

نشانه‌ها و بهبودی در بازاریابی

کمیت‌ترجمه کم‌درآمدان گمنام



۱- ابهام در بازاریابی

نشانه‌ها

ما تلاش می‌کردیم که خودمان و کسب و کار خود را بدون برنامه بازاریابی راهبردی، به بازار ارائه دهیم. ما هیچ‌کدام از توانایی‌ها، مهارت‌ها و استعدادها، محصولاتمان، برنامه‌ها و خدماتی که می‌خواستیم ارائه بدهیم و نیز بازار هدف خود را به روشنی تعریف نمی‌کردیم.

بهبودی

با سپاسگذاری از نیروی برتر، توانایی‌ها، مهارت‌ها و استعدادهای خود را تعریف کردیم و آنها را با بهترین برنامه‌ها و خدماتی که می‌خواستیم ارائه بدهیم همسو کردیم. ما دقیقاً می‌دانیم که بازار هدفمان چیست و برنامه بازاریابی منسجمی داریم که شامل اطلاعات مربوط به بودجه و سیستمی است که باید آن را دنبال کنیم. برنامه مشخص به ما شفافیت ذهنی می‌دهد و به ما امکان می‌دهد با سهولت و سپاسگذاری بازاریابی خود را انجام دهیم.

۲- بدهکاری به زمان

نشانه

ما از زمان خود برای ایجاد، سرمایه‌گذاری و به انجام رساندن و دنبال کردن فعالیت‌های بازاریابی خود استفاده نمی‌کردیم. ما زمان خود را برای کارهای پرمشغله غیردرآمدزا و یا کارهای ارزان قیمت صرف می‌کردیم که اینها به ما توهم مفید بودن را می‌داد؛ اما در واقع در چرخه کم‌درآمدی و خستگی گیر افتاده بودیم.

بهبودی

برنامه بازاریابی مهمترین اولویت ماست. ما برنامه خود را با برنامه‌ریزی و اقدامات قاعده‌مند و مداوم به اجرا درمی‌آوریم. ما میزان زمان و هزینه‌ای که برای فعالیت‌های بازاریابی خود صرف می‌کنیم را یادداشت می‌کنیم و ارزیابی و مرور می‌کنیم تا اطمینان حاصل کنیم که سرمایه‌گذاری ما نتایج محسوسی دارد. مرور کردن نتایج فعالیت‌هایمان به ما این امکان را می‌دهد که تنظیمات لازم را ایجاد کنیم.

۳- افکار تحریف‌شده

نشانه

نشانه‌ها و بهبودی در بازاریابی



کمیتة ترجمه کم‌درآمدان گمنام

افکار تحریف شده به ما می‌گفتند که فعالیت‌های بازاریابی ما موفق نخواهد شد، هزینه زیادی در بردارد و یا جواب نخواهد داد. ما ایده‌های بازاریابی خود، نمونه‌های مشابه و وبسایت‌ها را بیش از اندازه بررسی و تحلیل می‌کردیم، که نهایتاً به منفعل بودن و بی‌حرکتی منتهی می‌شد. یا خیلی زود آن را رها می‌کردیم، یا به دنبال یک مربی بازاریابی دیگر، یا سیمینار یا نرم‌افزاری دیگر می‌گشتیم که همچون گول چراغ جادو تمام نیازهای درآمدی و بازاریابی ما را برآورده کند و آن را به نیروی برتر خود تبدیل می‌کردیم.

بهبودی

ما دیگر به افکار تحریف شده اجازه نمی‌دهیم که تلاش‌های ما را متوقف کند. ما به منحصر بودن خود و آنچه برای عرضه داریم، ایمان داریم. هرگاه احساس تردید نسبت به خود پیدا می‌کنیم، ما نیروی برتر و یک انجمنی داریم که می‌توانیم به آن تکیه کنیم تا ما را به مسیر مثبت ذهنی درست برگرداند. ما به این باور رسیده‌ایم که یگانه چراغ جادویی ما برای موفقیت، برداشتن قدم‌های مداوم بازاریابی است و هر قدمی که برمی‌داریم همچون دعا و نیایشی با نیروی برتر است.

۴- خودتخریبی

نشانه

ما با روش‌های مختلف کسب و کار خود را تخریب می‌کنیم. شرایط کاری ما به هم ریخته و بی‌نظم بود و برایمان سخت بود که در آن شرایط مفید واقع شویم. به جای تمرکز بر روی یک تخصص خاص، ما دائماً محصولات و سوله‌ها را عوض می‌کردیم. ما فعالیت‌های خود را آغاز می‌کردیم و سپس متوقف می‌کردیم و یا فرصت‌ها و اقدامات را پیگیری نمی‌کردیم. هنگامیکه موفقیت آشکار دیگران را می‌دیدیم، شروع می‌کردیم به مقایسه کردن و دچار احساس ناامیدی می‌شدیم و اجازه می‌دادیم که این احساسات منفی ذهن ما را منحرف و ما را از مسیر خارج سازد.

بهبودی

ما دیگر از مسیر خود خارج نمی‌شویم. شرایط کاری خود را در آرامش نگاه می‌داریم. چشم‌اندازی طولانی‌مدت برای کسب و کار خود داریم و زمان معقولی به فعالیت‌های بازاریابی خود اختصاص می‌دهیم تا به بار برسد و از تغییرات ناگهانی پرهیز می‌کنیم. ما سیستمی که باید دنبال کنیم را پیاده‌سازی می‌کنیم و در نتیجه دیگر فرصت‌ها و اقدامات هدر نمی‌روند. ما متوجه مسئله رقابت هستیم اما نگران آن نیستیم. ما از رقبای خود یاد می‌گیریم و ایمان داریم که در دنیای فراوانی زندگی می‌کنیم که برای هر کسی بیش از حد کفایت وجود دارد.

۵- سندروم دغل باز/متقلب

نشانه‌ها و بهبودی در بازاریابی

کمیتة ترجمه کم درآمدان گمنام

نشانه

به رغم تحصیل‌اتمان، اعتبار و دستاوردهایی که داشته‌ایم ما احساس یک فریبکار یا متقلب را داشتیم. ما باور داشتیم از آنجایی که در رویارویی با چالش‌هایمان به مرحله کمال نرسیدیم، شایستگی آن را نداریم که تدریس کنیم و به دیگران مشاوره دهیم. ما افکاری نظیر این داشتیم: «من کی هستم که دیگران به راهنمایی من نیاز داشته باشند؟»، «چه دلیلی دارد که کسی مرا استخدام کند؟» و «اگر آنها بدانند من واقعاً چه کسی هستم، دیگر با من کار نمی‌کنند».

بهبودی

هرگاه این احساسات می‌آیند، می‌دانیم که داریم از خودمان دور می‌شویم. ما خود را با نیروی برتر همسو می‌کنیم و بر روی خدمت متمرکز می‌شویم. ما متوجه می‌شویم هویت ما با تحصیلات، مدارج عالی تحصیلی و گواهی‌نامه‌هایمان تعریف نمی‌شود. قدم برمی‌داریم؛ چراکه می‌دانیم هنگامی که قدم برمی‌داریم، در واقع در موفقیت خود مشارکت می‌کنیم، که به ما کمک می‌کند قدر ارزش خود و آنچه ارائه می‌دهیم را بدانیم.

۶- چرخه ترس

نشانه

ما به ترس‌هایمان اجازه می‌دادیم که ما را از انجام فعالیت‌های بازاریابی که می‌توانست در خدمت چشم‌انداز ما باشد باز دارد. ما می‌ترسیدیم که به مشتری قولی بدهیم که نتوانیم آن را به جا آوریم. ما از اشتباه کردن و از اینکه «کامل نباشیم» ترس داشتیم. ایده شکست در ملاء عام برای ما بسیار سخت بود که بتوانیم از آن عبور کنیم. در نتیجه محصولات و خدمات خود را انکار می‌کردیم که باعث تضعیف ارزش و باور به خود در ما می‌شد. این فرایند معمولاً منجر به احساس شرم، درهم‌شکستن و ناامیدی می‌شد و واکنش ما به این مسئله پنهان‌شدن و منزوی‌شدن بود.

بهبودی

ما به خودمان و مهارت‌هایمان اعتماد می‌کنیم و با اعتماد به نفس قدم‌هایی برمی‌داریم که باعث ایجاد کسب و کار سالم و سودآور می‌شود. ما این باور را به گرمی پذیرفته‌ایم که اشتباه بخشی از فرایند یادگیری و فرصتی برای رشد است. هنگامی که ترس می‌آید، ما به جای پنهان‌شدن و انزوا، به سمت نیروی برتر و انجمن متمایل می‌شویم تا توانمند شویم. ما می‌دانیم که «این نیز می‌گذرد».

نشانه‌ها و بهبودی در بازاریابی

کمیته ترجمه کم‌درآمدان گمنام



هرچه بیشتر برای جلسات، ابزارها، و منابع UA ارزش قائل می‌شویم، ما درمی‌یابیم که فقط با کارکردن ۱۲ قدم کم‌درآمدان گمنام است که کامیابی، بهبودی و آرامش بادوام را می‌توانیم برای خودمان و کسب و کارمان به دست آوریم.