

# چرا یک ایده ی خوب هیچگاه برای موفقیت کافی نیست - دیجیاتو

پیام ادیب | دوشنبه، ۰۴ آبان ۱۳۹۴

کسب و کار های خوب، معمولاً با یک ایده ی خوب شروع می شوند. این قاعده ی اساسی الهام بخش ده ها نسل از کارآفرینان خوش بین بوده است و آنان را مجاب کرده که یک ایده ی خوب و تلاش مداوم، تمام آن چیزی است که برای میلیاردر شدن هر کسی کافی است. اما متأسفانه این سکه روی دیگری هم دارد: تمام کسب و کار های موفق با یک ایده ی خوب شروع کرده اند، اما داشتن یک ایده ی خوب تنها شرط لازم برای موفقیت کسب و کار آنها نبوده است.

کسب و کار های متعددی بوده اند که از دل ایده های فوق العاده ای بیرون آمده اند، اما یا توان ادامه ی کار را نداشته اند، یا قربانی رقبای خود شده اند و یا همان ابتدا نتوانسته اند شتاب لازم برای ادامه ی کار را کسب کنند. سؤال اینجاست که چرا؟

برای یافتن پاسخ، با [دیجیاتو](#) همراه باشید.

## 1- ایده های خوب لزوماً منحصر به فرد نیستند

یک ایده ی «خوب» پتانسیل این را دارد که در محیط خاصی، پول ساز شود. اما این به آن معنی نیست که هیچ کس دیگری نسخه ی خودش از این ایده را تا به حال پرورش نداده است و نخواهد داد.

کمی تحقیق در مورد رقبا می تواند شما را در برابر این احتمال محافظت کند. اگر رقیبی با ایده ای مشابه ایده ی خود پیدا کردید، دو راه پیش رو خواهید داشت. یک اینکه پیش از آنکه بیش از اندازه درگیر اجرای ایده ی خود شوید کنار بکشید، و دو اینکه ایده تان را آنقدر از ایده ی رقیبتان متمایز کنید که بتوانید حساب خود را از وی جدا کنید. با این وجود باز هم باید با احتیاط حرکت کنید: حتی وقتی ایده ی خود را عملی کردید و به یک کسب و کار تمام عیار بدل شدید، باز هم ممکن است رقیب دیگری پیدا شود و کسب و کار شما را تهدید کند. رقبا می توانند خطرناک باشند و خطرناک هم خواهند بود. وقتی نقاط قوت و نقاط ضعف ایده ی خود را بررسی می کنید، این موضوع را مد نظر داشته باشید.

## 2- زمان نقشی حیاتی دارد



همانگونه که بیل گروس، مؤسس Idealab گفته است، عوامل زیادی در موفقیت کسب و کارها دخیل اند و به نظر می‌رسد بزرگترین آنها زمانبندی است. ایده‌ی خوبی که زودتر از آمادگی بازار ظهور می‌کند ممکن است با وجود پتانسیل فوق‌العاده‌ی خود شکست بخورد. ابزار فناورانه‌ی مثل عینک گوگل یا حتی برنامه‌ی طنزی که از زمان خود فراتر است، می‌توانند مثال‌های خوبی برای این موضوع باشند. هر دوی آنها اگر زودتر از زمان مناسب خود وارد بازار شوند، با وجود پتانسیل زیادی که دارند شکست خواهند خورد.

دیر رسیدن یک ایده نیز به شکلی مشابه باعث شکست آن می‌شود؛ مثلاً وقتی مصرف‌کنندگان خرید خود را کرده‌اند یا به روند دیگری گرایش پیدا کرده‌اند. زمانبندی آغاز به کار بیزینس شما در این «بازه‌ی زمانی طلایی»، برای موفقیت آن حیاتی است.

## 3- پیش‌بینی‌های «روی کاغذ»، همیشه به واقعیت تبدیل نمی‌شوند

اگر ایده‌ی خوبی برای راه‌اندازی یک کسب و کار دارید، به احتمال زیاد «طرح کسب و کار» خوبی هم برای آن تهیه خواهید کرد. طرح کسب و کار، تمام جزئیات شرکت شما را مشخص می‌کند؛ از خریداران بالقوه گرفته تا زمان راه‌اندازی و نقطه‌ی سوددهی.

آمار و ارقام به کار گرفته شده در طرح کسب و کار، به صورت نظری ممکن است طرح‌های شما را تأیید کنند و اینطور به نظر بیاید که موفقیت ایده‌ی شما قطعی است. اما هر آنچه «روی کاغذ» می‌بینید لزوماً در واقعیت محقق نخواهد شد. مشتریان شما شاید آن اشتیاقی که در «تحقیقات بازار» به آن برخورد کردید را از خود نشان ندهند. هزینه‌های اولیه‌ی شما ممکن است از آنچه فکرش را می‌کردید فراتر بروند. این عوامل غیر قابل پیش‌بینی، حتی برای بهترین ایده‌ها نیز خطرناک هستند.

## 4- شرایط تغییر می‌کند



محیط بیرونی کسب و کارها همواره در حال تغییر و تحول است و هیچگاه ثابت نخواهد بود. فناوری‌های تازه، مدام توسعه می‌یابند، روندهای مختلف می‌آیند و می‌روند و اقتصادها افت و خیزهای فراوانی را تجربه می‌کنند. شرایطی که کسب و کار شما تنها چند ماه پس از شروع به کار با آن مواجه می‌شود، قطعاً با شرایطی که در آن کار خود را شروع کرده متفاوت خواهد بود.

شرکت‌هایی که ایده‌ای را مال خود می‌کنند و آن را سال‌ها به همان شکل نگه می‌دارند، کسب و کارهای موفق نخواهند بود. بلکه آنهایی موفق خواهند شد که ایده‌ای را می‌گیرند و اجازه می‌

دهند با ظهور شرایط جدید در گذر زمان، تغییر و تحول پیدا کند. ایده های واقعاً خوب ایده هایی هستند که کارآفرینان با استعداد و خوش فکر می توانند با گذشت زمان و مطابق با شرایط متغیر، آنها را بسط دهند و دستخوش تغییراتی کنند.

## 5- اجرا به اندازه ی طرح ریزی اهمیت دارد

این بر می گردد به همان نکته ای که می گوید ایده ها در واقعیت ممکن است با آنچه «روی کاغذ» آمده بوده تفاوت داشته باشند. به یاد داشته باشید یک ایده ی خوب، زمانی خوب است که افراد مناسبی برای اجرای آن وجود داشته باشند. اگر گردش کاری با طراحی ماهرانه داشته باشید، به مدیری نیاز خواهید داشت که برای نظارت بر آن به اندازه ی کافی مهارت داشته باشد. اگر اهداف مالی بلندپروازانه ای دارید، به ناظر با تجربه ای احتیاج خواهید داشت که شما را در رسیدن به این اهداف یاری کند.

تشکیل یک تیم خوب، بخش مهمی از این فرایند است. بدون یک گروه حرفه ای، حتی بهترین ایده ها هم سرنوشتی جز شکست نخواهند داشت. بنابراین منابع انسانی باید یکی از مهم ترین اولویت های شما باشد.

در نهایت اگر ایده ی خیلی خوبی دارید و مایلید کسب و کار خود را شروع کنید، اجازه ندهید این موارد شما را منصرف کنند. راه اندازی یک کسب و کار دشوار است و رساندن آن به موفقیت از آن هم دشوارتر. اما اگر با انتظاراتی معقول و چشم اندازی منطقی قدم به میان بگذارید، قربانی سوء تفاهم هایی که بسیاری کسب و کارها را به تعطیلی می کشاند نخواهید شد.

[دیجیاتو](#)