

# سال ۱۴۰۳ کدام کسب‌وکارها در بازار خواهند ماند؟



## ♦ دکتر امیر شمس‌الدین سعید

رئیس کانون کارآفرینی اتاق بازرگانی، صنایع، معادن و کشاورزی کرمان

۱۱ از مشتریان مدت‌دار ضمانت‌های بسیار معتبر و ملکی و بانکی می‌گیرند و همچنین برای مشتریان خود سقف اعتباری مشخصی بر اساس ضمانت آن‌ها و حداکثر ۲۰ درصد بیشتر تعریف می‌کنند.

۱۲ نیروهای کارآمد خود را با گفتگوی منطقی و با قیمت منطقی حفظ می‌کنند.

۱۳ سال ۱۴۰۳، سال مرگ کسب‌وکارها از بابت بالا رفتن هزینه‌های درون‌سازمانی است. شرکت‌های ماندگار بسیار در کنترل هزینه‌های داخلی خود با دقت عمل می‌کنند.

۱۴ ریسک‌های بزرگ و پرخطر انجام نمی‌دهند.

۱۵ بسیار در کار کردن با دولت دقت می‌کنند، زیرا تأخیر زیاد در وصول مطالبات می‌تواند علاوه بر سود، سرمایه آن‌ها را نیز از بین ببرد.

۱۶ در سال ۱۴۰۳ هزینه کسب‌وکارشان نزدیک به هزینه یک کسب‌وکار اینترنتی است زیرا اگر قیمتی بیش از آن به مشتری اعلام کنند احتمال از دست دادن مشتری را برای همیشه خواهند داشت.

۱۷ خدماتی عالی بیش از انتظار مشتری ارائه می‌دهند تا مشتری وفادار بماند.

۱۸ آمادگی هر پیشامد اقتصادی را دارند و برای حالت‌های مختلف راه‌حل‌های متفاوتی را پیش‌بینی می‌کنند؛ از افزایش قیمت ناگهانی دلار تا افزایش ناگهانی مالیات کسب‌وکارشان و...،

۱۹ درک شرایط سخت زندگی برای کارمندان مؤثر و گذاشتن بسته‌های حمایتی متناسب

۱ کسب‌وکارهایی که فقط در آن‌ها منابع انسانی بهره‌ور و با تارگت‌های کاری شفاف مشغول کارند (افرادی که دائم در حال یادگیری و به‌روزرسانی خود هستند)،

۲ مدیران آن‌ها با علم اقتصاد و حسابداری و مدیریت منابع انسانی نسل Z آشنایی کامل دارند.

۳ حسابداران و مشاورانی قوی در امر شناسایی هزینه‌ها و کنترل آن‌ها دارند.

۴ حسابداران و مشاورانی قوی در رابطه با امور مالیاتی دارند.

۵ با مشتری نهایی در ارتباط هستند.

۶ تأمین کالا و یا مواد اولیه خود را از تأمین‌کننده دست اول انجام می‌دهند.

۷ در بستر وب حضوری فعال دارند.

۸ ارتباط قوی با مشتریان خود از طریق بسته‌های حرفه‌ای CRM دارند.

۹ به‌صورت روزانه گردش نقدینگی خود را چک کرده و به‌صورت حرفه‌ای و با ابزارهای رایج نقدینگی خود را جهت عقب نیفتادن از بازار مدیریت می‌کنند.

۱۰ اگر فروش مدت‌دار یا اقساطی دارند نقدینگی آن را از طریق وام بانک‌ها یا با خرید مدت‌دار مواد اولیه و کالا تأمین می‌کنند و سرمایه شخصی خود را کمتر درگیر می‌کنند.

با شرایط کارکنان از جمله وظایف مدیران کسب‌وکارهاست.

۲۰ مدیران کسب‌وکار نقاط ضعف خود را خوب می‌شناسند و می‌دانند که در چه موقعیت‌هایی ممکن است تصمیماتی عجولانه و نادرست از بابت هیجانانگیز غیرقابل کنترل خود بگیرند و با مشورت افراد آگاه و خودشناسی، تلاش می‌کنند تا کمترین ریسک‌ها را متوجه کسب‌وکار خود بکنند.

۲۱ محاسبه دوره‌ای قیمت تمام شده بر اساس نوع کسب‌وکار یکی از مهم‌ترین نکاتی است که در سال آینده انجام می‌دهند.

۲۲ مشاورانی آگاه در جهت بستن قراردادهای مدنی و قانون کار و انجام امور تأمین اجتماعی دارند. زیرا در سال ۱۴۰۳ کسب‌وکارها توان اشتباه کردن و پرداخت هزینه‌های سنگین اشتباهات از روی ناآگاهی را ندارند.



سریع برای اقتصادی کردن عملیات است. آن‌ها با استفاده از فناوری‌های جدید، تکنیک‌های مدیریتی پیشرفته و استراتژی‌های بازاریابی مؤثر، نه تنها در نگاه‌داشتن مشتریان فعلی موفق عمل می‌کنند، بلکه در جذب مشتریان جدید نیز پیشرو هستند.

در نهایت، کسب‌وکارهایی که در سال ۱۴۰۳ ماندگار می‌شوند، آن‌هایی هستند که با شناخت دقیق از نقاط ضعف و قوت خود، به‌طور مستمر در جستجوی راه‌های نوآورانه برای بهبود مستمر هستند. آن‌ها با اجرای استراتژی‌های مدون و حرفه‌ای، قادر به عبور از دوران تغییرات اقتصادی و حفظ جایگاه خود در بازار رقابتی خواهند بود. ♦♦

می‌دانند که موفقیت در بازار پیچیده امروزی نیازمند انعطاف‌پذیری، آمادگی برای مواجهه با چالش‌ها و توانایی

صاحبان کسب‌وکارهای موفق در سال ۱۴۰۳ کسانی هستند که با دقت و هوشمندی، استراتژی‌های خود را برنامه‌ریزی می‌کنند تا در برابر نوسانات بازار و تغییرات اقتصادی مقاوم بمانند. این کسب‌وکارها با تمرکز بر کنترل دقیق هزینه‌ها، مدیریت حرفه‌ای نقدینگی و ارائه خدماتی فراتر از انتظارات مشتری، قادر به حفظ رقابت‌پذیری و پایداری خود در بازار هستند.

فیل‌های سفید را از کسب‌وکار خود خارج می‌کنند (واحدهای نابره‌ور و یا محصولات کم فروش یا دارای هزینه تولید بالا را تعطیل می‌کنند).

صاحبان کسب‌وکارهای موفق در سال ۱۴۰۳ کسانی هستند که با دقت و هوشمندی، استراتژی‌های خود را برنامه‌ریزی می‌کنند تا در برابر نوسانات بازار و تغییرات اقتصادی مقاوم بمانند. این کسب‌وکارها با تمرکز بر کنترل دقیق هزینه‌ها، مدیریت حرفه‌ای نقدینگی و ارائه خدماتی فراتر از انتظارات مشتری، قادر به حفظ رقابت‌پذیری و پایداری خود در بازار هستند. همچنین این کسب‌وکارها به‌خوبی