

360° Business great growth بیزنس ۳۶۰ درجه

دوره آموزش جهش رشد رهبران کسب و کار

| تست سلامت کسب و کار |

این تست در تاریخ ۱۰ بهمن ۱۴۰۳ در سایت حسین طاهری ثبت و انتشار گردیده است،
استفاده و انتشار آن بلامانع است اما فروش و سوءاستفاده محتوا پیگرد قانونی دارد.

دید ۳۶۰ درجه

در دنیای پرشتاب و رقابتی امروز، داشتن یک کسب و کار موفق تنها به داشتن ایده خوب یا محصولات با کیفیت محدود نمی‌شود. موفقیت پایدار نیازمند مدیریت هوشمندانه، استراتژی‌های دقیق و عملکرد هماهنگ در تمام بخش‌های کلیدی کسب و کار است. اما چگونه می‌توان مطمئن شد که همه این عناصر به درستی در کنار هم قرار گرفته‌اند؟
تست سلامت کسب و کار با نگرش ۳۶۰ درجه ابعاد و زوایای کسب و کارتان را بررسی می‌کند.

این تست جامع در ۶ بخش حیاتی طراحی شده است:

۱. **مدیریت و رهبری:** آیا تیم مدیریتی شما الهام بخش است و به درستی هدایت می‌کند؟
۲. **منابع انسانی:** آیا نیروی انسانی شما در جایگاه مناسب قرار دارد و به درستی انگیزه‌دهی می‌شود؟
۳. **سیستم سازی:** آیا فرآیندهای داخلی شما کارآمد و بهینه هستند؟
۴. **استراتژی:** آیا کسب و کار شما مسیر مشخصی برای آینده دارد؟
۵. **توسعه بازار:** چقدر در گسترش بازارها و جذب مشتریان جدید موفق هستید؟
۶. **مالی و سودآوری:** آیا وضعیت مالی کسب و کار شما سالم و سودآور است؟

پس از پاسخ به سوالات، یک تحلیل دقیق دریافت می‌کنید که نشان می‌دهد کسب و کار شما در چه وضعیتی قرار دارد.

این تست برای همه مدیران، کارآفرینان و صاحبان کسب و کار، از استارت‌آپ‌های نوپا گرفته تا شرکت‌های بزرگ، طراحی شده است. اگر به دنبال ارتقای عملکرد، افزایش بهره‌وری و تضمین رشد پایدار کسب و کارتان هستید،



منابع انسانی

ردیف	سوالات	همیشه	گاهی	اصلا	نمی دانم
۱	از تجربه و دانش پرسنل در سازمان مستندسازی انجام می شود				
۲	میزان حقوقی که افراد در سازمان دریافت می کنند براساس مهارت و توانایی آنهاست؛ نه به میزان سابقه فعلیتی که در سازمان دارند.				
۳	برای ایجاد تغییر در سازمان با مقاومت زیادی از سمت پرسنل روبه رو نمی شویم.				
۴	در فرآیند استخدام شایسته ترین افراد انتخاب می شوند؛ فرایند استخدام براساس معرفی همکاران و آشنایان صورت نمی پذیرد.				
۵	در مصاحبه های استخدامی علاوه بر تخصص، ویژگی های شخصیتی افراد هم در نظر می گیریم.				
۶	برای افرادی جدید که به سازمان اضافه می شوند، برنامه آموزشی مشخصی در نظر گرفته شده است.				
۷	زمان هایی از تایم کاری را برای آموزش و بالابردن مهارت پرسنل اختصاص می دهیم.				
۸	تمام پرسنل قرارداد مکتوب و مشخصی با سازمان دارند.				
۹	تمام پرسنل سازمان از طرف مجموعه تحت پوشش بیمه هستند.				
۱۰	افراد از مزایای رفاهی و اجتماعی مناسبی در سازمان برخوردار هستند.				
۱۱	وظایف شغلی به صورت دقیق و شفاف به پرسنل توضیح داده می شود.				
۱۲	ارزیابی عملکرد پرسنل به صورت دقیق، منظم و ماهیانه انجام می شود.				
۱۳	اعضای تیم به اهداف شغلی خود آگاه هستند و برای رسیدن به آنها تلاش می کنند.				
۱۴	سیستم پاداش دهی به عملکرد پرسنل، فعال است.				
۱۵	کارهای غیر ضروری در سازمان بسیار اندک است.				
۱۶	همه افراد از قوانین سازمان به خوبی آگاهی دارند و خط قرمزهای سازمان را می دانند.				
۱۷	معمولا پرسنل برای پیشبرد کارها و یا چگونگی انجام آنها، به تایید مدیر کل نیازمند نیستند.				
۱۸	اگر قرار باشد پرسنل خارج از ساعت کاری در سازمان حضور داشته باشند، معمولا با مخالفت اعضا روبه رو نمی شوید.				
۱۹	نیاز نیست برای حل تعارضات سازمانی مدیر اقداماتی انجام دهد، سیستم پاسخگویی و حل تعارضات مشخص است.				
۲۰	افراد در محیط کاری خود احساس امنیت شغلی دارند.				



ردیف	سوالات	همیشه	گاهی	اصلا	نمی دانم
۲۱	میزان اضافه کاری در سازمان به ازای هر نفر در ماه میانگین کمتر از ۶ ساعت است.				
۲۲	سازمان دارای چک لیست اجرایی مشخص برای انجام فعالیت ها است.				
۲۳	همواره برنامه ای برای جذب استعداد و افراد متخصص در سازمان وجود دارد و از سازوکار مشخصی پیروی می کند.				
۲۴	به خاطر وجود برند کارآفرینی قوی ای که ایجاد کرده ایم، به طور مکرر پس از هر آگهی استخدام رزومه های زیادی دریافت می کنیم.				
۲۵	معمولا طول مدت همکاری پرسنل با سازمان بلندمدت است.				
۲۶	هر فرد که به عنوان نیروی جدید به سازمان ما اضافه می شود، به خوبی می داند دقیقا برای چه موقعیت شغلی و چه شرح شغلی استخدام شده است.				
۲۷	افرادی که به عنوان نیروی جدید به سازمان وارد می شوند، حتما قبل از شروع دوره آموزشی تست های سلامت جسمی اولیه از آن ها گرفته می شود.				
۲۸	حقوق پرسنل در تایم های مشخصی پرداخت می شود.				
۲۹	پرسنل حقوق عقب مانده ندارند.				
۳۰	حقوق پرسنل به نسبت سودی که برای سازمان ایجاد می کنند، قابلیت افزایش دارد.				
۳۱	برای رفاه پرسنل، کمک هزینه های زندگی و تفریحی مختلفی در نظر گرفته ایم.				
۳۲	افراد حاضر در سازمان از روز اول نسبت به میزان پرداختی و حقوق خود اطلاع دارند.				
۳۳	برای مواقعی مثل قطعی برق و یا از کار افتادن سیستم ها برنامه مشخصی وجود دارد.				
۳۴	برای تولید محتواهای ویدیویی و نشر آن ها در شبکه های اجتماعی، افراد سازمان مشتاقانه مشارکت می کنند.				
۳۵	از دستگاه حضور غیاب در سازمان استفاده می شود.				
۳۶	اگر اختلافی بین مشتری و پرسنل ایجاد شود مدیر و یا سرپرست، به دنبال تخریب اعضای سازمان نیست و تا حد ممکن سعی دارد از دو طرف حمایت کند.				
۳۷	به خوبی می دانید ضعیف ترین بخش سازمان شما چیست و برای تقویت آن برنامه دارید.				
۳۸	اگر میزان خطا در یک بخش بالا برود به جای توبیخ، با اعضای آن بخش جلسه برگزار می کنیم و علت را جویا می شویم				
۳۹	زمانی که تصمیم دارید فردی را اخراج کنید، به سرعت این کار را انجام می دهید.				
۴۰	رویدادهای سازمانی با حضور خانواده های پرسنل برگزار می کنید.				

مدیریت ورهبری

ردیف	سوالات	همیشه	گاهی	اصلا	نمی دانم
۱	احساس می کنم که در مسیر رسیدن به اهداف در حال پیشرفت هستم				
۲	به صورت منظم روی آموزش خود و بالابردن مهارت مدیریتی خود سرمایه گذاری می کنم				
۳	برای تصمیم گیری های مهم از مشاوران حرفه ای کمک می گیرم				
۴	برنامه جانشین پروری باعث ایجاد حس امنیت شغلی در تیم شده است				
۵	کارهای روتین و روزانه که نیاز به حضور و فکر مدیریتی نیست به افراد دیگری تفویض شده است				
۶	بدون حضور من در سازمان کارها به خوبی انجام می شود و میزان وابستگی تیم به من بسیار کم است				
۷	توانایی تصمیم گیری های سریع و موثر را دارم				
۸	بخشی از زمان خودم را به بازاریابی و شبکه سازی اختصاص می دهم				
۹	اگر مسئله ای در سازمان به وجود بیاید به جای استفاده از جایگاه مدیریتی و بیان دستوری، کمک می کنم پرسنل خودشان مسئله را حل کنند				
۱۰	به خوبی می توانم اعضای تیم را برای توسعه مهارت های فردی راهنمایی کنم				
۱۱	هدف گذاری هایی که در مجموعه انجام می شود براساس توانایی افراد و پتانسیل های موجود است نه براساس ایده ها و رویاهای مدیریتی				
۱۲	به خوبی می توانم استعداد های سازمان را کشف و پرورش دهم				
۱۳	معمولا در شرایط بحرانی خیلی خوب میتوانم هیجانات و استرس های خود را مدیریت کنم				
۱۴	از کلمه نمی توانم و توانایی اجرای آن برای کسب و کار ما وجود ندارد کمتر استفاده می کنم				
۱۵	برنامه سلامتی منظمی برای بالانگهداشتن پرفورمنس جسم و روح خود دارم				
۱۶	معمولا روز خود را با یک برنامه مشخصی آغاز می کنم (ورزش - مدیتیشن - مطالعه و..)				
۱۷	مسئولیت تصمیماتی که می گیرم را به صورت کامل می پذیرم و دیگران را مقصر نمی دانم				
۱۸	توانایی الهام بخشی به تیم خود را دارم				
۱۹	از منطقه امن خود خارج می شوم و برای رشد کسب و کار یک چالش جدید و صفر تا صد جدید طراحی می کنم				
۲۰	مهارت گوش دادن من بسیار قوی است و به جای اینکه در جمع ها همیشه سخنگو باشم سعی می کنم شنونده خوبی باشم				

دوره آموزشی جهش رشد رهبران کسب و کار



ردیف	سوالات	همیشه	گاهی	اصلا	نمی دانم
۲۱	فن بیان خوبی دارم و می توانم در جمع ها به خوبی ارتباط بگیرم				
۲۲	به خوبی می توانم افراد را متقاعد کنم تا با من هم مسیر شوند				
۲۳	از چگونگی انجام کارها در بخش های مختلف سازمان به خوبی آگاهی دارم				
۲۴	در زمان هایی که تیم نتایج خوبی ایجاد می کند از آنها به خوبی قدردانی می کنم و به آنها انگیزه می دهم				
۲۵	در جریان روند فناوری و تکنیک های جدیدی که در حوزه کاری من قرار دارد هستم				
۲۶	سناریوهایی که ممکن است در آینده با آن روبه روم را می دانم و برای آن راه حل های موثری در نظر گرفته ام				
۲۷	به درستی اولویت بندی می کنم که منابع سازمان هر بار روی چه مواردی متمرکز شود				
۲۸	به راحتی می توانم از کلمه (نه) استفاده کنم				
۲۹	برنامه هفتگی مشخصی دارم و می دانم هر هفته روی چه موردی باید تمرکز کنم				
۳۰	دغدغه پاسخگویی به تلفن همراه خود را ندارم، مشتریان و تیم فقط در مواقع خاص با من ارتباط می گیرند				
۳۱	برای بخش های مختلف سازمان مسئول تعیین کرده ام و تفویض اختیار انجام داده ام				
۳۲	مرز بین کارزندگی شما مشخص است				
۳۳	زمانی که با خانواده به مسافرت می روم درگیر مسائل داخلی سازمان نیستم				
۳۴	تجربه هایی که در کسب و کار بدست آورده ام، مستندسازی می کنم تا در اختیار سازمان و مدیران خود قرار دهم				
۳۵	به مسائل مالی سازمان آگاهی کامل دارم و از بخش مالی گزارش های دوره ای دریافت می کنم				
۳۶	در صنعتی که در آن کار می کنم صاحب جایگاه هستم				
۳۷	از ایده های جدید کسب و کار استقبال می کنم و آنها را بررسی می کنم				
۳۸	جهت فکری مدیران میانی و من در یک راستا قرار دارد				
۳۹	زمانی را برای مطالعه و بالابردن آگاهی خود از مسائل روز قرار می دهم				
۴۰	در شرایط استرس زا سعی می کنم صبور باشم و استرس به مجموعه وارد نکنم				

توسعه بازار

ردیف	سوالات	همیشه	گاهی	اصلا	نمی دانم
۱	طی ۶ ماه گذشته نرخ تبدیل مشتریان در فرآیند فروش، بهبود یافته است.				
۲	از نرم افزار CRM برای میزان رضایت مشتریان استفاده می کنید.				
۳	فروش شما وابسته به افراد سازمان نیست.				
۴	تیم فروش برنامه آموزشی منظمی دارد و روی توانمندی و مهارت خود سرمایه گذاری می کند.				
۵	از ابزار ایمیل مارکتینگ برای ارتباط با مخاطبان استفاده می کنیم.				
۶	سامانه پیامکی دوطرفه است و امکان دریافت پیام از سمت مخاطبان وجود دارد.				
۷	برنامه های پروموشن برای معرفی محصول و خدمات برگزار می کنیم.				
۸	تیم فروش از محصول و یا خدماتی که می فروشند آگاهی کامل دارند و در قالب مشاور فروش با مخاطبان ارتباط برقرار می گیرند.				
۹	بازگردی به خوبی در سازمان انجام می شود و نیاز مخاطبان برای تولید محصول جدید برای شما کاملاً واضح است.				
۱۰	برای ارتباط سازی، تیم فروش از نمایشگاه های مورد هدف بازدید می کنند.				
۱۱	جدول پروسونای مخاطب در سازمان به خوبی مشخص است.				
۱۲	همه افراد سازمان از خدمات و محصولاتی که در سازمان ارائه می شود، آگاهی کامل دارند.				
۱۳	تیم تولید محتوا به خوبی می دانند که در چه حوزه هایی محتوا تولید کنند.				
۱۴	شبکه های اجتماعی ما فعال است و به صورت روزانه محتوا در آن منتشر می شود.				
۱۵	کلمات کلیدی مشخصی داریم و به واسطه سرچ آن کلمات در صفحات اول گوگل قرار داریم.				
۱۶	لیست تمام افرادی که با مجموعه به هر دلیلی ارتباط می گیرند، در سامانه مربوط به خود ثبت می شود.				
۱۷	شبکه های اجتماعی مجموعه مسئول مشخصی دارد و جدول تولید محتوا آن واضح و شفاف است.				
۱۸	به صورت دوره ای جلسات تیم فروش برای بررسی عملکرد و دریافت ایده های تیم برگزار می شود.				
۱۹	برند ما تصویر مشخصی در ذهن مخاطبان دارد.				
۲۰	برند ما در همه جا به یک شکل و یک تم رنگ دیده می شود.				



ردیف	سوالات	همیشه	گاهی	اصلا	نمی دانم
۲۱	اسم ما در زبان های مختلف به خوبی قابل استفاده است.				
۲۲	اساسنامه برند برای سازمان تهیه کرده اید و تیم شما به صورت سلیقه ای از گرافیک برند استفاده نمی کند.				
۲۳	برای هر کانال بازاریابی استراتژی محتوایی مشخصی دارید.				
۲۴	برند شخصی قدرتمندی دارید و در صنف خود به خوبی شما را می شناسند.				
۲۵	برنامه های تبلیغاتی سازمان منجر به تقویت برند و افزایش فروش شده اند.				
۲۶	قیمت گذاری محصول و خدمات براساس تحلیل رقابتی و نیاز بازار انجام می شود.				
۲۷	بیش از ۴۰ درصد مشتریان سازمان در دسته مشتریان وفادار قرار دارند.				
۲۸	مشتریان به خوبی از محصولات جدیدی که وارد بازار می کنیم، استقبال می کنند.				
۲۹	سازمان توانسته مزیت رقابتی خوبی برای خود طراحی کند.				
۳۰	برند شما در سازمان های مرتبط ثبت شده است و نگران استفاده افراد سودجو نیستید.				
۳۱	برای اینکه ارائه محصول و خدمات شما به مشتریان در زمان کمتری صورت بگیرد، برنامه ریزی انجام دارید و جلسه برگزار می کنید.				
۳۲	از بازخورد مشتریان برای تقویت برند استفاده می کنید.				
۳۳	برند شما احساس تعلق خوبی در مخاطبان و مشتریان ایجاد کرده است.				
۳۴	از استراتژی های متفاوت برای تقویت برند در بازارهای مختلف استفاده می کنید.				
۳۵	هویت برند شما در تمام نقاط تماس یکسان است.				
۳۶	بیشتر مشتریان شما به واسطه معرفی مشتریان قبلی از محصول و خدمات شما استفاده می کنند.				
۳۷	فلسفه وجودی شما به خوبی مشخص است و در وب سایت مجموعه قرار دارد.				
۳۸	داستان برند مشخصی دارید و از این داستان برای تبلیغات خود استفاده می کنید.				
۳۹	در کنار محصولات اصلی خود، ارزش های مشخصی طراحی کرده اید، تا محصولات شما قابل رقابت با رقبا نباشند.				
۴۰	مخاطبان برای خرید محصول، خدمات و یا دریافت اطلاعات تکمیلی، به راحتی می توانند به وب سایت شما دسترسی پیدا کنند.				

استراتژی

ردیف	سوالات	همیشه	گاهی	اصلا	نمی دانم
۱	سازمان ما در بازار به عنوان یک برند قابل اعتماد شناخته شده است.				
۲	یکی از افتخارات ما روابط طولانی مدت و پایدار با مشتریانمان است.				
۳	خدمات پس از فروش ما به نسبت رقبا برتری دارد.				
۴	ما از استراتژی های تبلیغاتی متمایز برای رقابت با رقبا استفاده می کنیم.				
۵	از SWOT برای ارزیابی استراتژی های خود استفاده می کنیم				
۶	در زمان تغییر استراتژی های سازمان، جلسه ای با اعضای تیم برگزار می شود و آن ها را از این موضوع مطلع می کنیم.				
۷	در پیاده سازی استراتژی ها نظرات مشتریان در نظر گرفته می شود.				
۸	از KPI برای ارزیابی استراتژی ها استفاده می کنیم.				
۹	همواره بخشی از محصول یا خدمات که هزینه تولید آن سنگین است، برون سپاری می شود.				
۱۰	افرادی که قرار است شرکای تجاری ما باشند، به خوبی مشخص شده اند.				
۱۱	مکانیسم های بازخورد برای ردیابی و اندازه گیری پیشرفت پروژه و موفقیت آن در نظر گرفته شده است.				
۱۲	مرزهای عملکرد پرسنل شفاف است و به خوبی می دانند چه کاری را باید انجام دهند و چه کاری را نباید انجام دهند.				
۱۳	۳ یا ۶ مورد از توانمندی های برتر خود نسبت به رقبا را می شناسیم و برای بهبود آن ها تلاش می کنیم.				
۱۴	سعی کرده اید ساختار سلسه مراتبی را در سازمان خود کمتر کنید، تا سرعت اجرای کارها بالاتر برود.				
۱۵	از مشارکت های تیمی و همکاری متقابل در کسب و کار پشتیبانی می کنید.				
۱۶	قبل از پذیرش پروژه های جدید، پروژه های در حال اجرا را بررسی می کنید و سپس متعهد می شوید.				
۱۷	تعامل مکرر بین مدیر و سایر اعضای تیم برای بررسی نتیجه ی وظایف، بهبود بخشی و یا اعمال تغییرات وجود دارد.				
۱۸	لیستی از پرفشارترین چالش های کسب و کارتان تهیه کرده اید.				
۱۹	به طور منظم الگوهای خرید مشتری را بررسی می کنید.				
۲۰	برنامه های مشخصی برای مسئولیت اجتماعی دارید.				

دوره آموزشی جهش رشد رهبران کسب و کار



ردیف	سوالات	همیشه	گاهی	اصلا	نمی دانم
۲۱	استراتژی هایی که شما طراحی می کنید در جهت کاهش ریسک و تهدیدات کسب و کار است.				
۲۲	برای فروش محصول در فضای آنلاین از استراتژی های ترغیبی استفاده می کنید.				
۲۳	برای ورود به بازارهای بین المللی و معرفی شدن در سطح جهانی برنامه ریزی لازم را انجام داده اید.				
۲۴	استراتژی های هر بخش سازمان همواره در حال به روزرسانی است.				
۲۵	متناسب با مناسبت های مختلف، برنامه های ارتباط سازی بیشتر با مشتریان برگزار می کنید.				
۲۶	باتوجه به شرایط اقتصادی و سیاسی برای تامین مواد اولیه با تامین کنندگان مختلف رابطه برقرار کرده ایم.				
۲۷	می دانیم که برنامه های توسعه بخش برند ما و تغییراتی جزئی ایجاد شده بر روی محصولات برای مشتری ارزش به حساب می آید.				
۲۸	برای محصول یا خدمات جدیدی که در سازمان تولید می شوند، برنامه های رونمایی برگزار می شود.				
۲۹	برای تبلیغ محصول یا خدمات از اینفلوئنسرهای ضد برند استفاده نمی کنیم.				
۳۰	برای بسته بندی محصول و خدمات ارزش زیادی قائل هستیم و برای آن هزینه می کنیم.				
۳۱	برای هر دسته از مخاطبان با توجه به نوع رسانه ای که استفاده می کنند، استراتژی تبلیغاتی متفاوتی در نظر گرفته می شود.				
۳۲	از استراتژی Product Bundling برای تشویق مشتریان به خرید استفاده می کنم.				
۳۳	پلن B برای استراتژی بازاریابی خود در نظر دارید که اگر استراتژی قبلی پاسخ نداد، از آن استفاده کنید.				
۳۴	به دنبال گسترش مرزهای جغرافیایی کسب و کارتان هستید.				
۳۵	برنامه های تبلیغاتی برای افزایش وفاداری مشتریان طراحی می کنید.				
۳۶	می توانید سفر خرید مشتریان را هر بار ساده تر کنید.				
۳۷	قبل از اینکه محصول اصلی شما را بخرند، یک محصول تست برای آنها در نظر گرفته اید.				
۳۸	از استراتژی ارائه آفر در مدت زمان مشخص، برای ترغیب مشتریان استفاده می کنید.				
۳۹	نرخ نفوذ در بازار محصول یا خدماتی که ارائه می دهید را، محاسبه کرده اید.				
۴۰	برای آنکه مشتریان موجود خرید بیشتری انجام دهند، برنامه بیش فروشی طراحی کرده اید.				

سیستم سازی

ردیف	سوالات	همیشه	گاهی	اصلا	نمی دانم
۱	دیتای کامل مشتریان شما در نرم افزار CRM قرار دارد.				
۲	گزارش های مورد نظر خود را به راحتی از نرم افزار CRM خروجی می گیرید.				
۳	تمام فرایندها دارای شاخص عملکرد قابل اندازه گیری است.				
۴	از داده ها و آمارها برای بهبود فرایندها استفاده می کنید.				
۵	فرایندهای مشخص شده موجب صرفه جویی در زمان می شود.				
۶	فرایندهای تکراری در سازمان شما خودکار شده اند.				
۷	از kpi برای ارزیابی رضایت مشتریان و یا مصرف کنندگان استفاده می کنید.				
۸	فرایندهای پر هزینه و ناکارآمد به طور مداوم شناسایی و بهبود می یابند.				
۹	پروتکل های مشخصی برای برون سپاری کارها وجود دارد.				
۱۰	تمام اعضای تیم به راحتی به اطلاعات و منابع مورد نیاز دسترسی دارند.				
۱۱	از نرم افزارهای مدیریت پروژه برای پیگیری فرایندهای داخلی استفاده می کنیم.				
۱۲	تجربه های گذشته سازمان مستندسازی شده و قابل دسترسی است				
۱۳	ایده هایی که موجب رشد کسب و کارتان است را ذخیره می کنید و هر بار بر اساس اولویت بر روی یکی از آنها متمرکز می شوید.				
۱۴	عملکرد پرسنل، براساس خروجی که از نرم افزاری کنترل پروژه دریافت می کنید اندازه گیری می کنید				
۱۵	گزارش تمام جلسات مستندسازی شده و اقداماتی که در هر جلسه قابلیت اجرایی دارند را در سیستم درون سازمانی ثبت می کنید.				
۱۶	تمام سفارش هایی که به ثبت می رسد، به صورت اتومات در سامانه ثبت می شود.				
۱۷	از نرم افزارهایی مثل Google Calendar برای یادآوری کارها یا جلسات استفاده می کنیم.				
۱۸	تیمی برای نظارت بر عملکرد سیستم در سازمان تعیین شده است.				
۱۹	سازمان دارای چک لیست های اجرایی مشخص برای انجام فعالیت ها است.				
۲۰	فرایندهای سازمان به صورت دوره ای بازنگری و بهبود بخشی می شوند.				



ردیف	سوالات	همیشه	گاهی	اصلا	نمی دانم
۲۱	مشخص کرده ایم برای انجام هر فعالیت چه میزان زمان لازم است.				
۲۲	اقداماتی که خارج از نوبت و یا به صورت فورس مائور به سیستم وارد شده، مشخص است.				
۲۳	نظر پرسنل را در فرایند سیستم سازی سازمان، جویا می شویم.				
۲۴	برای اینکه پرسنل بتوانند از سیستم ها به درستی استفاده کنند، آموزش های ویدئویی و گروهی در نظر گرفته شده است.				
۲۵	از ریسک هایی که مرتبط با تغییرات در سیستم های اجرایی است، به خوبی آگاهی دارم.				
۲۶	سازمان قادر به تغییر و تطبیق سریع با شرایط جدید یا دشوار است.				
۲۷	تصمیمات مدیریتی براساس داده ها و تحلیل های دقیق انجام می شود.				
۲۸	افراد بهبود مستمر در فرآیندها را بخشی از مسئولیت خود می دانند.				
۲۹	سازمان برای جذب و نگهداری استعداد های فنی و مدیریتی خود در زمینه سیستم سازی، تلاش می کند.				
۳۰	اطلاعات به طور دقیق و به موقع به بخش های مختلف سازمان منتقل می شود.				
۳۱	بازخورد پرسنل به طور موثر در فرآیندهای بهبود سیستم لحاظ می شود.				
۳۲	زمان بندی پروژه ها به طور دقیق رعایت می شود.				
۳۳	فرایند تست و اعتبارسنجی سیستم ها قبل از اجرا به طور کامل بررسی می شود.				
۳۴	از ابزارهای مدیریت کارمندان از راه دور مانند zoom استفاده می کنید.				
۳۵	از ایمیل مارکتینگ برای ارتباط مستمر با مخاطبان بهره می برید.				
۳۶	پس از خرید محصول و یا خدمات از وب سایت، اطلاعات مرتبط با سفارش برای مشتری پیامک می شود.				
۳۷	از ابزارهای نظرسنجی آنلاین برای دریافت بازخورد مشتریان استفاده می کنید.				
۳۸	انرم افزارهای مدیریت کیفیت ISO برای تطابق با استانداردهای جهانی در سازوکار سازمان شما به چشم می خورد.				
۳۹	سیستم دریافت شکایات و نظرات مشتریان به کمک نرم افزارهای مختلف به آنها اطلاع رسانی شده است.				
۴۰	از ابزارهای بودجه بندی و برنامه ریزی مالی برای پیش بینی مدیریت بودجه سازمان استفاده می کنید.				

مالی

ردیف	سوالات	همیشه	گاهی	اصلا	نمی دانم
۱	حساب کسب و کارتان به صورت رسمی است و مشکلی بابت ارائه فاکتور رسمی ندارید.				
۲	برای دریافت مطالبات مالی نیاز به تماس مدیریت نیست و به صورت سیستمی مطالبات وصول می شود.				
۳	یک صندوق اضطراری که به راحتی قابل نقد شدن باشد، داریم و برای چالش های غیر منتظره مالی استفاده می کنیم.				
۴	مدیر یا صاحب کسب و کار مطابق سایر افراد مجموعه حقوق مشخصی دارد.				
۵	لیستی از عادت های اشتباه که در خرید دارید، مشخص کرده اید و سعی دارید آن ها را اصلاح کنید.				
۶	مدیر از حاشیه سود خالص مجموعه به خوبی آگاهی دارد و درصد آن را می داند.				
۷	صدور چک در سازمان طی تاریخ های مشخصی صورت می گیرد و مدیر قبل از نوشتن آن با مسئول مالی مشورت می کند.				
۸	میزان فروش های اعتباری که در سازمان انجام می شود، مشخص است و برای تبدیل آن ها به فروش های نقدی، برنامه مشخصی وجود دارد.				
۹	معمولا برای تصمیم گیری های مهم مثل سرمایه گذاری با مشاوران مالی مشورت می کنیم.				
۱۰	مجوزهای لازم در حوزه کاری که انجام می دهیم را داریم و نگران توسعه و تبلیغات نیستیم.				
۱۱	سیاست های مشخصی برای مرجوع شدن کالا یا خدمات داریم.				
۱۲	برای افرادی که به صورت اعتباری خرید می کنند شرایط و ضمانت های خاصی در نظر گرفته شده است.				
۱۳	برای دریافت نمایندگی برند شما توسط دیگران، سازوکار مشخصی وجود دارد.				
۱۴	همیشه به دنبال پیدا کردن تامین کنندگان جدید هستید، تا وابستگی به هیچ تامین کننده ای نداشته باشید.				
۱۵	از نرم افزار مالی برای مدیریت بخش مالی استفاده می کنید.				
۱۶	نرخ ظرفیت تولید اجازه دستیابی به اهدافتان را می دهد.				
۱۷	برنامه و طرح بلندمدتی برای درآمدزایی دارید.				
۱۸	سازمان در کنترل هزینه های جاری موفق عمل کرده است.				
۱۹	سازمان در تخصیص منابع مالی به پروژه ها، اولویت بندی مناسبی دارد.				
۲۰	حسابرسی داخلی به طور منظم در سازمان انجام می شود.				



ردیف	سوالات	همیشه	گاهی	اصلا	نمی دانم
۲۱	سیاست های مالی سازمان به کاهش ریسک مالی کمک می کند.				
۲۲	برای گزارش دهی هزینه های سازمان، شفافیت وجود دارد.				
۲۳	تصمیمات مالی سازمان براساس تحلیل دقیق داده ها انجام می شود.				
۲۴	مسئول حسابداری به صورت منظم در سازمان حضور دارد.				
۲۵	دریافت گزارش های مالی به صورت لحظه ای امکان پذیر است. (سیستم مالی به روز است)				
۲۶	در سازمان از ابزارهای تحلیل مالی پیشرفته استفاده می کنید.				
۲۷	سازمان دارای سیاست های مشخصی برای سرمایه گذاری است.				
۲۸	استراتژی های سازمان با اهداف مالی بلند مدت هم خوانی دارد.				
۲۹	سازمان توانسته در شرایط اقتصادی چالش برانگیز، سرمایه گذاری های خود را مدیریت کند.				
۳۰	شرکت شما تا به امروز فرار مالیاتی نداشته است.				
۳۱	مدیریت مالی توانسته تعهدات مالی سازمان به موقع انجام دهد.				
۳۲	به خوبی می دانیم پرسودترین محصول یا خدمات ما کدام است.				
۳۳	سالیانه بودجه مشخصی برای تبلیغات و بازاریابی در نظر گرفته می شود.				
۳۴	به خوبی می دانیم سودآورترین افراد در سازمان چه کسانی هستند و برای حفظ آن ها برنامه داریم.				
۳۵	هر ۶ ماه یکبار انبارگردانی و اموال گردانی در سازمان انجام می شود.				
۳۶	تنخواگردانی در سازمان شما، طبق پروتکل مشخصی انجام شده و تمام افراد سازمان از آن مطلع هستند.				
۳۷	برای حفظ ارزش پول برنامه های سرمایه گذاری به کمک سبد سرمایه ای در نظر گرفته ایم.				
۳۸	برای هزینه های مازادی که در سازمان انجام می شود، برنامه ی جایگزین آماده کرده اید.				
۳۹	برای محصول و خدماتی که تاریخ انقضای مشخصی دارند و هنوز در انبار هستند، کمپین فروش تهیه کرده اید				
۴۰	لیست مشتریان سودآور مشخص است و به دنبال جذب مشتریان مشابه هستید.				

نقشه راه تحلیل سلامت کسب و کار

تست سلامت کسب و کار شامل ۲۴۰ پرسش در شش فصل اصلی است. پاسخ هر سوال دارای امتیازی است که بین ۰ تا ۳ می باشد. پس از پاسخگویی به تمام سوالات، مجموعه امتیازات را محاسبه کنید. حاصل جمع به دست آمده را تقسیم بر ۲ کنید عدد به دست آمده، در یکی از ۶ بازه امتیازات زیر قرار می گیرد که نشان دهنده وضعیت سلامت کسب و کار شماست.

جدول امتیازات

همیشه	گاهی	اصلا	نمی دانم
۳ امتیاز	۲ امتیاز	۱ امتیاز	۰ امتیاز

۱. سطح هشدار (امتیاز ۱۲۰-۵۰)

مشکلات جدی در بخش های مختلف مانند مدیریت، منابع انسانی، مالی و استراتژی وجود دارد. نبود فرآیندهای منظم، فقدان برنامه ریزی و مدیریت ناکارآمد می تواند آینده کسب و کار را تهدید کند. در این وضعیت، نیاز به بازنگری کامل در ساختار و عملکرد وجود دارد.

اقدامات پیشنهادی:

- استخدام افراد کارآمد
- بازنگری در ساختار مدیریتی و فرآیندهای کلیدی
- شناسایی و اصلاح نقاط بحرانی
- نیروهای ناکارآمد را اخراج کنید
- اولویت را بر وصول مطالبات بگذارید
- هزینه های اضافی را شناسایی و حذف کنید

۲. حرکت به سمت بحران (امتیاز ۱۶۰-۱۲۱)

کسب و کار علائم افت و کاهش عملکرد را نشان می دهد. شاید برخی بخش ها به درستی عمل می کنند، اما مشکلات در حوزه هایی مثل مالی یا سیستم سازی می تواند کل کسب و کار را به سمت نزول سوق دهد. اگر به موقع اقدامات اصلاحی انجام نشود، وضعیت به سمت بحران پیش خواهد رفت.

اقدامات پیشنهادی:

- تحلیل دقیق نقاط ضعف و قوت
- بهبود فرآیندهای ناکارآمد
- تمرکز بر آموزش و توسعه مهارت های مدیریتی
- کارهای قابل انجام توسط دیگران را تفویض کنید
- وابستگی تیم به تایید مدیر کمتر شود
- برنامه فروش خود را بهبود بدهید

۳. متعادل اما قابل ارتقا (امتیاز ۲۲۰-۱۶۱)

کسب و کار در وضعیت پایداری قرار دارد اما هنوز ظرفیت‌های زیادی برای بهبود وجود دارد. بخش‌هایی از کسب و کار ممکن است خوب عمل کنند، اما موانعی در مسیر رشد و توسعه وجود دارد. در این مرحله، با تمرکز بر بهینه‌سازی فرآیندها و افزایش کارایی می‌توان به سطوح بالاتر رسید.

اقدامات پیشنهادی:

- بهینه‌سازی فرآیندها و سیستم‌ها
- برنامه‌ریزی استراتژیک برای توسعه
- سرمایه‌گذاری در منابع انسانی و آموزش
- تدوین استراتژی‌های رقابتی
- ارزیابی مجدد بازارهای هدف
- تدوین برنامه‌های آموزشی تیم

۴. عملکرد رو به رشد (امتیاز ۲۶۰-۲۲۱)

کسب و کار در مسیر درستی قرار دارد و عملکرد رضایت‌بخشی در اکثر بخش‌ها مشاهده می‌شود. با این حال، هنوز فرصت‌هایی برای بهبود و نوآوری وجود دارد. حفظ این وضعیت نیازمند توجه به تغییرات بازار و پیش‌بینی چالش‌های آینده است.

اقدامات پیشنهادی:

- تمرکز بر نوآوری و بهبود مستمر
- گسترش بازار و توسعه محصولات جدید
- تقویت برند و روابط مشتریان
- تمرکز بر تحقیق و توسعه
- ساختن پایگاه دانش
- بازنگری سیستم‌سازی

۵. مطلوبیت نسبی (امتیاز ۳۱۰-۲۶۱)

کسب و کار در وضعیت مطلوبی قرار دارد و بیشتر فرآیندها به درستی مدیریت می‌شوند. توانایی تطبیق با تغییرات بازار و داشتن یک تیم قوی از ویژگی‌های بارز این وضعیت است. با این حال، حفظ این موقعیت نیازمند ادامه سرمایه‌گذاری در نوآوری و افزایش مزیت رقابتی است.

اقدامات پیشنهادی:

- سرمایه‌گذاری در فناوری و دیجیتال‌سازی
- ورود به بازارهای جدید و بین‌المللی
- بهبود مدیریت منابع برای حفظ بهره‌وری بالا
- سرمایه‌گذاری روی استعدادها
- بازطراحی و بازآفرینی مدل
- ارزیابی وضعیت ریسک

۶. صاحب جایگاه (امتیاز ۳۶۰-۳۱۱)

کسب و کار در بالاترین سطح عملکرد خود قرار دارد و به عنوان یک الگو در صنعت شناخته می‌شود. تمامی بخش‌ها به خوبی هماهنگ شده‌اند و کسب و کار توانایی پاسخگویی سریع به تغییرات بازار را دارد. در این سطح، تمرکز بر حفظ نوآوری، توسعه رهبری و تاثیرگذاری در صنعت مهم است.

اقدامات پیشنهادی:

- تبدیل به رهبر بازار و تعیین استانداردهای جدید
- توسعه فرهنگ سازمانی پیشرو و نوآور
- برنامه‌ریزی برای رشد پایدار و مسئولیت اجتماعی
- حفظ جایگاه بازار
- برنامه‌های جانشین‌پروری
- تدوین اصول نظام‌نامه بنیادین

توسعه بازار

فتح قلمرو و بازار گشایی

برندینگ

- چرخه رشد برند جامع
- برندسازی شخصی
- طراحی برند کارفرمایی
- طراحی هویت برند
- آرکتایپ برند
- طراحی نقاط تماس برند
- طراحی داستان برند
- مدیریت سبد برند
- مدیریت شهرت و اعتبار

تبلیغات

- اقناع سازی در تبلیغات
- نوشتن متن تبلیغاتی
- تکنیک‌های تبلیغات موثر
- انتخاب رسانه و محتوا در کمپین تبلیغاتی
- طراحی پروموشن
- ایجاد سرخ‌های فروش

بازاریابی

- بازاریابی محتوا
- طراحی پرسنای مخاطب
- برنامه‌های حضور در نمایشگاه
- برگزاری رویداد
- ارتقا وب سایت
- ایمیل مارکتینگ
- جذب مخاطب در فضای آنلاین
- تقسیم بندی بازار و هدف‌گذاری
- بازاریابی ویروسی و بازاریابی چریکی

فروش

- طراحی قیف فروش
- طراحی کمپین فروش
- طراحی سیاست‌های تشویقی فروش
- برنامه‌های وفاداری
- متقاعد سازی در فروش
- طراحی برنامه فروش ریفرال
- طراحی پیشنهاد فروش
- مدیریت اعتراضات مشتری و تبدیل آن به فرصت

سرمایه انسانی

ارتش توسعه سازمان

- مدیریت استعدادها
- جذب، استخدام و مصاحبه
- طراحی شغل
- طراحی فرهنگ سازمانی
- ساخت تیم‌های برنده
- افزایش بهره‌وری سازمانی
- ارزیابی عملکرد پرسنل
- مدیریت تعارضات
- مدیریت دانش
- طراحی مدل شایستگی
- طراحی محیط کار انگیزشی و حمایت کننده
- ایجاد فرهنگ بازخورد در سازمان
- استراتژی‌های نگهداشت و کاهش نرخ خروج پرسنل
- پلتفرم‌های فریلنس و چالش‌های جدید منابع انسانی
- پیشگیری از فرسودگی شغلی
- روش صحیح اخراج
- طراحی سیستم‌های پاداش و جبران خدمات
- شکاف نسلی در سازمان
- روحیه و انگیزه تیم
- مبارزه با فرهنگ کارمندسالاری
- مدل‌های قطع همکاری
- مدل ذخیره تجربیات

سیستمی سازی

میزمانیتورینگ کسب و کار

- پیاده سازی مدل OKR
- ارزیابی عملکرد به کمک KPI
- فرآیند نویسی
- طراحی پروتکل‌های سازمانی
- خودکارسازی فرآیندها
- طراحی الگو و روش کار
- ایجاد پایگاه دانش سازمانی
- ایجاد فرهنگ سیستمی در تیم
- تفکر سیستمی

استراتژی

قواعد نبرد

- استراتژی رقابتی
- استراتژی ایجاد ارزش
- قدرت و نفوذ در بازار
- تفکر استراتژیک
- جاری سازی استراتژی
- استراتژی افزایش ارزش طول عمر مشتری
- استراتژی توسعه محصول
- استراتژی ریسک
- مدیریت بحران
- مسئولیت اجتماعی سازمان

سودآوری و سودآفرینی

فراوانی مالی

- رهبری هزینه
- مدیریت نقدینگی
- مدیریت سود
- سبد سرمایه ای
- ایده‌های ذخیره سازی مالی
- مدیریت مطالبات
- قیمت گذاری محصولات و خدمات
- استراتژی‌های کاهش هزینه‌های ثابت و متغیر
- کاهش ریسک‌های مالی
- ارزیابی حاشیه سود عملیاتی و تأثیر آن بر کسب و کار

مدیریت و رهبری

اتاق فرمان رهبری

- جعبه ابزار توسعه فردی مدیران
- بیزنس کوچینگ مدیران
- تفویض اختیار و هماهنگی
- دستورالعمل‌های جانشین پروری
- مدیریت زمان
- تفکر استراتژیک
- رهبری کاریزماتیک
- مهارت حل مسئله و تصمیم گیری
- برنامه ریزی و سازمان دهی
- مدیریت تعادل و وقفه‌ها
- مدیریت استرس
- پویایی ارتباطات
- تفکر آینده‌نگر
- اصول مدیریت تغییر



شروع دوره از فروردین ماه ۱۴۰۴

دوره حضوری در تهران و اصفهان به صورت مستقل و همزمان به صورت آنلاین در سراسر جهان

مدرس: حسین طاهری

پژوهشگر اقتصاد رفتاری و کارآفرینی
نویسنده اولین کتاب بیزنس مستری ایران

تلفن تماس: ۰۲۱-۲۲۳۸۸۰۰۱

واتساپ: ۰۹۰۳ ۵۰۶ ۴۴۹۰

دانلود دفترچه تحلیل سلامت کسب و کار
hosseintaheri.ir/b360