



فرمول نابغه ها (۹)

قانون ۸۰ درصد / ۲۰ درصد

این اصل مشهور می گوید: ۸۰ درصد از سود و بهره شما حاصل

۲۰ درصد از فعالیت های شماست. با گسترش و تعمیم این معنا

درمی یابیم که ۸۰ درصد از کالاهایی که به فروش می رسد نتیجه مساعی

و تلاش ۲۰ درصد از فروشندگان است بعکس ۲۰ درصد از کل فروش

کالاها حاصل کار ۸۰ درصد از فروشندگان می باشد.

همه افراد پیشرو و برگزیده در مقطعی از زندگی تصمیم گرفتند که در

کار و حرفه خویش (ممتاز) شوند در حقیقت پیوست آنان به افراد ۲۰ درصد

ردیف بالا بر حسب تصادف نبوده، بلکه پایبندی به این اصل که خدمات و

کالاهای خود را می بایستی به بهترین نحو ممکن عرضه کنند. استعداد های

نهفته شان را برملا کرد و آنان را به جایگاهی که خاص خود آنان است

نشانند. ذکر این نکته ضرورت دارد که تفاوت اندک در کارایی و مهارت به

تفاوت عمده ای در نتایج منجر می شود.



چندی پیش مسئولان یک شرکت معظم بیمه، پس از ارزیابی

کارایی و قابلیت های هزاران نماینده خود در سراسر کشور دریافتند که اصل ۸۰ درصد / ۲۰ درصد در مورد پرسنل آنان نیز مصداق دارد به این مفهوم که تقریباً ۸۰ درصد از بیمه نامه ها به وسیله ۲۰ درصد از بیمه گذاران صادر می شد آنان پس از آنکه ریز ارقام و آمار به دست آمده را به کامپیوتر سپردند به این نتیجه رسیدن که ۲۰ درصد از بیمه گذاران شانزده مرتبه بیشتر از ۸۰ درصد از بیمه گذاران پول به صندوق سرازیر می کند.

با ادامه این تحقیق آشکار شد که در شرایطی که همه نمایندگیهای بیمه با یک متاع ، یک رقابت و یک بازار کار سر و کار دارند، درآمد چهار درصد (۲۰ درصد ، ۲۰ درصد یعنی چهار درصد) از این نمایندگیها، ۲، ۳ برابر درآمد سایر نمایندگی می باشد. آیا تصور می کنید که افراد ۲۰ درصد رده بالاتر الزاماً سریع تر و سخت تر کار می کردند و یا باهوش تر و مجرب تر بودند ؟ به طور قطع پاسخ منفی است . تنها وجه تمایز ۲۰ درصد رده بالا نسبت به

۸۰ درصد رده پایین در این نکته نهفته بود که ۲۰ درصدیها از بدو ورود



ParsNamadData
مرکز فناوری اطلاعات پارس ناماداده

خدمات خویش (ممتاز) هستند در اوج کسادی و رکود

بازار، موقعیت خود را حفظ می کنند.

به جای این که در رشته های گوناگون یک یا دو درصد سودمند باشید، بکوشید که در رشته ای خاص صد در صد ماهر و کارآزموده شوید. اصل ۸۰ درصد / ۲۰ درصد در مورد شرکتها نیز مصداق دارد. به این مفهوم که در قلمروی هر رشته و حرفه ای ۲۰ درصد از شرکتها، ۸۰ درصد از درآمدهای را که در آن حرفه جریان دارد به سوی خود جذب می کنند.

شرکت آی - بی - ام نمونه و مصداق مهم شرکتی است که به امر کیفیت ، خدمات و قابل اعتماد بودن کالا یا خدمتی که ارائه می شود ، بیش از حد تاکید دارد. آی - بی - ام در زمینه ارائه خدمات بی رقیب است به همین دلیل از سالها پیش در رشته خود بازار را قبضه کرده است حدود شصت سال است که در آگهی تجارتي آی - بی - ام این عبارت به چشم می خورد (آی . بی . ام یعنی خدمت) .



وقتی مردم کالایی را از آی . بی . ام می خردند نه تنها

در کیفیت آن تردید ندارند بلکه نیک می دانند که هرگاه برای سرویس مراجعه کنند، کارکنان این شرکت از هیچ خدمتی فروگذار نخواهند کرد. از این رو اجناس آی . بی . ام را به رغم این که نسبت به کالاهای مشابه شرکتهای دیگر گرانتر است، با جان و دل می خردند. به هر حال آی . بی . ام با ارائه خدمات عالی حوزه و قلمروی (ممتاز) شدن را گسترانده است و یکه تاز میدان رقابت است. در ذهن میلیونها نفر این نکته ثبت شده است که پرداخت بهای بیشتر در قبال اجناس آی . بی . ام واقعا ارزشش را دارد.