

مدیر سبز تقدیم می‌کند

کسب‌وکار هفتین است!

www.ketab.ir

نگاهی ساده به اجزای کلیدی
کسب‌وکار

ژان بقوسیان

سرشناسه : بقوسیان، ژان، ۱۳۵۵ -
 عنوان و نام پدیدآور : کسب و کار همین است! : نگاهی ساده به اجزای کلیدی کسب و کار/ژان بقوسیان؛ ویراستار آذر جوی؛
 برنامه‌ریزی و اجرا شرکت مدیر سبز.
 مشخصات نشر : تهران : کلید آموزش ، ۱۴۰۰.
 مشخصات ظاهری : ۱۱۲ ص. : ۱۴×۵/۲۱ م.س.م.
 شابک : ۹۷۸-۶۰۰-۲۷۴-۵۴۱-۵؛ ریل: ۴۹۰۰۰۰
 وضعیت فهرست نویسی : فیبا
 عنوان دیگر : نگاهی ساده به اجزای کلیدی کسب و کار.
 موضوع : کسب و کار -- مدیریت
 موضوع : Business - Management
 شناسه افزوده : شرکت مدیر سبز
 رده بندی کنگره : HF۵۷۱۸
 رده بندی دیویی : ۲۵۲/۶۵۸
 شماره کتابشناسی ملی : ۸۴۰۷۳۸۱
 اطلاعات رکورد کتابشناسی : فیبا

انتشارات کلید آموزش

■ ناشر:

کسب و کار همین است!

■ عنوان کتاب:

شرکت مدیر سبز

■ برنامه‌ریزی و اجرا:

ژان بقوسیان

■ تالیف:

آذر جوی

■ ویراستار:

آذر جوی - ژان بقوسیان

■ صفحه‌آرایی و طراحی جلد:

۱۴۰۰ اول

■ نوبت چاپ:

۲۰۰۰ نسخه

■ شمارگان:

ISBN:978-600-541-5

■ شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۲۷۴-۵۴۱-۵

۴۹۰۰۰ تومان

■ قیمت:

۸۸۳۰۸۷۳۲

■ تلفن مرکز پخش:

www.modiresabz.com

■ آدرس سایت نویسنده:

مدیر سبز

تمامی حقوق برای ناشر محفوظ است.

فهرست مطالب

مقدمه

فصل ۱: نگاهی به اجزای کلیدی کسب و کار ۱۱

در این فصل به بررسی بخش‌های کلیدی یک کسب و کار می‌پردازیم تا دیدی کلی کسب کنیم.

فصل ۲: تامین ۱۹

در این فصل به نکاتی مهم درباره محصولات و خدماتی که می‌فروشید، می‌پردازیم. خواهیم دید چگونه با انتخاب محصولات درست، سود بیشتر می‌شود.

فصل ۳: تحویل ۳۹

در این فصل درباره بازاریابی و فروش محصولات صحبت می‌کنیم که در نهایت باعث تحویل محصول به خریدار می‌شود.

فصل ۴: تعهد ۶۳

در این فصل می‌بینیم تعهد ما پس از تحویل محصول، می‌تواند آینده کسب و کارمان را مشخص کند.

فصل ۵: تیم ۷۱

استخدام افراد جدید و ساخت تیم، یکی از سخت‌ترین چالش‌های کارآفرین است. در این فصل مهارت‌های لازم برای ساخت و مدیریت تیم بررسی می‌شود.

فصل ۶: توسعه ۱۰۱

در این فصل می‌بینیم که نقش اصلی شما، توسعه کسب و کارتان است و باید تغییراتی ایجاد کنید تا بتوانید کارتان را توسعه بدهید.

مقدمه

این کتاب برای کارآفرینان و مدیران نوشته شده است؛ افرادی که به نظر من در جامعه بسیار ارزشمند هستند. این گروه هر روز با مشکلات و چالش‌های جدیدی مواجه می‌شوند. با بزرگ‌تر شدن کسب‌وکار، پیچیدگی‌ها بیشتر می‌شود. پس از مدتی می‌بینیم که غرق فعالیت‌های زیادی شده‌ایم. تعداد کارهایی که باید انجام بدهیم آن قدر زیاد است که انجام همه آن‌ها امکان‌پذیر نیست و باید تصمیم بگیریم کدام موارد اولویت دارند.

این کتاب به شما کمک می‌کند دیدگاهی ساده و سیستمی به کسب‌وکارتان داشته باشید و اولویت‌های درست، برای رشد کارتان را تشخیص بدهید.

چرا این کتاب کاربردی است؟

بیش از ۱۴ سال است که به کسب‌وکارها مشاوره می‌دهم. وقتی به شرکت‌های مختلف مشاوره دادم، فهمیدم بزرگ‌ترین مشکل، نبود دیدگاهی ساده و سیستمی به کسب‌وکار است. همین باعث می‌شود وقتی کسب‌وکار خوب پیش نمی‌رود، مشکلات اصلی به راحتی تشخیص داده نشود.

اولین کتابم «شکستن مرزهای فروش» را در سال ۱۳۸۸ نوشتم تا به کارآفرینان کمک کنم بر بازاریابی و افزایش فروش تمرکز کنند؛ ولی کل موضوع افزایش فروش نیست. مهارت‌های مدیریت، تامین محصولات و موارد دیگری وجود دارد که اگر به آن‌ها توجه نکنیم، فروش هم به تدریج افت می‌کند.

سپس چند سال دوره‌های آموزشی مختلفی در زمینه «سیستم‌سازی» برگزار کردم. در این دوره‌ها با کارآفرینان زیادی صحبت کردم و از نزدیک با

چالش‌های خاصی که دارند آشنا شدم. همچنین فهمیدم بالینکه کارآفرینان فکر می‌کنند کسب‌وکارشان متفاوت است؛ ولی همه کسب‌وکارها در اجزای کلیدی خودشان شبیه هم هستند!

در نهایت تصمیم گرفتم کتابی بسیار ساده و کم‌حجم بنویسم تا اجزای کلیدی یک کسب‌وکار در آن توضیح داده شود. سعی کردم فقط به اجزای کلیدی پردازم و از هر توضیح اضافه دوری کنم.

کسب‌وکار همین است!

شاید نام کتاب کمی عجیب به نظر برسد. هدف نام کتاب آن است که نشان بدهد کسب‌وکار خیلی پیچیده نیست. حداقل می‌توانیم بگوییم اجزای کلیدی یک کسب‌وکار پیچیده نیستند. شما در کسب‌وکارتان باید سه کار کلیدی انجام بدهید: تامین، تحویل و تعهد. کسب‌وکار همین است! درباره هر کدام از این سه مورد، در فصل جداگانه‌ای صحبت کرده‌ام. در یک فصل توضیح داده‌ام که برای انجام این سه کار به «تیم» نیاز دارید و نکات کلیدی برای داشتن یک تیم موفق را توضیح داده‌ام. در فصل آخر هم به کار اصلی شما به عنوان کارآفرین، یعنی «توسعه» پرداخته‌ام. کسب‌وکار همین است!

این کتاب متفاوت است!

این کتاب مرجعی کامل و جامع درباره کسب‌وکار و کارآفرینی نیست! برای تسلط به جزئیات کارآفرینی، کتاب‌های بسیار زیادی به زبان انگلیسی و فارسی وجود دارد.

این کتاب کم‌حجم که شاید خواندنش کمتر از دو ساعت طول بکشد، به شما کمک می‌کند سه بخش کلیدی یک کسب‌وکار موفق را بشناسید و

تشخیص بدهید برای بهبود کارتان باید از کدام بخش شروع کنید. درواقع کمک می‌کند خیلی سریع‌تر کسب‌وکارتان را تعمیر کنید.

تعمیر کسب‌وکار با تعمیر اتومبیل کمی فرق دارد. وقتی اتومبیل خراب می‌شود، به احتمال خیلی زیاد، یک بخش از آن با مشکل مواجه شده است. ولی وقتی کسب‌وکار نیاز به تعمیر دارد، اغلب چند بخش آن مشکل دارد و نه یک بخش. پس برای تعمیر از کجا و کدام بخش شروع کنیم؟ خواندن این کتاب کمک می‌کند پاسخ این سوال را درباره کارتان بیابید.

کار اصلی شما توسعه کسب‌وکار است

با خواندن این کتاب علاوه بر تعمیر کسب‌وکار می‌توانید توسعه آن را سریع‌تر کنید. وقتی اجزای کلیدی کسب‌وکار را بدانید، برای توسعه، کافی است بر بهبود هر کدام از این بخش‌ها کار کنید.

بیایید نگاه جدیدی به کسب‌وکارمان داشته باشیم

همیشه از ساده‌سازی مطالب لذت می‌برم. در این کتاب سعی کردم کسب‌وکار را به ساده‌ترین شیوه ممکن توضیح بدهم و به اجزای سازنده آن بپردازیم. شاید این دیدگاه ساده به کسب‌وکار شما کمک کند تا بتوانید سریع‌تر رشد کنید.

در فصل‌های کتاب، جملاتی وجود دارد که حاصل تجربه و ضررهای مالی بزرگ در سال‌های گذشته است. اگر سال‌ها است که کسب‌وکار دارید، مطمئنم با رسیدن به برخی از این جملات و تایید درست بودن آن ذوق‌زده می‌شوید.

برخی از مطالب برای کسانی که همین الان کارآفرین نیستند ملموس

نخواهد بود. کسانی که سال‌ها برای پیش بردن کسب و کارشان فداکاری کرده‌اند، ارزش برخی مطالب به ظاهر ساده را درک خواهند کرد. امیدوارم هرچقدر از نوشتن این کتاب لذت بردم، شما هم از خواندن آن لذت ببرید. خواندن این کتاب کمتر از دو ساعت زمان لازم دارد. همین الان شروع کنید و تا آخر بخوانید!

ژان بقوسیان

www.ketab.ir