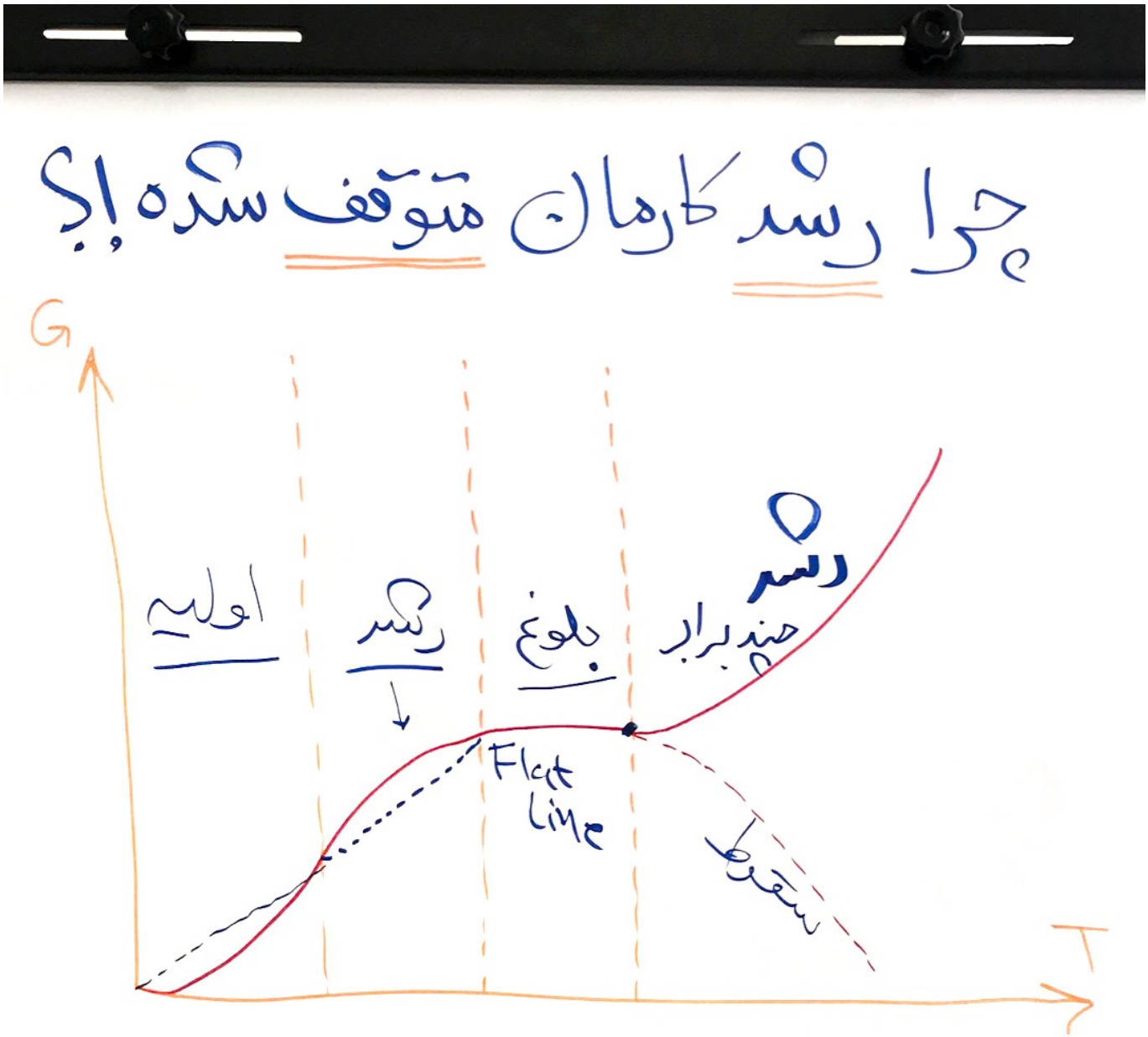
چرا رشد کارمان متوقف شده!؟

در این مقاله می‌خواهیم به این سوال که چرا رشد کسب‌وکارمان متوقف شده است، بپردازیم. روی صحبتم با دوستانی است که تنبل نیستند، اهل تلاش هستند و شاید برای کسب‌وکارشان سال‌ها تلاش می‌کنند، ولی نتیجه عالی نمی‌گیرند. شاید در گذشته اوضاع این‌گونه نبود و زمانی که شما کسب‌وکارتان را شروع کردید، رشد خوبی داشتید، ولی الان به نقطه‌ای رسیده‌اید که تلاشگر هستید، مدام در حال پیشرفت هستید، دارای ایده‌های جدید و کارهای متنوع هستید، ولی در حدی که توقع دارید سود یا درآمدتان بیشتر نمی‌شود؛ حتی اگر درآمدتان بیشتر شود، هزینه‌ها نیز به همان نسبت بیشتر می‌شود و می‌بینید که سود در یک محدوده مشخصی متوقف شده است.

برای آشنایی با علت ریشه‌ای این مشکل شاید بهتر باشد که با هم مراحل رشد یک کسب‌وکار را خیلی مختصر بررسی کنیم و ببینیم که در کجای کسب‌وکار هستیم؟ آیا با این مشکل مواجه شدیم و راه‌حل‌های آن چیست؟

نمودار رشد کسب‌وکار

نموداری داریم که محور افقی آن زمان (t) و محور عمودی Growth یا (G) را نشان می‌دهد که می‌تواند معیارش همان درآمدی که کسب می‌کنید، رشد کارمندان و هر مورد دیگری که به رشد مربوط است، باشد.



فاز اولیه

اگر خط مستقیمی در نمودار بکشید، وقتی کسب‌وکار را تازه شروع می‌کنید، می‌بینید که اغلب زیر خط مستقیم قرار دارید؛ یعنی وقتی با زمان پیش می‌روید به همان نسبتی که توقع دارید رشد و درآمد بیشتر نمی‌شود. فرض کنید ۶ ماه است که کسب‌وکارتان را شروع کرده‌اید، ماه اول تلاش کردید و درآمد ۱ میلیون بوده است، ماه دوم تلاش بیشتری کردید و مجدد درآمدتان ۱ میلیون بوده است، ماه سوم درآمدتان ۱ میلیون و صد هزار تومان شده و همین‌طور که پیش رفته‌اید احساس می‌کنید اصلا پیشرفتی در کار نبوده و این موضوع کاملا طبیعی است؛ چون در فاز اولیه یا راه‌اندازی کسب‌وکارتان هستید.

فاز رشد

در این فاز خیلی طبیعی است که رشد کمتر از تلاش است و متناسب با آن نیست. کم‌کم به یک فازی می‌رسید که به آن فاز رشد می‌گویند. در این فاز اگر خط راستی رسم کنید، می‌بینید که رشد، بیشتر از چیزی است که تصور می‌کنید. اغلب کارآفرینان و کسانی که یک شرکت یا کسب‌وکار راه‌اندازی می‌کنند شاید خیلی زود به این نقاط می‌رسند؛ یعنی درآمدهایشان خیلی بهتر از هزینه‌هایشان است و کار توجیه دارد و فکر می‌کنند که شرایط همیشه همین‌طور باقی می‌ماند. ولی این شیب کم می‌شود و کم‌کم به‌جایی می‌رسد که می‌توانید اسم آن را بلوغ کسب‌وکار بگذارید.

فاز بلوغ

به خط صافی که در نمودار است به انگلیسی Flat line می‌گویند؛ یعنی جایی که ما باوجوداینکه مثل قبل تلاش می‌کنیم، ایده می‌دهیم، کارمندان را زیاد می‌کنیم و تبلیغات بیشتری می‌دهیم، اتفاق چندانی نمی‌افتد و از لحاظ رشد این حس ایجاد می‌شود که دیگر متوقف شده‌ایم و توجیهی ندارد که این کسب‌وکار را با قدرت ادامه

دهیم.

یکی از اصلی‌ترین دلایل می‌تواند این باشد که به بلوغ کسب‌وکارتان رسیده‌اید و قبل از این دوران شما انگیزه بیشتری داشتید، خیلی راحت از خود، وقت و انرژیتان فداکاری می‌کردید. کارمندان کمی داشتید و مدیریتشان آسان بود؛ ولی به‌جایی می‌رسید که تصمیم و تغییر مهم لازم است که همان تغییر شخصیت خودمان به‌عنوان کارآفرین است.

اغلب کسب‌وکارها وقتی به این نقطه می‌رسند در نهایت سقوط شروع می‌شود و کسب‌وکارشان از بین می‌رود؛ چون دیگر با دیدگاه‌ها و شخصیت قبلی نمی‌توانند کسب‌وکارشان را رشد دهند و این ایده، خیلی جالب است که اگر اصول کسب‌وکار را رعایت کنید، تا حدی می‌توانید آن کسب‌وکار را رشد دهید. این رشد ربطی به کسب‌وکار یا شخصیت ندارد؛ ولی به‌جایی می‌رسید که بعدازآن رشد کسب‌وکار مستقیما مربوط به شخصیتمان است و اگر فقط روی کسب‌وکار، کار کنید احتمالا با سقوط مواجه می‌شوید.

رشد چند برابر

در اینجا اتفاق کلیدی پیش می‌آید و رشد بزرگ‌تری ایجاد می‌شود، اگر از اول آن شخصیت لازم را داشته باشید یا سعی کنید آن شخصیت لازم را کسب کنید. مهم‌ترین پارامترهای آن شخصیت مناسب برای رشد مجدد، می‌تواند جرات و جسارت باشد. اگر جرات و جسارتمان کم بود تا این مرحله می‌توانید پیش بروید ولی بعدازآن نه؛ چون باید تصمیم‌هایی بگیرید که شاید مقداری اعتبار یا سرمایه‌هایمان را به خطر بیندازد.

بنابراین جرات و جسارت بسیار مهم است. اگر بخواهید از فاز بلوغ به یک رشد جدیدی برسید، باید مهارت‌های مدیریتی خود را بیشتر کنید. بسیاری از کارآفرینان دوست دارند کارمندانشان در حد کمی باشند که بتوانند راحت نظارت کنند و همه‌چیز

خوب پیش برود؛ ولی شاید نقطه‌ای پیش بیاید که لازم باشد کارمندان بیشتری داشته باشید که حتی نمی‌توان مستقیم آن‌ها را مدیریت کرد و لازم است افرادی از کارمندان به‌عنوان مدیران انتخاب کنید که آن افراد تعدادی از کارمندان را مدیریت کنند و تغییرات زیادی ایجاد کنید.

وقتی بلوغ اتفاق می‌افتد نقطه‌ای است که باید تصمیم بگیرید دیگر نمی‌توانید در اغلب جزئیات دخالت کنید و اغلب تصمیمات را بگیرید. خیلی از کارآفرینان در این مرحله متوقف می‌شوند و شاید بعد از مدتی کسب‌وکارشان به حدی برسد که ورشکست نمی‌شوند ولی ادامه دادن آن کار توجیهی ندارد و اگر هم کارآفرین آن کار را ادامه می‌دهد صرفا برای این است که کاری را شروع کرده و نمی‌خواهد آن را متوقف کند.

["message_box text_color="light]

بنابراین اگر رشد کسب‌وکارمان متوقف شده شاید در مرحله Flat Line یا خط صاف هستیم. اگر در اینجا روی شخصیت خود کار نکنید یا تصمیمات جسورانه‌تری نگیرید و اقدامات جدی‌تری نکنید، ناخودآگاه محکوم به سقوط هستید و اگر این کارها را انجام دهید امکان دارد رشد خوبی را تجربه کنید.

[message_box/]