

بررسی نقش حیاتی مدیران در کسب موفقیت شرکت ها / ۵ تصمیم فوق العاده مدیریتی

به قلم: بوید فارو

نویسنده حوزه مدیریت و بازاریابی

همواره مدیران به علت نقش حیاتی ای که برای بقا و رشد شرکت ها دارند، از اهمیت ویژه ای برخوردار می باشند. این امر حتی در رابطه با میزان مقالات و سخنرانی ها نیز کاملاً مشهود است و حجم بیشتری را به خود اختصاص می دهند. با این حال واقعیت این است که هیچ گونه راهکار همگانی برای این امر وجود نداشته و نباید به کپی برداری از اقدامات فرد دیگری مشغول شوید. واقعیت این است که تعریف واحدی از این امر وجود نداشته و بهترین اقدام برای بهبود وضعیت مدیریتی خود این است که نگاهی به اقدامات افراد موفق و پیشرو در این زمینه داشته باشید.

در همین راستا و در ادامه به معرفی پنج شرکت که با تصمیمات درست مدیریتی توانسته اند به موفقیت بالایی دست پیدا کنند، خواهیم پرداخت.

۱- وگمن

این شرکت در واقع یک مرکز خرید زنجیره ای است که در شمال شرق آتلانتیک واقع شده است. علت اصلی حضور این برند در جایگاه نخست فهرست ما به علت سبک خاص خدمت رسانی به مشتری می باشد. همانگونه که سخنگوی این شرکت در مراسم تجلیل از برند وگمن بیان کرده است: خدمت رسانی به مشتری بدون آموزش درست به کارکنان امکان پذیر نخواهد بود. به همین خاطر این شرکت در سیاستی درست به رغم نیاز به تعداد زیادی از کارمندان، اقدام به انتخاب بهترین ها کرده و عقیده دارد این افراد قادر خواهند بود نتایج به مراتب بهتری را در مقایسه با تعداد افراد بسیار زیاد، به ارمغان آورند. با این حال تنها استخدام بهترین ها از میان گزینه ها موجود کافی نبوده و این شرکت از همان ابتدای روز های کاری اقدام به آموزش و تقویت تمامی پرسنل خود می کند.

نکته مدیریتی: همواره تعداد کارمندان بیشتر به معنای قدرت بالاتر و توانایی گسترش محدوده عملکردی و انجام کارها با دقت بالاتر نبوده و در این رابطه آموزش و انتخاب افراد مناسب برای شرکت، از اهمیت به مراتب بالاتری برخوردار است. در آخر توجه داشته باشید که این امر از نظر اقتصادی نیز کاملاً به صرفه تر خواهد بود.

۲- ویمپو

این شرکت در واقع یک سایت به اشتراک گذاری ویدئو آمریکایی است که از سال ۲۰۰۴ فعالیت خود را آغاز کرده و در چندسال اخیر توانسته است موفقیت بسیاری را به دست آورد. مدیرعامل فعلی ویمپو خانوم انجیل سود، در اقدامی هوشمندانه اقدام به امضای قرارداد همکاری با دو برند دیزنی و اوبر کرد که این امر باعث شد شرکت بتواند ۱۰۰ میلیون دلار سود بیشتر در مقایسه با سال گذشته به دست آورد.

نکته مدیریتی: توجه داشته باشید که در بازار به شدت رقابتی حال حاضر شما در کسب و کار خود نمی توانید تنها باشید. به همین خاطر ضروری است شرکت های همسو با اهداف خود را شناسایی کرده و همکاری های مناسبی را با آنها شکل دهید.

۳-چیپوتله

رستوران مکزیکی چیپوتله در چندسال اخیر با افزایش توجه به غذاهای سالم، با کاهش چشمگیر مشتری مواجه شد. در واقع دیگر فست فودها در کانون توجه قرار نداشته و همین امر شرکت را در سرایشی سقوط قرار داد. با این حال مدیر آن در اقدامی نجات بخش اقدام به تغییر منو غذایی خود کرد که باعث تنوع بخشی بیشتر به فهرست غذاها شد. اگرچه این اقدام امری طبیعی و عادی تلقی می شود، با این حال دلیل اهمیت این اقدام به این خاطر است که آنها اقدام به معرفی غذاهای تکراری نکرده و با ادغام مواد غذایی سالم با منوهای خاص خود، منویی منحصر به فرد را در اختیار مشتریان خود قرار دادند. نتیجه این اقدام نیز افزایش به مراتب بیشتر قبل مشتریان بوده است.

مطلب مرتبط: نکاتی که رهبران برای کسب موفقیت باید بدانند

نکته مدیریتی: حتی در بدترین شرایط وجه تمایز خود با سایرین را نابود نکرده و همواره با توجه به آن اقدامات جدیدی را صورت دهید.

۴- اپل

اگرچه اخیراً فیس بوک متهم به فروش اطلاعات شخصی کاربران خود شده است، با این حال از اپل همواره به عنوان شرکتی نام برده می شود که در این زمینه با امنیت بسیار بالایی کار می کند. این امر کاملاً طبیعی است که هیچ فردی علاقه ندارد تا اطلاعات شخصی اش در اختیار دیگران قرار گیرد. به همین خاطر است که فیس بوک در حال حاضر با بحران بی اعتمادی روبه رو است. با انتشار این خبر اپل در سیاستی درست اقدام به معرفی روش های جدیدتر حفاظتی خود کرد. در واقع این امر به معنای استفاده بهینه از فرصت به دست آمده است که اپل توانست از آن به بهترین شکل استفاده کرده و به رغم کسب اعتماد بیشتر مشتریان خود، به نوعی توانایی های خود را در معرض نمایش قرار دهد. این امر خود نوعی تبلیغ برای برند محسوب شده و باعث شد تا میزان فروش محصولات آن در چند ماه اخیر رشد مناسبی را داشته باشد که تحلیل گران علت اصلی آن را سیاست مذکور می دانند.

نکته مدیریتی: همواره اتفاقات را رصد کرده و از موقعیت های موجود برای خود فرصت سازی کنید.

۵- اسکوئر

اسکوئر نام شرکتی فعال در حوزه خدمات مالی، جمع آوری کننده اطلاعات خدمات بازرگانی و پرداخت موبایلی واقع در سان فرانسیسکو آمریکا است. در واقع این شرکت با توجه به شرایط سخت پرداخت اینترنتی در گذشته اقدام به ارائه سرویسی کرد که از طریق آن، این امر با سهولت بیشتر امکان پذیر است. همانگونه که مدیرعامل آن آقای جک دروسی معتقد است که تکنولوژی های عمومی باید به قدری ساده باشد که همگان بتوانند از آن استفاده کنند. در حال حاضر این شرکت چندین محصول را معرفی کرده است که هر یک امکان خرید را بسیار ساده تر می کند. برای مثال Square Wallet این امکان را فراهم می آورد که مشتریان تنها با بیان نام خود و بدون انجام هیچ کاری بتوانند از مغازه خارج شوند. باقی مراحل خرید توسط این دستگاه صورت می گیرد که با توجه به اهمیت زمان در عصر حاضر اقدامی سودمند محسوب می شود.

نکته مدیریتی: با درک درست از نیاز مشتریان و تلاش برای رفع آن، شما قادر به کسب موفقیت در هر حوزه ای خواهید بود.