



انواع هدف  
برای  
افزایش سودآوری



# افزایش سودآوری کسب و کار با ۲۰ روش کاربردی و هدف گذاری درست

تیم تحریریه اقیانوس آبی

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

مدیران معمولاً به دنبال راه‌هایی برای **افزایش سودآوری کسب و کار** هستند. سودآوری یکی از مهم‌ترین معیارهای موفقیت کسب و کار است و تعیین می‌کند که آیا احتمال رشد دارد یا خیر. سودآوری کسب و کار شامل جستجوی روش‌های افزایش درآمد، **افزایش فروش** و کاهش هزینه‌ها است.

یادگیری استراتژی‌های مختلف برای افزایش سودآوری می‌تواند به شما برای افزایش درآمد و کاهش هزینه‌ها کمک کند. در این مقاله با **گروه اقیانوس آبی** همراه باشید تا با اهمیت سودآوری و انواع روش‌های آن آشنا 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 می‌دهد: آیا درآمد کسب می‌کنید یا نه؟ آیا محصولات خود را به درستی قیمت‌گذاری کرده‌اید یا خیر؟

علاوه بر اندازه‌گیری 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:

۱. چگونه اهداف خود را در راستای سودآوری تنظیم کنیم؟
۲. روش‌های موثر در افزایش سودآوری کسب و کارها چیست؟
۳. روش‌های افزایش سودآوری در بلندمدت کدام‌اند؟
۴. استراتژی افزایش درآمد در کسب و کار شما چیست؟

## سودآوری چیست؟

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



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.

هزینه‌های کسب و کار را می‌توان به هزینه‌های مستقیم و هزینه‌های غیر مستقیم (استهلاک، مالیات بر دارایی، هزینه مواد غیرمستقیم، دستمزد کارکنانی که مستقیماً در فرآیندهای تولید دخالت ندارند) دسته‌بندی کرد .

**حاشیه سود** مقدار پولی است که یک کسب و کار از فروش محصول یا خدمات به دست می‌آورد. برای رسیدن به حاشیه سود برای یک واحد محصول یا خدمت، هزینه‌های غیرمستقیم و هزینه‌های مستقیم را از قیمتی که مشتریان برای محصول یا خدمات می‌پردازند کم می‌کنیم.

به عنوان مثال، اگر برای تولید یک پیتزا ۱,۰۰۰ دلار هزینه داشته باشید، شامل تمام هزینه‌های مستقیم و غیرمستقیم، و آن را به قیمت ۵,۰۰۰ دلار به مشتریان بفروشید، حاشیه سود شما برای هر پیتزا ۴,۰۰۰ دلار است.

## – چرا افزایش سودآوری مهم است؟

اهمیت سودآوری به این دلیل است که به کسب و کارها اجازه می‌دهد تا به رشد خود ادامه دهند و در صنعت خود رقابت کنند. افزایش سودآوری همچنین می‌تواند به کسب و کارها کمک کند تا منابع مالی خود را از موسسات مالی، سرمایه‌گذاران و سهامداران تامین کنند .

## هدف گذاری در کسب و کار با هدف سودآوری بیشتر

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

در تعيين **استراتژی کسب و کار**، اهداف سازمان بايد تعيين شوند. اهداف سازمان نشان می‌دهند که چقدر از چه چیزی و تا چه زمانی بايد به دست بيايد. در ادامه به انواع روش‌های هدف گذاری برای سودآوری بیشتر می‌پردازيم:

## ۱. تبدیل دارایی راکد به پول برای سود بیشتر

یکی از روش‌هایی که می‌توانيد با انجام آن سودآوری کسب و کارتان را افزایش دهید تبدیل دارایی راکد به پول است.

**تعريف دارایی‌های راکد:** شما ممکن است محصولات یا تجهیزاتی داشته باشید که از زمان آخرين استفاده آن‌ها مدتی گذشته است. این محصولات و تجهیزات در گوشه انبار خاک می‌خورند و یا خیلی از آن‌ها استفاده نمی‌کنيد. دارایی‌هایی راکد آن‌هایی هستند که بودنشان به میزان سرمایه در گردش شما کمکی نمی‌کند.

سعی کنید دارایی‌های راکد را بفروشيد 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 هزینه‌های چون هزینه انبارداری، هزینه خواب سرمایه و هزینه‌های استهلاک داشته باشند، سودآوری کسب و کارتان را افزایش می‌دهيد.

## ۲. تمرکز روی محصولات و کالاهای پر سود

نوع دیگری از هدف گذاری برای افزایش سودآوری کسب و کار این است که بر روی کالاهای با حاشیه سود بالا و 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:

۱. باید در تبلیغات، دکوراسیون و چیدمانتان بهترین فضا را به محصولات پرسود اختصاص دهید.
۲. در رسانه‌های اجتماعی، وب سایت و دیگر رسانه‌های دیجیتالی خود محصولات پرسود را در معرض دید قرار دهید.
۳. در پرزنت‌های حضوری نیز از محصولات پرسود خود صحبت کنید.
۴. باید به کارمندان و همکاران خود نیز این موضوع را یاد بدهید که صرفاً به بیشتر فروختن فکر نکنند، بلکه به سودآوری بیشتر فکر کنند.

با این روش انرژی که بر روی تبلیغات می‌گذارید مانند گذشته است، ولی میزان سودآوری شما دو چندان می‌شود. با اجرای این روش به هدف افزایش سودآوری خود یک پله نزدیک‌تر خواهید شد.

### ۳. افزایش سودآوری با تامین به موقع

به جای سفارش دادن‌های غیرحرفه‌ای و بدون برنامه‌ریزی، درست و به موقع سفارش بدهید. هر سفارشی که درست و به موقع نباشد کسب و کار شما را با مشکلاتی روبرو می‌کند که در نهایت کاهش سودآوری را در پی دارد.

### ۴. سود بیشتر با خرید حرفه ای

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



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

## ۵. افزایش سودآوری با تغییر فرمول ساخت

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

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

یکی از بهترین مثال‌های این کتاب “**شرکت تولید کننده اتوبوس**” است. آن‌ها برای تمام بخش‌های اتوبوس از فلز استفاده می‌کردند. استفاده از فلز باعث افزایش هزینه نگهداری، وزن، سوخت و همچنین قیمت این اتوبوس‌ها می‌شد.

زمانی که به جای فلز از فایبرگلاس استفاده کردند، همه هزینه‌ها کاهش یافت. تغییر در فرمول ساخت اتوبوس باعث شد رضایت و وفاداری مشتریان بالا برود و همچنین سود مجموعه شان افزایش یابد.

### جدول انواع روش‌های هدف گذاری برای سودآوری بیشتر

راهکار	توضیح	مزایا
تبدیل دارایی‌های راکد به پول	فروش محصولات یا تجهیزات بلااستفاده و تبدیل آن‌ها به پول نقد.	افزایش سرمایه در گردش، کاهش هزینه‌های نگهداری، افزایش سودآوری.
تمرکز بر محصولات پرسود	شناسایی و تمرکز بر محصولات یا خدماتی که بالاترین حاشیه سود را دارند.	افزایش سود ناخالص، بهبود بهره‌وری، کاهش هزینه‌های مرتبط با محصولات کم سود.
تامین به موقع	برنامه‌ریزی دقیق برای سفارش مواد اولیه و کالاها.	کاهش هزینه‌های انبارداری، جلوگیری از کمبود کالا، بهبود جریان تولید.
خرید حرفه‌ای	جستجوی تامین‌کنندگان جدید و مقایسه قیمت‌ها.	کاهش هزینه‌های خرید، ایجاد تنوع در تامین‌کنندگان، افزایش قدرت چانه‌زنی.

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

راهكار	توضيح	مزاي
تغيير فرمول ساخت	تغيير در مواد اوليه، طراحی محصول يا فرآيند توليد براي کاهش هزينه‌ها و افزايش كيفيت.	كاهش هزينه‌هاي توليد، افزايش رضايبت مشتري، بهبود رقابت پذيري.

## ۱۲ راهكار براي افزايش سودآوری كسب و كار

در ادامه مقاله با **مجله اقيانوس آبي** همراه باشيد تا ۱۲ راهكار کاربردي براي افزايش سودآوری كسب و كارتان را براي‌تان توضيح بدهيم:

### ۱. افزايش سودآوری با تحليل كيف فروش

اگر بتوانيد فروش خود را افزايش دهيد، مسلماً سود شما هم افزايش پيدا مي‌كند. اما چيزي كه خيلي از مديران نادیده مي‌گيرند اين است كه براي خود **كيف فروش** ترسيم نمي‌كنند و معمولاً فروششان از طريق يك كانال اتفاق مي‌افتد.

زمانی يك كسب و كار مي‌تواند فروش و در نتيجه افزايش سودآوری خود را تضمين كند كه كيف فروش خودش را به شكل حرفه‌اي ترسيم كند كه بي شك از موثرترين **ابزارهاي كسب و كار** است.

### ۲. افزايش سودآوری كسب و كار با افزايش قيمت

اغلب صاحبان كسب‌و‌كار بيشتري از مشتريان نگران افزايش قيمت هستند. درست است كه به خاطر افزايش قيمت، ممكن است تعدادي از مشتريان خود را از دست بدهيد، اما اگر حاشيه سود شما ۵۰ درصد است، افزايش ۱۰ درصدی قيمت به اين معنی است كه شما مي‌توانيد ۱۷ درصد از مشتريان خود را از دست بدهيد و نگرانی بابت کاهش سود نداشته باشيد.

براي مشاهده ساير مقاله‌هاي ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.





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 رقبای این ویژگی‌ها را ندارد).

شیوه‌های قیمت‌گذاری برای کسب‌وکارهای گوناگون متفاوت است. پیش‌تازان یک کسب‌وکار معمولاً قیمتشان نسبت به سایر رقبای بالاتر است. کاهش شدید قیمت نسبت به رقبای خیلی تکنیک خوبی برای افزایش فروش و سود نیست، چرا که ما را وارد یک مرداب قیمت می‌کند و هیچ سودی ندارد.

### ۳. افزایش سودآوری با کاهش هزینه‌های 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 محصولاتان کاهش می‌یابد و افزایش سود خواهید داشت.

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

## ۴. افزايش سود كسب و كار با سيستم كاهش هزينه‌ها

كاهش هزينه‌ها مي‌تواند سودآوري كسب‌وكار شما را در پي داشته باشد. شما بايد هزينه‌هايي را كاهش دهيد كه بر سودآوري شما تأثير مثبت دارد نه تأثير منفي. اصطلاحی وجود دارد تحت عنوان نقاط داغ و نقاط سرد كسب‌وكار. نقاط داغ بخش‌هايي هستند كه تأثير بسيار زيادي روی سودآوري كسب‌وكار دارند و نقاط سرد بخش‌هايي از كسب‌وكار هستند كه تأثير خيلي زيادي روی سودآوري ندارد.

به‌عنوان مثال واحد **تحقيقات بازاریابی** و فروش شما يكي از نقاط داغ كسب‌وكار شما است. به‌عنوان يك مدير سعی كنيد زماني كه مي‌خواهيد هزينه‌هاي خود را كم كنيد، هزينه‌هاي مربوط به بازاریابی، فروش و تبليغات خود را كاهش ندهيد.

## ۵. تخفيف ندهيد!

تخفيف نقدي مي‌تواند باعث نابودي بسياري از كسب‌وكارها شود، چون آن‌ها نمي‌دانند چقدر اين كار حاشيه سودشان را در معرض خطر قرار مي‌دهد. در حاشيه سود ۵۰ درصد، اگر شما براي محصولات خود ۱۰ درصد تخفيف ارائه دهيد، شما به ۲۵ درصد افزايش فروش نياز داريد تا بتوانيد همان حاشيه سود را به دست آوريد. پس با تخفيف دادن خداحافظي كنيد.

## ۶. افزايش سودآوري با كاهش بهاي تمام شده

اگر قيمت فروش را از بهاي تمام شده‌ی کالا كم كنيم، سود ناخالص بدست مي‌آيد. شما بايد هميشه راهكارهايي پيدا كنيد تا بدون پايين آوردن كيفيت، بهاي تمام شده را كاهش دهيد تا سود بيشتري داشته باشيد.

برای مشاهده ساير مقاله‌هاي ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

همچنين اگر بتوانيد بهاي تمام شده کالا را ثابت نگه داريد، کاهش هزينه‌اي که در هر بخشي از شرکتتان داشته باشيد به عنوان سود به حساب مي‌آيد. پس مطمئن شويد هزينه‌هاي سازمان خود را روي حداقل ممکن نگه داريد.

## ۷. تسويه حساب و وصول مطالبات به موقع

يکي از روش‌هاي افزايش سودآوري اين است که سيستم تسويه حساب و وصول مطالبات حرفه‌اي داشته باشيد. بسياري از کسب‌وکارها سيستمي براي وصول مطالبات و تسويه حساب خود ندارند و همان‌طور که مي‌دانيد پول ارزش زماني دارد.

بنابراين اگر شما طلبي را که از مشتريتان داريد امروز به صورت نقدي دريافت کنيد تا زماني که آن طلب را به صورت ۶ ماهه دريافت کنيد خيلي تفاوت دارد و مي‌تواند روي سود کسب‌وکار شما تأثير به سزايي داشته باشد. ما خيلي از مواقع مشتري را از دست مي‌دهيم چون در تسويه حساب خود خيلي حرفه‌اي عمل نمي‌کنيم.

از نظر حسابداري زماني که شما يک کالاي ۱۰ ميليون توماني را ۱۲ ميليون تومان بفروشيد، چه به صورت نقدي و چه به صورت اقساطي، سود ناشي از فروشش ۲۰ درصد است؛ بنابراين از نظر حسابداري خيلي حاشيه سود شما تغيير پيدا نمي‌کند. از نظر مالي کالايي که به صورت نقدي فروخته شود تا کالايي که به صورت اقساطي مثلاً ۶ ماهه فروخته شده حاشيه سود بالاتري دارد.

## ۸. سود بيشتري با شناخت درست بازار هدف

مطمئن شويد بازار هدف خود را به درستي شناخته‌ايد. شما بايد بدانيد خريداران شما چه کساني هستند؟ و محصولات و خدمات شما کدام نيازهاي آنها را برطرف خواهد کرد؟ اگر بازار هدف خود را به درستي شناسايي کنيد مي‌توانيد محصولاتي متناسب با آن به وجود بياوريد.

براي مشاهده ساير مقاله‌هاي ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

عدم تشخيص بازار هدف مناسب باعث افزايش هزينه‌ها، كم شدن تاثير تبليغات و ... خواهد شد كه پيامد آن كاهش سود شما خواهد بود.

## ۹. براي افزايش سودآوري در دسترس باشيد!

شما مي‌توانيد با روش‌هاي مختلفی مانند استفاده از رسانه‌هاي اجتماعي، طراحي وبسايته حرفه‌اي و در كل آنلاين سازي كسب و كارتان افراد را به سمت وبسايته خود هدايت كنيد و براي ارتباط با مشتريان و جلب اعتماد آن‌ها بسترسازي كنيد تا فروش بيشتر و افزايش سودآوري كسب و كارتان را رقم بزنيد.

## ۱۰. افزايش سودآوري با كنترل نرخ بهره‌وري نيرو

نرخ بهره‌وري هر كارمند را اندازه بگيريد. اگر نسبت هزينه به بهره‌وري فردي كه براي شما كار مي‌كند بالا باشد، ننگه داشتن اين فرد مقرون به صرفه نيست و شما مي‌توانيد سود خود را با تعويض فرد مورد نظر افزايش دهيد.

اگر سعي كنيد در حوزه **مديريت منابع انساني** و افزايش بهره‌وري و انگيزه نيروهاي تان كار كنيد، تاثير به سزايي در سودآوري سازمان شما خواهد داشت. در ويدئو زير به ۹ راهكار کاربردي براي افزايش بهره‌وري كارمندان اشاره شده است:

## ۱۱. جنگ قيمتي نداشته باشيد.

كاهش دائمي قيمت محصولاتان براي اين كه مشتريان بيشتر جذب كنيد كار بسيار اشتباهي است. اشتباهات قيمت‌گذاري مي‌تواند براي شما گران تمام شود.

براي مشاهده ساير مقاله‌هاي ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

بايد سعي كنيد خود را با روش‌هاي ديگر متمايز كنيد تا ملاك اصلي مشتري براي انتخاب شما، پايين بودن قيمتتان نباشد. بايد بتوانيد با ارائه ارزش به مشتري، ايجاد حس خوب و ... نسبت به رقبائتان برتري پيدا كنيد. با اين كار مشتريان بيشترى به خاطر تمايزتان شما را انتخاب مي‌كنند و در نتيجه سود بيشترى به دست خواهيد آورد.

## ۱۲. افزايش سود كسب و كار با تكميل کالا

براي افزايش فروش، بايد خدمات يا كالاهايي را ارائه دهيد كه پيشنهادات فعلي شما را تكميل كنند. با اين كار مشتري شما ديگر براي خريد كالاي مكممل محصول شما نيازي به خريد از فرد ديگري ندارد و شما هم با بيش فروشي مي‌توانيد سود بيشترى به دست آوريد.

## ۱۳. همكاري تيمي براي رشد و سودآوري

يكي از كليدهاي موفقيت در هر سازمان، مشاركت فعال تمامي اعضا در دستيابي به اهداف مشترك است. با ايجاد يك ديدگاه واحد و شفاف در خصوص افزايش سودآوري، مي‌توانيم از پتانسيل‌هاي نهفته در تيم خود نهايت بهره را ببريم.

### ايجاد هم‌راستايي اهداف:

- **تعيين اهداف روشن و قابل اندازه‌گيري:** با تعريف دقيق اهدافي كه به افزايش سودآوري منجر مي‌شود، مي‌توانيم مسير رشد سازمان را مشخص كنيم.
- **ارتباط مؤثر با تيم:** برگزاري جلسات منظم و ايجاد فرصت براي تبادل نظر و ارائه پيشنهادات، به تمامي اعضا اين امكان را مي‌دهد تا در تصميم‌گيري‌ها مشاركت فعال داشته باشند.
- **تبين نقش هر فرد:** با مشخص كردن نقش هر يك از اعضاي تيم در دستيابي به اهداف، مي‌توانيم احساس مسئوليت‌پذيري و تعهد را در آن‌ها تقويت كنيم.

براي مشاهده ساير مقاله‌هاي ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

فرض كنيد هدف سازمان، افزايش حاشيه سود تا ۱۰ درصد در سال آينده باشد. با برگزاري يك نشست سازمانی و تشریح این هدف، می‌توانیم از تمامی کارکنان بخواهیم تا ایده‌های خود را برای کاهش هزینه‌ها، افزايش فروش و بهبود بهره‌وری ارائه دهند.

## ۱۴. بررسی و تجزیه حساب‌های مالی برای موفقیت بیشتر

صورت‌های مالی مثل يك نقشه گنج برای كسب‌وکار عمل می‌کنند. این اسناد، اطلاعات دقیقی درباره درآمدها و هزینه‌های شرکت ارائه می‌دهند. با تحلیل دقیق این اطلاعات، می‌توانیم نقاط قوت و ضعف كسب‌وکار را شناسایی کنیم و تصمیمات بهتری برای افزايش سودآوری بگیریم. ترازنامه، صورت سود و زیان و صورت جریان نقدی سه سند مهم مالی هستند که به ما کمک می‌کنند تا وضعیت مالی شرکت را به طور کامل درک کنیم. با بررسی این صورت‌ها، می‌توانیم ببینیم که کدام قسمت از كسب‌وکار بیشترین درآمد را دارد و کدام قسمت هزینه‌های بیشتری را به خود اختصاص می‌دهد.

برای مثال، فرض کنید که با تحلیل صورت‌های مالی متوجه شویم هزینه‌های تولید با افزايش تولید، به طور قابل توجهی رشد کرده است. در این صورت، می‌توانیم به دنبال راه‌هایی برای کاهش این هزینه‌ها باشیم، مثلاً با پیدا کردن تامین‌کنندگان جدید و یا بهبود فرآیند تولید.

## ۱۵. بودجه را افزايش دهید

ایجاد يك بودجه دقیق و مشخص، به كسب‌وکارها کمک می‌کند تا بر هزینه‌های خود كنترل بیشتری داشته باشند. با تعیین محدودیت‌های مشخص برای هر بخش از كسب‌وکار، می‌توان از هدررفت منابع مالی جلوگیری کرد و هزینه‌های کلی را کاهش داد و در نتیجه باعث افزايش سودآوری كسب و کار شد.

برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقيانوس آبی](#) سر بزنید.

به عنوان مثال، تعيين سقف مشخص براي حقوق مديران ارشد، محدود کردن هزينه‌هاي يك باره و کاهش هزينه‌هاي اداري، همگي از جمله راهكارهايي هستند كه با استفاده از بودجه مي‌توان به آن‌ها دست يافت. اين رويکرد نه تنها به حفظ ثبات مالي كسب‌و كار كمك مي‌كند، بلكه به مديران نيز امكان مي‌دهد تا تصميمات مالي آگاهانه‌تري اتخاذ كنند.

## ۱۶. سرمايه‌گذاري بر آموزش كاركنان؛ كليد افزايش سودآوري

آموزش مداوم و جامع كاركنان، به ويژه براي نيروهاي تازه وارد، يك سرمايه‌گذاري ارزشمند براي كسب‌و كارها محسوب مي‌شود. با ارتقاي دانش و مهارت كاركنان، مي‌توان به طور قابل توجهي به بهبود عملکرد سازمان و افزايش سودآوري كمك كرد. آموزش‌هايي در زمينه ايمني، افزايش فروش و کاهش ضايعات، به كاركنان ابزارهاي لازم براي انجام وظايف خود با بالاترين كيفيت و كارايي را مي‌دهد.

به عنوان مثال، برگزاري جلسات آموزشي هفتگي درباره ايمني، مي‌تواند به کاهش حوادث و افزايش بهره‌وري منجر شود. با آموزش كاركنان در زمينه استراتژي‌هاي فروش موثر، مي‌توان ميزان فروش و در نتيجه درآمد كسب‌و كار را افزايش داد. همچنين، آموزش در زمينه کاهش ضايعات، به صرفه‌جويي در هزينه‌ها و بهبود سودآوري كمك مي‌كند. به طور خلاصه، سرمايه‌گذاري در آموزش كاركنان، نه تنها به بهبود عملکرد فردي كاركنان كمك مي‌كند، بلكه به رشد و توسعه پايدار كسب‌و كار نيز منجر مي‌شود.

## ۱۷. اهميت توسعه روابط فروشندگان

ايجاد ارتباطات قوي و پايدار با فروشندگان، يكي از عوامل كليدي در افزايش سودآوري كسب‌و كارهاست. اين روابط، فراتر از يك معامله ساده خريد و فروش، به ايجاد همكاري‌هاي

براي مشاهده ساير مقاله‌هاي ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



بلندمدت منجر می‌شود. با توسعه این روابط، کسب‌وکارها می‌توانند از مزایایی همچون تخفیفات ویژه، شرایط پرداخت منعطف‌تر و اولویت در تامین مواد اولیه بهره‌مند شوند.

علاوه بر این، فروشندگان می‌توانند اطلاعات ارزشمندی در مورد بازار، محصولات جدید و روندهای رو به رشد در اختیار کسب‌وکارها قرار دهند. در نتیجه، کسب‌وکارها با داشتن اطلاعات دقیق‌تر و بهتری، می‌توانند تصمیمات آگاهانه‌تری اتخاذ کرده و در نتیجه سودآوری خود را افزایش دهند.

## ۱۸. قدرت برندسازی در سودآوری

یک برند قوی، همانند یک جواهر درخشان، می‌تواند ارزش محصولات و خدمات یک سازمان را به طور چشمگیری افزایش دهد. زمانی که مصرف‌کنندگان با شنیدن نام یک برند، به یاد کیفیت، اعتبار و ارزش آن بیفتند، تمایل بیشتری به خرید محصولات یا استفاده از خدمات آن نشان می‌دهند.

برندسازی قوی، به سازمان‌ها این امکان را می‌دهد تا قیمت‌های بالاتری را برای محصولات یا خدمات خود تعیین کنند. این اتفاق به این دلیل رخ می‌دهد که مصرف‌کنندگان، برند را با سطح خاصی از کیفیت، طراحی و تجربه مشتری مرتبط می‌کنند و حاضرند برای این ارزش افزوده، هزینه بیشتری پرداخت کنند.

برای مثال، بسیاری از برندهای لوکس، با ایجاد یک تصویر خاص و منحصر به فرد از محصولات خود، توانسته‌اند قیمت‌های بسیار بالایی را برای کالاهای خود تعیین کنند. این برندها با استفاده از تبلیغات، طراحی بسته‌بندی، و ایجاد تجربه‌ای لوکس برای مشتریان، موفق شده‌اند تا محصولات خود را به عنوان نمادی از موفقیت و جایگاه اجتماعی معرفی کنند.

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



بنابراین، سرمایه‌گذاری در برندسازی، نه تنها به افزایش فروش و درآمد سازمان کمک می‌کند، بلکه به ایجاد یک مزیت رقابتی پایدار نیز منجر می‌شود.

## ۱۹. اهمیت حفظ اعضای تیم با عملکرد بالا در سودآوری کسب‌وکار

اعضای تیم با عملکرد بالا، ستون‌های اصلی هر سازمان موفق هستند. این افراد با دانش، مهارت و پشتکار خود، ارزش قابل توجهی برای کسب‌وکار ایجاد می‌کنند. آنها در بخش‌های مختلفی مانند فروش، تولید، حمل‌ونقل و سایر حوزه‌های حیاتی، نقش کلیدی ایفا کرده و به افزایش بهره‌وری و سودآوری سازمان کمک می‌کنند.

برای مثال، یک نماینده فروش که توانایی فروش بیشتری نسبت به همکاران خود دارد، می‌تواند درآمد قابل توجهی برای شرکت ایجاد کند. این امر نشان می‌دهد که حفظ و حمایت از چنین افرادی، تا چه اندازه برای موفقیت کسب‌وکار مهم است.

به عبارت دیگر، اعضای تیم با عملکرد بالا، دارایی‌های ارزشمندی برای هر سازمان هستند که باید به خوبی از آنها محافظت و حمایت شود.

## ۲۰. افزایش سود با کارت‌های اعتباری بازپرداخت نقدی

آیا می‌دانستید که می‌توانید با استفاده از کارت‌های اعتباری خاص، در هزینه‌های کسب‌وکار خود صرفه‌جویی کنید و سود بیشتری کسب کنید؟ برخی از شرکت‌های کارت اعتباری، کارت‌هایی را ارائه می‌دهند که بخشی از هزینه‌ای که با آنها انجام می‌دهید را به صورت نقدی به شما باز می‌گردانند. این یعنی هر بار که با این کارت‌ها خرید می‌کنید، در واقع در حال پس‌انداز کردن هستید.

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

تصور کنید شما یک کارت اعتباری دارید که ۱ درصد از مبلغ خریدهایتان را به شما برمی‌گرداند. حالا فرض کنید یک دستگاه جدید برای کارگاهتان به قیمت ۱۰۰ میلیون تومان خریداری می‌کنید. با استفاده از این کارت، یک میلیون تومان به حسابتان بازگردانده می‌شود! این مبلغ اضافی می‌تواند به شما کمک کند تا هزینه‌های دیگر کسب‌وکارتان را پوشش دهید یا حتی آن را برای توسعه کسب‌وکارتان سرمایه‌گذاری کنید.

## روش‌های افزایش سودآوری در بلندمدت

در ادامه این مطلب می‌خواهیم تکنیک‌هایی که به صورت غیرمستقیم به افزایش سودآوری مدیران و در نتیجه افزایش سودآوری کسب‌وکار کمک می‌کند را به شما معرفی کنیم. تکنیک‌هایی که برخلاف سایر موارد که فقط بر روی کارمندان تمرکز دارند، شخص مدیر را درگیر می‌کنند.

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

### ۱. 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:



## ۱. يادگيري در راستاي مديريت كسب و كار

هر روز از طريق خواندن مقاله، كتاب، ديدن فيلم و ... زماني را براي يادگيري تكنيك‌هاي مديریتی و تكنيك‌هاي افزايش فروش براي خودتان و پرسنل خود اختصاص دهيد.

## ۲. رشد كسب و كار و كسب سود

يك مدير بايد هر روز زماني را براي برنامه‌ريزي در زمينه رشد كسب‌و‌كار خود اختصاص دهد. به‌عنوان مثال برنامه‌ريزي براي توليد محصول جديد، بسته‌بندي جديد، بهبود كيفيت و ... . زيرا در شرايط و بازار كنوني اگر مطابق نظر و سليقه مشتريان تغيير نكنيم، با مرور زمان كنار گذاشته خواهيم شد. يك مدير نبايد از رشد كسب‌و‌كار خود غافل شود.

## ۲. مديريت زمان در راستاي سودآوري

زمان مهم‌ترين ملاكي است كه در ميزان موفقيت مديران تأثيرگذار است. صحبت در زمينه زمان را از طريق بيان مثال پيش مي‌بريم :

در ابتدا بايد هر مدير ارزش زماني خود را مشخص كند. به‌عنوان مثال من مديري هستم كه تمايل دارم در طول يك سال مبلغ ۲۰۰ ميليون تومان سود كسب كنم. حال بايد با توجه به اين ميزان سود درخواستي، ارزش هر ساعت زماني خود را محاسبه كنم تا ببينم براي رسيدن به اين مقدار سود، هر ساعت از زمان خود را چه مقدار قيمت‌گذاري كنم.

تعداد روزهاي كاري كه در يك سال وجود دارد، بعد از كسر تعطيلي‌ها، حدود ۲۷۰ روز است. ساعت كاري مفيد هر فرد در روز نيز حدود ۵ ساعت است. پس تعداد كل ساعت‌هاي كاري مفيد در طول يك سال كاري معادل ۱۳۵۰ ساعت است. من براي رسيدن به سودي معادل ۲۰۰ ميليون،

براي مشاهده ساير مقاله‌هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

۱۳۵۰ ساعت کاری مفید دارم. پس قیمت هر ساعت کاری من به عنوان یک مدیر چیزی حدود ۱۵۰ هزار تومان می شود.

هر یک از مدیران باید این مراحل را برای خود رفته، ارزش زمانی خود را محاسبه کنند و از این پس برای انجام هر اقدامی این را در نظر بگیرند که آیا کاری که می خواهند انجام دهند ارزشی معادل ارزش زمانی آن ها به وجود می آورد و یا خیر؟

### ۳. محافظت از روز کاری برای جلوگیری از کاهش سود

این موضوع را با ذکر یک مثال روشن می کنیم:

من مدیری هستم که علاوه بر حرفه اصلی خود در انجام فعالیت های 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 می گیرد و اگر آن را برون سپاری کنم، هزینه پرداختی بابت آن چیزی حدود ۶۰۰ هزار تومان می شود.

بهترین کار در این شرایط برون سپاری کردن است، زیرا می دانم من به عنوان یک مدیر اگر این ۳ ساعت زمان را در جای دیگری سرمایه گذاری و برنامه ریزی کنم، ارزش های 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 هزینه ها جلوگیری کرده و تا جای ممکن کارها توسط پرسنل و یا شخص خودشان انجام شود.

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

اين اشتباه‌ترين طرز فكري است كه يك مدير مي‌تواند داشته باشد. طرز فكري كه باعث مي‌شود يك مدير فقط به زمان حال توجه كند و هزينه فرصت‌هاي از دست رفته را در نظر نگيرد. شايد براي بسياري از شما اين نگراني به وجود بيايد كه به اين شيوه هزينه زيادي براي استخدام بايد پرداخت كنيد و هزينه‌هاي شما افزايش پيدا مي‌كند.

اما توجه كنيد زماني كه به كاري در مجموعه خود برخورد مي‌كنيد، اگر اين كار در بلندمدت در مجموعه شما تكرر مي‌شود پس بهترين كار **استخدام كارمند** براي انجام اين وظيفه است. اما اگر كاري است كه در طول يك سال ممكن است به تعداد انگشت شماري رخ دهد، بهترين كار برون‌سپاري كردن آن است.

ريچارد دني مي‌گويد: "بهترين زمان استخدام كارمند براي رشد كسب‌وكار، زماني است كه درآمد كافي براي استخدام نداشته باشيم."

مي‌دانيد چرا؟ زيرا اگر مدير صبر كرده و استخدام نيروي انساني خود را زماني انجام دهد كه درآمد آن‌ها بيشتر از حقوق پرداختي باشد، اين نشان مي‌دهد كه اين مدير متأسفانه در جاي ديگري براي مشتريان خود سطح خدمات را کاهش داده و منجر به نارضائتي مشتريان شده است.

يعني تا امروز بسياري از كارهايي كه بايد توسط نيروهاي جديد انجام مي‌شده است، به منظور کاهش هزينه‌ها توسط پرسنل سابق و يا شخص مدير انجام شده است. در صورتي كه اين واحدها هر کدام مي‌توانستند اين زمان را به بهبود كيفيت واحد خود اختصاص دهند و مدير به يادگيري و برنامه‌ريزي براي رشد كسب‌وكار اختصاص دهد.

## نتيجه گيري

براي مشاهده ساير مقاله‌هاي ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

برای تمام افرادی که کسب‌وکاری دارند، افزایش سودآوری به عنوان 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 روش‌ها به برنامه ریزی و زمان نیاز دارند، اما زمانی که برای آن‌ها می‌گذارید، مثل سرمایه گذاری است که در آینده برای شما سود خواهد داشت.

## سوالات متداول

### ۱. نقش نوآوری در افزایش سودآوری چیست؟

نوآوری می‌تواند محصولات و خدمات جدیدی را به بازار معرفی کند و مشتریان جدیدی جذب کند.

### ۲. چگونه می‌توان تیم را برای افزایش سودآوری انگیزه داد؟

با ارائه پاداش‌ها و آموزش‌های مناسب، می‌توان انگیزه و بهره‌وری تیم را افزایش داد.

### ۳. چگونه می‌توان از مشتریان وفادار بهره برد؟

با ایجاد برنامه‌های وفاداری و ارتباط مستمر، می‌توان از مشتریان وفادار بهره برد و فروش را افزایش داد.

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



## ۴. کسب و کارهای جدید و پرسود چه کسب و کارهایی هستند؟

---

کسب و کارهای جدید و پرسود، کسب و کارهایی هستند که به نیازها و علاقه‌مندی‌های جدید مردم پاسخ می‌دهند. این کسب و کارها معمولاً مبتنی بر فناوری‌های نوین هستند و در حوزه‌هایی مانند فناوری اطلاعات، سلامت، محیط زیست و سرگرمی فعالیت می‌کنند. برای مثال، ساخت اپلیکیشن‌های موبایل، تولید اجناس پر سود مثل محصولات ارگانیک و برگزاری دوره‌های آموزشی آنلاین از جمله این کسب و کارها هستند.

---

## ۵. برای شراکت در کار پرسود چه کاری را پیشنهاد می‌دهید؟

---

انتخاب کسب‌وکاری که برای شراکت مناسب باشد، به عوامل متعددی از جمله علاقه، مهارت‌ها، سرمایه اولیه، بازار هدف و رقبای موجود بستگی دارد. برای انتخاب یک شراکت پرسود، بهتر است به حوزه‌هایی مانند فناوری اطلاعات، سلامت، آموزش آنلاین، تجارت الکترونیک و صنایع خلاق توجه کنید. این صنایع پتانسیل رشد بالایی دارند و با انجام تحقیقات دقیق و برنامه‌ریزی مناسب، می‌توان به موفقیت چشمگیری دست یافت.

---