

## ایجاد برنامه کسب و کار قوی



اصلی ترین عامل موفقیت در کسب و کار و زندگی، هدف و تمرکز است و دلیل اصلی شکست، نداشتن هدف و پراکندگی تلاش هاست. اگر بتوانید برای کسب و کارتان یک طرح قوی ایجاد کنید، به موفقیت های بیشتری خواهید رسید و کمتر شکست خواهید خورد.

افراد و کسب و کارهایی که اهداف، ارزش ها و برنامه های مشخصی دارند، نسبت به رقیبان، دستاوردهای بزرگتری دارند و از سرعت بیشتری برخوردارند. وقتی برای کسب و کارتان یک طرح قوی و برنامه ای استراتژیک شفاف داشته باشید، می توانید همه ی افراد را باهم متحد کنید که این نیروی قدرتمند، شما را به سوی اهدافتان و اهداف را به سوی شما هدایت می کند. برای این منظور، باید اقدامات زیر را انجام دهید:

### ۱. تعیین هدف

شما باید ابتدا برای کسب و کارتان اهداف بسیار دقیقی تعیین کنید. اهدافی که با جزئیات کامل همراه باشد و به شما انگیزه ی حرکت بدهد. بدون داشتن هدف، همه ی تلاش های شما پراکنده خواهد شد و بازده کارتان بسیار پایین آمده و نتیجه ی مطلوبی نخواهید داشت. اگر ندانید که به کجا می خواهید برسید، تفاوتی نمی کند که به کجا بروید! برای تیراندازی که سیلی ندارد، فرقی نمی کند که به کجا شلیک کند!

اهدافتان را به درستی شناسایی کنید و آن ها را به اهداف بلندمدت، میان مدت و کوتاه مدت تقسیم کنید. اهداف بلندمدت را

می‌توانید برای ۵ تا ۲۰ سال، اهداف میان‌مدت را برای ۱ تا ۵ سال و اهداف کوتاه‌مدت را برای کمتر از ۱ سال تنظیم کنید. اهداف کوچک‌تان را از دل اهداف بزرگ‌تان بیرون بکشید تا کاملاً سازگار و هماهنگ باشند. اهدافتان را فقط در ذهنتان نگاه ندارید، بلکه آنها را حتماً بنویسید و سپس برای رسیدن به آن‌ها برنامه‌ریزی کنید و اقدامات و کارهای لازم برای دستیابی به هدف‌تان را با جزئیات مشخص کنید. بهتر است تعداد اهدافتان بیشتر از ۵ هدف نباشد تا بتوانید سریع‌تر و راحت‌تر به آنها برسید. بعد از رسیدن به هر هدف، می‌توانید هدف جدیدی را جایگزین آن کنید.

## ۲. تمرکز

همیشه فقط در جهت اهدافتان حرکت کنید و کاری نکنید که شما را از هدف‌تان دور کند! شما نمی‌توانید هم‌زمان به ده‌ها موضوع مختلف بپردازید و در همگی عالی عمل کنید. اگر روی اهداف موردنظرتان تمرکز کنید و امور مربوطه را به انجام برسانید، احتمال موفقیتتان افزایش زیادی می‌یابد.

تیمتان را تنها روی اهدافتان متمرکز کنید و در این راه از نیروی آن‌ها به‌طور مناسب استفاده کنید. برای این که کارمندانان بیشترین کارایی را داشته باشند، بهتر است با آن‌ها هم‌فکری و مشورت کنید و با کمک هم، انرژی سازمان را متمرکز و فزاینده کنید.

## ۳. مدیریت منابع

باید تلاش کنید تا با صرف کمترین افراد و منابع، از نیروهای محدود خود برای دستیابی به هدف استفاده کنید. اگر به‌درستی آموزش ببینید و تحقیقات مناسبی انجام دهید، حتماً می‌توانید هزینه‌هایتان را تا حد چشمگیری کاهش دهید که به سود بیشتر شما می‌انجامد. همچنین می‌توانید کارمندانانی پیدا کنید که مهارت زیادی دارند و می‌توانند چندین کار مختلف را انجام دهند.

اگر از نیروی ذهنی و خلاقیت خود و حتی افراد تیمتان استفاده کنید، می‌توانید راه‌حلهایی پیدا کنید که زمان، پول و انرژی کمتری صرف کنید تا به موفقیت در بازار برسید. همیشه و در هر شرایطی راه بهتری وجود دارد!

## ۴. انعطاف‌پذیری

بهترین نبوغی که یک سازمان می‌تواند از آن برخوردار باشد، انعطاف‌پذیری است. کسی که برخلاف جهت آب رودخانه شنا می‌کند، فقط انرژی خود را هدر می‌دهد و به مقصد نخواهد رسید.



بازار نوسانات زیادی دارد و علم و تکنولوژی در قرن بیست و یکم همیشه در حال تغییر و پیشرفت است. در این پیچ و خم بازار، تنها کسانی باقی می‌مانند که با تغییر دانش و فناوری، تغییر کنند. تغییرات دنیای عظیم کسب و کار می‌تواند شامل نوع محصولات یا خدمات، افراد و وظایف، قیمت‌ها، کیفیت کالا، بازارها و جزئیات فروش و هر عامل دیگری باشد. محصولی که امروز می‌تواند نیاز مردم را برطرف کند، شاید فردا اصلاً مناسب نباشد. نباید همیشه کارهای تکراری و گذشته‌ی دور را تکرار کرد. می‌توانید با استفاده از کتاب‌ها، همایش‌ها، اینترنت و سایر مراجع مناسب، فرآیند تغییر در زمینه‌ی مربوط به کسب و کار خودتان را پیگیری کنید و همیشه انعطاف‌پذیر باشید.

## ۵. غنیمت شمردن فرصت

وقتی به هدف خود رسیدید، باید به سرعت نیروهای خود را متمرکز کنید تا در کوتاه‌ترین زمان ممکن، برتری خود را در بازار به حداکثر برسانید و با اهداف جدید، برنامه‌ریزی دقیق و تلاش بی‌وقفه، نه تنها جایگاه خود را از دست ندهید، بلکه آن را ارتقا بدهید. همیشه باید از فرصت‌هایی که در اختیار دارید - حتی فرصت‌های کوچک - بیشترین استفاده را کنید، زیرا شاید هرگز تکرار نشوند.

قدرت زمان را هرگز دست کم نگیرید! منبع زمان یکی از باارزش‌ترین منابعی است که همه در اختیار دارند، اما کمتر کسانی از آن به خوبی استفاده می‌کنند. تا هنگامی که فرصت دارید و تا آنجا که می‌توانید، محصول یا خدمتتان را بفروشید. اگر فرصتی را از دست بدهید، رقیبتان از آن استفاده خواهد کرد و شاید دیگر مجال جبران نیابید!

نویسنده: فردین محمدی

موضوع: کسب و کار

منبع: موفق یار (www.MovafaghYar.com)

[برای مشاهده‌ی این مقاله در سایت موفق یار و اعلام نظرات خود، اینجا کلیک کنید!]  
برای خواندن جدیدترین مطالب موفقیت و ثروتمندی، به سایت موفق یار مراجعه کنید!  
برای دانلود رایگان آموزش‌ها و مقالات مشابه این مطلب، عضو سایت موفق یار شوید!

