**ŞİRKERLERDE BAŞARIYA GİDEN YOLLAR**

[**Profesyonel yönetim kurarak işi geleceğe taşımak**](https://smartbusiness.com.tr/profesyonel-yonetim-kurarak-isi-gelecege-tasimak/)

* İşin Esiri olmadan işini yöneten yönetici olmak
* Tepe Yöneticinin işinin, ekibinin, hayatının lideri olması için yetkinlik ve yeteneklerle donanması
* Şirket geleceğini ve gelişim yolunu planlamak ve uygulamak
* Kendini geliştiren kurallar ile profesyonel sürdürülebilir şirket olmak
* Her çalışanın çalışmak isteyeceği bir şirket olmak
* Doğru bir ekip kurmak veya mevcut ekibi geliştirip, işe tam odaklı ve sürdürülebilir kılmak
* Tüm başarı parametreleri doğru ölçülen ve sonuçlara göre kendini adapte eden şirket olmak

[**Şirket Rekabet Gücünü Artırmak**](https://smartbusiness.com.tr/sirket-rekabet-gucunu-artirmak/)

* [Karlılığı arttıracak stratejileri geliştirmek ve uygulamak](https://smartbusiness.com.tr/bugun-neye-ihtiyaciniz-var/karliligi-artirmak/)
* Pazarı, pazarın geleceğini doğru analiz edip, gelecek için başarı stratejileri geliştirmek
* Kendi stratejisini kendi bulan ve güvenle uygulayan bir şirket olmak
* Riskleri yöneten, güvenli geleceği kendi yaratan bir şirket olmak
* “Rekabet Üstünlüğü” sağlayarak satışları arttırmak
* Şirketi pazar lideri yapma önündeki engelleri bulmak, aşmak ve liderlik planını doğru uygulamak

[**Aile şirketinin geleceğini korumak**](https://smartbusiness.com.tr/aile-sirketi/)

* Aile şirketlerinde profesyonel yönetimi oluşturmak
* Yalın, açık, hesap verebilir bir yönetim sistemi oluşturmak
* Aile şirketlerinde iş anayasası (aile anayasası) oluşturmak
* Aile şirketlerinde 2., 3., 4. Nesil yöneticilerin başarılı olmaları için yönetim sistemi kurmak
* Şirketin yarını önündeki riskleri, zorlukları bugün görüp, güvenli bir gelecek kurgusu yapmak
* Sağlıklı Büyümeyi” planlamak

[**Şirket değerini arttırmak**](https://smartbusiness.com.tr/sirket-degerini-artirmak/)

* Değerlendirenler gözünde Şirket Değerini artırmak
* Finansal Kredibiliteyi arttırarak “yeni gelecek alternatifleri” oluşturmak
* Değerlenen şirkete yatırımcı / ortak / iş paylaşım partneri bulmak
* Yatırımcı veya iş sahibinin kişisel hedeflerini doğru belirlemek ve hedef bazlı başarı sistemi kurmak
* Ürün ve hizmetlerimle birlikte şirketin marka algısını ve değerini arttırmak

[**Dünya firması olma vizyonunu gerçekleştirmek**](https://smartbusiness.com.tr/dunya-firmasi-olma-vizyonunu-gerceklestirmek/)

* Sadece yurtdışına satış yapmak değil, şirketi bir dünya firmasına dönüştürmek
* Risk almadan yeni pazarlara, mevcut ürünleri sunmak
* Global olmanın ön hazırlıklarını yaparak, uluslararası pazarda olmanın risklerini azaltmak
* Global pazardaki alternatif iş fikirleri
* Yeni ürünler, yeni pazarlar oluşturmanın doğru planlarını yapmak ve doğru yöntemlerle uygulamak

[**Kazanmanın alternatif yollarını geliştirmek**](https://smartbusiness.com.tr/kazanmanin-alternatif-yollarini-gelistirmek/)

* Yaratıcı, yeni fikirlerle ticaretin, para kazanmanın alternatif yollarını geliştirmek
* Herkesin yaptığını yapmadan, değerli olanı akılcı yollar ve yöntemlerle yapmak.
* Mevcut pazara güvenli şekilde, yaratıcı yeni ürünler planlamak ve sunmak
* Alternatif iş, sektör ve pazarlara güvenli geçiş stratejisi oluşturmak ve uygulamak
* Çıkış Planı Oluşturmak