



## رشد سریع کسب و کار با ساخت اهرم اهرم چیست؟

هر فعالیتی در کسب و کار که از شما بودجه بخواهد؛ ولی زمان و انرژی زیادی نگیرد، اهرم نام دارد. به عبارتی دیگر شما فعالیت‌هایی طراحی می‌کنید و پولی می‌دهید تا تیمی آن کار را انجام دهند. اگر بازگشت سرمایه مثبت باشد، شما موفق به ساختن یک اهرم در کسب و کارتان شده‌اید! منظور از بازگشت سرمایه مثبت این است که مبلغی را می‌پردازید و پول بیشتری به شما برمی‌گردد. مثلا ۱۰۰ هزار تومان تبلیغ می‌کنید و ۱۱۰ هزار تومان سود می‌کنید؛ پس بازگشت سرمایه آن ۱۰ هزار تومان است.

هر فعالیتی در کسب و کارتان که نیاز به نظارت زیاد نداشته باشد و بازگشت سرمایه مثبتی حتی ناچیز داشته باشد؛ کسب و کارتان را قوی‌تر می‌کند.

با درست کردن اهرم می‌توانید کاری کنید تا خیلی از کارهایی که به‌عنوان مدیر انجام می‌دهید، خودش انجام شود. مثلا اگر بتوانید به‌جایی برسید که یک میلیون بدهید

و تبلیغاتی را انجام دهید تا یک میلیون و یک هزار تومان سود خالص برگردد، بازگشت سرمایه مثبت دارد و این موضوع را به راحتی می‌توانید با انجام چند تبلیغ همزمان تکثیر کنید.

یک مثال خیلی ساده که در بسیاری از کارها به فراموشی سپرده می‌شود این است که ویزیتور در بسیاری از کارها یک اهرم است. افرادی را پیدا کنید که بتوانند از طرف شما مذاکره کنند و چیزی را بفروشند تا در نهایت سود بیشتری به شما برسد. اگر این کار بازگشت سرمایه‌اش مثبت باشد، یک اهرم است.

## اهرم قابلیت توسعه دارد

خاصیت اهرم در تکثیر شدنش است؛ یعنی اگر آن را تست کردید و جواب داد، می‌توانید آن را ۱۰۰ برابر کنید، به این دلیل که خودتان مستقیم درگیر آن نیستید. خیلی از مدیران به این دلیل اهرم درست نمی‌کنند؛ چون فریب این موضوع را می‌خورند که می‌گویند: «چه کاری است چند نفر را استخدام کنم تا دنبال کارها بروند، خودم کارها را انجام می‌دهم و سود آن را خودم می‌برم.» ولی این دیدگاه شما را محدود می‌کند و نمی‌توانید از یک حدی بیشتر رشد کنید؛ چون وقتتان اشغال می‌شود.

## بزرگ‌ترین اهرم

یکی از مهم‌ترین و به صرفه‌ترین سرمایه‌گذاری‌ها در کسب‌وکار استخدام «کارمند» است. اگر فرد مناسبی استخدام کنید و به آن آموزش و انگیزه بدهید، می‌تواند یک اهرم فوق‌العاده باشد. مثلاً پنج میلیون تومان می‌گیرد و به شرکت ده میلیون تومان سود می‌رساند. بنابراین کارکنان شما اثرگذارترین اهرم‌ها هستند که شاید از اهرم بازاریابی و تبلیغات هم جایگاه بالاتری داشته باشد.

این مهم‌ترین اهرمی است که کسب‌وکار را متحول می‌کند و مدیران توجه کمی به این

موضوع دارند؛ یعنی تا به استخدام کارمند می‌رسند به دید یک بحران به آن نگاه می‌کنند و توجهی به این موضوع ندارند که سرمایه‌ای ارزشمند است.

در کتاب «خوب به عالی»، آقای جیم کالینز این موضوع را بررسی می‌کند که چگونه یک کسب‌وکار متحول می‌شود. یکی از اصولی که آقای جیم کالینز به آن رسیده این است که یک فرد باانگیزه قوی وارد آن شرکت شده است و به‌جایی رسیده که آن کسب‌وکار را بیشتر از مدیر متحول کرده است.

## موفقیت کشور آلمان در اتومبیل‌سازی

کشور آلمان، اتومبیل‌هایی را تولید می‌کند که خطاهای بسیار کمی دارد، تعمیرات خیلی کمتری می‌خواهد و از هر لحاظ سطح بالاتری نسبت به کشورهای اروپایی دیگر دارد.

یک تیم تحقیقاتی تصمیم گرفت کشف کند، چرا اتومبیل‌سازی‌های آلمانی موفق‌تر از اتومبیل‌سازی‌های کشورهای دیگر هستند. نکته جالب این است که تعداد تولید شرکت‌های آلمانی با همان شرایط، ۴ برابر تعداد تولید یک کارخانه در انگلستان است. این تیم تحقیقاتی درنهایت به این نتیجه رسیدند که مدیران آلمانی سختگیرتر بودند، در نتیجه تفاوت در استخدام کارمندان بود که خیلی سخت‌تر انتخاب شده بودند.

بنابراین یک کارمند خوب در شرکت آلمانی، تقریباً ۴ برابر یک کارمند در یک شرکت انگلیسی تولید می‌کرد. کارمندان می‌توانند آن‌قدر اثرگذار باشند که با همان تجهیزات، همان بودجه و همان شرایط یکسان، ۴ برابر بهره‌وری بالاتری داشته باشند.

در خیلی از کتاب‌ها یک آمار کلیشه‌ای است که می‌گویند ۹۵ درصد موفقیت یک سازمان به کارمندان بستگی دارد. حتی اگر این درصد اشتباه باشد، نکته مهم آن است که بخش زیادی از موفقیت کسب‌وکاران به کیفیت کارکنان شما بستگی دارد.



[product id=۱۱۳۳۸۰]