

بسمه تعالی

کلینیک فوق تخصصی کسب و کار

معرفی کلینیک فوق تخصصی کسب و کار ویدانش



راه کارهایی برای سلامت کسب و کار شما

Solutions for health of your business

فهرست:

۱. مقدمه:

۲. مسایل عمده کسب و کار

۳. چشم انداز کلینیک

۴. چرا کلینیک کسب و کار

۵. مزیتها

۶. ماموریت کلینیک

۷. ارزش های محوری کلینیک

۸. مخاطبان

۹. مشتریان کلینیک کسب و کار

۱۰. اهداف کلینیک کسب و کار

۱۱. زمینه های کاری

۱۲. خدمات و محصولات

۱۳. دپارتمان آموزش

۱۴. دپارتمان مشاوره کسب و کار

۱۵. دپارتمان مشاوره کار آفرینی

۱۶. دپارتمان اجرایی

۱۷. دپارتمان حقوقی

۱۸. دپارتمان طراحی تبلیغاتی

یکی از فعالیت های عمده در زمینه تجاری سازی محصولات و خدمات، انجام فعالیتهایی می باشد که به توسعه فرایندهای کسب و کار شرکت ها و افراد کارآفرین و ایده پرداز کمک نماید. استفاده از مشاوره های تخصصی، برگزاری آموزشهای کاربردی و نیز همکاری با مراکز و افراد با تجربه در این زمینه ها می تواند به شناسایی مسائل و عارضه های سازمانی کمک نموده و راهکارهای اثر بخش در راستای بهبود آنها ارائه دهد.

کلینیک کسب و کار به عنوان یک نهاد حرفه ای پاسخگوی صاحبان کسب و کار از طریق تیم های تخصصی، راهکارهایی ارزشمند ارائه می کند و همیشه همراه آنها بوده و با آماده کردن اطلاعات، آنها را برای تغییر فعالانه آماده و مجهز می کند. نکته ی مهمی که باید بدان توجه کرد، این است که کلینیک کسب و کار تنها برای شناسایی مسائل سازمانی نیست، درامر پیشگیری نیز فعال است. به عبارت دیگر با ورود افراد و سازمان ها به کلینیک کسب و کار تمام موضوعات مورد بررسی قرار می گیرد و ممکن است نکاتی شناسایی شود که اگرچه امروز برای فرد یا سازمان مسأله نیست ولی در آینده نه چندان دور باعث گرفتاری هایی برای آن ها گردد و لذا کلینیک کسب و کار از این جهت نیز برای سازمان ها راهگشا است.

کلینیک فوق تخصصی کسب و کار ویدانش به معنای حقیقی مشاوره و آموزش و ارائه خدمات موردنیاز کسب و کارها با بهره گیری از متخصصین و اساتید برجسته و با تجربه دانشگاه در عرصه کسب و کار، به منظور ارائه خدمات مشاوره ای و آموزشی و با هدف کمک و ارتقاء توانمندیهای فردی، گروهی و سازمانی و همچنین توسعه محصولات و خدمات شرکتها و افراد خلاق و کارآفرین در این زمینه توسط ویدانش فعالیت خود را آغاز نموده است. از آنجایی که در کشور مرکزی برای ارائه خدمات آموزشی، مشاوره ای و ارائه خدمات تخصصی موردنیاز به صورت منسجم و متمرکز در زمینه کسب و کار وجود ندارد و از طرفی نیاز به وجود چنین مرکزی در کشور به شدت احساس می شد، این مجموعه بر آن شد تا بزرگترین مجموعه تسهیل گر در زمینه کسب و کار در ایران راه اندازی نماید. لذا این مرکز درصدد است تا با بهره گیری از اساتید و مشاوران خبره در زمینه های تخصصی مختلف تسهیل گر این موضوع باشد.

مسائل عمده کسب و کار:

علاقمندان و فعالان کسب و کار اغلب با مسایل کلیدی زیر روبرو هستند که در کلینیک کسب و کار بررسی شده و برای آن ها راه کار ارائه می شود:

- چگونه می توانم کسب و کاری موفق داشته باشم؟
- مشکل کسب و کار من در زمینه فروش محصولاتم چیست؟
- چگونه می توانم محصولات با کیفیت با هزینه کمتر تولید نمایم؟
- راه های حذف موانع بر سر تولید محصولاتم کدامند؟
- چرا کارکنانم با اهداف من همسو نیستند؟
- چگونه می توانم نیروهای انسانی خلاق و علاقمندی داشته باشم؟
- چرا حساب و کتاب هایم جور در نمی آیند؟
- منابع مالی را چگونه به کار بگیرم تا بازدهی شرکت / موسسه بیشتر شود؟
- چگونه ایده هایم را به مرحله اجرایی و تجاری برسانم؟

- چگونه برند خود را معروف کنم؟
- در شرایط حساس چگونه تصمیم گیری بهینه انجام دهم؟
- مزیت های رقابتی در رشته ی کاری من کدامند؟
- چگونه یک سیستم اطلاعاتی خوب در سازمان خود داشته باشم؟
- چرا سیستم توزیع محصولات من خوب عمل نمی کند؟
- آیا می توانم با سرمایه اندک یک کسب و کار راه بیاندازم؟
- آیا می توانم پس از بازنشستگی به دنبال یک کسب و کار بروم؟
- پاسخ سوالاتم در زمینه کسب و کار را کجا و چگونه می توانم دریافت کنم؟

چشم انداز کلینیک:

کلینیک کسب و کار برترین ارائه کننده راه کار به کسب و کارها در منطقه در افق ۱۴۰۴ ه.ش.

با ارائه راه حل ها و خدمات برجسته وارزشمند به نیازها و مسایل فعالان و علاقمندان کسب و کار در جایگاه یک مدرسه کسب و کار حرفه ای وشایسته.



چرا کلینیک کسب و کار؟

ممکن است برای هر کسی این سوال پیش بیاید که چرا در مقایسه با مراکز مشابه دیگر بایستی از کلینیک کسب و کار استفاده کنیم؟ در پاسخ به این سوال مواردی که کلینیک کسب و کار را نسبت به دیگر مراکز مشابه متمایز می کند به شرح زیر معرفی می کنیم:



سرعت و سهولت: روال ارائه خدمات به گونه ای است در کوتاه ترین زمان ممکن و با رعایت استاندارد و کیفیت و قالب مراحل آسان و روان به مسایل کسب و کارها رسیدگی شده و راه کار ارائه می شود.

قیمت: نرخ خدمات متناسب با کار انجام شده و به صورت منصفانه تعیین و دریافت می شود. دریافت خدمات در این کلینیک مستلزم انعقاد قراردادهای عریض و طویل و پرداخت مبلغ زیاد به عنوان پیش پرداخت نیست.

ارزشمندی خدمات: با توجه به رویکرد کاربردی و مشتری مداری، خدمات به شکلی اثربخش و ارزشمند برای ذینفعان و مشتریان طراحی و ارائه می شود به طوری که در مجموع منافع بیش از هزینه ها باشد.

حذف تشریفات: فرایند پذیرش و ارائه خدمات بدون طی تشریفات پیچیده، زاید، هزینه بر و زمان بر و متناسب با ماهیت خدمات به سهولت و سرعت و با حداقل مستندات انجام می شود.

پشتوانه حرفه ای: گروه علمی فرهنگی کلینیک کسب و کار متشکل از شبکه ارتباطی گسترده با متخصصان و نهادهای علمی، آموزشی و کسب و کاری، به عنوان پشتوانه حرفه ای محسوب می شود.

کادر مدیریتی، تخصصی و اجرایی توانمند: به منظور ارائه خدماتی با کیفیت و ارزشمند، از سرمایه های انسانی مدیریتی، تخصصی و اجرایی شایسته و توانمندی استفاده می شود.

مزیتها:

مزیت های ویدانش را میتوان خدمات و محصولات متمایز، ارزشمند و با کیفیت؛ کادر مدیریتی متخصص و توانمند؛ اعضای هیات علمی متخصص و مجرب؛ امکانات آموزشی مناسب؛ فضای صمیمی و منعطف یادگیری و غیره بر شمرد.

ماموریت کلینیک:

ویدانش در جایگاه یک مدرسه کسب و کار توانمند با چشم انداز اوج توانمندسازی درمسیر ایجاد و توسعه مستمر کسب و کارها با صلابت فکری، علمی و اجرایی گام بر می دارد. ویدانش نه یک شرکت مجزا بلکه یک شبکه ارزش آفرینی است که طراحی و ارائه محصولات و خدمات مبتنی بر خواسته های بازارهای هدف؛ بهره گیری از مجموعه نیروهای انسانی توانمند، اساتید و متخصصین برجسته و فناوریهای نوین؛ خلاقیت و نوآوری؛ تعامل و ارتباطات سازنده؛ قانون مداری؛ پایبندی به ارزشهای اجتماعی و اصول اخلاق حرفه ای؛ رقابت سالم؛ راهبرد برد برد و تمایز؛ جلب رضایت و برقراری ارتباط مستمر و سازنده با مشتریان را سرلوحه کاری خود قرار داده است.

کلینیک فوق تخصصی کسب و کار ویدانش به عنوان یک نهاد حرفه ای، با بهره گیری از تیم متخصص، در قالب یک سازمان دارای صلاحیت، با مدیریتی توانمند فعالیت می کند تا راه کارهایی ارزشمند برای مسایل کسب و کار را با کیفیت و قیمتی مناسب خواست ذینفعان و به شکلی متعالی تر از رقبا ارائه نماید. با راه کارهای کلینیک کسب و کار، هم مشکلات پیش روی کسب و کارها حل می شوند، هم نقشه راه توسعه و تعالی کسب و کارها ترسیم می شوند.



ارزش های محوری کلینیک:

- تأمین سلامتی و ورزیده کردن کسب و کارها به عنوان سرلوحه کار.
- پاسخگویی به تمام سوالات و نیازها.
- همراهی دائمی با کسب و کارها.
- پیشگیری قبل از درمان.
- عملگرایی به جای شعار دادن.
- نتیجه گرایی در کنار فرایندها.

مخاطبان:

ویدانش، شرکتها و سازمانهای فعال در بخش های مختلف خصوصی، تعاونی و دولتی، صنایع گوناگونی مانند بانکداری، بیمه، پخش و فروش و فروشگاه های زنجیره ای، خودرو، حمل و نقل (هوایی، دریایی و زمینی)، مواد غذایی، لوازم خانگی، لوازم آرایشی، بهداشتی و شوینده ها و سایر صنایع فعال در بخشهای اقتصادی کشور، افراد سطوح مختلف سازمانی مانند مدیران عالی، میانی، عملیاتی و اجرایی، کارشناسان ارشد و مسئول و کارکنان، کارفرمایان و نیروهای آماده به کار و علاقمندان به فعالیت ها و اقدامات کارآفرینانه را مخاطب خدمات و محصولات خود قرار داده است.

مشتریان کلینیک کسب و کار:



کلیه اشخاص حقیقی یا حقوقی علاقمند و فعال حوزه کسب و کار به عنوان مشتریان کلینیک کسب و کار شناخته می شوند. به طور کلی هر کسی که در حوزه کسب و کار می اندیشد یا کار می کند در زمره مشتریان کلینیک قرار می گیرد.

اشخاصی با ویژگی های زیر مشتریان کلینیک به شمار می روند:

- کسانی که در پی اطلاعات و تجارب کاری موفق ها و برترین های کسب و کار هستند؛
- کسانی که در نظر دارند کارشناس، سرپرست و مدیر توانمند کسب و کار شوند؛
- کسانی که در جستجوی دانش، بینش و مهارت کاربردی کسب و کار هستند؛
- کسانی که قصد دارند مدرس، مشاور و محقق حرفه ای کسب و کار شوند؛
- کسانی که به دنبال راه اندازی، مدیریت و توسعه کسب و کار هستند؛
- کسانی که قصد تعطیلی یا جابجایی کسب و کار را دارند؛
- کسانی که در جستجوی حل مسایل کسب و کار هستند؛
- کسانی که به فکر سلامت کسب و کار هستند؛
- کسانی که در زمینه کسب و کار سوال دارند.

کلینیک کسب و کار به کلیه صنایع و عرصه های کاری خدمات ارائه می کند. گروه های اصلی مخاطب کلینیک به شرح زیر هستند:

- شرکت ها و سازمان های خصوصی، تعاونی و دولتی
- علاقمندان و فعالان صنایع بانکداری، بیمه، خودرو، حمل و نقل و ...
- علاقمندان و فعالان صنایع فروش، پخش، عمده و خرده فروشی، فروشگاه زنجیره ای و ...
- علاقمندان و فعالان صنایع مواد غذایی، لوازم خانگی، لوازم بهداشتی، دارویی و ...
- علاقمندان و فعالان کسب و کارهای مختلف در بخش های اقتصادی، اجتماعی و فرهنگی کشور

اهداف کلینیک کسب و کار:

اهداف اصلی کلینیک کسب و کار در قبال علاقمندان و فعالان کسب و کار عبارتند از:

- عرضه یابی و شناسایی مسایل کسب و کارها
- ارائه راه کار برای حل مسایل کسب و کارها
- ارائه راه کار برای تامین سلامت کسب و کارها
- ارائه راه کار برای بهبود عملکرد کسب و کارها
- ارائه راه کار برای توسعه فعالیت کسب و کارها
- ارائه راه کار برای تاسیس و راه اندازی کسب و کارها
- شناسایی سوالات و نیازهای نرم افزاری و سخت افزاری کسب و کارها
- ارائه پاسخ به سوالات و راه حل برای ارضای نیازهای کسب و کارها

زمینه های کاری:

- بازاریابی
- تحقیقات بازار
- مدیریت فروش
- مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)
- مهندسی مجدد کسب و کار (BPR)
- مهندسی مجدد فرآیندها
- دانش چگونگی طراحی یک کسب و کار درآمدزا (Business Plan)
- چگونگی تبدیل ایده به یک طرح کاربردی پایلوت
- مدیریت تبلیغات و روابط عمومی
- مدیریت برند
- جذب و استخدام
- آموزش
- حقوق و دستمزد

- ارزشیابی عملکرد
- اثربخشی، کارایی و بهره‌وری
- تشکیلات و روش‌ها
- ساختار سازمانی
- مدیریت سرمایه‌گذاری و جذب سرمایه
- حسابداری
- بورس و اوراق بهادار
- مدیریت تولید
- تحقیق در عملیات (OR)
- کنترل کیفیت
- تجزیه و تحلیل آماری داده‌ها
- کاربردهای آماری
- مدیریت کیفیت جامع
- مدیریت پروژه
- سیستم‌های اطلاعاتی مدیریت
- مدیریت دانش
- مدیریت تکنولوژی
- تدوین راهبردها
- اجرای راهبردها
- ارزیابی راهبردها
- خلاقیت و نوآوری
- یادگیری سازمانی
- نیاز و انگیزش
- مدیریت مبتنی بر هدف

ارتباطات

مدیریت فناوری اطلاعات

استفاده از دانش فن آوری نوین ICT

مستند کردن تجربیات کسب و کاری

روش تحقیق و تدوین پایان نامه

مشاوره های تحصیلی در جهت انتخاب کسب و کار آینده

صادرات و واردات کالا

قوانین و مقررات استخدامی

➤ خدمات و محصولات:

ویدانش در کلینیک فوق تخصصی کسب و کار در قالب مراکز تخصصی (دپارتمان های تخصصی) خدمات حرفه ای به کسب و کارها ارائه میکند:

❖ دپارتمان آموزشی

❖ دپارتمان مشاوره کسب و کار

❖ دپارتمان مشاوره کارآفرینی

❖ دپارتمان اجرایی

❖ دپارتمان حقوقی

❖ دپارتمان طراحی تبلیغاتی

❖ سایر (۱-شناسایی و خلق فرصت های کارآفرینانه ۲-ایده پردازی ۳-مدیریت کسب و کار ۴-توسعه محصول جدید ۵-

تهیه مدل کسب و کار Business Model ۶-تهیه طرح کسب و کار Business Plan)

از ایده تا عمل راهی به جز تدبیر نیست

❖ دپارتمان آموزشی

خدمات دپارتمان آموزشی:

۱. کارگاه آموزشی ایده یابی و راه اندازی کسب و کار
۲. کارگاه آموزشی قوانین و مقررات کسب و کار
۳. کارگاه آموزشی تهیه و تدوین طرح کسب و کار
۴. کارگاه آموزشی فن بیان ، اصول و فنون مذاکره و زبان بدن
۵. کارگاه آموزشی تامین منابع مالی و سرمایه گذاری
۶. کارگاه آموزشی بازاریابی ، فروش و تبلیغات موثر
۷. کارگاه آموزشی تجارت الکترونیک
۸. کارگاه آموزشی امور مالیاتی و تنظیم اظهار نامه
۹. کارگاه آموزشی خلاقیت و تکنیک های حل مسئله
۱۰. کارگاه آموزشی کارآفرینی و مهارتهای کسب و کار

سایر خدمات آموزشی:

۱. آموزش عالی مدیریت کسب و کار (DBA)
 - 1-1- دکتری حرفه ای گرایش استراتژی (DBA-Strategy)
 - 1-2- دکتری حرفه ای گرایش بازاریابی (DBA-Marketing)
۲. آموزش پیشرفته مدیریت کسب و کار (MBA)
 - 1-2- آموزش پیشرفته مدیریت کسب و کار عمومی (MBA) دارای 50 گرایش تخصصی
 - 2-2- آموزش پیشرفته مدیریت کسب و کار بیمه (IMBA) دارای 7 گرایش تخصصی
 - 2-3- آموزش پیشرفته مدیریت کسب و کار بانکداری (BMBA) دارای 10 گرایش تخصصی
 - 2-4- آموزش پیشرفته مدیریت کسب و کار فروش (SMBA) دارای 10 گرایش تخصصی
۳. آموزش زبان تجاری (Business Language)
۴. خدمات آموزش کاربردی کسب و کار بیمه
 - 1-4- آموزش متقاضیان نمایندگی بیمه مطابق آیین نامه شورای عالی بیمه
 - 2-4- آموزش رشته های تخصصی بیمه (اتومبیل، آتش سوزی، مسئولیت، مهندسی، پاریری، اشخاص، و) ...

4-3- آموزش بین المللی بیمه با همکاری موسسات معتبر بین المللی

5. خدمات آموزش کاربردی کسب و کار بانکداری

5-1- آموزش اصول بانکداری بدو خدمت و ضمن خدمت

5-2- آموزش کارگاههای تخصصی بانکداری جامع (Universal Banking)

5-2-1- بانکداری اختصاصی (Private Banking)

5-2-2- بانکداری شرکتی (Corporate Banking)

5-2-3- بانکداری افراد ویژه (VIP Banking)

6. خدمات آموزش کاربردی کسب و کار و فروش

6-1- خدمات آموزش عمومی کسب و کار

6-2- خدمات آموزش فروش

7. خدمات آموزش غیر حضوری

7-1- آموزش مکاتبه ای (Corresponding Learning)

7-2- آموزش از طریق محصولات چندرسانه ای (Multi Media Learning)

7-3- آموزش اینترنتی (Internet Learning)

7-4- آموزش از طریق موبایل (Mobile Learning)



❖ دپارتمان مشاوره کسب و کار

خدمات دپارتمان مشاوره کسب و کار:

فرآیند مشاوره کسب و کار در جهان به عنوان ارزانتترین و مؤثرترین راه توسعه شناخته شده است و در شرایط رقابتی امروز بازار، شما در کسب و کار خود با هر تخصص و مهارتی که مشغول به کار باشید برای حفظ بقاء و رشد کسب و کارتان نیاز به مشاوره با افراد متخصص در حوزه کسب و کار و مارکتینگ دارید تا راه رشد و موفقیت بی قید و شرط را بیمایید. مشاوره و آموزش مدیریت و راهبری پیشرفته در کسب و کار، امروزه در جوامع مختلف باعث پیشرفت و بهبود کسب و کارها گردیده است. با توجه به بازار رقابتی و سخت شدن راه اندازی کسب و کاری پویا و پول ساز در بازار امروز همه افراد در هر تخصص و با هر رشته تحصیلی در شروع نیاز به اطلاعاتی کاربردی و زیر ساختی دارند تا در شرایط حال حاضر دچار شکست و زیان نشوند.

چرا یک کسب و کار باید از خدمات مشاوره ای بهره بگیرد؟

بر طبق یک تحقیق که اخیراً انجام شده است دلایل متعددی برای این کار وجود دارد که به بررسی آنها خواهیم پرداخت:

هرکسی توانایی انجام مشاوره ندارد و این یکی از دلایل مهم به کارگیری مشاورین در تجارت و کسب و کار است. هر مشاور با تخصص هایی که در حوزه های خاص خود دارد به رشد و موفقیت کسب و کار مورد نظر کمک می کند.

مورد بعدی توانایی مشاورین در شناسایی مشکلات موجود است. این افراد با شناختی که از مشکلات و راهکارهای حل آن دارند گام بلندی در موفقیت کسب و کار و صرفه جویی در زمان برمی دارند.

گاهی اوقات به جای استخدام کارمندان تمام وقت که هزینه های زیادی را بر دوش کسب و کار می گذارند بهتر است یک مشاوره مالی و یا اقتصادی استخدام شود. گرچه دستمزدهای مشاوره از کارمندان در کوتاه مدت بیشتر است اما حضور این افراد در بلندمدت کمک زیادی به سودآوری تجارت شما خواهد کرد.

مشاورین در یک کسب و کار روند را تسریع می کنند. این افراد همانند کاتالیزور رسیدن تجارت به موفقیت های مالی را ساده تر و سریع تر می کنند.

مشکلات موجود در یک کسب و کار تنها به وسیله یک مشاور خوب و آگاه شناسایی می شود. این مشاورین با تعیین اهداف مورد نظر نتایج مناسبی را عاید کسب و کار می کنند.

یکی از مزایای داشتن مشاوره خوب و توانمند این است که این فرد می تواند پرسنل و کارمندان را آموزش دهد. مهارت های بسیاری وجود دارند که برای بهبود یک کسب و کار به آن نیازمند هستیم، پس فرصت خوبی است که آموزش های لازم برای توانمند شدن در حوزه کسب و کار خود را از مشاورین دریافت نماییم.

یک مشاور می تواند زندگی را به یک سیستم و تجارت بازگرداند. ایده های نو و راه های غلبه بر مسائل حاد در روند کار چیزهایی هستند که موجبات موفقیت یک تجارت را فراهم می کنند. مشاورین همچنین با انجام کارهایی از قبیل حذف و اخراج کارمندانی که بازده کافی ندارند این بار را از دوش مدیران و کارفرمایان برمی دارند.

گاهی اوقات مشاورین برای راه اندازی کسب و کارهای جدید مورد استفاده قرار می گیرند. با ایده های نویی که این افراد دارند راه اندازی این کسب و کارها می تواند با موفقیت های زیادی همراه باشد.

یکی از مهم ترین مسائلی که حضور یک مشاور به همراه دارد تاثیرگذاری آن بر پرسنل و الهام بخش بودن این افراد برای انجام بهتر کارها در محیط های کاری است.

یکی دیگر از مواردی که مشاورین باید به آن دقت کنند، موقعیت مکانی و کارمندان است. برای راه اندازی یک دفتر مشاوره در ابتدا به سرمایه های کلان نیازی نخواهید داشت. در بسیاری موارد شما می توانید از منزل تمامی کارهای مربوط به مشاوره را انجام دهید البته اگر منع های قانونی برای این کار در ناحیه سکونت شما وجود نداشته باشد. این کار مزایای زیادی دارد که مهمترین آن کم شدن هزینه ها است. همچنین در صورت داشتن دفتر کار در خانه ملزم به پرداخت مالیات های زیادی نخواهید بود، ضمن این که خستگی ناشی از ماندن در ترافیک و یا رانندگی از زندگی شما حذف خواهد شد.

زمانی که صحبت از استخدام پرسنل می شود باید این کار را با دقت و حساسیت زیادی انجام دهید. در ابتدای کار شما به احتمال زیاد نیازی به استخدام کارمند نخواهید داشت و خود به تنهایی از عهده تمامی امور بر می آید. با گسترش کار و زیاد شدن تعداد مشتریان باید به این موضوع نیز فکر کنید که چه افرادی برای همکاری با شما مناسب هستند.

نحوه ارائه خدمات دپارتمان مشاوره کسب و کار :

خدمات مشاوره شغلی به صورت کلی برای کسب و کار های متقاضی و به صورت تخصصی برای کسب و کارهای مختلف طراحی و انجام میشود . حوزه های تحت پوشش خدمات مشاوره شغلی کسب و کار به شرح زیر هستند:

1. برنامه ریزی و مدیریت استراتژیک

2. مدیریت بازاریابی و فروش

3. مدیریت تبلیغات و روابط عمومی

4. برنامه ریزی و مدیریت نیروی انسانی

5. مدیریت ارتباط با مشتری

6. حسابداری و مدیریت مالی

7. مدیریت بازرگانی، صادرات و واردات

8. سازمان، ساختار و نظامهای مدیریتی

9. مدیریت فناوری اطلاعات و ارتباطات

10. سایر حوزه های مدیریت و رهبری سازمان و کسب و کار

لیست خدمات دپارتمان مشاوره کلینیک کسب و کار:

۱. مشاوره راه اندازی کسب و کار
۲. مشاوره توسعه و بهبود کسب و کار
۳. مشاوره تامین منابع مالی
۴. مشاوره فروش و تبلیغات
۵. مشاوره قوانین و مقررات کسب و کار
۶. مشاوره تامین و آموزش منابع انسانی
۷. مشاوره امور مالی و حسابداری
۸. مشاوره اخذ استانداردهای کیفیت ISO
۹. مشاوره IT و اتوماسیون اداری
۱۰. مشاوره حقوقی، تحصیلی و شغلی
۱۱. سایر خدمات مشاوره ای

– مشاوره راه اندازی کسب و کار:



در کلینیک کسب و کار، شما می توانید پاسخ سؤالات زیر را دریافت نمایید:

- ۱) برای راه اندازی یک کسب و کار از کجا باید شروع کرد؟
- ۲) چگونه در کوتاه ترین زمان ممکن مجوزهای تاسیس، راه اندازی و بهره برداری مورد نیاز برای کسب و کار خود را دریافت کنیم؟
- ۳) چگونه ثبت اختراع و طرح های صنعتی خود را، هرچه سریع تر به انجام برسانیم؟
- ۴) چگونه برای نوآوری ها و ایده های تولیدی و خدماتی خود طرح توجیهی بنویسیم و موافقت اصولی دریافت کنیم؟
- ۵) چگونه دریافت کد اقتصادی، کارت بازرگانی، ثبت علائم تجاری و سایر مجوزهای قانونی را به کسانی بسپاریم تا کسب و کار را از کاغذ بازی های وقت گیر آن نجات دهند؟

—مشاوره توسعه و بهبود کسب و کار:

در کلینیک کسب و کار، شما می توانید پاسخ سؤالات زیر را دریافت نمایید :

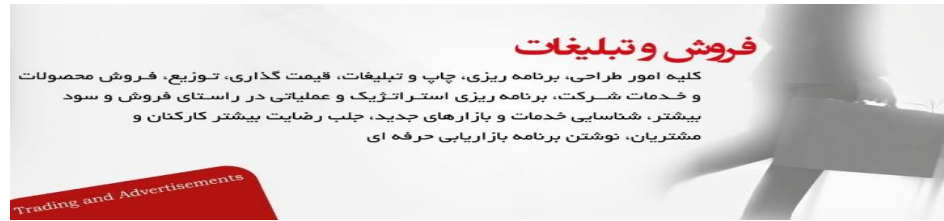
- ۱) از کجادر یابیم که کسب و کار ما نیازمند بهبود و بازسازی، توسعه یا تحول اساسی است؟
- ۲) آیا مراحل و فرآیند های انجام کار در سازمان ما نیازمند بازنگری و تغییر است؟
- ۳) تغییر را باید از کجا شروع کرد؟ اهداف و نوع کسب و کار؟ ساختار و مقررات؟ یا نیروی انسانی و فرهنگ سازمانی؟
- ۴) امکان سنجی و مطالعات طرح های توجیهی توسعه و بهبود، مستلزم چه اقداماتی است؟
- ۵) چگونه منابع انسانی را با برنامه های تحول و بهبود سازمان همراه کنیم؟
- ۶) توسعه و بهبود کسب و کار ما مستلزم چه تحولاتی در دانش، مهارت ها و شایستگی های نیروی انسانی است؟
- ۷) آیا کسب و کار ما نیازمند مدیریت مستندات و آرشیو مدارک و منابع است؟
- ۸) آیا کسب و کار ما نیازمند مدیریت دانش و مستند سازی تجربیات است؟

—مشاوره تامین منابع مالی:

در کلینیک کسب و کار، شما می توانید پاسخ سؤالات زیر را دریافت نمایید:

- ۱) چگونه طرح های توسعه ی کسب و کار خود را به اقتصادی ترین شکل ممکن طراحی و تامین مالی کنیم؟
- ۲) نکات ضروری در امکان سنجی طرح های توسعه و سرمایه گذاری کدامند؟
- ۳) چگونه فرآیند دریافت تسهیلات بانکی و باز پرداخت سود آن را به بهترین شیوه ی ممکن مدیریت کنیم؟
- ۴) دانستن چه مواردی درباره ی صدور، تمدید و تغییر انواع ضمانت نامه های بانکی ضروری است؟
- ۵) سریع ترین روش گشایش LC, Refinance, Finance چیست؟
- ۶) چه زمان و بر اساس چه شواهدی می توان به خرید اوراق قرضه اقدام کرد؟
- ۷) اعتبار سنجی طرحها، مصوبات و پیشنهادات اعتباری چگونه ممکن است؟
- ۸) انجام خدمات ارزی کسب و کار مستلزم چه اقداماتی است؟
- ۹) برای دریافت هر یک از انواع خدمات بانکی چه باید کرد؟

— مشاوره فروش و تبلیغات:



در کلینیک کسب و کار، شما می توانید پاسخ سؤالات زیر را دریافت نمایید:

- ۱) موثرترین راهکارهای بازاریابی و فروش در کسب و کار ما کدامند؟
- ۲) چگونه محصولات جدید خود را طراحی، قیمت گذاری و توزیع کنیم؟
- ۳) چگونه چشم انداز و اهداف استراتژیک موثر برای کسب و کار خود تدوین کنیم، و با چه راهکارهایی دستیابی به این اهداف رامیسر سازیم؟
- ۴) نکات ضروری درباره ی جذب مشتریان و سنجش رضایت آنها کدامند؟
- ۵) چگونه تبلیغاتی موثر را برنامه ریزی، طراحی، چاپ و توزیع کنیم که بهترین سود را داشته باشد؟
- ۶) تغییر و بهینه سازی شبکه توزیع و خرده فروشی در کسب و کار ما چگونه ممکن است؟
- ۷) شناسایی بازارهای منطقه ای و بین المللی و نفوذ در این بازارها مستلزم چه اقداماتی است؟
- ۸) چگونه برای افزایش فروش و صادرات محصول یا خدمات خود برنامه ریزی کنیم؟
- ۹) چگونه می توان حوزه فعالیت یا بازار های اصلی شرکت را تغییر داد؟

— مشاوره قوانین و مقررات کسب و کار:

در کلینیک کسب و کار، شما می توانید پاسخ سؤالات زیر را دریافت نمایید:

- ۱) دانستن چه قوانینی برای راه اندازی و توسعه کسب و کار ضروری است؟
- ۲) چگونه قراردادهایی دقیق، پیراسته، محکم و موثر منعقد کنیم؟
- ۳) اختلافات و تعارض های خود با نیروی انسانی را چگونه مدیریت کنیم تا متضرر نشویم؟
- ۴) رعایت چه نکاتی در جلسات اداره کار (هیات تشخیص و حل اختلاف) ضروری است؟
- ۵) بی توجهی به چه مواردی در انعقاد قراردادهای کارگری، پیمانکاری، حمل و نقل و بیمه به ما آسیب می رساند؟
- ۶) آیین نامه انضباطی شرکت شما چیست؟ چگونه آن را تنظیم کرده اید؟

—مشاوره، تامین و آموزش منابع انسانی:

جذب و استخدام منابع انسانی، آموزش مهارتی و فرهنگی منابع انسانی، مشاوره مدیریت منابع انسانی، تدوین و پیاده سازی ساختار سازمانی (organization chart)، مدیریت استعداد، مشاوره رهبری در مدیریت، مشاوره شغلی و استعدادی

در کلینیک کسب و کار شما می‌توانید پاسخ سوالات زیر را دریافت کنید:

۱. در چه زمینه‌هایی منابع انسانی کسب و کار ما نیاز به اصلاح و بهبود دارند؟

۲. چه بخش‌هایی از کسب و کار ما نیاز به گسترش یا کاهش منابع انسانی دارد؟

۳. کدام یک از موقعیت‌های سازمانی ما نیاز به جابجایی منابع انسانی دارند؟

۴. چه افرادی مناسب با موقعیت شغلی موجود در کسب کار ما هستند؟

۵. چگونه باید افراد مناسب با کسب و کار خود را جذب و استخدام نمود؟

۶. چه استعدادی دارم و چه شغلی مناسب من می‌باشد؟

۷. چگونه باید پرسنل را در مسیر وفاداری به سازمان مدیریت کرد؟

—مشاوره امور مالی و حسابداری:

ارائه مشاوره در زمینه معرفی حسابدار، اصلاح حسابها، تهیه صورت‌های مالی، حسابرسی مالی و مالیاتی، تهیه نرم افزارهای مالی و حقوق و دستمزد، تنظیم اظهارنامه مالیاتی و سایر خدمات مالی و مالیاتی

در کلینیک کسب و کار، شما می‌توانید پاسخ سوالات زیر را دریافت نمایید:

۱) رعایت چه نکاتی در تهیه و تنظیم دفاتر حسابداری و مالی ضروری است؟

۲) صورت‌های مالی خود را چگونه تنظیم و تحلیل کنیم؟

۳) فعالیت‌های مالی خود را چگونه ساماندهی کنیم تا ملزم به پرداخت کمترین میزان مالیات و بیمه شویم؟

۴) ضوابط، فرایندها و فرم‌های مالی مناسب برای کسب و کار ما کدامند؟

۵) کدام نرم افزار (مالی/حسابداری، حقوق و دستمزد و انبار) برای توسعه‌ی کسب و کار ما مناسب‌تر و موثرتر است؟

۶) برای حسابرسی و انبارگردانی موسسه ما توجه به چه نکاتی ضروری است؟

۷) در تهیه و تنظیم اظهارنامه مالیاتی رعایت چه نکاتی الزامی است؟

۸) دانستن چه مواردی درباره آیین‌نامه‌ها و دستورالعمل‌های مالی، حسابداری قیمت تمام شده و حسابداری پیمانکاری ضروری است؟

—مشاوره اخذ استاندارد های ISO:

در کلینیک کسب و کار، شما می توانید پاسخ سؤالات زیر را دریافت نمایید:

۱) آیا انواع استاندارد های ایزو را می شناسید؟

۲) انواع گواهینامه های ایزو برای کسب و کار ما تا چه اندازه ضروری است؟

۳) برای استقرار ایزو و دریافت این گواهینامه ها چه باید کرد؟

۴) استاندارد ISO9000، ISO14000، ISO22000 برای چه کسب و کاری به کار می رود؟

۵) استاندارد چیست؟ ISO/IEC17020، ISO/IEC17025، ISO/TS16949

۶) ایزو ۹۰۰۱، ۹۰۰۲، ۹۰۰۳، ۹۰۰۴ برای چه کسب و کاری مفید است؟

۷) استاندارد ایزو ۱۰۰۰۳، ۱۰۰۰۴ در کدام کسب و کار مورد استفاده قرار می گیرد؟

۸) استاندارد ایزو ۲۷۰۰۱ و ۱۵۰۰۱ برای چه کسب و کاری به کار می رود؟

۹) استاندارد ISO17025، ISO10013، ISO19011 برای کدام کسب و کار ضروری است؟

—مشاوره و پیاده سازی استانداردهای کیفیت (ISO):

مراحل انجام کار:

۱. انتخاب مشاور:

برای اجرا و پیاده سازی استانداردهای ایزو بهتر است با مشاورین ایزو قراردادی نوشته شود. چرا که مشاورین ایزو می توانند با سرعت بیشتری این استانداردها را در سازمان اجرا کنند.

۲. شناخت سازمان و عرضه یابی:

در این مرحله مشاور با سازمان آشنا می شود، بازدیدی از کل سازمان خواهد داشت، با مسئولین واحدها صحبت می کند و آشنا می شود و در این مسیر عرضه یابی سازمان براساس استاندارد ایزو مربوطه را انجام می دهد و آنالیز و برآوردی از فاصله سازمان تا استاندارد را در این مرحله بدست می آورد.

۳. آموزش:

در اغلب اوقات بحث آموزش برعهده مشاور است. او به کارکنان و مدیران اصول استاندارد و مستند سازی را آموزش می دهد. در برخی موارد، آموزش به سازمان دیگری سپرده می شود و مدرس از جانب این سازمان ها ارسال می شود و یا کارکنان سازمان برای آموزش به یک دوره حضوری فرستاده می شوند.

۴. مستندسازی:

در این مرحله مستندات و رویه های اجرایی تدوین میشود و دستورالعمل های مربوطه با کمک واحدها و همراهی مشاور نوشته می شود.

۵. اجرا:

در این فاز واحدها و فرایندها باید روش ها و دستورالعمل های مختص واحد خودشان را اجرا نمایند. این مرحله و مرحله قبل (مستندسازی) معمولاً بیشترین زمان را در اجرا و پیاده سازی استانداردهای ایزو به خود اختصاص می دهد. برخی از مشاورین، این دو مرحله را بصورت موازی پیش می برند.

۶. ممیزی داخلی:

در این فاز پیاده سازی ایزو، مشاور و یا چند نفر از کارشناسان سازمان که آموزش ممیزی داخلی را دیده اند، اقدام به انجام ممیزی داخلی میکنند و موارد عدم انطباق سازمان را شناسایی کرده و برای آنها اقدام اصلاحی تعریف می کنند.

۷. هماهنگی با شرکت های صدور گواهینامه:

در این مرحله پیاده سازی ایزو معمولاً مشاور با سازمان های صدور گواهینامه رایزنی کرده که این رایزنی با هماهنگی مدیران ارشد سازمان می باشد و زمان ممیزی نهایی را هماهنگ می کند. پس از انجام ممیزی نهایی، در صورت نبود عدم انطباق عمده و مهم، سازمان موفق به دریافت گواهینامه می شود.

—مشاوره IT و اتوماسیون اداری:

در واحد IT و اتوماسیون اداری کلینیک کسب و کار شما می توانید خدمات ذیل را دریافت نمایید:

خدمات مشاوره ای:

- خرید رایانه، لپ تاپ، سخت افزار و ارتقا
- راه اندازی شبکه
- طراحی سایت
- اتوماسیون اداری
- حسابداری، انبار داری، حضور و غیاب، حقوق و دستمزد
- نرم افزار

خدمات شبکه:

- طراحی شبکه
- راه اندازی شبکه کابلی
- راه اندازی شبکه وایرلس
- اینترنت
- مدیریت از راه دور
- نظارت از راه دور

خدمات طراحی سایت :

- طراحی سایت استاتیک
- طراحی طراحی سایت دینامیک
- سئو سایت
- ایجاد , آموزش و تبلیغات در شبکه های اجتماعی

خدمات خرید :

- خرید قطعات
- خرید کامپیوتر , لپ تاپ, تبلت
- ارتقاء

خدمات پشتیبانی نگهداری :

- ارائه ی خدمات دوره ای در کلیه ی بخش های سخت افزاری , نرم افزاری و شبکه

خدمات نرم افزار :

- طراحی و برنامه نویسی برنامه های خاص

-مشاوره تخصصی:

- مشاوره تخصصی به مدیران ارشد سازمان
- مشاوره تخصصی به مدیران واحد ها

در زمینه های:

عارضه یابی سازمان ها

تدوین استراتژی ها

استاندارد سازی ها

منابع انسانی (استخدام)

آموزش پرسنل

تیم سازی

دیجیتال مارکتینگ

تبلیغات و برندینگ

[CRM](#)

❖ دپارتمان مشاوره کار آفرینی

مقدمه :

چشم انداز کار آفرینی در شرکت کار آفرین سپهر البرز، برخورداری از بهترین وضعیت اشتغال و کسب و کار تمامی گروههای هدف منطبق بر استانداردهای علمی و آموزه های فرهنگی، مقبول در سطح ملی، منطقه ای و بین المللی به منظور ارائه خدمات مطلوب به آحاد ملت ایران است. بنابراین باید افزایش روحیه کار آفرینی در ایجاد کسب و کارهای مستقل همراه با نوآوری در دانش آموختگان دانشگاهها و مراکز آموزش عالی کشور، دانشجویان در شرف دانش آموختگی با توجه به نیاز مبرم به هدایت صحیح و آگاه سازی این قشر به منظور آسان سازی اجرای فرآیند شکل گیری ایده به عمل همراه با کاهش خطر از دست رفتن فرصت های شغلی با رویکرد برآورد نیاز واقعی جامعه به ارائه بهینه و نوین خدمات اقتصادی و ارتقاء آن، مورد توجه قرار گیرد.

بر اساس مطالعات و تجربیات کسب شده، نسل اول کارآفرینان که در مرحله شروع و یا راه اندازی کسب و کار مستقل هستند، دریافت آگاهی های لازم به منظور افزایش بهره وری و برخورداری از دانش و تجربه لازم از مهمترین چالش های فراوری آنان است.

ارائه خدمات مشاوره ای در زمینه های گوناگون، یکی از راهبردهای اصلی در حمایت، پشتیبانی و آگاهی بخشی درباره فرآیند کسب و کارهای مستقل، به شمار آمده، عنصر اصلی پشتیبانی کسب و کار تلقی می گردد.

یکی از راه های ارائه خدمات مشاوره مدیریت و بهره وری در کسب و کارهای کارآفرینانه، ارائه آنها به صورت کلینیکی است. در این حالت مشاورین در مکانی مستقر بوده و کاربران با مراجعه به محل ارائه خدمات و استقرار مشاور، از راهنمایی و توصیه های کلی آنان بر اساس شناخت اجمالی از نیاز و درخواست کاربر و در مدت زمان محدود بهره مند می گردند.

امید است با افزایش روند رشد فعالیت های کارآفرینانه و کسب و کارهای مستقل، بیش از پیش قادر به ارائه خدمات مشاوره ای در زمینه های مختلف که منجر به حصول نتیجه مطلوب شود، باشیم.

معرفی الگوی اولیه :

هدف اصلی : هدف اصلی این طرح فراهم آوردن زمینه های توسعه دانش کارآفرینی، افزایش مهارت، بهره وری متقاضیان و ایجاد کسب و کارهای کارآفرینی در طرح های مختلف اقتصادی می باشد. و انتظار می رود با ایجاد دپارتمان مشاوره کارآفرینی در کلینیک کسب و کار و ارائه خدمات مشاوره ای اهداف فرعی نیز به دست آید :

- ۱- برآورده کردن نیازهای مدیریتی، مهارتی و سایر اطلاعات مهم و تأثیر گذار بر روند شکل گیر و اجرای کسب و کارهای کوچک کارآفرینانه.
- ۲- توسعه فرهنگ استفاده از مشاوره در کسب و کارهای مستقل در دانش آموختگان و شروع کنندگان کسب و کارهای مستقل.
- ۳- توسعه و انتشار رویکردهای مناسب عارضه یابی، تعریف مسائل (تبدیل مشکل به مسئله از طریق صورت بندی وضعیت و شفاف سازی روابط عالی)، یافتن راه حل های شناسایی شده در سطح کسب و کارهای مستقل و خانگی کارآفرینانه.
- ۴- کمک به افزایش ایجاد ارزش (value) در کسب و کارهای کوچک کارآفرینانه با تزریق مستمر دانش و چگونگی بهره گیری از تجارب مختلف.
- ۵- هدایت صاحبان کسب و کارهای کارآفرینانه برای دستیابی به برترین سطح سازمانی و شغلی.

نحوه ارائه خدمات مشاوره کار آفرینی :

در این طرح ارائه خدمات مشاوره کار آفرینی کسب و کار مستقل به صورت کلینیکی در قبال مشاوره های مدیریتی، بهره وری، بازاریابی و بازار شناسی، فرصت شناسی، مدیریت سرمایه گذاری و سایر نیازهای مشاوره ای با مراجعه کارآفرینان (صاحبان کسب و کار) به محل کلینیک و دریافت مشاوره انجام می گیرد.

زمینه های خدمات مشاوره کار آفرینی :

زمینه های اصلی ارائه خدمات مشاوره کار آفرینی در کلینیک کسب و کار عبارتند از :

- ۱- دانش چگونگی طراحی یک کسب و کار درآمدزا (Business Plan).
- ۲- چگونگی تبدیل ایده به یک طرح کاربردی پایلوت.
- ۳- روش های راه اندازی یک کسب و کار با توجه به شرایط محیطی.
- ۴- مدیریت و اداره کردن کسب و کار مستقل.
- ۵- روش های بازاریابشناسی، بازاریابی و فروش کالا و خدمات اقتصادی.
- ۶- سرمایه گذاری و جذب سرمایه.
- ۷- فرآیندهای تولید و عملیات ساخت کالا، ارائه محصول و یا خدمت.
- ۸- مدیریت منابع انسانی.
- ۹- فناوری اطلاعات (IT) و کاربرد آن در فعالیت های کسب و کار مربوطه
- ۱۰- تضمین کیفیت و مدیریت کیفیت جامع.
- ۱۱- بهره وری و اندازه گیری آن در واحد کسب و کار.
- ۱۲- مدیریت عمومی و سازمانی.
- ۱۳- مدیریت ارتباط با مشتری CRM.
- ۱۴- مهندسی مجدد کسب و کار BPR

توصیف نیازمندی های بخش شروع کنندگان کسب و کار :

ارزیابی ویژگیهای شخصیتی فرد برای شروع یک کسب و کار:

- مشاور روان شناس متخصص روحيات کار آفرینی
- تهیه یک تست روان شناسی درباره بررسی ویژگیهای روان شناسی کارآفرینان
- آشنا کردن فرد مراجع با ویژگیهای شخصیتی کارآفرینان بزرگ ایرانی و خارجی

ارزیابی ایده کسب و کار :

- کارشناس مربوطه باید اطلاعات کافی از نظام اقتصادی ایران داشته باشد.
- متخصصین کسب و کار باید از علم مدل های کسب و کار آگاهی داشته باشند.
- جزوه راهنما برای تبدیل Business Idea به یک Business Model
- کارشناس مربوطه باید اطلاعات اقتصادی و کسب و کاری مناسبی در حوزه های مختلف و مرتبط با تمامی رشته های علمی داشته باشد.
- امکان سنجی اولیه اقتصادی و فنی ایده کسب و کار.

تهیه نمونه های موفق از مدل های کسب و کار مشابه داخلی و خارجی :

- تهیه نمونه هایی از مدل های کسب و کار موجود داخلی و خارجی.
- کارشناس مربوطه باید با آگاهی کامل از مدل های کسب و کار، قسمت های مختلف مدل را برای مراجع تشریح کند و علل موفقیت و یا عدم موفقیت آنها را برای مراجع تشریح نماید.

تهیه مدل کسب و کار :

- جزوه راهنما برای تبدیل Business Idea به یک Business Model .
- در مدل کسب و کار مشتریان، رقبا، محصولات و خدمات، تأمین و توزیع محصولات و خدمات مشخص می شوند.
- کارشناس مربوطه باید متخصص تهیه مدل های کسب و کار باشد.

تحقیقات بازار :

- مشاوره کسب و کار باید در زمینه های مختلف، اطلاعات مناسب و کاملی از بازار ایران (اطلاعاتی در حوزه های جمعیت و توزیع آن و هرم سنی ایران، معیارهای فرهنگی، نرخ بیکاری و اشتغال، GDP و GNP، سیستم های سرمایه گذاری، سیستم های مالیاتی، تولید، تقاضا، عرضه، رقابت، جذابیت بازار، روندهای آینده، محصولات مشابه، تکنولوژی و ...).
- این گزارشات در حوزه های مختلف باید آماده شده باشد و در اختیار فرد شروع کننده کسب و کار قرار گرفته و توسط کارشناس مربوطه برای فرد مراجع تحلیل شوند.
- آمارهای موجود در وزارتخانه ها، دانشگاهها، سازمانهای صنفی مربوطه، گمرک، بازار و بانک مرکزی و ... باید جمع آوری و بطور مداوم نمونه های جدید آنها تهیه و در کلینیک وجود داشته باشند.
- در گزارش بررسی ایده کسب و کار باید از اطلاعات و آمار و تحقیقات بازار بصورت مستدل استفاده کرد.
- مشاوره و ارائه خدمات در زمینه انجام تحقیقات بازار بصورت اختصاصی برای متقاضیان شروع کسب و کار.

تهیه برنامه کسب و کار :

- نمونه های برنامه های آماده شده کسب و کار مبتنی بر واقعیت باید تهیه شود و مدل های مشابه باید در اختیار شروع کننده کسب و کار قرار گیرد و توسط کارشناس مربوطه بخشهای مختلف آن برای فرد مراجع تجزیه و تحلیل شود.
- جزوه راهنمای جذاب، ساده و کاربردی برای تهیه برنامه کسب و کار آماده شده و در اختیار فرد مراجع قرار گیرد.
- این برنامه توسط کارشناس مربوطه به همراه فرد مراجع در جلسات خصوصی و رودرو تهیه شود.
- نرم افزار تهیه برنامه کسب و کار تهیه و یا خریداری شود.
- چارچوب آماده ای برای تهیه برنامه کسب و کار باید تهیه شود.

تهیه برنامه بازاریابی و تبلیغات :

- تهیه برنامه های بازاریابی و تبلیغات نمونه مبتنی بر واقعیت در حوزه های مختلف کسب و کار
- جزوه آموزشی جذاب، ساده و کاربردی برای تهیه برنامه بازاریابی و تبلیغات آماده شود و در اختیار فرد مراجع قرار گیرد.
- جزوه آموزشی جذاب در مورد فروشنده و مذاکره کسب و کار به همراه مثالهای کاربردی.
- این برنامه باید توسط کارشناس مربوطه به همراه فرد مراجع در جلسات خصوصی و رودرو تهیه شود.
- نرم افزار تهیه برنامه بازاریابی و تبلیغات تهیه و یا خریداری شود.
- چارچوب آماده ای برای تهیه برنامه بازاریابی و تبلیغات تهیه شود.
- جزوه آموزشی جذاب و کاربردی در مورد روشهای نوین بازاریابی و ترویج تهیه شود.

ارائه خدمات حقوقی در زمینه ثبت محصول و یا مارک تجاری و روشهای محافظت از آن:

- قانون حقوق مالکیت معنوی در ایران.
- ارائه جزوه راهنمای مراحل ثبت مالکیت فکری یک محصول یا مارک تجاری و روشهای محافظت از آن.
- مستنداتی از نمونه های موفق و ناموفق داخلی و خارجی در زمینه ثبت مالکیت فکری و معنوی.
- اهمیت مارک تجاری محصولات و شرکت و روشهای علمی طراحی مارک تجاری (برند).
- مشاوره ثبت مالکیت فکری محصول و یا مارک تجاری توسط کارشناسان از سازمان مربوطه.

مشاوره و ارائه خدمات در زمینه مجوزهای مربوطه لازم برای شروع:

- قوانین مربوط به تولید محصولات مختلف اعم از صنعتی، تولیدی و کشاورزی
- جزوه آموزشی مراحل اخذ مجوزهای لازم برای تأسیس مراکز و واحدهای تولید محصولات و ارائه خدمات.
- مشاوره در زمینه نیازمندیهای لازم برای اخذ مجوزهای لازم توسط کارشناسان مربوطه از سازمانهای ذیربط.

مشاوره در زمینه روشهای تأمین مالی برای شروع کسب و کار:

- جزوه راهنمای روشهای تأمین مالی و ذکر فواید و معایب هر کدام از روشها و شرایط هر کدام.
- منابع تأمین مالی در ایران و مراکز و سازمانهای مربوطه به همراه آدرس و...
- جزوه راهنمای فرآیند اخذ کمکهای مالی از سازمانها و مراکز و یا افراد مربوطه و پیش نیازهای هر یک.
- مشاوره روشهای تأمین مالی و فرآیند اخذ آن توسط متخصصین از سازمانهای مربوطه.
- تهیه لیست افراد و یا شرکتهای سرمایه گذار جهت معرفی کارآفرینان به آنها..

مشاوره در زمینه انواع خدمات بیمه کسب و کار:

- جزوه راهنمای انواع خدمات بیمه مرتبط با کسب و کارها.
- مشاور متخصص بیمه کسب و کار.

مشاوره در زمینه جذب نیروی انسانی برای شروع کسب و کار:

- جزوه راهنمای منابع انسانی و مدیریت مؤثر منابع انسانی در یک کسب و کار.
- راهنمای ساده و روان قوانین و قراردادهای استخدامی ایران.
- راهنمایی طرحهای تیپ شغلی مربوطه.
- گسترش روند رو به رشد استفاده از نیروهای متخصص و آموزش دیده و آموزش حرفه ای نیروها.
- ترویج روند استفاده از نیروهای پاره وقت، موقتی، قراردادی و ... در کسب و کارهای کوچک.
- جزوه راهنمای مراکز جذب و تربیت نیرو جهت استخدام.
- جزوه راهنمای مصاحبه جهت استخدام نیروها.
- ارائه مشاوره قوانین و قراردادهای استخدامی توسط کارشناسانی از سازمانهای مربوطه.

ارائه ایده های جدید و مدل های کسب و کار آماده شده بر اساس نیازهای بازار به افرادی که قصد شروع کسب و کار شخصی خود را دارند اما

ایده اولیه ندارند:

- بررسی بازار و نظام اقتصادی ایران و مدلهای جدید کسب و کار در ایران.
- تأکید این قسمت بیشتر بر کسب و کارهای خدماتی و کسب و کارهای مبتنی بر فن آوری اطلاعات می باشد.
- کتابچه های نحوه مدیریت و توسعه کسب و کارها در حوزه های مختلف.

مشاوره در زمینه مکان مناسب برای شروع کسب و کار:

- جزوه راهنمای توزیع کسب و کارها (تجاری، تولیدی یا خدماتی) در مناطق جغرافیایی مختلف کشور (جزوه مربوطه در هر دانشگاه بومی شود).

مشاوره در زمینه موارد قانونی ایران در زمینه های مرتبط با کسب و کار:

- تسهیلات و یا موانع دولتی در خصوص برخی از کسب و کارها.
- موارد قانونی مرتبط با تعرفه های گمرکی در مورد کالاهای وارداتی.
- موارد قانونی مرتبط با تسهیل امر صادرات کالا و خدمات

مشاوره در زمینه مسائل مرتبط با ثبت شرکت و مباحث مالیاتی و حقوقی و اساسنامه شرکت:

- جزوه راهنما انواع کسب و کارها و ویژگی های هر کدام.
- راهنمای فواید ثبت شرکت در ایران و پیش نیازهای آن.
- مشاوره در مورد قوانین انواع شرکتها ومسائل حقوقی جاری و آتی هر کدام توسط کارشناسان از سازمانهای مربوطه.
- راهنمای قوانین مالیاتی در مورد انواع کسب و کارها در ایران.
- ارائه مشاوره های تخصصی در مورد قوانین مالیاتی در ایران خصوصاً در مورد کسب و کارهای تولیدی و نیز کسب و کارهای خدماتی بالاخص مبتنی بر IT.

مشاوره در زمینه استفاده از مشاوره و راهنمایی های افراد با تجربه در زمینه های مربوطه:

- تهیه لیستی از افراد با تجربه و متخصص و واجد شرایط در حوزه های مختلف کسب و کار.
- مستند کردن تجربیات کسب و کاری آنها در قالب جزوه های مشاوره ای.
- تنظیم جلسات اختصاصی و یا گروهی رودررو کارآفرینان با افراد با تجربه.

مشاوره در زمینه استفاده بهینه از تکنولوژی در کسب و کار:

- مشاوره در امور بکارگیری و استفاده بهینه از تکنولوژی مناسب هر رشته در بخش های تجاری، تولیدی یا خدماتی.

مشاوره در زمینه استفاده از تکنولوژی IT در کسب و کار:

- استفاده کاربردی و بهینه از امکانات مجازی و مبتنی بر IT در کسب و کار.
- استفاده از دانش فن آوری نوین ICT به منظور معرفی و فروش خدمات به متقاضیان داخل یا خارج کشور.

مشاوره و هدایت افراد دارای ایده های کسب و کاری دانش محور به مراکز تخصصی تکنولوژی و اساتید دانشگاهی:

- تهیه لیستی از مراکز و شرکتهای تحقیقاتی و تخصصی (پارکهای رشد فن آوری، شرکتهای دولتی و خصوصی، مرکز فن آوری های ریاست جمهوری و ...) فن آوری هایی که آن شرکتهای بر روی آنها کار می کنند.
- شرایط پذیرش ایده های فن آوری از سوی این مراکز.
- تسهیلات این مراکز برای کارآفرینی مبتنی بر فن آوری.
- ارائه مشاوره های تخصصی توسط کارشناسان از سازمانها و شرکتهای مربوطه بصورت اختصاصی و یا گروهی رودررو.
- ارائه نیازمندیهای فن آوری این مراکز به کارآفرینان دانش محور در قالب جزوات تخصصی و یا سمینارهای کسب و کاری این سازمان ها و شرکتهای.

مشاوره در زمینه استراتژی ورود به بازار :

مشاوره در زمینه صنایع تبدیلی :

- ارائه مشاوره در امور بکارگیری و استفاده بهینه از تکنولوژی مناسب.

مشاوره در زمینه گردشگری صنعتی، سلامت و بوم گردی:

- ارائه مشاوره در زمینه قوانین آیین نامه ها و دستورالعمل ها مرتبط با توریسم صنعت، سلامت و بوم گردی.
- ارائه مشاوره در مورد کشورهای هدف در خصوص توریسم صنعت، سلامت و بوم گردی و ارزیابی وضعیت صنعت و خدمات و شناخت نیاز آنها.
- ارائه مشاوره در مورد چگونگی توسعه و ارتقاء توریسم صنعت، سلامت و بوم گردی.
- شناسایی و برنامه ریزی برای ارائه خدمات مشاوره ای به مراکز تولیدی، صنعتی و خدماتی و مراکز سیاحتی و گردشگری
- **ارتباط با کارآفرینان دیگری که قصد شروع کسب و کار دارند و تبادل اطلاعات و نظرها خصوصاً با کارآفرینان موفق و با تجربه:**
- برگزاری جلسات مشترک تبادل نظر کارآفرینانی که قصد شروع کسب و کار خود را دارند.
- استفاده از اینترنت و ایجاد فروم های بحث و تبادل نظر میان کارآفرینان در حوزه های مختلف کسب و کار.
- تهیه گزارشات آماری و تحلیلی از گفتگوها و تبادل نظرات کارآفرینان .

نیازمندیهای دپارتمان مشاوره کارآفرینی:

۱- نیازمندیهای اطلاعاتی و علمی

- ۱-۱ اطلاعات درباره قوانین.
- ۱-۲ اطلاعات مربوط به تحقیقات بازار در حوزه های مختلف.
- ۱-۳ اطلاعات درباره فرآیندهای مختلف در ایجاد و راه اندازی یک کسب و کار جدید.
- ۱-۴ اطلاعات علمی در حوزه های مختلف.
- اطلاعات مذکور بعنوان سرمایه و زیر ساخت اصلی مرکز خدمات و مشاوره کسب و کار می باشد. برخی از این اطلاعات در سازمانها و نشریات مختلف موجود می باشد ولی قسمت اعظم این اطلاعات موجود نیست. این اطلاعات را می توان از طریق نیروهای داخلی و یا از طریق دانشکده ها، انجمن ها و شرکتهای مشاور جمع آوری کرد(بعبارتی برون سپاری نمود). البته در جمع آوری و تدوین آنها حتماً می بایست این نکته را در نظر گرفت که مخاطبان این اطلاعات افراد عادی هستند نه متخصصان علم اقتصاد و یا کسب و کار. لذا این گزارشات را می بایست بصورت ساده، کاربردی و جذاب تهیه و تدوین نمود.

۲- مشاوره های تخصصی

- ۲-۱ مشاوره در حوزه های بیمه، بانک، قراردادهای استخدامی، جذب نیرو، ثبت شرکت، انعقاد انواع قرارداد، اخذ مجوزها، املاک و ..
- ۲-۲ مشاوره های کسب و کار در حوزه های مختلف بازاریابی، تبلیغات، فروش، سازماندهی و منابع انسانی، مالی، سیستم و ..
- ۲-۳ مشاوره های تخصصی تکنولوژی (خلق، توسعه و یا انتقال تکنولوژی)
- ۲-۴ مشاوره کاربرد IT در کسب و کار
- مشاوران گزینه ۲-۱ همگی از سازمانها و شرکتهای همکار و ذیربط فرآیند ایجاد و یا توسعه کسب و کار می باشند که می بایست رویکردی را برای همکاری با آنها طراحی نمود.
- مشاورین گزینه ۲-۳ معمولاً از اساتید دانشگاه، افراد متخصص و با تجربه صنعت، مراکز علمی - تحقیقاتی و مراکز رشد فن آوری می باشند که در این مورد هم می بایست راهکاری را جهت همکاری با این افراد و سازمانها طراحی نمود.

۳- بخش وب سایت

تیم حرفه ای طراحی و نگهداری وب سایت

- محتوای علمی و اطلاعاتی این بخش توسط کارشناسان و مشاورین (ژورنالیستهای متخصص و حرفه ای) تهیه و تدوین می شود.
- این وب سایت باید کاملاً علمی - جذاب - کاربردی و به روز باشد.
- وب سایت باید نقطه تماس اولیه مرکز با مخاطبین باشد عبارتی مخاطبین و مراجعین در ابتدا از طریق مراجعه به وب سایت اطلاعات اولیه را دریافت کرده و در مراحل بعدی باید از سایر وسیله های ارتباطی از جمله حضور فیزیکی در کلینیک استفاده کند. البته پیشنهاد می شود که این رویکرد توسط خود کلینیک ترویج و تبلیغ شود.
- از طریق ایجاد **Membership Club** اطلاعات بسیار مفیدی از انواع نیازها و خواسته های مراجعین و مخاطبین جمع آوری کرد که قاعدتاً در سیاستگذارهای کلان مرکز بسیار مفید خواهند بود.
- ایجاد **Forum** های بحث و گفتگو میان کارآفرینان با هم و با متخصصین ژورنالیستها جزء موارد مهم سایت باید باشد.
- مجله الکترونیکی کارآفرینی و کسب و کارهای کوچک، جزء قسمتهای فعال وب سایت باید باشد که در مرحله اول باید بصورت ماهیانه و در مراحل بعدی بصورت هفته ای برای اعضاء فرستاده شود.
- استفاده از برقراری ارتباط تعاملی از طریق **e-mail** باید جزء رویکردهای اصلی کلینیک باشد.
- طراحی دوره های الکترونیکی در حوزه های مختلف کسب و کار اعم از طراحی برنامه کسب و کار، برنامه بازاریابی، استفاده از تکنولوژی و ... قرار دادن آنها در وب سایت باید جزء لاینفک این وب سایت باشد.
- یکی از رویکردهای اصلی کلینیک باید تبلیغات گسترده در مورد خدمات وب سایت باشد. مثلاً برای ایجاد انگیزه در مخاطبین برای مراجعه اولیه به وب سایت همان سیستم عضوگیری و دادن یک شناسه به اعضاء می باشند که اعضاء باید برای مراجعه حضوری به مرکز حتماً این شناسه را داشته باشند. مزیت این روش این است که ۱) فرد مخاطب ابتدا از طریق اطلاعات وب سایت ایده خود را کاملاً تحلیل می کند ۲) بسیاری از قوانین و مراحل راه اندازی یک کسب و کار در حوزه های مختلف را می شناسد ۳) نیازهای خود را بصورت شفاف می شناسد ۴) کارشناسان و مشاورین مرکز هنگام مراجعه فرد به مرکز اطلاعات او را در پروفایل مربوطه دارند و بهتر می توانند با مراجع تعامل داشته باشند.
- باید از مشاوران علمی - تخصصی مرکز فیلم های آموزش تهیه کرد و آنها را درون وب سایت قرار داد (فایل های صوتی و تصویری بسیار کاربرد دارند).

۴- بخش علمی

۴-۱ کارشناسان ارشد مدیریت و کسب و کار با پایه های رشته های مختلف (فنی، مهندسی، مدیریت، هنر، پزشکی و پیراپزشکی، علوم انسانی)

آمیخته محصول دپارتمان مشاوره کارآفرینی:

❖ آموزش

در حوزه های مختلف کسب و کار از شروع تا راه اندازی، مدیریت و خاتمه یا فروش کسب و کار - تکنولوژی - مدل های جدید کسب و کار و ...

❖ مشاوره

مشاوره در حوزه های مختلف کسب و کار از راه اندازی، مدیریت و خاتمه کسب و کار، مشاوره های تخصصی و تکنولوژی، حقوقی و قانونی و ...

❖ ترویج

وب سایت، مجله کسب و کارهای کوچک، برنامه های رادیویی - تلویزیونی، برنامه های خاص هفته کارآفرینی و ...

❖ تبلیغات

ویژه نامه های اختصاصی در بازارها و صنعتهای مختلف، مجله کسب و کارهای کوچک و ...

❖ نمایشگاه فرصتهای کسب و کار

برگزاری نمایشگاه فرصتهای کسب و کار (در جهت توسعه کسب و کارهای موجود و دارای پتانسیل بالقوه و بالفعل، بالا، سوق دادن کارآفرینان بسوی همکاری با کسب و کارهای موجود که دارای توانمندیهای بالایی هستند و امکان ریسک کمتری دارند)

۱- برقراری ارتباط با صاحبان (شروع کنندگان) کسب و کارهای مستقل

کلیه واجدین شرایط (صاحبان یا شرکت کنندگان) کسب و کارهای مستقل شغلی متقاضی دریافت خدمات مشاوره ای با توجه به زمینه های مورد نیاز مشاوره یا نوع مسائل و مشکلاتی که در حوزه کاری خود با آن روبرو هستند برای تنظیم برنامه دریافت خدمات مشاوره ای و تعیین نوع مشاوره مورد نیاز با دپارتمان مشاوره تماس برقرار می کنند، برقراری تماس می تواند به صورت های ذیل انجام شود.

الف تماس تلفنی با بخش پذیرش کلینیک

ب - تکمیل فرم درخواست خدمات مشاوره ای و ارسال آن از طریق نمابر یا پست الکترونیک

۲- دریافت اطلاعات تکمیلی و تعیین امکان پذیری یا عدم امکان ارائه خدمات به متقاضیان

کارشناس پذیرش بر اساس اطلاعات فرم درخواست خدمات مشاوره ای (فرم شماره ۱) و در صورت نیاز با برقراری تماس و ارتباط با نماینده واحد متقاضی و دریافت اطلاعات لازم به تکمیل فرم تنظیم برنامه ارائه خدمات مشاوره ای (فرم شماره ۲) مبادرت می ورزد و طی آن امکان بررسی مشکل متقاضی در محدوده کار کلینیک را مشخص خواهد کرد.

۳- تعیین مشاور مناسب

کارشناس پذیرش با توجه به اطلاعات دریافتی از واحد متقاضی و همچنین اطلاعات موجود از مشاورین کلینیک (بانک اطلاعاتی مشاورین کلینیک) مشاور یا مشاورین پیشنهادی را انتخاب و در فرم شماره ۲ ثبت می نماید.

در صورتی که مشاور متناسب با نیاز متقاضی موجود نباشد ولی مشکل متقاضی در محدوده کار کلینیک و حوزه های تعریف شده باشد، مدیریت کلینیک نسبت به شناسایی و جلب همکاری مشاوره مناسب اقدام خواهد نمود و چنانچه نیاز و درخواست متقاضی در محدوده کار کلینیک نباشد موضوع به اطلاع متقاضی رسانده شده و گزارش عدم ارائه خدمات در فرم شماره ۳ تکمیل می گردد.

۴- تنظیم برنامه زمانی ارائه مشاوره

کارشناسی پذیرش بر اساس برنامه زمانی ارائه خدمت مشاوره (مشاورین) مربوط، در بانک اطلاعات مشاورین، نحوه ارائه خدمات و زمان آن را مشخص ساخته و با نماینده واحد هماهنگ می سازد با توجه به ماهیت کلینیک، مشاوره کسب و کارهای کارآفرینی بطور کلی نحوه ارائه خدمات مشاوره بصورت حضور متقاضی در محل کلینیک جهت اخذ مشاوره ای طراحی شده است.

با این حال در موارد خاص و یا تشخیص کارشناس پذیرش و تأیید مدیریت کلینیک و انجام هماهنگی با مشاور مربوط، ارائه خدمات مشاوره ای می تواند با حضور مشاور در محل فعالیت کسب و کار مربوط صورت گیرد. در این صورت مشاوره جهت انجام بررسی های محلی (Site Visit) و شناسایی معضلات و ارائه پیشنهادات و راهنماییهای لازم در محل فعالیت کسب و کار متقاضی حضور پیدا خواهند کرد.

۵- ارائه مشاوره

خدمات مشاوره ای پس از تکمیل متقاضی و تعیین نحوه ارائه خدمات و برنامه زمانی آن، پرونده متقاضی (فرم های شماره ۱، ۲ و ۳ و سایر اطلاعات موردی دریافت شده) توسط دبیرخانه کلینیک در اختیار مشاوره قرار می گیرد. بدین ترتیب مشاور، با بررسی و مطالعه اطلاعات و آمادگی ارائه خدمات را کسب خواهد کرد سپس با توجه به برنامه زمانی، خدمات مشاوره ای در حوزه های دانش مدیریتی، بازاریابی، BP، مدیریت مالی و سرمایه گذاری و غیره ارائه می شود. بطور کلی ارائه مشاوره توسط مشاور در محل کلینیک و شامل بحث و مذاکره با متقاضی و کسب اطلاعات در مورد مسائل برای متقاضی تشریح می نماید و پس از بررسی مشاوره و راهنماییهای لازم در خصوص اتخاذ رویکرد مناسب برای حل مسئله را به متقاضی ارائه می دهد.

❖ دپارتمان اجرای

خدمات دپارتمان اجرای کلینیک کسب و کار:

عارضه یابی شرکت ها

برند سازی شرکت ها

انجام کلیه امور تبلیغاتی

تدوین برنامه استراتژیک شرکت ها

انجام کلیه امور استخدام، آموزش و مدیریت منابع انسانی

انجام کلیه امور بازرگانی و بازاریابی

انجام کلیه امور مالیاتی (امور دارایی و ارزش افزوده)

انجام کلیه امور مالی، امور حسابداری و حسابرسی

اجرا و مدیریت پروژه های صنعتی، خدماتی و بازرگانی

انجام کلیه امور راه اندازی کسب و کار

انجام کلیه امور مدیریت و تعالی سازی کسب و کار

انجام کلیه امور طراحی و دکوراسیون داخلی

انجام کلیه امور پیاده سازی و اخذ انواع گواهینامه های ISO

طراحی سیستم های اداری، مالی، آموزشی و تولیدی

انجام کلیه امور مربوط به قوانین و مقررات کار و تامین اجتماعی

عارضه یابی کارخانجات و شرکت ها:

با توجه به رشد روزافزون علم و فناوری و با در نظر گرفتن سرعت و حجم اطلاعات و چالش های پیش روی سازمان ها، ضرورت داشتن معیارهایی برای تعیین موقعیت و برنامه ریزی بر اساس نقاط قوت و ضعف بیش از پیش ضروری به نظر می رسد سازمان ها با در دست داشتن چنین اطلاعاتی قادر خواهند بود با شناخت وضعیت موجود خود و حرکت در جهت برنامه گذار به وضعیت مطلوب نائل شوند. صنایع ایران نیز از این قاعده مستثنا نبوده و برحسب مورد، نیازمند چنین برنامه ی پیشرفتی خواهند بود آنچه در این میان از اهمیت ویژه ای برخوردار است چگونگی شناخت و ارزیابی سازمان از وضعیت موجود است که از آن به عنوان عارضه یابی و ارزیابی سازمانی یاد می شود.

متأسفانه آنچه در حال حاضر در کشور عزیزمان ایران تحت عنوان عارضه یابی در حال اجرا است عمدتاً الگوهایی هستند که تنها دیدگاه تعالی را مورد بررسی و شناخت قرار می دهند این در حالی است که صنایع داخلی عمدتاً دچار عارضه هایی هستند که اصلاح آن ها می تواند زیرساخت لازم برای تعالی را فراهم نماید. با در نظر گرفتن فرآیند بهبود و توسعه می توان گفت عارضه یابی و ارزیابی دقیقاً منطبق بر طیف بهبود و تعالی سازمانی منطبق بر طیف توسعه ی سازمان است.

نیازمندی فعلی صنایع ما در حال حاضر شناخت عارضه‌های سازمانی و پارامترهای قابل‌بهبود است تا با پیاده‌سازی راهکارهای مناسب بعد از حصول بهبود در فعالیت‌های خود، زیرساخت لازم برای تعریف فعالیت‌های توسعه‌ای را فراهم نمایند و در راستای توسعه به شیوه‌ی صحیح گام بردارند.

در همین راستا کلینیک کسب‌وکار با سال‌ها تجربه و تکیه بر دانش مشاورین مجرب، طرح عارضه‌یابی و ارزیابی واحدهای صنعتی را با الهام از مدل‌های تعالی تدوین گردیده است را ارائه می‌دهد.

در مدل پیشنهادی کلینیک کسب‌وکار ابتدا شاخص‌های شناخت عارضه در شش بخش اصلی زیر:

- رهبری و راهبردها
- منابع انسانی
- منابع مالی و سرمایه گذاری
- فروش و بازاریابی
- تولید و عملیات
- منابع پشتیبان

بر اساس چک لیست های استاندارد مورد بررسی قرار گرفته و سپس بر اساس چرخه دمینگ سطوح عارضه امتیازدهی می‌شوند تا بر این اساس اولویت‌های بهبود سازمان تعیین و راهکارهای بهبود ارائه گردند.

این مدل جهت سازمان های کوچک و متوسط کارایی دارد و به کمک آن می توان در طی مدت یک تا دو ماه (بسته به اندازه سازمان) سطح سازمان را عارضه یابی نمود.

تدوین برنامه استراتژیک شرکت ها:

استراتژی یعنی چگونه باید در یک «بازار تولیدی ویژه» به ایجاد و کسب ارزش پرداخت. این امر بر اهمیت تعریف واضحی از سازمان و بازار تولید که در کانون استراتژی قرار دارند، تاکید می‌کند.

استراتژیک تصمیم‌ها و اقداماتی است که برای تدوین و اجرای خط‌مشی‌ها مورد استفاده قرار می‌گیرد تا رابطه بین سازمان و محیط آن به نحوی تنظیم شود که سازمان قادر به تحقق اهداف خود باشد. به عبارت دیگر مدیریت استراتژیک فرآیندی است که سازمان را از موقعیت فعلی به جایگاه مطلوب آن برساند. مدیران دارای تفکر استراتژیک با مسایلی از قبیل، آینده مبهم، گزینه‌های متعدد، می‌رسد مدیریت استراتژیک علیرغم تشابهاتی که با برنامه ریزی استراتژیک دارد، مساوی آن نیست. برنامه‌ریزی استراتژیک فعالیتی است که در فواصل منظم و حساب شده مورد بازنگری قرار گرفته و اندکی جدا از مشی مدیریت سازمان عمل می‌کند. در حالیکه مدیریت استراتژیک بیشتر در جهت برنامه‌ریزی میان مدت و درازمدت حرکت می‌کند بطوری که خطوط گرایش متغیرهای اصلی تجارت را مقایسه و بر نقطه مشخصی که سازمان قرار است در آینده به آن برسد تأکید می‌ورزد. میزان مقاومت سازمان در عرصه رقابت در آینده سازمان مورد اندیشه مدیریت استراتژیک است. مداخله مدیریت استراتژیک در تمام زمینه‌ها و مراحل مدیریتی و نظر به مسایل اساسی سازمان تفاوت بارز آن با برنامه‌ریزی استراتژیک است که صرفاً عرصه برنامه ریزی را مدنظر قرار می‌دهد.

در این میان تیم خبره مشاوره ای کلینیک کسب و کار در راستای بهبود در کسب و کار آماده همراهی صاحبان مشاغل جهت تهیه برنامه استراتژیک می باشد .

❖ دپارتمان حقوقی

خدمات دپارتمان حقوقی کلینیک کسب و کار:

در کلینیک کسب و کار خدمات حقوقی ذیل انجام می گیرد:

- ۱- مشاوره و ثبت تخصصی انواع شرکت و موسسه (محدود و خاص و...)، شعبه و نمایندگی داخلی و خارجی و انجام امور مربوطه در سریع ترین زمان
- ۲- مشاوره، تنظیم و ثبت تخصصی انواع صورتجلسه تغییرات و انحلال شرکت ها (ثبت انواع تغییرات تخصصی شرکت)
- ۳- مشاوره و اخذ کارت بازرگانی (حقیقی و حقوقی) و عضویت اتاق بازرگانی، تمدید و ابطال کارت و عضویت
- ۴- ثبت اختراع، ثبت طرح صنعتی، ثبت تخصصی نام و علامت تجاری (ثبت برند و لوگو با کارتکس ۱۰ ساله)
- ۵- تهیه و تدوین انواع طرح توجیهی و مطالعات فنی و اقتصادی (طرح کسب و کار)
- ۶- رتبه بندی شرکت ها Grade (پیمانکار و مشاور)، اخذ، ارتقاء، و اگذاری و تمدید رتبه
- ۷- مشاوره تشکیل پرونده دارایی، اخذ کد اقتصادی، ثبت نام ارزش افزوده و اخذ کد کارگاهی بیمه
- ۸- اخذ پلمپ و تنظیم دفاتر قانونی، اظهارنامه، مشاوره مالیاتی و اخذ گواهی ارزش افزوده
- ۹- مشاوره و اخذ مجوزهای فنی و مهندسی، تولیدی، صنعتی و خدماتی (جواز تاسیس، پروانه بهره برداری، پروانه فنی و مهندسی، پروانه طراحی و مونتاژ آسانسور و مجوز فعالیت)
- ۱۰- مشاوره و اخذ پروانه صلاحیت و تایید مشاور حفاظت فنی و خدمات ایمنی پیمانکاران از وزارت تعاون، کار و رفاه اجتماعی
- ۱۱- اخذ نامه و اگذاری زمین از شرکت شهرکهای صنعتی
- ۱۲- مشاوره مالی و بانکی، قانون کار، بیمه تامین اجتماعی و مالیات
- ۱۳- مشاوره حقوق کسب و کار
- ۱۴- مشاوره حقوق بین الملل
- ۱۵- مشاوره حقوق تبادل فناوری
- ۱۶- مشاوره تحلیل و استفاده از محتوای تلنت
- ۱۷- دانلود اظهارنامه و فرم ها

❖ دپارتمان طراحی تبلیغاتی

خدمات دپارتمان طراحی تبلیغاتی:

۱. طراحی انواع کارت ویزیت
۲. طراحی انواع بروشور
۳. طراحی انواع آلبوم
۴. طراحی انواع آرم ، لوگو و مهر
۵. طراحی انواع سربرگ
۶. طراحی انواع فولدر ، پاکت نامه ، لیبل CD
۷. طراحی انواع تابلو و بنر
۸. طراحی انواع Multimedia- flash – gif
۹. طراحی های گرافیکی سایت
۱۰. انواع عکاسی صنعتی و تبلیغاتی

از ایده تا عمل راهی به جز تدبیر نیست

حق مالکیت معنوی طرح محفوظ است