

3.500 đô la và phải đối mặt với sự cạnh tranh gay gắt từ các cửa hàng khác.

Trước ngày khai trương cửa hàng mới, tôi đã đến chúc mừng về thành quả to lớn mà cô ấy đạt được.

Tôi hỏi, bằng cách nào mà cô ấy có thể kinh doanh hiệu quả cả ba cửa hàng và đủ sức mở thêm cửa hàng thứ tư trong khi hầu hết các thương nhân khác phải xoay xở lắm mới tạo được hiệu quả chỉ với một cửa hàng.

Cô ấy thành thực trả lời: “Đúng là tôi đã làm việc rất chăm chỉ. Nhưng nếu chỉ thức khuya dậy sớm không thôi, tôi sẽ không đủ khả năng kinh doanh cả bốn cửa hàng như thế này. Bởi vì hầu hết các thương nhân trong lĩnh vực này cũng đều làm việc chăm chỉ. Tôi nghĩ điều cốt yếu dẫn đến thành công nằm ở “chương trình cải tiến” hàng tuần theo cách riêng của tôi”.

Tôi hỏi: “Chương trình cải tiến hàng tuần ư? Nghe có vẻ thú vị đấy. Chương trình đó hoạt động ra sao?”.

“À, cũng không có gì phức tạp lắm đâu. Đó chỉ là một kế hoạch giúp tôi làm việc tốt hơn sau mỗi tuần. Để luôn giữ suy nghĩ đúng hướng, tôi chia công việc thành bốn yếu tố cơ bản: khách hàng, nhân viên, hàng hóa và xúc tiến bán hàng. Trong suốt tuần làm việc, tôi ghi chép lại các điểm cần lưu ý và các ý tưởng để cải thiện tình hình kinh doanh. Mỗi sáng thứ Hai hàng tuần tôi xem lại những ý kiến đã ghi chép trong tuần, tìm ra cách áp dụng những ý tưởng đó vào kinh doanh sao cho hiệu quả hơn.

Chương trình cải tiến hàng tuần đã mang lại hiệu quả,