



شرکت توسعه فناوری و کسب و کار آینده

برنامه هشت ماهه راهبری و تحول کسب و کار

Eight-Month Business Leadership & Transformation Program

| ویژه کسب و کارهای متوسط و بزرگ |

طراحی و راهبری عالی برنامه: امیرحسین اسدی



وقتی رشد کسب و کار، مدیریت را پیچیده تر می کند

کسب و کارهایی که از مرحله ابتدایی رشد عبور کرده اند،
امسائل متفاوتی نسبت به کسب و کارهای کوچک مواجه می شوند.
در این مرحله، افزایش فروش به تتهایی کافی نیست.

ساختار سازمانی، منابع انسانی، بهره وری، فرآیندهای عملیاتی،
حاکمیت شرکتی، تأمین مالی، توسعه بازار، فناوری، نوآوری،
رقابت، صادرات و جانشینی مدیریتی به موضوعات تعیین کننده
تبدیل می شوند.

در بسیاری از شرکت های متوسط و بزرگ،

مسئله اصلی دیگر «راه اندازی کسب و کار» نیست؛

بلکه چگونگی اداره حرفه ای، اصلاح ساختار، افزایش بهره وری
و آماده سازی سازمان برای مرحله بعدی رشد است.



ساختار سازمانی
و منابع انسانی



بهره وری
و فرآیندهای عملیاتی



حاکمیت شرکتی



تأمین مالی



توسعه بازار



فناوری و نوآوری



رقابت



صادرات



جانشینی مدیریتی

« برنامه هشت ماهه راهبری و تحول کسب و کار »

با همین رویکرد طراحی شده است.

در این برنامه، کسب و کار در طول هشت ماه
از منظرهای مدیریتی، استراتژیک، عملیاتی، مالی،
فروش، بازاریابی، منابع انسانی، فناوری،
حاکمیت شرکتی و توسعه بازار بررسی می شود.

هدف، ارائه توصیه های عمومی نیست؛

بلکه شناسایی مسائل واقعی، شرکت، اولویت بندی آنها،

طراحی راهبرد و برنامه اجرایی و پیگیری مسیر اصلاح و تحول است.

این برنامه چیست؟

«برنامه هشت‌ماهه راهبری و تحول کسب‌وکار»

یک مسیر ساختاریافته و عملی برای مدیران و صاحبان کسب‌وکارهای متوسط و بزرگ است.

در طول هشت ماه، کسب‌وکار شما از منظرهای مدیریتی، استراتژیک، عملیاتی، مالی، بازار، منابع انسانی، فناوری، حاکمیت شرکتی و توسعه بازار بررسی می‌شود.

هدف ما ارائه توصیه‌های عمومی نیست؛ بلکه شناسایی مسائل واقعی شرکت، اولویت‌بندی آن‌ها، طراحی راهبرد و برنامه اجرایی و پیگیری مسیر اصلاح و تحول است.



این برنامه ترکیبی از تحلیل عمیق، تجربه عملی، منتورینگ تخصصی و ارتباط با شبکه‌ای از مدیران، متخصصان و سرمایه‌گذاران است.

همراه شما هستیم تا کسب‌وکارتان را برای مرحله بعدی رشد آماده کنیم.

رویکرد برنامه در یک نگاه

01



شناخت و تحلیل

- بررسی همه‌جانبه وضعیت فعلی کسب‌وکار، شناسایی نقاط قوت، فرصت‌ها و گلوگاه‌های رشد.

02



طراحی راهبرد

- تدوین راهبردهای کلان و برنامه‌های عملیاتی متناسب با شرایط، منابع و ظرفیت‌های واقعی شرکت.

03



اجرای تحول

- پیگیری اجرای برنامه‌ها، اصلاح مسیر، منتورینگ مستمر و اندازه‌گیری نتایج برای دستیابی به رشد پایدار.

ویژگی‌های متمایز این برنامه



منتورینگ اختصاصی هر شرکت، همراهی یک منتور باتجربه در تمام مسیر.



شبکه ارتباطی قدرتمند دسترسی به مدیران، متخصصان، تجار و سرمایه‌گذاران برای توسعه و همکاری.



رویکرد عملی و نتیجه‌محور برنامه‌ریزی اجرایی و پایش منظم برای تضمین تحقق نتایج ملموس.



متناسب با شرایط شما طراحی برنامه بر اساس صنعت، اندازه، ساختار و اهداف منحصربه‌فرد کسب‌وکار.



ما در کنار شما هستیم تا از چالش‌های امروز عبور کنید و کسب‌وکارتان را به یک سازمان پیشرو، رقابتی و پایدار تبدیل کنید.



این برنامه برای چه کسانی مناسب است؟

این برنامه ویژه مدیران، صاحبان کسب و کار، مدیرعاملان و اعضای هیئت مدیره شرکت‌های متوسط و بزرگ طراحی شده که از مرحله رشد اولیه عبور کرده‌اند و اکنون با چالش‌های مدیریتی و توسعه‌ای پیچیده‌تری روبه‌رو هستند.

این برنامه مناسب شرکت‌هایی است که



۴

قصد توسعه برند، بازار داخلی یا صادرات را دارند



۳

با مسائل بهره‌وری، هزینه، منابع انسانی یا فرآیندهای عملیاتی مواجه هستند



۲

قصد افزایش ظرفیت تولید، فروش یا توسعه بازار دارند



۱

ساختار سازمانی دارند اما به بازطراحی و حرفه‌ای‌سازی نیاز دارند



۸

قصد توسعه محصولات، فناوری یا مدل کسب و کار خود را دارند



۷

با مسئله جانشینی و ورود نسل جدید به مدیریت مواجه‌اند



۶

نیازمند بازنگری در ساختار حاکمیت شرکتی هستند



۵

به دنبال تأمین مالی برای توسعه هستند



صنایع مناسب



صنایع غذایی و نوشیدنی



صنایع پلاستیک و پتروشیمی



صنایع فلزی و ماشین‌سازی



شیرآلات و تجهیزات ساختمانی



لوازم خانگی



نساجی و پوشاک



دارویی و تجهیزات پزشکی



شرکت‌های بازرگانی



شرکت‌های صادراتی



شرکت‌های فناوری و دانش‌بنیان



اگر شرکت شما در آستانه مرحله بعدی رشد قرار دارد، این برنامه می‌تواند **مسیر تحول شما** باشد.



نقشه راه ۸ ماهه تحول کسب و کار

۱۰ محور اصلی برنامه



این ۱۰ محور، نقشه راهی منسجم برای حرکت شرکت از مدیریت روزمره به **رهبری استراتژیک و تحول پایدار** ایجاد می‌کنند.



از شناخت موقعیت تا تعیین جهت آینده

♦ ارزیابی استراتژیک کسب و کار + راهبردهای کلان و نقشه راه ♦

ارزیابی استراتژیک کسب و کار

Strategic Business Assessment

01

بررسی وضعیت فعلی شرکت، جایگاه بازار، مدل کسب و کار، ساختار درآمد، رقبا و ظرفیت‌های توسعه.



وضعیت فعلی
شرکت



جایگاه بازار



مدل کسب و کار



ساختار درآمد



رقبا و ظرفیت‌های
توسعه

اهداف این بخش

تعیین اولویت‌های
استراتژیک



شناسایی گلوگاه‌های
رشد



شناسایی مزیت‌های
رقابتی



شناخت موقعیت
واقعی شرکت



تعیین جهت آینده



تحلیل استراتژیک



شناخت وضع موجود



راهبردهای کلان و نقشه راه

Corporate Strategy & Roadmap

02

مسیر آینده شرکت بر اساس ظرفیت‌های واقعی، بازار، منابع و فرصت‌های توسعه طراحی می‌شود.

اهداف این بخش



طراحی نقشه راه
توسعه



تعیین اولویت‌های
سرمایه‌گذاری



تدوین
استراتژی‌های اصلی



تعیین جهت‌گیری
کلان

این مرحله، مبنای تصمیم‌گیری‌های کلان و طراحی مسیر رشد آینده شرکت خواهد بود.

چارچوب و ساختار برنامه

یک مسیر نظام‌مند، یکپارچه و نتیجه‌محور برای تحول پایدار کسب‌وکار

ارکان اصلی برنامه

 01 رهبری و ماهیت سازمان - توسعه ذهنیت مدیرعامل و تیم رهبری - تبیین مأموریت، چشم‌انداز و ارزش‌ها - نقشه راه تحول سازمانی	 02 استراتژی و مدل کسب‌وکار - تحلیل محیط و مزیت رقابتی - طراحی و بازنگری مدل کسب‌وکار - تدوین استراتژی‌های رشد و توسعه	 03 فرآیندها و عملیات - استانداردسازی فرآیندهای کلیدی - بهبود بهره‌وری و کیفیت عملیات - مدیریت پروژه‌ها و تحقق اهداف	 04 مالی و عملکرد - برنامه‌ریزی مالی و مدیریت نقدینگی - مدیریت هزینه‌ها و سودآوری - داشبوردهای عملکردی و تحلیل KPI	 05 منابع انسانی و فرهنگ سازمانی - جذب، توسعه و نگهداشت نیروی انسانی - ارزیابی عملکرد و نظام انگیزش - توسعه فرهنگ سازمانی و ارتباطات داخلی
---	---	---	---	---

رویکرد برنامه

برنامه به صورت کاملاً اجرایی و عملی طراحی شده است و بر مبنای یادگیری در عمل، حل مسائل واقعی، ابزارهای مدیریتی و پیاده‌سازی گام‌به‌گام اجرا می‌شود.



یکپارچگی

تمام ابعاد کسب‌وکار به صورت یکپارچه مدیریت می‌شود.



عمل‌گرایی

تمرکز بر اجرا و نتایج قابل لمس در کسب‌وکار.



نتیجه‌محوری

هر اقدام با اهداف مشخص و شاخص‌های قابل اندازه‌گیری.



یادگیری مستمر

کارگاه‌ها، جلسات تعاملی و منتورینگ در طول برنامه.



حل مسائل واقعی

تمرکز بر چالش‌های خاص کسب‌وکار شما و ارائه راهکارهای عملی.

فرآیند اجرای برنامه



این برنامه فقط آموزش نیست؛ یک مسیر تحول واقعی برای خلق ارزش، رشد پایدار و برتری رقابتی در بازار است.





شرکت توسعه فناوری و کسب و کار آینده

موتورهای رشد آینده شرکت

سه محور کلیدی برای توسعه بازار، ساخت سرمایه انسانی و آماده سازی شرکت برای آینده

01



استراتژی بازاریابی و فروش

Marketing & Sales Strategy

بازار، مشتریان، رقبا، کانال های فروش،
برند و عملکرد فروش بررسی می شوند.

اهداف این محور

- افزایش سهم بازار
- توسعه کانال های فروش
- افزایش اثربخشی بازاریابی
- طراحی برنامه رشد فروش

02



منابع انسانی و جانشینی

Human Capital &
Succession Strategy

ساختار منابع انسانی، مدیران کلیدی،
استعدادها و مسیر جانشینی مورد
بررسی قرار می گیرد.

اهداف این محور

- توسعه مدیران
- کاهش وابستگی به افراد کلیدی
- آماده سازی نسل جدید
- ایجاد مسیر جانشینی

03



فناوری و نوآوری

Technology & Innovation

فرصت های استفاده از فناوری، مکانیزه سازی،
دیجیتال سازی و نوآوری در کسب و کار
بررسی می شود.

اهداف این محور

- افزایش بهره وری
- کاهش فرآیندهای سنتی
- ایجاد ظرفیت نوآوری
- آماده سازی شرکت برای آینده



این سه محور، رشد فروش، توسعه مدیران و
آماده سازی شرکت برای آینده را همزمان پیش می برند.





زیرساخت‌های رشد پایدار شرکت

شرکت توسعه فناوری و کسب‌وکار آینده

سه محور کلیدی برای تأمین مالی، ساختار مدیریتی و توسعه بازار شرکت

08



تأمین مالی و توسعه سرمایه

Corporate Finance & Funding

نیاز سرمایه، مسیرهای تأمین مالی و اولویت‌های سرمایه‌گذاری شرکت بررسی می‌شود.

— اهداف این محور —

- شناخت نیاز واقعی سرمایه
- بررسی گزینه‌های تأمین مالی
- طراحی برنامه سرمایه‌گذاری

09



حاکمیت شرکتی

Corporate Governance

ساختار مالکیت، اختیارات مدیریتی و نظام تصمیم‌گیری حرفه‌ای بازبینی می‌شود.

— اهداف این محور —

- شفاف‌سازی نقش‌ها
- کاهش تعارضات مدیریتی
- تقویت نظارت و تصمیم‌گیری

10



توسعه بازار و تعاملات بین‌المللی

International Business Development

فرصت‌های بازار جدید، صادرات و همکاری‌های تجاری بین‌المللی تحلیل می‌شود.

— اهداف این محور —

- شناسایی بازارهای جدید
- توسعه صادرات
- ایجاد فرصت‌های همکاری



سرمایه، ساختار و بازار؛ سه پایه اصلی
برای رشد پایدار و آینده‌محور شرکت.





بوتکمپ صنعتی و کسب و کار مشهد

شرکت توسعه فناوری و کسب و کار آینده

دو روز تجربه واقعی از صنعت، تولید و شبکه سازی مدیریتی



بازدید صنعتی

مشاهده مستقیم فرآیند تولید و عملیات



تحلیل Case واقعی

بررسی تجربه های اجرایی در محیط واقعی



شبکه سازی مدیریتی

ارتباط با مدیران و فعالان اقتصادی



کشف فرصت های جدید

شناسایی ایده های توسعه و سرمایه گذاری

روز دوم



کسب و کارهای نوآور • توسعه بازار • شبکه سازی

روز اول



بازدید صنعتی • جلسه مدیرعامل • تحلیل کسب و کار



گاهی یک تجربه واقعی، بیشتر از ده ها ساعت آموزش، دیدگاه مدیریتی ایجاد می کند.





همراهی مدیریتی در طول مسیر تحول

منتورینگ، پیگیری و جلسات تخصصی متناسب با مسائل واقعی هر شرکت



منتورینگ مدیریتی

- پیگیری اقدامات و برنامه‌های اجرایی شرکت
- شناسایی موانع و چالش‌های اجرایی
- همراهی مدیرعامل در مسیر تصمیم تا اجرا



جلسات تخصصی و مدیریتی

- فروش و بازاریابی
 - منابع انسانی و مالی
 - تولید، فناوری و توسعه بازار
- و سایر موضوعات متناسب با نیاز هر شرکت

۶۶



منتور جایگزین مدیرعامل نیست؛
همراه او برای تبدیل تصمیم به اقدام است.



خروجی‌های ملموس برای کسب و کار شما

از تحلیل وضعیت موجود تا نقشه راه مرحله بعدی رشد



01

نقشه استراتژیک و مسیر رشد

تعیین استراتژی‌های کلان، اهداف استراتژیک و نقشه راه توسعه متناسب با ظرفیت‌ها و بازار.



02

اصلاح ساختار و فرآیندها

طراحی ساختار سازمانی بهینه، اصلاح فرآیندهای کلیدی و افزایش سرعت و کیفیت تصمیم‌گیری.



03

برنامه افزایش بهره‌وری

کاهش هزینه‌ها، افزایش بهره‌وری عملیاتی و استفاده بهینه از ظرفیت‌ها و منابع.



04

استراتژی فروش و توسعه بازار

افزایش سهم بازار، توسعه کانال‌ها، برندینگ و برنامه جامع رشد فروش و بازاریابی.



05

منابع انسانی و جانشینی

توسعه مدیران، طراحی مسیرهای جانشینی و افزایش انگیزش و بهره‌وری نیروی انسانی.



06

برنامه مالی، فناوری و توسعه سرمایه

برنامه تأمین مالی، سرمایه‌گذاری، فناوری و دیجیتال‌سازی برای رشد پایدار شرکت.

مسیر خروجی برنامه



ارزیابی جامع

شناسایی مسائل واقعی کسب و کار



طراحی راهبرد

تدوین استراتژی‌ها و راهکارهای کلیدی



برنامه اجرایی

طراحی اقدامات، پروژه‌ها و زمان‌بندی



KPI و پایش

تعریف شاخص‌ها و پایش مستمر



نقشه راه رشد

مسیر تحقق اهداف و مرحله بعدی توسعه

در پایان برنامه، شرکت فقط تحلیل دریافت نمی‌کند؛

یک مسیر اجرایی مشخص برای مرحله بعدی رشد خواهد داشت.





شرکت توسعه فناوری
و کسب و کار آینده

ارتباط با مدیران، تجار و نهادهای اقتصادی

Business Network & Strategic Connections

ایجاد فرصت برای ارتباط مستقیم با مدیران، سرمایه گذاران، تجار و فعالان اقتصادی



توسعه بازار

ارتباطات همدسند برای
گسترش بازار و فرصت های
جدید رشد



تأمین مالی و سرمایه گذاری

ایجاد مسیر گفتگو با
سرمایه گذاران و مدیران مالی



همکاری تجاری و صادرات

شناسایی شرکای بالقوه
و فرصت های همکاری
داخلی و بین المللی



شبکه سازی و انتقال تجربه

تعامل حرفه ای با مدیران
و بهره گیری از تجربه های
اجرایی

فرصت های کلیدی این بخش



شبکه حرفه ای



توسعه صادرات



سرمایه گذاری



تأمین مالی



توسعه بازار

هدف این بخش، ایجاد ارتباطات مؤثر

برای رشد کسب و کار و دسترسی به فرصت های واقعی توسعه است.





شرکت توسعه فناوری
و کسب و کار آینده

مدل راهبری برنامه

Program Governance

ساختاری مشخص برای حفظ کیفیت، پیگیری و اجرای حرفه‌ای برنامه



امیرحسین اسدی

طراحی چارچوب، تعیین استانداردها
و نظارت بر کیفیت



منتورهای مدیریتی

پیگیری و همراهی
کسب و کارها



متخصصان و مدرسین

ارائه خدمات تخصصی
متناسب با نیاز شرکت



تیم اجرایی

برنامه‌ریزی، هماهنگی،
مستندسازی و پایش

کارکرد این ساختار



کنترل کیفیت



تقسیم نقش‌ها



پیگیری مستمر



اجرای استاندارد

ساختار برنامه به گونه‌ای طراحی شده که
کیفیت اجرا وابسته به حضور مستقیم یک فرد
در تمام جلسات نباشد.





جمع‌بندی نهایی برنامه

Final Program Summary

مسیر هشت‌ماهه‌ای برای عبور از مدیریت روزمره و حرکت به سمت رشد پایدار،
ساختارمند و آینده‌محور



آنچه به دست می‌آورید

- ارزیابی جامع کسب و کار
- نقشه راه و اولویت‌های رشد
- برنامه اجرایی و KPI



حوزه‌های تحول

- فروش، بازاریابی و توسعه بازار
- منابع انسانی، فناوری و بهره‌وری
- مالی، حاکمیت شرکتی و سرمایه



مزیت این برنامه

- منتورینگ و پیگیری مستمر
- شبکه‌سازی با مدیران و فعالان اقتصادی
- آماده‌سازی شرکت برای مرحله بعدی رشد



شناخت



طراحی راهبرد



اقدام



رشد پایدار

66

این برنامه فقط مجموعه‌ای از توصیه‌ها نیست؛
یک مسیر اجرایی برای ساختن شرکتی منسجم‌تر،
حرفه‌ای‌تر و آماده‌تر برای آینده است.

آینده شرکت، حاصل تصمیم‌های امروز است.