

می خواهید کسب و کارتان را توسعه دهید؟ همراه شوید...



گروه شرکتهای آرک

نرم افزارهایی مطمئن، هوشمند و کارآمد



می خواهید کسب و کارتان را توسعه دهید؟ همراه شوید ...

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.

یکی از موضوعاتی که هر فردی در طول زندگی خود به آن فکر می کند و توجه دارد، پیشرفت است. این پیشرفت می تواند در شغل، درآمد حاصل از حقوق و یا در توسعه کسب و کار باشد.

همه می دانیم که یکی از اثر گذارترین و شاید سخت ترین پیشرفتهای همان توسعه کسب و کار باشد. چون شما هم خود را ارتقاء می دهید و هم زمینه را برای رشد دیگران فراهم می کنید.

شما گاهی در مسیر رشد کسب و کارتان، ناخواسته در وسط جریان حرکت قرار می گیرید. اینجاست که شما باید هدایت کننده جریان حرکت باشید، به بخشی از این جریان تبدیل شده اید و این یعنی آخر کار. چون دیگر شما جریان را هدایت نمی کنید، بلکه این جریان حرکت کسب و کار شماست که شما را به این سو و آن سو می برد.

در این میان همکاران شما در سازمان سردرگم به دنبال شما می آیند و

اگر می خواهید با بخشی از دستورالعمل مهم رشد و توسعه کسب و کار آشنا شوید و افسار اسب سرکش کسب و کار خود را مهار کنید، این مقاله را دنبال کنید.



می خواهید کسب و کارتان را توسعه دهید؟ همراه شوید ...

۱- مرزهایتان را به حرکت در آورید.

اهداف بهترین عامل جهت مشخص کنید بر روی چه عواملی تمرکز کنید و میزان پیشرفت کار خود را اندازه گیری کنید. اهداف شما مرزهای حرکتتان را برای رسیدن به هدف مطلوب گسترش میدهد و کمک می کند تا ریسک های پیشروی کسب و کارتان را شناسایی کنید. هرچه بیشتر خود را به چالش بکشید اهداف بیشتری را در بلند مدت بدست می آورید. این کار دقیقا تقسیم بندی اهداف بلند مدت و کوتاه مدت در کسب و کارتان است. به کمک این اهداف، کسب و کار شما یک گام به هدف مطلوب نزدیک تر میگردد.

۲- اولویت در برنامه سرویس مشتریان خود قرار دهید.

تمرکز خود را بر روی مشتریان افزایش دهید. همه ما میدانید مشتری راضی منجر به کسب درآمد بیشتر میگردد. تمرکز خود را بر روی رضایت مندی مشتریان بیشتر کنید. وقتی شما به دنبال کسب رضایت مشتری در کسب و کارتان باشید به خوبی نیازمندی های بازار و مشتریان را درک کرده و باعث بهبود کسب و کارتان می شوید.

۳- به یادگیری در حوزه کسب و کارتان مشغول باشید.

اصلا نباید برایتان اهمیت داشته باشد که اکنون و در این زمان چقدر موفق هستید باید هر روز و هر لحظه به دانش خود در محیط و پیرامون اطراف کسب و کارتان بیافزاید. حتی اگر فرصت کافی جهت شرکت در کلاس ها را ندارید میتوانید از سایر روشهای موجود استفاده کنید و دانش خود را به روز کنید. همیشه با یادگیری یک مطلب جدید میتوانید تغییراتی در کسب و کارتان ایجاد کنید که سبب راه میانبری برای رسیدن به هدف مطلوب کسب و کارتان گردید.





می خواهید کسب و کارتان را توسعه دهید؟ همراه شوید ...

۴- بهره وری خود را افزایش دهید.

همه ما گاهی اوقات متوجه میشویم کارهایمان تکراری شده و در طول روز یک کار مشخص را انجام میدهیم. یک مدیر موفق باید بتواند روشهای جدید برای انجام درست کارها و وظایف پرسنل خود پیشنهاد دهد.

۵- با دنیای تکنولوژی و فناوری اطلاعات همگام شوید.

یک مدیر موفق کسی است که بتواند کسب و کار خود را با آخرین تغییرات تکنولوژی همگام و از بروزترین فناوری ها و سیستم ها نرم افزاری برای کسب و کار خودش استفاده کند. گاهی اوقات یک سیستم نرم افزاری در تصمیم گیری های خرد و کلان مدیران از بسیاری از مشاوران توانمند موثرتر است.

از امروز با به کارگیری روزانه یکی از موارد بالا سعی کنید کسب و کارتان را گسترش و بهبود ببخشید. یادتان باشد همه شرکتهای بزرگ و موفق دنیا از یک کارگاه کوچک به اندازه اتاق کار شما شروع کردند.

یاس، نرم افزاری است که با توانمندی های خود، کمک درخور توجهی را به توسعه کسب و کار شما ارائه می نماید. [برای اطلاع بیشتر کلیک کنید](#) . . .

برگرفته شده از سایت: about.com

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.