



چگونه کسب و کار همیشه در حال رشد داشته باشیم؟

کسب و کارهایی که مدام در حال رشد هستند یک مشخصه مشترک بسیار مهم دارند. این کسب و کارها هر ماه کارها و آزمایشات جدیدی را انجام می‌دهند، نتایج آن را ثبت می‌کنند، نتایجی که موفقیت‌آمیز است تکرار می‌شود و گسترش پیدا می‌کند.

تست روش‌های جدید

اگر کسب و کار شما به‌گونه‌ای است که تمام کارهای ماهانه تبدیل به روال‌هایی شده است یا همه کارها کاملاً به‌صورت تکراری انجام می‌شود معمولاً این خطر وجود دارد که رشدتان بعد از مدتی متوقف شود یا حتی نزول کسب و کار شروع شود.

تخصیص بودجه ماهانه

بنابراین برای اینکه همیشه در حال رشد باشیم باید در ماه بودجه مختصر و وقتی را به

آزمایش روش‌های جدید در کسب‌وکارمان اختصاص دهیم که برجسته‌ترین مورد بازاریابی است؛ می‌توانیم روش‌های جدید بازاریابی را آزمایش کنیم.

بنابراین توصیه می‌کنم در ماه یک بودجه ماهانه مشخصی برای تست روش‌های جدید اختصاص دهید. به خودتان متعهد شوید که هر ماه این بودجه را به آزمودن روش‌های جدید بازاریابی یا هر مورد دیگری اختصاص می‌دهید.

تغییر روند تبلیغات

اگر تبلیغات اینترنتی دارید شاید بعد از مدتی تبلیغ در سایت‌های خاص یا روش‌های خاصی به صورت کلیشه تبدیل شده باشد. این کلیشه‌ها را بشکنید و از همین امروز تحقیقاتی را شروع کنید که در چه سایت‌های جدیدی می‌توانید تبلیغ خودتان را منتشر کنید.

تغییر المان‌های گرافیکی

اگر کارت ویزیتتان مربوط به سال‌های قبل است یا سال‌ها آن را آپدیت نکرده‌اید فرصت مناسبی است که یک کارت ویزیت کاملاً متفاوت طراحی کنید و از آن در کارتان استفاده کنید.

بهتر است که با خودتان این‌گونه تصمیم بگیرید که هر ماه یک تغییر در کارتان ایجاد کنید و اسم این تغییر را «تغییر ماه» بگذارید و ابتدای هر ماه برای تغییر آن ماه برنامه‌ریزی کنید و آن را بنویسید حتی اگر می‌توانید بر روی کاغذ کوچکی روی مانیتورتان آن را نصب کنید یا آن را در محل کارتان در معرض دید قرار دهید تا همیشه یادتان باشد که هر ماه باید یک تغییر در کسب‌وکارتان ایجاد کنید.

دلیل اینکه باید هر ماه تغییراتی ایجاد کنید این است که کسب‌وکار چیزی نیست که

صرفاً از روی کتاب‌ها یاد گرفته شود و معمولاً همیشه با ریسک و خطر همراه است؛ بنابراین کسانی در کسب‌وکار خیلی سریع‌تر رشد می‌کنند که با آزمون‌های کوچک و کم‌هزینه تا حد ممکن روش‌های زیادی را تست می‌کنند و از این روش‌ها مواردی را که پول‌سازتر یا موفق‌تر است را تکثیر می‌کنند و در کسب‌وکار خود بیشتر از آن استفاده می‌کنند.

["message_box text_color="light]

اگر همواره در حال آزمایش روش‌های جدید نباشید بعد از مدتی کسب‌وکارتان دچار روزمرگی شده و سقوط کسب‌وکارتان آغاز می‌شود.

سعی کنید از امروز تصمیم بگیرید هر ماه یک مورد جدید را بیازمایید و بودجه و زمان خاصی برای این کار در نظر بگیرید تا کسب‌وکارتان را رشد دهید.

[message_box/]