

***"Если мы перестанем предлагать новые решения, чтобы соответствовать запросам потребителей и технологическому прогрессу, нас в любое время могут вытеснить из бизнеса" (Д. Рейкс).***

В данном высказывании Рейкс поднимает проблему ведения бизнеса. Данная проблема была, есть и будет актуальна. Если человек, занимаясь данной экономической деятельностью не стремится направить ее на удовлетворение потребностей потребителя и на технологический прогресс, то вряд ли он добьется каких-либо положительных результатов.

Для начала следует разобраться с тем, что же такое бизнес, с принципами его осуществления. Бизнес это экономическая деятельность человека, заключающаяся в совершении сделок по обмену товарами и услугами, направленная на получение прибыли. В бизнесе очень важно руководствоваться интересами потребителя. Почему? Потому, что в случае предложения потребителю неинтересной ему продукции, она попросту не будет им куплена. Очень важно стремиться предлагать такую продукцию, которая будет иметь спрос. Таким образом в выигрыше будет оставаться и продавец и покупатель, который удовлетворяет свои потребности, покупая у продавца то что ему нужно.

Почему важно в бизнесе соответствовать технологическому прогрессу? Потому, что современная новая продукция на рынке будет иметь больший спрос по сравнению с устаревшей. Поэтому, если человек действительно желает получить прибыль от такой деятельности, то ему стоит учесть такой фактор, как технологический прогресс.

В подтверждение своих рассуждений приведу примеры.

Наглядная история про Генри Форда, отца основателя конвейера. Благодаря своей смекалке и инженерному таланту, Генри Форд смог внедрить конвейер в технологический процесс производства автомобилей одноименной марки и тем самым снизить стоимость авто в разы по сравнению с конкурентами. Он совершенствовался на протяжении всей своей жизни и добивался все новых и новых высот. И по сей день, компания Форд является одним из лидеров автомобильной индустрии.

Однажды в газете я прочитал про двух начинающих бизнесменов. Один из них продавал игровые приставки популярной марки, а другой продавал, откровенно говоря, никому не нужные, не обладающие большим спросом игровые приставки другой, малоизвестной фирмы. Ну и естественно первый был обречен на успех, а вот второй в скором времени вообще ушел из бизнеса.

Таким образом, при ведении бизнеса, в целях его успешного осуществления необходимо учитывать разнообразные факторы. В противном случае, успех от такой деятельности абсолютно не гарантирован.

