



## بزرگ‌ترین راز سربه‌مهر ثروتمندان چیست؟!

در مشاهدات و تجربه‌ای که از کار با صاحبان کسب‌وکار متعدد در سراسر دنیا داشته‌ام، یک چیز است که افراد بسیار موفق و ثروتمند را از افرادی که در حال تقلا کردن هستند و بی‌پول‌اند متمایز می‌کند.

صاحبان کسب‌وکاری که در حال تقلا هستند، زمان صرف می‌کنند تا پول ذخیره کنند، درحالی‌که صاحبان کسب‌وکار موفق برای اینکه زمان ذخیره کنند، پول خرج می‌کنند. چرا این تمایز مهم است؟ چون شما همیشه می‌توانید پول بیشتری کسب کنید، ولی هیچ‌وقت نمی‌توانید زمان بیشتری به دست آورید. پس باید مطمئن شوید که وقت خودتان را صرف چیزی می‌کنید که بیشترین تاثیر را دارد. به آن چیز اهرم می‌گویند و اهرم بزرگ‌ترین راز سربه‌مهر ثروتمندان است.

["message\_box text\_color="light"]

## تعریف اهرم از «دوره ستارگان سیستم سازی»

هر فعالیتی در کسب و کار که از شما بودجه بخواهد؛ ولی زمان و انرژی زیادی نگیرد، اهرم نام دارد. به عبارتی دیگر شما فعالیت‌هایی طراحی می‌کنید و پولی می‌دهید تا تیمی آن کار را انجام دهند. اگر بازگشت سرمایه مثبت باشد، شما موفق به ساختن یک اهرم در کسب و کارتان شده‌اید! منظور از بازگشت سرمایه مثبت این است که مبلغی را می‌پردازید و پول بیشتری به شما برمی‌گردد. مثلاً ۱۰۰ هزار تومان تبلیغ می‌کنید و ۱۱۰ هزار تومان سود می‌کنید؛ پس بازگشت سرمایه آن ۱۰ هزار تومان است.

این فعالیت‌های اهرمی بسیار موثر، چیزهایی هستند که بخش کلیدی ۲۰ درصدی قانون ۸۰/۲۰ و بخش ۴ درصدی قانون ۶۴/۴ را تشکیل می‌دهند.

[message\_box/]

## قانون ۸۰/۲۰ چیست؟

تفکر اصلی پشت قانون ۸۰/۲۰ این است که شما می‌توانید با تلاش کمتر نتایج مثبت بیشتری به دست بیاورید. وقتی متوجه شوید که بخش بیشتری از دستاوردهایتان حاصل بخش کمتری از تلاش‌هایتان است، قادر خواهید بود بهره‌وری زمان، تمرکز و انرژی‌تان را به صورت اهرم شده بالا ببرید. این اهرم به شما کمک خواهد کرد زندگیتان را متحول کنید.

## قانون ۶۴/۴ چیست؟

اگر فکر می‌کنید قانون ۸۰/۲۰ هیجان‌انگیز است، قانون ۶۴/۴ شگفت‌زده‌تان می‌کند. ببینید ما می‌توانیم قانون ۸۰/۲۰ را روی خودش پیاده کنیم. پس ۸۰٪ از ۸۰ و ۲۰٪ از ۲۰ برمی‌داریم و به قانون ۶۴/۴ دست پیدا می‌کنیم. پس ۶۴٪ معلول‌ها نتیجه ۴٪

علتها هستند.

اگر می‌خواهید موفق‌تر باشید، باید از این به بعد به چیزهایی که بیشترین اهرم را به شما می‌دهند توجه کنید و آنها را توسعه دهید.

برای شروع می‌توانید در چندین جای مختلف کسب‌وکارتان به دنبال نقاط اهرمی بگردید. شاید به دنبال بهبود ۵۰ درصدی مهارت‌های مذاکره خود باشید. شاید این موضوع به نوبه خود به شما کمک کند با تامین کنندگان کلیدی مجدداً مذاکره کنید و قیمت خرید شما به تدریج بهبود یابد.

عالی است ولی در نهایت بعد از همه زمان و تلاشی که صرف کرده‌اید، سودآوری شما فقط به شکل تدریجی بهبود پیدا کرده است. این چیزی نیست که به آن اهرم عظیم می‌گوییم. ما نیاز به بهبود نمایی داریم، نه تدریجی.

## بزرگ‌ترین اهرم در هر کسب‌وکار!

قطعاً، بزرگ‌ترین نقطه اهرم در هر کسب‌وکاری بازاریابی است. اگر بازاریابی خود را ۱۰٪ بهبود دهید، این کار می‌تواند اثر نمایی یا چند برابری روی سودآوری شما داشته باشد.

برخی افراد تصور می‌کنند بازاریابی یعنی تبلیغات، برندینگ یا سایر مفاهیم دیگر. درحالی‌که همه این مفاهیم با بازاریابی ارتباط دارند، هم‌معنی و یکسان نیستند. بازاریابی استراتژی شما برای این است که بازار هدف ایده‌آل به اندازه‌ای شما را بشناسد، دوست داشته باشد و به شما اعتماد کند تا به مشتری شما تبدیل شود.

["message\_box text\_color="light]

منبع: کتاب «طرح بازاریابی کسب‌وکارهای کوچک»

نویسنده: آلن دیب



ناشر: آریانا قلم  
ترجمه: فواد معصومی  
[message\_box/]