



۸ نکته کلیدی برای بهبود کسب و کار

مشکل رایج اغلب کسب و کارها این است که تا حدی پیشرفت می‌کنند و سپس به شرایط موجود عادت کرده و رشد آن‌ها متوقف می‌شود؛ یعنی در واقع اتفاقات خوبی در کسب و کارشان رخ نمی‌دهد.

ما اصطلاحی به نام بازسازی کسب و کار داریم. همان‌طور که اگر سال‌ها در یک خانه زندگی کنیم بعد از مدتی شاید لازم باشد بازسازی انجام شود و تغییراتی انجام دهیم که مجدداً آن خانه قابل استفاده و دلپذیرتر باشد، برای کسب و کار نیز باید این کار را انجام دهیم؛ ولی معمولاً انجام نمی‌دهیم؛ چرا که ما خیلی زود به شرایط عادت می‌کنیم.

بنابراین وقتی که مشکلی در کسب و کار ما وجود دارد و آن را تا مدت مشخصی رفع نکنیم، کم‌کم به این موضوع عادت می‌کنیم؛ مثلاً در بسیاری از شرکت‌ها دیده‌ام که کلید روشن کردن لامپ باید کمی محکم‌تر زده شود و شاید روزهای اول به این فکر بودند که آن را تعمیر کنند ولی بعد از چند روز پی بردند که کار سختی نیست هر بار

آن کلید را محکم‌تر فشار دهند تا لامپ روشن شود. این مثال مهمی نیست و به کسب‌وکار ما لطمه‌ای نمی‌زند؛ ولی مواردی وجود دارد که مستقیماً به مشتریان مربوط است؛ یعنی مربوط به ارسال محصولات، سفارشات، سایت‌مان، فرآیند خرید و مواردی که اگر به آن‌ها عادت کنیم و عالی نباشند کسب‌وکار ما بعد از مدتی با مشکل جدی مواجه می‌شود.

بنابراین اکنون در چند قدم مشخص می‌بینیم که چگونه می‌توانیم یک کسب‌وکار را بازسازی کنیم. برای این کار ۸ قدم یا ۸ کار لازم است که باید به ترتیب انجام دهیم تا بتوانیم کسب‌وکاری را به صورت اصولی بازسازی کنیم.

۱. رها کردن گذشته

اولین قدم بازسازی کسب‌وکار «رها کردن گذشته» است. فرض کنید هر کاری را که تا به امروز انجام داده‌اید شاید کاملاً اشتباه بوده است، در این رابطه یک روش معروف وجود دارد: فرض کنید کسب‌وکار شما کلاً آتش گرفته است و هیچ اثری از آن باقی نمانده است و اکنون می‌خواهید از ابتدا آغاز کنید در این شرایط برای شروع از ابتدا کدام موارد را انجام نمی‌دادید، کدام تجهیزات را مجدداً خریداری نمی‌کردید و چه تجهیزاتی را جایگزین می‌کردید؟

بسیاری از مدیران به روش‌های اشتباه گذشته وابستگی دارند؛ چون سال‌ها آن را انجام داده‌اند فکر می‌کنند تنها راه درست انجام کار همین روش است و همین مانع بزرگ یعنی رها نکردن گذشته باعث می‌شود که ما نتوانیم کارهای خلاقانه و بزرگی در کسب‌وکارمان انجام دهیم.

بنابراین اولین قدم بازسازی کسب‌وکار «رها کردن کامل گذشته» است. اگر بخواهم در یک جمله این مورد را توضیح دهم منظور از رها کردن این است که هر کار یا هر موردی که قبلاً در کسب‌وکارتان عالی انجام می‌شد را حفظ کنید و تمام موارد دیگر را فراموش کنید و به فکر جایگزین باشید.

۲. رایج کردن شجاعت در سازمان یا شرکتان

دومین مورد «رایج کردن یا رواج دادن شجاعت در سازمان یا شرکتان» است. وقتی تغییراتی لازم است احتمالاً مقاومت‌هایی نیز وجود دارد و هیچ‌کسی دوست ندارد از حالت راحت خود خارج شود و کارهای سختی را انجام دهد. همین مثال نیز در بازسازی خانه وجود دارد. وقتی تصمیم می‌گیریم که خانه خود را بازسازی کنیم مجبور هستیم سختی‌هایی را نیز تحمل کنیم. شاید وسایل را باید جمع کنیم، چند شب راحت نخوابیم، تغییراتی را انجام دهیم تا این بازسازی انجام شود.

بنابراین شما به عنوان مدیر کسب‌وکاران باید شجاعت را ترویج دهید و از افراد تیمتان بخواهید که شجاع باشند و بدانند که لازم است تغییرات بزرگی انجام شود حتی اگر موارد منفی کوتاه‌مدتی داشته باشد و اعتراضات و مشکلاتی را ایجاد کند.

۳. پذیرفتن شکست‌ها

سومین مورد «پذیرفتن شکست‌ها» است. بسیاری از افراد به این دلیل پیشرفت نمی‌کنند که وقتی یک بار شکست می‌خورند به طور کلی آن کار را کنار می‌گذارند. آقای مایکل هایت یک مثال بسیار جالبی دارد و می‌گوید که خیلی از افراد در ذهنشان یک شکست را به شکست همیشگی تعمیم می‌دهند؛ یعنی به طور مثال اگر شما یک بار به مسافرت رفته بودید و با چوب کباب درست کردید و طعم آن خوب نشد آن را تعمیم می‌دهید و به این نتیجه می‌رسید که هیچ‌وقت نمی‌توان با چوب یک کباب خوشمزه درست کرد و باید مثلاً با زغال این کار را انجام داد؛ ولی این تعمیم دادن اشتباه است شاید یک مرحله کار اشتباه بوده و می‌توانیم آن مرحله را تصحیح کنیم.

بنابراین نکته این است که باید بپذیریم در این بازسازی شکست‌هایی را خواهیم داشت، اعتراضاتی ایجاد خواهد شد و باید از ابتدا شروع کنیم. معمولاً آزمودن یک مورد جدید در کسب‌وکار هیچ‌وقت در اولین تلاش نتیجه خوب و لذت‌بخشی

نمی‌دهد و علاوه بر آن اعتراض و ناراحتی نیز ایجاد می‌کند. در بازسازی خانه نیز دقیقا همین‌طور است و وقتی بازسازی را شروع می‌کنیم شاید می‌خواهیم تغییری انجام دهیم ولی متوجه می‌شویم که نمی‌توانیم و مرتب باید به فکر راهکارهای جدید باشیم.

بنابراین سومین مورد این است که شکست‌ها را بپذیریم و مطمئن باشیم در راه بازسازی کسب‌وکارمان حداقل باید چندین بار شکست‌های بزرگ و کوچک را تجربه کنیم.

۴. انجام کارهایی که مخالف نظر عموم است

چهارمین قدم در بازسازی کسب‌وکار این است که حاضر باشیم کارهایی را انجام دهیم که مخالف نظر عموم است. بسیاری از مشتریان و همکارانتان شاید با تغییرات موافق نباشند به این دلیل که به شرایطی عادت کرده‌اند و حاضر نیستند که عادات خود را تغییر دهند. ما در سایت مدیر سبز وقتی تغییراتی را انجام دادیم با اعتراضات زیادی مواجه شدیم به این دلیل که بازدیدکننده اکنون باید یاد بگیرد که دانه‌های سایت در کجا قرار دارد و از کجا باید login کند و این موضوع متفاوت از حالت قبلی بود که به آن عادت کرده بود.

بنابراین حاضر باشید کارهایی را انجام دهید که مخالف نظر عموم است و در واقع شنا کردن در جهت عکس باشد و این کاری است که خیلی از افراد آن را توصیه نخواهند کرد.

۵. تصور حالات ایده‌آل

پنجمین مورد این است که تمام حالت‌های ایده‌آل را تصور کنید و محدودیت‌ها را کنار بگذارید. به محض اینکه به این فکر می‌افتید که دکوراسیون شرکت را بهتر کنید به این موضوع فکر نکنید که فعلا بودجه این کار را ندارم و فعلا این موضوع منتفی

است. باید تمام محدودیت‌ها را فراموش کنید و تمام احتمالات و اتفاقات خوب را با در نظر گرفتن هیچ محدودیتی، فهرست کنید. مطمئن باشید برای اغلب این موارد می‌توانید راهکارهای خوبی پیدا کنید که شاید قبلاً از نظر شما غیرممکن و انجام ناپذیر بود.

۶. قربانی کردن بخشی از محصولات، خدمات و کسب‌وکار

ششمین مورد این است که شاید لازم باشد قسمت عمده‌ای از کسب‌وکارتان را فدا کنید، از بین ببرید و آن را فراموش کنید. یک مثال رایج که من در بسیاری از شرکت‌های ایرانی و خارجی دیده‌ام این است که وقتی یک کسب‌وکار محصولی دارد می‌ترسد محصولی بهتر از آن تولید کند؛ زیرا گمان می‌کند آن محصول بهتر باعث می‌شود محصول قبلی فروخته نشود یا کسی که آن را خریده است ناراضی شود؛ ولی فکر می‌کنید که برندهای بزرگ دنیا چگونه عمل می‌کنند! آیا شرکت سامسونگ نگران این موضوع است که مثلاً اگر Galaxy note ۱۱ را تولید کند افراد زیادی Galaxy note ۱۰ را خریده‌اند و آن‌ها ناراضی خواهند شد.

عقلانه‌ترین کار و طرز فکر این است که همیشه به خودتان بگویید که اگر من محصول بهتر بعدی را تولید نکنم به احتمال خیلی زیاد رقیبان این کار را انجام خواهند داد؛ چون شما نمی‌توانید رقیبان را کنترل کنید و بهتر است که خودتان را مرتب کسب‌وکارتان را شکست دهید و نسخه بهتری از محصولات و خدمات‌تان را تولید کنید حتی به این قیمت که محصولات قبلی شما شاید از رده خارج شود و لطمه موقتی به کسب‌وکارتان وارد شود.

۷. نپذیرفتن محدودیت‌ها

هفتمین کار این است که به هیچ‌وجه محدودیت‌ها را نپذیریم و هیچ‌وقت زیر بار محدودیت‌ها نرویم؛ مثلاً فرض کنید من می‌خواهم بهترین ویدیوهای آموزشی با

بهترین کیفیت تولید کنم. شاید بلافاصله به فکر این محدودیت‌ها بیفتم که بهترین دوربین دنیا را ندارم یا شاید تجهیزات کم است؛ ولی اگر زیر بار این محدودیت‌ها نروید و خیلی راسخ و مصمم تلاش کنید که به هدفتان برسید مطمئن باشید که راهکارهایی را پیدا خواهید کرد و بازسازی یک کسب‌وکار مدام با محدودیت‌هایی روبه‌رو است که یا شما باید این محدودیت‌ها را بپذیرید و تسلیم شوید یا به هیچ‌وجه این محدودیت‌ها را نپذیرد و سعی کنید که کسب‌وکارتان را پیش ببرید و آن را به پایان برسانید.

۸. داشتن اهداف والاتر

هشتمین و آخرین قدم این است که همیشه هدف خیلی بالا و نهایی برای خودتان در نظر بگیرید. هیچ‌وقت یک کسب‌وکار به خوبی بازسازی نمی‌شود. اگر هدف نهایی شما این است که سودتان دو برابر شود، این هدف والا و ارزشمندی نیست؛ ولی اگر هدف نهایی‌تان این است که به ۱۰ میلیون نفر کمک کنید که اتفاقی در زندگی آن‌ها بیفتد، این اهداف بالاتر انگیزه بیشتری برای بازسازی کسب‌وکارتان ایجاد می‌کند.

بنابراین در این مقاله ۸ مورد یا قدم را بررسی کردیم که اگر می‌خواهید کسب‌وکارتان را بازسازی کنید لازم است که به این موارد توجه کنید.

اولین مورد این بود که گذشته را رها کنیم؛ یعنی عادت‌های قبلی و هر کاری که انجام داده‌ایم را فراموش کنیم، دومین مورد این بود که شجاعت را در تیم و کارمندانمان ترویج دهیم و آن‌ها را آماده کنیم که در راه بازسازی کسب‌وکار حتماً با مشکلاتی مواجه خواهند شد، سومین مورد این است که بپذیریم گاهی در راه بهبود و بازسازی شکست خواهیم خورد؛ بنابراین باید این شکست‌ها را قبول کنیم و آن‌ها را بهبود دهیم و تصحیح کنیم. چهارمین مورد این است که اغلب باید کاری مخالف نظر دیگران و گفته همه انجام دهیم که مسلماً اعتراضاتی رخ خواهد داد؛ ولی ما کار خود را انجام می‌دهیم. پنجمین مورد این بود که محدودیت‌ها را کنار بگذاریم و فعالیت‌های رویایی را تصور کنیم که می‌تواند کمک کند تا جسورانه‌تر پیش برویم،

ششمین مورد این بود که باید بخشی از محصولات، خدمات و کسب‌وکارمان را قربانی کنیم. هفتمین مورد این بود که محدودیت‌ها را نپذیریم و اگر هر محدودیتی باعث می‌شود از بازسازی منصرف شویم تسلیم نشویم، فکر کنیم و برای آن راهکار پیدا کنیم و هشتمین مورد این بود که هدف بالاتری پیدا کنیم؛ چون بازسازی انگیزه قوی‌تری می‌خواهد و بالاترین اهداف معمولاً به خدمت به مردم و کمک به دیگران و داشتن روحیه خوب مربوط است؛ بنابراین روی این موارد بیشتر تمرکز کنید.

کل توضیحاتی که داده شد فقط دو صفحه از **کتاب استراتژی کسب‌وکار** بود که آقای برایان تریسی آن را نوشته است و ما قبلاً آن را ترجمه کرده‌ایم و مطمئن هستیم بسیاری از دوستان این کتاب را دارید و من توصیه می‌کنم که آن را با دقت بخوانید و تمام مواردی که گفته شده است را انجام دهید و اجرا کنید. اگر هم این کتاب را ندارید می‌توانید آن را از سایت مدیر سبز تهیه کنید.

استراتژی موضوعی است که خیلی از مدیران به آن توجه نمی‌کنند و آن را جدی نمی‌گیرند؛ ولی در نهایت رشد کسب‌وکار ما اگر به یک مورد وابسته باشد آن یک مورد داشتن استراتژی مشخص و ارزشمند است.