



۵ دلیل مهم برای تعیین استراتژی کسب و کار

همیشه «چرا» قبل از «چه چیزی» مطرح می‌شود. تنها زمانی می‌توانید استراتژی اثربخش و طرح کسب و کار فوق‌العاده‌ای طراحی کنید که دلیل انجام آن، کاملاً واضح و شفاف باشد. حال به پنج دلیل تعیین استراتژی کسب و کار می‌پردازیم:

۱. افزایش بازگشت سرمایه

اولین هدف، سازماندهی و اختصاص مجدد منابع، برای افزایش بازگشت مقدار پولی است که در شرکت خود سرمایه‌گذاری کرده‌اید، یعنی افزایش سود خالص به چیزی بیش از میزان کنونی.

۲. تغییر جایگاه خود نسبت به رقیبان

استراتژی کسب و کار به شما این امکان را می‌دهد تا ادراکات مشتری و واکنش‌های او

نسبت به محصولات و خدمات ارائه‌شده را تغییر دهید. باید مرتبا محصولات و خدمات کنونی خود را ارتقا دهید و در پاسخ به خواسته‌ها، تقاضاها، سلیق و ترجیحات متغیر مشتریان، محصولات و خدمات جدیدی ارائه کنید.

۳. سرمایه‌گذاری بر نقاط قوت و فرصت‌ها

باید از نبوغ و قابلیت‌های خاصی که باعث برتری کسب‌وکار شما در مقابل رقبا می‌شود، استفاده کنید و کارهایی انجام دهید که رقیبان حداقل در کوتاه‌مدت قادر به تقلید آن نباشند. باید آمادگی واکنش به تغییرات غیرمنتظره بازار را داشته باشید. هرگاه با شکست اقتصادی یا افول کسب‌وکار مواجه شدید، زمان را متوقف کرده و استراتژی خود را مجددا بررسی کنید تا مطمئن شوید با شرایط جدید سازگار است. همواره بپذیرید که شاید استراتژی شما، بهترین گزینه ممکن برای بازارهای امروز و فردا نباشد.

۴. داشتن اصولی برای تصمیم‌گیری بهتر

همه تفکرات استراتژیک و تجاری باید به عملکرد سریع برای افزایش فروش و سوددهی بیشتر نسبت به گذشته و نسبت به رقبا منجر شوند.

۵. جذب سرمایه‌گذاران و افزایش سرمایه

افزایش سرمایه نیازمند داشتن رویکردی خاص به فرایند برنامه‌ریزی است. از زاویه دید یک قرض‌دهنده یا سرمایه‌گذار احتمالی به کسب‌وکار خود نگاه کنید و برنامه‌هایی طراحی کنید که شرکت شما را به مکانی جذاب برای سرمایه‌گذاری تبدیل کند. شرکت‌هایی که معمولا در سرمایه‌گذاری اولیه بیشترین دلارها را از آن خود می‌کنند، کسب‌وکارهایی هستند که حداقل دارای چهار مشخصه هستند:

مدل کسب و کار فوق العاده

ایده شما باید باعث بازگشایی بازارهای بزرگ و جدیدی شود که رقبا نتوانند به سرعت از آنها تقلید کنند. اندازه و سوددهی بازار نیز بسیار مهم است. بنابراین به برنامه فوق العاده‌ای نیاز دارید تا آن را به سرمایه‌گذاران نشان دهید.

قابلیت توسعه

آیا کسب و کار شما می‌تواند محصولات و خدمات لازم را سریعاً تولید کرده و با کمترین میزان ممکن سرمایه و نیروی کار، به توسعه دست یابد؟ البته هرچه میزان پول سرمایه‌گذاری شده کمتر باشد، میزان ریسک کمتر و بازگشت سرمایه بیشتر است.

مالکیت معنوی

آیا حق امتیاز و یا روش‌های دیگری دارید که بتوانید از ایده‌های خود محافظت کنید؟ حفاظت از حق امتیاز تضمینی ایجاد نمی‌کند، اما شانس ایجاد کسب و کاری با مزیت‌های رقابتی پایدارتر در بازار را افزایش می‌دهد.

داشتن تجربه در حوزه‌های مرتبط

سرمایه‌گذاران به رهبران با استعدادی که «کارآفرینان زنجیره‌ای» هستند ارج می‌نهند، کهنه‌کارانی که در سایر کسب و کارهای مشابه تجربیاتی دارند و می‌توانند به مدیران یا رهبرانی فوق العاده تبدیل شوند. سرمایه‌گذاران نه فقط بر شما، بلکه بیشتر بر ایده شما و نحوه اجرای آن سرمایه‌گذاری می‌کنند. آنها باید مطمئن شوند که اگر برای موسس اتفاقی بیافتد یا همه دارایی خود را از دست بدهد، سرمایه آنها در خطر نیست. باید آنها را متقاعد کنید که کسب و کار شما جای مناسبی برای سرمایه‌گذاری

است و این که شما مدیر فوق‌العاده‌ای هستید و می‌توانید در کسب سود زیاد به آن‌ها کمک کنید. باید به سرمایه‌گذاران ثابت کنید که توانایی ایجاد سریع یک تیم رهبری و رشد شرکت با استفاده از مهارت‌ها، تلاش‌ها و تعهد رهبرانی غیر از خودتان را دارید.

[message_box text_color="light]

منبع: کتاب «ساخت کسب‌وکار فوق‌العاده»

نویسنده: برایان تریسی، مارک تامسون

ناشر: زرین کلک آفتاب

ترجمه: ژان بقوسیان، بنفشه عطرسائی

[message_box/]