

Thứ Tư, 30/09/2015 11:00

11 cách để nghĩ ra ý tưởng kinh doanh hay [1]



Những ý tưởng kinh doanh đóng vai trò vô cùng quan trọng trong toàn bộ quá trình cũng như kết quả của lĩnh vực kinh doanh. Thay vào việc đi theo những lối mòn cũ kĩ, nơi mà các doanh nghiệp đã nhào đi lặn lại, xuất hiện tràn lan trên thị trường, để thành công bạn hãy nghĩ ra những ý tưởng kinh doanh hay, độc đáo và sáng tạo.

11 cách dưới đây sẽ giúp bạn sở hữu những ý tưởng kinh doanh tuyệt vời:

1. Ý tưởng đó không nhất thiết phải là của bạn

Thật hoang đường khi cho rằng doanh nhân phải là người có nhiều ý tưởng. Họ chỉ giỏi biến những ý tưởng đó thành sự thật. Đừng nhìn người khác và công việc kinh doanh của họ để lấy cảm hứng. Nếu bạn là một người bán hàng bẩm sinh, hãy kết hợp với một nhà nghiên cứu có ý tưởng cừ khôi.

2. Tư duy theo hướng khác

Hãy mở rộng mạng lưới của mình khi tìm kiếm ý tưởng. Hãy hướng ra nước ngoài để tìm kiếm ý tưởng – một vài doanh nghiệp thành công nhất được “nhập khẩu” từ nước ngoài. Đọc sách về chủ đề đó, đọc các báo cáo nghiên cứu về xu hướng nhân khẩu học trong tương lai. Tương tự, bạn có thể nhập khẩu ý tưởng đã thành công ở một nước khác.

3. Tìm kiếm sự thay đổi

Thay đổi đồng nghĩa với kiếm được nhiều tiền. Sự thay đổi có thể là một luật mới ra đời, thay đổi thói quen mua sắm của khách hàng, có một ngành kinh doanh hoặc công nghệ mới.

Duncan Bannantyne đã nói: “Khái niệm về sự thay đổi hoàn toàn mà trước kia không ai nghĩ tới chính là cái tôi của bạn chứ không phải ví tiền của bạn. Hãy xác định xu hướng và đi theo con đường tốt

nhất”.

4. Chú ý lắng nghe khách hàng

Đôi khi chỉ một lời nói tưởng như vô giá trị lại có thể giúp một doanh nhân có được công việc kinh doanh lợi nhuận cao.

“Tôi lắng nghe một khách hàng đang tức tối vì không thể sử dụng dịch vụ của chúng tôi ở những nơi khác. Điều đó giúp tôi nhận ra mình có thể tập trung và mở rộng thị trường ngay trong khu vực của mình”. (Gillian, viện bảo tàng).

5. Hãy dẫn đầu trong cuộc chơi

Đây là một lời nhận xét rất hay từ ông Richard Stagg. Nếu bạn định dẫn thân vào một ngành kinh doanh phổ biến, hãy đảm bảo là bạn đang đứng ở đợt sóng tiếp theo. Hãy quan sát xu hướng phát triển của thị trường để đưa ra kế hoạch kinh doanh hợp lý.

6. Muốn thống trị phân khúc thị trường - hãy là một chiếc Porsche chứ không phải là chiếc Ford

Hẳn là ai cũng muốn có một chiếc xe của Ford - hàng sản xuất ô tô lớn nhất trên thế giới? Nhưng bạn sẽ thay đổi ý kiến khi biết Porsche mới là công ty sản xuất ô tô có lợi nhuận cao nhất thế giới tại thời điểm này. Cho nên thay vì cố gắng cung cấp mọi thứ cho mọi người, hãy tìm kiếm một phân khúc thị trường chuyên môn.

Nhưng nhiều người không làm việc đó. Bởi những rào cản sau đây đã cản trở việc phân khúc thị trường:

- Nhiều người lo lắng về việc quay lưng lại với những khách hàng không thuộc khúc thị trường đó. Hãy nhìn xa trông rộng. Những khách hàng bình thường này sớm được thay thế bằng những khách hàng chuyên gia, những người sẽ trả giá cao hơn.

- Liệu có quá mạo hiểm khi tập trung vào một nhóm khách hàng? Nó có khiến người khác cho rằng bạn đang bị yếu thế trong ngành đó. Thà chạy ra khỏi cơn bão, tìm thấy một công việc kinh doanh tốt còn hơn là đứng ổn định ở mức tầm thường.

- Lo lắng cuối cùng là sự xung đột. Bạn lo lắng mình đang làm việc cho các đối thủ. Nhìn chung, miễn

là bạn cảm thấy rõ ràng về điều này và có một hệ thống bảo mật tốt, khách hàng sẽ sẵn sàng chấp nhận rủi ro để trả tiền cho sáng kiến của bạn.

7. Ở đâu có bí quyết, ở đó có lợi nhuận

Luôn thay đổi trong cách tiếp cận phân khúc thị trường là lời khuyên của Mark Vickers, doanh nhân dày kinh nghiệm trong lĩnh vực công nghệ thông tin.

Ông cho biết mình đã làm thế nào để chuyển biến thị trường công nghệ thông tin phức tạp đang sôi động ngay khi thị trường bão hòa. Lợi nhuận có được là do ông biết biến những phức tạp này trở nên đơn giản cho khách hàng.

8. Bắt đầu với những gì bạn biết

Thoạt nhìn bề ngoài, việc kinh doanh của ai cũng vẻ dễ dàng. Nhưng chỉ rất ít người bắt đầu kinh doanh với một ý tưởng mới, trước đó không ai nghĩ ra và rất ít người muốn ở trong một ngành mà mình không biết gì. Dù tiếp cận thị trường với lòng nhiệt tình và tầm nhìn mới mẻ là điều tốt song bạn cũng cần phải trao đổi ý tưởng của mình với những người gạo cội trong ngành nghề đó.

9. Đừng chỉ đến với công việc kinh doanh bạn “thích”

Rất nhiều người quyết định mở nhà hàng chỉ vì thích đi ăn ở nhà hàng, thành lập một tạp chí chỉ vì thích đọc chúng. Cách nhanh nhất hủy hoại sở thích của bạn chính là biến nó thành cuộc sống của bạn. Tuy nhiên, sự thỏa mãn có thể đến từ việc điều hành thành công nhiều ngành ít “hào nhoáng” hơn – và thường bị người luôn tìm kiếm sự hào nhoáng coi nhẹ!

10. Lỗ hổng trên thị trường, nhưng liệu có thị trường cho lỗ hổng đó?

Việc chỉ ra lỗ hổng trên thị trường rất quan trọng. Bạn cần chắc chắn có đủ vốn để đầu tư vào đây.

11. Cạnh tranh có thể là điều tốt

Sai lầm thường thấy là cố gắng tìm kiếm ngành kinh doanh ít cạnh tranh. Nhưng sẽ tốt hơn nếu bạn bước chân vào một ngành kinh doanh bận rộn và cố gắng làm một điều gì đó thật sự sáng tạo.

11 cách để nghĩ ra ý tưởng kinh doanh hay

Published on Tin Tục Thương Mại Xuất Nhập Khẩu (<http://www.thuongmai.vn>)

Nguồn: hoclamgiau

Kiến Thức: [Kiến Thức Kinh Doanh](#) [2]

Source URL: <http://www.thuongmai.vn/11-cach-de-nghi-ra-y-tuong-kinh-doanh-hay.html>

Links:

[1] <http://www.thuongmai.vn/11-cach-de-nghi-ra-y-tuong-kinh-doanh-hay.html>

[2] <http://www.thuongmai.vn/tin-tuc/kien-thuc/kien-thuc-kinh-doanh.html>