

Viis moodust kontrollimiseks, kas äriideel on potentsiaali

Ärimees Andrei Korobeinik toob välja viis meetodit, mille põhjal analüüsida, kas äriideel on võimalust tihedal ettevõtlusmaastikul läbi lüüa ja edu saavutada.

Kontrollige idee tausta

Selge on see, et äärmiselt keeruline on tänapäeval leida lahendust või toodet, mida kuskil juba tehtud pole. Konkurendid võivad olla probleemiks, kuid tavaliselt on nende olemasolu hoopis eelis, sest kui teised juba teie idee elluviimisega tegelevad, siis see tähendab, et mõte on tõepoolest vajalik. Alati võib leida nüansse, mis teie projekti teistest eristavad. Konkurendid tuleb enne idufirmaga alustamist kindlasti üles otsida. „Vahel avastatakse liiga hilja, et nende idee on juba võetud ja siis võib nii rahaline kui ka ajaline kulu olla juba suur,“ nendib Korobeinik, kes usub, et konkurente leidub alati.

Koostage põhjalik äriplaan

Äriplaani kirjutamisest räägitakse palju ja sel on ka põhjus – see on tõesti oluline. Paljud arvavad, et äriplaan on formaalsus, kuid tegelikult annab see hea võimaluse asjad läbi mõelda ja ideele realistlikult läheneda,“ toob Andrei välja. Ta teab, et nii on põhjust süveneda lisaks üldpildile ka pisidetailidesse, panna paika eeldatavad kulud-tulud ja mõelda välja ka tagavaraplaan.

Suhelge tipptegijatega

"Eestis pole see küll väga levinud, kuid soovitan alustavatel ettevõtjatel ühendust võtta nende valdkonna tippspetsialistidega ja koos kohvi juua. Juba veerand tundi võib anda palju infot selle kohta, mis on valdkonna puudused, tugevused, mida edukad ärimehed soovivad ja ise teistmoodi teeks,“ räägib Korobeinik. Selline iidolitega kohtumine pole Eestis levinud, kuid see on ka põhjus, miks tavaliselt suured ärimehed taoliste ettepanekutega veel ka nõus on. Lisaks soovitab Korobeinik osaleda üritustel, kuhu tipptegijad ise kohale tulevad ja seal nendega kontakti otsida. Head ideed ja targad mõtted on üldjuhul garanteeritud.

Rääkige oma sõpradega

Korobeinik soovitab rääkida vähemalt kümne oma tuttavaga, sest siis saab juba paremat aimu tekkivatest küsimustest ja sellest, kas ja kui kiirelt inimesed üldse teie mõttest aru saavad. Tagasiside annab ka ülevaate, kuidas see vastu võetakse. "Idee autorid kardavad oma mõtetest rääkida, sest pabistavad idee varastamise ja kriitika pärast,“ teab Korobeinik. Tema sõnul pole vaja kopeerimist karta, sest vähe on neid, kes viitsivad seda teha. Konstrukttiivne kriitika on alati tähtis ja säästab palju väärtuslikku aega. "Sõprade peal harjutamine annab ka vajaliku oskuse oma ideed kiirelt tutvustada."

Suhelge ka tulevaste klientidega

Mõelge välja, kes on teie toote või teenuse tarbija ja proovige suhelda kümne potentsiaalse kliendiga ning laske neil toodet-teenust katsuda, proovida, testida ja vaadata. Andrei selgitab: "Las nad kirjeldavad teie toodet, sest nende ettekujutus võib teie omast erineda, ja kritiseerivad, proovivad ja katsetavad seda. Kindlasti tuleks uurida ka, mis hinda nad on nõus maksma." Mees soovitab klientidega suhelda kindlasti nii varajases etapis kui võimalik, sest väärtuslik tagasiside võib prototüüpi muuta. "Liiga hilja saadud hea tagasiside ja kliendi soovid võivad minna kalliks maksma."

Autor

Getter Orusalu

vabakutseline ajakirjanik