



استراتژی گاو بنفش چیست؟

برای داشتن کسب‌وکاری موفق، داشتن راه‌های متناسب با حرکت‌های جهانی بسیار مناسب و لازم است. یکی از این راه‌ها استراتژی گاو بنفش هست. در این استراتژی جذاب، شما با نام گاو بنفش برای کسب‌وکاران دست به خلاقیت و انجام کارهای جدید می‌زنید. به هر میزان که این برنامه را اجرا کنید، تفاوت و تغییر را احساس خواهید کرد.

چگونه استراتژی گاو بنفش را اجرا کنیم؟

به دنیای خود تا به حالا فکر کرده‌اید؟ فکر کردن در مورد دنیای شخصی و محیط پیرامون خود دیدگاه تازه‌ای به شما می‌بخشد، دیدگاهی که شاید با آن بتوانید نگرش‌تان را به زندگی و حتی کسب‌وکار عوض کنید یا حداقل خود را ارتقا دهید. تغییر کردن در ابتدا باید در ذهن شما اتفاق بیافتد، سپس محیط پیرامونتان را خودتان تغییر خواهید داد. بعضی تفکرات و استراتژی‌ها شما را در این راه کمک می‌کنند؛

مانند استراتژی گاو بنفش. به نظر تان این نام شاید کمی عجیب و حتی کمی خنده‌دار به نظر بیاید اما نوع تفکر و کارهایی در درون خود دارد که می‌تواند زندگی شخصی و اقتصادی شما را تحت تاثیر قرار دهد و یا به کلی عوض کند. این استراتژی حتما ارزش آن را دارد که باهم آن را بررسی کنیم و بدانیم چگونه آن را به کار ببریم.

استراتژی گاو بنفش چیست؟

در یک تعریف، استراتژی به برنامه‌های بلندمدت برای زندگی شخصی یا اقتصادی می‌گویند. گاو بنفش نیز یک نام‌گذاری از صاحب ایده این نظریه اقتصادی است. استراتژی گاو بنفش توسط ست گادین مطرح شده است. این استراتژی مربوط به دگرگون کردن برنامه‌های تکراری برای به دست آوردن نتایج متفاوت و مثبت است. با توجه به شرایط کنونی بهداشتی در کشور و جهان که ویروس کرونا بر تمام بخش‌های اقتصادی و غیر آن تاثیر گذاشته است، نیاز به داشتن و اندیشیدن در مورد استراتژی گاو بنفش را به یک ملزوم تبدیل کرده است. در یک کسب‌وکار برای داشتن حرکت رو به رشد و شغلی پرسود حتما باید برنامه‌هایی داشته باشید، تا بتواند آینده را شیرین و تضمین کنید. این برنامه‌ها باید علاوه بر بلندمدت بودن طوری باشد که حتی در موقعیت‌های کوتاه‌مدت و موقتی نیز برای شما سودآور باشد. در همین ابتدای این نوشتار شاید گمان کنید داشتن یک روند ثابت شما را از خطرات دور نگه می‌دارد؛ اما بعضی رفتارها که در نظر اینان خطر آمیز هستند، باید بتواند امنیت اقتصادی شما را برقرار کنند، یعنی داشتن آن‌ها در یک برنامه‌ریزی بلندمدت و کوتاه‌مدت اجتناب‌ناپذیر است. اگر آماده هستید به سراغ سوال ریشه‌ای برویم؟ برنامه اقتصادی شما برای کسب‌وکار تان چیست؟ عمدتاً جواب‌ها در شاخه‌های زیر است:

۱. **قیمت:** با پایین آوردن قیمت تمام شده برای مصرف‌کننده می‌خواهید از رقبا پیشی بگیرید.
۲. **محصول:** با استفاده از محصول‌های باکیفیت و متفاوت سعی در جذب مشتریان بیشتری دارید.

۳. **روابط عمومی:** با استفاده از موارد مختلف روانشناسی مانند زبان بدن و روش‌های متعدد مانند قراردادهای شغلی می‌خواهید سودهای بالایی به دست آورید.

عموما این رفتار در بین تمام کسب‌وکارها مشترک است. اما به نظرتان راه‌های دیگری نیز وجود دارد که امکان افزایش سود شما را داشته باشد؟ استراتژی گاو بنفش در اینجا متولد شده است، این مفهوم به معنای این هست: «مجموعه برنامه‌هایی که می‌تواند زندگی شما را تغییر دهد و کسب‌وکارتان بهبود بخشد. در این عصر که دوران دگرگونی‌ها رونق گرفته شما از این تغییرات به نفع خود بهره‌مند شوید.»

استراتژی گاو بنفش از کجا شروع شده است؟

این نام‌گذاری در ذهن ست گادین زمانی آمده است که گادین یک گله از گاوها را مشاهده می‌کند، در ابتدا این گله توجه او را جلب می‌کند، بعد از مدت‌زمان کوتاهی این حضور برای او خسته‌کننده می‌شود. با خود تفکر عمیقی می‌کند تا این ایده به ذهنش خطور می‌کند، که اگر یک گاو بنفش در میان آن‌ها بود، آیا باز هم خسته می‌شد یا نه؟ اسم این ایده را استراتژی گاو بنفش نهاد. سپس به این فکر کرد چرا این موضوع را در کسب‌وکار اجرا نکند، به همین ترتیب برنامه گاو بنفش را در میان برنامه‌های اقتصادی گنجانده. اما سوال اینجاست که استراتژی گاو بنفش در چه چیزهایی تاثیر می‌گذارد؟

۱. جذب خریدار

روش‌های قدیمی دیگر جواب نمی‌دهد، دیگر مردم با حضور فیزیکی خرید نمی‌کنند، ویروس همه‌گیر کرونا نیز به سرعت این کار افزوده است. باید یک استراتژی را دنبال کرد که روش‌های کوتاه‌مدتی نیز داشته باشد. این استراتژی شما را غنی و بی‌نیاز خواهد کرد.

۲. تغییر رفتاری بازار

بازارهای جهانی و داخلی، تغییرات بسیاری داشته‌اند که به‌نوعی بازاریابی را منسوخ کرده‌اند. امروزه مشتریان، انتخاب‌های بسیاری دارند که در کوتاه‌ترین زمان ممکن توانایی خرید و مشاهده تمام محصولات را خواهند داشت.

۳. فرصت‌ها

هر بستری که امکان و پتانسیل استفاده کردن را داشته باشد، باید به‌طور کامل مورد بهره‌برداری قرار بگیرد. هیچ فرصتی نباید از دست برود.

۴. ویژگی

مهم‌ترین ویژگی که استراتژی گاو بنفش بر آن تاثیر دارد و بر آن اهتمام می‌ورزد، نو کردن و جدید بودن محصولات است. اگر می‌خواهید علاوه بر مشتریان موقتی، مشتریان جدید را جذب کنید، پس باید محصولات جدیدی نیز بیاورید.

۵. ارزندگی

اعتبار یک محصول با ارزش نیاز به تایید کسی ندارد، چه دیگران قیمتی بودن محصول را بفهمند، چه درک نکنند، کالا هنوز ارزش خود را حفظ خواهد کرد. این محصولات راه جدید برای کسب‌وکار شما خواهند بود. این محصولات به منزله یک پل ارتباطی جدید میان شما و شهرت کسب‌وکارتان دارد.

۶. جذاب

در زبان انگلیسی به جذاب و سرگرم‌کننده می‌گویند: «Fun». این موضوع باید در کل برنامه‌های بلندمدت و کوتاه‌مدت شما رعایت شود تا از کسلی و یکنواختی نجات پیدا کنید.

۷. زمان

پیچیده‌ترین و مهم‌ترین دارایی ما انسان‌ها زمان است، لذا در صرف کردن آن نهایت حساسیت را داشته باشید. زمان گذاشتن برای نگاه کردن به هر چیز برابر با بخشی از خود شماست، لذا هر چیزی که برای آن زمانتان یا خودتان را می‌گذارید، باید ارزش صحبت کردن و وقت گذاشتن شما را داشته باشد.

۸. خاص بودن

با حفظ تمام ارزش‌های هر استراتژی و تاکتیکی باید بر متفاوت بودن راهکارهای خاص و منحصر خودتان انتخاب شود تا این شما باشید که هدایتگر کسب‌وکارتان است. این هدایتگر بودن در جایگاه ویژه خودش ارزش بالایی دارد.

ست گادین صریحا به‌عنوان اعتراض به همه صاحبان مشاغل می‌گوید: نظر من این است که ما با کمبود ایده مواجه نیستیم بلکه با کمبود اراده روبرو هستیم. بسیاری می‌توانند این نکات را با تفکر به دست آورند اما توانایی اجرای آن‌ها را ندارند. باید توانمند شوید تا اجرا کنید و امنیت شغلی‌تان را افزایش دهید.

برای داشتن استراتژی گاو بنفش از کجا شروع کنیم؟

۱. توجه به متغیرها

شما می‌خواهید تغییراتی را به وجود آورید، لذا ارتعاش موجی شما باید با کسانی که خواهان این تغییرات هستند، هماهنگ شود. برای اینکه بتوانید هم ارتعاشی‌های خود را پیدا کنید، احتیاج به کسانی دارید تا با اطلاع کامل از مزایای کالای تولیدی یا خدمات حقیقی شما، این دو را در میان بقیه پخش کنند، این پخش شدن می‌تواند از راه‌های مختلفی صورت پذیرد. امکان استفاده از هر نوع بستر اجتماعی را نیز دارید. این اولین گام برای داشتن استراتژی گاو بنفش است.

۲. هدر ندادن پول

بعضی، مبالغ سنگینی را برای تبلیغات هزینه می‌کنند، شاید در نهایت هزینه سودشان با تبلیغاتشان یکسان نشود. این راه به‌عنوان راهی مناسب و موثر کارساز خواهد بود. در این راه برنامه‌های تبلیغاتی شما کمی متفاوت خواهد بود.

۳. استفاده از سایت‌ها و خلاها

استفاده از سایت‌های مرتبط که در راستای اهداف استراتژی شماست. این کار نصب تابلو برای مغازه شما محسوب می‌شود. همچنین خلاهایی که دیگر رقبا از آن غافل

هستند، یک برتری محسوب می‌شود. به همین علت فوراً به سراغ آن‌ها بروید و از پتانسیل آن بهره‌مند شوید.

۴. هدفمند و تخصصی شوید

برای کسانی که تبلیغات بیشتری برایتان دارند، وقت بیشتری بگذارید در کارهایتان تخصص محور شوید تا ابعاد هر موضوع برایتان روشن شود که در این صورت نواقص برایتان آشکار می‌شود و می‌توانید آن‌ها را رفع نمایید.

۵. هدایتگر و پذیرشگر باشید

به جای آن‌که منتظر باشید دیگران راهی را برای اولین بار بروند و شما جز اولین پیروان او باشید، خودتان رهبری را به عهده بگیرید. این اولین بودن شما را به پرواز درمی‌آورد. پذیرش اشتباهات کاری و برنامه‌های نامناسب یکی از فواید ارزیابی محسوب می‌شود. این ارزیابی‌ها بدون شک کیفیت کار شما را بالا می‌برد، اما یک شرط دارد، شرطش این است که باید اشتباهات خود را بپذیرید و کوتاهی‌ها را گردن دیگران و بهانه‌ها نیندازید.

۶. به امید بخت و اقبال نباشید

بدون حرکت کردن و تحمل سختی‌ها اتفاقی حاصل نمی‌شود. برای مشاهده تغییرات نمی‌شود بگویم: ببینیم تا اینکه چه پیش می‌آید. این جمله مانند سم محصول‌های شما را نابود می‌کند.

اگر استراتژی گاو بنفش بعد از مدتی خسته‌کننده شود چه کنیم؟

قطعاً پس از مدتی جذابیت گاو بنفش شما از دست خواهد رفت. زمانی که دیگر کاربردهای گاو قبلی تمام شد، دوباره به دنبال خلق یک گاو بنفش جدید باشید. در هر مرتبه که گاو قبلی دیگر کاربرد ندارد. این کار را انجام دهید تا هیچ‌گاه از چشم مخاطب نیافتید و دائماً مشتریان جدید جذب کنید.

["message_box text_color="light]

نکات مهم در استراتژی گاو بنفش چیست؟

۱. این روش نظام‌مند نیست. فقط بهترین عملکرد شما در زمان و مکان مناسب باید اتفاق بیفتد. به نوعی باید خالق باشید.
۲. بسته‌بندی محصول یا بروشور خدمات شما لباس کسب‌وکار شما محسوب می‌شود، پس بسیار متنوع و جذاب باشند.
۳. به زمان‌بندی برای متولد کردن گاو بنفش جدید توجه کنید تا در زمان مناسب از مزایای گاو جدید بهره‌مند شوید.

[message_box/]

استراتژی گاو بنفش یک استراتژی بسیار قابل‌توجه در دنیای کسب‌وکار هست و اگر شما هم قصد دارید در دنیای بزرگ کسب‌وکار، بیزینس خودتان را به‌صورت موفق جلو ببرید باید از آن تبعیت کنید.