

Начинающему предприятию довольно трудно быстро подняться при существующем уровне рыночной конкуренции. Есть несколько правил, способных повысить перспективу быстрого его роста. До начала функционирования любого предприятия необходимо провести чёткий его анализ, определить цели и задачи. Товар (или услуга) хорошего качества – это повышение репутации и рост показателя узнаваемости компании в перспективе повышения количества её бизнес партнёров, привлечения клиентов (потребителей услуг, покупателей). Достигнув своей цели, нельзя расслабляться, поддерживая достигнутый уровень, следует планировать новые цели. Штат должны составлять только перспективные сотрудники, профессиональные и способные, жаждущие карьерного роста. Своих клиентов надлежит поощрять (скидки, проведение разнообразных акций), а перспективных сотрудников чаще мотивировать (премии, служебное повышение, увеличение заработка и пр.). В поисках прибыли нельзя нарушать законодательство, для увеличения прибыли следует использовать легальные схемы и способы. Разговаривая с людьми, с сотрудником компании или его клиентом (покупателем), всегда улыбайтесь – улыбка обезоруживает даже недовольных и весьма агрессивных людей. Жизнерадостный и добродушный руководитель компании вызывает у окружающих больше доверия и симпатии.