

شرکت ارزیابان فکر و رشد ایده، با استفاده از شناخت و تخصصی که از ابزارها و متدهای مختلف مدیریتی و توسعه ای دارد؛ بعنوان مشاور و همیار در کنار سازمانها و شرکتها و افراد، در زمینه ی ارتقاء وضعیت کسب و کار و بهبود فرآیندهای اجرایی سازمان، می باشد.

ابزارها و روشهای مختلف مدیریتی جهت بهبود، با توجه و تمرکز بر دو عامل اصلی، توسط این شرکت ارائه میگردد؛ یکی اهدافی است که شرکت یا سازمان، برای خود تعیین نموده و دیگری تحلیل فرآیندهای اجرایی و عارضه یابی این فرآیندهاست که در قالب یک مدل ارائه میگردد.

خدمات و ابزار مدیریتی ما، در چارچوب خواست مشتری، جهت یافتن پاسخ سؤال یا سؤالات زیر، ارائه میگردد:

- فرآیندهای داخل سازمان، که باعث تولید محصول یا خدمت میشود، چیست؟ و این فرآیندها باعث تولید چند محصول یا خدمت، می گردند؟
- هر فرآیند در داخل سازمان چه چیزی (ورودی) تحویل میگیرد و چه چیزی (خروجی) را تحویل می دهد؟
- مشتری محصول یا خدمت خروجی سازمان کسب و کار شما کیست؟
- هر فرآیند چه فعالیتهایی را روی مواد اولیه ورودی (یا درخواست مشتری) انجام می دهد تا به خروجی، مورد انتظار دست پیدا کنیم؟ (تدوین روش اجرایی برای هر فرآیند)
- آیا فعالیتهایی که در فرآیند برای تولید محصول یا خدمت خروجی، در حال انجام است؛ بهترین و بهینه ترین راه است؟، آیا روشها و فعالیتهای دیگری که ممکن است برای تولید محصول یا خدمات وجود داشته باشد، با توجه به تکنولوژی های جدید روز، بررسی شده است؟
- هر فعالیت در چه مدت زمانی، با چه تعداد افرادی، با چه ابزار آلات و تجهیزاتی و با صرف چه هزینه ای، خروجی خود را تحویل سازمان می دهد؟
- کیفیت مورد انتظار خروجی برای هر فرآیند چیست؟، آیا شناسنامه ای برای هر فرآیند(فعالیت)، تدوین شده است؟ و شاخص ارزیابی کیفیت اجرای فرآیند و میزان بهره وری آن، مشخص شده است؟
- آیا کیفیت خروجی (محصول یا خدمات) ما، انتظارات و رضایت مشتریانمان (سهامداران، کارفرمایان، سازمانهای بالاسری) را برآورده می سازد؟

تلفن با قابلیت دریافت پیامک (SMS) +98 2177961920

+98 2143858064

info@forl.ir

www.forl.ir

کد پستی: 1656777683

تهران، تهرانپارس، خ شاهد، ک ۲۱۴ شرقی، پ ۱۴۷

آیا مسیری که می روید شما را به هدفتان می رساند؟



- خروجی هر فرآیند ، چه سود و ارزشی برای سازمان ، تولید می کند ؟
- کجا مشتریان بیشتری وجود دارد ؟ یا در چه جاهای دیگری می توانید محصولات یا خدمات خود را عرضه نمائید ؟ (با تمرکز بر مکان عرضه ی محصول یا خدمات)
- با چه روشهایی می توان بهتر و راحتتر و سریعتر ، محصولات و خدمات خود را به مشتریان رساند؟
- با چه راهکارهایی می توان فرآیند تولید محصول یا خدمات را کم هزینه تر یا سریعتر یا راحتتر ، تولید کرد ؟
- با چه روشهای متنوع دیگری می توان محصول یا خدمت خروجی را فروخت ؟
- چه عواملی باعث می شود که خروجی یا محصول بی کیفیت ، تولید شود ؟
- با ابزار و منابع و امکانات و شرایط فعلی موجود، چه خروجی یا محصول متنوع تری می توان تولید کرد ؟
- با چه روشهایی می توانیم منافع ذینفعان ، منابع سازمانی و پشتیبانان سازمان ، برای رسیدن به هدف (زنجیره ارزش و زنجیره تامین) را تامین و تقویت کرد؟
- منابع و ابزار یا شرایطی که باعث ایجاد ارزش یا تولید محصول ، برای سازمان میشوند چه هستند؟ و با چه روشهایی می توانیم شرایط و منابع خوبی که داریم را حفظ کنیم و با چه روشهایی می توانیم آنرا افزایش یا توسعه دهیم؟
- کدام فرآیند یا منابع یا ماشین آلات باعث کندی تولید محصول (یا خدمت خروجی) می شوند؟ (تئوری محدودیتها Theory of constraints) (سرعت تولید خروجی سازمان ، برابر است با سرعت خروجی کندترین فرآیند سازمان) (توان یک زنجیر، به اندازه ی توان ضعیف ترین حلقه ی آن است)
- چه عواملی باعث خواهند شد تا شرایط خوب فعلی ، منابع و ارزشهایی که باعث ، تولید محصول یا خدمت با کیفیت می شود ، از بین برود ؟ (ارزیابی ریسک)
- ورودی (شامل مواد اولیه یا درخواست خدمات) سازمان ، از کجا تامین می شود؟
- راهکارهای افزایش ورودی مناسب (مواد اولیه یا درخواست خدمات) چیست؟ و چگونه و از کجا به تامین کنندگان خوب خود اضافه کنیم ؟
- چه راهها و روشهای دیگری برای رسیدن به هدف وجود دارد ؟

تلفن با قابلیت دریافت پیامک (SMS) +98 2177961920

+98 2143858064

info@forl.ir

www.forl.ir

کد پستی : 1656777683

تهران، تهرانپارس، خ شاهد، ک ۲۱۴ شرقی، پ ۱۴۷

آیا مسیری که می روید شما را به هدفتان می رساند؟



- نقشه ی راه و برنامه ی زمانبندی رسیدن به هدفتان چیست ؟
- چه موانع و خطراتی برای رسیدن به هدف ، وجود دارد یا ممکن است به وجود آید؟
- رقبای شما برای رسیدن به هدف چه کسانی هستند و نقاط ضعف و قوت تان نسبت به رقبا چیست ؟
- مشتریان فعلی شما چه کسانی هستند و چه سلیقه ای دارند ؟ (با تمرکز بر تنوعی که می توان بر محصول یا خدمات جدید اعمال کرد و همچنین تمرکز بر دسته بندی نوع مشتری)
- با چه روشهایی می توان منابع فعلی و به طور کل ، سازمان کسب و کار خود و فرآیندهای آنرا سازماندهی و منظم کنیم ؟ (حفظ و نگهداری از دارایی ها و ارزشهای سازمانی و منابع شامل : ۱-منابع انسانی ، ۲-منابع فیزیکی غیر انسانی شامل تجهیزات و ماشین آلات ، ۳-منابع غیر فیزیکی شامل دانش ، توانمندیها ، امکانات و فرصت ها و ۴- فرآیندها و فعالیتهایی که محصول یا خدمت را تولید و ایجاد می کند) (با تمرکز بر سیستم اطلاعات مدیریت MIS)
- برخی از عناوین ابزارها و روشهای بهبود سازمان کسب و کار ، که در قالب خدمات شرکت ارزیابان فکر و رشد ایده ارائه می گردد عبارتند از :
- ✓ تجزیه و تحلیل شکاف Gap analysis (ارزیابی و اندازه گیری میزان فاصله ی بین شرایط فعلی موجود ، با خواسته ها و اهداف و مسیر تعریف شده)
- ✓ مشاوره در زمینه ی مدیریت فرآیند کسب و کار Business process management
- ✓ مشاوره در زمینه ی مدیریت زنجیره تامین Supply chain management
- ✓ تجزیه و تحلیل عوامل شکست Failure mode and effects analysis
- ✓ ارزیابی ریسک Risk Analysis
- ✓ بررسی نقاط ضعف و قوت و تهدیدها و فرصتهای پیرامون محیط کسب و کار و تدوین استراتژی مناسب با توجه به شرایط و از طریق چهارچوبهای مختلف مدیریت استراتژیک از جمله SWOT analysis - PEST
- analysis و Scenario planning و ماتریس رشد - سهم بازار (Growth-share matrix) و کارت امتیازی متوازن Balanced scorecard و نقشه استراتژی Strategy map

تلفن با قابلیت دریافت پیامک (SMS) +98 2177961920

+98 2143858064

info@forl.ir

www.forl.ir

کد پستی : 1656777683

تهران، تهرانپارس، خ شاهد، ک ۲۱۴ شرقی، پ ۱۴۷

آیا مسیری که می روید شما را به هدفتان می رساند؟



- ✓ بهبود مستمر از طریق Six Sigma (۶ سیگما) با تمرکز بر فرآیندها
- ✓ تدوین یا بازنگری در روش های اجرایی از طریق معماری سازمانی (Enterprise architecture)
- ✓ پیاده سازی سیستم اطلاعات مدیریت (Management information system)
- ✓ عرضه یابی سازمانی و پیرو آن اجرای مهندسی مجدد فرآیند کسب و کار
- Business process re-engineering (BPR)
- ✓ اجرای تحقیقات بازار (Market research) برای ارائه محصولات، در بازار جدید (مکان) و یا ارائه محصول جدید در بازار فعلی
- ✓ اندازه گیری و تحلیل رضایتمندی مشتریان
- ✓ مشاوره در زمینه ی حل مشکلات با استفاده از تکنیک های حل مسئله و سیستم های پشتیبانی تصمیم
- decision support system (DSS)
- ✓ توسعه بازار از طریق بازاریابی و امکان سنجی اجرای روشهای مختلف فروش
- ✓ ترسیم مدل کسب و کار (Business model) و برنامه ی کسب و کار (Business Plan) قبل از سرمایه گذاری در پروژه یا بازار جدید .
- جهت دریافت اطلاعات بیشتر در مورد خدمات شرکت ارزیابان فکر و رشد ایده و راههای ارتباطی به سایت اینترنتی شرکت به آدرس www.Aforl.ir مراجعه فرمائید.

تلفن با قابلیت دریافت پیامک (SMS) +98 2177961920

+98 2143858064

info@Aforl.ir

www.Aforl.ir

کد پستی : 1656777683

تهران، تهرانپارس، خ شاهد، ک ۲۱۴ شرقی، پ ۱۴۷

آیا مسیری که می روید شما را به هدفتان می رساند؟

