

نمای متفکرات

علیرضا جعفری

خب، بعد از شناخت هویت نمانام (برند)، وقت آن است که بخش‌های هر نمانام را توضیح دهیم. هر نمانام در ابتدا (از همان روز اول) نیازمند سه رکن اجرایی است:

۱. مدیریت؛ ۲. فنی؛ ۳. تجاری.

به عبارت دیگر، هر کسب و کار از روز اول برای راه افتادن حداقل به سه بخش نیاز دارد. به صورت عمومی، این سه رکن باید هر کدام در جایگاه خود وظایف مربوط را به بهترین نحو انجام دهند تا کار با خروجی موفق همراه باشد. قبل از پرداخت به روحیه و وظیفه هر رکن کسب و کار، آفت‌های توجه نکردن به آن‌ها را می‌آوریم.



بین و بخوان

«ماجرای اول»

معمولاً چند نفر که با یکدیگر دوست هستند، شروع به راه اندازی کسب و کار می کنند و چون هر یک بخشی از کار را در حوزه فنی بلد است، با یکدیگر کار را جلو می برند. زمان خرید مواد اولیه می رسد، خب، هر دفعه یکی از سه همکار برای خرید مراجعه می کند. پس کسبه ای که خرید از آن ها صورت می گیرد، هر دفعه مواد اولیه را به یک فرد می فروشند. خب نماند این کسب را از روی مسئول خریدش نمی شناسند. پس احتمال دارد مواد اولیه را با قیمت بالاتر به آن ها بفروشند. از طرف دیگر، در بزنگاه هایی که به تصمیم گیری یکپارچه احساس نیاز می شود، با توجه به برابری رأی افراد، امکان دارد جهت دهی مناسبی برای کسب و کار صورت نگیرد. علاوه بر این، ممکن است بین افراد در خود کسب و کار بحث آغاز شود. پس در ماجرای اول، نبود هر عضو، به خصوص رکن مدیریتی، به رسیدن آسیب های حادی به کسب و کار منجر می شود.

«ماجرای دوم»

همان افراد، یک مدیر را برای خرید، فروش محصول، مذاکره و به نوعی تمامی کارهای بیرون کسب و کار انتخاب می کنند و بقیه افراد به امور فنی می پردازند. این حجم از کار باعث می شود مدیر با مجموعه خود کاملاً غریبه شود و بیشتر با بیرون مجموعه تعامل داشته باشد.

مشکل بعدی که احتمال بروز آن وجود دارد، بحث های مالی است، زیرا مابقی افراد از ریز مباحث مالی مطلع نیستند. در این مورد، شاید فرایند تولید یا آماده سازی خدمات در کسب و کار به درستی پیش برود، اما با توجه به نبود تمرکز برای فروش و نبود رکن تجاری، آن هم در دوره ای که

به فروش نیاز است، کسب و کار با چالش های عدیده ای دست و پنجه نرم می کند؛ یعنی تولید انباشته در کسب و کار و فروش نزدیک به صفر.

«ماجرای سوم»

رکن های تجاری و مدیریتی وجود دارند، اما رکن فنی وجود ندارد و این بخش از کار به صورت برون سپاری صورت می پذیرد. در این کسب و کار، بخش فروش نماند و بازاریابی خوب پیش می رود و بحث های مدیریتی و تولیدی نیز درست و در مسیر خود هستند، اما در زمانی که کسب و کار به بلوغ خود برسد، با توجه به نبود تسلط بر موضوعات فنی توسط دورکن مدیریتی و تجاری، امکان دزدیده شدن کار توسط مجموعه فنی وجود دارد که می تواند به کل کار را از بین ببرد.

می توان چندین ماجرای دیگر را نیز در زمینه مشکلات نپیرداختن به همه رکن های کسب و کارها بیان کرد. به طور عمده، در شروع کسب و کارها کمتری داده می شود. در این شماره به اهمیت هر رکن پرداخته شد. در شماره های بعد با جزئیات به وظیفه و روحیه هر رکن، به خصوص رکن تجاری، خواهیم پرداخت.

هر نماند نیازمند سه رکن اجرایی است:

۱. مدیریتی ۲. فنی ۳. تجاری
- هر کدام از این سه رکن باید وظایف مربوط را به بهترین نحو انجام دهند تا کار با خروجی موفق همراه باشد