

تاجر شو

پس از اینکه کسب و کار خود را راه اندختید و به تجارتان سامان دادید، باید در مسیری حرکت کنید که موفقیت شما را تضمین کند و باعث پیشرفت روزافزون شما شود. در این بخش چند نکته برای موفقیت و پیشرفت در کسب و کارهای کوچک معرفی می‌کنیم. امیدواریم پیروی از این نکات شما را در طی مسیر یاری کند.

۱

همیشه در حال یادگیری باشید. به محض اینکه گمان کنید در کسب و کارتان به بالاترین مرحله رسیده‌اید و موفقیت در چنگ شماست، شکست خواهید خورد. تاجر موفق مدام در حال آموختن است و روش‌های متعدد را امتحان می‌کند تا به بالاترین بازدهی برسد. نوکردن شیوه‌های مدیریتی راه را برای پیشرفت و جذب مشتریان تازه باز می‌کند. از پیگیری اخبار دنیای تجارت و کسب و کارهای خرد دست نکشید و از عملیاتی کردن ایده‌های جدید نترسید. به‌روزرودن شما سبب تمایز شما از رقبای نیز خواهد بود.

۲

به اصل ۸۰/۲۰ (پارتو) پایبند باشید. اصل پارتو در واقع همان قانون ۸۰/۲۰ است که در آن ۸۰ درصد نتایج در اثر ۲۰ درصد تلاش‌ها حاصل می‌شود. این قانون تنها برای تلاش‌های اقتصادی نیست، بلکه آن را می‌توان در تمام جنبه‌های زندگی مشاهده کرد. مثلاً ۸۰ درصد ثروت ملت‌ها در دست ۲۰ درصد آن‌ها قرار دارد. ۸۰ درصد زمین‌های کشاورزی در دست ۲۰ درصد از کشاورزان است. ۸۰ درصد امکانات رفاهی برتر برای ۲۰ درصد افراد جامعه است. با شناخت، درک و پایبندی به این اصل می‌توانید بخش بیشتری از وقت و انرژی خود را صرف ۲۰ درصد از کارهای مهم خود کنید و باقی را به سایر کارکنان خود واگذارید. وقتی انرژی شما به جای مسائل حیاتی صرف مسائل حاشیه‌ای و پیش‌یافتاده شود، طبیعی است پیشرفت چندانی در کار خود کسب نمی‌کنید. بنابراین، بیشتر وقت خود را به انجام ۲۰ درصد از مهم‌ترین کارهایتان اختصاص دهید تا مدام نگویید: «وقت ندارم!» و در کارتان هم پیشرفتی نداشته باشید.

۳

صرفاً روی یک کار تمرکز کنید. احتمالاً در ابتدای کار، وقتی به نتایج رضایت‌بخشی در کسب‌وکارتان می‌رسید، هوس می‌کنید کسب‌وکار دیگری را نیز به موازات آن ایجاد کنید. این کار یک ریسک مضر است که در نهایت سرمایه شما را از بین می‌برد. اگر برای کسب‌وکار کنونی خود ارزش قائل هستید و با علاقه آن را انجام می‌دهید، بهتر است تمام انرژی و تمرکز کاری خود را روی همان یک فعالیت بگذارید تا به اندازه چندین و چند کار از آن درآمد کسب کنید. اگر در مسیر درستی قرار داشته باشید، رسیدن به چنین جایگاهی اصلاً کار سختی نیست. در نهایت، هیچ‌وقت این نکته را فراموش نکنید که مدیریت و گسترش کسب‌وکار بهتر از راه‌اندازی و مدیریت چند کسب‌وکار به‌طور هم‌زمان است.

۴

برای خود چشم‌اندازی ترسیم کنید. با انجام کار کنونی‌تان در نهایت می‌خواهید به کجا برسید؟ اگر پاسخ‌تان به این سؤال، تنها گذران زندگی و نداشتن نیاز به دیگران است، خواندن این صفحه برای شما بی‌فایده است. تنها افرادی می‌توانند در کارشان پیشرفت کنند که برای کار خود چشم‌اندازهای کوتاه‌مدت و بلندمدت تعیین کرده باشند. اگر شما تا به حال این کار را انجام ندهاده‌اید، وقت دست به کار شدن است. چشم‌اندازهای یک، دو، پنج و ده ساله کار خود را یادداشت کنید و در راستای آن، با عمل به تکنیک‌های به‌روز، به سمت بهتر شدن پیش بروید.

۶

کار امروز را به فردا نیندازید. برخی افراد عادت دارند کارها را با تأخیر انجام دهند. برای مثال، امروز می‌توانند برای مشتریان خود پیامک بفرستند، اما این کار را به چند روز یا چند هفته بعد موکول می‌کنند و معمولاً در اکثر مواقع از این تأخیرها نتایج ناخوشایندی می‌گیرند. می‌بیند رقبای زودتر دست به کار شده‌اند یا دیگر برای تخفیف‌دادن دیر شده است و مناسبت‌های مهم گذشته‌اند. این مثال را می‌توان به بسیاری از کارهای مربوط به دنیای کسب و کار نسبت داد. اگر این عادت در شما هم وجود دارد، یک قانون پنج ثانیه برای خود بگذارید. مثلاً در هر کاری که قرار بود انجام دهید، اما در ذهنتان گفتید «حالا بعداً»، به خودتان فرصتی پنج ثانیه‌ای بدهید تا کار را شروع کنید (۱، ۲، ۳، ۴، ۵، شروع). فرصت فکر کردن به بعد را از خود سلب و بلافاصله خود را به انجام آن کار مجبور کنید. ممکن است اجرا کردن این تکنیک در ابتدا سخت باشد، اما وقتی یاد گرفتید هر کاری را دقیقاً همان لحظه به انجام برسانید، از ثمرات شیرینش بهره‌مند خواهید شد.

۵

مشتریانتان را در اولویت قرار دهید. امروزه تمام تلاش کسب‌وکارها در راستای راضی کردن هر چه بیشتر مشتریان انجام می‌شوند. مشتریان صاحبان اصلی کسب و کار ما هستند. اگر سلیقه‌ای عمل کنید و خواست مشتری را در اولویت قرار ندهید، به‌مرور زمان کسب‌وکارتان را از دست خواهید داد. بنابراین، برای شناخت نیازهای مشتریان، در مورد آن‌ها تحقیق کنید و دقیقاً چیزی را ارائه دهید که مشتریانانتان به آن‌ها نیاز دارند.