



۲۰ مانع اصلی رشد کسب و کار

موانع ذهنی و شخصی بسیاری وجود دارند که می‌توانند مانع از دستیابی شما به پتانسیل کاملتان در کسب و کار شوند. انسداد در تجارت را می‌توان با رسوبات چربی در اطراف شریان‌های شما مقایسه کرد که جلوی رسیدن خون پمپ شده از قلب به مقصد را می‌گیرد. در این مقاله ۲۰ مانع رایج کسب و کار آمده است:

۱. کمبود مهارت

با افزایش اطلاعات، بسیاری از صاحبان مشاغل به‌زودی متوجه می‌شوند که چیزهای زیادی برای یادگیری وجود دارد. چه به‌روزرسانی درباره قوانین مالیاتی جدید، چه یادگیری درباره شبکه‌های اجتماعی و یا تمرین تکنیک‌های مذاکره. باید زمانی را برای تقویت مهارت‌های خود اختصاص دهید.

۲. نگرش بد یا منفی

درحالی‌که یادگیری مهارت‌های جدید ممکن است آسان باشد، این نگرش شماسست که می‌تواند باعث موفقیت یا شکست یک شرکت شود. چه فکر کنید که می‌توانید یا فکر کنید که نمی‌توانید. حق با شماست! نگرش خود را مرتباً بررسی کنید.

۳. نداشتن تمرکز

من همیشه به مردم می‌گویم که اگر یک کار را انجام دهند، می‌توانند آن را با نمره‌ی عالی به پایان برسانند؛ اما به محض اینکه کار دیگری انجام دهند، فقط می‌توانند هر کدام را با نمره متوسط انجام دهند و نکته اساسی این است که برای موفقیت در کسب‌وکار، باید کار را با نمره‌ی عالی یا بهتر انجام دهید؛ بنابراین، مطمئن شوید که روی پروژه‌های خاصی تمرکز می‌کنید تا بتوانید در آنها سرآمد باشید.

۴. تعلل

تعلل در بین پنج عامل اتلاف وقت برتر است. ایجاد ضرب‌الاجل‌ها راهی موثر برای جلوگیری از تعلل محسوب می‌شود. اگرچه ممکن است احساس محدودیت یا حتی استرس داشته باشید، تعیین ضرب‌الاجل می‌تواند مغز شما را فعال کند و افکار و ایده‌های جدیدی را القا نماید.

۵. یکنواختی

گاهی اوقات امتحان کردن چیزهای جدید سودمند است. همیشه یک ویدیوی آموزشی جدید با متدهای متفاوت نسبت به روش‌های کتاب‌های درسی که در مدرسه آموخته‌اید وجود دارد. انجام کاری به روشی متفاوت، شما را از روال و تکرار معمول در بسیاری از مشاغل رها می‌کند.

۶. مشکلات کنترل

گاهی اوقات ندایی کوچک در سرتان به عدم واگذاری کنترل اصرار می‌ورزد و در نهایت به مدیریت جزئی همه چیز می‌انجامد. مهم است که به افرادی که استخدام می‌کنید ایمان داشته باشید. استخدام افراد شایسته برای کسب‌وکاران به شما کمک می‌کند تا روی وظایف خاصی متمرکز شوید و احتمال کار بیش از حد را به حداقل می‌رساند.

۷. کار بیش از حد

گاهی حتی بدون اینکه متوجه شوید زیاد کار می‌کنید. وقتی بیش از حد کار می‌کنید، بهره‌وری‌تان کمتر می‌شود. به خودتان استراحت دهید، در صورت امکان به تعطیلات بروید. زمانی که خسته هستید، توانایی تصمیم‌گیری شما به خطر می‌افتد. به برنامه زمانی پایبند باشید و کمی استراحت کنید.

۸. جستجوی تایید دیگران

در کسب‌وکار، گاهی اوقات ممکن است ناخودآگاه یا حتی آگاهانه منتظر باشید تا کسی شما را تشویق کند یا برای برداشتن یک قدم به شما اجازه دهد. توانایی‌های خود را بشناسید و تصمیم‌گیری‌ها را بر اساس آنچه برای کسب‌وکاران بهترین است انجام دهید، نه بر اساس غرور یا تایید عاطفی.

۹. نبود خلاقیت

داشتن یک دفترچه یادداشت می‌تواند مشکل کمبود خلاقیت را برطرف کند. گاهی یک ایده جدید در زمانی یا مکانی تصادفی به ذهنتان می‌رسد. نوشتن ایده‌ها و الهامات باعث باز شدن ذهن شما می‌شود. دفترچه‌های یادداشت، جدای از حفظ

ایده‌های تصادفی برای مراجعات بعدی، راهی مفید برای پیگیری پیشرفت شخصی فراهم می‌کنند.

۱۰. تفکر محدود

با قابلیت‌های تکنولوژیکی فعلی، دسترسی به داستان‌های موفقیت آسان است. خود را با افرادی که رویاهای بزرگ دارند احاطه کنید. کتاب بخوانید، وبلاگ‌ها و ویدیوهای انگیزشی تماشا کنید... در تجارت، اگر هدف‌گذاری شما پایین باشد، به نتایج پایینی هم دست پیدا می‌کنید. بلندپرواز باشید.

۱۱. سازماندهی ضعیف

شکست در بسیاری از مشاغل صرفاً نتیجه سازماندهی ضعیف است. مشتریانی که با آن‌ها تماس نگرفته‌اید تجارت خود را در جای دیگری انجام خواهند داد... ابزارهای زیادی چه به صورت آنلاین و چه آفلاین برای بهبود سازماندهی در دسترس هستند. استفاده از یک دستیار مجازی برای پشتیبانی از کارهای اداری را در نظر بگیرید.

۱۲. ترس از وام گرفتن

وام گرفتن در تجارت می‌تواند برای نوآوری و رشد حیاتی باشد. کسب‌وکاری که صرفاً به دنبال حفظ وضعیت موجود است، می‌تواند به راحتی متزلزل شود. اگر از وام گرفتن برای رشد کسب‌وکار خود می‌ترسید، رقبایتان می‌توانند با تبلیغات بهتر، زمان پاسخگویی سریع‌تر و محصولات جدیدتر، سهم بازار شما را تصاحب کنند.

۱۳. عدم تمایل به خرج کردن پول

برای موفقیت در کسب‌وکار، نمی‌توانید خسیس باشید. البته این روش شاید

سال‌های زیادی برای ابتر اسکروج کارساز بوده باشد، اما او موجودی رقت‌بار بود. کسب‌وکارها برای رشد و همگام‌شدن با تغییرات بازار و فناوری‌ها نیاز به سرمایه‌گذاری دارند. چه از پول خودتان استفاده کنید چه از پول بانک، باید مایل به خرج‌کردن باشید.

۱۴. استرس غیرضروری

در محیط تجاری کنونی، پردازش مداوم حجم زیادی از اطلاعات به‌راحتی می‌تواند باعث استرس شود. وظایف را تفویض کنید، از پذیرفتن مسئولیت‌هایی بیش از توانتان اجتناب کنید، و سیستم‌های قوی بسازید. سپس هر از گاهی مقداری مرخصی بگیرید. حتی قدم‌زدن دور بلوک یا تماشای ماهی‌ها در آکواریوم می‌تواند به شما در آرامش کمک کند.

۱۵. عادات ناسالم

تبدیل‌شدن به فردی موفق در تجارت به قیمت از دست‌دادن سلامتی، کاملاً بی‌منطق است. با خودتان مهربان باشید. ورزش کنید، غذای سالم بخورید، به اندازه کافی بخوابید و به خودتان اجازه دهید که تفریح کنید. بخندید، مراقبه کنید، و تا زمانی که برای سلامتی شما مفید است، کاری را که از انجام آن لذت می‌برید انجام دهید.

۱۶. محیط نامناسب

محل کار تاریک، به‌هم‌ریخته، شلوغ یا تنگ، صدمه بزرگی به کسب‌وکار شما وارد می‌کند. تمیزکردن یا تغییر دفترتان می‌تواند شروعی تازه برای رشد، خلاقیت و انگیزه باشد. همان‌طور که می‌گویند «شما محصول محیط خود هستید.»

۱۷. ترس از موفقیت

شنیدن درباره ترس از شکست رایج‌تر است. اما ترس از موفقیت نیز به همان اندازه واقعی، اگرچه بسیار زیرکانه‌تر است. آیا در ارائه محصول خود به بزرگ‌ترین خریدار شهر تردید دارید؛ زیرا مجبورید تولید را دوباره کنید؟ این ترس می‌تواند مانع از انجام کارهایی شود که برای موفقیت لازم هستند.

۱۸. نداشتن اعتماد

اعتماد برای شکوفایی هر کسب‌وکاری حیاتی است. کسب‌وکاری بدون اعتماد مانند خانه‌ای است که از درون دچار تفرقه شده و قطعا از هم می‌پاشد. شما باید به تیم، شرکا، فروشندگان و حتی مشتریان خود اعتماد کنید. اگر این کار را نکنید، دائما نگران خواهید بود و تصمیماتی خواهید گرفت که می‌تواند مانع رشد شرکت شما شود.

۱۹. ارتباطات ضعیف

زمانی که ارتباطات ناکارآمد است، می‌تواند مانعی جدی در هر کسب‌وکاری ایجاد کند. اطلاعات، احساسات، تصاویر و خواسته‌ها همگی باید به‌دقت منتقل شوند تا ارتباط موثر باشد. ارتباط شفاف ضروری است تا افراد تلاش‌ها و منابع خود را در یک راستا قرار دهند.

۲۰. محدودیت‌های شخصی شما

فکر می‌کنید چقدر می‌توانید موفق باشید؟ آیا می‌توانید وارن بافت بعدی باشید؟ بیل گیتس؟ اپرا وینفیری؟ تصمیم گرفته‌اید که در هر ماه با ۱۰ فروش راضی هستید؟ چرا؟ ۱۵ فروش چطور؟ هنگام تعیین اهداف، فقط به آنچه می‌دانید می‌توانید به دست آورید تکیه نکنید. به آنچه در صنعت اتفاق می‌افتد نگاه کنید و اهداف

چالش‌برانگیزی ایجاد کنید که شما را فراتر از محدودیت‌های خود سوق دهد.

چگونه بر موانع کسب‌وکار غلبه کنیم؟

غلبه بر موانع کسب‌وکار نیازمند رویکردی فعالانه و استراتژیک است. در اینجا چند مرحله و نکته کلی برای کمک به شما در پیمایش و غلبه بر چالش‌هایی که ممکن است پیش بیاید آورده شده است:

۱. شناسایی موانع: به‌وضوح چالش‌ها یا موانع خاص پیش روی کسب‌وکارتان را شناسایی کنید. این ممکن است شامل انجام ارزیابی‌های دقیق، تجزیه و تحلیل داده‌ها و جستجوی بازخورد از کارمندان، مشتریان و ذی‌نفعان باشد.

۲. برنامه‌ریزی کنید: پس از اینکه درک روشنی از موانع به دست آوردید، یک طرح کسب‌وکار ساده و مفصل ایجاد کنید که مراحل لازم برای رسیدگی به هر چالش را مشخص می‌کند. اهداف قابل‌دستیابی تعیین کنید و یک جدول زمانی برای اجرا ایجاد نمایید.

۳. دنبال مشاوره تخصصی باشید: در جستجوی مشاوره از متخصصان صنعت، مربیان یا مشاوران تجاری تردید نکنید. آنها می‌توانند بینش‌های ارزشمند و دیدگاه‌های تازه‌ای را برای کمک به شما در غلبه موثرتر بر موانع ارائه دهند.

۴. تقویت تیم: مطمئن شوید که افراد مناسبی را در جایگاه‌های صحیح در سازمان خود دارید. برای ارتقای مهارت‌ها و شایستگی‌های آنها در آموزش و توسعه سرمایه‌گذاری کنید. یک تیم قوی می‌تواند بهتر با چالش‌ها مقابله کند و راه‌حل‌های نوآورانه بیابد.

۵. سازگاری و نوآوری: در یک‌چشم انداز تجاری به‌سرعت در حال تغییر، توانایی سازگاری و نوآوری بسیار مهم است. با روندهای صنعت، پیشرفت‌های تکنولوژیکی و ترجیحات مشتریان به‌روز باشید تا استراتژی‌های خود را بر اساس آن تنظیم کنید.

۶. مدیریت مالی: محدودیت‌های مالی می‌تواند یک مانع مهم برای کسب‌وکارها باشد. از نزدیک مراقب امور مالی خود باشید، هزینه‌ها را کنترل کنید و راه‌حل‌های مقرون‌به‌صرفه را بررسی نمایید. به سرمایه‌گذاری‌هایی که می‌توانند در درازمدت بازدهی مثبتی داشته باشند، اولویت دهید.

۷. اهرم کردن تکنولوژی: از فناوری برای ساده‌کردن فرایندها، بهبود بهره‌وری و پیشی‌گرفتن از رقبا استفاده کنید. اتوماسیون، تجزیه و تحلیل داده‌ها و بازاریابی دیجیتال می‌توانند ابزارهای قدرتمندی برای غلبه بر موانع مختلف باشند.

۸. مشتری‌مداری: رضایت مشتری کلید حفظ و رشد کسب‌وکار شماست. به بازخورد مشتریان گوش دهید، به نگرانی‌های آنها به سرعت رسیدگی کنید و دائما برای فراتر رفتن از انتظارات آنها تلاش کنید.

۹. مقاومت و انعطاف‌پذیری: موانع کسب‌وکار اجتناب‌ناپذیر هستند، اما ایجاد انعطاف‌پذیری به شما کمک می‌کند تا قوی‌تر بازگردید. ذهنیت مثبت را حفظ کنید، فرهنگی را برای یادگیری از شکست‌ها تشویق کنید و هرگز دیدگاه بلندمدت خود را از دست ندهید.

۱۰. رصد پیشرفت و تطبیق: به طور منظم پیشرفت خود را در برابر طرحی که قبلا تدوین کرده‌اید، پیگیری کنید. در صورت لزوم تمایل به ایجاد تغییرات داشته باشید و هنگامی که اطلاعات یا بینش‌های جدیدی ظاهر شد، درنگ نکنید.

۱۱. رعایت الزامات قانونی: اطمینان حاصل کنید که کسب‌وکار شما در چارچوب‌های قانونی و نظارتی فعالیت می‌کند. عدم رعایت می‌تواند منجر به موانع و عقب‌نشینی‌های جدی شود.

به یاد داشته باشید، غلبه بر موانع یک فرایند مداوم در دنیای تجارت است. چالش‌ها را به‌عنوان فرصت‌هایی برای یادگیری و رشد بپذیرید و اجازه دهید کسب‌وکار شما را به سمت موفقیت بیشتر سوق دهند.

