

与其削减开支，不如思考如何赚钱

当社会经济环境恶化时，人们往往会拼命想办法削减开支，以应对销售额的下滑。
现在，很多经营者脑子里想的，可能都只是“要削减多少开支”吧。

当然，削减开支是必要的。
如果一直买一些无用的东西，再多的钱也不够花。

但一味只想着削减开支，会让人心情暗淡。
我想，没有多少人会觉得“削减开支”这件事有趣吧。

在想过一轮该如何削减经费之后，接下来就该转换思维来思考“如何赚钱”。
要思考：如何才能让客户更满意？
要把时间花在让客户满意上，从而思考如何进一步增加销售额。

如果已无法想出增加销售额的点子，也就该退休了。
尤其对于经营干部来说，工作内容并不是削减经费，
而是要提升销售额和利润，让公司内部的所有人都能开心。

曾经有一位前辈社长这样说过：

“与其想着节省 100 万的开支，不如去考虑如何赚到 100 万。这才是社长该做的事。”

如果认为“工作就是管理”，就会满脑子只想着削减经费。
工作并不是单纯的管理，而是要思考如何赚得更多，让大家都能开心。

如今，很多同行公司陷入消极思维，只是一味想着削减经费。
但正是在这种时候，才是拉开差距的大好机会！
就是现在，甩开他们好几步！！

来吧，马上行动，开始思考如何赚钱吧！！