افزایش سودآوری کسب و کار با 12 روش کاربردی و هدف گذاری درست

تیم تحریریه اقیانوس آبی

مدیران کسب‌وکار معمولاً به دنبال راه‌هایی برای افزایش سودآوری هستند. سودآوری یکی از مهم ترین معیارهای موفقیت کسب و کار است و تعیین می کند که آیا احتمال رشد دارد یا خیر. سودآوری کسب و کار شامل جستجوی روش های افزایش درآمد، افزایش فروش و کاهش هزینه ها است. یادگیری استراتژی های مختلف برای افزایش سودآوری می تواند به شما برای افزایش درآمد و کاهش هزینه

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به اقیانوس آبی سر بزنید.

ها کمک کند. در این مقاله با اقیانوس آبی همراه باشید تا با اهمیت سودآوری و انواع روش های آن اشنا شوید.

حاشیه سود شما معیاری است که همواره باید مورد توجه شما باشد، زیرا این عدد به سوالات مهمی در مورد کسب و کار شما پاسخ می دهد: آیا درآمد کسب می کنید یا نه؟ آیا محصولات خود را به درستی **قیمت گذاری** کرده اید یا خیر؟ علاوه بر اندازه گیری حاشیه سود، باید مرتباً آن را بهبود ببخشید. اگر حاشیه سود شما افزایش پیدا نکند، احتمال این که کسب و کار شما رونق نداشته باشد وجود دارد.

در این مقاله به سوالات زیر به طور مفصل جواب خواهیم داد:

1. چطور اهداف خود را در راستای سودآوری تنظیم کنیم؟
2. روش های موثر در افزایش سودآوری کسب و کارها چیست؟
3. روش های افزایش سودآوری در بلند مدت کدام اند؟

سودآوری چیست؟

سودآوری توانایی یک کسب و کار برای تولید درآمد بیشتر از هزینه است. شرکت‌ها معمولاً از طریق فروش محصولات یا خدمات به مصرف‌کنندگان درآمد تولید می‌کنند و با پرداخت حقوق به **منابع انسانی** خود و تولید محصولات یا خدمات خود، هزینه‌هایی را ایجاد می‌کنند. هزینه های کسب و کار را می توان به هزینه های مستقیم و هزینه های غیر مستقیم (استهلاک، مالیات بر دارایی، هزینه مواد غیرمستقیم، دستمزد کارکنانی که مستقیماً در فرآیندهای تولید دخالت ندارند) دسته بندی کرد .

حاشیه سود مقدار پولی است که یک کسب و کار از فروش محصول یا خدمات به دست می آورد. برای رسیدن به حاشیه سود برای یک واحد محصول یا خدمت، هزینه های غیرمستقیم و هزینه های مستقیم را از قیمتی که مشتریان برای محصول یا خدمات می پردازند کم می کنیم. به عنوان مثال، اگر برای تولید یک پیتزا 1.00 دلار هزینه داشته باشید، شامل تمام هزینه های مستقیم و غیرمستقیم، و آن را به قیمت 5.00 دلار به مشتریان بفروشید، حاشیه سود شما برای هر پیتزا 4.00 دلار است.

چرا افزایش سودآوری مهم است؟

اهمیت سودآوری به این دلیل است که به کسب و کارها اجازه می دهد تا به رشد خود ادامه دهند و در صنعت خود رقابت کنند. افزایش سودآوری همچنین می تواند به **کسب و کار**ها کمک کند تا منابع مالی خود را از موسسات مالی، سرمایه گذاران و سهامداران تامین کنند .

هدف گذاری در کسب و کار با هدف سودآوری بیشتر

در تعیین **استراتژی کسب و کار**، اهداف سازمان باید تعیین شوند. اهداف سازمان نشان می دهند که چقدر از چه چیزی و تا چه زمانی باید به دست بیاید. در ادامه به انواع روش های هدف گذاری برای سودآوری بیشتر می پردازیم:

1.تبدیل دارایی راکد به پول برای سود بیشتر

یکی از روش هایی که می توانید با انجام آن سودآوری کسب و کارتان را افزایش دهید تبدیل دارایی راکد به پول است.

تعریف دارایی های راکد :شما ممکن است محصولات یا تجهیزاتی داشته باشید که از زمان آخرین استفاده آنها مدتی گذشته است. این محصولات و تجهیزات در گوشه انبار خاک می خورند و یا خیلی

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به اقیانوس آبی سر بزنید.

از آن ها استفاده نمی کنید. دارایی هایی راکد آن هایی هستند که بودنشان به میزان سرمایه در گردش شما کمکی نمی کند.

سعی کنید دارایی های راکد را بفروشید و به پول نقد تبدیل کنید. سپس این پول را در جریان کسب و کارتان قرار دهید. با انجام این کار به جای این که این محصولات در انبارتان بمانند و برای شما هزینه های چون هزینه انبارداری، هزینه خواب سرمایه و هزینه های استهلاک داشته باشند، سودآوری کسب و کارتان را افزایش می دهید.

بیشتر بخوانید: ویژگی های **هدف کسب و کار**

2.تمرکز روی محصولات پر سود

نوع دیگری از هدف گذاری برای افزایش سودآوری کسب و کار این است که بر روی محصولات پرسودتان تمرکز کنید. سود ناخالص خود را برای همه محصولات و خدماتتان تعیین کنید و ببینید کدام یک سود ناخالص بیشتری برای شما دارند. سپس برای بیشتر شدن سود کسب و کارتان تمرکز خود را از روی محصولاتی با حاشیه سود پایین بردارید و فقط روی محصولات پرسود تمرکز کنید.

در مقاله راهکارهای افزایش فروش هم به این موضوع اشاره شده که به جای این که به بیشتر فروختن فکر کنید، سعی کنید بیشتر به فروختن محصولاتی فکر کنید که سودآوری بیشتری نسبت به بقیه دارند. در این روش به نکات زیر توجه داشته باشید:

1. باید در تبلیغات، دکوراسیون و چیدمانتان بهترین فضا را به محصولات پرسود اختصاص دهید.
2. در رسانه های اجتماعی، وب سایت و دیگر رسانه های دیجیتالی خود محصولات پرسود را در معرض دید قرار دهید.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به اقیانوس آبی سر بزنید.

3. در پرزنت های حضوری نیز از محصولات پرسود خود صحبت کنید.
4. باید به کارمندان و همکاران خود نیز این موضوع را یاد بدهید که صرفا به بیشتر فروختن فکر نکنند، بلکه به سودآوری بیشتر فکر کنند.

با این روش انرژی که بر روی تبلیغات می گذارید مانند گذشته است، ولی میزان سودآوری شما دو چندان می شود. با اجرای این روش به هدف افزایش سودآوری خود یک پله نزدیک تر خواهید شد.

3.افزایش سودآوری با تامین به موقع

به جای سفارش دادن های غیرحرفه ای و بدون برنامه ریزی، درست و به موقع سفارش بدهید. هر سفارشی که درست و به موقع نباشد کسب و کار شما را با مشکلاتی روبرو می کند که در نهایت کاهش سود آوری را در پی دارد.

.4سود بیشتر با خرید حرفه ای

وقتی درگیر کارهای روزمره و همیشگی می شوید، زمانی برای پیدا کردن تامین کننده جدید ندارید. برای پیدا کردن تامین کننده خوب زمانی را برای ارزیابی اختصاص دهید. شاید این جمله را زیاد شنیده باشید که هنر در ارزان خریدن است. ارزشمندترین سودی که پیدا کردن تامین کننده مناسب برای شما به همراه دارد این است که وابستگی همیشگی شما را به یک یا دو تامین کننده کاهش میدهد و فرصت های بهتری را برای شما به ارمغان می آورد.

نکات خرید حرفه ای و هوشمندانه

- خودتان و یا یک فرد دیگر در مجموعه تان باید مسئولیت ارزیابی تامین کنندگان را بر عهده بگیرد، آن ها را پیدا کرده و با آن ها مذاکره کند. ممکن است او بتواند کالای با کیفیت بهتر، شرایط پرداخت آسان تر و قیمت مناسب تر برای شما خریداری کند.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به اقیانوس آبی سر بزنید.

- لیست تامین کنندگانتان را داشته باشید و قبل از هر خرید از چند تامین کننده استعلام بگیرید. می توانید در استعلام گیری هدف مشخص کنید، مثلا برای هر خرید باید از سه تامین کننده برتر لیستتان استعلام قیمت گرفته شود.

بیشتر بخوانید :ارزیابی تامین کنندگان

5.افزایش سودآوری با تغییر فرمول ساخت

اگر فرصت دارید کتاب اقیانوس آبی را مطالعه کنید. در این کتاب مثال های متعددی برای شفاف سازی اهمیت تغییر فرمول ساخت در افزایش سود وجود دارد.

یکی از بهترین مثال های این کتاب "شرکت تولید کننده اتوبوس" است. آن ها برای تمام بخش های اتوبوس از فلز استفاده می کردند. استفاده از فلز باعث افزایش هزینه نگهداری، وزن، سوخت و همچنین قیمت این اتوبوس ها می شد. زمانی که به جای فلز ازفایبرگلاس استفاده کردند، همه هزینه ها کاهش یافت. تغییر در فرمول ساخت اتوبوس باعث شد رضایت مشتریان بالا برود و همچنین سود مجموعه شان افزایش یابد.

12راهکار برای افزایش سودآوری کسب و کار

1.افزایش سودآوری با تحلیل قیف فروش

اگر بتوانید فروش خود را افزایش دهید، مسلماً سود شما هم افزایش پیدا می‌کند. اما چیزی که خیلی از مدیران نادیده می‌گیرند این است که برای خود قیف فروش ترسیم نمی‌کنند و معمولاً فروششان از طریق یک کانال اتفاق می‌افتد. زمانی یک کسب و کار می‌تواند فروش و در نتیجه افزایش سودآوری خود را تضمین کند که قیف فروش خودش را به شکل حرفه‌ای ترسیم کند که بی شک از موثرترین ابزارهای کسب و کار است.

2.افزایش سودآوری کسب و کار با افزایش قیمت

اغلب صاحبان کسب‌وکار بیشتر از مشتریان نگران افزایش قیمت هستند. درست است که به خاطر افزایش قیمت، ممکن است تعدادی از مشتریان خود را از دست بدهید، اما اگر حاشیه سود شما ۵۰

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به اقیانوس آبی سر بزنید.

درصد است، افزایش ۱۰ درصدی قیمت به این معنی است که شما می‌توانید ۱۷ درصد از مشتریان خود را از دست بدهید و نگرانی بابت کاهش سود نداشته نباشید.

توجه داشته باشید که قیمت یک مزیت در **بازار رقابتی** است و شما نباید قیمت را هر طوری که خواستید تعیین کنید. مسلماً رقبای شما هم می‌توانند از طریق کاهش قیمت و مزیت قیمت کم، خیلی از مشتریان شما را جذب کنند. در دو صورت شما می‌توانید قیمت و در نتیجه حاشیه سود ناشی از فروش محصولات را افزایش بدهید.

حالت اول زمانی است که شما به‌عنوان یک **برند** شناخته شده در حال فعالیت هستید و حالت دوم زمانی است که محصول شما نسبت به محصولات مشابه یک مزیت رقابتی دارد (ویژگی‌هایی در محصولات شما وجود دارد که محصولات رقبا این ویژگی‌ها را ندارد.) شیوه‌های قیمت‌گذاری برای کسب‌وکارهای گوناگون متفاوت است. پیشتازان یک کسب‌وکار معمولاً قیمتشان نسبت به سایر رقبا بالاتر است.

کاهش شدید قیمت نسبت به رقبا خیلی تکنیک خوبی برای افزایش فروش و سود نیست، چرا که ما را وارد یک مرداب قیمت می‌کند و هیچ سودی ندارد.

> بیشتر بخوانید :**چطور به مشتری قیمت بدهیم که او را از دست ندهیم**؟

3.افزایش سودآوری با کاهش هزینه های مستقیم

اطمینان حاصل کنید که **مدیریت هزینه** دارید و هزینه‌های مستقیم خود را به حداقل می‌رسانید. برای مثال ممکن است تأمین‌کنندگان شما هزینه زیادی از شما بگیرند و شما بتوانید همین محصول را با

هزینه کمتری تأمین کنید. البته قبل از تغییر دادن تأمین‌کننده خود، باید خدماتی که از او دریافت می‌کنید را هم در نظر بگیرید.

همچنین می‌توانید از تأمین‌کنندگان محصولاتتان تخفیف بگیرید. اگر مشتری دائمی محصولی باشید، می‌توانید از تأمین‌کننده آن تخفیف بگیرید. در نتیجه با این کار بهای تمام شده محصولتان کاهش می یابد و افزایش سود خواهید داشت.

بیشتر بخوانید: بهبود فروش از طریق مشتریان فعلی

4.افزایش سود کسب و کار با سیستم کاهش هزینه‌ها

کاهش هزینه‌ها می‌تواند سودآوری کسب‌وکار شما را در پی داشته باشد. شما باید هزینه‌هایی را کاهش دهید که بر سودآوری شما تأثیر مثبت دارد نه تأثیر منفی. اصطلاحی وجود دارد تحت عنوان نقاط داغ و نقاط سرد کسب‌وکار. نقاط داغ بخش‌هایی هستند که تأثیر بسیار زیادی روی سودآوری کسب‌وکار دارند و نقاط سرد بخش‌هایی از کسب‌وکار هستند که تأثیر خیلی زیادی روی سودآوری ندارد.

به‌عنوان مثال واحد تحقیقات بازاریابی و فروش شما یکی از نقاط داغ کسب‌وکار شما است. به‌عنوان یک مدیر سعی کنید زمانی که می‌خواهید هزینه‌های خود را کم کنید، هزینه‌های مربوط به بازاریابی، فروش و تبلیغات خود را کاهش ندهید.

5.تخفیف ندهید!

تخفیف نقدی می‌تواند باعث نابودی بسیاری از کسب‌وکارهایی شود، چون آن ها نمی‌دانند چقدر این کار حاشیه سودشان را در معرض خطر قرار می‌دهد. در حاشیه سود ۵۰ درصد، اگر شما برای محصولات

خود ۱۰ درصد تخفیف ارائه دهید، شما به ۲۵ درصد افزایش فروش نیاز دارید تا بتوانید همان حاشیه سود را به دست آورید. پس با تخفیف دادن خداحافظی کنید.

> بیشتر بخوانید :چطور تخفیف بدهیم؟

6.افزایش سودآوری با کاهش بهای تمام شده

اگر قیمت فروش را از بهای تمام شده‌ی کالا کم کنیم، سود ناخالص بدست می‌آید. شما باید همیشه راهکارهایی پیدا کنید تا بدون پایین آوردن کیفیت، بهای تمام شده را کاهش دهید تا سود بیشتری داشته باشید. همچنین اگر بتوانید بهای تمام شده کالا را ثابت نگه دارید، کاهش هزینه‌ای که در هر بخشی از شرکتتان داشته باشید به‌عنوان سود به‌حساب می‌آید. پس مطمئن شوید هزینه‌های سازمان خود را روی حداقل ممکن نگه دارید.

7.تسویه‌حساب و وصول مطالبات به‌موقع

یکی از روش‌های افزایش سودآوری این است که سیستم تسویه‌حساب و وصول مطالبات حرفه‌ای داشته باشید. بسیاری از کسب‌وکارها سیستمی برای وصول مطالبات و تسویه حساب خود ندارند و همان‌طور که می دانید پول ارزش زمانی دارد. بنابراین اگر شما طلبی را که از مشتریتان دارید امروز به‌صورت نقدی دریافت کنید تا زمانی که آن طلب را به‌صورت ۶ ماهه دریافت کنید خیلی تفاوت دارد و می‌تواند روی سود کسب‌وکار شما تأثیر به سزایی داشته باشد.

ما خیلی از مواقع مشتری را از دست می‌دهیم چون در تسویه حساب خود خیلی حرفه‌ای عمل نمی‌کنیم. ازنظر حسابداری زمانی که شما یک کالای ۱۰ میلیون تومانی را ۱۲ میلیون تومان بفروشید، چه به‌صورت نقدی و چه به‌صورت اقساطی، سود ناشی از فروشش ۲۰ درصد است؛ بنابراین از نظر

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به اقیانوس آبی سر بزنید.

حسابداری خیلی حاشیه سود شما تغییر پیدا نمی‌کند. از نظر مالی کالایی که به صورت نقدی فروخته شود تا کالایی که به‌صورت اقساطی مثلاً ۶ ماهه فروخته شده حاشیه سود بالاتری دارد.

8.سود بیشتر با شناخت درست بازار هدف

مطمئن شوید بازار هدف خود را به‌درستی شناخته‌اید. شما باید بدانید خریداران شما چه کسانی هستند؟ و محصولات و خدمات شما کدام نیازهای آن‌ها را برطرف خواهد کرد؟ اگر بازار هدف خود را به‌درستی شناسایی کنید می‌توانید محصولاتی متناسب با آن به وجود بیاورید. عدم تشخیص بازار هدف مناسب باعث افزایش هزینه‌ها، کم شدن تاثیر تبلیغات و ... خواهد شد که پیامد آن کاهش سود شما خواهد بود.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به اقیانوس آبی سر بزنید.

9.برای افزایش سودآوری در دسترس باشید!

شما می‌توانید با روش‌های مختلفی مانند استفاده از رسانه‌های اجتماعی، طراحی وب‌سایت حرفه ای و در کل آنلاین سازی کسب و کارتان افراد را به سمت وب‌سایت خود هدایت کنید و برای ارتباط با مشتریان و جلب اعتماد آن‌ها بسترسازی کنید تا فروش بیشتر و افزایش سودآوری کسب و کارتان را رقم بزنید.

10.افزایش سودآوری با کنترل نرخ بهره‌وری نیرو

نرخ بهره‌وری هر کارمند را اندازه بگیرید. اگر نسبت هزینه به بهره‌وری فردی که برای شما کار می‌کند بالا باشد، نگه داشتن این فرد مقرون به‌صرفه نیست و شما می‌توانید سود خود را با تعویض فرد مورد نظر افزایش دهید. اگر سعی کنید در حوزه **مدیریت منابع انسانی** و افزایش بهره وری و **انگیزه نیروهایتان** کار کنید، تاثیر به سزایی در سوداوری سازمان شما خواهد داشت. در ویدئو زیر به ۹ راهکار کاربردی برای افزایش بهره وری کارمندان اشاره شده است:

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به اقیانوس آبی سر بزنید.

11.جنگ قیمتی نداشته باشید.

کاهش دائمی قیمت محصولتان برای این که مشتریان بیشتری جذب کنید کار بسیار اشتباهی است .اشتباهات قیمت گذاری می تواند برای شما گران تمام شود. باید سعی کنید خود را با روش‌های دیگر متمایز کنید تا ملاک اصلی مشتری برای انتخاب شما، پایین بودن قیمتتان نباشد. باید بتوانید با ارائه ارزش به مشتری، ایجاد حس خوب و ... نسبت به رقبایتان برتری پیدا کنید. با این کار مشتریان بیشتری به خاطر تمایزتان شما را انتخاب می‌کنند و در نتیجه سود بیشتری به دست خواهید آورد.

12.افزایش سود کسب و کار با تکمیل کالا

برای افزایش فروش، باید خدمات یا کالاهایی را ارائه دهید که پیشنهادات فعلی شما را تکمیل کنند. با این کار مشتری شما دیگر برای خرید کالای مکمل محصول شما نیازی به خرید از فرد دیگری ندارد و شما هم با بیش فروشی می‌توانید سود بیشتری به دست آورید.

> بیشتر بخوانید :افزایش وفاداری مشتریان

روش های افزایش سودآوری در بلندمدت

در ادامه این مطلب می خواهیم تکنیک‌هایی که به‌صورت غیرمستقیم به افزایش سودآوری مدیران و درنتیجه افزایش سودآوری کسب‌وکار کمک می‌کند را به شما معرفی کنیم. تکنیک‌هایی که بر خلاف سایر موارد که فقط بر روی کارمندان تمرکز دارند، شخص مدیر را درگیر می کنند.

روش‌هایی که اگر هر مدیر بخشی از آن‌ها را به‌صورت جداگانه در نظر بگیرد، می‌تواند بهترین نتیجه را از آن‌ها دریافت کند. تکنیک‌هایی که چون به‌صورت غیرمستقیم و در بلندمدت در سودآوری مجموعه تأثیرگذار هستند، توسط بسیاری نادیده گرفته می‌شوند.

1. مدیریت روزِ کاری در راستای کسب سود بیشتر

هر مدیر باید در طول یک روز زمان خود را به نحوی برنامه‌ریزی و تقسیم کند که حتماً به این ۲ فعالیت بپردازد:

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به اقیانوس آبی سر بزنید.

1. **یادگیری در راستای مدیریت کسب وکار**

هر روز از طریق خواندن مقاله، کتاب، دیدن فیلم و ... زمانی را برای یادگیری تکنیک‌های مدیریتی و تکنیک‌های افزایش فروش برای خودتان و پرسنل خود اختصاص دهید.

2. **رشد کسب و کار و کسب سود**

یک مدیر باید هر روز زمانی را برای برنامه‌ریزی در زمینه رشد کسب‌وکار خود اختصاص دهد. به‌عنوان مثال برنامه‌ریزی برای تولید محصول جدید، بسته‌بندی جدید، بهبود کیفیت و ... . زیرا در شرایط و بازار کنونی اگر مطابق نظر و سلیقه مشتریان تغییر نکنیم، با مرور زمان کنار گذاشته خواهیم شد. یک مدیر نباید از رشد کسب‌وکار خود غافل شود.

.2مدیریت زمان در راستای سودآوری

زمان مهمترین ملاکی است که در میزان موفقیت مدیران تأثیرگذار است. صحبت در زمینه زمان را از طریق بیان مثال پیش می‌بریم :

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به اقیانوس آبی سر بزنید.

در ابتدا باید هر مدیر ارزش زمانی خود را مشخص کند. به‌عنوان مثال من مدیری هستم که تمایل دارم در طول یک سال مبلغ ۲۰۰ میلیون تومان سود کسب کنم. حال باید با توجه به این میزان سود درخواستی، ارزش هر ساعت زمانی خود را محاسبه کنم تا ببینم برای رسیدن به این مقدار سود، هر ساعت از زمان خود را چه مقدار قیمت‌گذاری کنم.

تعداد روزهای کاری که در یک سال وجود دارد، بعد از کسر تعطیلی‌ها، حدود ۲۷۰ روز است. ساعت کاری مفید هر فرد در روز نیز حدود ۵ ساعت است. پس تعداد کل ساعت‌های کاری مفید در طول یک سال کاری معادل ۱۳۵۰ ساعت است. من برای رسیدن به سودی معادل ۲۰۰ میلیون، ۱۳۵۰ ساعت کاری مفید دارم. پس قیمت هر ساعت کاری من به‌عنوان یک مدیر چیزی حدود ۱۵۰ هزار تومان می‌شود.

هر یک از مدیران باید این مراحل را برای خود رفته، ارزش زمانی خود را محاسبه کنندو از این پس برای انجام هر اقدامی این را در نظر بگیرند که آیا کاری که می‌خواهند انجام دهند ارزشی معادل ارزش زمانی آن‌ها به وجود می‌آورد و یا خیر؟

> بیشتر بخوانید: نکات طلایی برای **جلوگیری از اتلاف وقت مدیران**

3.محافظت از روز کاری برای جلوگیری از کاهش سود

این موضوع را با ذکر یک مثال روشن می‌کنیم:

من مدیری هستم که علاوه بر حرفه اصلی خود در انجام فعالیت‌های برقی نیز دارای مهارت هستم. سیستم برقی مجموعه دارای مشکل شده است و اگر لازم باشد خودم شخصاً آن را درست کنم، حدود ۳ ساعت از زمان من را می‌گیرد و اگر آن را برون‌سپاری کنم، هزینه پرداختی بابت آن چیزی حدود ۶۰۰ هزار تومان می‌شود.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به اقیانوس آبی سر بزنید.

بهترین کار در این شرایط برون‌سپاری کردن است، زیرا می‌دانم من به‌عنوان یک مدیر اگر این ۳ ساعت زمان را درجای دیگری سرمایه‌گذاری و برنامه‌ریزی کنم، ارزش‌های مستقیم و غیرمستقیم بیشتری برای من ایجاد خواهند کرد.

یک تفکر اشتباه در مدیریت هزینه ها

گاهی اوقات بعضی از مدیران این طرز فکر را دارند که مدیری موفق است که به هر نحوی از هزینه‌ها جلوگیری کرده و تا جای ممکن کارها توسط پرسنل و یا شخص خودشان انجام شود. این اشتباه‌ترین طرز فکری است که یک مدیر می‌تواند داشته باشد. طرز فکری که باعث می‌شود یک مدیر فقط به زمان حال توجه کند و هزینه فرصت‌های از دست رفته را در نظر نگیرد.

شاید برای بسیاری از شما این نگرانی به وجود بیاید که به این شیوه هزینه زیادی برای استخدام باید پرداخت کنید و هزینه‌های شما افزایش پیدا می‌کند. اما توجه کنید زمانی که به کاری در مجموعه خود برخورد می‌کنید، اگر این کار در بلندمدت در مجموعه شما تکرار می‌شود پس بهترین کار استخدام

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به اقیانوس آبی سر بزنید.

نیروی انسانی برای انجام این وظیفه است. اما اگر کاری است که در طول یک سال ممکن است به تعداد انگشت شماری رخ دهد، بهترین کار برون‌سپاری کردن آن است.

ریچارد دنی می گوید: " بهترین زمان استخدام کارمند برای رشد کسب‌وکار، زمانی است که درآمد کافی برای استخدام نداشته باشیم". می‌دانید چرا؟

زیرا اگر مدیر صبر کرده و استخدام نیروی انسانی خود را زمانی انجام دهد که درآمد آن‌ها بیشتر از حقوق پرداختی باشد، این نشان می‌دهد که این مدیر متأسفانه در جای دیگری برای مشتریان خود سطح خدمات را کاهش داده و منجر به نارضایتی مشتریان شده است. یعنی تا امروز بسیاری از کارهایی که باید توسط نیروهای جدید انجام می‌شده است، به‌منظور **کاهش هزینه‌ها** توسط پرسنل سابق و یا شخص مدیر انجام شده است. در صورتی که این واحدها هر کدام می‌توانستند این زمان را به بهبود کیفیت واحد خود اختصاص دهند و مدیر به یادگیری و برنامه‌ریزی برای رشد کسب‌وکار اختصاص دهد.

نتیجه گیری

برای تمام افرادی که کسب‌وکاری دارند، افزایش سودآوری به‌عنوان پاداشی برای تمام کارها و تلاش‌هایی است که تاکنون انجام داده‌اند. امروزه بسیاری از کسب‌وکارها برای افزایش سودآوری خود به مشکل برخورد کرده‌اند و اکثر صاحبان کسب‌وکارها فکر می‌کنند برای افزایش درآمد، فقط باید افزایش فروش داشته باشند، اما در کوتاه مدت این کار بسیار دشوار است.

امیدواریم این مقاله بتواند به شما در هدف گذاری درست و در نهایت افزایش سودآوری سازمانتان کمک کند. هر یک از این روش ها به برنامه ریزی و زمان نیاز دارند، اما زمانی که برای آن ها می گذارید، مثل سرمایه گذاری است که در آینده برای شما سود خواهد داشت.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به اقیانوس آبی سر بزنید.

اقیانوس آبی
آغاز زندگی حرفه‌ای یک برند ...

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به اقیانوس آبی سر بزنید.