

5 دلیل موفقیت یک تجارت مستقل

در حالی که دیگران ممکن است فکر کنند که مواجهه با این قبیل چالش های اقتصادی کار را برای شرکت های کوچک مستقل سخت تر کرده است، تحلیل گران بازار معتقد هستند که بخش عمده ای از این کمپانی های کوچک رشدی باور نکردنی در تجارت خصوصی خود مشاهده کرده اند.

در حال حاضر بازارهای جهانی تقریباً در شرایطی استرس زا قرار دارند. تحلیل گران اقتصادی بر این باور هستند که عدم دسترسی به بودجه کافی، ورشکستگی بانک های جهانی و دیگر حوادث نا امید کننده دنیای تجارت را از پایه ویران کرده است. در این شرایط سخت و ترسناک یک تجارت مستقل شاید بتواند روزنه ای از امید برای موفقیت در آینده پیدا کند.

در حالی که دیگران ممکن است فکر کنند که مواجهه با این قبیل چالش های اقتصادی کار را برای شرکت های کوچک مستقل سخت تر کرده است، تحلیل گران بازار معتقد هستند که بخش عمده ای از این کمپانی های کوچک رشدی باور نکردنی در تجارت خصوصی خود مشاهده کرده اند. همزمان با تلاش اقتصاد جهانی برای احیای مجدد قدرت گذشته خود، شما می توانید به پنج دلیل زیر به عنوان یک شرکت کوچک مستقل به سوی موفقیت گام بردارید.

۱) شما می دانید که چگونه برای خود بازاریابی کنید. چنانچه شما در گذشته به موفقیتی در دنیای تجارت شرکت های کوچک درست پیدا کرده باشید، حتماً تا کنون به مفهوم قدرت روشهای بازاریابی نامتداول نیز پی برده اید. بیشتر این شرکت ها علی رغم محرومیت از بودجه های کلان تبلیغاتی معجزه شبکه های اجتماعی اینترنتی در راستای ارتقای خدمات خود را درک کرده و از آنها بسیار بهره می برند. قدرتمندترین شرکت های کوچک تجاری کسانی هستند که یک نوع ارتباط صحیح با مشتریان خود برقرار می کنند. بنابراین در شرایطی که شرکت های بزرگ و قدیمی باید به منظور حفظ بقا و توانایی پرداخت وام های کلان بانکی از بودجه تبلیغاتی خود کم کنند، آنها بر روی یک سری روش های خاص بازاریابی تمرکز می کنند که همواره نتیجه مثبت در پی داشته است. آن روش چیزی به جز استفاده از قدرت همکاران و دوستان قدیمی خود نیست.

۲) شما انعطاف پذیر هستید. تقریباً هر شرکت کوچک مستقل یک نوع انعطاف پذیری غیر قابل باور در دیدگاه ها و نظریات خود دارد. آنها به سرعت امکان موفقیت یا شکست پروژه های جدید خود را بررسی کرده و برنامه کاری خود را با آن تطبیق می دهند. برخلاف برندهای بزرگ تجاری یک شرکت کوچک مستقل فوراً به ناکارآمد بودن استراتژی کاری خود پی برده و به جای تاکید بر روی یک برنامه محکوم به شکست در راستای کسب یک موفقیت بلند مدت روش خود را تغییر می دهد.

۳) عملکرد شما موثر و کارآمد است. صرف نظر از تجارت، هر شرکتی با ابعاد مختلف در راستای حفظ عملکرد موثر نیروی مولد خود تلاش می کند. به عنوان یک شرکت کوچک تولید و بهره وری شما نیروی حیاتی برای افزایش درآمدزایی به شمار می رود. در شرایطی که کارمندان یک شرکت اغلب اوقات ضرورت تلاش فوری برای تکمیل پروژه ها را احساس نمی کنند، زمان سرمایه شما است و شما هر ساعت از روز را به منزله یک گام به سوی موفقیت در نظر می گیرید. به این ترتیب مشتریان نیز می توانند بر روی توانایی شما در عمل به تعهدات زمانی حساب کنند.

۴) شما از اتکا به نفس بالایی برخوردار هستید. بسیاری از شرکت های کوچک مستقل وام های بزرگ کاری را نپذیرفته یا به قرارداد های لیزینگی رسمی تن نمی دهند. در عوض، عدم اتکای آنها به اعتبارات بانکی برای تضمین میزان سود دهی خود هزینه های سرسام آور و اضافی را کاهش داده است. معافیت آنها از هزینه های تجارت سنتی کمک بزرگی به تکیه بر روی یک منبع صحیح و جدید برای موفقیت و نوآوری کرده و نگرانی آنها را برای پرداخت وام های کلان بانکی رفع کرده است.

۵) شما قابل دسترس هستید. امروزه به طور متداول شرکت های کوچک تجاری کار خود را با استفاده از اینترنت توسعه داده و این کار امکان دسترسی به آنها را بیش از پیش فراهم کرده است. به این ترتیب چنانچه شرایط اقتصادی در یک نقطه از جهان با مشکل مواجه شود، این قبیل شرکت ها می توانند فعالیت های خود را بر روی نقاط دیگری از جهان که سود دهی بیشتری دارند متمرکز کنند.

با رعایت این پنج فاکتور می توانید صرف نظر از نوسانات اقتصادی موفقیت یک شرکت کوچک مستقل را تضمین کرده و آینده ای درخشان برای آن پیش بینی کنید.