



GazelleCG.com

آنچه مدیران موفق برای رشد سریع کسب و کار به آن نیاز دارند + پادکست

قبل از شروع به خواندن این مطلب، پیشنهاد می‌کنیم به پادکست زیر گوش دهید تا با تکنیک‌هایی که حتی در شرایط سخت اقتصادی می‌توان رشد سریعی را تجربه کرد، آشنا شوید.

[\[audio mp3="https://gazellecg.com/wp-content/uploads/2022/08/GazelleFF.mp3"\]](https://gazellecg.com/wp-content/uploads/2022/08/GazelleFF.mp3)

کسب‌وکارها خلق می‌شوند تا دیده شوند، رشد کنند و سودآور باشند. در این بین، کسب‌وکارهایی موفق هستند که بطور مستمر در مدار رشد و توسعه باشند و با بیشترین بهره‌برداری را از شرایط موجود، در راستای رشد کسب و کار خود حرکت کنند. اما در فضای رقابتی امروز، رشد به تنهایی نمی‌تواند ضامن موفقیت کسب‌وکارها باشد. در واقع زمانی که یک کسب‌وکار بصورت مستمر در حال توسعه مرزها و بهبود عملکرد خود باشد، به **رشد سریع** دست می‌کند و می‌تواند در رقابت با دیگران، حرف‌های مهمی برای گفتن داشته باشد. در این مطلب قصد داریم به کسب‌وکارهای Gazelle یا کسب‌وکارهایی که رشد سریعی را تجربه می‌کنند، بپردازیم و بگوییم یک شرکت چه زمانی و چگونه می‌تواند کسب و کار خود را به سرعت رشد دهد.



چه کسب و کارهایی رشد سریعی دارند؟

شرکت‌هایی که در دنیا به سرعت رشد می‌کنند را با نام Gazelle می‌شناسند. اساساً این نام نشان دهنده حرکت و رشد سریع شرکت‌هایی است که در فضای کسب و کار به مدت حداقل چهار سال، سالانه حداقل ۲۰ درصد از درآمد خود را نسبت به سال قبل افزایش داده‌اند که از پایه درآمدی حداقل ۱۰۰,۰۰۰ دلار شروع می‌شود. در این گونه شرکت‌ها، رشد سریع کسب و کار زمانی میسر می‌شود که شرکت، درآمد خود را در یک دوره چهار ساله بیش از دو برابر افزایش داده است. از آنجایی که مشخصه اصلی این نوع شرکت‌ها در **رشد سریع** خلاصه می‌شود، لذا اندازه آنها می‌تواند از شرکت‌های کوچک تا شرکت‌های بسیار بزرگ متغیر باشد.

فلسفه کسب و کارهای Gazelle از کجا آمده است؟

دیوید برج یک نویسنده و اقتصاددان است که ایده شرکت‌هایی که رشد سریع دارند را در کتاب خود با عنوان *ایجاد اشتغال در آمریکا: چگونه کوچک‌ترین شرکت‌ها، بیشترین افراد را به کار می‌گیرند*، در سال ۱۹۸۷ معرفی کرد. او در این کتاب بیان می‌کند که شرکت‌های کوچک، بزرگترین مشاغل را در آینده ایجاد می‌کنند و تعداد آنها از تعداد ۵۰۰ تایی شرکت‌هایی که هر ساله در مجله فورچون می‌آید، بیشتر خواهد شد. با این وجود، او معتقد است که سرعت ایجاد شغل در نهایت کاهش می‌یابد؛ زیرا اکثر شرکت‌هایی که رشد بسیار سریعی را تجربه می‌کنند، پس از حدود پنج سال فعالیت در عرصه کسب و کار، در تلاش خواهند بود تا این میزان از رشد سریع را حفظ کنند.

نمونه‌هایی از شرکت‌هایی با رشد سریع در دنیا

تحقیقات و مطالعات اخیر نشان می‌دهد کسب و کارهایی که به سرعت رشد می‌کنند، در جوامعی با اقتصادهای باز و کارآفرین وجود دارند و به شدت اشتغال آفرین هستند. در دنیا این دسته از کسب و کارها در بخش‌های فناوری، صنایع غذایی و آشامیدنی، خرده فروشی، پوشاک و سایر صنایع در حال رشد هستند که بخش اعظم آنها در کشور آمریکا حضور دارند. برخی از کسب و کارهایی که به نام Gazelle یا "رشد با سرعت بالا" شناخته شده هستند، پس از مدتی که رشد می‌کنند و در بازار دیده می‌شوند، توسط دیگر کسب و کارها خریداری می‌شوند. برای مثال اینستاگرام نمونه خوب و موفقی است که در سال ۲۰۱۲ توسط متا (فیسبوک) و به ارزش ۱ میلیارد دلار خریداری شد. اما به نظر می‌رسد شرکت‌هایی همچون اپل، متا، آمازون و گوگل جزو شرکت‌هایی هستند که جزو غول‌های صنایع خود هستند و به راحتی از فضای



رقابتي کنار نمی‌روند. اما باید توجه داشت که هرچقدر این شرکت‌ها بزرگ‌تر می‌شوند، کار سخت‌تری پیش روی دارند تا مانند قبل، رشد کسب و کار خود را بطور مستمر ادامه دهند.

رشد کسب و کار چیزی بیش از دیجیتالی شدن است: ایجاد ارزش جدید به طور مداوم منجر به رشد می‌شود.

علائم رشد کسب و کار

کسب‌وکارها همیشه باید به دنبال راه‌هایی برای توسعه کسب و کار خود باشند، اما نباید به دام تله‌هایی مثل رشد خیلی زود یا خیلی سریع گرفتار شوند. به عنوان مثال شرکت American Apparel را در نظر بگیرید که نزدیک به ۳۰۰ فروشگاه را تنها ۶ سال پس از راه اندازی خود افتتاح کرد، سپس به شدت دچار بدهی شد، اعلام ورشکستگی و در نهایت فروشگاه های خود را تعطیل کرد و تبدیل به یک خرده فروش آنلاین شد. نکته‌ای که قصد داریم در اینجا به آن اشاره کنیم این است که **قبل از اینکه منابع زیادی در کسب و کار مانند زمان، انرژی، نیروی انسانی را درگیر کنید، مطمئن شوید که زمان مناسبی برای رشد است.** در ادامه به چند نشانه اشاره می‌کنیم که اگر با آنها روبرو هستید، پس احتمالاً باید خود را برای رشد کسب و کار آماده کنید.

- **صنعت شما در حال رشد است:** اگر بازار یا صنعت شما آماده رشد است، زمان آن رسیده تا کسب‌وکار خود را رشد دهید. ایجاد فرصت‌های جدید و نوظهوری که هنوز هیچ رقیبی در آن قدم نگذاشته و پتانسیل سودآوری بالایی دارد، از نشانه‌های چنین فرصتی محسوب می‌شود.
- **جریان نقدی ثابت است:** اطمینان حاصل کنید که از نظر مالی برای رشد آماده هستید. قبل از برداشتن هر قدم مهمی، باید چند سال درآمد ثابت و جریان ثابتی از مشتریان جدید داشته باشید. در اینصورت می‌توانید به رشد کسب و کار امیدوارتر باشید.
- **تقاضای مشتریان افزایش پیدا کرده است:** اگر بیشتر از عرضه، از سوی مشتریان تقاضا دریافت می‌کنید، احتمالاً زمان آن رسیده تا بیشتر از گذشته کار را توسعه کنید. توجه کنید که اگر در دوره‌های زمانی خاصی فروش کسب‌وکارتان بصورت ناگهانی افزایش پیدا کرده است، لزوماً نشان‌دهنده بالا بودن تقاضا نیست؛ چون می‌تواند بصورت تصادفی اتفاق افتاده باشد.



نکته برای اینکه به رشد سریع کسب و کار برسید

بعد از آشنایی با علائمی که نشان می‌دهند کسب و کارتان آماده رشد است، باید به نکات زیر به خوبی توجه کنید اگر می‌خواهید کسب و کارتان با سرعت بالایی رشد را تجربه کند. این موارد عبارتند از:

۱- ثبات را تمرین کنید: زمانیکه در کسب و کار، عملیات‌ها یکنواخت انجام می‌شوند، کارکنان به راحتی می‌توانند متوجه این موضوع شوند که بخشی از سازمان دچار مشکل شده و باید به زودی برطرف شود. علاوه بر این، عملیات‌هایی که بصورت باثبات و فرآیندمحور انجام می‌شوند، به افراد جدیدی که استخدام می‌شوند، کمک می‌کند تا راحت‌تر با سازمان سازگار شوند. بنابراین با سیستم سازی فرآیندهای خود، کسب و کارتان باید به یک ثبات نسبی دست پیدا کند.

۲- تمرکز بر ارائه خدمات به مشتری: یک کسب و کار، هرگز نباید مشتریانی که منجر به موفق شدن او شده‌اند را فراموش نکند یا خدمات ضعیفی به آنها ارائه دهد. بنابراین اجازه ندهید که رشد و توسعه کسب و کار، مانع توجه مدیران تصمیم‌گیرنده به مشتریان و ارائه خدمات مناسب به آنها شود.

۳- کار تیمی را گسترش دهید: اعضای کسب و کاری که می‌خواهد به رشد سریع دست پیدا کند، هرگز نباید به مدیر بگوید "این کار من نیست". اگر کاری باید انجام شود، مسئولیت هر یک از اعضای تیم است که برای رسیدن به هدف، آنچه در توانشان است را انجام دهند.

۴- خلاقیت را پرورش دهید: نه تنها کارکنان از محیط کاری که به آنها اجازه دهد خلاقیت خود را شکوفا کنند؛ استقبال و قدردانی می‌کنند، بلکه سازمانی که خلاقیت را در بین کارکنان خود تشویق می‌کنند، بهتر می‌تواند چالش‌های مسیر را حل کند و در راستای رشد، گام‌های محکم بردارد.

۵- رقابت را فراموش نکنید: عدم توجه به مولفه‌های رقابتی (مثل فرصت‌ها و تهدیدهای محیطی) می‌تواند رشد کسب و کارها را با مشکل روبرو کند. کسب و کارهایی که می‌خواهند به سرعت رشد کنند، در صورت نادیده گرفتن این دسته از عوامل، ممکن است آسیب‌پذیر شوند و مشکلات، برای آنها یک نقطه کور در فضای رقابتی باشد.



۶- به شدت سازماندهی شده عمل کنید: وقتی صحبت از رشد می‌شود، برای یک کسب‌وکار آسان است تا عناصر اضافی را حذف کرده و با نظم و انسجام، کار کند تا در کسب و کار همه چیز طبق فرآیندهای طراحی شده پیش برود. تدوین فرآیندهای استاندارد یکی از شاه کلیدهای فعالیتهای سازماندهی‌شده در کسب و کار است.

۷- در صورت نیاز برون‌سپاری کنید: هرچه یک کسب‌وکار بیشتر رشد کند، به ایده‌های بزرگتری نیاز دارد تا به مسیر رشد خود در بازار رقابت ادامه دهد. به همین دلیل، در برخی از مواقع، کسب‌وکارها لازم است بسته به نوع انتظاراتی که از یک ایده دارند، آن را برون‌سپاری کنند. معمولاً زمان زیادی صرف اصلاح یک کسب و کار فعلی می‌شود، اما کسب‌وکارها باید بیشتر به کشف فرصتهای رشد جدید روی آورند.

شرکت‌ها برای رشد کسب و کار خود، چه تصمیمات مهمی باید بگیرند؟ + سوالات کلیدی

تبدیل شدن به یک کسب‌وکاری که بتواند به رشد قابل توجهی در بازار رقابت دست پیدا کند، چندان سخت نیست اما به چهار تصمیم مهم وابسته است که با پرسیدن سوالات کلیدی زیر می‌توانیم به این درک برسیم که وضعیت کسب‌وکار ما در این چهار بخش چگونه است و چگونه می‌توان آن را بهبود داد

۱- نیروی انسانی: اگر مدیر کسب‌وکار افراد مناسبی را در موقعیتهایی که متناسب با مهارت‌های آنها است، به کار بگیرد، آنگاه سازمان می‌تواند کارکنان خوشحال و کارآمدی داشته باشد تا سریع‌تر رشد کند. این افراد می‌توانند شامل کارکنان، مشتریان و حتی سهامداران باشند. سوالات کلیدی در مورد منابع

انسانی، فرهنگ و عملکرد کسب و کار

- با درکی که الان از موضوع پیدا کردید، آیا باز هم حاضر هستید با افرادی که در حال حاضر در سازمان شما حضور دارند، همکاری کنید؟
- آیا می‌دانید که کارکنان شما، فرهنگ و عملکرد کسب‌وکار را چگونه ارزیابی می‌کنند؟

۲- استراتژی: استراتژی، برنامه اصلی کسب‌وکار برای رشد درآمد است که به عنوان یک مفهوم مهم، نقش بزرگی در رشد کسب‌وکارها ایفا می‌کند. اگر درآمد شما بصورت مستمر افزایش پیدا نمی‌کند و هر ماه به اهداف



درآمدی خود دست پیدا نمی‌کنید، بنابراین باید بگوییم که شما با مشکل مهمی در استراتژی روبرو

هستید. سوالات کلیدی در مورد ارائه تعریفی ساده از استراتژی و آگاهی کافی از آن

- آیا می‌توانید استراتژی خود را در یک جمله بیان کنید؟
- آیا همه اعضای تیم شما تعریف مشابه شما را از استراتژی کسب‌وکار دارند؟
- آیا بطور شفاف می‌دانید که در چه زمینی بازی می‌کنید (بازار هدف) و چگونه می‌توانید برنده شوید؟ (استراتژی تمایز)

۳- اجرا: اجرا به معنای انجام اثربخش کارهای مختلف است و از تلاقی بی‌عیب و نقص ساختار، نظم و اولویت‌ها بدست

می‌آید. به همین دلیل اگر در کسب‌وکار به درستی فرآیندها را اجرا کنید، می‌توانید درآمدها را به سود تبدیل

کنید. سوالات کلیدی در مورد پایبندی به نظم و تعهد در فرآیندهای سازمان

- آیا تیم شما با نظم و تعهد، هر روز و بصورت مستمر، در حال اجرای وظایف خود هستند یا خیر؟
- آیا فرآیندهای شما بدون مشکل خاصی اجرا می‌شود و سودآور است؟

۴- پول: داشتن پول مثل اکسیژن است و بدون آن نمی‌توان زنده ماند. تجزیه و تحلیل تاثیر هر تصمیمی بر جریان نقدی

سازمان، کلید اصلی برای رشد کسب‌وکار است. سوالات کلیدی در مورد نحوه تامین منابع مالی و رصد عملکرد مالی

- شما چگونه می‌توانید جریان پولی کسب‌وکار خود را بدون تامین بودجه از خارج از سازمان افزایش دهید؟
- آیا شما و مدیران‌تان به طور منظم شاخص‌های عملکرد کلیدی (KPI) را در مورد جریان نقدی مرور می‌کنید و استراتژی‌های شتاب جریان نقدی را بررسی می‌کنید؟

نام شرکت مشاوره مدیریت غزال از کجا می‌آید؟

شرکت مشاوره مدیریت غزال باور دارد با تکیه بر متدولوژی‌های روز مدیریت و ارائه راهکاری که بتواند زمینه رشد را برای

کسب‌وکارهای ایرانی فراهم کند، نام خود را Gazelle انتخاب کرد. ما کسب‌وکاری هستیم که بهبود را از داخل کسب‌وکار



خود آغاز کرده‌ایم؛ زیرا توانسته‌ایم مفاهیم رشد و توسعه پایدار را در خود به کار بگیریم و ۴ مرحله اصلی **برنامه‌ریزی** **استراتژیک**، **سیستم‌سازی کسب‌وکار**، **استخدام نیروی انسانی کارآمد** و **ارزیابی عملکرد** را در خود پیاده‌سازی کنیم تا نگاهی ۳۶۰ درجه به کسب‌وکار داشته و بصورت مستمر، در حال رشد کسب‌وکار و بهبود عملکرد باشیم. غزال، به عنوان یکی از مهم‌ترین ماموریت‌های خود، به دنبال راهی است که به سایر کسب‌وکارهای پیشروی ایرانی کمک کند تا بصورت سریع و پایدار رشد و به درآمدهای پایدار دست پیدا کنند.