

## 一個計劃 四個目標 年年做到

【明報專訊】兩支南美勁旅巴西及阿根廷在世界盃八強比賽中分別被歐洲的荷蘭及德國擊敗而被淘汰，賽果雖然令兩隊球迷大失所望。但細心分析，兩隊南美勁旅一向重個人球技，英雄主義味道甚濃，反觀荷蘭及德國隊能夠臨場發揮團隊合作精神，加上領隊在策略上安排得宜，兩支南美隊之敗，賽果不會令人詫異。

談到團隊合作精神和策略，是現代企業管理不可缺少的一環，大型企業財力雄厚，他們大多擁有市場部（Marketing）、業務發展部（Business & Development）、人力資源部（Human Resources）等部門，他們以專業精神分工合作，掌握市場最新資訊，從而製造出迎合市場需求之產品，攻佔市場；他們有能力培訓專業人才，配合公司之長遠發展；他們亦有既定之公司遠景和任務（Vision & Mission），好讓整體員工按着共同目標邁進，故他們要與商業對手競爭時往往能着着佔先。

中小企業雖然資源有限，但靈活性是其優勢，只要經常能抱企業家之積極處事態度去實踐理想（passion to succeed），何嘗沒有機會在市場上分一杯羹呢？

### 解釋公司目標 重視團隊合作

發揮團隊合作精神是所有企業成功之共通點，但非大企業之專利。部分中小企業老闆將生意成功視為個人的成就，往往忽略對員工辛勞負出之認同，亦缺乏溝通，對發揮團隊精神造成障礙。要改善這個問題，他們何不仿效大企業之做法，將公司發展目標向員工清晰講解，當員工了解老闆之想法，保持良好之雙線溝通渠道（two ways communication），知人善用，賞罰分明，才容易獲得他們支持，向成功邁進。

一般中小企業之經營方式常給予人墨守成規的感覺，有系統式和策略性營商手法並不常見，是故生意好壞只跟隨經濟周期上落有所差異。

筆者多年來認識不少各行各業之中小企業老闆，綜合一些成功人士的經驗，提出「一個計劃，四個目標，年年做到」口號，願與各位讀者分享。所謂一個計劃就是每年需要既定發展的方針，而四個目標分別為：

第一，每年至少舉辦展銷會一次，用意是提高公司知名度從而汲取新客；

第二，每年必須增加兩項新的產品或由原有產品改良（Product Revamp），以便迎合經常變化之市場需要；

第三，每年至少增加 3 名新客戶，以便補充舊有客戶之流失和增加銷售；

最後一個目標則為每年至少拜訪 4 名舊客戶，藉以維繫情誼，提升舊客戶之歸屬感。

上述之一個計劃，四個目標屬於有計劃和策略性營商之道，管見直陳，能否對閣下業務產生正面作用則需要視乎每個企業不同的客觀條件，但常言道，機會只會留給有準備的人，這正是筆者所要提倡的。

■歡迎來信提問，傳真：28690630

電郵：[edmundkan@splendorfc.com](mailto:edmundkan@splendorfc.com)

簡炳權

卓智融資服務有限公司(執行董事)