



«Бизнес, нацеленный на удовлетворение чьих-то потребностей, обычно оказывается успешным: бизнес, нацеленный на получение прибыли, редко бывает успешным» (Н. Батлер)

Н. Батлер утверждает, что бизнес, который нацелён на удовлетворение чьих-то потребностей, обычно оказывается успешным, а бизнес, который нацелён на получение прибыли, редко бывает успешным. Смысл высказывания американского философа состоит в том, что основой успешного бизнеса являются покупатели, ведь это они нуждаются в товаре или услуге, если покупателю товар не нужен, то бизнеса нет, и о прибыли можно не мечтать.

Я согласен с высказыванием Батлера, так как потребители являются основой любого бизнеса. Потребители – это люди, которые готовы приобрести различные товары или услуги, находящиеся на рынке. Они имеют право выбирать товар и продавца, потому что человек покупает то, что ему нужно, а не то, что ему предлагают или навязывают. Это всегда нужно помнить производителю товара. Спрос – это поведение покупателей, который обозначает их желание приобрести товар на рынке, так как именно спрос рождает предложение. Чтобы быть или стать успешным в своём деле, бизнесмен должен учитывать несколько пунктов: нужен ли покупателю этот товар или нет, понимает ли покупатель полезность этого товара, готов ли покупатель заплатить за этот товар. Услуга или товар должны быть такими, чтобы соответствовать запросам покупателя. Можно сказать, что только очень опытный и грамотный бизнесмен может сделать свой бизнес действительно прибыльным.

Почти все люди открывают своё дело только для того, что заработать побольше денег и стать богатыми, но чаще всего их мечты рушатся. Я хочу привести пример из личных жизненных наблюдений: моя сестра И. решила заняться небольшим бизнесом, она открыла свой магазин свадебных нарядов, и подумала, что это будет прибыльно. И. взяла кредит на пару сотен тысяч, закупились платьями, и решила, что покупателей будет много, оказалось, что она была не права. Во-первых, она выбрала неудачный город в том смысле, что он недостаточно велик, и свадьбы там наверняка не будут проходить каждый день. Во-вторых, она не узнала нужен ли этот товар потребителям или нет. И в итоге получилось так, что покупатели не приобрели ни одного наряда.

Но и есть такие люди, у которых всё сложилось. Например, возьмём Марка Цукерберга, основателя социальной сети «Facebook». Первоначально он даже и не мог подумать, что его идея будет осуществлена, и что теперь на его сайте будут миллиарды пользователей. «Facebook»- это социальная сеть, которая предназначена для общения людей с разных концов мира. Людям нравится простота этого сайта, и то, что там можно отлично провести время. Цукерберг смог удовлетворить потребности потребителей, и что в настоящее время ему приносит огромный доход. Возвращаясь к данной проблеме, я могу сказать, что автор в своём высказывании был полностью прав. Таким образом, можно сделать вывод о том, что бизнес должен открываться с умом, с логикой.