

باید امروز، فردا دشوار است



و
وضعیت کار شما چطور است؟ اگر در پاسخ به این سوال بشنویم که "ای بابا خوب نیست" وارد فضایی از کسب و کار می‌شویم که با شنیدن "از قبل بهتر شده است" تفاوتی از زمین تا آسمان دارد. بلکه وضعیت هنوز مطلوب نیست. معلوم هم نیست که شرایط ایده‌آل کی محقق می‌شود؛ شاید امروز، شاید فردا و یا کسی چه می‌داند، در یک فردای فردا.

اما واقعیت این است که شرایط نسبت به چند ماه گذشته مناسب‌تر شده است. بررسی‌ها نشان می‌دهد که تعادلی در وضعیت مواد اولیه از زیره گرفته تا چسب و نخ و چرم به وجود آمده است. وضعیت نامتعادل از مهم‌ترین آفت‌های هر کسب و کاری است. اکنون این شرایط تغییر کرده و ثباتی نسبی به بازار برگشته است.

اکنون اندکی هوشمندی در شناخت گرایش و رفتار خریداران در شرایط جدید می‌تواند به رونق فروش و تولید در یکی دو ماه آینده کمک کند. تحریم خیلی بد است اما توجه داشته باشیم در شرایط غیر تحریمی رقابت ما با دیگرانی است که به دلایل مختلف توانی جدی برای رویارویی با آن‌ها نداریم. یادمان باشد، مشتری اگر با اجبار به سراغ ما بیاید در فردا و حتی فردای فردا ما را رها خواهد کرد. بنابراین اکنون زمان بی‌ریزی نوعی زیرساخت و جذب مشتری وفادار است. رعایت در استانداردهای تولید، طراحی‌های روز پسند و تنوع در تولید می‌تواند برای ما مشتری پایدار خلق کند. وقت گله و شکایت نیست. روزهای کار است. امروز می‌توانیم و باید با برندسازی نام و شهرتی درخور برای محصولاتمان دست و پا کنیم تا در دوران پس از تحریم و هجوم برندهای وارداتی کفش برای تصاحب بازار داخل، ما هم حرفی برای گفتن داشته باشیم.

می‌توان دست روی دست گذاشت تا روزی که همه چیز بر وفق مراد شود. و می‌توان از شرایط موجود بیشترین بهره ممکن را گرفت. فصل رونق عیدانه نزدیک است. مردم با واقعیت خو گرفته‌اند. این بدین معناست که خود را با شرایط تطبیق کرده‌اند.