



مقالات

پارادایم کسب و کار

www.kelidemodir.com

نویسنده : محمدرضا نادرلو

آماده سازی : سایت کلیدمدیر

منبع :

سایت کلیدمدیر

عنوان : پارادایم کسب و کار

کلیدمدیر، ارائه راهکارهای نوین برای مدیران

پارادایم ذهنی برنامه ایست که ارتعاشات ذهن و بدن شما را کنترل می کند و این ارتعاشات هستند که تعیین می کنند چه چیزی را به سمت خود جذب می کنید.

اگر بخواهیم زندگی مان را عوض کنیم باید بتوانیم الگوهای ذهنی (پارادایم های) تازه ای بسازیم. این جمله تعریفی از پارادایم ا یا الگوهای ذهنی می باشد.

به عنوان صاحب کسب و کار یا فردی که کسب و کار را تازه راه اندازی کرده ایم نیاز است ابتدا پارادایم های کسب و کار خودمان را تعریف کنیم و بر اساس آن الگوها حرکت کنیم.

نکته خیلی مهم در این مرحله این است که طراحی این الگوها بعهد خود ماست و الزاما الگوبرداری در آن مجاز نیست.

وقتی از الگو صحبت می کنیم، ذهن شما به سمت الگوبرداری از دیگران می رودولی با این کار به کسب و کارهای تکراری خواهید رسیدکه معمولا نمی توانند به سودآوری برسند. این دلیل مهمی است که باید خودمان پارادایم ها را مشخص کنیم و براساس آن الگوها شروع به حرکت کنیم.

استارتاپ های موفق، در واقع موفق به خلق پارادایم های جدید شده اند که مابقی صاحبان کسب و کار را ملزم به تبعیت از آن کرده اند.

با تغییر پارادایم معمولا یک ارزش جدید خلق می شودکه آن ارزش جدید سبب به وجودآمدن مزیت رقابتی می تواند باشد.

چه کنیم؟

ابتدا: پارادایم های موجود در کسب و کار خود را دقیقا بشناسیم.

دوم : مهمترین دغدغه مشتریان خود را بشناسیم و به بهترین کار ممکن آن را ازبین ببریم.

سوم : منابع مناسب را بیابیم :پول، نیروی انسانی مجرب، تکنولوژی جدید، روش جدید در تولید و گاهی تلفیق تمام این موارد.

هرچقدر کسب و کار مشابه کار ما بیشتر باشد تلفیق موارد بالا بیشتر است.

چهارم : نوع استفاده از این منابع بستگی به بزرگی کسب و کار و تعداد و اندازه رقبا دارد.

یک سوال ؟

پارداييم هاي جديد كسبو كار شما چيست؟