



حذف خلاق برای رشد کسب و کار

حذف خلاق یکی از راه‌های افزایش بهره‌وری کسب و کار است. گاهی با اضافه کردن محصولات و خدمات، نه تنها سود بیشتر نمی‌شود؛ بلکه کمتر می‌شود. در این صورت با حذف مواردی که دیگر سودآور نیستند می‌توان سودآوری را افزایش داد. «حذف خلاق» اصطلاحی است که شرکت‌های موفق معمولاً از آن استفاده می‌کنند و در جلسات خودشان به‌خصوص جلسات سالیانه مواردی را انتخاب می‌کنند که باید حذف کنند. این موارد مثلاً می‌تواند شامل محصولاتی باشد که دیگر مانند قبل بازدهی مناسبی ندارد و بهتر است که تولید آن متوقف شود.

حذف محصولات، فرایندها و کارمندان

بسیاری از شرکت‌ها و کارخانه‌ها در فهرست محصولاتشان مواردی را دارند که نه تنها سودآور نیست، بلکه به‌صورت مداوم با زیان همراه است؛ یعنی تولید آن محصول نه تنها سودی ایجاد نمی‌کند، بلکه باعث می‌شود که شرکت ضرر کند. چرا برخی

شرکت‌ها به تولید چنین محصولاتی ادامه می‌دهند؟ چون شاید محصولات پرسود دیگری دارند که این زیان را جبران می‌کند. همچنین شاید به‌طور دقیق سود و زیان هر محصول را به تنهایی بررسی نمی‌کنند و به مشاهده سود کل کارخانه رضایت می‌دهند.

شرکت‌های پیشرو و زرنگ معمولاً در جلسات خودشان این محصولات را از فهرست خود حذف و تولید آن را متوقف می‌کنند. همچنین شاید فرایندهایی در شرکت ما وجود داشته باشد که بازدهی مناسبی ندارد؛ مثلاً خدمات رایگان خاصی ارائه می‌دهیم که به دلیل اینکه به نحوه عالی اجرا نمی‌شود و آن را به‌خوبی اجرا نمی‌کنیم، باعث کاهش میزان رضایت می‌شود. بنابراین در بعضی از موارد شاید بهترین تصمیم این باشد که این گزینه‌ها را حذف کنیم. به این موضوع حذف خلاق گفته می‌شود.

همچنین شاید کارکنانی وجود دارند که به کسب‌وکار و روحیه گروه لطمه می‌زنند. اولین گزینه آن است که با او به اندازه کافی صحبت شود. در صورت ناکارآمد بودن می‌تواند کارمند را به بخش دیگری منتقل کرد. آخرین راه‌حل هم آن است که کارمند حذف شود، البته به او پیشنهاد خوبی می‌دهیم تا بلافاصله به مشکل مالی نخورد و فرصت داشته باشد تا کار جدیدی بیابد.

حذف خلاق ترسناک است!

حذف کردن، یکی از سخت‌ترین و ترسناک‌ترین کارها برای مدیران شرکت‌ها است و این حذف حتی می‌تواند شامل کارمندانی باشد که بازدهی کافی ندارند و مدت زیادی است که ما این موضوع را می‌دانیم ولی هیچ اقدامی انجام نمی‌دهیم و صبر می‌کنیم تا خودبه‌خود اتفاقی بیفتد.

بنابراین یکی از راه‌های مهم پیشرفت کسب‌وکارمان حذف کردن شجاعانه است و صرفاً اضافه کردن محصولات، خدمات یا کارمندان نیست که بازدهی کار ما را افزایش می‌دهد؛ بلکه در بعضی از موارد شاید حذف کردن باشد که بتواند بازدهی کار ما را

خیلی بیشتر کند و باعث شود که رشد خیلی سریع‌تری را تجربه کنیم.

حذف در برنامه روزانه شخصی

در برنامه روزانه خودمان هم می‌توانیم بعضی از موارد را حذف کنیم. مثلاً اگر قبلاً با افراد بیشتری از طریق تلفن صحبت می‌کردیم، شاید بهتر باشد این گزینه را کمتر و محدود کنیم یا کلاً آن را حذف کنیم.

اگر در طول روز بر کارهایی که ارزش کمتری دارند، وقت تلف می‌کردیم شاید بهتر باشد که آن را حذف کنیم.

به دلیل اینکه موضوع حذف کردن یک موضوع احساسی هست، شاید خیلی از مدیران به راحتی نتوانند تصمیم بگیرند و این کار را انجام دهند؛ ولی در این موارد بهتر است که کاملاً منطقی و از روی آمار و داده‌ها تصمیم بگیریم.

اهمیت داشتن آمار و ارقام

نقل معروفی درباره مدیر بازاریابی شرکت کوکاکولا وجود دارد: وقتی سرژیو زیمن مدیر بازاریابی شرکت کوکاکولا بود و یک تبلیغ خیلی حرفه‌ای برای شرکت طراحی می‌کند که فیلم آن بسیار خلاقانه و جالب بود. او این فیلم را به مدیر شرکت کوکاکولا نشان می‌دهد. آن مدیر با تعجب می‌پرسد که چرا باید این فیلم را نگاه کنم. سرژیو زیمن که مدیر بازاریابی بود با تعجب می‌گوید که این فیلم تبلیغاتی شرکت کوکاکولا است، شما نمی‌خواهید نگاه کنید و نظر دهید که آیا خوب است یا خیر؟

مدیر شرکت کوکاکولا جمله هوشمندانه‌ای می‌گوید: «من نیازی به تماشای این فیلم ندارم. شما این تبلیغ را پخش کنید و آمار و ارقام به خوبی بیان خواهد کرد که آیا این تبلیغ مناسب است یا خیر. آن تبلیغ کاملاً با شکست مواجه می‌شود و بلافاصله از تبلیغات کوکاکولا حذف می‌شود.»

بنابراین به جای اینکه تصمیمات را از روی احساس بگیریم شاید بهتر باشد معیار اصلی ما آمار و ارقام باشد. برای این کار نیز حتما باید سیستمی برای سنجش بهره‌وری کارهایمان داشته باشیم. از تبلیغات گرفته تا بهره‌وری کارمندان و همچنین بازدهی محصولات. برای هر کدام از محصولات باید بتوانیم به درستی محاسبه کنیم که آیا این محصول سودآور است یا با زیان همراه است.

بنابراین ایده کلی این مقاله این است که گاهی برای رشد شرکت لازم است مواردی را حذف کنیم که این موارد می‌تواند شامل محصولات، کارمندان، فرایندها و تمام موارد دیگری باشد که شاید مانعی در راه رشد شرکت است.

پس همین الان دست به کار شوید و فهرستی از مواردی که باید حذف شود تهیه کنید!