

بسمه تعالی

تجارت و کسب و کار آمیزه‌ای از علم، هنر و مهارت و شرط موفقیت و ماندگاری آن تصمیم‌گیری صحیح، دوران‌دیشی و تجربه است.

موفقیت از منظر مدیریت یک برنامه مکتوب یا غیر مکتوب جهت هماهنگی و رهبری استعدادها، تلاش‌ها و منابع اجزای مختلف به سمت دورنما رسالتی مشترک نشأت می‌گیرد.

مؤسس کارآفرین باید چنین دورنما و رسالتی را ارائه کرده و رهبری مورد نیاز برای شرکت را تبیین کند. تخمین زده شده است که کمتر از ۵۰٪ کارآفرینانی که شرکت را تبیین می‌کنند عملاً به مدت ۵ سال در همان حالت اولیه شروع کار باقی می‌مانند.

بنابراین لازم است مدیران شرکت‌های دانش محور هر چه بیشتر و بهتر با عوامل موفقیت سازمان‌ها آشنا باشند تا بتوانند با آگاهی بیشتر سازمان خود را جهت نیل به اهداف طراحی شده مدیریت کنند. سرفصل عمده‌ترین عوامل مؤثر بر موفقیت سازمان‌ها در ۷ گروه به صورت زیر دسته بندی شده است.

بررسی عوامل موفقیت شرکت‌ها و یا هر سازمان را میتوان در ۷ گروه به صورت زیر بسته بندی کرد:

- ۱- بازاریابی و فروش: توانایی مصرف و فروش محصولات مناسب به مشتری مناسب و در زمان مناسب.
- ۲- مسائل مالی: توانایی تامین و مدیریت بر پول و اعتبار مورد نیاز و نگهداری صحیح حساب‌ها.
- ۳- تولید: توانایی تولید محصول و یا خدمات با کیفیت بالا و ثبات رویه و استمرار لازم در این زمینه.
- ۴- توزیع: توانایی عرضه به موقع محصول و یا خدمات به بازار.
- ۵- تحقیق و توسعه: توانایی استمرار در نوآوری و تولید محصول و خدمات جدید و انجام واکنش‌های لازم نسبت به تحریکات رقبا و تغییر نیازهای بازار.
- ۶- حقوقی: توانایی انطباق و هماهنگی مناسبات اداره شرکت با مقررات، الزامات و قوانین حقوقی در تمامی سطوح.
- ۷- نیروی انسانی: توانایی گزینش کارکنان مورد نیاز، ترسیم خط مشی‌های پرسنلی، آموزش و تربیت نیروی انسانی در جهت توسعه شرکت.