

UĞURLU BİZNESİN 3 SİRRİ

Təbii ki, hər bir insan heç olmasa həyatda bir dəfə öz biznesini açmaq haqda düşünür və əlbətdəki bunlardan yalnız bir qismi realda bunu edir. Forbes jurnalının dəstəyi ilə aparılan son araşdırmalara görə yer üzərində işləmə qabiliyyəti olan əhəlinin 94% öz biznesinin açılması barədə düşünsədə, realda onların yalnız 6% bu işi həyata keçirir. Maraqlı məqam burasındadır ki, yeni açılan bizneslərin cəmi 15% rentabelli olur və 5 ildən çox fəaliyyət göstərir. Bəs nədir uğurlu biznesin sirri?! Necə olur ki, kimlərsə öz biznesini quraraq milyonlara sahib olur, kimlərsə böyük maddi (həmçinin mənəvi) ziyanla bu işdən yan keçirlər.

Uğurlu biznes üçün hansı kriteriyalar olmalıdır? Bu kriteriyalar haqda söhbət açmazdan əvvəl qeyd etmək lazımdır ki, heçdə hemeşə yeni bizneslər yüksək mənfəət əldə etmək üçün həyata keçirilmir. Ümumilikdə yeni biznes açılışında sahibkarların (gələcək sahibkarların) 3 bir-birindən tam fərqli məqsədləri ola bilər: pul qazanmaq, ürəyi istədiyi (və ya xəyal qurduğu) işi qurmaq və ya biznesi yaradıb digər bir investora satmaq. Konkret məqalə çərçivəsində mən yalnız pul qazanmaq üçün açılan bizneslərdən söhbət açacam. İş təcrübəmdə baş verən hadisələr və bu istiqamətdə olan müşahidələrimə görə hesab edirəm ki, uğurlu biznesləri digərlərindən fərqləndirən 3 əsas faktor mövcuddür.

Bu faktorların cəmini mən “uğur üçbucağı” adlandırırım. Bu amilləri nəzərdən keçirək.

Amil № 1 – Məhsul. Məhsul dediyimiz zaman biz pula ekvivalent dəyəri olan maddi və ya qeyri-maddi istənilən bir şeyi nəzərdə tuturuq. Başqa sözlə desək məhsul mebdən tutmuş, ta gəlinlik paltarı seçiminə konsaltinq xidmətlərinə qədər hər şey ola bilər. İstənilən biznesin mövcud olması üçün sahibkar mütləq düşündüyü ilk şey təklif edəcəyi məhsul olmalıdır. Çox sadə görünsədə iş təcrübəmdə çoxsaylı yeni layihələr məhz, təklif

ediləcək məhsulun olmadığına görə sahibkar üçün böyük ziyanla başa çatıb. Həmçinin beynəlxalq şirkətlərin təcrübəsinə baxsaq: Apple, Google, Blackberry və s. kimi brendlər məhz uğurlu məhsul hesabına lider mövqeydedirlər.

Amil № 2 – Bazar. Bazar dediyimiz zaman biz təklif edəcəyimiz məhsula olan tələbi başa düşürük. Ən gözəl məhsul belə tələbat olmadan məhv ola bilər. Eyni zamanda biznes açılan zaman məhsul təklif etdiyinizin bazarın tutumu, onun inkişaf tendensiyalarını düzgün hesablamaq çox vacibdir. Yerli biznesə baxdığımız zaman Bizim Market, Romantic kimi mağazalar şəbəkələrinin təcrübəsi göstərir ki, biznesdə bazarın seçimi son dərəcə vacibdir. Düzgün seçilən bazar biznesin inkişafına böyük təkan verə bilər, həmçinin də əksinə. Bazar inkişaf etdikdə istehlakçılar bir növ özləri, malın satışını təşviq edirlər. Yeni bizneslər üzrə məşhur ekspert M. Kraynovun fikrincə: bazarın inkişaf etməməsi və ya bazar haqqında fikirlərin səhv olması yeni bizneslərin uğursuzluğunun başlıca səbəblərindəndir.

Amil № 3 – Resurs. Çox zaman yeni biznes haqqında düşünən adamlar yeni iş qurmaqda əsas maneyə kimi məhz bu amili görürlər. Bu amili sıralama üzrə 3-cü yerə qoymağım heçdə təsadüfi deyil. Uğurlu biznes üçün əlbətdəki resurs lazımdır, lakin yuxarıda olan 1 və 2 amillər olduqda gələcək sahibkar resurs məsələsinə həll etməsi daha asan görünür. Uğurlu biznesdə resurs dediyimiz zaman biz insan resursları (komanda) ilə maddi resursların cəmini başa düşürük. 2010-cu ildə AC Nielsen araşdırma şirkətinin Rusiya, Ukrayna daxil olmaqla 10-an çox inkişafda olan ölkədə apardığı araşdırmalara görə sahibkarların qarşısında duran əsas problem kvalifikasiyalı kadrların yoxluğudur. Təbii ki, bu amil özünü Azərbaycanda da göstərir.

Ümumilikdə yeni bizneslər üçün maddi resursların tapılması üçün inkişaf etmiş ölkələrdə çoxsaylı xüsusi fondlar mövcuddur. Bu fondların köməyi ilə hazırlanan biznes-planlar əsasında gələcək sahibkar asanlıqla maliyyə dəstəyi qazana

bilir. Təəsuf ki, eyni məsələ respublikamızda hələki belə yüksək səviyyədə deyildir, lakin bütün hallarda müəllif hesab edir ki, maliyyə resursları düzgün biznesin qurulması üçün ən asand nail olunula biləcək faktordur. Yeni bizneslərdə problemlə əsas məsələlərdən biridə biznesi apara biləcək adamların mövcudluğuudur. Ən uğurlu məhsul, inkişaf edən dinamik bazarda olsa belə prosesi düzgün və peşəkar səviyyədə aparacaq, idarəedəcək adamlar lazımdır. Yeni biznes açdıqda təbii ki, bu mütəxəsislərə yüksək əmək haqqı vermək üçün maliyyə resursları az olur (bəzən heç olmur) və sahibkar məcburən peşəkar kadri özü yetişdirmək haqda düşünür. Məhz bu baxımdan xarici ekspertlər ilkin biznesin açılışı zamanı tək olaraq deyil, biri-birinizi tamamlayacaq partnyorlarla açılmasını daha düzgün hesab edirlər. Belələliklə uğurlu biznesin yaratmaq üçün üçbucağın hər bir bucağı: məhsul, bazar və resurs öz yerində olmalıdır. Əziz oxucu əgər Sizde bu belədirsə, məcə heç gözləmədən öz biznesinizi başlayın. Hər birinizə şəxsi biznesinizdə uğurlar arzusu ilə!

Oxşar məqalə: [Mağazaçılığın 3 vacib şərti](#)