بيت تاون تضاعف صافي ربحها الشهري بعد إيقاف خدمة العناية بالحيوانات

لنحو سنة، ظلّ صافي ربح بيت تاون بحدود ٥٬٠٠٠ دولار شهرياً. كانت المبيعات مستمرّة، لكنّ زيادة الاستثمار كانت تؤدّي أحياناً إلى تراجع الربح. انطلقت الاستشارة من سؤال: أيّ الخدمات يحقّق إيراداً يبرّر الوقت والمال المخصّصين له؟

كيف اتُّخذ القرار؟



كانت خدمة العناية تستهلك وقتاً كبيراً مقابل إيراد قليل. بعد إيقافها وإعادة توزيع الموارد، وصل صافي الربح الشهري إلى ١٠٬٠٠٠ دولار.

راجع فريق Business Lab مع صاحب المشروع إيرادات كلّ خدمة وتكاليفها وحاجتها إلى رأس المال ووقت العاملين. كان تحميم الحيوانات وقصّ أظافرها يستهلكان وقتاً وموارد مقابل إيراد محدود، فيما كانت دورة بيع الحيوانات أسرع. وأكّد صاحب المشروع أنّ بقية الأنشطة تستطيع الاستمرار من دون خدمة العناية، فأوقفها ووجّه وقت الفريق والاستثمار إلى الأنشطة المتبقّية.

صافي الربح الشهري قبل التغيير وبعده

قبل التغيير	حوالي ٥٬٠٠٠ دولار شهرياً على مدى سنة تقريباً، بحسب رواية Business Lab.
خلال شهر واحد	وصل صافي الربح الشهري إلى ١٠٬٠٠٠ دولار. أبلغ صاحب المشروع بالنتيجة، ثمّ راجع فريق Business Lab حسابات المشروع.
بعد عدّة أشهر	أكّد صاحب المشروع في مكالمة المتابعة أنّ صافي الربح الشهري بقي بحدود ١٠٬٠٠٠ دولار.

كيف نقرأ النتيجة؟

بلغت الزيادة المُبلّغ عنها نحو ٥٬٠٠٠ دولار في صافي الربح الشهري، أي حوالي ١٠٠٪. ويمكن لصاحب مشروع يمرّ بحالة مشابهة أن يقارن إيراد كلّ خدمة بتكاليفها المباشرة ووقت الفريق الذي تستهلكه.

المصدر: رواية Business Lab عن الاستشارة ومراجعتها لحسابات الشهر الأول، ثمّ متابعة صاحب المشروع بعد عدّة أشهر. لم تخضع الأرقام لتدقيق مستقلّ. دراسة الحالة على الموقع