



چرا سود کسب و کار ما کم است؟

ژان بقوسیان - تیم تحریریه مدیرسبز

اغلب کسب و کارها سود قابل توجهی ایجاد نمی‌کنند! عجیب است که هرچه فروش بیشتر می‌شود، هزینه‌ها هم افزایش می‌یابد و در نهایت سود خارق‌العاده‌ای نصیب کارآفرین نمی‌شود. برای حل این مشکل توجه به ۵ نکته مهم ضروری است.

۱. نداشتن هدف

اولین دلیل نرسیدن به سودهای قابل توجه این است که کارآفرین هیچ هدفی ندارد. حتی اهداف مالی هم وجود ندارد. اگر ندانید که تا آخر ماه دقیقاً می‌خواهید به چه عددی برسید، تلاشی متناسب با آن نخواهید کرد. همچنین هر روز باید بسنجید که چقدر به آن عدد نزدیک شده‌اید و پیشرفت چگونه است.

کسی که بخواهد درآمدش را چند برابر کند و هدف مالی مشخصی انتخاب کند،

احتمالا به این نتیجه می‌رسد که تنها افزایش تلاش‌ها کافی نیست. باید کارهای جدیدی انجام داد. پس وقت کافی اختصاص بدهید و فکر کنید برای رسیدن به سود موردنظر چه تغییراتی باید اعمال شود و چه کارهایی باید شروع شود.

۲. نبود برنامه‌ریزی

دومین مورد که باعث می‌شود با وجود تلاش فراوان نتایجی عالی کسب نکنیم، نبود برنامه‌ریزی کافی است. بدون برنامه‌ریزی شاید کارهای زیادی انجام بدهیم، ولی چون این کارها هم‌جهت نیستند برابند قابل‌توجهی ایجاد نمی‌کنند. همین موضوع باعث می‌شود همیشه در حال تلاش باشیم، ولی سود چندانی کسب نکنیم. منظور از برنامه‌ریزی تبدیل یک هدف به برنامه اجرایی با زمان‌بندی مشخص است.

در مدیریت کسب‌وکار هر چه بتوانید آینده دورتر را واضح‌تر ببینید، سودتان بیشتر می‌شود؛ زیرا راحت‌تر می‌توانید اولویت‌های درست را انتخاب کنید. اگر همین الان بدانیم سال بعد همین موقع قرار است در نمایشگاهی شرکت کنیم، تصمیم‌های درست‌تری خواهیم گرفت. بسیاری از کارآفرینان چند روز مانده به شروع نمایشگاه، کارهای مربوط به آن را شروع می‌کنند.

۳. تمرکز نکردن بر بهبود مستمر فرایندها

ما هر روز باید روی بهبود مستمر فرایندها کار کنیم. این سه کلمه به صورت اتفاقی پشت سر هم قرار نگرفته‌اند بلکه تخصصی به اسم Continuous Process Improvement یا CPI وجود دارد که مقالات تخصصی در این زمینه نوشته شده است. ما باید ببینیم چگونه می‌توانیم به‌طور مستمر فرایندها را بهتر کنیم.

فرض کنید دو کارخانه اتومبیل‌سازی باهم فعالیتشان را آغاز کرده‌اند. یکی از آن‌ها تعدادی دستگاه، کارگر و مهندس دارد و با روال همیشگی کار می‌کند. دیگری همان

امکانات را دارد، ولی هر روز روی بهبود مستمر فرایندها کار می‌کند که شامل انواع موارد از جمله کاهش تعداد خطاها در کار، کاهش زمان فرایندها و ... است. پس از مدتی کارخانه دوم از نظر سودآوری با کارخانه اول تفاوت قابل توجهی خواهد داشت.

اگر وبسایت دارید تنها کاری که باعث می‌شود بعد از چند سال کسی نتواند با شما رقابت کند، کار کردن روی همین بهبود مستمر فرایندها است. تغییرات بسیار کوچکی که در روز انجام می‌دهید باعث می‌شود کسی نتواند در مدت کوتاهی با شما رقابت کند و به شما نزدیک شود.

۴. بی‌توجهی به سود

اگر می‌خواهیم سود بیشتر شود باید روی سود هرکدام از محصولات و خدمات حساس شویم و به دقت سود هر مورد را بررسی کنیم. شاید گاهی به این نتیجه برسیم که برخی قیمت‌ها باید افزایش یابد. شاید برخی محصولات را با تعداد بیشتر و یکجا بفروشیم. همچنین قبل از ارسال هر سفارش با مشتری تماس بگیریم و پیشنهاد بدهیم محصولات دیگری را هم بخرد.

یکی از معیارهایی که باید بهبود بدهیم «مبلغ میانگین هر سفارش» است. اگر با تعداد سفارشات یکسان، میانگین هر سفارش را افزایش بدهیم می‌توانیم سود را افزایش بدهیم.

۵. تلاش نکردن برای کاهش هزینه‌ها

پنجمین مورد این است که روی کاهش هزینه‌ها باید به صورت مرتب کار کنید. اغلب این مورد را جدی نمی‌گیرید. دیدگاه بلندمدت داشته باشید و از الان ببینید چگونه می‌توانید هزینه‌های یک سال را کاهش بدهید. شاید برخی مواد و الزامات را یکجا با حجم بیشتری بخرید. همین موضوع باعث می‌شود که بارها پول

حمل و نقل ندهید. گاهی باید تامین کننده را تغییر بدهید چون قیمت آن‌ها مناسب نیست. مدام در حال بررسی هزینه‌ها و کاهش آن باشید. خواهید دید که به راحتی می‌توانید بخشی از هزینه‌ها را کاهش بدهید.

اگر کسب و کار شما سود قابل توجهی ندارد بر این ۵ مورد کار کنید و مطمئن باشید پس از مدت کوتاهی شاهد افزایش سود خواهید بود.