

للفكرة المميزة في الشركة الناشئة



١. الشغف

لديك شغف بالفكرة وليس لديك أي مانع في العمل عليها لخمسة سنوات قادمة على الأقل. تُحبّ مجال العمل أو السوق هذا.

٦. لديك معرفة بالسوق

كيف يمكنك وضع رؤية وخطط واقعية و واضحة لتحقيق النجاح في السوق إذا لم يكن لديك علم بالسوق؟ لا بد أن تبحث وتتعلم حتى لو بمقابلة من لديهم خبرة في المجال لاكتساب خبراتهم.

٢. قيمة حقيقية

هنالك مشكلة حقيقية أو حاجة أساسية يمكن للفكرة أن تساهم في إيجاد حل لها.

٧. حجم السوق معقول

الأفكار التي تحل مشاكل أو تلبى احتياجات لمجموعات صغيرة جداً أو أقليّات يفضل الابتعاد عنها. احرص على أن تكون المشكلة التي تحاول استهدافها تواجه الكثيرين.

٣. العميل معروف

العميل الذي يواجه المشكلة ويبحث عن حل لها يمكن تحديده ببساطة والوصول إليه للتعرف على المشكلة من خلاله بشكل أكبر ثم اختبار الحل المقترح من قبلك لاحقاً.

٨. قيمة مضافة

هل هنالك قيمة مضافة حقيقية يمكنك تقديمها للعميل من خلال فكرتك (الحل)؟ هل هنالك ابتكار جذري ملحوظ في الحل عن الحلول الموجودة في السوق؟ هل لديك سلاح سري يميزك!

٤. التركيز عند البدء

البدء بإيجاد حل لمشكلة واحدة باستخدام حل واحد، ولعميل واحد فقط.

٩. حاول قتل فكرتك!

قم بإيجاد جوانب الضعف في الفكرة وحاول قتل فكرتك إلا إذا استطعت تفادي جوانب الضعف وطورت فكرتك للتغلب عليها.

٥. خطوات قصيرة للربح

أفضل الأفكار تتميز بوجود خطوات معدودة لتحقيق الربح (الخطوات من جذب العميل وحتى البيع).

١٠. شرح الفكرة ببساطة

إذا كنت لا تستطيع شرح الفكرة ببساطة للعامة، على الأرجح أن الفكرة معقدة جداً قد يفضل تغييرها أو تبسيطها.