



## مقاله

# ۷ اصل استراتژی مؤثر

دلیل اینکه ۲۰ درصد کسب و کارها ۸۰ درصد سود صنعت را از آن خود می کنند، این است که استراتژی دقیقی دارند. نبود یکی از این اصول استراتژیک مهم یا ناتوانی در اجرای آن منجر به سقوط یک شرکت می شود.

برای همین الزامی است که تا با این اصول آشنا شویم:

### ۱- اصل تعیین هدف:

این نخستین اصل استراتژی است. برای دستیابی به موفقیت های بزرگ، باید اهداف بلندمدت و کوتاه مدتی در همه سطوح کسب و کار داشته باشید، باید دقیقا بدانید می خواهید به چه هدفی و با چه روشی دست یابید.

محققان به این نتیجه رسیدند که کاراترین، موثرترین و سودآورترین شرکت ها آن هایی هستند که زمانی را به تعیین اهداف شفاف برای شرکت و تک تک افراد اختصاص داده بودند. کارمندان دقیقا می دانستند که باید چه کارهایی را و در چه مهلت زمانی انجام دهند. آنها معیارها یا الگوهای شفافی داشتند که می توانستند پیشرفت خود به سوی اهداف تعیین شده را بر اساس آن ها بسنجند.



## مقاله

# ۷ اصل استراتژی مؤثر

### ۲- اصل حمله

برای موفقیت در کسب و کار باید پیش قدم باشید. باید حمله کنید. مانند یک ژنرال موفق باید مدام «حمله» کنید. باید مدام با محصولات، خدمات، فرایندها و روش های جدید کسب و کار پیشروی کنید.

### ۳- اصل تجمیع

اصل تجمیع در کسب و کار به این معنی است که در حوزه یک محصولی خاصی برجسته باشید و قبل از گسترش کار خود به سایر محصولات، خدمات و بازارها از نظر کیفیت و خدمت بر آن بخش تسلط یابید.



## مقاله

# ۷ اصل استراتژی مؤثر

### ۴- اصل مانور

این اصل در جنگ به معنی حفظ انعطاف و آمادگی حرکت در جهات مختلف بدون توجه به اقدامات دشمن است. همه نبردهای بزرگ، نبردهای مانور هستند. نبردهایی که فرمانده، ماهرانه از ارتش خود استفاده می کند و افراد و منابع خود را به مناطقی هدایت می کند که در آن به «مزیت رقابتی» دست یابند.

اصل مانور در کسب و کار به معنی نوآوری و خلاقیت دریافتن راه های بهتر، سریع تر و ارزان تر برای خدمت رسانی به مشتریان و فروش و سودآوری بیشتر است. برای حفظ این انعطاف پذیری در کسب و کار باید همیشه عقب بایستید و سوالاتی درباره شرایط فعلی پرسید.

### ۵- اصل اقدام هماهنگ

در این اصل استراتژی نظامی افراد باید مانند یک ماشین روغن کاری شده با هم و در قالب تیم کار کنند و به اهداف تعیین شده بزرگ و کوچک برسند.

در کسب و کار، شرکت های برتر افرادی با بهترین معیارهای اخلاقی را در خدمت خود دارند.



## مقاله

# ۷ اصل استراتژی مؤثر

آنها خود را بخشی از تیم شرکت می دانند. آنها هرگز فکر نمی کنند که «این کار به من مربوط نیست».

### ۶- اصل غافلگیری

اصل غافلگیری در کسب و کار به این معنی است که همیشه به دنبال راه هایی برای ایجاد مزیت رقابتی در محصولات، خدمات، فرایندها، استراتژی ها و تکنیک های بازاریابی، روش فروش و تکنولوژی جدید برای ارائه محصولات و خدماتی باشید که جدید و متمایز از محصولات و خدمات رقبا است.

### ۷- اصل بهره برداری

وقتی در نبرد پیروز شدید، بازار را به دست آوردید، به جبهه رقبا نفوذ کردید و بر بازار تسلط یافتید، باید آماده حرکت سریع برای بهره برداری از آن باشید.

جیم ران کارآفرین و سخنران انگیزشی همیشه می پرسید «یک درخت تا کجا رشد می کند؟»



## مقاله

# ۷ اصل استراتژی مؤثر

پاسخ این بود «تا جایی که بتواند».

چقدر می فروشید؟ هر چقدر که بتوانید. سریع حرکت کنید. باید از جایگاه برتر خود در بازار نهایت استفاده را ببرید و به آن بچسبید. هرگز آرام ننشینید. باید با سرعت پیش بروید و با تمام توان بیشترین سهم بازار را از آن خود کنید.



مقاله

۷ اصل استراتژی مؤثر

آدرس مقاله در سایت:

[bplus2020.ir/7-strategy](http://bplus2020.ir/7-strategy)

برای دانلود کتابخانه موفقیت برایان تریسی که شامل ده جلد کتاب الکترونیکی می باشد، کافیت روی لینک زیر کلیک کنید:

[bplus2020.ir/product/brian-pdf](http://bplus2020.ir/product/brian-pdf)