

להצמיח עסק חכם

איך גורמים לעסק לייצר רווחים. לא לגלגל כסף ובטח שלא ליצור גירעונות

הפחד מכישלון עסקי הוא גבוה בישראל יחסית לעולם. 55% מהנשים ו- 53% מהגברים הישראלים הודו, לפי נתוני משרד הכלכלה והתעשייה, שפחד כזה, מונע מהם להקים עסק.

אבל נראה גם שרבים מצליחים להתגבר על הפחד הזה, כי לפי נתון מעניין נוסף של משרד הכלכלה והתעשייה, בישראל יש יותר עסקים בצמיחה מהירה, מאשר הממוצע במדינות המפותחות בעולם.

אז איך עוברים מפחד לצמיחה מהירה?

יש פקטור עיקרי שמפריד בין עסקים שנסגרים לאלה שצומחים – הניהול הכלכלי.

חזון, תפעול ושיווק הם המנועים של עסק. אבל כל זה חייב להתרחש במסגרת ניהול כלכלי נכון ויציב.

ניהול כלכלי הוא מקצוע. אוסף מיומנויות שחשוב שיהיו לבעלי העסק או למנהל הכלכלי שלהם.

אפשר לדמות צמיחה של עסק, לרכבת שמתקדמת על מסילה. הקטר הוא ההון האנושי; כל אחד מהקרונוט הוא רכיב בעסק והניהול הכלכלי הוא המסילה – אחראי על התנועה ועל ההגעה ליעד.

חשיבה כלכלית נכונה

עסק אמור לייצר רווחים. לא לגלגל כסף ובטח לא ליצור גירעונות. כדי להתנהל נכון, חשוב לדבוק בכמה דרכי התנהלות. למשל:

גמישות – חשיבה גמישה היא חיונית לצמיחה של עסק. היא תאפשר לכם לבצע שינוי שקיים בו צורך ולא לדבוק מתוך שמרנות, בדרך שהפסיקה לעבוד. חשוב אפילו לתמחר בצורה גמישה. תועלות הרי יכולות להגיע בדרכים שונות. לא רק כסף. לדוגמא: לקוח שנעדיף לתת לו הנחה משמעותית כדי ליצור ערך שיווקי.

ריאליות – לא תמיד קל לראות את התמונה המלאה. מנהל כלכלי מוסיף לשיקולים את הראייה המקצועית והאובייקטיבית וסייע להבין באופן ברור את המציאות העסקית.

שליטה והפקת לקחים במועד – התהליכים בניהול כלכלי ראוי, מייצרים שליטה ובקרה בזמן. ללא עיכובים מיותרים ומסוכנים.

מה עושה מנהל כלכלי בעסק?

- קביעת יעד הכנסות ורווחים.
- פירוט ובחינת כל ההוצאות של העסק.
- תמחור מוצרים.
- בחירה בדרכי מכירה שמתאימות לקהל היעד.
- חיבור כלל חלקי העסק לתכנית יעילה ומשותפת. ועוד.

לסיכום

עסק לא יכול להתנהל מתוך אינטואיציה ואינרציה. כדי לצמוח, חשוב לדבוק בניהול כלכלי שקול ואחראי, המבוסס על בקרה מתמדת ועל לוחות זמנים קבועים. אלה יעזרו לזהות הזדמנויות לצמיחה ולהימנע מהפתעות.