



## ۱۰ استراتژی برای بهبود عملکرد کسب و کار + پادکست

با شنیدن پادکست زیر، در ابتدا کمی بیشتر با استراتژی‌های بهبود عملکرد کسب و کار آشنا شوید.

[audio mp3="https://gazellecg.com/wp-content/uploads/2022/08/Behbood.mp3"][/audio]

طرح‌ریزی استراتژی برای بهبود عملکرد کسب و کار یک موضوع است، اما عملیاتی کردن اقداماتی که بتواند منجر به ارتقاء عملکرد کسب و کار شود، یک داستان کاملاً متفاوت است.

سازمان، چه قدیمی یا تازه تاسیس، اگر به دنبال رشد و بهبود عملکرد کسب و کار خود نباشد، به ناچار در مسیر سقوط قرار می‌گیرد. زیرا در بازار رقابتی امروز، رقبای زیادی حضور دارند و منتظر کوچک‌ترین اشتباه کسب و کارهای دیگر هستند که در فرصت مناسب، بتوانند سهم بازار خود را نسبت به سایرین افزایش دهند.



بهبود عملکرد کسب و کار منجر به افزایش سهم بازار و در نهایت افزایش سودآوری و بازگشت سرمایه می‌گردد. با توجه به مزایای بی‌شماری که این موضوع برای کسب و کارها به همراه دارد، در ادامه به ۱۰ استراتژی برای بهبود عملکرد کسب و کارها اشاره می‌کنیم.

## استراتژی‌های بهبود عملکرد کسب و کار

### ۱- اشتیاق و اعتماد را در تیم ایجاد کنید

داشتن اشتیاق نسبت به انجام کاری، باعث بهره‌وری در نتایج انجام آن کار می‌شود. اگر تیم شما به کاری که انجام می‌دهد، اشتیاق کافی داشته باشد، می‌توان امیدوار بود تا آنها علاوه بر کسب نتایج مهم در دستیابی به اهداف سازمانی، هر یک به درجات شغلی بالاتری ارتقاء پیدا کنند.

در راستای [ارتقاء بهره‌وری در سازمان](#)، مدیر باید افراد تیم را در کار درگیر کند و میان آنها، اعتماد خوبی ایجاد کند. انجام همه این کارها منوط به این است که مدیر در گفتار و رفتار خود باید نشان دهد که برای موفقیت تک تک کارکنان، به اندازه نتایج مثبت سازمان ارزش قائل هست.

### ۲- ارتباطات شفاف و ساختار یافته برقرار کنید

ارتباط موثر، روابط بین فردی و کاری خوبی ایجاد می‌کند و منجر به افزایش کیفیت همکاری کارکنان می‌شود. در مقابل، ارتباطات ناکارآمد می‌تواند تأثیر منفی بر روابط کسب و کار، [مدیریت عملکرد کارکنان](#) و کارایی سازمانی داشته باشد.

ارتباطات برای بهبود عملکرد کسب و کار بسیار مهم است. فقدان ارتباطات شفاف و ساختاریافته مانع بزرگی برای سازمان‌های بزرگ، خصوصاً در مورد نرخ بهره‌وری، تلقی می‌شود. به همین دلیل، مدیر باید اطمینان حاصل کند که اهداف به زبانی واضح و قابل فهم ترسیم شده است.

### ۳- استراتژی و ساختار سازمانی را با یکدیگر همسو کنید

همراستایی ساختار سازمان با استراتژی برای موفقیت اجرای استراتژی بسیار مهم است. ساختار سازمان باید از استراتژی و اجرای آن پشتیبانی کند. در صورت امکان، مدیریت باید اطمینان حاصل کند که [ساختار سازمان شفاف، غیرمتمرکز و رسمی](#) باشد و همسویی مناسبی با خط‌مشی‌ها و فرآیندهای سازمان داشته باشد. زمانیکه ساختار موجود در سازمان این الزامات را برآورده نمی‌کند، مانعی برای اجرای استراتژی است و نیاز به تغییر دارد.

[آیا می‌دانید چه رابطه‌ای میان ساختار سازمانی و استراتژی وجود دارد؟](#)



از طرفی با رفع موانع بهره‌وری، کسب‌وکارها می‌توانند اطمینان حاصل کنند که می‌توانند کارکنان را در جهت تحقق اهداف، توانمند کنند. به عنوان مثال، یک راه مفید برای شناسایی ناهماهنگی فرآیندها و استراتژی‌ها این است که مشخص شود آیا کارکنان برای انجام کار یا فعالیت‌های سردرگم هستند یا خیر.

#### ۴- اهداف و معیارهای خود را بیان کنید

اهداف و معیارها فقط زمانی ارزشمند هستند که **قابل درک** باشند. بنابراین، باید به دقت توضیح دهید که شاخص‌ها و معیارها چگونه تعریف و اندازه‌گیری می‌شوند. علاوه بر این، اهداف و فرآیندهای اندازه‌گیری باید برای هر دپارتمان کسب‌وکار بصورت جداگانه و اختصاصی طراحی و تنظیم شوند. این کار، کارکنان را قادر می‌سازد تا درک ملموس‌تری از میزان مشارکت خود به دست آورند.

#### ۵- هوشمندانه آموزش دهید

سازمان‌ها باید اطمینان حاصل کنند که نیروی کار آنها **آینده‌نگر** است و می‌تواند بسیاری از مسایل کسب‌وکار را تجزیه و تحلیل کند. بنابراین مدیر، نیاز به آموزش هوشمندانه و استراتژیک افرادی دارد که در مسیر رسیدن به اهداف سازمان، تاثیرگذار هستند و می‌توانند عملکرد کسب‌وکار را بهبود ببخشند.

به عنوان مثال، در بازار رقابتی امروز سازمان‌ها باید مطمئن شوند که کارکنان جوان، آموزش‌هایی مرتبط و مورد نیاز بر توسعه مهارت‌ها و دانش خود را دریافت می‌کنند. از طریق شناخت اهداف افراد و اهداف شغلی، سازمان‌ها می‌توانند بهترین استعدادها را حفظ کنند و بر روی آموزش آنها سرمایه‌گذاری نمایند.

این مطالب را هم بخوانید:

## چگونه سودآوری و عملکرد کسب و کارمان را افزایش دهیم؟

کلیک کنید

#### ۶- در بازارهای موجود، پیشرو باشید

متخصصانی که در زمینه بهبود عملکرد کسب و کار فعالیت می‌کنند، ۳ استراتژی متمایزکننده رقابتی در کسب‌وکارها تعریف می‌کنند:

- ارتباط نزدیک با مشتری
- بهره‌وری عملیاتی
- پیشرو بودن در بازار

اگرچه کسب‌وکارها می‌توانند در راستای پیشرو بودن، در هر سه بخش کار کنند؛ اما بهتر است انرژی و تمرکز خود را روی یک بخش خاص معطوف کنند. برای مثال، اگر یک شرکت تصمیم بگیرد که بر موضوع ایجاد ارتباط نزدیک با مشتری تمرکز کند، باید به دنبال بهبود شخصی‌سازی محصولات یا خدمات خود برای مشتریان باشد تا مشتری احساس کند



محصولی که دریافت کرده، با توجه به ویژگی‌های شخصی او ساخته شده است. به بیان ساده، اگر آنها رویکرد پیشرو بودن در بازار را انتخاب کنند، باید روی نوآوری محصول سرمایه گذاری کنند.

## ۷- چشم انداز خود را جهانی کنید

نگاه کردن به کسب و کار در مقیاس بزرگ، به کسب و کارها کمک می‌کند تا روندهای جدید و عواملی که در کسب و کار آنها خلل ایجاد می‌کنند را بهتر درک کنند. با نگاهی به فضای خارج از سازمان، کسب و کارها می‌توانند یک استراتژی عملیاتی چابک و عملگر ایجاد کنند و در ادامه، با در نظر گرفتن یک چشم انداز گسترده‌تر، می‌توانند اطمینان حاصل کنند که قادرند با رقبا رقابت کنند.

## ۸- اولویت‌ها را تعریف کنید

اهداف کسب و کار باید مختصر، مفید و واضح باشند. نکته حائز اهمیت این است که کسب و کارهایی که بیش از اندازه برای خود هدف تعیین می‌کنند، به احتمال زیاد دچار سردرگمی می‌شوند و در نهایت نمی‌توانند به هیچ کدام از آنها دست پیدا کنند. کارشناسان پیشنهاد می‌کنند معمولاً بین سه تا پنج اولیوی که باعث بهبود عملکرد کسب و کار می‌شود را مشخص کنید.

## ۹- یک محیط مبتنی بر حمایت ایجاد کنید

مدیر کسب و کار باید همواره از اهدافی که برای کارکنان تعریف می‌شود؛ حمایت کند. روش‌های مختلفی مثل برگزاری جلسات تیمی، ارائه رفتارهای حمایت‌گرانه و تشویق کارکنان به نوآوری بودن از جمله راهکارهایی است که در این راستا می‌تواند به مدیران کمک کند.

علاوه بر این، آنها باید به دنبال حمایت از کارکنان در هنگام برخورد با موانع و مشکلات باشند. با حمایت و همکاری متقابل، کسب و کارها می‌توانند از پتانسیل کامل کارکنان خود استفاده کنند.

## ۱۰- به طور مداوم بهبود عملکرد کسب و کار را زیر نظر داشته باشید

نظارت مستمر شاید یکی از قدیمی‌ترین اصول مدیریت کسب و کار باشد. آگاهی داشتن از شرایطی که کسب و کار در آن قرار دارد (وضعیت صنعت، وضعیت بازار، میزان رضایت مشتریان و ...)، کلید به حداکثر رساندن مزایای استراتژی بهبود عملکرد کسب و کار است. به این ترتیب، مدیر سازمان باید از برگزاری جلسات ارزیابی منظم اطمینان حاصل کند.

## تیم‌ها؛ مهم‌ترین عنصر تاثیرگذار بر بهبود عملکرد کسب و کارها

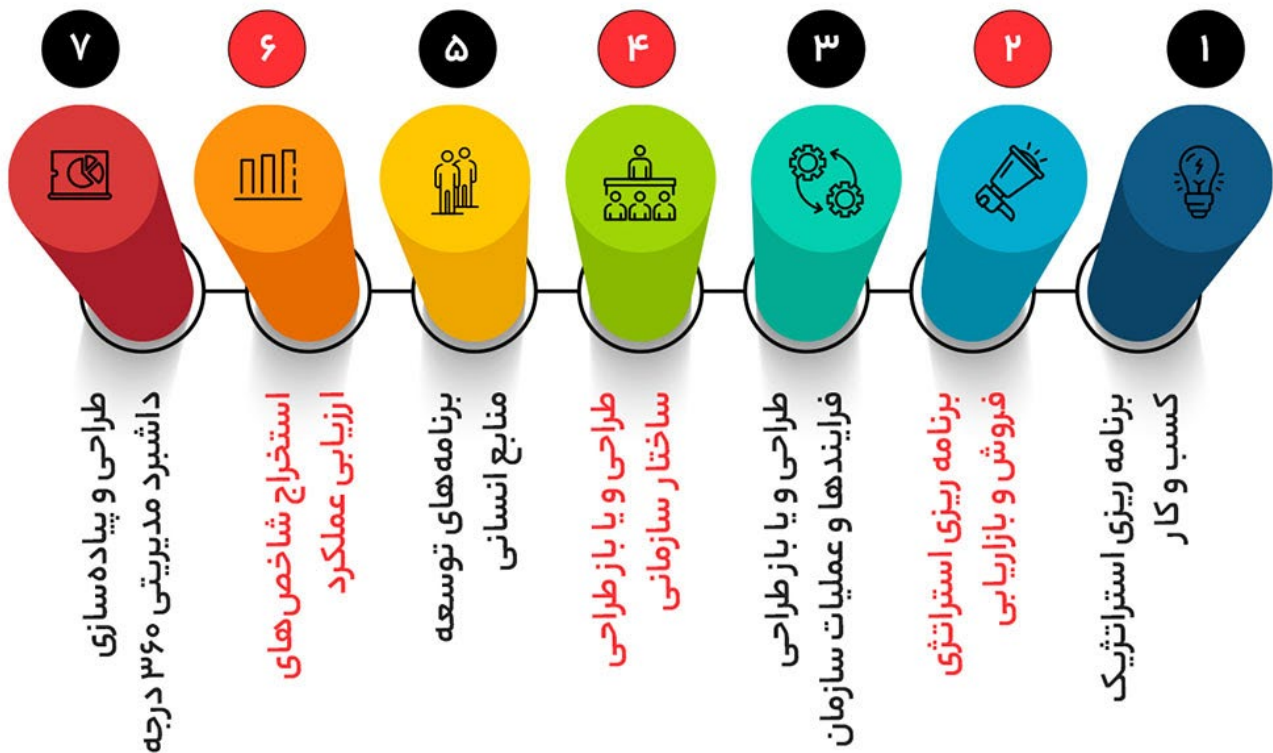
یکی از مهم‌ترین نکاتی که در این [۱۰ استراتژی بهبود عملکرد کسب و کار](#) می‌توان دید این است که وجود تیم‌ها برای بهبود عملکرد کسب و کار بسیار مهم است. اگر اعضای تیم نسبت به اهداف سازمان درک مشترک و مناسبی داشته باشند، آنگاه تیم می‌تواند برای رسیدن به اهداف با یکدیگر همکاری کنند. بنابراین می‌توان گفت **نداشتن جهت حرکت**



در کسب و کار، ناشی از عدم وضوح اهداف است. مدیر و کارکنان سازمان از طریق همکاری، حمایت و تعهد نسبت به یکدیگر می‌توانند برای موفقیت کسب و کار با یکدیگر همکاری موثری داشته باشند.

## مدیران با چه ابزاری می‌توانند عملکرد کسب و کار خود را بهبود دهند؟

یک راهکاری که بخش عمده ای از ۱۰ استراتژی فوق را در خود دارد، **راهکار جامع تحول سازمانی مدیریت هوشمند استراتژیک یا SSM** است. این راهکار با طی ۷ مرحله زیر، در کسب و کارها طراحی، پیاده سازی و استقرار می‌یابد و به مدیران و صاحبان کسب و کارها کمک می‌کند تا عملکرد سازمان را، چندین برابر افزایش دهند. با استفاده از این راهکار، همه سازمان از جمله فرایندها و عملیات، کارکنان و سایر منابع، در خدمت تحقق اهداف استراتژیک سازمان قرار گرفته و بصورت یکپارچه برای رسیدن به اهداف کسب و کار، فعالیت می‌کنند.



## دستاوردهای بهبود عملکرد کسب و کار با استفاده از راهکار SSM

- تعیین دقیق اهداف استراتژیک کسب و کار و مطلع و ساماندهی همه بخش های کسب و کار برای نقش خود در تحقق اهداف
- همسو شدن منابع سازمان در جهت تحقق اهداف استراتژیک
- تغییر ساختار بنگاه داری و مدیریتی سازمان به منظور رشد دائمی و پایدار
- بهینه شدن هزینه های کسب و کار و افزایش بهره‌وری



- برخورداری از استراتژی بازاریابی و فروش اثربخش
- بازطراحی و بهینه شدن فرآیندها و عملیات در راستای اهداف استراتژیک
- به کارگیری کارکنان شایسته در جهت اهداف استراتژیک
- ارزیابی عملکرد ۳۶۰ درجه و لحظه‌ای کسب‌وکار
- تشخیص انحرافات احتمالی سازمان از اهداف با استفاده از ابزارهای اندازه‌گیری عملکرد
- واکنش مناسب نسبت به فرصت‌ها و تهدیدات پیش رو
- تمرکز روی آینده و اهداف کسب‌وکار به جای پرداختن به مسائل روزمره سازمان
- توسعه مدیر و رهبر سازمان به یک مدیر کلاس جهانی