

## نکاتی برای ایجاد یک کسب و کار خانوادگی



امروزه نقش کسب و کارهای خانوادگی بیش از هر زمان دیگری پررنگ شده است و اقتصاد کشورهای بسیاری از آسیا تا اروپا تحت تاثیر فعالیت این شرکت‌هاست. کسب و کارهای خانوادگی فعالیت‌های تجاری را با تعهدات عاطفی در خانواده تلفیق کرده و بستری برای رشد ایجاد کرده‌اند. اما راه‌اندازی موفقیت‌آمیز این نوع کسب و کارها نیز نیازمند توجه به نکات و فنونی است که در ادامه به آنها خواهیم پرداخت :

### قوانینی برای ایجاد فرهنگ مورد نظر تان تنظیم کنید :

مجموعه‌ای از قوانین درست کمک می‌کند تا صاحبان شرکت‌ها، کسب و کارهای خانوادگی‌شان را توسعه دهند. "برای پرورش تیم شاد، موفق، پرنرژی و پرشور، همه اعضا باید در هماهنگی و اتحاد باشند." لذا مشاورانی را برای ایجاد قوانین و دستورالعمل‌های مناسب استخدام کنید. **این مجموعه از دستورالعمل‌ها باید برای حفاظت از کل تیم و حفظ فرهنگ شرکت در نظر گرفته شده باشد.** یکی از قواعدی که باید مدنظر قرار گرفته شود؛ به منظور ارتقاء عدالت و جلوگیری از تقلید است-البته در این مورد استثنائی وجود ندارد. -به‌عنوان مثال، دختر مالک کسب و کار که امسال فارغ‌التحصیل شده است باید طبق قوانین دو سال در جای دیگری کار کند تا بتواند جایگاه اصلی‌اش را در کسب و کار خانوادگی اخذ کند.

### افراد خود را پرورش دهید:

این مهم است که به عنوان یک رهبر دغدغه کمک به افراد تیم را داشته باشید و فکر کنید که آن‌ها چگونه می‌توانند کارشان را گسترش دهند. از **کارکنان تان سؤالات زیر را بپرسید: اهداف شما چیست؟ چگونه می‌خواهید با این شرکت رشد کنید؟** در ۵ تا ۱۰ سال آینده خود را کجا می‌بینید؟ سعی کنید با ۱۰۰ درصد شفافیت عمل کنید، در این صورت بستری از اعتماد و حساسیت مثبت ایجاد می‌کنید که زمینه را برای رشد و پیشرفت تجارت خانوادگی تان مهیا خواهد کرد.

### اعضای غیر خانوادگی را ارتقا دهید :

یکی از کلیدهای ایجاد یک سیستم رأی‌دهی و مشارکت پایدار این است که اعضای غیرخانواده را به نقش‌های ارشد ارتقاء دهید. استخدام کارمندان غیرخانوادگی در سطح مدیریت ارشد، یک استراتژی کلیدی کسب و کار است. البته به عنوان یک عنصر عالی برای کمک به کسب و کار خانوادگی در انتقال به سطح بعدی نیز شناخته می‌شود. **با استخدام مدیران غیرخانوادگی علاوه بر ارائه چشم‌انداز جدید، تصمیم‌گیری عاطفی را نیز کاهش می‌دهید.**



## با مشتریان مانند خانواده رفتار کنید:

شرکت‌های خانوادگی یک مزیت رقابتی منحصربه‌فرد دارند. خانواده‌هایی که با یکدیگر همکاری می‌کنند، تمایل به ایجاد یک میراث خانوادگی دارند، که قطعاً با قصد درآمدزایی از کسب‌وکار متفاوت است. "سطح مداوم مراقبت‌هایی که خانواده از کسب‌وکار انجام می‌دهد، واقعاً به فروش شما منجر می‌شود". اعضای خانواده همواره از مشتریان مراقبت می‌کنند، به وفادارسازی مشتریان می‌پردازند و به همین ترتیب فروش ما را به‌طور کلی افزایش می‌دهند. کسب‌وکار خانوادگی می‌تواند این سطح مراقبت را به جامعه گسترش دهد، و این امر را با همکاری با چندین سازمان خیریه تکمیل نماید.

## ارزش‌های هسته‌ای را القا کنید:

"کسب‌وکارهای جدید سخت شروع به فعالیت می‌کنند و سخت‌تر رشد می‌کنند. فقط کسانی باید یک کسب‌وکار خانوادگی را شروع کنند که قادر به ایجاد یک پایه قوی از ارتباط و اعتماد باشند. همچنین استعدادها و نقاط قوت آن‌ها نیز مکمل یکدیگر باشد. تشویق و ترغیب فرزندان برای ملحق شدن به کسب‌وکار نیز موضوع بسیار مهمی است؛ برای مثال می‌توانید کودکان‌تان را از سنین نوجوانی به‌صورت پاره‌وقت در شرکت مشارکت دهید.

درنهایت، توصیه می‌شود که صاحبان اصلی کسب‌وکار در صورت امکان باقی بمانند. آن‌ها زمان زیادی را صرف شکل دادن به فرهنگ شرکت و برقراری ارتباط با تیم عملیاتی کرده‌اند. هنگامی که به استراتژی جانشینی برای کسب‌وکار خود می‌پردازند، صرفاً بر اساس شانس جلو نمی‌روند بلکه با سفر به مکان‌های مختلف اطلاعات جمع‌آوری کرده و به دنبال راهی برای بهبود محصولات و برند هستند.