

سخت ترین کارها در راه اندازی کسب و کار!



گروه شرکتهای آرک

نرم افزارهایی مطمئن، هوشمند و کارآمد



سخت ترین کار در راه اندازی کسب و کار!

مقدمه:

سلام، این مقاله از طرف سایت آرک به شما تقدیم شده است. شاید شما در یکی از سمینارهای تخصصی گروه آرک شرکت نموده و یا پیش از این با این شرکت به عنوان حامی ویژه انجمن های مالی معتبر آشنا شده باشید. شاید هم با یکی از محصولات ما کار نموده و یا از طریق یکی از همکاران خود نام ما را شنیده باشید. اگر هم با گروه آرک آشنا نیستید، توصیه ما این است که همین الان خواندن را متوقف نموده و به سایت WWW.ARKGROUP.IR سری بزنید. ما مطمئن هستیم که یکی از محصولات نرم افزاری آرک به بهتر نمودن کسب و کار شما کمک خواهد نمود.

آیا فکر میکنید پیش بینی همان حدس زدن آینده است ؟ چرا ؟ سوالات زیادی را به صورت مکرر از دیگران دریافت میکنیم که پیش بینی به چه دردی میخورد ؟ و آیا ضروری است ؟ بله این امر کمک زیادی در مدیریت کسب وکارتان میکند .
حال یک سوال مهم پیش می آید و اینکه " من چطوری پیش بینی فروش محصولی جدید در بازار را داشته باشم بدون اینکه از آن داده و اطلاعاتی در دست داشته باشم؟"



سخت ترین کار در راه اندازی کسب و کار!



پیش بینی سخت است، اما سخت تر از آن راه اندازی کسب و کار بدون پیش بینی است!

گروه آرک امیدوار است از خواندن این مقاله لذت ببرید.

آیا فکر میکنید پیش بینی همان حدس زدن آینده است؟ چرا؟ سوالات زیادی را به صورت مکرر از دیگران دریافت میکنیم که پیش بینی به چه دردی میخورد؟ و آیا ضروری است؟ بله این امر کمک زیادی در مدیریت کسب و کارتان میکند.

حال یک سوال مهم پیش می آید و اینکه "من چطوری پیش بینی فروش محصولی جدید در بازار را داشته باشم بدون اینکه از آن داده و اطلاعاتی در دست داشته باشم؟"

نکته کلیدی همین است، همه ما انسان هستیم و از قدرت دیدن آینده برخوردار نیستیم لذا همیشه حدس میزنیم البته براساس فرضیاتی که در دست داریم. ما براساس فرضیات برای فروش خود پیش بینی میکنیم. با کمک گرفتن از تجربیات گذشته برنامه ریزی هایی برای محصول جدید خود انجام میدهیم. این پیش بینی است نه حدس و گمانه زنی.

پیش بینی سخت است و از آن مشکل تر راه اندازی یک کسب و کار بدون پیش بینی است. به طور مثال برای راه اندازی یک کسب و کار الکترونیکی شما باید از قبل سایت، محل نقطه نظرات مشتری، محل فروش و ترافیک سایت و... را در نظر بگیرید. اگر در کسب و کارتان از روش ایمیل مارکتینگ استفاده میکنید باید پیش بینی تعداد بازخوردها و بازدید از سایت و نتایج حاصل از آن و نقاط پر بیننده و تأثیرات آن را بررسی و ارزیابی کنید.



سخت ترین کار در راه اندازی کسب و کار!

در پیش بینی هزینه های کسب و کار باید به تمام جوانب آن نگاه کنید اعم از " تعداد نفرات دخیل در یک کسب و کار ، حقوق و هزینه های هر فرد ، فضا و محیط کسب و کار ، لوازم مصرفی در اجرای یک پروژه و هزینه های صرف شده براساس نفر / ساعت برای تولید یک محصول یا فرآیند و... " باید در نظر گرفته شود تا بتوانیم درخصوص فروش و ادامه کسب و کارتان پیش بینی لازم را داشته باشید.

برای مثال در بودجه بندی یک فرآیند بهتر است تخمین بزنید چقدر هزینه برای ساخت یک طرح ، محصول و حتی نفر مستقر در شرکت صرف میشود.

این همه مثال های کوچکی برای روش ساختن اهمیت موضوع است ، بله همه آنها حدس و گمان است ولی باید دقت داشته باشد بادر نظر گرفتن یکسری عوامل و مفروضات رابطه مند و قانونمند میتوان یک پیش بینی درستی از خط و مش کسب و کارتان داشته باشید.

مدیریت توانمند و آگاهانه بین فروش و هزینه ها و مخارج تاثیر بسزایی در سلامتی یک کسب و کار میگذارد . شما هرگز قادر نخواهید بود یک کسب و کار را مدیریت کنید بدون اینکه کنترلی در هزینه و بودجه خود داشته باشید. به طور مثال در فروش اگر فروش شما بالاتر از میزان تخمین زده باشد شما میتوانید بازار بیشتری را با اولویت های مهمتر تصاحب کنید و اگر پایین تر از حد پیش بینی است باید با ارزیابی بهتر یکسری از مخارج را کاسته و اولویت های فروش را تغییر دهید .

همه صاحبین کسب و کار باید یک برنامه و پیش بینی مناسبی داشته باشند ، از فرآیند های مالی و سرمایه گذاری گرفته تا فروش محصول و سودآوری . در آخر اگر توجه داشته باشید همه پیش بینی ها به مسائل مالی مربوط است وشاهرگ اصلی هر کسب و کار مسائل مالی آن سازمان است .

برگرفته از: entrepreneur

با در اختیار داشتن آخرین و مهمترین مقالات و اخبار روز دنیا در حوزه های مالی، مدیریت، منابع انسانی و فناوری، و نیز بهره مندی از دوره های آموزشی رایگان و اطلاع از آخرین بخشنامه ها و اطلاعیه های مالیاتی و ... تنها یک کلیک فاصله دارید.
در **خبرنامه آرک** عضو شوید.