



ستون فقرات يك كسب و کار موفق

اول جا بندها بعد راه بندها



فرصت شناسی

اگر به نمونه‌های موفق شروع کسب و کار یا حتی کارآفرینی نگاه کنید، می‌بینید راز موفقیت آن‌ها مدیریت درست و گرفتن تصمیم‌های درست در زمان‌های مناسب بوده است.

کسب و کار من

در محله ما چند تا آرایشگر هستند، اما آقا رضا بیشتر از بقیه مشتری دارد. متأسفانه آقا بهنام به خاطر درآمد پایین مجبور شد آرایشگاهش را تعطیل کند. همین اتفاق برای رفیقم سسینا هم افتاد. بنده خدا پدرش برای شروع کسب و کار مقدار قابل توجهی سرمایه اولیه به او داد، ولی متأسفانه بعد از یک سال سسینا هم تعطیل کرد.

شناخت دقیق کسب و کار

صاحبان کسب و کارهای موفق می‌دانند چه می‌کنند. شاید ساده به نظر برسد، اما آگاهی از جایی که در آن ایستاده‌اید بسیار مهم است. باید جایگاه کسب و کار خود را بین سایر کسب و کارها و بین رقبای خود خوب بشناسید و با توجه به این جایگاه قدم بردارید. مشتریان خود را بشناسید و آمار بهترین تأمین کنندگان و توزیع کنندگان کالا و خدمت خود را داشته باشید. همچنین، باید ببینید نوآوری و فناوری شما چه نقشی دارد و استفاده از فناوری چقدر در کار شما تأثیر می‌گذارد.

همیشه به این فکر می‌کنم که

رمز موفقیت آقا رضا در کسب و کارش چیست؟

به‌خصوص به خاطر اینکه به‌زودی درس من هم در هنرستان تمام می‌شود و می‌خواهم کسب و کار خودم را راه بیندازم. ولی می‌ترسم با سرنوشت آقا بهنام مواجه شوم. یا به‌جای سود، ضرر بدهم و شرمندۀ خودم و خانواده شوم. دوست دارم کسب و کاری را که راه می‌اندازم، همه دوست داشته باشند. دلم می‌خواهد در صنف خودم شاخص و مورد قبول بقیه باشم.

پس قبل از اینکه کسب و کارم را شروع کنم، می‌خواهم اطلاعات دقیقی درباره موفقیت، مدیریت و رهبری در کسب و کار و داشته باشم. حالا در این شماره از مجله و در شماره‌های بعد، این اطلاعات را با شما خواننده عزیز به اشتراک می‌گذارم

باور به خودتان و کارتان

شاید شبیه این جمله را در سخنرانی‌های انگیزشی زیاد شنیده باشید! این جمله تکراری است، اما همیشه باید در نظر داشته باشید که اگر با تمام وجود به کاری که می‌کنید ایمان نداشته باشید و با شک و تردید و تزلزل آغاز کنید، موفق نمی‌شوید. کاری که می‌کنید باید در شما اشتیاق برانگیزد. فقط در این صورت است که خسته نمی‌شوید و بر مشکلات غلبه می‌کنید.



داشتن ارتباط‌های روشن

مدیریت یعنی گرفتن نتیجه از کار دیگران. وظیفه شما این است که کار هر کسی را برای خود روشن کنید و همان را از او انتظار داشته باشید. ارتباط افراد یا هر بخش را با هم و با خودتان شفاف کنید. تیمی که تازه شروع به کار کرده است یا در حال پیشرفت است، کاملاً آگاه نیست که باید چه کند.

اولویت‌گذاری با برنامه‌ریزی

مهارت مهم مدیر این است که بتواند همه چیز را از قبل روی کاغذ بیاورد و به این فکر کند که چه کاری باید انجام شود. او باید بتواند برنامه دقیق خود را به دیگران انتقال بدهد. به جای اینکه اول بر انجام شدن کارها تأکید کنید، برنامه انجام کار را روشن کنید. بخش مهمی از آینده کسب‌وکار به برنامه‌ریزی بستگی دارد. برنامه‌ریزی راهبردی داشته باشید. معمولاً ۲۰ درصد از هزینه‌ها را باید برای این کار در نظر بگیرید.

گرفتن بازخورد

اینکه چه اتفاقاتی در کسب‌وکارتان در حال وقوع است، خیلی مهم‌تر از میزان سوددهی شماست. چرا؟ چون نبود روابط شفاف و شنیدن اعتراضات خاموش در درازمدت (در برخی کسب‌وکارها در کوتاه‌مدت) باعث افت شدید فروش و در نتیجه کاهش سوددهی کسب‌وکار خواهد بود. باید آمادگی شنیدن بازخوردهای هرچند منفی را نیز داشته باشید، چرا که تنها راه موفقیت و پیشرفت کسب‌وکارتان، شنیدن اعتراض‌ها و پیشنهادها قبل از دیرشدن و رسیدن کار به استخوان است.

یادگیری اصول مدیریت کسب‌وکار

این یک اصل بسیار مهم و انکارناپذیر برای راه‌اندازی کسب‌وکار است. بدون دانش کافی درباره تجارت، حسابداری، امور مالی، مدیریت، تولید و بازاریابی، نمی‌توانید برای شروع کسب‌وکار تصمیم بگیرید. بهترین ایده‌های شما هم بدون تسلط به این مفاهیم به نتیجه مطلوب نمی‌رسند. یک مدیر هم باید فروشنده خوبی باشد و هم باید بتواند خوب تصمیم بگیرد.

سازمان‌دهی قبل از شروع

یکی از مشکلات مهم شرکت‌های نوآور این است که اول شروع می‌کنند به کار کردن و بعد ساختار سازمان را مشخص می‌کنند. جمع‌آوری منابع، افراد مناسب و سپردن کار خاص به متخصص و تعیین معیارهای خاص یعنی سازمان‌دهی و این باید قبل از شروع کار انجام شود.