

یک مشاور کسب و کار خوب باید دارای چه ویژگی‌هایی باشد؟

این روزها بازار رقابت در بین کسب و کارها به حدی داغ شده که یک کسب و کار نوپا برای پیشرفت، باید چندین برابر قدیم تلاش کند. با توسعه ارتباطات مردم از طریق شبکه‌های اجتماعی و گسترش کاربردهای اینترنت، کل دنیا به یک بازار بزرگ تبدیل شده و مشتریان، از هر نقطه و در هر زمان می‌توانند محصولات و خدمات خود را دریافت کنند. به همین دلیل، استفاده از خدمات یک مشاور کسب و کار خوب، می‌تواند سکوی پرتابی برای رشد تجارت باشد. اما تعداد مشاوران کسب و کار نیز کم نیست! از کجا می‌توان بهترین مشاور را انتخاب کرد؟

در این مقاله، به بررسی مهم‌ترین ویژگی‌های یک مشاور کسب و کار خوب پرداخته‌ایم. شما می‌توانید با در نظر گرفتن سوابق شغلی و تحقیق از دیگر مشتریان، وجود یا عدم وجود این فاکتورها را در مشاوران کسب و کار جستجو کنید و در نهایت، بهترین مشاور را انتخاب کنید.

۱۵ ویژگی یک مشاور کسب و کار خوب

بیا بید بدون مقدمه‌چینی، مهم‌ترین فاکتورهای تشخیص یک مشاور کسب و کار خوب را با یکدیگر بررسی کنیم:

۱. دانش و تخصص کافی

مشاور باید در زمینه‌های مختلفی از جمله مدیریت، بازاریابی، مالی، منابع انسانی و فناوری اطلاعات آگاهی داشته باشد. این دانش به او کمک می‌کند تا مشکلات مشتریان را شناسایی کرده و راهکارهای آنان را پیدا و پیشنهاد کند. داشتن دانش به روز در مورد روندهای جدید بازار و تکنولوژی‌های نوین می‌تواند به مشاور کمک کند تا بهترین استراتژی‌ها را برای رشد کسب و کارها طراحی کند.

۲. تمایل به یادگیری و پیشرفت

بازار به سرعت در حال تغییر است و تکنیک‌های جدیدی مانند بازاریابی در شبکه‌های اجتماعی هر روزه تغییر می‌کنند. یک مشاور کسب و کار خوب باید اطلاعات خود را به‌روز نگه دارد و به یادگیری روش‌ها و

ابزارهای جدید علاقمند باشد. این تمایل به یادگیری به او اجازه می‌دهد که راهکارهای نوآورانه‌ای برای مشتریان خود ارائه دهد. از طرفی، با توجه به تغییرات سریع در رفتار مصرف‌کنندگان، مشاور باید بتواند تکنیک‌های جدید بازاریابی را در استراتژی‌های خود گنجانده و آن‌ها را با نیازهای مشتریان تطبیق دهد.

۳. انعطاف پذیری

انعطاف‌پذیری شامل توانایی تغییر رویکردها یا استراتژی‌ها بر اساس بازخوردهای مشتریان یا تحولات بازار است. اگر یک مشاور نتواند خود را با شرایط جدید تطبیق دهد، ممکن است نتواند به اهداف مشتریان کمک کند یا حتی باعث شکست آن‌ها شود.

۴. قدرت تحلیل بازار و رقبا

یک مشاور کسب و کار خوب باید وضعیت فعلی بازار را بررسی کرده و نقاط قوت و ضعف رقبای مشتریان را شناسایی کند. با تحلیل دقیق بازار، مشاور می‌تواند فرصت‌های جدیدی برای رشد کسب و کار شناسایی کرده و تهدیدات احتمالی را پیش‌بینی کند. این تحلیل‌ها به مشاور کمک می‌کند تا استراتژی‌های مؤثری طراحی کند که مشتریان را جذب و حفظ نمایند. به علاوه، قدرت تحلیل بازار باعث می‌شود که مشاور بتواند تصمیمات خود را بر مبنای داده‌ها بگیرد که این امر خود منجر به افزایش شانس موفقیت کسب و کار خواهد شد.

۵. شنونده بودن

یک مشاور موفق باید بتواند با دقت به نیازها، مشکلات و نگرانی‌های مشتریان گوش دهد. این گوش دادن فعال نشان‌دهنده احترام نسبت به نظرات مشتریان است و به شناسایی دقیق مشکلات کمک می‌کند. بسیاری از اوقات، مشتریان خود نمی‌دانند که چه چیزی نیاز دارند یا چه مشکلاتی دارند؛ بنابراین، توانایی شنیدن و تجزیه و تحلیل اطلاعات ارائه‌شده توسط آن‌ها بسیار مهم است. علاوه بر این، شنونده بودن می‌تواند رابطه‌ای قوی‌تر بین مشاور و مشتری ایجاد کند و در نتیجه، اعتماد مشتری به مشاور، افزایش خواهد یافت.

۶. تجربه کافی

یک مشاور با تجربه معمولاً با چالش‌ها و مشکلات مختلفی که ممکن است در مسیر کسب و کارها پیش بیاید آشناست و می‌تواند راه حل‌های مفیدی برای نجات کسب و کار پیشنهاد دهد. از طرفی، تجربه کافی

به مشاور اجازه می‌دهد که الگوهای موفقیت‌آمیز را شناسایی کرده و آن‌ها را برای مشتریان خود اجرا کند.

۷. دارا بودن مهارت‌های ارتباطی قوی

داشتن مهارت‌های ارتباطی قوی یکی از بهترین تکنیک‌های جذب مشتری است که هم برای مشاوران و هم برای پیشرفت خود کسب و کار لازم است. برقراری ارتباط صمیمانه و درعین حال حرفه‌ای با صاحبان کسب و کار و کارکنان، علاوه بر ایجاد و افزایش اعتماد، شانس انتقال ایده‌ها را نیز افزایش می‌دهد. مهارت‌های ارتباطی شامل توانایی بیان واضح ایده‌ها، گوش دادن فعال، ایجاد ارتباط عاطفی با مشتریان و مدیریت انتظارات آن‌هاست.

۸. رازداری

یک مشاور، ممکن است اطلاعات حساس زیادی از کسب و کارها را در اختیار داشته باشد. حفظ این اطلاعات به عنوان یک اصل اخلاقی ضروری است؛ زیرا افشای اطلاعات محرمانه ممکن است آسیب جدی به اعتبار کسب و کارها وارد کند. یک مشاور باید بتواند اعتماد مشتریان را جلب کرده و اطمینان حاصل کند که اطلاعات آن‌ها در امنیت کامل قرار دارد. رعایت اصول رازداری تنها برای تقویت ارتباط بین مشتری و مشاور یا حفظ اصول اخلاقی نیست، چرا که حسن شهرت مشاور، به توانمندی او در حفظ اطلاعات حساس بستگی دارد. فاش شدن اسرار حرفه‌ای مشتریان، تمام زحمات و تجربیات یک مشاور کسب و کار را به باد خواهد داد.

۹. صداقت و صراحت

یک مشاور کسب و کار خوب باید بتواند نظرات خود را بدون هیچ گونه تردید یا تعارف بیان کند. اگر یک مشاور نتواند واقعیت‌ها را بیان کند یا سعی کند مشکلات را کوچک جلوه دهد، ممکن است باعث بروز مشکلات بزرگ‌تری شود که بعدها حل آن‌ها دشوار خواهد بود.

۱۰. خلاقیت

اگر یک مشاور نتواند با رویکردهای خلاقانه مشکلات یک کسب و کار را حل کند، دیر یا زود، مشتریان خود را از دست خواهد داد؛ زیرا کسب و کارها خودشان می‌توانند از راه‌حل‌های موجود کپی کنند و دیگر

نیازی به مشاور ندارند. یک مشاور خلاق قادر است تا از رویکردهای غیرمتعارف استفاده کرده و ایده‌های جدیدی برای جذب مشتریان یا افزایش فروش پیشنهاد دهد.

۱۱. ذهنیت استراتژیک

یک مشاور با ذهنیت استراتژیک قادر است تا تصویر کلی بازار را ببیند و نقاط قوت، ضعف، فرصت‌ها و تهدیدها را تحلیل کند. این تحلیل‌ها به تدوین استراتژی کسب و کار مبتنی بر داده‌ها و آمار کمک می‌کنند. با چنین ذهنیتی می‌توان منابع موجود را به بهترین شکل ممکن استفاده کرد تا اهداف سازمان محقق شوند.

۱۲. توانمندسازی مدیران و صاحبان کسب و کار

یکی از وظایف اصلی یک مشاور کسب و کار خوب که تحت عنوان کوچینگ کسب و کار شناخته می‌شود، پرورش مدیران و کارکنان حرفه‌ای است. هدف اصلی کوچینگ ایجاد ظرفیت لازم در مدیران برای اتخاذ تصمیمات بهتر، حل مشکلات پیچیده و رسیدن به اهداف سازمانی است. یک مشاور خوب باید بتواند مهارت‌ها، دانش‌ها و ابزارهایی را که مدیران نیاز دارند را به آنان ارائه دهد تا آن‌ها بتوانند مستقل عمل کنند. این توانمندسازی باعث افزایش اعتمادبه‌نفس مدیران و افزایش بهره‌وری سازمان خواهد شد.

۱۳. مدیریت بحران

مدیریت بحران یکی دیگر از ویژگی‌های یک مشاور کسب و کار خوب است که اهمیت زیادی در شرایط حاد دارد. بحران‌ها ممکن است ناشی از عوامل داخلی یا خارجی باشند که تأثیر زیادی بر عملکرد سازمان دارند. یک مشاور باید قادر باشد تا با شناسایی علل بحران، راهکارهایی برای مدیریت آن ارائه دهد تا کمترین آسیب ممکن به سازمان وارد شود. توانایی پیش‌بینی بحران‌ها قبل از وقوع آن‌ها نیز یکی از جنبه‌های مهم مدیریت بحران محسوب می‌شود که کمک می‌کند تا سازمان‌ها آمادگی بیشتری برای مقابله با چالش‌ها داشته باشند.

۱۴. رفتار حرفه‌ای

یک مشاور کسب و کار خوب باید رفتاری حرفه‌ای داشته باشد. از وقت‌شناسی و و مسئولیت‌پذیری نسبت به تعهدات پذیرفته شده گرفته تا رعایت اصول حرفه‌ای در مذاکره و گفتگو، تعامل مفید با دیگران و حفظ حریم خصوصی مشتریان. رفتار یک مشاور، ویتروینی از همه‌ی قابلیت‌ها و میزان قابل اعتماد بودن او

است و مشاورى كه نظم و ترتيب، زمان‌شناسى و مسئوليت پذيرى نداشته باشد، نمى‌تواند نيازهاى يك كسب و كار را نيز رفع كند.

۱۵. فعال بودن

مشاورى كه تنها در دفتر كار خود مى‌نشيند و ارتباطش با شترىان در حد چند تماس تلفنى و پيام است، هرگز نمى‌تواند مشكلات واقعى يك كسب و كار را از نزديك ببيند و راه حل مناسبى برايشان پيدا كند. يك مشاور كسب و كار خوب، با حضور فعال در فواصل زمانى مناسب، ارتباط نزديك با شترىان و كاركنان و بررسى چالش‌ها از نزديك، مى‌تواند فرصت‌هاى جديد براى رشد كسب و كار را به سرعت ببيند و تهديد‌ها را قبل از اجرايى شدن خنثى كند. علاوه بر اين، فعال بودن، نشان‌دهنده انگيزه بالاي مشاور براى كمك به موفقيت شترىانش است كه خود منجر به ايجاد روابط مستحكم خواهد شد.

سخن پايانى

ويژگى‌هاى كه در اين مقاله مطرح شد، امتيازات مثبت يك مشاور نيستند، بلكه جزئى از خصوصيات ضرورى يك مشاور كسب و كار خوب هستند. اگر مشاورى چنين ويژگى‌هاى را نداشته باشد، احتمالاً نمى‌تواند به رشد كسب و كار شما كمك كند. بنابراين، هنگام انتخاب بهترين مشاور كسب و كار، بايد معيارهاى سخت‌گيرانه و دقيق داشته باشيد تا هزينه‌هاى شما، به يك سرمايه‌گذارى پربازده در بلندمدت تبديل شود. با اين كار، مى‌توانيد مشكلات فعلى را حل كنيد و گامى به سوى آينده‌اى روشن براى تجارت خود برداريد.

منابع

+++

<https://۴۳۱۳۹۹۱۹.khabarban.com/>

<https://virgool.io/@mazyarmir/%D۹%۸۸%DB%۸C%DA%۹۸%DA%AF%DB%۸C-%D۹%۸۷%D۸%AY%DB%۸C-%DB%۸C%DA%A۹-%D۹%۸۵%D۸%BF%D۸%AY%D۹%۸۸%D۸%B۱%D۹%۸۷-%DA%A۹%D۸%B۳%D۸%A۸-%D۹%۸۸-%DA%A۹%D۸%AY%D۸%B۱-%D۸%AD%D۸%B۱%D۹%۸۱%D۹%۸۷-%D۸%AY%DB%۸C-unozuoefujgz>

<https://abbasemami.ir/%D9%AA%DB%AC%DA%9A%DA%AF%DB%AC-%D9%A7%DA%A7%DB%AC-%DB%AC%DA%A9-%D9%A6%DA%BF%DA%A7%D9%AA%DA%B1-%DA%A9%DA%B3%DA%A9-%D9%AA-%DA%A9%DA%A7%DA%B1-%DA%AE%D9%AA%DA%A9/>