



۷ اصل ثابت شده برای رشد کسب و کار

این روزها افراد بسیاری مشغول کارآفرینی هستند و کسب و کار خودشان را آغاز کرده‌اند. اگر شما هم می‌خواهید چنین کاری را آغاز کنید، بسیار عالی است؛ اما اگر به اندازه کافی مراقب نباشید، تمام تلاش‌هایتان تنها به ایجاد یک شغل برای خودتان منتهی شده و نمی‌توانید کسب و کاری را راه‌اندازی کنید که به اندازه کافی رشد کرده و موفق شود.

برای اینکه از خویش‌فرما بودن فراتر روید، باید یک کسب و کار قابل رشد را به شکلی مناسب پایه‌ریزی کنید. برای انجام این کار باید به شیوه‌ای عمل کنید که کسب و کارتان کمترین وابستگی را به شما که مالک آن هستید داشته باشد. رشد یک کسب و کار معمولاً شامل هفت اصل کلیدی می‌شود که در چهار مرحله مجزا اتفاق می‌افتد:

مرحله ۱: ساختن یک بنیان مستحکم برای رشد کسب‌وکارتان

برای رشد کسب‌وکار و کاهش وابستگی آن به ورودی و تلاش خودتان، ابتدا باید یک بنیان قوی پایه‌گذاری کنید. بهترین راه برای انجام این کار، این است که زمینه‌ای که شرکتتان در آن شکل می‌گیرد را مشخص کنید. منظور از زمینه، بازاری که در آن فعالیت می‌کنید، افرادی که با آن‌ها مشغول رقابت هستید و جایگاهی که دوست دارید در بازار به دست آورید است.

۱. ساختن یک کسب‌وکار، نه یک شغل

بیشتر افراد فکر می‌کنند برای اینکه کسب‌وکارشان را رشد دهند باید بیشتر تلاش کنند. این تصور اشتباه است. اگر در این مسیر گام بردارید، رشد کسب‌وکارتان را محدود خواهید کرد. به جای این کار باید تلاشتان را صرف ساختن کسب‌وکاری کنید که بتواند حتی در غیاب شما هم فعالیتش را به خوبی انجام دهد. سعی کنید دنبال ساختن یک کسب‌وکار باشید نه اینکه یک شغل فوق‌العاده برای خودتان خلق کنید.

۲. سیستم‌ها، تیم‌ها و کنترل‌ها

برای رشد شرکتتان، استخدام افراد مناسب کافی نیست. رشد پایدار مستلزم این است که از استعدادهایی که دور خود جمع کرده‌اید به ۳ روش حمایت کنید:

سیستم‌ها: این‌ها فرآیندها و روندهای قابل‌اعتماد و تکراری هستند که این امکان را به شرکت می‌دهند که محصولات و خدماتی باکیفیت عالی تولید کند. هنگامی که سیستمی در اختیار داشته باشید که همه افراد بتوانند از آن استفاده کنند، دیگر شرکتتان به تلاش‌های شما و دیگر افرادی که عملکرد فوق‌العاده دارند وابسته نخواهد بود.

تیم: افرادی که دور خود جمع کرده‌اید بسیار مهم هستند. نه تنها لازم است بهترین افراد را برای کسب‌وکارتان جذب کنید، بلکه باید یک فرهنگ فوق‌العاده هم بین آن‌ها ایجاد کنید. فرهنگی که ایجاد می‌کنید به رفتار آینده اعضای تیمتان شکل می‌دهد و یکی از مهم‌ترین سنگ بناهای رشدتان خواهد بود.

کنترل‌ها: یعنی فرآیندهای امنیتی و محافظتی که از شرکتتان در برابر فعالیت‌های نامناسب و غیرمنتظره اعضای تیم محافظت می‌کند. برای اینکه شرکتتان را رشد دهید، تیمتان باید این اختیار را داشته باشد که در چارچوب ملاحظات امنیتی که در نظر گرفته‌اید وظایفش را انجام دهند.

۳. شناختن مشتری‌ها

اگر در آرزوی رشد کسب‌وکارتان هستید، برای شناختن مشتریان و فهمیدن اینکه چرا کسب‌وکار شما را انتخاب کرده‌اند وقت بگذارید. سعی کنید خواسته‌ها، ترس‌ها، آرزوها، دردها و چشم‌انداز مشتریان را درک کنید. اگر این کار را به‌خوبی انجام دهید، این شانس وجود دارد که راهی سود ده برای خلق ارزش بیشتر برای آن‌ها پیدا کنید و به این ترتیب جایگاه ویژه‌ای برای خودتان درست کنید که هیچ‌کس نتواند آن را از شما بگیرد.

مرحله ۲. نقاط کلیدی را برای ایجاد رشد شناسایی کنید

هر کسب‌وکاری نقاط مستعدی دارد که می‌تواند برای رسیدن به یک رشد سریع از آن‌ها بهره‌برداری کند. هنگامی که این نقاط مستعد را تشخیص دادید، باید در یک صفحه یک برنامه دقیق، واضح و قابل اجرا بنویسید که همه افراد بتوانند برای اجرای استراتژی موردنظرشان از آن استفاده کنند.

۴. داشتن یک برنامه استراتژیک مستحکم

رشد به نقاط قوت احتیاج دارد. تنها با متمرکز کردن منابع محدودتان روی نقاط قوت کسب‌وکار می‌توانید عملکرد خوبی داشته باشید و رشد کنید. برای رسیدن به رشد مدنظرتان به یک برنامه استراتژیک بلندمدت و برنامه‌های یک‌صفحه‌ای ۹۰ روزه احتیاج دارید که به‌روشنی مشخص کنید باید روی چه چیزهایی تمرکز کنید.

۵. آینده را به خوبی پیش بینی کنید

در دنیای امروز که تغییرات به سرعت رخ می‌دهند، حفظ شرایط موجود ایده بسیار خطرناکی است، به ویژه اگر دنبال رشد هستید. رویکرد بهتر این است که یاد بگیرید تحولات را پیش‌بینی کنید و روندهایی که در حال شکل‌گیری هستند را تشخیص دهید. اگر بتوانید این کار را انجام دهید، می‌توانید با نوآوری خود جلوتر از سایر رقبا قرار بگیرید و فرصت‌های رشد را از آن خود کنید. همچنین قادر هستید تغییرات مخرب را به خوبی از سر بگذرانید.

مرحله ۳. غلبه کردن بر قابل پیش‌بینی‌ترین موانع

همه افراد فکر می‌کنند کسب‌وکارشان منحصر به فرد است؛ اما اگر می‌خواهید شانس خود را در گسترش و رشد کسب‌وکارتان بالا ببرید، باید برای این کار ۵ سیستم زیر را کنار هم داشته باشید:

۱. فروش/بازاریابی
۲. عملیات اجرایی
۳. مالی
۴. تیم
۵. رهبری

۶. کنار زدن همه موانع

درون هر کدام از این پایه‌های گفته شده، موانعی قابل پیش‌بینی در برابر رشد وجود دارد. برای اینکه بتوانید شرکتتان را رشد دهید باید بر این موانع غلبه کنید.

مانع رشد ۱: فروش و بازاریابی

برای اینکه رشد کسب‌وکارتان با موفقیت انجام شود باید سیستم فروشتان را تغییر دهید و به جای اینکه محصولاتی که خودتان تولید می‌کنید را بفروشید، محصولاتی

که توسط سیستم، تیم و فرآیند کنترل تولید می‌شود را به فروش برسانید.

مانع رشد ۲: اجرا

عملیات اجرایی شامل خلق و رساندن محصول یا خدمات می‌شود. ایجاد ارزش بیشتر و بهتر که همراه با رشد کسب‌وکار باشد، با استفاده از سه مفهوم زیر محقق می‌شود:

۱. ساختن سیستم‌های حرفه‌ای
۲. سیستم نهایی کسب‌وکاران را ایجاد کنید
۳. همبستگی حیاتی

مانع رشد ۳: مالی

بیشتر کسب‌وکارها سیستم‌های مالی مشخصی ندارند. بخشی از فرایند رشد به استخدام افرادی مانند یک مدیر مالی ارشد مربوط می‌شود تا زیرساخت‌های مالی پیچیده‌تری ایجاد کند.

مانع رشد ۴: تیم

برای اینکه در آینده نزدیک کسب‌وکاران را به شکل قابل‌توجهی رشد دهید، لازم است که استعداد‌های عالی را جذب و حفظ کرده و اجازه دهید به‌خوبی شکوفا شوند.

مانع رشد ۵: رهبری

برای اینکه رشد با موفقیت انجام شود، به یک تیم رهبری خوب احتیاج دارید که چشم‌انداز درستی داشته باشد، تصمیمات استراتژیک کلان مناسبی بگیرد و برنامه خوبی برای افزایش ارزش سهام شرکت داشته باشد.

مرحله ۴. یادگیری مدیریت و بهره‌گیری بهتر از زمان

همه افراد در شرکت بسیار درگیر کارهایشان هستند و احتمالاً از خودتان می‌پرسید چگونه می‌توانم زمان لازم را برای رشد پیدا کنم. راه‌حل مناسب افزایش زمان کار

نیست، بلکه باید زمانتان را به‌گونه‌ای مدیریت کنید که دست کم هفته‌ای ۸ ساعت وقت به رشد شرکت اختصاص دهید. اگر استراتژی مناسبی انتخاب کنید می‌توانید به این هدف دست پیدا کنید.

۷. از زمانتان به خوبی استفاده کنید

یک واکنش محتمل به چالش رشد شرکت ممکن است این باشد که بخواهید شب‌ها یا آخر هفته هم کار کنید. اما این راه‌حل کارایی شما را کم می‌کند چرا که در طول هفته به اندازه کافی کار می‌کنید. چیزی که احتیاج دارید استفاده بهتر از زمان است به شکلی که برای رشد دادن به شرکت هم، زمان کافی داشته باشید.

["message_box text_color="light]

منبع: کتاب «۷ اصل ثابت شده برای رشد کسب‌وکار»

نویسنده: جف هافمن و دیوید فینکل

ناشر: گروه سبکتو

ترجمه: گروه سبکتو

[message_box/]