

چه ابزارهایی برای گسترش کسب و کار مورد نیاز است؟

۶ راهکار موفقیت سریع در هر کسب و کار که باید بدانید



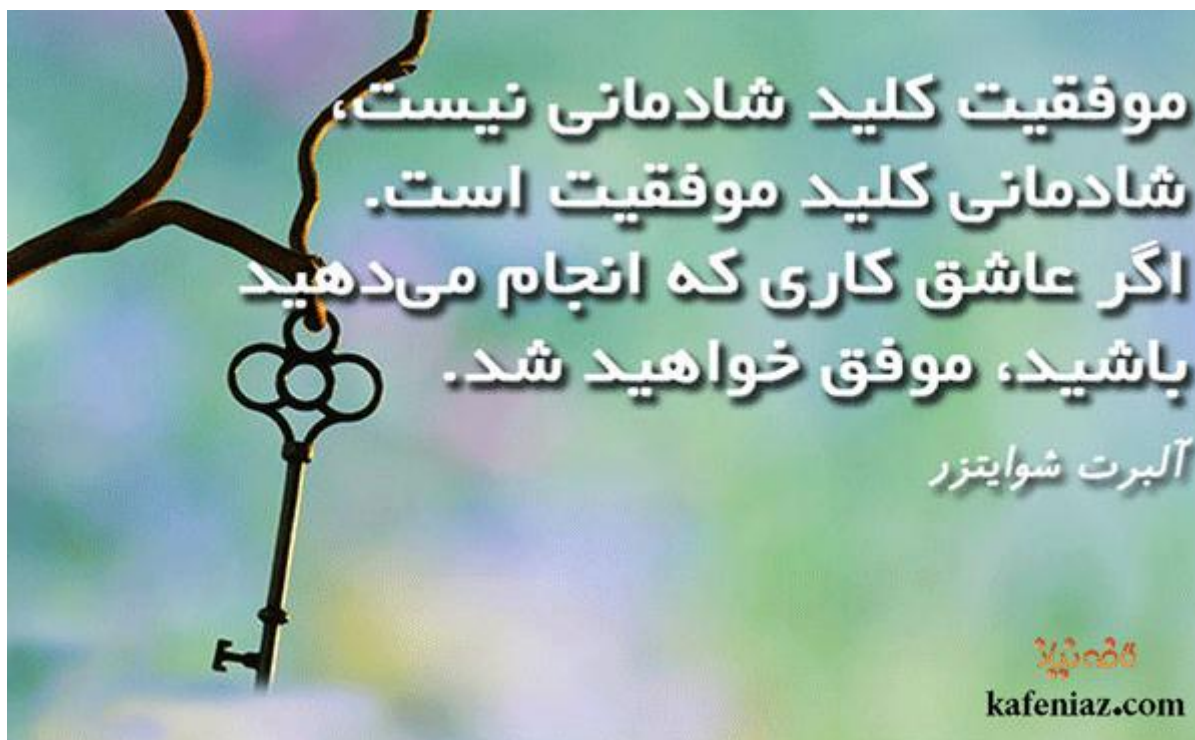
رشد و پیشرفت هر کسب و کاری بستگی به نوع تفکر، تجربه، استعداد و توانایی هر شخصی دارد. اگر به تازگی کسب و کار خود را راه اندازی کرده‌اید بهترین تجربه برای کسب و کارتان، استفاده کردن از تجربه دیگر اشخاصی است که قبل از شما موفق شده‌اند.

استفاده از تجربه‌ی کاری افراد موفق راحت‌ترین نوع تجربه است. چون هزینه‌ای برای آن پرداخت نخواهید کرد. اما باز هم این تجربه را باید با استفاده از آزمون و خطا در کسب و کارتان پیاده سازی کنید اما امکان دارد با توجه به نوع مکان و زمان و همچنین فرهنگ زمان حال، قابل استفاده نباشد.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله قصد دارد ۶ تجربه‌ی افراد موفق در کسب و کار را به شما نشان دهد. این تجربیات راه‌حلهایی را به شما نشان خواهد داد که بتوانید کسب و کار خود را به سوی رشد و پیشرفت حرکت دهید.

با ما همراه باشید

۱. عاشق کاری باشید که انجام می‌دهید



اولین و مهمترین تجربه برای پیشرفت در کسب و کار این است که عاشق باشید، عاشق کاری که انجام می‌دهید. این خیلی مهم است که تمام مشکلات و مسائلی که در کارتتان به وجود می‌آید را به راحتی تحمل کنید. خیلی از افراد حتی نمی‌دانند که برای بدست آوردن چه چیزی تلاش می‌کنند.

چطور بفهمیم که عاشق کارمان هستیم؟

هر زمان که در کسب و کارتتان با شوق، ذوق، هیجان و انگیزه کار کردید و سعی و تلاش خودتان را بیشتر از همیشه می‌کنید، این نشان از عاشق بودن شما نسبت به کارتتان دارد. اگر مدیر یک مجموعه باشید کم کم کسب و کارتتان به سوی پیشرفت قدم بر می‌دارد و اگر کارمند باشید به زودی به بهترین ارتقاء درجه‌ها خواهید رسید.

اهمیت این موضوع تا جایی ادامه دارد که حتی کارمندان شما هم عاشق بودنشان را متوجه خواهند شد. همین مسئله کافی است تا آنها هم برای پیشرفت و ترقی کسب و کارتتان، به شما کمک کنند. فقط کافی است همین انگیزه‌ای که دارید را به دیگران منتقل کنید و ارتباط خوبی با کارمندان برقرار کنید.

هر کسب و کاری به یک مدیر موفق و فوق العاده نیازمند است



هر شخصی می‌تواند یک **مدیر** باشد اما هر مدیری نمی‌تواند یک **مدیر خوب و فوق العاده** باشد. این کار مستلزم این است که مهارت‌های لازم را بدست بیاورید. بدست آوردن این مهارت‌ها نیاز به زمان و تمرین زیاد دارد.

یک **کسب و کار** برای پیشرفت به صورت گروهی کار می‌کند. شما به عنوان یک مدیر نمی‌توانید تمام مهارت‌ها را بدست بیاورید. گاهی لازم است تا بهترین اشخاص را استخدام کنید تا در بهترین مکان مجموعه‌ی شما کار کنند و در ازای کاری که انجام می‌دهند حقوق دریافت کنند.

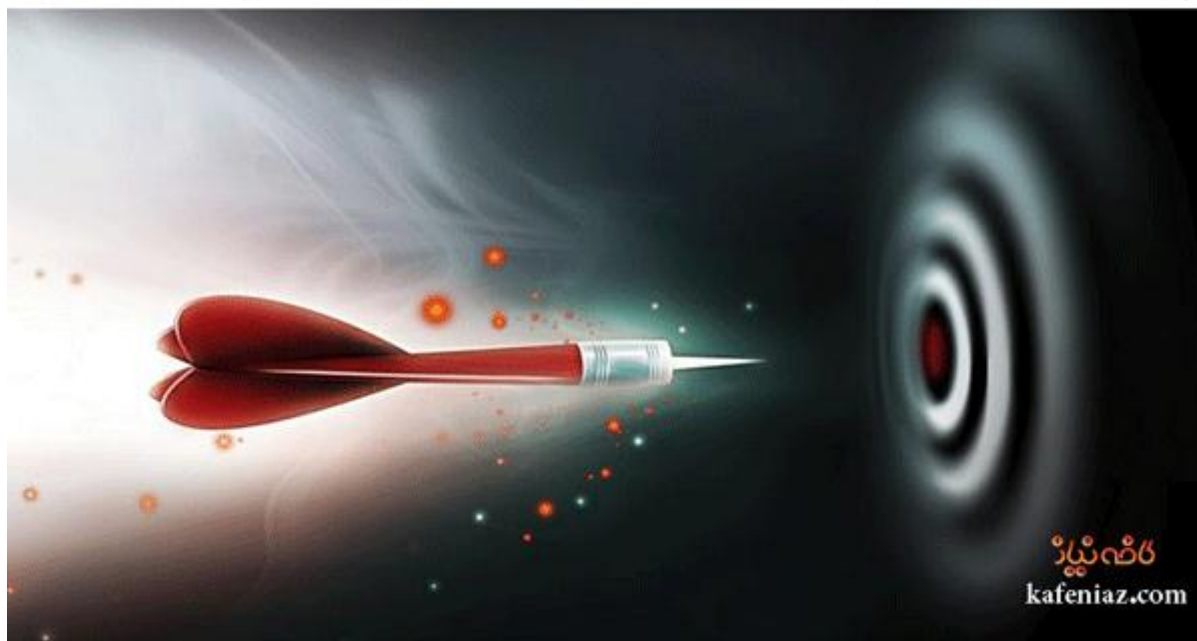
اما وظیفه‌ی شما به عنوان یک مدیر در قبال کارمندان این است که انگیزه و شور و اشتیاق لازم را در کارمندان خود به وجود بیاورید. کارمندان به اینگونه موارد نیاز مبرم دارند. تا جایی که می‌توانید آنها را در سود شرکت سهیم کنید.

به طور مثال تا جایی که بودجه‌ی شرکت جوابگو است در اعیاد بزرگ مانند عید مبعث، عید قربان، عید فطر و ... به کارمندان خود مبلغی را به عنوان عیدی پرداخت کنید یا هر سه ماه یک بار تمام کارکنان را با خانواده‌شان به یک رستوران دعوت کنید.

رعایت این نکته‌های کوچک انگیزه کارکنان را دو برابر و رشد و پیشرفت کسب و کار شما را تضمین می‌کند.

۳. هدف گذاری کنید

پیشرفت هر کسب و کاری به نوع هدفگذاری شما بستگی دارد



رشد و پیشرفت کسب و کارتان بدون هدفگذاری، بدون تعیین مسیر، بدون تحلیل رقبا و بدون اینکه بدانید رقبایتان چه اندازه از بازار را در اختیار دارند، امکان پذیر نخواهد بود. برای گسترش کسب و کارتان باید هدفگذاری کنید. باید بدانید در یک، دو و پنج سال آینده در کجا هستید. بدون برنامه ریزی شروع کسب و کار اشتباه است.

می‌توانید با اهداف کوتاه مدت چند ماهه شروع کنید. هر زمان که به اهداف کوتاه مدت خود رسیدید به سراغ اهداف بلند مدت بروید. با یک برنامه کلی و مكتوب شده، به راحتی می‌توانید به موفقیت‌های چشمگیری دست پیدا کنید.

۴. استخدام افراد باهوش را در اولویت قرار دهید

استیو جابز
کارآفرین، مخترع، بنیان‌گذار و مدیر ارشد اجرایی
شرکت رایانه‌ای اپل

Steve Jobs
1955-2011

این بی معنی است که افراد باهوش را استخدام کنیم و به آنها بگوییم چکار کنند. ما افراد باهوش را استخدام می‌کنیم که آنها به ما بگویند چکار کنیم.

کافه نیاز
kafeniaz.com

موفقیت هر مجموعه و کسب و کاری با کارکنان آن رقم می‌خورد. این بدین معنا است که هر چه کارکنان باهوش‌تری را استخدام کنید به موفقیت، رشد و گسترش مجموعه‌ی شما کمک شایانی خواهند کرد.

این نکته را مد نظر داشته باشید که هر چه کارمندانی ضعیف‌تر با حقوق کمتر استخدام کنید ضرر بیشتری متوجه کسب و کار شما خواهد شد. پس سعی کنید در این مورد اشخاصی را استخدام کنید که باهوش‌تر و با استعدادتر باشند، حتی اگر حقوق بیشتری پرداخت کنید.

این یک قانون است که هر زمان اشخاص باهوش را استخدام می‌کنید بایستی از آنها توقع داشته باشید که به ازای پولی که پرداخت می‌کنید بیشتر نسبت به یک شخص معمولی برایتان کار کنند و از بهره‌ی هوشی آنها استفاده کنید.

ما افراد باهوش را استخدام می‌کنیم تا آنها به ما بگویند چه کاری باید انجام دهیم.

اما چطور یک کارمند ضعیف به کسب و کارتان ضرر می‌رساند؟

فرض کنید یک کارمند را برای بخش ثبت قراردادهای استخدام کرده‌اید و ماهی یک میلیون تومان هم به وی حقوق می‌دهید. این کارمند یک قرارداد ۱۰ میلیون تومانی با یک شرکت را از دست می‌دهد. در اینجا شما ۱۰ میلیون تومان ضرر کرده‌اید.

اما فرض کنید یک کارمند باهوش‌تر و با استعدادتر با ماهی ۲ میلیون تومان استخدام کرده‌اید و همین قرارداد را با ۱۵ میلیون تومان می‌بندد. تفاوت این دو کارمند در همین معامله کاملاً مشهود است. هر چه بیشتر بتوانید روی کارمندان خود سرمایه‌گذاری کنید بهترین‌ها را نصیب خود خواهید کرد.

۵. یک ایده پرداز واقعی باشید

برای رشد و کسب و کارتان باید ایده‌پردازی کنید یا از ایده‌های خلاقانه بازاریابی استفاده کنید



دنیای کسب و کار به ایده‌های جدید و خلاقانه نیاز دارد. اگر نتوانید یک ایده خاص را وارد بازار کنید پس باید هزینه کنید و با استفاده از بازاریابی، محصولات خود را به دیگران معرفی کنید. اگر تفکرتان این است که بازاریابی کسب و کارتتان را رها کنید و به دنبال مشتری باشید اشتباهی مهلک و مرگبار انجام داده‌اید. بازاریابی جزئی از کسب و کار است. چون مشتری بدون بازاریابی محصولات و خدمات شما را نخواهد شناخت.

آیا کسب و کاری شناخته‌تر شده از محصولات کوکا کولا را می‌شناسید؟

نوشابه کوکا کولا در سطح دنیا شناخته شده ترین برند است. اما با همین وجود یک استراتژی خاص دارد و سالانه میلیاردها دلار خرج می‌کند تا شناخته شده ترین برند در تمامی دنیا باقی بماند.

برای رشد و پیشرفت کسب و کارتتان هم باید هزینه کنید، هم بازاریابی کنید و هم از روش‌های مختلف و جدید بازاریابی استفاده کنید. روش‌هایی که مشتری با دیدنش به یاد محصولات شما بیفتد. بازاریابی آن هم از نوع خلاقانه مشتری را به سمت کسب و کارتتان می‌کشاند.

۶. رضایت مشتری را در اولویت کاری قرار دهید

کسب وفاداری مشتریان فرمول پیچیده ای ندارد، کافی است به جزئیات کوچک ارتباط با مشتریان تان توجه داشته باشید .



یکی از مسائلی که باعث فروش دو برابری شما می‌شود راضی کردن مشتریان به خصوص مشتریان ناراضی است. رضایت مشتریان بر تمام مسائل ارجحیت دارد و باید این نکته را مد نظر داشته باشید که یک مشتری راضی می‌تواند ۱۰ درصد مشتری راضی را برای شما نگه دارد اما یک مشتری ناراضی تقریباً حدود ۸۰ درصد مشتری‌هایتان را از کسب و کارتان دور می‌کند.

مشتریان توقع دارند که با آنها بهترین برخورد را داشته باشید و همین برخوردهای راضی کننده، مشتری‌ها را راضی و در نتیجه به کسب و کارتان اعتماد می‌کنند و به خاطر همین اعتمادشان، هم خودشان از شما خرید می‌کنند و هم مشتری‌های دیگر را به سمت کسب و کار شما می‌کشانند.

برای اینکه بتوانید مشتری‌هایتان را راضی نگه دارید حتماً لازم نیست که جلو آنها خم و راست شوید، می‌توانید یک خدمات اضافه بر سازمان به آنها ارائه دهید.

به طور مثال اگر مدیر یک مجموعه رستوران باشید احتیاجی نیست که حتماً به تمام مهمان‌ها سر بزنید و از آنها تشکر کنید که مجموعه رستوران آنها را انتخاب کرده‌اند.

به جای آن می‌توانید دو روش زیر را انجام دهید:

الف) یک کارت تشکر روی میز هر مهمان بگذارید و از انتخاب رستوران‌تان از آنها تشکر کنید.

ب) اضافه بر غذایی که مهمان‌ها سفارش می‌دهند یک دسر، نوشابه، آب معدنی و ... بگذارید.

رعایت همین نکات کوچک شما را سر زبان مشتری‌ها می‌اندازد و بازاریابی دهان به دهان به صورت رایگان برای شما انجام می‌دهند.

سخن آخر

گسترش و رشد هر کسب و کاری بسته به نوع تفکر شما دارد. باید تفکرتان را تغییر دهید. اگر می‌خواهید کسب و کارتتان به سرعت پیشرفت کند باید روی مشتری‌های خودتان سرمایه‌گذاری کنید. آن‌ها را راضی نگه دارید تا آنها هم در عوض بازاریابی دهان به دهان را برایتان انجام دهند.

سعی کنید خلاق باشد و این خلاقیت را به کارمندان خود منتقل کنید. این است رمز موفقیت و رشد هر کسب و کاری.

ما را در شبکه‌های اجتماعی دنبال کنید

