

Trouver des Idées de Business en quelques minutes

OFFRE (VOUS)	LA DEMANDE (MARCHÉ)
<ul style="list-style-type: none">○ Ce qui m'intéresse ? (Activités, zones de travail, les loisirs, les langues, le voyage, les livres)○ Ce qui me motive ? (Acceptation, reconnaissance, l'argent, la pression du travail, la liberté)○ Ce que j'ai appris (Education, emploi, études, formation)○ Qu'est ce je fais mieux que d'autres ? (Compétences pratiques, talent artistique, expérience)○ Quelles sont mes forces ? (Compétences sociales, mes caractéristiques, conseiller sur des sujets spécifiques)	<ul style="list-style-type: none">○ Mes connaissances peuvent-elles être vendues comme un service ?○ Serait-on prêt à dépenser de l'argent pour mes connaissances ?○ Puis-je transformer mes intérêts en produit ou en service ?○ Combien de concurrents existent sur mon idée d'entreprise ?○ Y-a-t-il un besoin sur ma passion ?○ Est-ce que mon idée résout un problème ou élimine une carence ?

Le cas optimal combine vos intérêts avec vos points forts existants et un assez grand nombre de commandes. Cette association devrait être une bonne indication pour une potentielle idée d'entreprise.

Chaque jour nous voyons des **choses qui pourraient être améliorées où il y a un manque**. Chaque jour, nous parlons avec des collègues, des amis ou notre famille sur une variété de choses. Et souvent nous entendons parler de problème ou de carence. Donc écoutez, demandez et prenez des notes mentales car vous **pourriez trouver la solution aux problèmes des gens** et avoir un vrai business entre les mains.