

아이디어로 **창출** 노하우

Know-how



아이디어로 월급 **30만원** 올리는 방법

여러분! 아이디어로 많이 이용하는 상위 20%의 이용자들은 연간 300만원 정도를 벌어가시는 것 알고 계신가요?
그런데, 나는 아니라고요? 그래서 준비했습니다.
아이디어 거래 고수들의 생생한 노하우와 아이디어 거래 전문관의 꿀팁! 지금 공개합니다.



Know-how

아이디어 거래 경험자의 **노하우**



skssms11

아이디어에 대한 근거와 논리는 한 번만 읽어도 이해할 수 있도록 만들어야 합니다.
좋은 아이디어를 평가자가 한 번 보고도 구체적으로 어떤 아이디어인지 이해가 가능하도록 제안해보세요.

bicna23

아이디어 수요자의 진짜 Needs를 찾아야 합니다. 예를 들면 제품 디자인을 바꾸는 과제는 디자인을 바꿔서
고객에게 어필하고자 하는 것이 진짜 목표라 할 수 있고, 이것을 중심에 두면 좋은 아이디어가 나오기 마련입니다.

minshey156

아이디어가 거래되기 위해서는 좋은 아이디어가 시장성이 있는지를 사전에 검토하는 것이 중요합니다.
아무리 훌륭한 아이디어라도 실현이 불가하거나 투자대비 효용이 적다면 채택되기가 어렵습니다.

tmdworkkr

단순히 인터넷 검색보다, 주변에 문제를 가지고 있는 사람을 만나보세요. 그 어떤 방법보다 설득력 있는
아이디어를 찾을 수 있고, 보다 현실적인 문제해 대한 참신하고 구체적인 해결책을 제시할 수 있습니다.

gogomerong

아이디어가 제품에 대한 것이라면, 완전하지 않아도 시제품을 만들어보세요!
아이디어를 필요로 하는 사람에게 가장 빠르게 아이디어의 장점을 알려주는 방법입니다.

resia0515

본인이 잘 할 수 있는 분야에 도전하세요! 저는 대학생으로, MZ세대인 내도 할 수 있는 것이 무엇일까를 고민해보니
쉽게 아이디어가 떠올랐습니다. 문제에 대해서 가벼운 마음으로 하소연하듯 주변의 문제를 들여다 보세요!

younkh312

아이디어 수요자의 배경조사가 필요합니다. 왜 이런 과제를 냈을까? 다른 비슷한 기업이나 기관에서는
문제를 어떻게 해결하고 있을까? 등 주변상황을 알면 몰랐을 때와는 전혀 다른 아이디어가 나오기도 합니다.

ohdonghyn2

본인의 전공이나 직무의 지식이 적절히 활용되면 수요자를 설득하기 쉽습니다.
전문분야의 지식을 적용하고 쉽게 설명하는 것도 아이디어 제안의 노하우입니다.

ghdi1ghdi

의외로 원래 가지고 있던 아이디어를 피버팅(Pivoting)함으로써 다양한 문제에 적용할 수 있습니다.
예전에 제안했다가 떨어진 아이디어를 고도화하고 과제에 맞게 세팅하여 다시 활용해 보세요!



Insight

아이디어 거래 전문관의 **통찰**

전문관 A

좋은 아이디어가 얼른 떠오르지 않을 때는 해결과제에 “왜”라는 질문을 계속 던져 보세요!
이 과정에서 다양한 시각으로 문제를 바라볼 수 있고, 새로운 해결책을 발견할 수 있습니다.

전문관 B

아이디어로 통해 해결책을 얻고 싶은 기업은 지금, 바로 쓸 수 있는 아이디어를 원하는 경우가 많습니다.
톡톡튀는 아이디어가 중요한 과제도 있겠지만, 실현가능성이 높은 아이디어는 항상 좋은 평가를 받습니다.

전문관 C

의외로 아이디어 제안서 양식이 있는데, 양식에 어긋나게 작성하시는 분들이 있습니다.
과제 정의서를 꼼꼼히 읽어보시고, 아이디어를 구매하는 사람의 이야기에 귀 기울여 보세요.

