



هفت مرحله ضروری برای ساده‌سازی کسب‌وکارتان

اهداف شما هر چه باشد، ۷ مرحله ضروری برای ساده‌سازی کسب‌وکارتان وجود دارد که می‌توانید هم‌اکنون آن‌ها را انجام دهید. خوشحالم که می‌بینم افراد زیادی به توصیه من گوش می‌دهند. من در مورد هزاران نفری صحبت می‌کنم که برای ورکشاپ استراتژی کیک استارت ۲۰۲۱ به میزبانی جارود گلنت، رئیس Cardone Enterprises ثبت‌نام کرده‌اند. جارود زمینه‌های زیادی را در دو ساعت پوشش داد، از جمله ضرورت ساده‌سازی چرخه کسب‌وکار، چون همان‌طور که او اشاره کرد، برای سال ۲۰۲۱ «سرعت، مهم‌ترین است.» اگر شما قصد دارید در سال ۲۰۲۱ جلو بیفتید، ساده‌سازی کل چرخه کسب‌وکارتان رمز این کار است. در اینجا ۷ مرحله انجام این کار آورده شده است.

۱. فوری عرضه کنید

ایجاد آگاهی از محصولاتتان در بازار، بیش از هر چیزی اهمیت دارد، حتی بیشتر از تولید محصول یا ارائه خدمات. درست است، ابتدا میل، هیجان و هیاهو ایجاد

کنید. در آن صورت وقتی آماده تحویل به مشتریانتان شد، آنها نه تنها آماده خرید می‌شوند بلکه برای خرید عجله خواهند کرد. من کتاب قانون ۱۰ برابر، یکی از کتاب‌های خودم را آگهی کردم. این کتاب پرفروش‌ترین کتاب شد. خلاصه اینکه همین حالا آگهی کنید و بعد تحویل دهید.

۲. پیشنهادهای متعدد بدهید

مشتریان، همیشه قبل از خرید فروشگاه‌گردی کرده‌اند. حالا فناوری، خرید را برای آنان آسان‌تر کرده، حتی بدون اینکه جایی بروند. اگر شما می‌خواهید اولین، آخرین و تنها توقف مشتری باشید، باید یک ساختار فهرست و قیمت داشته باشید که به شما اجازه دهد چندین پیشنهاد ارائه دهید. این شامل یک پیشنهاد آزاد در ابتدای چرخه فروش است. فکر می‌کنید اگر نمایندگی‌های خودرو فقط یک خودرو با یک قیمت را ارائه می‌دادند چگونه می‌توانستند موفق شوند؟ به آن فکر کنید. آیا شما ترجیح می‌دادید از یک فروش صرف‌نظر کنید به این خاطر که نتوانستید نیازهای مشتری را برآورده کنید یا بودجه‌شان به قیمت شما نمی‌رسید یا ترجیح می‌دادید سود کمی روی آن بکنید و یک مشتری وفادار به دست آورید که بتوانید در بلندمدت فروش بیشتری داشته باشید؟

۳. همه‌جا حضور داشته باشید

هدف اصلی من بیش از هر چیز این است که همه‌جا حضور داشته باشم. اگر مردم من را نشناسند، نمی‌توانند من را دنبال کنند و من نمی‌توانم به آنها کمک کنم. به همین دلیل است که شما من را در همه شبکه‌های اجتماعی می‌بینید، فیس‌بوک، توئیتر، اینستاگرام، یوتیوب و تیک‌تاک. چون می‌خواهم کل دنیا به من دسترسی داشته باشد. بازار ایجاب می‌کند که حتما همه‌جا حضور داشته باشید و این را باید مدیون فناوری امروز باشید.

۴. تغییرات بیهوده ندهید

این مورد نیازی به فکر کردن ندارد اما بسیاری از افراد آن را نادیده می‌گیرند و کارها را دشوارتر از آنچه باید باشند می‌کنند. اگر چیزی یک‌بار کارکرد، برای بار دوم هم کار خواهد کرد. اگر دو بار کار کند، چهار بار و سپس شانزده بار و... کار خواهد کرد. حتی در شرکت من، افراد همیشه سعی دارند تا چیزهایی را که کار می‌کنند، کاملاً تغییر دهند. این کار غیرضروری و بی‌تاثیر است. اگر آن چیز دیگر کار نکرد و مطلوب نبود آن را متوقف کنید تا زمانی که اصلاح شود.

۵. ترفیع داشته باشید، نه کمال

آیا جمله «شیطان در جزئیات است» را شنیده‌اید؟ من می‌گویم، «شیطان در تاخیر است.» اگر منتظر «کمال» هستید، مدت طولانی منتظر خواهید ماند و درحالی‌که منتظر هستید، رقابت شما در حال انجام است. اگر من را کاملاً بشناسید، می‌دانید که من درگیر دیکته، گرامر، تلفظ یا هر چیزی شبیه این‌ها نیستم. یکی از اولین کتاب‌های من پر از اشتباهات بود، اما این مانع از فروش زیاد آن نشد. اجازه ندهید کمال‌طلبی شما را از حرکت به سمت جلو باز دارد. یادتان باشد درحالی‌که شما کامل می‌شوید، رقیبان شما ترفیع پیدا می‌کنند و مشتریان شما را جلب می‌کنند.

۶. خودکارسازی و مقیاس‌گذاری کنید

این بار هم این چیزی نیست که شما فکر می‌کنید. زمانی که کسب‌وکار شما در حال کار و در جریان است شما باید فوراً به حالت گسترش بروید، چون اگر رشد نکنید می‌میرید. ولی چگونه می‌توانید از اداره کارهای روزمره به گسترش برسید؟ شما باید پرسنل و روش‌ها را در جای خودشان قرار دهید تا مجبور نباشید نگران چیزهای بی‌اهمیت باشید و در عوض بتوانید بر اهداف بزرگی که دارید تمرکز کنید. امروز در

اقتصاد خدمات مبتنی بر فناوری، خودکارسازی و مقیاس‌گذاری برای هر شغل آسان است.

۷. همیشه در جستجوی مشتری باشید

ساده‌سازی کسب‌وکار را با قانون طلایی «همیشه در جستجوی مشتری باشید» شروع کنید. شما باید پایپ لاین (مسیری که طی آن یک مشتری احتمالی به خریدار تبدیل می‌شود) خود را همیشه پر نگه دارید. این یعنی باید دائماً دنبال لید یا سرخ‌ها باشید و اگر در ابتدایی کار آن‌ها شما را پس میزند دوباره و دوباره به سمت آن‌ها بروید. فرایند جلب مشتری به معنای رساندن مشتریان بالقوه به لحظه بستن معاملات فروش است. در نهایت و احتمالاً به معنای پیگیری مشتریانی است که به آن‌ها فروخته‌اید و باید این رابطه را حفظ کنید. این موضوع نه تنها باعث تکرار کسب‌وکار و احتمال بالا رفتن یک فروش می‌شود بلکه باعث رجوع مجدد آن‌ها به شما هم خواهد شد. پایپ لاین خود را پر نگه‌دارید تا همیشه یک معامله روی میز داشته باشید. با حرکت به سمت جلو و ساده کردن کسب‌وکارتان، همیشه این شعار در سر شما وجود دارد، «از یک ایده، یک پیشنهاد ایجاد کنید، این پیشنهاد را تبلیغ کنید، آن را بفروشید، آن را ببندید، پولتان را جمع کنید و در زمان تحویل بیش از وعده‌تان ارائه دهید.»