

## چطور کسب و کار کوچک خودمان را مدیریت کنیم؟



مدیریت هر کسب و کاری چه کوچک و چه بزرگ مشکلات خاص خودش را دارد. مدیریت کردن فقط پشت میز نشستن و دستور دادن نیست. مدیریت رعایت یک سری دستورالعمل‌هایی است که می‌تواند پیشرفت کاری شما را رقم بزند.

مدیر، در کسب و کارهای کوچک علاوه بر اینکه کارکنان خودش را مدیریت می‌کند امکان دارد در بعضی مواقع خودش لباس کارگری بپوشد و گام به گام در کنار کارکنانش، کار کند. به هیچ عنوان نباید به این توجه داشته باشید که شما یک مدیر هستید. کما اینکه خیلی از مدیرهایی که در بین کارکنانش دوست داشتنی هستند از همین روش استفاده کرده‌اند.

استفاده از تکنیک‌های مدیریتی می‌تواند رشد و پیشرفت کسب و کار شما را رقم بزند و از کسب و کارهای کوچک به یک کسب و کار بزرگ و بین‌المللی تبدیل کند. کاری که خیلی از کسب و کارهای کوچک در کل دنیا انجام داده‌اند.

تیم "کافه نیاز" در این مقاله به شما خواهد آموخت که چطور می‌توانید کسب و کار کوچک خود را مدیریت کنید و رشد و پیشرفت را برای خود به عمل بیاورید.

با ما همراه باشید ....

۱. قبل از هر اقدامی فکر کنید و بعد تصمیم بگیرید

## قبل از انجام هر کاری خوب فکر کنید بعد از تصمیم گیری فقط تلاش کنید تا به موفقیت برسید



در برخی کسب و کارها مشاهده شده است که مدیر به صورت کاملاً ناگهانی تصمیماتی می‌گیرد که به هیچ عنوان صرفه‌ی اقتصادی ندارد و در بلند مدت به ضرر این کسب و کار کوچک با بودجه‌ی معین است.

به طور مثال فرض کنید یک تولیدی آب مقطر برای خودروها در همان ابتدای کار بدون اینکه جستجو کند، بدون اینکه تحلیل رقبا را انجام دهد و بدون اینکه بازار خودش را مشخص کند، اقدام به استخدام ۱۰ نفر نیرو کند. کاری را که می‌توان با ۲ الی ۳ نفر انجام داد با ۱۰ نیرو جلو ببرد و حقوق ۱۰ نفر را پرداخت کند.

آیا به نظر شما این به صرفه است؟

مسلماً خیر. این کسب و کار بدون اینکه فکر کند و بازار هدف خود را مشخص کند و بتواند قبل از ارائه محصولات به بازار مشتری‌های خود را بدست بیاورد، اقدام به استخدام می‌کند.

در بلند مدت این کار به ضرر این مدیر خواهد بود. باید سعی کنید قبل از هر اقدام و تصمیمی، مشاوره بگیرید و بعد اشخاص مورد نظر خودتان را آن هم در بلند مدت که کسب و کارتان رونق گرفت و بزرگ‌تر شد، استخدام کنید.

## ۲. اشخاصی باهوش‌تر از خودتان استخدام کنید

# در کسب و کارهای کوچک اولویت استخدام با افراد باهوش است



مهم‌ترین بخش بعد از راه اندازی یک کسب و کار کوچک استخدام افراد است. البته نه استخدام افراد معمولی بلکه اشخاصی که از شما باهوش‌تر باشند. اشخاصی که با یک راهنمایی کوچک تمام زیر و بم کار را به دست بگیرند.

شما به عنوان یک مدیر امکان دارد که فقط در برخی موارد تجربه‌ی کافی داشته باشید اما در مواردی که تجربه ندارید می‌توانید اشخاصی باهوش را استخدام کنید که این مسئولیت را بر عهده داشته باشند.

به طور مثال فرض کنید شما در قسمت **مدیریت کسب و کار** مهارت و تجربه کافی دارید اما در قسمت‌های دیگر مانند بازاریابی، فروش، قرارداد و مذاکره و ... مهارت کافی نداشته باشید. برای این کار احتیاجی نیست که خودتان تمام مهارت‌ها را کسب کنید. چون این کار نیاز به زمان زیادی دارد و شما وقت این کارها را ندارید.

در این طور مواقع فقط کافی است افرادی که در این کار سر رشته دارند و باهوش هستند، استخدام کنید. افرادی که در کار خود خبره باشند. به آنها مسئولیت بدهید و به ازای کاری که از آنها می‌خواهید، به آنها حقوق پرداخت کنید.

### ۳. از بند "پ" برای استخدام استفاده نکنید

#### از پارتی بازی کردن برای استخدام آشنایان، اقوام و خانواده در کسب و کارتان خودداری کنید



پارتی بازی کردن در استخدام عوارض جبران ناپذیری برای کسب و کار شما به همراه خواهد داشت. نحوه‌ی رفتار با دوستان، خانواده و آشنایان در کسب و کار کاملاً فرق می‌کند.

در کسب و کار شما باید محکم عمل کنید اگر این کار را نکنید به طور یقین ضرر خواهید کرد. اگر همان شوخی‌هایی که در عالم دوستی دارید در کسب و کار خود هم داشته باشید دیگر این اشخاص برای شما کار نخواهند کرد.

این خیلی خوب است که بخواهید آشنایان خود را به سر کار ببرید و به جای اینکه به غریبه‌ها پول بدهید به آنها حقوق بدهید. اما کسب و کار، رفاقت و خانواده و آشنا و غیر آشنا نمی‌شناسد و امکان دارد این رفاقت‌ها را از بین ببرد. پس سعی کنید در استخدام کارمندان خود دقت فراوان کنید و پارتی بازی نکنید.

#### ۴. از دانش کارمندان جدید استفاده کنید

## از اطلاعات و دانش کارکنان خود در کسب و کارتان استفاده کنید



بالا بردن انگیزه در کارکنان خیلی خوب است. هر چه روحیه و انگیزه کارکنان شما بالاتر باشد، پیشرفت کاری در کسب و کارتان بهتر خواهد بود. این کار می‌تواند به دو صورت انجام گیرد:

الف) ارتقای شغلی

ب) استخدام کارکنان جدید

این خیلی خوب است که کارکنان خود را از جایی که کار می‌کنند ارتقا شغلی بدهید و به قسمت دیگری ببرید تا انگیزه‌ی کافی داشته باشند. اما این کار مستلزم این است که حقوق بیشتری پرداخت کنید.

اما در این طور مواقع احتیاجی به ارتقا شغلی نیست و به راحتی می‌توانید کارکنانی جدید با دانش و اطلاعاتی جدید و همچنین با حقوق پایین‌تری استخدام کنید. با توجه به اینکه کسب و کار شما کوچک و بودجه کاریتان محدود و مشخص است این روش یک مزیت به حساب می‌آید.

## ۵. مردم به خاطر شما به سمت کسب و کارتان می‌آیند

### مهمترین تجربه کاری که یک مدیر باید داشته باشد، ارتباط با مشتریان است



یک تصور اشتباه در بین مدیریت بعضی کسب و کارها وجود دارد و این است که تصور می‌کنند که پیشرفت کاری آنها به خاطر دانش، اطلاعات و تجربه کاری آنها است اما در صورتی که این گونه نیست. در کنار این تخصص و تجربه، مردم و مشتریان شما به چیزهای دیگری هم احتیاج دارند و آن هم ارتباط با مشتریان است.

هر چه قدر شما در ارتباط با مشتریان خود قوی‌تر عمل کنید، جذب مشتری برایتان راحت‌تر خواهد بود. برای اینکه بتوانید جذب مشتری را راحت‌تر کنید باید تخصص کافی در این زمینه داشته باشید. پیشرفت کاری شما با جذب مشتریان جدید رقم خواهد خورد.

ارتباط با مشتریان به نوعی یک مهارت و یک نوع مدیریت است. کسب مهارت در ارتباط با مشتریان باعث جذب مشتری جدید و پیشرفت کاری می‌شود.

## سخن آخر

مدیریت بخشی جدایی ناپذیر در هر کسب و کاری است. اگر نتوانید مدیر خوبی باشید پیشرفت چندانی نخواهید کرد. ارتباط با مشتریان هم بخشی از مدیریت است. کسب تجربه در این قسمت پیشرفت کاری شما را تضمین خواهد کرد.

ما را در شبکه های اجتماعی دنبال کنید

