

الشركة العربية

للإعلام العلمي

(شعاع)

القاهرة

ج.٢٠٠٤

للمشتركين فقط

رئيس التحرير: نسيم الصمادي

كتب المدير و رجل الأعمال

أغسطس

(آب)

2001

السنة التاسعة

العدد الخامس عشر

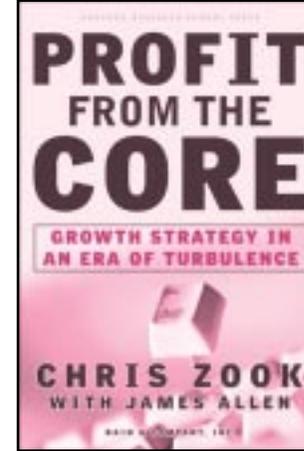
العدد 207

www.edara.com

# سر الربح

لتحقق النمو .. ركز على نشاطك الأساسي

تأليف : كريس زوك وجيمس ألن



Read

«Confidential & Urgent»  
Issue 62

MISTAKES ARE MANY  
SUCCESS IS ONE

8 STEPS TO MOTIVATING  
COWORKERS

5 STEPS TO MANAGE  
CONFLICTS

HAPPY BOSS = HAPPY  
EMPLOYEE

RID YOUR WORKPLACE  
OF NOISE POLLUTION

INVITATION  
LETTERS

THE WORLD'S BEST SALES  
PEOPLE

FROM PROSPECTS INTO  
CUSTOMERS

SET GOALS TO SUCCEED

## القوة .. أهم .. من الحجم

هل لاحظت أن مؤسستك تنمو دون تحقيق أرباح؟

هل شاهدت أعمالك تتوسع وقدراتك التنافسية تتراجع؟

هل تشعر بأن نشاطك الأساسي ينطوي على فرص نمو لم تكتشفها بعد؟

هل تفكر في خوض غمار التجارة الإلكترونية وتحتار في اختيار النشاط المناسب لاقتصاديات الإنترنت؟

وهل ترى مجال الأعمال يشهد تحولات جذرية تحتم عليك إعادة صياغة استراتيجياتك وتغيير توجهاتك؟

إذا أجبنا بنعم عن كل الأسئلة السابقة أو حتى واحد منها فأنت لست حالة خاصة. فقد أفضت دراسة استغرقت عشر سنوات أجرتها شركة (بين الاستشارية Bain and Company) على أكثر من ألفي شركة إلى النتائج التالية :

\* تفشل معظم المؤسسات في المنافسة وتحقيق الأرباح عندما تبتعد كثيرا عن نشاطها الرئيسي حيث يكمن سر قوتها.

\* تنوع الأعمال الذي يؤدي إلى الابتعاد عن نشاطك الأساسي يدمر القيمة الفعلية للمؤسسة ويؤدي إلى نمو وتوسع زائف يحول دون تحقيق الأرباح.

فمهما تفاوتت وتعددت استراتيجيات النمو والمنافسة، لا بد لك من :

1- أن تتأكد أنك حققت أقصى نمو ممكن في النشاط المركزي أو الجوهرى أو الأساسي.

2- أن تتوسع في مجالات جديدة ذات صلة قوية وحقيقية بالنشاط الأصلي.

3- أن ترصد مؤشرات التحول وتنتقل إلى نشاط جديد قبل المنافسين، وليس بعد أن ينطبق عليك مثل : « في الصيف ضيقت اللين ».