



## طراحی استراتژی کسب و کار - بخش سوم

### ۱. با توجه به روندهای بازار، سه فرصت بزرگی که شاید در آینده برای کسب و کارتان پیش بیایند کدامند؟

مثلا فرض کنید ناشر کتاب هستید و هر روز بر پخش کننده های MP3 افزوده می شود. بنابراین یک فرصت خوب می تواند تولید کتاب های کنونی به صورت صوتی باشد.

### ۲. چه اقدامات سریعی وجود دارند که باعث می شوند از فرصت های آینده استفاده کنید؟

کارهای کوچکی را بیابید که به راحتی قابل اجرا هستند و شما را به فرصت های بزرگ آینده نزدیک تر می کنند.

### **۳. سه توانایی مهم بیابید که باید بر آن‌ها مسلط شوید تا بتوانید از فرصت‌های آینده بهتر استفاده کنید؟**

مثلا برای تولید کتاب صوتی شاید لازم باشد با اصول صدابرداری، گویندگی و ... آشنا شوید.

### **۴. تکنولوژی چه تاثیری بر روند کسب و کارتان گذاشته است؟ اینترنت چطور؟ چگونه می‌توان از این فرصت‌ها بهترین استفاده ممکن را برد؟**

با تکنولوژی‌های جدید مرتبط با کارتان آشنا شوید. سعی کنید در این زمینه از تمامی رقبایان جلوتر باشید. از اینترنت برای توسعه کارتان بهتر استفاده کنید.

### **۵. با اطلاعات کنونی خود، اگر به گذشته می‌رفتید کدام کارها و فعالیت‌ها را شروع نمی‌کردید؟**

یکی از مهم‌ترین تصمیمات استراتژیک، حذف و کنار گذاشتن برخی از فعالیت‌هایی است که سودآور نیستند و انرژی و هزینه قابل توجهی به خود اختصاص می‌دهند.

### **۶. سازمان‌دهی مجدد: چه تغییراتی باید در کسب و کارتان ایجاد کنید تا بازدهی افزایش یابد؟**

تغییرات می‌تواند شامل اخراج یا استخدام افراد باشد. همچنین شاید لازم باشد مسئولیت‌های افراد را تغییر دهید. کار دیگر بررسی مجدد تمامی هزینه‌های شرکت است.

## ۷. بازسازی مجدد: چگونه می‌توان زمان و منابع بیشتر را بر ۲۰ درصد فعالیت‌های مهم اختصاص داد که باعث ایجاد ۸۰ درصد سود شما می‌شود؟

اگر در روز باید ۱۰ فعالیت انجام دهید، به احتمال زیاد دو مورد از آن‌ها بسیار حیاتی و تاثیرگذار هستند.

## ۸. چگونه می‌توانید با کاهش مراحل هر فرایند، کارها را ساده‌تر سازید؟

مثلا اگر برای صدور هر فاکتور لازم است شما آن را شخصا امضا کنید، آیا امکان دارد فاکتورهای با مبالغ پایین، بدون تایید شما صادر شود؟ با این کار یک مرحله از فرایند صدور فاکتور کم می‌شود.

## ۹. کدام کارها را می‌توان به شرکت‌ها و افراد خارج از کسب‌وکارتان برون‌سپاری کرد تا وقت بیشتری برای تمرکز بر کارهای مهم آزاد شود؟

بسیاری از کارها می‌تواند در خارج از کسب‌وکارتان انجام شود. مهم‌ترین کارهایی که باید توسط خودتان انجام شود بازاریابی و ارتباط با مشتری است. اغلب کارهای دیگر قابل واگذاری هستند.

## ۱۰. اگر کسب‌وکارتان را از اول شروع می‌کردید، بزرگ‌ترین تغییری که در کارتان ایجاد می‌کردید چه چیزی بود؟

گاهی به شرایط کنونی عادت می‌کنیم و باعث می‌شود رشد و توسعه کارمان متوقف شود. این سوال را مدام از خودتان بپرسید و با توجه به جواب، به سرعت اقدام

کنید.

## ۱۱. مهم‌ترین مهارت‌ها، توانایی‌ها و استعدادهایی که باعث موفقیت کارتان شده‌اند کدامند؟ چگونه می‌توان این موارد را تقویت کرد؟

معمولا پس از مدتی، دلایل اصلی موفقیت کارمان را به فراموشی می‌سپاریم و بر آن‌ها تمرکز نمی‌کنیم.

## ۱۲. اگر در هر فعالیتی بی‌نظیر و عالی عمل می‌کردید، به کدام فعالیت‌ها وقت بیشتری اختصاص می‌دادید؟

## ۱۳. کدام محصولات را می‌توان کنار گذاشت، بدون آنکه ضربه‌ای به فروش وارد شود؟

پیشرفت همیشه در افزایش تعداد محصولات نیست، گاهی کاهش محصولات سودآوری را بیشتر می‌کند.

## ۱۴. با توجه به سوالات قبلی اگر فقط می‌توانستید در یک مورد اقدام کنید، آن اقدام چه بود؟