



افرادی که به سراغ حرفه مربی‌گری کسب‌وکار می‌روند، فرصت ارزشمندی را به دست می‌آورند. به واسطه آن‌که این شانس را دارند با کسب‌وکارهای مختلف کار کرده و با اصول و مبانی کسب‌وکارهای مختلف آشنا شوند. فرصت بی‌بدیلی که به این افراد اجازه می‌دهد مزایا و معایب هر کسب‌وکاری را از نزدیک مشاهده کرده و به خوبی اطلاع پیدا کنند چه کسب‌وکاری موفق می‌شود و چه کسب‌وکاری ممکن است با شکست همراه شود.

نکته جالب توجهی که در این زمینه وجود دارد، این است که ایده‌های بی‌همتا و غیرتکراری در اغلب موارد موفق بوده و کارآمد هستند. البته به شرط آن‌که در دنیای تجارت حضور پایداری داشته باشند. این حضور مستمر به آن‌ها کمک کند بر حجم کاری خود افزوده و دامنه کاری خود را بسط دهند. اما یک کسب‌وکار مبتنی بر ایده‌محور بودن تنها زمانی به پایداری می‌رسد که بتواند مشتری را متقاعد سازد که بگوید: "ایده خوبی است، حاضر هستم برای خرید آن هزینه مربوطه را پرداخت کنم. آیا محصولات دیگری نیز دارید؟"

مطلب پیشنهادی



کارفرمایان تازه‌وارد از این اشتباهات دوری کنند!
اگر به تازگی رییس شده‌اید؛ از این ۱۵ اشتباه پرهیز کنید!

هر زمان کسب‌وکاری بتواند به چنین جایگاهی برسد، باید فرآیندهای شرکت خود را سازمان‌دهی کرده و این فرآیندها را به مدلی نظام‌مند تبدیل کند. مدلی که بر مبنای آن بتوان به پیش‌بینی تحولات آینده پرداخت. این حرف به معنای آن است که صاحب یک کسب‌وکار موفق شده است ایده تجاری خود را به مدل تجاری تبدیل کند. پس از دستیابی به چنین رویکردی در مرحله بعد باید به دنبال بازاریابی‌های خلاقانه‌ای باشد که بتواند کسب‌وکار او را متحول سازد.



تبدیل تعهد کارآفرینی به مدلی نظام‌مند و قابل پیش‌بینی

بسیاری بر این باور هستند که بزرگ‌ترین دلیلی که باعث می‌شود کسب‌وکارها با شکست روبرو شوند به نبود سرمایه باز می‌گردد. در حقیقت تجربه نشان داده است که بسیاری از کسب‌وکارها با سرمایه‌های اولیه چند صد میلیون تومانی نیز به راحتی ورشکسته می‌شوند. پس مشکل کار کجا است؟ جواب این پرسش در فقدان دانش مستتر شده است.

مطلب پیشنهادی



دستمزدهای رویایی
۲۰ مدیرعامل دنیای فناوری که حقوق‌های نجومی می‌گیرند

بدون شک داشتن یک ایده بکر برای راه‌اندازی یک کسب‌وکار عالی است، اما موضوع بسیار مهمی که باید به آن توجه داشته باشید این است که تفاوت محسوسی میان یک ایده خوب و یک ایده تجاری وجود دارد. اما چگونه می‌توان ایده تجاری را به مدل تجاری تبدیل کرد؟



کسب‌وکار باید بتواند بدون حضور شما به فعالیت خود ادامه دهد

این تعریف به معنای آن است که فرآیندها و سیستم‌های در حال کار باید بتوانند همانند موتور پیش‌ران جت کسب‌وکار شما را به سمت جلو هدایت کنند. اگر صاحب کسب‌وکار به هر دلیلی قادر نباشد در شرکت حضور به هم رساند، شرکت باید این پتانسیل را داشته باشد تا همچنان به فعالیت خود ادامه داده و روند رو به رشد خود را ادامه دهد. این اتفاق تنها زمانی محقق می‌شود که استراتژی‌های رشد و طرح‌های تجاری از فضای ذهن مالک خارج شده و به صورت مکتوب در اختیار اعضا شرکت قرار گیرد. نه این‌که تنها مالک کسب‌وکار از وجود آن‌ها مطلع باشد. نظام‌مند کردن یک مدل کسب‌وکار آن نیست که در مسیر خلاقیت فردی یا ارائه سرویس‌ها خللی به وجود آید، بلکه به معنای

آن است که چشم‌اندازها، مسیرها و عواملی که باعث پیشرفت شرکت می‌شوند به خوبی برای اعضا شرکت تشریح شده و همچنین به کارمندان یاد داده شود که با یکایک مشتریان باید بر مبنای ارزش‌ها و فرهنگ نهادینه شده در شرکت برخورد شود.



همه چیز باید قابل اندازه‌گیری باشد

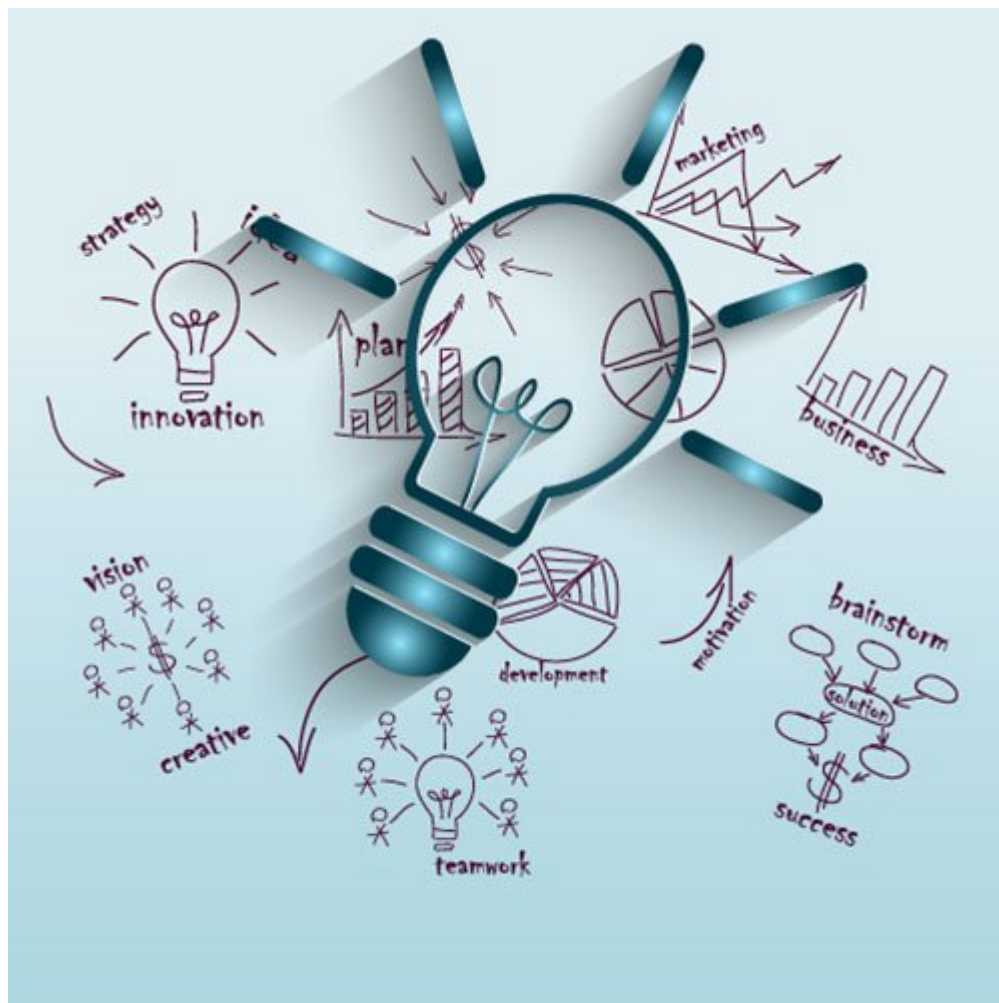
ایده‌ها در اغلب موارد گمراه‌کننده و غیرشفاف هستند. در مقابل اعداد و ارقام همواره روشن و گویا هستند. کسب‌وکار بر مبنای چه تعداد مشتری و بر اساس چه قیمت‌گذاری‌هایی به سودآوری دست پیدا می‌کند؟ برای آن‌که سودآوری و رشد شرکت حفظ شود به چه میزان حاشیه سود نیاز است؟ شرکت چه تعداد مشتری ثابت و وفادار خواهد داشت؟ بازاربایی باید به چه شکلی انجام شود؟

مطلب پیشنهادی



پنج شاخصه کارآفرینی
پنج علامتی که نشان می‌دهند شما زانا یک کارآفرین هستید

هر زمان اعداد و ارقام ثابت و مشخصی به دست آمدند، به روشنی درباره کاری که باید انجام دهید و کاری که انجام آن‌را باید به دیگران واگذار کنید اطلاع پیدا خواهید کرد. این رویکرد به شما کمک می‌کند در مسیر موفقیت گام بردارید. این اطلاعات به شما کمک خواهند کرد میزان فروش خود را افزایش داده، کارها را مدیریت کرده و در نهایت نتایج به دست آمده را مورد بررسی قرار دهید.



ساختار شرکت باید به گونه‌ای باشد که اجازه رشد دهد

برای آن‌که حضور ماندگاری در عرصه تجارت داشته باشید، به رشد نیاز دارید. رشد تنها زمانی محقق می‌شود که بتوانید ضمن حفظ مشتریان فعلی مشتریان جدیدی را به دست آورید یا حداقل مشتریان جدید را جایگزین مشتریانی کنید که دیگر وجود ندارند. اما اگر به دنبال چشم‌اندازهای بزرگ‌تری هستید باید فرآیندها و پروسه کاری خود را مستندسازی کنید تا بتوانید مفهوم تجاری خود را بسط داده و آن‌را به یک طرح کشوری یا حتی بین‌المللی تبدیل کنید.

تاریخ انتشار:
06 اردیبهشت 1396