

5 دلیل خوب برای کارآفرینان، باید به یاد داشته باشید که آنها موفق می شوند

قبل از اینکه شما درآمد زیادی داشته باشید، هزینه های خود را به شدت تحت تأثیر قرار دادید. فقط تغییر نکنید زیرا اکنون پول می گیرید در طی دو دهه گذشته، شرکت هایی که من اجرا کرده اند، ده ها هزار کارآفرین را به کارت های اعتباری خود پرداخت کرده اند، وام های دانشجویی خود را کاهش داده اند و در مجموع میلیون ها دلار پول را برای آنها به ارمغان آورده است تا آنها بتوانند آزادانه مالی کسب کنند.

من همچنین درس های ارزشمندی را با مشاوره از افراد سختگیر که بیشتر از آنچه که دارند، آموخته ام. ارزشمندترین درس از همه: همیشه آخرین قطره ای از یک دلار را بسوزانید - مهم نیست که چه تعداد از شما داشته باشید. این به نظر بسیار پایه ای است، اما من متوجه شده ام که بسیاری از کارآفرینان همکار من از دست رفتن مسیر نهایی موفقیت به دست می آیند. بگذار توضیح بدهم...

1. فریبندگی حالت ذهن است.

وقتی اولین کسب و کارم را راه اندازی کردم، فقط من بودم. بودجه من خیلی ضعیف بود که دفتر من یک صندوق سرایدار قبلی بود. من بیش از قیمت یک کابینت فایل مورد استفاده قرار گرفتم. من پول کافی برای صرف کردن بیشتر داشتم، اما لازم نبود. من می خواستم روی جریان نقدی کسب و کار جدید تمرکز کنم، نه مردم را تحت تأثیر قرار دادم.

حالا که کسب و کار را با صدها کارمند اداره میکنم، هنوز هم این طرز فکر را حفظ میکنم. من اطمینان دارم که کارکنان من دارای مبلمان اداری راحت هستند، اما این لوکس نیست. اگر چیزی را عوض کردیم، به جای آنکه از بین برود، این کار را انجام می دهیم - حتی اگر هزینه تعمیر به اندازه جدیدی نرسید.

چرا؟ از آنجا که من می خواهم که همه با من کار کنند، ارزش دلارهایی که خودشان نیستند را در نظر بگیرند؛ زیرا این تنها راه صرفه جویی برای مشتریان است. چرا کارکنان باید پول را برای شرکت صرف کنند، اگر به نظر نمی رسد که این شرکت پول خود را صرفه جویی کند؟

2. فریبندگی پادزهر ریاکاری است.

البته، کارکنان من از من ناراحت می شوند اگر من در صندلی های راحت اما قدیمی نشسته در حالی که من در یک دفتر طلائی برگزار شد. من یک اداره گوشه ای دارم - از یک کوچه عبور می کنم و یک سقف دیگر از طرف دیگر.

دفتر من برای راحتی من و راحتی کسانی که با آنها ملاقات می کنند راه اندازی شده است. من به بازدیدکنندگان با محیط اطراف توجه ندارم. اگر من می خواستم با موفقیت خود را تحت تأثیر قرار دهم، من با نتایج سازمان خود را تحت تأثیر قرار می دهم.

امروزه، با "شکاف دستمزد" و "جنگ طبقاتی" شرایط داغ در رسانه ها، من برای پرداخت پول، عذرخواهی نمی کنم. با این حال، نشان دادن ثروت خود را در کار شما را به فرد بهتر نیست، و قطعاً برای کارمندان بهتر نمی کند.

من یک خانه خوب و یک ماشین خوب دارم و مطمئن هستم که خانواده ام چیزهای خوبی است. با این حال، در کار، من کار می کنم. من می خواهم کارکنان من همین کار را انجام دهند. روز من از ساعت 5 صبح شروع می شود و من به طور معمول آخرین فردی هستم که شب را ترک می کند.

3. بی نظمی شما را تیز نگه می دارد.

هیچ کس نمی خواهد برای هر چیزی هزینه کند. من متوجه شدم که کارآفرینان فراتر از انتظارات اولیه خود موفق هستند و تمایل دارند که بیشترین سود خود را برای خرید داشته باشند.

"هر چند وقت یک بار پول زیادی خرج می کنید؟" آنها به من گفتند. "گاهی اوقات، شما باید کمی زندگی کنید".

مشکل این است که هزینه گذر از دست دادن همانند کم کاری است. اگر عضلات خود را انعطاف ندهید، آنها آتروفی می کنند. هنگامی که یک صاحب کسب و کار در مورد گرفتن بیشترین انفجار برای جفتک کم می شود، به ندرت بعداً بهتر می شود. دوست من، استیسی جانسون یک وبسایت مالی شخصی به نام Money Talks News را تأسیس کرد و در حالی که او به اندازه کافی موفق به زندگی در یک آبراه فلوریدا با یک قایق پارک شده بود، هرگز ماشین جدیدی را در زندگی اش خریداری نکرده است.

چرا؟ جانسون چنین توضیح می دهد: "من فقط هزینه را در نظر نمی گیرم. هزینه فرصت را در نظر می گیرم که مقدار پولی است که می توانست با قرار دادن این پرداخت ها در جایی دیگر انجام شود. سپس من در مورد راه های بیشتری برای صرفه جویی در من بیشتر فکر می کنم و صرف کمتر در هزینه های اصلی زندگی، مانند اتومبیل".

مهم نیست که چگونه موفق شدید، همیشه هزینه فرصت برای تصمیم گیری شما وجود دارد.

4. شما هرگز نمی دانید زمانی که موفقیت شما تبدیل به مبارزه خواهد شد.

یکی دیگر از دوستان، استیو رود، امروز به عنوان گری بیرون آمدن از بدهی شناخته شده است، که به افراد کمک می کند تا مشکلات شخصی خود را حل کنند. در یک زندگی گذشته Rhode مالکیت یک شرکت املاک و مستغلات بود که بالا رفت و سپس سقوط کرد.

رد گفت: "بسیاری از مردم فراموش کرده اند که رکود اقتصادی کمی قبل از بزرگ شدن وجود دارد." "در سال 1990، پایین در بازار املاک و مستغلات سقوط کرد و من ورشکست شدم. هیچ کس برای آن برنامه نگذاشته است. هیچ کس نمی گوید: "هی، من ممکن است برف بریزم، بنابراین برای آن آماده خواهم شد". بنابراین من نکردم".

روده آماده است تا مجددا برود با این وجود احتمال این اتفاق می افتد، زیرا او با هر دلار هوشمند است. هنگامی که عادت های خوب را صرف کنید، بازده نیز آسان تر است.

5. بی کفایتی بدون شدت.

این واقعیت "بدست آوردن شدید" نشان می دهد که چند سال پیش، خشم یک زندگی با صرف زمان زیادی را با صرف زمان زیادی صرف کرد تا هزینه زیادی صرف کند. من اعتقاد دارم که صرف زمان کمتری صرفه جویی در مصرف پول را در مقایسه با اکثر مردم انجام می دهد. از آنجایی که من اولین کار خود را به بازار عرضه کردم ارزش هر دلار را داشتم، واقعا به این فکر نمیکنم. این طبیعت دوم است

یکی دیگر از تصور غلط: صرفه جویی به معنای هرگز بزرگ نیست. با این وجود، من چندین میلیون دلاری خریداری کردم، من به سختی مذاکره کردم و از کارهایی که از لحاظ اقتصادی عاطفی بود، دور رفتم.

خط پایین: اگر شما فقط از یک کارآفرین شروع می کنید، راه های پر رونق خود را همانطور که موفق می شوید، دور نیندازید.