

ویژگی های یک هدف خوب



هدف کسب و کار: تعریف، ویژگی ها و نحوه تعیین آن

تیم تحریریه اقیانوس آبی

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



بخش مهمی از فرایند **راه اندازی کسب و کار** و یکی از فاکتورهای موفقیت آن در بازه زمانی مشخص، تعیین **هدف کسب و کار** است. برای تعیین هدف کسب و کار **business goals** و ایجاد اهداف فردی برای خودتان زمان بگذارید زیرا مشخص بودن هدف، می تواند توانایی شما را در رسیدن به آن تا حد زیادی افزایش دهد.

در این مقاله از **گروه اقیانوس آبی** به تعریف هدف کسب و کار، انواع اهداف و ویژگی های آنها را بررسی می کنیم و سپس نمونه هایی از اهداف کوتاه مدت و بلند مدت کسب و کار را ارائه می دهیم.

هدف کسب و کار چیست؟

هدف کسب و کار آن هدفی است که یک سازمان پیش بینی می کند در یک بازه زمانی مشخص به آن برسد. شما می توانید اهداف تجاری را برای شرکت خود به طور کلی و همچنین برای بخش های خاص، کارکنان، مدیران و یا مشتریان تعیین کنید. هدف کسب و کار نیازی نیست که خاص باشد یا اقدامات مشخصی داشته باشد، در واقع اهداف تجاری نتایج گسترده ای هستند که شرکت مایل به دستیابی به آنها است.

- تعیین هدف کسب و کار مهم است زیرا:

- ۱- هدف، راهی برای سنجش میزان موفقیت ارائه می دهد.
- ۲- باعث می شود **منابع انسانی** در مسیر اهداف کسب و کار تلاش کنند.
- ۳- به تصمیم گیری درست برای هر واحد سازمانی کمک می کند.

مدل SMART چیست؟

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

در تعيين **استراتژي كسب و كار** ابتدا بايد اهداف كسب و كار مشخص شوند. يك هدف خوب بايد پنج ويژگي داشته باشد كه به صورت مخفف به SMART معروف است. مدل SMART استراتژي رسيدن به هر هدفی را ترسيم می کند. مدل اسمارت از پنج بخش تشكيل شده است.

- **Specific:** مشخص
- **Measurable:** قابل اندازه گيري
- **Achievable:** قابل دست يابي
- **Realistic:** واقع گرايانه
- **Time limited:** محدود به زمان مشخص

اجزای مدل اسمارت

حال كه مشخص شد مدال اسمارت چيست با اجزای اين مدل آشنا می شويم:

۱. مشخص بودن هدف: دقيقا به چه چیزی می خواهيد برسيد؟

اولين بخش يا ويژگي يك هدف كسب و كار بايد مشخص يا specific باشد. اينكه به طور كلي هدف كسب و كارمان را مشخص كنيم (مثلا كسب و كار من بايد رشد كند يا **سودآوری كسب و كار** را می خواهيم افزايش دهيم) يك هدف مشخص نيست. بايد دقيقا اين ميزان سود و رشد مشخص باشد.

۲. قابل اندازه گيري بودن هدف: چطور متوجه می شويد كه به هدفتان رسیده ايد؟

برای مشاهده ساير مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

دومین ویژگی یک هدف خوب در کسب و کار باید قابل اندازه گیری measurable باشد. در حقیقت هر موقع شما خواستید هدف خود را بسنجید باید بتوانید آن را اندازه گیری کنید و ببینید چقدر به هدفتان دست یافته اید.

اگر شما موفق شدن یا برند شدن کسب و کارتان را به عنوان هدف مشخص کنید، از آنجایی که این هدف نه مشخص هست و نه قابل اندازه گیری نمی تواند هدف خوبی باشد. برای این هدف شما باید دقیقاً مشخص کنید که سود کسب و کارتان را طی یک سال به چه عددی می خواهید برسانید و آن عدد قابل اندازه گیری خواهد بود.

۳. قابل دست یابی: آیا در توان شما هست که به آن برسید؟

سومین ویژگی برای هدف کسب و کار Achievable یا قابل دستیابی بودن آن هدف است. اگر شما هدفی را برای کسب و کار خود در نظر بگیرید که قابل دستیابی نباشد، ایمان به آن هدف محقق نخواهد شد. شما باید هدفی مشخص کنید که با پتانسیلی موجود و با تیم و تجهیزاتی که دارید، بتوانید به آن دست پیدا کنید.

این نکته را هم در نظر بگیرید: هدف باید انگیزاننده هم باشد. یعنی هدفی را برای خود تعیین نکنید که با تلاش عادی به آن دست پیدا کنید، بلکه با تلاش، برنامه ریزی و پیگیری مضاعف به آن دست یابید. در حقیقت باید نسبت به اعدای که قبلاً آنها را به دست می آوردید بالاتر باشد که منجر به تلاش و انگیزه بیشتر شما گردد.

۴. واقع گرایانه: آیا هدف مورد نظرتان واقع گرایانه است؟

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتماً به [اَقیانوس آبی](#) سر بزنید.



چهارمین ویژگی که یک هدف باید داشته باشد realistic یا واقع گرایانه بودن آن است، یعنی باید با شرایط محیطی، اقتصادی، سیاسی، شرایطی که آن صنعت دارد و واقعیت هایی که وجود دارد همخوانی داشته باشد.

۵. مشخص کردن زمان: دقیقا چه زمانی می خواهید به هدفتان برسید؟

پنجمین ویژگی که مهمترین بخش از یک هدف خوب محسوب می شود ویژگی time limited یا محدود به زمان بودن هدف است. هدف کسب و کار باید محدودیت زمانی داشته باشد، یعنی باید مشخص باشد که شما طی چه مدت زمانی قرار است به آن هدف دست پیدا کنید. به عنوان مثال دقیقا مشخص می کنید که طی یکسال به این عدد مشخص از سود باید برسید.

دسته بندی اهداف

حال با این ۵ ویژگی یک بار دیگر اهدافی را که قبلا برای کسب و کار خود مشخص کرده بودید، با مدل اسمارت مجددا بازنگری کرده و بررسی کنید کدام یک از اهدافتان از این مدل پیروی می کنند؟ مشخص و دقیق هستند؟ قابلیت اندازه گیری و رصد کردن دارند؟ دست یافتنی هستند؟ واقع گرایانه هستند و آیا بازه زمانی مشخصی دارند یا خیر؟

۱. اهداف شخصی

اهداف شخصی ۵ بعد دارند که باید در نظر گرفته شوند :

۱. سلامت

۲. تفریح و استراحت

۳. خانواده

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

۴. مالی

۵. معنوی

به عنوان یک انسان موفق باید از هر ۵ بُعد خودتان را بررسی کنید. اگر یکی از این ابعاد را در اهداف خود در نظر نگیرید، قطعاً در بقیه ابعاد هم موفق نخواهد بود.

مدیران زیادی وجود دارند که بیش از حد درگیر بعد مالی هستند و به خانواده کمتر توجه می‌کنند. یکی از دلایلی که مانع پیشرفت و موفقیت این دسته از مدیران شده اختلافات خانوادگی است یا بی توجهی به بعد تفریح و استراحت باعث بی انگیزگی و روحیه تضعیف شده آنها شده است و شادابی و نشاط لازم برای پیشرفت و رسیدن به اهدافشان را ندارند.

ابعاد هدف گذاری شخصی مثل چرخ های یک خودرو هستند، نمی توان گفت که فقط یکی از چرخ ها باید سالم باشد و بقیه مهم نیستند. هر چهار چرخ یک خودرو باید به یک میزان کار کنند که خودرو به سلامت مسیر خود را طی کند.

۲. اهداف کسب و کار

سه نوع اهداف کسب و کار وجود دارد که در ادامه به آن می‌پردازیم:

۲.۱. اهداف بلند مدت

معمولاً به اهداف ۵ ساله اهداف بلندمدت گفته می‌شود. به عنوان یک مدیر ابتدا باید مقصد نهایی و هدف کسب و کارتان را برای بلندمدت تعیین کنید تا بر اساس آن بتوانید اهداف کوتاه مدتتان را نیز تعیین کنید. با این کار شما مسیر پر از سختی‌ها و مشکلات را با انگیزه طی می‌کنید.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتماً به [اَقیانوس آبی](#) سر بزنید.

۱. مشخص کنید ۵ سال آینده کسب و کار شما باید به کجا برسد.
۲. بعد از خود بپرسید برای رسیدن کسب و کارتان به آن نقطه در ۵ سال آینده، در ۴ سال آینده کسب و کارتان باید در کجا باشد و به چه نقطه ای برسد.
۳. همین طور برای خود اهداف سه سال آینده و دو سال آینده و نهایتاً سال آینده را برای خود مشخص می کنید.

با این مثال اهمیت اهداف بلند مدت را راحت تر درک خواهید کرد:

سفری را در نظر بگیرید که با خانواده از مبدا یزد به مقصد اردکان شروع کرده باشید. با رسیدن به مقصد تصمیم می گیرید به نایین بروید و این امر خانواده را ناراضی می کند، چون آن ها برای مقصد اردکان وسایل و آمادگی داشتند. با رسیدن به نایین باز دوباره مقصد را تغییر می دهید و به کاشان می روید و باز باعث نارضایتی افراد و همراهی های خود می شوید. تا اینکه نهایتاً با تغییرهای متوالی به مقصدی مثل شمال می رسید.

شاید رسیدن به مقصد نهایی برای همراهان شما جذاب باشد، چون آن مقصد برایشان از نظر تفریحی و زیبایی جذاب است، اما از این تغییرات متعدد در مسیر ناراضی هستند. اگر از ابتدا مقصد نهایی مشخص شده بود، آنها با انگیزه بیشتری شما را همراهی می کردند و دیگر مرتب نگران نبودند، ابهام نداشتند و از ابتدا برای این مقصد افراد، تجهیزات و نیازمندی های طی کردن این مسیر را آماده می کردند .

۲. ۲. اهداف کوتاه مدت

بعد از مشخص کردن اهداف ۵ ساله، چهارساله، سه ساله، دو ساله و سال آینده باید با جزئیات بیشتر اهدافتان را مشخص کنید و این بار اهداف را تقسیم به ماه های پیش رو کنید. با اینکار

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.

فاصله ها را کم کرده ايد و ذهن شما با هدفی که برای ۵ سال آینده مشخص شده است، ملموس تر و شفاف تر ارتباط برقرار می کند.

نوشتن اهداف کوتاه مدت و جزئی کردن اهداف باعث می شود که شما مسیر درست را طی کنید، نه این که بعد از یک سال متوجه شوید کل مسیر را اشتباه رفته و به هدف کاریتان دست پیدا نکرده ايد، چرا که دیگر قابل جبران نیست.

اهداف را ماهیانه و هفتگی و بعد روزانه کنید و بعد در پایان هفته و ماه آن را کنترل و میزان رسیدن به آن را بررسی کنید.

۲. ۳. اشتباه کسب و کارها در تعیین اهداف

خیلی از کسب و کارها اهدافشان را سالیانه بررسی می کنند. آنها در پایان سال میزان رشد و پیشرفت و یا بیلان مالیشان را کنترل می کنند، توسعه برند و پیشرفت کاریشان را بررسی می کنند و متوجه می شوند که به هدف تعیین شده شان نرسیده اند. این بار دیگر امکان بازگشت برای جبران وجود ندارد.

پس چه بهتر که هدف کسب و کار را ماهیانه کنترل کرده و پیشرفت خود را بررسی کنید تا ببینید کجای مسیر مشخص شده هستید، در صورت نرسیدن به اهداف ماهیانه خود علت عدم تحقق آن را پیدا کرده و آن را حل کنید. بعد از یکسال مشخص شدن اینکه کجای مسیر هستید دیگر فایده ای ندارد.

جمع بندی

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

در اين مطلب از **مجله اقيانوس آبي** با تعريف هدف كسب و كار، ويژگي‌هاي يك هدف درست و نحوه نوشتن اهداف تجاري آشنا شديد. اميدواريم اين مقاله براي شما و رشد كسب و كارتان مفيد باشد.