

لرواد الأعمال.. 4 طرق لتجعل البساطة أسلوب عملك

كتبه توم بوبومارونيس | 5 فبراير 2020

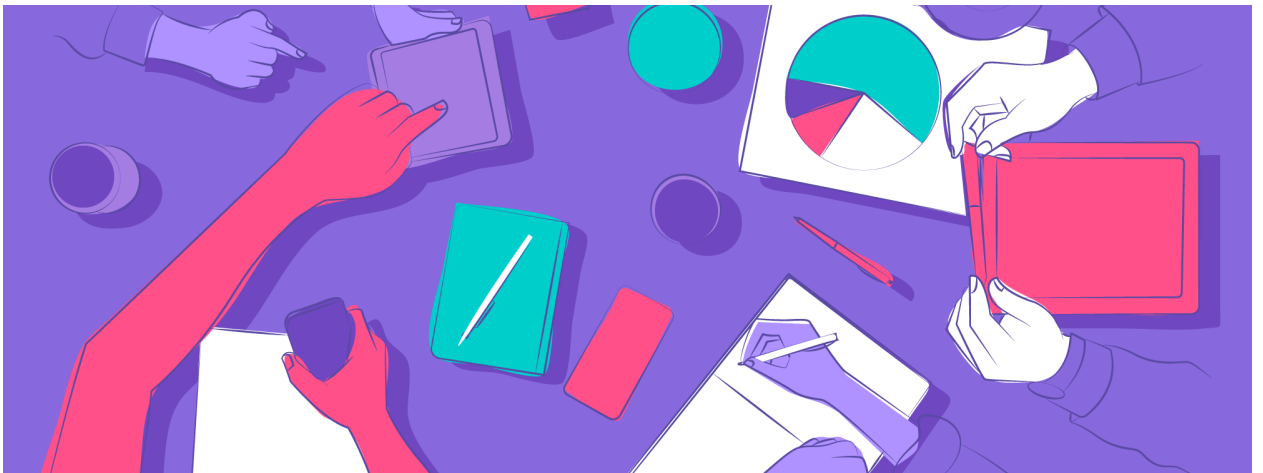


ترجمة وتحرير نون بوست

يملك رواد الأعمال مسؤوليات مختلفة وكثيرة، فمن تطوير المنتجات والخدمات إلى إدارة المقاولين وحملات التسويق، والقائمة طويلة لا تكاد تنتهي، ورغم ذلك تبدو المقولة الشهيرة “حافظ على البساطة أيها الأحق” ذات معنى عظيم لرواد الأعمال خاصة ممكن يتبعون طريقة “افعلها بنفسك” في العمل.

فمن خلال تنظيم تركيزك والحفاظ على بساطة الأشياء، يمكنك أن تتجنب التوتر والإرهاق، وهذه بعض الطرق التي تساعدك في ذلك.

ركز على الشيء الوحيد الذي تؤديه بشكل أفضل في عملك



من أكثر الأخطاء الشائعة التي يرتكبها رواد الأعمال الجدد محاولة القيام بكل شيء لكل الناس، فهم يرغبون في توفير مجموعة كبيرة من المنتجات والخدمات في محاولة لجذب جمهور كبير من صناعته المستهدفة، المشكلة أن نتيجة ذلك عادة ما تكون أعمال متوسطة في عدة مجالات بدلاً

هذا ما كان واضحًا تمامًا في دراسة الحالة التي أجراها جورج ديب الشريك الإداري في شركة “Red Rocket Ventures” حيث قال إن الفرق بين الرمية الناجح والفاشلة هو وجود هدف واحد تركز عليه، فالشركة الناجحة كان لديها رؤية واضحة: “بائع تجاري على الإنترنت لأثاث المطاعم”، أما الشركة التي كانت مرفوضة فهي تعمل في 5 مجالات مختلفة من بينها مبيعات الإعلانات والتجارة الإلكترونية والذكاء الاصطناعي.

وجود العديد من الخدمات المتباينة يتطلب العديد من إستراتيجيات العمل، مما يعني توزيع مواردك بشكل ضعيف، لذا فالتركيز على كفاءة واحدة أساسية يسمح لك بالابتكار والتخصص، مما يعني تقديم شيء أفضل بدلاً من المنافسة.

استخدم الأتمتة قدر الإمكان



ليس لديك سوى عدة ساعات في اليوم فقط، فأى المهام الريادية التي تستحق وقتك؟ بالتأكيد لا ترغب في إضاعة وقتك الثمين في تحليل البيانات على الإنترنت أو القيام بمهام مملة تستغرق تركيزك وتبعدك عن الأنشطة التي ستساعد في جذب جمهورك المستهدف بشكل أفضل.

يمكن لأدوات الأتمتة أن تساعد رواد الأعمال على الاستفادة من وقتهم بشكل أفضل والقيام بالمهام التي قد تكون معقدة للغاية بالنسبة لهم، فعلى سبيل المثال هناك أداة رأيتها ناجحة مع العديد من رواد الأعمال الذي يعملون في بيع المنتجات الرقمية وهي شركة “Kajabi” التي تعمل على تنظيم وتبسيط تصميم الموقع وإطلاق حملات تسويقية وغيرها الكثير.

في دراسة حالة على موقع الشركة أسست المتحدثة التحفيزية تشالين جونسون تحدي 30 يوم وقدمت سلسلة من مقاطع الفيديو لمساعدة الطلاب على تحديد أهدافهم، قام نظام "Kajabi" تلقائيًا بتسليم مقاطع الفيديو للطلاب بغض النظر عن وقت تسجيلهم، مما سمح لجونسون التركيز على إنشاء محتوى مميز للفيديو، ألهمت الحملة الناتجة عن ذلك أكثر من 75 ألف شخص انضموا لذلك، وفي النهاية أصبحت أداة بناء قوائم ناجحة استخدمتها لخمس سنوات مقبلة.

اجعل الأمور سهلة لجمهورك المستهدف



في مدونة مجموعة "Virgin" كتب تشارلي مارشال مؤسس شركة "Loaf" يقول: "تستخدم شركتي ما نسميه "اختبار الأم" والذي يكتشف إذا ما كان الموقع بسيط حق أن أُمي تستطيع استخدامه، وهل الأخبار تجعلها تبسم وهل تفهم ما نقوله بسهولة، إذا كان عملية التشغيل سهلة لتلك العقلية غير التكنولوجية فمن المتوقع أن يحصل غالبية العملاء على تجربة سهلة وممتعة".

يعد "جذب العملاء المحتملين" أحد المجالات التي تظهر فيها قيمة البساطة، تحتوي بعض صفحات التصدير في المواقع على نماذج تطلب من العملاء تقديم بيانات للتسجيل في الحصول على رسائل إخبارية أو تنظيم مكالة وغيرهم، ورغم أن جمع المعلومات جزء ضروري في عملية البيع، إلا أن السؤال عن كثير من البيانات قد يتسبب في ملل العملاء وتوقفهم عن ملء الاستمارة تمامًا.

وفقًا لدان شوان من شركة "WordStream" فإن معدل التسجيل في صفحات التصدير ينخفض كثيرًا إذا تطلب الأمر ملء أكثر من 7 حقول، لذا أسأل فقط عن المعلومات التي تحتاجها لتبسيط العملية على جمهورك وتحسين معدلات التحويل، هذا البَدْأ ينطبق أيضًا على الدفع الإلكتروني

والمجالات الأخرى التي تتعامل مع الجمهور، فكلما قلّ عدد الخطوات التي يقوم بها جمهورك كلما زادت مشاركتهم.

ضع خطة للنمو المستقبلي



ربما تستطيع التعامل مع حجم العمل الآن بينما لا تزال شركتك صغيرة نسبياً، لكن ماذا سيحدث عندما تبدأ في النمو؟ كلما ازدادت المهام التي تقوم بها عندما يتوسع عملك كلما أصبح من الصعب التفوق في جميع المجالات، وسينتهي الأمر بوجود وقت قليل وطاقة أقل للأشياء الأكثر أهمية، ربما حتى تفقد الشغف في شركتك عندما تبدأ في فقدان التوازن بين العمل والحياة، في تلك اللحظة ستكون الخطة مهمة للغاية.

هل ستعين موظفين بدوام كامل؟ هل ستختار شريكاً لك؟ أو تستعين بمصادر خارجية؟ إن العمل مع شريك مؤسس طريقة عظيمة لتوزيع الضغط وبالتالي يستطيع كلاكما التركيز على مجالات خبرته وتجنب الإرهاق.

وفقاً لبيانات شركة "SmallBizTrends" فإن الشركات الناشئة التي بها اثنين مؤسسين تتمتع بنمو للمستخدم 3 أضعاف الشركة التي لها مؤسس واحد، كما أنها أقل 19% عرضة للوقوع ضحية التوسع السابق لأوانه؛ وهو الأمر الذي تفشل بسببه معظم الشركات الناشئة.

في النهاية؛ يجب أن تكون البساطة أسلوب عملك، فباتخاذ خطوات لتبسيط عملياتك الداخلية

وتسهيل الأمور على عملائك، سوف تصبح قادرًا على تعزيز الإنتاج والوصول إلى جمهورك المستهدف بشكل أفضل من ذي قبل.

المصدر: [إنترنيور](#)

رابط المقال : [/https://www.noonpost.com/35851](https://www.noonpost.com/35851)