禪

رازهای موفقیت مایکل دل!

۸ رمز موفقیت کارآفرینان از زبان بنیانگذار میلیاردر شرکت دل + پادکست

در سال 1992، مایکل دل (Michael Dell) بیست و هفت ساله؛ جوانترین مدیرعامل شرکت Dell Computers شد و شرکت خود را در زمره 500 شرکت برتر مجله فوربس قرار داد. مقالات خبری آن روزها موفقیت او را یک "موفقیت یک شبه" میخواندند و میگفتند که او به یک رشد "انفجاری" رسیده است. از آن زمان، مایکل دل به این سمت پیش میرود که بزرگترین شرکت سازنده کامپیوتر در جهان را بسازد.

پایههای اولیه تاسیس این شرکت در سال 1984 از خوابگاه دانشجویی او ریخته شد، مایکل دل موسس و مدیرعامل این شرکت پستی بلندهایی مختلف کارآفرینی را تجربه کرده است و ما نگاهی خواهیم داشت به برخی از دیدگاههای کلیدی او که میتوانند درسهایی برای مدیران و روسای شرکتها باشند.

مطلب پیشنهادی

گذراندن تعطیلات آخر هفته به سبک افراد ناموفق!

۱۱ کاری که آدمهای ناموفق در آخر هفته انجام میدهند !

و اما 8 رمز موفقیت مایل دل، میلیاردر و موسس شرکت “Dell Computers” برای کارآفرینان .

1- راهبردی باشید

دل به مالکین کسب و کارهای کوچک توصیه میکند که بارها " نقطه برخورد " خود را تعیین کنند . این گونه که از مدیران بپرسید که شرکت به چه مسیر خاصی برای رسیدن به اهداف تجاری خود نیاز دارد و این که آنها شخصاً چگونه میتوانند بیشترین تاثیر را داشته باشند - چالش مهمی که شرکتها هنگام توسعه و پیشرفت با آن مواجه هستند. او میگوید :" وقتی کارمندان کمی داشتم، هرکاری را انجام میدادم . اما حالا که هزاران کارمند دارم، فقط تمرکزم روی راهبرد و استراتژی است ".

2- خطر را با آغوش باز بپذیرید

دل در مصاحبهاش در دانشگاه پیشین خود که شرکت او را "بزرگترن استارتاپ در جهان " میخواند، از نیت خود برای بازگرداندن " فرهنگ استارتآپ " به سازمانهایش گفت، این گونه که با تشویق و اعلام ایدهها و راهکارهای جدید، کسب و کار سازمانها را توسعه دهد . دل میگوید :" مسئله اینجا است که بخواهید خطر را در آغوش بگیرید . به استقبال خطر بروید و نترسید . شرکتهای بزرگ، وقتی در حال رشد و توسعه هستند، تمایلی به خطر کردن ندارند ".

3- از اشتباهات درس بگیرید

دل به این موضوع اشاره دارد که نحوه واکنش مردم به اشتباهات در واقع بخش کلیدی توسعه برای یک رهبر بزرگ است. این که بپذیرد که شرکت در زمان تصدی او دچار لحظات بحرانی شده است . به عقیده دل بهترین رهبران کسانی هستند که اشتباهات خود را به سرعت ارزیابی و شناسایی کرده و تلاش میکنند تا آن خطاها را به فرصتی برای توسعه خدمات، محصولات و افراد خود تبدیل نمایند .

4- با بهترین آدمها معاشرت کنید

دل به مدیران و کارآفرینان توسعه میکند تا با بهترین آدمهای ممکن معاشرت کنند؛ چه کارمند باشند چه سرمایهگذار، تامین کننده یا هر ارتباط کاری دیگری، این موضوع به توسعه شرکت کمک خواهد کرد . آدمهای باهوش سازمانها را به چالش میکشند و آنها را مجبور میکنند تا متفاوت فکر کنند .

در سال 2003 دل گفت:" سعی کنید باهوشترین فرد داخل اتاق نباشید . و اگر این گونه است، پیشنهاد میکنم افراد باهوشتر را دعوت کنید یا یک اتاق متفاوت پیدا کنید ."

5- توسعه فلسفه مشتری مداری

فلسفه دل این است " ما گوش میکنیم و پاسخ میدهیم...موضوع مشتری است. به همین سادگی." دل از همان روز اول، شرکتاش را بر اساس این اصل ساخت که حق با مشتری است. او شرکت Dell Computer را در سن 19 سالگی در خوابگاه دانشجویی در دانشگاه تکزاس راهاندازی کرد . دل میگوید تدبیر و راهکارش ساده بود : قطعات را بخر، سرهم بندی کن و محصول نهایی را مستقیم به مشتری بفروش. او به شکل موثری توزیعکنندگان بزرگ را حذف کرد و توانست قیمت تمام شده را کاهش دهد. دل ادعا میکند که شرکتش بر اساس یک مفهوم نسبتاً ساده کار میکند . " مهمترین چیز جلب رضایت مشتریست."

6- آرام آرام پیش بروید

دل میگوید " من از تجربیاتم یاد گرفتم که یک شرکت میتواند خیلی سریع رشد کند . باید مراقب توسعه در کسب و کارهای جدید باشید، چرا که اگر خیلی سریع به چیزهای زیادی برسید، تجربه یا پایه و اساسی برای موفقیت نخواهید داشت."

گفته میشود که دو نوع کارآفرین وجود دارند . جستجوگر معامله، کسی که درگیر یک جستجوی بیپایان برای معاملات و بازارهای جدید است . و بعد هم بهینه ساز روشمند که یک ایده خوب را میگیرد و تا جایی که میشود روی آن کار میکند . دل میگوید :" من جستجوگر معامله نیستم". شاید "کیفیت" رمز موفقیت دل است.

-7 [illegible]

[illegible]

-8 [illegible]

[illegible]

[illegible]

:[illegible]
[illegible]
:[illegible]
[illegible]
:[illegible]
[illegible]
[illegible]
:[illegible]
16:05 - 08/12/1395
:[illegible]
[illegible]

:[illegible] https://www.shabakeh-mag.com/success-and-entrepreneurship/6957