

چرا بدون مدیریت، کارآفرینی فقط یک نام است؟ - دیجیاتو

لیلا حیدری | سه شنبه، ۳ اسفند ۱۳۹۵

آیا تا به حال شنیده اید مارک زاکبرگ یا بیل گیتس از خود بگویند و همه ی موفقیت شان را ناشی از زحمات خودشان بدانند؟ محور صحبت های آنها همیشه کارشان بوده و به هر عاملی که بر آن اثر بگذارد توجه می کنند نه خودشان.

تا به حال عوامل زیادی که بر کارآفرینی موثر است در دیجیاتو مورد بررسی دقیقی قرار گرفته که می توان از میان آنها به ویژگی های شخصیتی، عادت ها، هوش هیجانی، بهره وری و خوش بینی اشاره کرد، اما فراتر از همه ی اینها، نحوه ی مدیریت شماست:

مدیریت کسب و کار

اگر اشتیاق و ذوق مدیریت کسب و کار را ندارید هرگز وارد این راه نشوید. کارآفرینی یک فکر خیالی یا شغل نیست. اکثر کسب و کارها ورشکسته می شوند زیرا مدیران آنها قابلیت کارآفرینی را ندارند.

هدف عملی



هر شرکتی باید هدف مشخص و دست یافتنی داشته باشد. شما می توانید هر قدر که دلتان می خواهد از تغییر جهان حرف بزنید اما تا زمانی که این تغییر در DNA شرکت نهادینه نشده باشد هرگز به آن نمی رسید مگر اینکه کاملا اهداف تان را با تمام جزئیات برای کارمندان مشخص کنید. آنها باید بدانند برای چه کار می کنند.

فرهنگ استوار

کارآفرینان با این فکر که شرکتی خواهند ساخت که در آن غذای مجانی داده شود و ساعت های کار به اختیار کارمندان باشد، از خواب بیدار نمی شوند. آنها به دنبال حل مشکل مشتری هستند و تنها در این صورت است که احساس رضایتمندی به آنها دست می دهد.

هنر آنها در این است که رفتارهایی که منجر به ساخت چنین تیمی می شود را دریابند و آنها را رشد دهند تا فرهنگ خاص خود را بسازند.

ابتکار محصول

بازار جهانی امروز با دادن انتخاب های زیاد به مشتری، بسیار رقابت انگیز شده است. در این بازار تنها محصولاتی برنده می شوند که بهترین کیفیت را ارائه دهند. کلید طلایی قیمت گذاری و سود حاصل، ابتکار در محصول، خدمات و تحویل کالایی است که نظر مشتری را جلب کند.

تجربه مشتری



مهمترین مورد از موارد کسب و کار مدرن، تجربه ی مشتری است. مشتری ها همیشه خاطره ای که از محصولات شما دارند را به یاد می سپارند. برترین برندهای دنیا همه ی مراحل کارشان برای مشتری خاطره انگیز است. از تولید محصول و ویژگی های آن گرفته تا بسته بندی و تحویل.

تعادل شرکت

سلسله مراتب بیش از حد منجر به اداری شدن و سادگی بیش از حد منجر به هرچ و مرج در شرکت می شود. بهترین نوع آن ایجاد تعادل میان این دو مورد است، به این صورت که تنها قوانین مورد نیاز وضع شود نه بیشتر. مطمئن باشید همه به آن پایبند خواهند ماند. ساختار بهینه، برای هر شرکت و در هر زمان متفاوت است.

پیروز شدن

با آغاز فرایند جهانی سازی، رقابت بیش تر از هر زمان دیگری در عرصه های مختلف چون قیمت گذاری کالاها و گزینش و استخدام نیروهای با استعداد نمود می یابد و به همین خاطر هر بار که کالایی خریداری می شود، نام شرکت ارائه دهنده آن کالا تحت عنوان برنده و دیگری که نتوانسته اند نظر مشتری را به خود جلب نمایند با عنوان بازنده مطرح می گردد.

بنابراین روشن است که بدون جذب مستمر نیروهای با استعداد و نگه داشتن آنها در شرکت نمی توانید جایگاه والا در صنعت را از آن خود کنید.

در یک کلام می توان گفت:

«نحوه ی مدیریت کسب و کار مهم است و هرگز نباید خود را در محور امور قرار دهید بلکه کار را».

دیجیاتو