگذرانید. مانند نفسی تازه در زندگی روزمره است.

سفر را جزئی از سبک زندگی معمولی خود قرار دهید. برنامه ای تنظیم کنید، به عنوان مثال، هر ماه از یک شهر یا کشور جدید بازدید کنید. خواهید دید که چقدر خلاقیت را در شما برمی انگیزد.

ممکن است بگویید که هم اکنون که دنیا درگیر بیماری سراسری کرونا است و امکان مسافرت کاهش پیدا کرده است. اما توجه داشته باشید که با امکان واکسیناسیون سراسری که در کشور خود ما (ایران) و سراسر دنیا فراهم شده، بزودی این بیماری ریشه کن خواهد شد و فرصت های جدیدی که همین بیماری مسبب خلق آن ها شده، منتظر شماست تا اجرایی شود.



۵. شبکه سازی کنید

ایجاد یک شبکه خوب به شما این فرصت را می دهد که از سخت کار کردن به کار هوشمندانه روی بیاورید. ارتباط با افراد حرفه ای در حوزه کسب و کار، نه تنها می تواند درک بالاترین نیازهای مشتریان را به ارمغان بیاورد، بلکه می تواند به شما کمک کند تا از اینفلوئنسرها و رهبران برتر کسب و کار، مشاوره های هوشمندانه دریافت کنید.

به گفته کیت فرازی، نویسنده کتاب «[هرگز به تنهایی غذا نخورید](#)»، ارتباط با افراد مناسب، یک هنر واقعی است که می تواند به رسیدن به اهداف بزرگ تجاری کمک کند.

۶. آرام اما متمرکز باقی بمانید

وقتی احساس می کنید که باید در اسرع وقت ایده های خود را عملی کنید و تمام تلاش خود را برای این فرایند به کار ببرید، به سختی می توانید کسب و کاری واقعا موفق ایجاد کنید (عجله نکنید). سعی کنید به رویدادهای اطراف خود آگاه بمانید. متمرکز باشید و ایده هایی که به ذهن تان خطور می کند را یادداشت کنید. افکار و ایده ها را با هم ترکیب کنید و ببینید آیا آنها می توانند به شما در توسعه محصول و یا خدمات آینده شما کمک کنند یا خیر؟

۷. ایده های قدیمی را تجزیه و تحلیل کنید

اگر می توانید از ایده های آزمایش شده و کارآمد استفاده کنید، چرا چیز جدیدی اختراع کنید. ایده هایی که قبلاً اجرا شده اند را عمیق تر تجزیه و تحلیل کنید. به فرصت های تغییر و بهبود آنها فکر کنید.

تحقیق کنید و بازخورد مشتریان را در مورد محصول یا خدمات موجود بیاموزید. سعی کنید دریابید که چه چیزی در آنجا کم است و چگونه این محصول را به چیزی بهتر تبدیل کنید.

۸. کتاب های مربوط به کسب و کار را بخوانید



کتاب های خوب منبع شماره یک برای الهام گرفتن و کسب دانش هستند. خواندن می تواند به شما نشان دهد که از کجا شروع کنید! کتابها می توانند به شما کمک کنند تا درس های زیادی بیاموزید، ایده های جدید کسب و کار ارائه کنید و نحوه اجرای آن ها را درک کنید.

۹. بدنبال کسب تجربه های جدید باشید

چیز جدیدی را امتحان کنید که قبلاً در زندگی خود تجربه نکرده اید. حتماً با خود می گوئید چگونه تجربه اتفاق های جدید، می تواند به ایده پردازی من کمک کند؟

هنگامی که فرد در شرایط غیرعادی قرار می گیرد، احساسات و عواطف جدید دریافت می کند و خلاقیت را برمی انگیزد. ذهن خود را از روال روزمره خود، به تجربه چیزهای جدیدی تغییر دهید که همیشه می خواستید امتحان کنید. فضای جدید باعث می شود ذهن شما به تمام جوانب مثبت و منفی فکر کند و برای مشکلاتی که باید حل شوند، راه حل پیدا کند.

۱۰. روی آسان کردن زندگی تمرکز کنید

تعداد زیادی از محصولات جالب وجود دارد که در نتیجه تلاش ما برای آسان تر کردن، ارزان تر کردن و راحت تر کردن زندگی خلق شدند. و این واقعاً یک رویکرد و نگرش عالی برای ایجاد محصول های جدید است. مردم هر چیزی را که کار روزمره آن ها را ساده می کند، دوست دارند.

چه چیزی بیشتر وقت شما را می گیرد؟

دوست دارید چه چیزی را آسانتر یا سریعتر کنید؟

احتمالاً پاسخ ها به شما در ایجاد ایده بزرگ، کمک می کند. مردم به دنبال امکانات رفاهی و بهینه سازی زمان هستند. از آن استفاده کنید. به راه هایی فکر کنید که زندگی را ارزان تر و آسان تر می کند.

۱۱. از تکنیک Cut-up استفاده کنید



این شناخته شده ترین تکنیک تولید ایده های تجاری و خلاقیت است که توسط ویلیام باروز استفاده شده است. این ایده مربوط به بریدن کلمات یا عبارات از یک جمله است و به طور تصادفی آن را با عبارات دیگر ترکیب می کند تا یک جمله جدید ایجاد کند.

برای کسب اطلاعات بیشتر در مورد این تکنیک [کلیک کنید](#).

هر ایده تجاری را بنویسید و توضیح دهید که چه مشکلی می تواند حل کند، چرا می تواند برای مردم مفید باشد. این می تواند فقط یک ایده باشد، حتی احمقانه ترین ایده، که شما به تازگی به آن فکر کرده اید. روی خود ایده خیلی تمرکز نکنید، بلکه تا جایی که ممکن است بیشتر ایده های جدید تولید کنید. همین کار را با تمام ایده هایی که دارید انجام دهید. ایده ها و توضیحات آنها را برش دهید و آنها را مرتب کنید.



اما همانطور که در ابتدای مقاله و در مقدمه قول داده بودیم اکنون می خواهیم ایده های جدیدی را در مورد کسب و کار با شما به اشتراک بگذاریم. توجه داشته باشید که لیست زیر بروزرسانی خواهد شد. بنابراین توصیه می کنیم این صفحه را Bookmark کنید:



- پلتفرم هوشمندی که کارکنان را به شرکت ها معرفی می کند و به کارکنان برای کسب مهارت های مورد نیاز سازمان ها کمک های آموزشی می کند.
- ابزار هوشمند آنلاین برای اطلاع رسانی به کشاورزان در مورد آب و هوا و هشدارهای هواشناسی و ارائه توصیه هایی در صنعت کشاورزی
- پلتفرمی که به دانش آموزان آموزش می دهد که قبل از اینکه تحصیل شان تمام شود، مهارت های مورد نیاز بازار کار را کسب کنند و کمک می کند به آن ها که برای خود رزومه بسازند و در شغل مورد علاقه خود بعد از اتمام تحصیل، فعالیت کنند.
- پلتفرمی که مالکان خودرو را به نزدیک ترین تعمیرگاه ها را بر اساس بهترین پیشنهادات قیمتی و زمان، معرفی می کند.
- اجاره فضای اشتراکی کوتاه مدت (برای چند روز و یا یک یا دو هفته) برای افرادی (تیم) که می خواهند با هم کار کنند.
- استارت آپی که با استفاده از جمع آوری داده های خرده فروشی، به فعالان این صنعت در حوزه رفتار خرید مصرف کننده اطلاعات دسته اولی ارائه می دهد.
- پلتفرمی که تمرکز آن بر روی، پیدا کردن سرمایه گذار برای استارتاپ های دیگر است و همچنین به استارتاپ ها کمک می کند تا رشد کنند.
- پلتفرم استخدامی که بر مبنای نزدیکی محل سکونت به کارجویان و کارفرمایان پیشنهاد همکاری می دهد.
- یک اپ هوش مصنوعی که به برنامه ریزی شخصی و کاری مدیران کمک می کند.
- ابزاری که به بازاریابان کمک می کند محتواهای خود را از یک شبکه اجتماعی، در شبکه اجتماعی دیگر به اشتراک بگذارند.
- اپ هوشمند پیدا کردن مکان رستوران ها بر مبنای لوکیشن جغرافیایی و به اشتراک گذاری مکان آنها با دوستان برای دورهمی های دوستانه