

به نام آنکه جان را فکرت آموخت
چراغ دل به نور جان برافروخت

اگر گام‌های تجارت را تا به این بخش طی کرده باشید، می‌دانید که باید چگونه شروع کنید و چگونه تجارت‌تان را بنا کنید و چگونه آن را سر و سامان دهید و اگر این موارد را نمی‌دانید پس از ابتدای گام‌های کسب‌وکار را بخوانید و PDF های مکمل را دانلود نمایید و انجام دهید.

این آپدیت راهنمایی برای چگونه رشد کردن است و چگونه تجارت را رو به پیشرفت قرار دادن است. فرض کنید که شما کارخانه‌ای دارید که همه کارها توسط نیروی انسانی انجام می‌شود و کار درستی در حال انجام است. چقدر فرسودگی، استهلاک و تلفات خواهید داشت؟ بعد از مدتی تصمیم می‌گیرید که کارخانه را اتوماتیک کنید و همه کارها توسط ربات، دستگاه‌های دقیق و مکانیزه انجام شود، در این صورت چقدر فرسودگی و نیروی خسته انسانی دارید؟

پایه‌گذاری تجارت بر روی نیت و قصدی عاشقانه و درست، دقیقاً حکم بنا کردن کارخانه‌های مجهز و اتوماتیک را دارد که کارها در سریع‌ترین شکل ممکن و با دقت فراوان بدون خستگی و فرسودگی انجام می‌شود. در هر کجای کسب‌وکارتان که هستید، فقط کافی است تصمیم بگیرید نیت کار و قصد انجام کسب‌وکارتان را بر پایه عشق و علاقه درونی‌تان بنا کنید و راه اصلاح را پیدا کنید تا اتوماتیک کارتان بر روی غلطک بیفتد.

رشد و پیشرفت در سایه حرکت درست انجام می‌شود و این آپدیت فقط به درد کسانی می‌خورد که گام‌های پیشین را اجرا کرده باشند. اگر حرکت شما درست نیست، پس توقعی از رشد و پیشرفت نداشته باشید و این صفحه را ببندید.

- **اولین قانون مهم این است که باید همیشه در حال حرکت باشید!**
رشد و پیشرفت، رودخانه‌ای جاری برای شما به ارمغان می‌آورد یا آب گندیده را کد؟ اگر با جریان همراه باشید و چون رودخانه‌ای در جریان فراوان قرار گیرید، رشدها و پیشرفت‌ها خودشان را نشان می‌دهند. پس اولین قانون برای رشد داشتن، حرکت است البته حرکتی که بر پایه قوانین جهان هستی باشد.

- **دومین قانون داشتن هدف دقیق و رو به پیشرفت است!**
در هر مرحله که هستید، برای خودتان تا یک سال و دو سال آینده (گرچه آینده‌ای وجود ندارد) هدف‌های پیش‌رونده تعریف کنید. برای تعیین آن زمان بگذارید و اهداف خودتان را کوچک‌تر کنید و به اهداف ماهانه، هفتگی و روزانه بخش‌بندی کنید. این کار زمان‌بر و طولانی است ولی ارزشش را دارد و بدانید که یکی از جنبه‌های رشد کسب‌وکار شما، همین تعیین اهداف و منطبق بودن بر اهداف است.

- می‌توانید هر هدف را با استراتژی همراه کنید و نتیجه آن را رصد

نمایید!

مثلاً می‌توانید استراتژی‌های کوچک را برای اهداف کوتاه‌مدت یا اهداف هفتگی تعیین کنید و در پایان هفته نتیجه‌ای که گرفتید را رصد کنید و در جایی یادداشت نمایید. سپس همه نتایج هفتگی را در پایان ماه تحلیل کنید و نتایج به دست آمده را بنویسید.

اگر در جایی از برنامه کسب و کارتان، نقص یا نتیجه غیر دلخواه را مشاهده کردید، استراتژی‌های کوچک و هفتگی را بررسی کنید تا ببینید عیب از کجا بوده یا عملکردتان در کجا ناقص و ناکارآمد بوده است. استراتژی همیشه خدمت باکیفیت‌تر است نه کمیت بیشتر. این نکته را مدنظر قرار دهید و هرگاه خواستید برای نوشتن استراتژی اقدام کنید، مبنا و هدف‌تان را رضایت مشتری، خدمات بیشتر و باکیفیت‌تر قرار دهید.

+ می‌توانید پاسخ سؤالات زیر را برای نوشتن استراتژی‌های کسب و کارتان استفاده کنید:

- چه کاری کیفیت خدمات مرا بالاتر می‌برد؟
- چگونه کیفیت محصولات و خدمات خود را ارتقاء دهم؟
- چه چیزی مشتریان را راضی‌تر می‌کند؟
- چه مراحل را می‌توانم برای ارتقای سطح رضایت مشتریان انجام دهم؟

- چگونه مشتریان را به مشتریان وفادار تبدیل کنم؟
- چه چیزی باعث می شود، مشتریان از خرید شگفت زده و هیجان زده شوند؟
- چه چیزی باعث ماندگاری محصول یا خدمات من در بین مخاطبانم می شود؟
- چه خدماتی را می توانم رایگان به مشتریانم هدیه کنم؟
- چه کارهایی می توانم در بازه های زمانی خاص مثل عید نوروز یا مناسبت ها انجام دهم تا مشتریان را خوشحال کنم؟
- چه محصولات یا خدماتی می توانم با کمترین هزینه و ریسک به کسب و کار خود اضافه کنم؟
- چگونه خدمات و محصولات اضافه شده را اطلاع رسانی کنم؟
- چگونه می توانم اطلاعات مفید و مکملی را به مشتریان ارسال کنم؟ مثلاً از نحوه استفاده یا مراقبت ها و نگهداری بعد از فروش و غیره.
- آیا می توانم برای مخاطبانم، باشگاه مشتریان درست کنم و در آن به ارائه خدمات اضافه تر رایگان پردازم؟

خودتان نیز می توانید استراتژی های مناسب کسب و کارتان را پیدا کنید و برای آن ها برنامه ای اجرایی بنویسید. نوشتن برنامه عالی است، به شرطی که شما آن را اجرا کنید و به آن متعهد باشید وگرنه که برنامه ای بر روی کاغذ است و به درد بایگانی شدن و فراموش شدن می خورد.

این فرمول رشد کسب و کار شماست:

۱. حرکت بر مبنای عشق و علاقه
۲. تعیین هدف
۳. تعیین استراتژی
۴. بازیابی و تحلیل مداوم نتایج (آنالیز)

موفق باشید