



بالون کسب و کارتان را در دوران رکود اقتصادی به اوج برسانید!

به قلم جعفر صادق پیران

به نام خداوند هستی بخش یکتا

بالون کسب و کارتان را در دوران رکود اقتصادی به اوچ برسانید!

به قلم جعفرصادق پیران

تهیه شده در تیم مدیر آینده

این روزها وقتی که پای روزنامه‌ها، خبرگزاری‌های رسمی و غیررسمی، شبکه‌های خبری بیگانه و داخلی، شبکه‌های اجتماعی و پیام‌رسان‌ها می‌نشینیم؛ همه از نرخ بالای ارز، طلا و فلزات گرانبها، سهم‌های پربازده بورس در سرمایه‌گذاری در مسکن و سکه صحبت می‌کنند. اینکه دلار امروز به چه قیمتی رسید؛ آخرین قیمت سکه طلا را رصد کنیم؛ همه با تحلیل‌های درست و غلط به شعله‌ور شدن این آتش و بحران اقتصادی هیزم می‌اندازیم.

اگر مدیر و صاحب کسب و کاری الان بحران اقتصادی و پایان دوران رونق را در کاهش موجودی انبارش، تعداد فروش‌هایش، تعداد تماس‌های تلفنی‌اش، تعداد مراجعه‌ها به وضوح می‌بیند. این یعنی ما هر روز توان مالی‌مان با افزایش نرخ ارز به نصف و کمتر از آن تقلیل پیدا می‌کند. تنها استراتژی که این شرایط به ما یاد می‌دهد تا آنجا که می‌توانیم در فروش آن صبر کنیم مگر اینکه مجبور به فروش برای تامین هزینه‌های کسب و کار شویم.

در طرف دیگر مصرف‌کننده نهایی که مدیریت و دانش مالی را به خرید دلار، سکه طلا، مسکن و سرمایه‌گذاری در بورس نسبت می‌دهد؛ منجر به شتاب‌گیری بیشتر این آتش و بحران اقتصادی می‌شود. بعضی هم طمع و شیرینی تورم زیر دندان‌شان مزه کرده است؛ مسکن‌شان را به پول نقد جهت سوداگری در بازار دلار سرمایه‌گذاری می‌کنند. جالب است بدانید که قصابی محله ما هم شنیدم که پول‌های خودش را به دلار تبدیل کرده است.

طبقه متوسط جامعه هم که نان‌آوران اقتصاد و موتور محرکه کسب و کارها هستند؛ امروز می‌خواهند و فردا می‌بینند که ارزش حقوق‌شان به ۱۰ درصد سقوط کرده است. توان خرید عموم جامعه یعنی قشر طبقه متوسط هم سقوط آزاد داشته است. عملاً منجر به خروج طبقه متوسط از اقتصاد کشور با افزایش نرخ تورم شدیم.

یک عده عزم رفتن به آن سوی مرزها گرفتند که روی سخنم با آنها نیست. اما با کسانی که می‌خواهند بمانند دن‌نوشته‌هایی دارم که خواستم آن را از خودم بشنوید. اگر بگویم که دلاری که سال ۵۷ تنها هفت تومان بیشتر ارزش نداشت، چرا الان ۱۰ هزار تا ۱۵ هزار تومان باید بخریم. این سونامی اقتصادی

دقیقا از همان زمانی شروع شد که خواستیم در ازای پول، بهره و سود بپردازیم. چون نمی‌توانستیم با ذخیره بانکی تولید، تجارت و خدمات را که ریسک‌های زیادی بر بانک تحمیل می‌کند، سود سپرده‌ها را بپردازیم؛ در هر دولتی تنها استراتژی که در اقتصاد داشتیم این بود که نرخ دلار را افزایش دهیم تا بتوانیم این سودها را بپردازیم. من سر رشته‌ای از اقتصاد ندارم آنچه را که به عنوان مدیر یک کسب و کار درک می‌کنم را فقط می‌خواهم به شما انتقال دهم. سپرده‌گذارها هم در طول ۴۰ سال روز به روز قدرتمندتر از گذشته شدند، تا جایی که آنها برای اقتصاد ما تصمیم می‌گیرند که امروز چه کالا، چه خدمتی و چه محصولی را گران کنیم.

شاید بپرسید که پیران بالاخره ته ته این اقتصاد و شرایط به کجا ختم خواهد شد؛ در پاسخ شما می‌گویم که واقعا نمی‌دانم این کشتی دزدان دریایی (سوداگران اقتصادی) کجا لنگر خواهد انداخت. هدفم این است که به شما مدیران عزیز بگویم؛ ما نمی‌توانیم شرایط بیرونی و تحمیل شده بر پیکره کسب و کارمان را مدیریت کنیم. اما یک چیز را به خوبی می‌دانم اگر واقعا به دلار، طلا، مسکن، سکه، سهم بورس نیازی نداریم؛ بیا بید حداقل ما که خودمان را جزو فرهیختگان این مرز و بوم می‌دانیم، به این سوداگری بین خودمان خاتمه بدهیم. البته این تحلیل ضعیف از اقتصاد را به حساب ندانسته‌هایم بگذارید که تنها بر اساس معیارهایی که خودم آن را به وضوح دیدم برای‌تان نگاشتم.

حالا مسلما خواهی پرسید که به فرض که حرفت را پذیرفتیم، چاره‌ای داری که کشتی کسب و کاری که با چنگ و دندان بدون هیچ رانتی و با خون دل خوردن سال‌ها به اینجا رساندم را بتوانم در این طوفان عصیانگر و سونامی بی‌رحم اقتصادی به سلامت عبور بدهم. در پاسخ‌تان باید بگویم که من در جایگاهی نیستم که برای شرایط بیرونی یک کسب و کار نسخه بپیچم؛ اما اگر کسب و کارتان را شبیه یک قلعه ببینید که تمامی امور ریز و درشتش فقط در دستان شما می‌چرخد فرض کنید، شما چاره‌ای جز بستن راه‌های زیاد ورود به قلعه را ندارید و باید یک در ورودی که امنیت بسیار بالایی دارد را فقط جهت مراودات اقتصادی و رفت و آمد مشتریان‌تان قرار دهید. یعنی در حقیقت با راه‌کارهایی داخلی در کسب و کارتان که حیطة تخصصی‌ام است باید تقویت نمایید. من فقط

فرماندهی داخلی قلعه شما را متناسب با رویدادهای محیطی و آسیب‌های اقتصادی می‌توانم تقویت
نمایم.

اگر تا اینجا توانستی دهنوشته‌هایم را که تلخی‌های خاص خودش را داشت مطالعه کنی، یعنی آمادگی
این را داری که با دردها و تلخی‌های بیشتری در داخل کسب و کار مواجه‌تان کنم. الان در آغاز دهه
چهارم زندگی می‌خواهم اعترافی را با شما مدیر عزیز کسب و کار در میان بگذارم که امیدوارم بین
خودمان بماند. متأسفانه باید بگویم که در دوران کودکی، نوجوانی و اوایل جوانی نتوانستم به این
حد از درک برسم که فریب این کتاب‌های موفقیت، قانون جذب و راز ثروت سریع را نخورم. شاید فرار
از واقعیت‌های تلخ زندگی، دل‌خوشی‌های لحظه‌ای، آرزوهای خیالی و باورهای دست و پا شکسته
مرا به این سو و آن سو هدایت می‌کرد. باید بگویم که عمر گرانبهایی که به جای غرق شدن در زرق و
برق کتاب و فیلم‌های موفقیت، تجسم خلاق، رازهای پولدار شدن به روش‌های غربی می‌توانست جور
دیگری صرف شود.

باید به نکته‌های اعجاب‌انگیز مرحوم پدرم که نشان از پختگی و سخت‌کوشی‌اش بود؛ آن زمان که ۱۹
سال بیشتر نداشتم گوش‌جان می‌سپردم اما حیف که باد و غبغه جوانی من را خام کرد. فردی که در
عین مریضی حاضر نبود از تلاش و کوشش در جهت رفاه زندگی خود و خانواده‌اش تا دم مرگ دست
بکشد.

پدرم خیلی آدم سخت‌گیر و عصبانی بود اما ای کاش سال‌های بیشتری با من همراه می‌شد اما در
آن مدت هم چکیده تجربیاتش را با خشم عاری از محبت پدران‌اش را در اختیارم نهاد. بعد از چندین
سال به یک راز بزرگی که ریشه در پرورش نوجوانیم دارد، در سن بیست و هفت سالگی دست یافتم.
درست است که قانون کپی‌رایت برای ترجمه و نشر کتاب‌های خارجی در ایران رعایت نمی‌شود؛ اما
تمام این سودها که از روی کتاب‌های پرفروش نیویورک تایمز باز به جیب دلان اطلاعات سمت و
سو می‌گیرد.

من هم مثل شما با شتاب جدیدترین کتاب‌ها را در حوزه‌های مختلف رصد می‌کنم؛ تا بتوانم به این روند مصرف‌گرایی اطلاعات همچنان ادامه دهم. چرا که با زبان فریبنده تبلیغات، به اصطلاح کی‌رایتینگ ما را مجاب به پیروی از قواعد خودشان کنند. بیایید قدری با خودمان رو راست باشیم، اگر عمیق‌تر به این موضوع نگاه بکنید، می‌بینید که آنها قدم‌های بعد از موفقیت‌شان را به شما معرفی می‌نمایند. قدم صفر تا ۹۹ درصد را که حاوی تجربیات تلخ و شکست‌های بسیاری است را از دیده‌گان شما مخفی می‌کنند؛ تا شما فقط چراغ جادوی موفقیت را ببینید. متأسفانه ما هم به عنوان مدرس می‌ایم و این فرهنگ غربی را که هیچ‌سختی با ما ندارد را اشاعه می‌دهیم. البته مبحث کلام بیشتر با خواندن این‌گونه کتاب‌ها نیست بلکه این است که آن نوشته‌ها را همانند وحی منزل نپذیریم. بله منکر این نیستیم در بسیاری موارد ما می‌توانیم از آن‌ها یاد بگیریم، اما باید به فرهنگ ارزش‌آفرینی دیرینه ایران ۷۰۰۰ ساله خود هم نگاهی بیندازیم که ریشه در خشت و خاکمان دارد.

آیا واقعا راز موفقیتی در رسیدن به اهداف مالی و کسب و کاری وجود دارد؟

بگذارید این‌گونه عنوان کنم، در بیشتر مواقع جواب یک مساله در کنار آن قرار دارد، اما چون ما به دنبال راه‌های میان‌بر و سریع می‌گردیم؛ آن را نخواهیم دید که برای برخی از ما این تبدیل به یک راز پر و پیچ و خم می‌شود. من با افراد بیشتری به عنوان ارزش‌آفرین هم‌کلام شدم که خیلی از آن‌ها را نمی‌شناسید ولی توانستند از جایگاه‌های خیلی سخت به شرایط ایده‌آل بدون رانت برسند. جالب است بدانید که از هیچ کدامشان نشنیدم که بگویند سخت‌کوشی هوشمند در موفقیت‌شان هیچ نقشی نداشته است. این مدیران فقط دردهایی که الان به شیرینی خاصی به گفتارشان می‌بخشد و بعضا با اندوهی از بار سنگین این سعی و تلاش همراه است تنها رازی که از صحبت‌هایشان درک کردم در واقع راز نبود آن هم سخت‌کوشی قدم به قدم در حین ذکاوت بود. شاید به مذاقمان خوش نیاید ولی با بررسی پله‌های موفقیت نه چندان زیاد خودم در این زمان به این واقعیت مطمئن‌تر شدم. هیچ تلاش مستمر و پایداری هر چند کوچک بی‌نتیجه نمی‌ماند، که باید سختی پیمودن راه موفقیت را در هر وضعیت اقتصادی باید طی نمود.

اما نکات ریزش را می‌خواهم در یک جا و زمان دیگری شاید با فرمت دیگری از ناگفته‌های موفقیت که بیشتر ۱۰۰ گام شکست خوردن باشد را برای شما رونمایی کنم که هنوز بماند. ولی این قول را به شما می‌دهم که به زودی این موضوع را کاملا با گستردگی خاصی برای شما مدیران، صاحبان کسب و کارها، کارمندان، افراد جویای شغل، دانشجو و زنان خانه‌دار با مثال‌های واضحی بررسی خواهیم کرد.

همان‌طور که می‌دانید راهکارهایی که می‌تواند در عبور از دوران رکود برای شما مدیران کسب و کارها مفید باشد را در پایان دنوخته‌هایم به آن اشاره می‌کنم. اگر [کانال تلگرام مدیر آینده](#) را دنبال می‌کنید ما پادکست‌هایی را با محوریت مدیریت کسب و کار، برندینگ، بازاریابی و دیجیتال مارکتینگ شروع کردیم که به ۹ پادکست تقریبا ۲۵ تا ۶۰ دقیقه به اشتراک گذاشتیم که شما بیشتر با روند و گرایش بازار و رفتار مصرف‌کننده در شرایط فعلی بیشتر آشنا شوید.

اگر تا به حال سوار بالون بر فراز دشت آبسرد در منطقه دماوند را تجربه کرده باشید ما برای اوج گرفتن نیازمند دمیده شدن هوای گرم به داخل بالون هستیم تا بتواند وزن افراد را تا ۳۰۰ کیلوگرم تحمل کند یعنی به خاطر اینکه هوای گرم سبک‌تر از هوای سرد است به همین خاطر با گرم شدن هوای داخل باون ما اوج می‌گیریم. اما هدف از طرح مثال بالون نحوه‌ی اوج گرفتن کسب و کارها در این وضعیت اقتصادی است. اگر این بالون کسب و کار بیش از حد استاندارد وزن اضافه‌ای داشته باشد، مسلما ما نمی‌توانیم بالاتر از سایر رقبا در آن بازار اوج بگیریم. اگر باد همان شرایط محیطی کسب و کار در نظر بگیریم مسلما ما در جهت‌گیری باد نمی‌توانیم دخالت کنیم. پس شما نمی‌توانید مسیر باد را برای حرکت بالون تعیین نمایید، بلکه می‌توانید با کنترل دمیده شدن هوای گرم آن را مدیریت کنید. به اصطلاح تطبیق هزینه‌ها با درآمدهای یک کسب و کار خواهد بود. بنابراین هوای گرم اگر درآمد شما باشد هوای سرد همان هزینه‌های کسب و کار شما هست.



سخت‌ترین سال زندگی تو

مناسب است؟

کدام استراتژی کسب و کارم در شرایط اقتصادی



modireayandeh.com
مدیران
مدیران و مدرس
مدیران، بازاریابی و
بازاریابی اینترنتی

بدهی
زودی

چگونه وضعیت فعلی کسب و کارمان را ارزیابی کنیم؟

کدام استراتژی ترمیم یا بهبود و ساختاری جدید می‌تواند برای من موثر است؟

تعدیل هزینه‌ها در کدام بخش‌ها باید متناسب شود؟

کدام نوع مدیران در شرایط بحران اقتصادی بهتر عمل می‌کنند؟

کدام مشتریان ارزش بالاتری برای کسب و کارم ایجاد خواهند کرد؟

چه تصمیمات سختی باید در حال حاضر اتخاذ نماییم تا در این شرایط بتوانیم به

فعالیت خود ادامه دهیم؟

در هر جای ایران و دنیا هستید می‌توانید فقط با داشتن اینترنت، تبلت، موبایل، لپ‌تاپ و رایانه در این وبینار تخصصی شرکت کنید.



 [Telegram.me/modireayandeh](https://t.me/modireayandeh)

امکان حضور از طریق موبایل، تبلت، لب‌تاپ

عضویت در کانال تلگرام مدیر آینده

پس آن چیزی که ما باید در شرایط رکود اقتصادی باید بیشتر به آن توجه نماییم این موارد هستند:

- تعدیل هزینه‌های کسب و کار (کاهش هوای سرد برای اوج گرفتن)
- افزایش درآمد(دمیدن هوای گرم به بالون)
- کوچک کردن کسب و کار (حفظ و تناسب وزن افراد با میزان استاندارد)
- استخدام نسل چهارم کارمندان (مسافران سوار شده بالون)
- افزایش توانمندی‌های مدیریت کسب و کار(خلبان زبده برای هدایت بالون)
- خروج به موقع از یک بازار (تخلیه هوای گرم برای کاهش ارتفاع اوج بالون)

پس به عنوان مدیر کسب و کار این مثال عالی را سعی کنید به ذهن‌تان بسپارید؛ آموزش‌های پادکستی مدیر آینده را در کانال تلگرام حتما گوش کنید:

- [عبور از شرایط ابهام و رکود اقتصادی را از دست ندهید!](#)
- [دلیل اصلی عدم تعادل بین نرخ عرضه و تقاضا در حال حاضر چیست؟](#)
- [بررسی روند تعدیل هزینه‌های کسب و کار](#)
- [تفکر سیستمی جایگزین تفکر سنتی](#)
- [پنج راهکار اصلی در غلبه بر بی‌ثباتی اقتصادی مهم در مدیریت و رهبری کسب و کار](#)
- [دلایل اهمیت دیجیتال مارکتینگ در ایران](#)
- [دو نکته مهم در موفقیت رسانه‌های دیجیتال مارکتینگ](#)
- [بهترین روشی که دیجیتال مارکتینگ را برجسته می‌کند!](#)
- [بازاریابی درونگرا تنها راهی که می‌تواند کسب و کار شما را احیا کند!](#)

برای تشریح بهتر این موضوع به زودی وبیناری در همین زمینه از سوی تیم مدیر آینده برگزار خواهد شد. منتظر اطلاعات ثبت‌نام این وبینار در [وبسایت](#)، [اینستاگرام](#) و [تلگرام](#) ما باشید!