

## ده دلیل برای رسیدن به موفقیت تجاری

Page | 1

برای موفقیت و شکست در تجارت، دلایل خاصی وجود دارد. در تجارت، در خصوص این معیارها هر چه صراحتتان بیشتر باشد، می‌توانید اقدامات و تصمیم‌های بهتری اتخاذ کنید. با تحلیل و مقایسهٔ تجارتتان با دلایل این شکست‌ها و موفقیت‌ها، برای بهبود میزان فروش و سوددهی خود، به بینش کلیدی مورد نیاز، دست پیدا خواهید کرد. شنیده‌اید که می‌گویند: «آنچه نمی‌دانید به شما آسیب نمی‌رساند». خوب، در تجارت خلاف این جمله صدق می‌کند، یعنی: «آنچه نمی‌دانید باعث شکست شما است». برای آنکه بیشترین نتیجه را از این تحلیل‌ها گرفته باشیم مراحل زیر را دنبال کنید:

1. هر کدام از دلایل شکست یا موفقیت تجاری خود را دوباره مطالعه کرده و در هر یک از حوزه‌ها، از یک تا ده از بهترین تا بدترین رتبه به خودتان امتیاز دهید
2. در انتها، پاسخ‌های خود را در جدولی گردآوری کرده تا بتوانید از تجارت <sup>2</sup>امروز خود دیدگاهی به دست آورید
3. نقاط قوت و ضعف خود را مشخص کنید.

در مورد هر سؤال، از 1-10 به خودتان امتیاز دهید

### 1. محصول یا خدمات شما با نیازهای کنونی بازار کاملاً مطابقت دارد

- الف) شما محصولات و خدمات خود را فروخته، تحویل می‌دهید و پول دریافت می‌کنید
- ب) در زمینهٔ فروش سود قابل‌ملاحظه‌ای دریافت می‌دارید
- ج) مشتریانتان خشنودند.

2 شما پیش از آغاز به انجام عملیات یک برنامهٔ تجاری کامل طرح کرده‌اید.

الف) شما پس از تحلیل تجارت و بازار کاری‌تان، برنامه‌ریزی کاملی برای فروش، بازاریابی و اقدامات تجاری انجام داده‌اید

ب) شما همه جزئیات کارتان را برنامه‌ریزی کرده‌اید و هر روز طبق آن عمل می‌کنید

3. شما پس از یک تجزیه تحلیل کامل از بازار، به این نتیجه رسیده‌اید که محصولاتتان از خصوصیات مورد توجهی برخوردار است.

الف) شما مزیت قابل رقابت خود در بازار را تعیین کرده‌اید و آماده‌اید تا از آن بهره‌برداری کنید.

ب) شما برنامه کاملی برای تبلیغات، بازاریابی و ارتقاء محصولات و خدمات خود دارید.

ج) شما برای فروش روشی بی نقص و برای دستیابی به اهداف فروش روندی برنامه‌ریزی شده، در اختیار دارید.

4 برای دفترداری، حسابداری و مدیریت مالی حساب شده، سیستمی طراحی کرده‌اید

الف) برای هر کدام از فعالیت‌های تجاری‌تان، بودجه کنار گذاشته‌اید

ب) مرتب، نتایج پروژه‌هایتان را می‌سنجید.

ج) هر گاه نتایج پروژه‌ها مختلف بود، به سرعت تغییر مسیر می‌دهید.

5. افراد کلیدی‌تان معیار بالایی از صلاحیت، قابلیت و درستی به شما انتقال می‌دهند.

الف) شما شغل بدون مشکلی داشته و برای هر یک از اقدامات توضیح مشخصی دارید.

ب) شما با دقت افراد باصلاحیت را انتخاب کرده و مشاغل پر اهمیت را به آنها واگذار کرده‌اید.

ج) اگر مجبور باشید دوباره از اول کارتتان را شروع کنید، در تجارتتان کسی وجود ندارد که او را دوباره استخدام نکنید

6. شما به درستی سازماندهی شده‌اید، زمان را تنظیم می‌کنید و برای هر کدام از کارهای کلیدی‌تان عملکردهایتان را می‌سنجید

الف) شما همواره روی امور مهم تمرکز می‌کنید

ب) هر فرد به آنچه از وی انتظار می‌رود، نحوه سنجش عملکرد و کسب پاداش آگاهی کامل دارد

ج) شما بطور مرتب موارد کلیدی نتایج و استانداردهای عملکرد هر یک از افراد را بازبینی می‌کنید.

7. در میل رسیدن به موفقیت و سوددهی، شما صریح، مصمم و مصر هستید

الف) شما در تمام زمینه‌ها، برای خود و تجارتتان اهداف شفافی دارید

ب) شما بیشتر بر راهکارها تمرکز دارید تا مشکلات

ج) برای شما «شکست یک گزینه نیست»!

8. شما با همه افراد کلیدی تجارتتان ارتباطی مؤثر و کارآمد دارید

الف) همه اهداف تجاری‌تان را می‌دانند و به این نکته که هر یک چه نقشی در دستیابی به آنها دارند واقف هستند.

ب) شما بطور مرتب با کارمندان خود جلسات تبادل اطلاعات می‌گذارید و هیچ رازی بین شما وجود ندارد

ج) شما بطور مرتب بانکدار و شرکای خود را در جریان پیشرفت کاری‌تان می‌گذارید

9. جریان بسیاری قوی‌ای در فروش هتاکید مکرری در بازاریابی وجود دارد.

الف) شما از یک برنامه بازاریابی مکتوب پیروی می‌کنید که این کار جریان ثابتی از رهبری شایسته ایجاد می‌کند.

ب) شما اهداف فروش مشخصی دارید که قصد دارید با تلاش هرروز، هفتگی و ماهیانه به آن برسید

ج) شما یک روند فروش موفق دارید که بیشتر اوقات برای مشتریانتان توقعاتی به همراه می‌آورد

10. همه افراد موجود در شرکتتان همواره در پی جلب رضایت، حفظ و جذب مشتری هستند. جذب مشتری بیشترین دغدغه افراد است.

الف) هدف یک تجارت، خلق و حفظ مشتریان است در نتیجه تمام سود شما بر همین اساس خواهد بود .

ب) در دراز مدت، رضایت مشتریان تنها معیار موفقیت تجاری شما به شمار می‌آید

ج) اگر در این محدوده موفق باشید، مشتریان شما آن قدر راضی خواهند بود که شما را به دوستانشان معرفی می‌کنید.

### نتیجه

هر چه بیشتر این ده تمرین کسب موفقیت تجاری را تکرار کنید، میزان فروش و سوددهی‌تان بیشتر خواهد شد