

## برای کسب و کار خود هدف گذاری کنید

هر کسب و کاری چه در دنیای واقعی و چه در دنیای مجازی نیازمند برنامه ریزی کاملاً مناسب و همچنین هدف گذاری است. هدف گذاری در کسب و کار موضوعی است که خیلی از افرادی که به دنیای کسب و کار وارد می شوند، نسبت به این موضوع مهم بی اعتنا هستند.

کسب و کاری که هدف گذاری نشده باشد، معمولاً دیر یا زود با شکست مواجه می شود. شما باید قبل از راه اندازی سایتتون، برنامه درآمد سایت خود را داشته باشید، یعنی مدل های درآمد خود را نوشته باشید. اینکه قرار است سایت شما از چه راه هایی درآمد کسب کند.



## هدف هاتون رو به صورت هفتگی، ماهانه و سالانه طرح ریزی کنید

هدف گذاری به صورت هفتگی، ماهانه و ... شما را مجاب می کند که برای هدفتون تمام تلاشتون رو به خرج بدید. اینکه مثلا شما تعیین کردید که تا 6 ماه آینده 15 میلیون تومان از سایتتون درآمد کسب کنید.

همین برنامه ریزی به ظاهر ساده باعث میشه که شما تمام تلاشتون رو انجام بدید تا این مقدار درآمد رو کسب کنید. البته هدف گذاری و برنامه ریزی به این صورت نظم خاصی به کسب و کار شما میده که بی شک نظم یکی از دلایل اصلی موفقیت محسوب می شود.

## برای هدفتان ضرب الاجل تعیین کنید

شما حتما باید برای هدفی که انتخاب کردید، ضرب الاجل معین کنید، البته کاملا منطقی. اینکه مثلا حتما تا یک ماه آینده 5 میلیون تومان درآمد داشته باشم.

این موضوع بسیار مهمیه که حتما باید به اون توجه داشته باشید. البته شاید هم تو همون بازه زمانی به اون مقدار درآمد نرسید، اما همین که تلاشتون رو کردید نشون میده که به این کار علاقه دارید و حتما موفق میشید.

هر چند گفته میشه در کسب و کارهای اینترنتی تا 3-4 ماه اول نباید انتظار درآمد داشت که کاملا منطقی به نظر می رسد. البته میشه با به کارگیری چند ترفند این زمان رو کاهش داد.

## برای توسعه کسب و کار خود برنامه ریزی کنید

بعد از اینکه اهدافتون رو ترسیم کردید، اگر حوزه کسب و کار شما قابلیت توسعه یافتگی دارد، باید برای چند سال آینده خود، برنامه ریزی کنید.

یک مثال خیلی ساده سایت دیجی کالا هست که احتمالا همگی با این سایت آشنا هستید. سایت دیجی کالا در ادامه روند کاملا موفق خود، سایت دی جی استایل رو راه اندازی کرد که در زمینه فروش پوشاک فعالیت می کنه و تو همین مدت محدود به موفقیت خوبی هم رسیده است.



برای توسعه کسب و کار  
خود برنامه ریزی کنید

الفبان روشی نوین در کسب و کار اینترنتی [www.Alefban.com](http://www.Alefban.com)

الفبان | روشی نوین در کسب و کار اینترنتی [www.Alefban.com](http://www.Alefban.com)

اگر تا به حدی اون کسب و کار یا همون برند شما جا بیفته و در همون حد بمونه، چندان پیشرفت نمی کنید و حتی احتمال داره شکست هم بخورید.

نمونه بسیار بارز این بحث، شرکت بسیار معروف نوکیا می باشد که تقریبا اکثرا از موبایل های این شرکت استفاده کرده ایم. تقریبا میشه گفت نوکیا روزی، اکثر بازار موبایل دنیا رو در اختیار داشت، اما در سال هایی که اکثرا به طرف سیستم عامل آندروید کوچ می کردند، این شرکت، سیستم خودش رو توسعه نداد و سرنوشتی جز نابودی نداشت. در جازدن تو هر کسب و کاری باعث پسرفت می شود.

## هدف گذاری برای جذب پرسنل در آینده

یکی از دغدغه های اصلی هر شخص، در ابتدای **کسب و کار اینترنتی** خود، این است که چه موقع باید برای خود پرسنل جذب کند. اگر کسب و کار شما خیلی کوچیک هست که می تونید خودتون کارهاتونو انجام بدید نیازی نیست پرسنل بگیرید. البته کسب و کار اینترنتی نیاز به انجام تلاش تمام وقت داره که باید دید آیا میشه با یه نفر کار رو پیش برد یا نه؟

در ابتدای کار تقریبا میشه با نفر کار رو پیش برد تا وقتی که در آمد سایت شما به حدی برسه که بخواهید کسب و کار خودتون رو توسعه بدید و اینجاست که نیاز هست پرسنل جذب کنید. یعنی باید اطمینان حاصل کنید که در آمد شما می تونه برای پرداخت حقوق پرسنلتون کافی باشه.



## هدف گذاری برای جذب پرسنل در آینده

الفبان روشی نوین در کسب و کار اینترنتی [www.Alefban.com](http://www.Alefban.com)

حتی شرکت های بزرگی مانند: اپل، گوگل، مایکروسافت و ... کار خود را از یک گاراژ شروع کردند و معمولاً این شرکت ها با دو نفر اداره می شدند و کم کم شرکت خود را توسعه داده تا به اینجا رسیدند. این نشان می دهد که نیازی نیست در آغاز راه، با استخدام چند نفر مشکلاتی را برای خود ایجاد نماییم.

همانطور که گفتم می شود برای چند سال بعد برنامه ریزی کرد و پرسنل جذب نمود.

نویسنده: محمد افراسیابی

سایت: [www.Alefban.com](http://www.Alefban.com)