

دوره رایگان انتخاب ایده سود آور

چگونه ایده پر سود خود را پیدا کنید



ورکشاپ

حداقل ۲۰ ایده بنویسید (۳۰ دقیقه)

اولاً، مهارت هایی را که می دانید در آنها خوب هستید، را روی کاغذ بنویسید.

تمام مهارت هایی که دارید، دانشی که یاد گرفته اید و تجربیات موفق که داشته اید را بنویسید.

(این سوالات را از خود پرسید تا شما را به تفکر وادارد: افراد دیگر چه مشکلاتی دارند؟ بنظر

دوستان تان، شما در چه کارهایی خوب هستید؟ مواقع بیکاری و برای تفریح چه کارهایی می

کنید؟

به یاد داشته باشید: همه موارد را بنویسید. هر کاری که شما می توانید به خوبی انجام دهید، برای

افراد دیگر می تواند ارزش زیادی داشته باشد.

مهارت هایی که دارید (مثل نوشتن ایمیل)

دانشی که یاد گرفته اید (مثل شیمی آلی)

تجربیات موفق که داشته اید (برطرف کردن درد معده)

گام دوم

ایده هایتان در کدام ربع ماتریس تقاضا قرار دارد؟ (۳۰ دقیقه)

ماتریکس تقاضا نشان می دهد که قبل از تولید محصول، ایده های شما پرسود است یا نه.

با ماتریس تقاضا، ایده های شما فیلتر شده، و به شما کمک می کند ایده تان را در دنیای واقعی

"عملی" کنید.

اگر ۱۰۰ درصد مطمئن نیستید که ایده شما در کدام ربع قرار می گیرد، اشکالی ندارد! ماتریس

تقاضا روشی برای سازماندهی ایده های شماست، نه اینکه از روی آن تصمیم نهایی را بگیرید.

گران

(قیمت زیاد، مشتری کم)

(مثل بهبود روابط با مشتری و حفظ آنها)

علاقه به جای درآمد

(قیمت کم، مشتری کم)

(مثل اتو کردن لباس)

سود آور

(قیمت زیاد، مشتری زیاد)

(مثل مهارت های اجتماعی)

پرفروش

(قیمت کم، مشتری زیاد)

(مثل خدمات تور لحظه آخری)

گام سوم

حال، موضوعی را که می خواهید روی آن کار کنید، انتخاب کنید.

یک موضوع کلی را انتخاب کرده و در جدول پایین بنویسید. به یاد داشته باشید یک موضوع می تواند شامل چند "ایده" باشد (زیرا دست شما را برای تولید محصولات / خدمات، محتوا، و غیره باز می گذارد).

--