



هر استارت‌آپ یا کسب و کار نوپایی با یک ایده شروع می‌شود، اما پس از شکل‌گیری ایده همه چیز به اجرا برمی‌گردد. بنیانگذاران استارت‌آپ‌ها خیلی زود یاد می‌گیرند که مشتریان پول واقعی را صرف راهکار می‌کنند تا ایده. سرمایه‌گذاران نیز یاد گرفته‌اند که نباید روی ایده‌ها سرمایه‌گذاری کنند بلکه باید سرمایه خود را خرج تیم‌ها و کارآفرینانی نمایند که می‌توانند راهکار ارائه دهند. موفقیت در کسب و کار مستلزم آن است که شور و اشتیاق خود را به سرعت از ایده به سمت اجرای کسب و کار منتقل کنید.

یک اجرای خوب مستلزم طرح و افراد مناسب است، تا به خوبی عملیاتی شود. شرکت‌هایی که این کار را به بهترین نحو انجام می‌دهند رهبران بازار می‌شوند، برای مثال گوگل اولین تامین‌کننده جستجوی اینترنت نبود (یاهو، آلتاویستا، اینفوسپیک و دیگران نیز بودند) اما طبق گفته اینوستویدیا، گوگل اولین موتور جستجوی بود که از راه جستجو واقعاً کسب درآمد می‌کرد. در نتیجه گوگل به یک فعل تبدیل شد، این شرکت یک غول فناوری با نرخ رشد بی‌سابقه و درآمد 74,5 میلیارد دلار در سال 2015 می‌باشد.

مطلب پیشنهادی



اگر دوست دارید برای خودتان کار کنید:
۵ دلیل خوب برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار پیش از ۴۰ سالگی

اما گوگل منحصر به فرد نیست. مهم نیست که یک ایده چقدر فوق‌العاده و عالی باشد، شرکت‌ها برای رسیدن به موفقیت در کسب و کارشان باید مجموعه اصول اجرایی مشابهی را دنبال کنند:

1- مدل کسب و کار خود را بگونه‌ای تنظیم کنید که ارزش تمام اجزای سازنده بهینه شود

کارآفرینان باهوش یک **زنجیره ارزشی** را براساس پویایی بازار معماری می‌کنند که شامل **مشتریان، شرکاء و فروشندگان** است. سپس ابداعات و راهکارهایی را جهت تغذیه این زنجیره ارزشی ارائه می‌دهند. رشد بدون درآمدزایی برای عاملان اصلی، یک راهبرد موفقیت دراز مدت نیست.



2- محورهای اصلی پیشرفت را بر اساس نتایج طرحریزی کنید

اگر تنظیم هر طرحی واکنش به یک بحران باشد؛ نمی‌توانید اقدامات اصلاحی را به سرعت انجام دهید و هرگز فرصت‌های جدید را پیدا نخواهید کرد. بهبودهای پایدار هم در مدل کسب و کار و هم در محصول قابل اجرا هستند. اهداف کسب و کار و نقاط عطف را مشخص کنید و از معیارها برای پیگیری و سنجش عملکرد خود استفاده نمایید.

3- بگذارید اعضای تیم، کسب و کار را به شیوه خودشان اجرا کنند

اعضای هر تیم به انگیزه، تمرین و اقتدار نیاز دارند تا بدون بررسی و تایید، تصمیم‌های روزمره را اتخاذ کنند. این یعنی رویدادهای مهم باید مستند و مورد سنجش قرار بگیرند و به نتایج مطلوب پاداش اختصاص داده شود. کل تیم باید یک تجربه موفقیت آمیز با مصرف کننده را ارائه دهند.



۴- ارتباط دو طرفه در هر سطحی همیشه در اولویت قرار دارد

افرادی که نمی‌دانند دیگران از آن‌ها چه انتظاراتی دارند نمی‌توانند کار انجام دهند. اگر شما و تیمتان به بازخوردها و انتظارات مشتریان گوش ندهید، رضایت آنان را از دست خواهید داد. رهبران پر قدرت می‌دانند که با افزایش تعداد عامل‌های مشارکت کننده، برقراری ارتباطات موثر به مراتب سخت‌تر خواهد شد.

۵- بهبود نتایجی که مورد سنجش قرار نمی‌گیرند، دشوار است

در کسب و کارهایی که از نظر عملیاتی عالی عمل می‌کنند، بهره‌وری و نتایج در زنجیره ارزشی در هر مرحله (نه فقط در پایان) اندازه‌گیری می‌شوند. اهداف، در مقابل رقبای، انتقاد مشتری و انتظارات کارشناس صنعت مورد ارزیابی قرار می‌گیرند. اگر فقط به نتایج گذشته توجه شود، هیچ پیشرفتی حاصل نمی‌گردد.



6- حداقل یکی از بدترین سناریوها و طرح بازیابی آن را تعریف کنید

تنها راه مطمئن برای واکنش به موقع به چالش های کلیدی، مشارکت دادن اعضای تیم به صورت پیشگیرانه در جهت ارائه یک طرح جایگزین است. تعهد احساسی به یک ایده به تنهایی نمی تواند تاثیری در خروج کسب و کار از رکودهای اقتصادی، تحولات بازار و تغییرات روند مشتری داشته باشد. یک کسب و کار فوق العاده باید **سریع** واکنش نشان دهد.

7- تلاش های تیم را با آخرین فناوری و ابزارها بهینه سازی کنید

در عصر پیشرفت سریع فناوری، پذیرفتن قدرت نفوذ جدیدترین ابزارها و معماری های پروسه و بکارگیری آنها، ذهنی باز و بی تعصب می خواهد. این به معنی آموزش مداوم اعضای تیم و جلسه های به روزرسانی، دعوت از کارشناسان خارجی و همکاری با شرکا و فروشندگان در معاملات برد-برد است. تعالی کسب و کار نوعی همگرایی فناوری و عناصر کسب و کار برای پیشینه کردن ارزش مشتری و نیز عواید شرکت و شرکا می باشد. این همگرایی نتیجه تلاش یکباره نیست، بلکه نتیجه بازبینی های مکرر و و ذهنیت پیشرفت است که باید به تیم تفهیم شود و در واقع جزیی از هر فرآیند و سنجش گردد. و این کار را باید با کارآفرینان شروع کرد. موسسان گوگل، لاری پیج و سرگی برین که مسئولیت آن را بر عهده دارند، یک رهبری فنی همراه با آینده نگری را نشان دادند، آن ها برای بهینه کردن تمرکز در اجرای کسب و کار از اریک اشمیت و دیگران کمک کاری گرفتند.

آیا با توجه به اصول اجرایی که در اینجا عنوان کردیم مطمئن هستید که کسب و کار نوپای شما پا از ایده فراتر گذاشته تا موفقیت را در دراز مدت تضمین کند؟

=====

شاید به این مقالات هم علاقمند باشید:



۸ ترند عجیب اما موثر برای صرفه جویی در زمان



با یک ترند ساده، زندگی خود را دگرگون کنید!



استیو جابز با این نصیحت ساده نایک و اپل را نجات داد!



کارآفرینان با این ۱۰ روش افسردگی را شکست می‌دهند



چگونه در ۱۵ دقیقه برندمان را معروف کنیم؟



چگونه با اینستاگرام پول دربیاوریم؟



محصولات خوب، استراتژی خوب؛ چرا موفق نیستیم؟



با دیدن این ۱۲ نشانه سریعاً کار را متوقف و مرخصی بگیرید!

منبع:

[Entrepreneur](#)

تاریخ انتشار:

08 شهریور 1395

نشانی منبع: <https://www.shabakeh-mag.com/success-and-entrepreneurship/4359>