



شتاب دادن به رشد کسب و کار

رشد از زمانی آغاز می‌شود که کارآفرین، کارهایی را شروع کرده و بر آنها پافشاری می‌کند. اگر فقط کارهایی را انجام دهید که موفقیت آن تضمین شده است، هیچ‌گاه رشد پایدار نخواهید داشت.

برای داشتن رشد پایدار و شتاب دادن به رشد کسب و کار به موارد زیر توجه کنید:

۱. ساختن اهرم‌های زیاد

مهم‌ترین کار مدیر، ساختن اهرم است. اهرم وسیله‌ای است که توسط آن می‌توان با نیروی کمتر، بارهای سنگین را جابه‌جا کرد. بنابراین نیاز به وقت و انرژی ندارد ولی برای آن باید پول پرداخت کنید؛ مثلاً تبلیغ دادن یا محصولات که در تولید آن هیچ دخالتی ندارید و... یک اهرم است.

بنابراین بهتر است ببینید چه اهرم‌هایی ساخته‌اید که اگر شما نباشید، برایتان پول‌هایی ایجاد می‌کند. یکی از قوی‌ترین اهرم‌هایی که می‌توان ساخت، سایت و تبلیغاتی که انجام می‌دهید است.

اگر این سیستم ساخته شود لزومی ندارد کاری انجام دهید، بلکه مرتب انتخاب می‌کنید در چه جاهایی تبلیغ داده شود تا افراد به سایت بیایند، در Landing Page، ایمیل خود را وارد کنند و بعد از آن ایمیل مارکتینگ انجام شود و افراد خرید کنند.

۲. افزایش حجم فعالیت‌ها

بعضی از فعالیت‌ها پول‌سازتر و مفیدتر هستند؛ مثلاً شما دو محصول دارید که یکی از آن‌ها پرفروش است. خیلی از مدیران وقتی می‌خواهند بودجه‌ای برای بازاریابی اختصاص دهند، پول می‌دهند تا فروش محصولی که کم است، بیشتر شود و به محصول پرفروش برسد. ولی اگر همان پول را صرف پرفروش‌ترین محصولتان کنید سودی که کسب می‌کنید خیلی بیشتر است.

بنابراین باید چند محصول کم‌فروش را رها کنید و حجم فعالیت خود را روی محصولاتی زیاد کنید که الان پرفروش هستند و می‌توانند پرفروش‌تر شوند.

می‌توانید با تیمتان خوب بررسی و تحقیق کنید که در کسب‌وکار چه فعالیت‌هایی بازده خوبی دارد و می‌توان حجم آن را بیشتر کرد، روی این موارد بیشتر کار کنید.

۳. انجام فعالیت‌های جدید

فرض کنید شما در مجله تبلیغ می‌کنید، که دارای سود مختصری است. اگر تعداد تبلیغات را در مجلات بیشتر کنید، بعید است که فروشتان چندین برابر شود. اگر دنبال فروش ۱۰۰ برابری هستید باید یک فعالیت جدیدی را شروع کنید، مثلاً خیلی حرفه‌ای سراغ رسانه‌های اجتماعی بروید یا یک سایت قدرتمند بسازید و روش‌ها و فعالیت‌هایی را که تاکنون انجام نداده‌اید را تست کنید.

۴. سیستم‌سازی

سیستم، مجموعه‌ای از عناصر به‌هم‌پیوسته است که خروجی مشخصی دارد. اگر به کسب‌وکار به دید یک سیستم نگاه کنید، مجموعه‌ای است که خروجی ایجاد می‌کند. خروجی که یک کسب‌وکار ایجاد می‌کند در نهایت سود است و منظور از سیستم‌سازی این است که فرایندها را در حدی بهبود دهید تا بدون حضور شما این سود ایجاد شود. بنابراین مدیر باید ماهی یک بار از خود بپرسد که چطور می‌تواند سیستم‌سازی کند.