



شركت بهينه تامين آتيه بتا

BETA Consulting Group

معرفی بتا

- شرکت بهینه تامین آتیه_ بتا (سهامی خاص) یکی از معدود شرکت های ایران است که با هدف ارائه و تامین کلیه خدمات مورد نیاز شرکت های تولیدی، بازرگانی، پیمانکاری و خدماتی از جمله در زمینه امور مالی، حسابرسی، حاکمیت شرکتی، مشاوره مدیریت، مهندسی عملیات، بازرگانی و تامین، فناوری اطلاعات، تامین مالی و سرمایه گذاری، آموزش، تحقیقات بازار، طراحی، مشاوره حقوقی و ... تاسیس شده است.
- شرکت بتا به دنبال ایجاد ارزش افزوده برای شرکت ها و مدیران و کاهش دغدغه های ایشان از طریق کمک به تصمیم گیری و رفع نیازهای شرکت در کلیه زمینه ها با استفاده از نیروهای نخبه و متخصص داخلی و خارجی در زمینه ها و علوم مختلف می باشد.

ارزش ها و باورها

- یکی از باورهای ما در بتا در شعار "نخبگان برای نخبگان" خلاصه می گردد. بدین معنی که فلسفه وجودی بتا گردهمایی نیروهای نخبه و متخصص در زمینه های مختلف می باشد تا بتوان با استفاده از ظرفیت این نخبگان علوم و حرفه های مختلف در یک مجموعه، خدمات منحصر به فردی را به شرکت ها ارائه نموده و نسبت به نخبه پروری نیز اقدام گردد.
- همواره در محاورات با این ضرب المثل برخورد می کنیم که "پیشگیری بهتر از درمان است". لذا همه ما نیاز به آموزش و شناخت اصول و فنون پیشگیری و ارتقای سلامت روانی و فیزیکی خود هستیم. با این وجود در صورتی که فرد دچار بیماری شود، در این صورت اولین سوال این است که چه کاری باید انجام دهد؟ پاسخ این است که باید به پزشک مراجعه و درمان نماید.
- در ارتباط با کسب و کارها نیز اینگونه است. اگر برای پیشگیری از بروز مشکلات اساسی در دستیابی به اهداف سازمان خود نیاز به شناخت فنون پیشگیری و نیز ارتقای سلامت سازمان خود هستید و همچنین در صورتی که کسب و کار شما دچار بیماری در زمینه های مختلف شده است، ما می توانیم با همکاری مشاوران متخصص و نخبه پزشک معالج کسب و کار شما باشیم.

ارزش ها و باورها

- استفاده از مشاور دارای صلاحیت، فواید زیر را برای شرکت‌های ایرانی در پی خواهد داشت:
 - ✓ ورود دیدگاه‌های جدید برون سازمانی جهت تحلیل عملکرد سازمان (نقاط قوت و ضعف) که منجر به ایجاد فرصت‌های پیشرفت و بهبود می‌گردد.
 - ✓ پیاده‌سازی تجربه‌های موفق بین‌المللی - برگرفته از مقایسه نمونه‌های برتر جهانی- جهت شناسایی راهکارهای مؤثر و قابل پیاده‌سازی در سازمان‌ها
 - ✓ انتقال دانش فنی و ارائه آموزش‌های در حین خدمت به کارکنان سازمان، به منظور بهبود مهارت‌ها و بالا بردن فرهنگ سازمانی در راستای به کارگیری آنها در پروسه‌ها و رویکردهای بازار محور
 - ✓ ایجاد محرک تغییر در سازمان به منظور رسیدن به اهداف مورد انتظار، استفاده از تاثیر و هم‌افزایی متخصصین برون سازمانی جهت کمک به همگرا نمودن اختلاف نظر های درون سازمانی

خدمات بتا در یک نگاه

• مشاوره مدیریت



• خدمات IT



• خدمات حقوقی



• بیمه تامین اجتماعی



• مشاوره مالیاتی



• حسابداری و مالی



• حسابرسی



• مهندسی مالی



• مدیریت صادرات



• پژوهش و مطالعات



• آموزش



• بازاریابی و مهندسی فروش



• سرمایه گذاری و بازارگردانی



• تامین سرمایه



• تامین مواد، اقلام فنی و بسته بندی



• خدمات بسته بندی



• مدیریت انرژی



• خدمات پوشش بیمه



• مدیریت ضایعات



• منابع انسانی



• مدیریت ریسک



• عرضه یابی سازمانی



• ارزیابی عملکرد



• مدیریت استراتژیک



• مدیریت پروژه



• شبکه توزیع



• طرح جامع کسب و کار



• زنجیره تامین



خدمات بتا در یک نگاه

• مدیریت دانش



• CRM



• مهندسی ارزش



• مطالعات رقبا و بازار



• طرح توجیهی و مطالعات امکان سنجی



• برنامه های تحول سازمان



• آینده پژوهی و مگا ترند



• نقشه جامع فرآیندی



• مدیریت بهره وری



• توسعه رهبری و راهبردی



• بهینه کاوی



• ابزارهای کیفیت



• 5S



• مهندسی مجدد فرآیندها



• مدیریت نگهداری و تعمیرات جامع



• کارت ارزیابی متوازن



• معماری سازمانی



• نشس سیگما



• هوش تجاری



• ساختار و فرآیندها



• تعالی سازمانی



• روش ها و ابزارهای مدیریت



• سیستم های مدیریت کیفیت



• مدیریت فرآیندهای کسب و کار



• مدیریت کیفیت جامع



• مدیریت مواد و انبار



• مدیریت تولید



• مسئولیت اجتماعی



تیم بتا

بهروز اشکانی - مدیر عامل و رئیس هیئت مدیره بتا



اقتصاد دان، حسابدار، حسابرس، تحلیل گر مالی و مدیریت، پژوهشگر و مدرس دانشگاه، دارای تجربه همکاری با بالغ بر 150 شرکت در 32 صنعت مختلف از جمله شرکت های ذوب آهن، کاله، پتروشیمی ها، صنعت بیمه، صنعت برق و ... همچنین ایشان از مدیران ارشد موسسه بین المللی حسابرسی Crowe Horwath International و نیز معاونت مالی و اقتصادی در گروه سولیکو بوده و در حال حاضر نیز از اعضای کمیته های حسابرسی در گروه توسعه صنایع بهشهر، مشاور حسابرسی داخلی شرکت مارگارین و مشاور مالی شرکت سرمایه گذاری صنایع برق و آب صبا (هلدینگ شرکت مپنا، فراب و ...) می باشد. ایشان دارای کتب و مقالات متعددی در زمینه حسابداری، حسابرسی، اقتصاد، مدیریت، بازار سرمایه و ... بوده و نیز دارای سابقه همکاری در طراحی سوالات کنکور ارشد و دکتری می باشند.

محمد اصغری - مدیر اجرایی بتا



فارغ التحصیل حسابداری، دارای مدرک MBA از موسسه ماهان و دکتری حرفه ای مدیریت کسب و کار (DBA) از TUV-SUD آلمان. حسابدار، حسابرس، تحلیل گر مالی و مدیریت، پژوهشگر و مدرس. همچنین ایشان از سرپرستان موسسه حسابرسی هشیار بهمند و نیز از متخصصین صنعت بیمه کشور بوده است. ایشان دارای مقالات متعددی در زمینه حسابداری، حسابرسی، مدیریت، بازار سرمایه و بیمه بوده و نیز از اعضای انجمن حسابداران خبره، انجمن MBA ایران، انجمن مدیران ایران، انجمن حسابداران ایران، انجمن مدیران مالی حرفه ای ایران و انجمن حسابداری مدیریت ایران می باشند.

تیم بتا

علی خلفی - مدیر فنی بتا



فارغ التحصیل مهندسی شیمی از دانشگاه تهران، کارشناسی ارشد مهندسی شیمی از دانشگاه تکنولوژی آسیایی بانکوک، دارای مدرک MBA از موسسه ماهان و کارشناس رسمی سازمان ملی تایید صلاحیت ایران. با تجربه غنی در ارائه خدمات مشاوره مدیریت و مهندسی در بالغ بر ۷۰ پروژه در بیش از ۳۰ شرکت متوسط و بزرگ و تجربه سرمیزی در سیستم های مدیریت در بیش از ۳۰۰ سازمان در کشور در کلیه زمینه های تولیدی و خدماتی در همکاری با شرکتهای ثبت و صدور گواهینامه آلمانی و انگلیسی، دارای سابقه اجرایی، فروش و بازرگانی در صنایع چاپ و بسته بندی و زنجیره تامین ملزومات چاپ و بسته بندی و ماشین آلات وابسته بیش از یک دهه، مدرس در آکادمی توف ایران و آلمان، پژوهشگاه استاندارد کشور و سازمان فنی و حرفه ای ایران. ایشان دارای کتب و مقالات متعددی در زمینه چاپ و بسته بندی، مدیریت ارتباط با مشتری، مدیریت انرژی، استانداردهای مدیریت کیفیت و ... بوده و نیز از اعضای جامعه بین المللی فیزیک کاغذ مستقر در آمریکا، عضو کمیته فنی ۱۲۲ سازمان جهانی ایزو در زمینه بسته بندی، عضو کمیته بازرگری و تهیه استانداردهای صنایع بسته بندی، عضو کمیته آموزش سندیکای صنایع کاغذ و سلولزی و مقوای ایران و عضو کمیته ملی مقیاس

بهراد حاکمی - مدیر فنی بتا



کارشناس ارشد حسابداری از دانشگاه تربیت مدرس، حسابدار رسمی و عضو جامعه حسابداران رسمی ایران، عضو انجمن حسابداران خبره ایران، دارای گواهینامه استانداردهای بین المللی حسابداری و اصول بازار سرمایه. حسابدار، حسابرس، تحلیل گر مالی و مدیریت، پژوهشگر و مدرس دانشگاه. ایشان از سرپرستان موسسه حسابرسی هشیار بهمند و نیز مشاور حسابرسی داخلی، مشاور مالیاتی و مشاور مالی در گروه مپنا، فولاد نطنز، پتروشیمی ها و ... بوده و نیز از متخصصین حسابرسی داخلی و کنترل های داخلی کشور و در حال حاضر نیز از اعضای کمیته های حسابرسی در گروه توسعه صنایع بهشهر و مدیر حسابرسی داخلی شرکت مارگارین می


باشید

تیم بتا

وحید منتی - مدیر حسابرسی بتا

دکتری حسابداری از دانشگاه تهران با رتبه 1 و به عنوان دانشجوی برتر، حسابدار رسمی و عضو جامعه حسابداران رسمی ایران و کسب رتبه اول آزمون ورودی، کارشناس رسمی دادگستری، عضو انجمن حسابداران خبره ایران، عضو انجمن حسابداری مدیریت ایران، عضویت در انجمن مهندسی مالی ایران، عضویت در انجمن حسابداری ایران، عضو خبره انجمن حسابرسان داخلی ایران، عضویت در هیئت مدیره انجمن حسابرسان داخلی ایران. از سوابق اجرایی وی می توان به مدیریت حسابرسی داخلی شرکت سرمایه گذاری گروه توسعه ملی، مدیریت حسابرسی داخلی گروه توسعه صنایع بهشهر، مدیریت حسابرسی داخلی بانک ملت، مدیریت واحد حسابرسی داخلی شرکت های گلتاش، قند نیشابور، شکر شاهرود و ... اشاره نمود. ایشان همچنین از مدیران موسسه حسابرسی هشیار بهمند بوده و نیز دارای سابقه عضویت در هیئت مدیره شرکت های بهپاک، سرمایه گذاری بانک اقتصاد نوین و نیز عضویت در کمیته حسابرسی شرکت های مختلف بوده است. وی از سال 1392 تا کنون و در دوره های کارشناسی ارشد، کارشناسی و MBA در دانشگاه تهران، شهید بهشتی، خوارزمی و ... مشغول به تدریس می باشد و دارای مقالات، کتب و پژوهش های متعددی در زمینه حسابرسی، حسابرسی داخلی، حسابداری و مدیریت بوده و داوری مقالات بسیاری را در نشریه های حسابداری دانشگاه های تهران، علامه طباطبایی، الزهراء، خوارزمی و ... را عهده دار بوده است.





در ادامه به تفصیل، شرح هر یک از گروه خدمات یاد شده در بالا ارائه می شود. امید است که خدمات مشاوران تخصصی ما در گروه بتا پاسخگوی نیازهای شما بوده و در مسیر موفقیت و تعالی سازمان شما یاری رسان باشد.

خدمات حسابرسی

خدمات مادر این زمینه:

حسابرسی صورت های مالی

حسابرسی داخلی و بررسی کنترل های

داخلی

حسابرسی مالیاتی

حسابرسی بیمه تامین اجتماعی

حسابرسی عملیاتی

حسابرسی عملکرد

حسابرسی ویژه شامل رسیدگی به تقلب و

موارد اختلاف

حسابرسی بر مبنای اجرای روش های

توافقی

حسابرسی رعایت قوانین و مقررات

اطمینان بخشی در زمینه ریسک

پذیرش ایفای نقش بازرس قانونی

حسابرسی اطلاعات مالی آتی شامل:

بودجه، افزایش سرمایه و طرح های

سرمایه ای

حسابرسی دادگاهی، پرونده های قضاوتی

و انجام کارشناسی دادگستری



حسابرسی عبارتست از فرآیند منظم و سیستماتیک جمع آوری و ارزیابی بی طرفانه شواهد درباره ادعاهای مربوط به فعالیت ها و رویدادهای اقتصادی، به منظور تعیین میزان انطباق این ادعاها با معیارهای از پیش تعیین شده و گزارش نتایج به افراد ذینفع

عبارت فرآیند منظم و با قاعده دلالت بر آن دارد که فعالیت حسابرسی بر اساس برنامه ریزی انجام می شود که بر مبنای آن مجموعه ای از شواهد مربوط جمع آوری و ارزیابی می شود. جمع آوری و ارزیابی بی طرفانه شواهد، شالوده حسابرسی است. اگر چه نوع و ماهیت شواهد و معیارهای ارزیابی می تواند بین پروژه های حسابرسی متفاوت باشد، اما تمام حسابرسی ها بر محور جمع آوری و ارزیابی شواهد متمرکز هستند. موضوع مورد رسیدگی شامل ادعاهای مربوط به فعالیت های

اقتصادی می باشد. این ادعاها که صراحتاً

خدمات مالی و حسابداری

✓ پیاده سازی بهایابی استاندارد و تجزیه و تحلیل انحرافات
✓ تدوین و استقرار سیستم کنترل های داخلی بهینه
✓ طراحی و ایجاد سیستم های مالی و صنعتی
✓ طراحی مکانیزم چرخه های تولید
✓ طراحی چرخه های عملیاتی
✓ تهیه آئین نامه ها و دستورالعمل های مالی و کنترل های داخلی
✓ مشاوره، ارائه، نصب و راه اندازی نرم افزارها در زمینه های حسابداری مالی، حقوق و دستمزد، خزانه داری و جوه نقد، انبار، خرید، فروش، خدمات پس از فروش، و نرم افزارهای ویژه اصناف و مشاغل
✓ تبدیل و راهبری سیستم های دستی و یا قدیمی مالی به سیستمهای مکانیزه و نرم افزارهای جدیدتر



✓ تهیه صورت های مالی میان دوره ای و سالانه طبق استانداردهای حسابداری ایران
✓ تهیه صورت های مالی تلفیقی گروه بر اساس استانداردهای حسابداری
✓ تهیه صورت های مالی بر مبنای استاندارد های حسابداری مالی بین المللی (IFRS)
✓ تبدیل انواع گزارشات و صورتهای مالی انگلیسی به فارسی و بالعکس
✓ تهیه گزارشات و داشبوردهای ماهیانه و مورد نیاز مدیریت
✓ تهیه و تنظیم گزارشات بودجه
✓ تهیه و تدوین انواع گزارشات مالی
✓ تهیه طرحهای توجیهی فنی و اقتصادی
✓ طرح توجیهی افزایش سرمایه
✓ تهیه طرح های سرمایه گذاری
✓ تجزیه و تحلیل صورت های مالی
✓ انجام کلیه امور حسابداری مدیریت
✓ پیاده سازی سیستم بهای تمام شده
✓ پیاده سازی و استقرار سیستم بودجه ریزی

خدمات مالی و حسابداری

تنظیم تراز و مدارک وام بانکی و پیگیری تا مرحله دریافت وام انجام عملیات کنترل انبار، انبارگردانی، ارائه سیستم‌های انبارداری، کدینگ کالا و کنترل موجودی به همراه دستورالعمل انبارگردانی

بررسی و ارزیابی سیستم کنترل‌های داخلی

عارضه یابی سیستم های تولیدی و صنعتی

ارزیابی و ارزش گذاری سهام

تحلیل اطلاعات بازار

اصلاح ساختار

مشاوره ادغام

مدیریت و نظارت بر امور تصفیه و

انحلال شرکتها

شرکت در جلسات هیئت مدیره و

اختلاف شرکا



پردازش اطلاعات مالی
ثبت اسناد مالی بصورت تمام وقت یا پاره وقت
بایگانی اسناد حسابداری بصورت منظم و صحیح

تهیه و تنظیم دفاتر قانونی طبق آئین نامه
تحریر دفاتر

رسیدگی و کنترل اسناد حسابداری

اعزام نیروی کار حسابداری از رده کارآموز، انباردار، خزانه دار، کارشناس حسابداری تا مدیر و مشاور مالی و مالیاتی با تجربه

امور حسابداری پیمانکاری و تنظیم

صورت وضعیت پروژه‌های عمرانی

اجرای عملیات اصلاح حساب و بستن

حساب ها، رفع اختلاف حساب با سایر

شرکت ها

ساماندهی و بروز رسانی حسابهای

خدمات مالیاتی

کلیه شرکتها و اشخاص حقیقی که در امور تجاری فعالیت دارند مشمول پرداخت مالیاتی هستند. پس باید خدمات مالیاتی خود را انجام دهند. مالیات انواع مختلفی دارد که مالیات بر درآمد، مالیات بر ارزش افزوده، مالیات بر اجاره و مالیات بر حقوق بیشترین پرداختی را در شرکتها و اشخاص حقیقی دارد. مدیریت امور مالیاتی یکی از مهمترین عوامل در پایداری کسب و کار است؛ به ویژه در ایران که قوانین و مقررات مالیاتی بسیار پیچیده اند. ما متعهدیم که خدمات مالیاتی را به گونه ای یکنواخت و کیفی در همه مواردی که برای تدوین یک راهبرد پایدار مالیاتی برای کمک به کسب و کار شما ضروری است، ارائه دهیم. این راهبرد دربرگیرنده رعایت قوانین و مقررات و استفاده از حداکثر مزایا و معافیت های مالیاتی خواهد بود.

خدمات ما در حوزه مالیات اشخاص حقوقی و حقیقی، مالیات در حوزه بین المللی، مالیات اشخاص خارجی، مالیات بر

ارزش افزوده، خدمات مالیاتی در زمینه های مالیات بر درآمد

رت و اموال غیر منقول و خدمات دفاع مالیاتی خواهد بود.

تشکیل پرونده مالیات بر ارزش افزوده

تنظیم اظهارنامه ارزش افزوده

گرفتن گواهینامه ارزش افزوده

شرکت در جلسه رسیدگی ارزش

افزوده

تنظیم لوایح مالیات بر ارزش افزوده



تشکیل پرونده مالیات بر درآمد

گرفتن کد اقتصادی جدید

تهیه (پلمپ) دفاتر قانونی

تهیه و تنظیم صورت معاملات فصلی

تهیه اظهارنامه مالیات بر درآمد

تحریر دفاتر قانونی

جمع کردن اسناد حسابداری

تهیه گزارشات مربوط به مالیات

دفاعیه مالیاتی

خدمات مالیاتی

مالیات بر حقوق

تهیه لیست حقوق

تنظیم لیست مالیات بر حقوق

تهیه فیش مالیات بر حقوق



مالیات بر اجاره

تشکیل پرونده مستغلات

اظهارنامه مالیات بر املاک

دفاعیه مالیات بر املاک

تنظیم لوایح کاهش مالیات بر اجاره



TAX HELP



خدمات بیمه تامین اجتماعی



کلیه امور بیمه سازمان تامین اجتماعی همانند:

- ✓ مشاوره در زمینه بیمه تامین اجتماعی خدمات و قراردادها
- ✓ پیش حسابرسی بیمه
- ✓ اصلاح حساب ها و مستندات در ارتباط با بهره مندی از معافیت های بیمه تامین اجتماعی
- ✓ تشکیل پرونده بیمه سازمان تامین اجتماعی،
- ✓ دریافت کد کارگاهی و ردیف پیمان مربوط به هر قرارداد
- ✓ شرکت در هیئت های بدوی و تجدید نظر
- ✓ دریافت مفاسحساب بیمه تامین اجتماعی
- ✓ رسیدگی و حل و فصل در کلیه امور بیمه سازمان تامین اجتماعی
- ✓ پیگیری جرایم قبلی و آتی بیمه و رفع آنها
- ✓ تنظیم لایحه دفاعیه از گزارش حسابرسی بیمه
- ✓ ارائه گزارش کامل مطابق با نیاز شرکت در پایان ماه

خدمات مشاوره مدیریت



سیستم های مدیریت کیفیت	فلسفه، روش ها و ابزارهای مدیریت	مجموعه ابزارهای کیفیت	تعالی سازمانی
ساختار و فرآیندها	ارزیابی عملکرد سازمان	مطالعات بهبود و توسعه بازار	سیستم های مدیریت تولید
طرح جامع کسب و کار	هوش تجاری	مدیریت ارتباط با مشتری	مدیریت دانش
مدیریت کیفیت جامع	مدیریت و ارتقای بهره وری	توسعه رهبری و راهبردی	برنامه ریزی و مدیریت استراتژیک
کارآفرینی	مدیریت پروژه	برنامه های تحول سازمانی	BTA Consulting

مشاوره و استقرار سیستم های مدیریت کیفیت

استانداردهای عمومی سیستم مدیریت

- سیستم مدیریت کیفیت ISO 9001
- سیستم مدیریت زیست محیطی ISO 14001
- استاندارد نظام مدیریت ایمنی ISO 18001
- ارزش گذاری برند ISO 10668
- استاندارد مدیریت ریسک ISO 31000
- سیستم مدیریت انرژی، الزامات و راهنمای کاربرد ISO 50001
- استاندارد راهنمای مدیریت کیفیت در پروژه ها ISO 10006
- استاندارد راهنمای کیفیت در مدیریت اقتضایی ISO 10007
- استاندارد راهنمای طرح های کیفیت ISO 10005
- استاندارد رضایت مشتری ISO 10001
- استقرار نظام مدیریت ایمنی و بهداشت شغلی OHSAS18001 و ISO45001
- استقرار نظام مدیریت زیست محیطی و ایمنی و بهداشت HSE MS
- سیستم مدیریت امنیت اطلاعات ISO/IEC 27001
- سیستم مدیریت یکپارچه IMS و مدیریت کیفیت فراگیر TQM
- استاندارد راهنمای مسئولیت اجتماعی SA8000 – ISO26000-ISO 26001
- استاندارد ISO10018 راهنمای مدیریت کیفیت برای شایستگی و مشارکت کارکنان
- استاندارد بین المللی ISO 29990
- استاندارد منابع انسانی ISO 34000



مشاوره و استقرار سیستم های مدیریت کیفیت

استانداردهای تخصصی سیستم مدیریت



- مدیریت کیفیت در صنایع خودروسازی ISO/TS16949
- سیستم مدیریت کیفیت در صنایع نفت و گاز و پتروشیمی ISO29001
- سیستم مدیریت ایمنی و بهداشت مواد غذایی HACCP
- سیستم مدیریت کیفیت در صنایع غذایی ISO22000
- سیستم مدیریت کیفیت در صنایع تجهیزات پزشکی ISO13485
- سیستم مدیریت کیفیت در آزمایشگاه های آزمون و کالیبراسیون ISO/IEC 17025
- سیستم مدیریت کیفیت آزمایشگاه های تشخیص طبی ISO15189
- سیستم مدیریت کیفیت در سازمان های خدماتی بهداشتی ISO/IWA 1:2005
- اخذ استاندارد BRC در صنایع غذایی
- مشاوره و اخذ استاندارد SFBB (ایمنی مواد غذایی)
- سیستم مدیریت کیفیت در زمینه آموزش ISO 10015
- سیستم مدیریت کیفیت در محیط آموزشگاهی IWA 2
- استاندارد IWA 4-2009

مدیریت کیفیت جامع

❖ مدیریت کیفیت جامع یک رویکرد مدیریتی به منظور بهبود عملکرد، برای دستیابی به اهداف استراتژیک سازمان از طریق ارتقای مستمر فرآیندهاست که در نهایت منجر به افزایش رضایت مندی مشتریان می‌گردد.

❖ مدیریت کیفیت جامع را شامل یک سری از ایده‌ها و تکنیک‌ها برای تقویت عملکرد رقابتی به منظور بهبود کیفیت محصولات، خدمات و فرآیندها می‌دانند.

❖ مراحل پیاده‌سازی مدیریت کیفیت جامع بدین صورت است که پس از بسترسازی مناسب جهت ایجاد تغییر در سازمان، خطمشی TQM موازی با استراتژی سازمان نوشته می‌شود و معیارها و خواسته‌های مشتریان بیان می‌شود و خروجی محصول یا خدمت تعیین شده و مقیاس سنجش کمی و کیفی خروجی مشخص شده و عوامل ارتقای کیفیت تعیین می‌شود و سپس در مرحله اجرا تیم‌های ارتقا کیفیت جهت کنترل کیفیت، آموزش، بازرسی و پایش و ... شروع به کار کرده و نتایج مثبت و منفی را به مدیریت گزارش می‌دهند.

❖ در هنگام اجرای مدیریت کیفیت جامع، سایر ذی‌نفعان درون و برون سازمانی اعم از کارکنان، مشتریان و تأمین‌کنندگان در فرآیند بهبود مستمر قرار گرفته و رضایت درونی و بیرونی حاصل می‌گردد.

❖ ارکان فلسفی مدیریت کیفیت جامع، فرآیند گرایی، مشتری محوری و ارتقای مستمر



مدیریت کیفیت جامع

✓ ۶ مفهوم اساسی مدیریت کیفیت جامع رهبری، رضایت مشتریان داخلی و خارجی، مشارکت موثر کارکنان، بهبود مستمر فرآیند، مشارکت تامین‌کننده و شاخص‌های عملکرد است.

✓ به‌کارگیری موثر مدیریت کیفیت جامع، با تمرکز سازمان بر علم اخلاق، یکپارچگی، ایجاد اعتماد، آموزش، کارگروهي، رهبری، شناسایی و ارتباطات به دست می‌آید.

✓ مزایای به‌کارگیری TQM در سازمان:

• کاهش شکایات مشتری و در نتیجه آن افزایش رضایت مشتری

• افزایش و تثبیت سهم بازار

• کاهش هزینه‌های کیفیت

• افزایش سهم بازار

• توانمند کردن کارمندان

• رویکردی برای افزایش موثر بودن و انعطاف‌پذیری همه‌جانبه سازمان

• افزایش ایمنی

• مزیت رقابتی

• کاهش ضایعات

• هماهنگی با دانش روز و کیفیت روزافزون کالا یا خدمت

• افزایش کارایی و اثربخشی

• افزایش سود و ارزش افزوده

• افزایش فروش و کاهش زمان تولید



در آینده دو نوع شرکت وجود خواهد داشت: آنهایی که سیستم مدیریت کیفیت فراگیر (TQM) را اجرا کرده‌اند و آنهایی که از دور خارج شده‌اند.

استقرار مجموعه ابزارهای کیفیت

کنترل کیفیت آماری (SQC – SPC)

تجزیه و تحلیل عوامل شکست (FMEA)

گسترش توابع کیفیت (QFD)

هزینه های کیفیت (COQ)

تحلیل هزینه – منفعت (CBA)

طرح ریزی کیفیت محصول (APQP)

تجزیه و تحلیل رضایت مشتری (CSA)

انجام مطالعات کار (زمان سنجی و ظرفیت سنجی)

تهیه برنامه های اجرایی در جهت کاهش هزینه ها
(کاهش مصرف انرژی ، کاهش ضایعات)



مدیریت انرژی

- ❖ مراحل پیاده سازی مدیریت انرژی، به شرح ذیل خواهد بود:
- ✓ تهیه نمودار سیکل انرژی
- ✓ تهیه فهرست مصارف انرژی
- ✓ تهیه منابع بهینه کاوی مصارف انرژی در صنعت
- ✓ تعیین شاخصهای کلیدی عملکرد انرژی EnKPI
- ✓ گردآوری داده های مصارف انرژی
- ✓ تحلیل مصارف انرژی
- ✓ تهیه راهکارهای بهینه سازی مصرف انرژی
- ✓ اجرای برنامه های صرفه جویی در مصرف انرژی
- ✓ ارزیابی و ممیزی انرژی
- ✓ برنامه ریزی و اجرای اقدامات اصلاحی

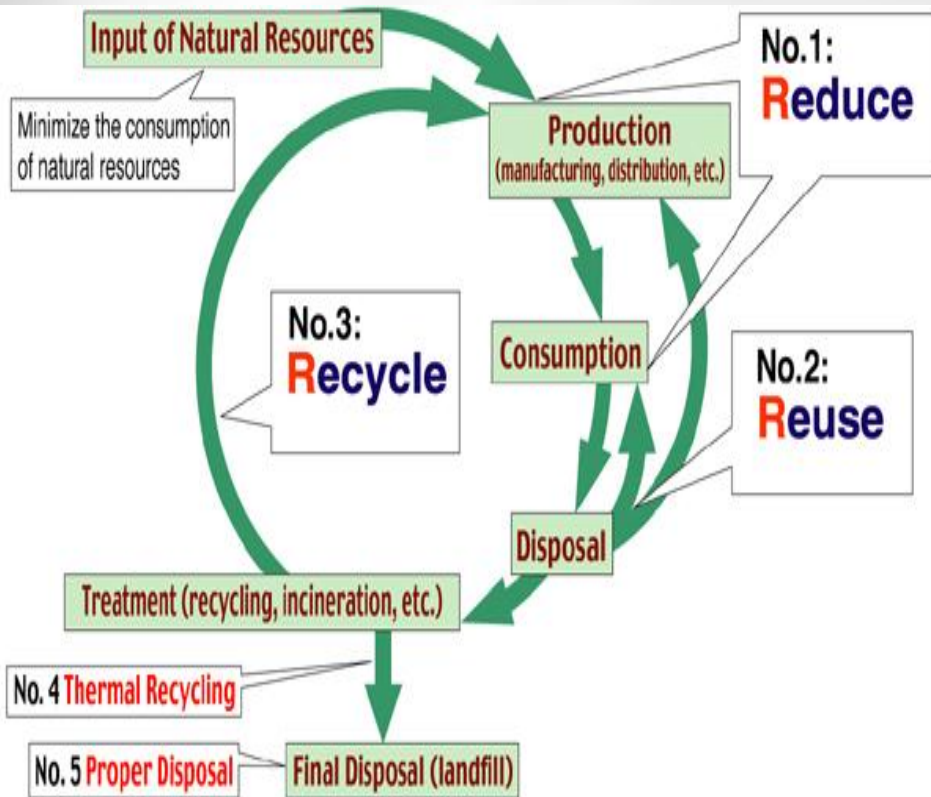


- بهینه سازی انرژی به معنای به کارگیری پیشرفته ترین تکنولوژی ها و استفاده از علوم نوین مدیریت است که متضمن بیشترین بازده با کمترین میزان مصرف انرژی باشند و به تعبیری دیگر بهینه سازی انرژی، افزایش آگاهی، ایجاد فرهنگ صحیح و در نتیجه مدیریت صحیح بر منابع و مصارف انرژی است.

- همچنین مقصود از پیاده سازی سیستم مدیریت بر مبنای مصرف انرژی در بنگاه های اقتصادی تولیدی، توانمند سازی آن سازمان ها برای ایجاد سیستم ها و فرآیندهای ضروری برای بهبود عملکرد انرژی شامل

مدیریت ضایعات

مدیریت ضایعات یکی از بهترین ابزارهای کنترل هزینه های تولید می باشد



【Concept of a sound material-cycle society】

- ❖ مراحل پیاده سازی مدیریت ضایعات، به شرح ذیل خواهد بود:
- ✓ تهیه نمودار سیکل مواد
- ✓ تهیه نمودار گردش مواد
- ✓ تهیه دیاگرام ایستگاههای ضایعاتی
- ✓ تهیه جداول مشخصات مواد ضایعاتی به تفکیک ایستگاههای ضایعاتی
- ✓ تهیه لیست ابزارهای کنترلی به تفکیک مواد و ایستگاههای ضایعاتی و KPI های مختلف
- ✓ معرفی تامین کنندگان تجهیزات کنترلی
- ✓ اجرای عملیاتی مدیریت و کنترل ضایعات
- ✓ استقرار سیستم و نهایی سازی سیستمهای مستندسازی مرتبط

مشاوره در حوزه فلسفه، روش ها و ابزارهای مدیریت

مشاوره های تخصصی شش سیگما 6σ

مشاوره استقرار مدل های مدیریت زنجیره تامین SCM

مهندسی مجدد فرایندهای کسب و کار BPR

مدیریت توسعه مارک تجاری Brand Management

استقرار مهندسی ارزش Value Engineering

مدیریت نگهداری و تعمیرات جامع TPM

استقرار نظام مدیریت تکنولوژی Technology Management

استقرار طرح های بهینه کاوی Benchmarking

مدیریت دانش Knowledge Management

معماری سازمانی Enterprise Architecture

تولید ناب Lean Manufacturing

نظام آراستگی سازمانی 5S

مدیریت ارتباط با مشتریان CRM

استقرار نظام های مدیریت تغییر
Change Management

مدیریت دانش

- مدیریت دانش به عنوان یکی از اساسی‌ترین ابزارهای بهبود عملکرد کارکنان، ایجاد مزیت رقابتی برای سازمان‌ها در میان رقبا و یافتن مسیر موفقیت سازمان در علوم مدیریتی معرفی می‌شود.
- مدیریت دانش، کسب دانش درست برای افراد مناسب در زمان صحیح و مکان مناسب است به نحوی که آن افراد بتوانند بهترین استفاده را از دانش برای سازمان خود ببرند.
- مدیریت دانش یعنی مدیریت سازمان به سمت نوآوری مداوم براساس دانش سازمان با تاکید بر کار گروهی و انتشار دانش

❖ مدیریت دانش شامل مراحل متعددی است که براساس مدل‌های توسعه‌یافته در این علم در کلیت یکسان اما در جزئیات متفاوت می‌باشد. اما آنچه به طور یکسان اما با نام‌های گوناگون در تمامی مدل‌ها مورد توجه ویژه قرار گرفته است شامل مراحل زیر می‌باشد:

✓ خلق دانش

✓ کسب دانش

✓ تسهیم دانش

✓ بکارگیری دانش

✓ بازنگری



Knowledge
Management



مدیریت ارتباط با مشتری

❖ مدیریت ارتباط با مشتریان مجموعه فعالیت هایی است که یک بنگاه اقتصادی به منظور شناسایی، پیدا کردن، جذب، توسعه و حفظ وفاداری مشتریان سودآور به وسیله ارائه کالاها و خدمات مناسب در زمان مناسب و با هزینه مناسب انجام می دهد.

❖ همزمان با توسعه تکنولوژی اطلاعات، تکنولوژی ها و مفاهیم جدیدی در عرصه کسب و کارها مطرح شده است که یکی از مهمترین آنها، بحث CRM است. حصول رضایت و کسب وفاداری مشتریان در فضای رقابتی در تمام کسب و کارها و بخصوص در بخش خدمات به یکی از استراتژیهای اصلی مدیران تبدیل شده است.

❖ توجه به این نکته ضروری است که CRM تنها یک ابزار تکنولوژیک نبوده بلکه یک فلسفه جدید کسب و کار است و لذا سازمان هائی در برخورد با این پدیده موفق اند که آنرا به خوبی درک نموده و از آن به عنوان یک فلسفه و متدولوژی کسب و کار بهره گیرند.

❖ مبنای مدیریت ارتباط با مشتری ارزشی است که به مشتری ارائه می گردد و این ارزش، چیزی است که مشتری درک مثبتی از آن دارد. این ارزش می تواند مزایایی را به شکلهای تضمین کیفیت، ایجاد تصور مثبت در قبال محصول، افزایش قابلیت اطمینان، کاهش سردرگمی، متمایز کردن مشتریان، مزایای اجتماعی، بهره مندی



مزایای CRM برای سازمان ها

مدیریت ارتباط با مشتری، با جمع‌آوری اطلاعات کامل مشتریان در یک پایگاه داده، امکان طبقه‌بندی مشتریان را بر اساس راهبردها و معیارهای سازمان فراهم می‌سازد، که این می‌تواند در رسیدن به هدف مدیریت ارتباط با مشتری یعنی "حذف، کاهش و عدم ترغیب

مشتریان غیر سودآور" را تسهیل کند.

با ورود فناوری اطلاعات به سازمان‌ها و به‌کارگیری نرم‌افزارهای مدیریت ارتباط با مشتری، هزینه‌های پردازش اطلاعات کاهش و ارتباطات با مشتریان در زمان کمتر و با سرعت بیشتری صورت می‌گیرد که نتیجه نهایی آن، افزایش قدرت رقابتی سازمان در محیط پرتلاطم امروزی است.

از آنجاکه یکی از مهمترین دارایی یک سازمان مشتریان آن هستند، با استفاده از این رویکرد، حفظ مشتریان فعلی و ترغیب آنان به خریدهای مجدد، زمینه ساز بقای سازمان است که هدف اصلی هر سازمانی است.



نظام آراستگی سازمانی 5S

- اجرای 5S برای رسیدن به هدف های متعددی از جمله ایمنی و بهداشت ، بهره وری ، صرفه جویی در هزینه ها ، کیفیت و پیشگیری از خرابی ها و ... اجرامی شود.
- در محیط هایی که با اجرای نظام آراستگی مدیریت می شوند، اشیا زاید و غیر ضروری وجود ندارد و اقلام موجود با نظمی خاص مرتب می شوند و این امر تا حد زیادی موجب صرفه جویی و ایمنی محیط خواهد شد.

این روش شامل 5 اصل به شرح ذیل می باشد:

✓ **ساماندهی (SORT):** بطور خلاصه این S به معنی جدا کردن آنچه ضروری است از غیر ضروری ها و اعمال مدیریت اولویتها برای رهایی از غیر ضروریها می باشد.

✓ **نظم و ترتیب (Set In Order):** وجود مکانی برای همه چیز و همه چیز در جای خود. نظم و ترتیب عبارت است قرار دادن اشیاء در مکانهای مناسب و مرتب به نحوی که بتوان از آنها به بهترین وجه استفاده کرد.

✓ **پاکیزه سازی (Shine):** عبارت است از دور ریختن زوائد و پاکیزه کردن اشیاء از آلودگیها و مواد خارجی.

✓ **استاندارد سازی (Standardize):** استانداردسازی عبارت است از کنترل و اصلاح دائمی سازماندهی، نظم، ترتیب و پاکیزگی. تاکید اصلی متوجه مدیریت است که با استفاده از چک لیستهای مناسب و استاندارد کردن مقررات با استفاده از نوآوری و خلاقیت، محیط کار را به نحوی استاندارد و کنترل نماید که همواره همه عوامل با سرعت و دقت لازم مورد استفاده قرار گیرند.

✓ **انضباط (Sustain):** انضباط عبارت است از آموزش عادات و توانایی هایی جهت انجام يك وظیفه خاص. نکته اصلی ایجاد عادات درست به جای عادات نادرست است.



مزایای نظام آراستگی 5S

• جلوگیری از انباشته شدن ضایعات

• افزایش درآمد ناشی از فروش به موقع و مقرون به صرفه ضایعات صنعتی به علت تفکیک کردن آنها

• استفاده از قفسه بندی و ارتفاع در چیدمان مواد و صرفه جویی در سطح اشغال محیط کار

• جلوگیری از آتش سوزی، احتراق، انفجار، سقوط اجسام و سایر حوادث مشابه در اثر کاهش تراکم مواد زائد و ضایعات و مراقبت از آنها.

• جلوگیری از دور ریختن مواد، قطعات سالم به همراه ضایعات و زوائد

• جلوگیری از گم شدن و یا مخفی ماندن، مواد، قطعات و ابزار در هم با یکدیگر در اثر انباشت نامنظم آنها.

• سهولت در رفت آمد لیفتراکهای دستی و لیفتراکها در محیط کار

• نمایان بودن قطعات، ابزار و مواد در قفسه ها و جلوگیری از پنهان شدن آنها از چشم

• جلوگیری از هر گونه نشست آب، روغن، گاز، باد و سایر مواد به منظور ایجاد ایمنی و جلوگیری از ضایع شدن و نیز صرفه جویی در انرژی.

• پاکیزگی سطح محیط کار و جلوگیری از لغزیدن کارکنان و زمین خوردن آنها و بروز حوادث در حین کار

• رنگ آمیزی مرتب محیط کار و ماشین آلات و نیز تجدید خط کشی ها ایجاد فرهنگ پیشگیری به جاي تعمیر

• رعایت بهداشت، سلامتی و ایمنی کارکنان

• کاهش خستگی و آزردهی های ناشی از کار در محیط شلوغ، نامطبوع و حادثه ساز

• انجام خانه تکانی های روزانه، هفتگی، فصلی و سالانه توسط کارکنان به منظور مشارکت عمومی در آراستگی

• آمادگی مستمر و لحظه ای محیط کار برای بازدیدهای غیر مترقبه مشتری و هر بازدید کننده مهم دیگر از محیط کار



مهندسی ارزش

- ❖ یکی از رویکردهای کارا و مؤثر برای بهینه‌سازی طرح‌ها به منظور حصول اطمینان از تخصیص بهینه بودجه و صرفه‌جویی در هزینه طرح‌ها در طول عمر پروژه مهندسی ارزش می‌باشد.
- ❖ مهندسی ارزش روشی سیستماتیک، نظام‌یافته و مبتنی بر خلاقیت و کارگروهي برای حل مسأله، کاهش هزینه و بهبود عملکرد و کیفیت پروژه‌ها، محصولات و فرایندها است.
- ❖ به عبارت دیگر مهندسی ارزش عبارتست از مجموعه تکنیکهای سیستماتیک و کاربردی که برای تشخیص کارکرد يك محصول یا خدمت و تولید یا ایجاد آن کارکرد با حداقل هزینه بگونه‌اي که جنبه‌هاي کیفی سیستم از قبیل ایمنی و قابلیت اطمینان و نیز عمر مفید سیستم حفظ شود، بکار می‌رود و شرایط را برای ذهن متخصصین به منظور ایجاد ایده‌هاي بکر و باارزش و نیز خلاقیت در راستای اصلاح سیستم فراهم می‌کند.
- ❖ در شرایط فعلی که بین تولیدکنندگان رقابت سنگینی وجود دارد، تولیدکننده موفق کسی است که با توجه به نیاز مشتریان و با کیفیت و هزینه مناسب به عرضه تولید یا ارائه خدمت بپردازد. مهندسی ارزش می‌تواند از طریق شناخت نیازها و خواسته‌های مشتریان این موفقیت را فراهم سازد.
- ❖ مهندسی ارزش به عنوان شیوه‌ای کارآمد برای شناسایی و حذف هزینه‌های غیرضرور و کوتاه‌سازی زمان اجرا و بهینه‌سازی یافته برای اصلاح، بازنگری و نوآوری در فرآیند اجرای پروژه‌هاست.



مهندسی ارزش

❖ موضوعی که برای مطالعه مهندسی ارزش مورد استفاده قرار می‌گیرد باید دارای دو خصوصیت باشد :

• دارای هزینه بالا باشد تا امکان صرفه جویی به اندازه ای شود که مطالعه روی آن ارزشمند گردد

❖ برخی مزایا و نتایج مهندسی ارزش:

- پایین آوردن هزینه تولید
- به حداقل رساندن پیچیدگی‌های تولید
- کم کردن زمان تولید
- استفاده از اندیشه‌ها و خلاقیتها
- تامین کامل نیازهای مشتری و افزایش رضایت آنها
- افزایش رضایت و انگیزه همکاران به واسطه افزایش سطح عملکرد آنها
- بهینه کردن فرایندهای کاری
- کاهش مخارج سرمایه گذاری
- ارتقاء یا ثبات کیفیت (نه کاهش هزینه به قیمت کاهش کیفیت)
- افزایش سهم بازار و حصول اطمینان برای سود آوری
- افزایش توان رقابت در بازار.

مراحل پیاده سازی:

- ✓ آگاهی از هدف مهندسی ارزش
- ✓ جمع آوری اطلاعات
- ✓ تجزیه و تحلیل کارکرد - هزینه
- ✓ یافتن راه حل‌های خلاقانه
- ✓ ارزیابی و انتخاب راه حل مناسب
- ✓ اجرا



معماری سازمانی

اهمیت معماری سازمانی

پیچیدگی ساختارهای سازمان‌ها، امروزه به حدی بالا رفته است که نمی‌توان صرفاً به ذکر اینکه چه کارهایی باید توسط چه کسانی انجام شود (یا به عبارتی تعیین شرح وظایف افراد) اکتفا نمود. بلکه با نگرش سیستمی، ایجاد هماهنگی و همخوانی بین فرآیندها، داده‌ها، نقش افراد، سیستم‌ها و فناوری‌های مورد استفاده با اهداف و راهبردهای سازمانی از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است.

هدف عمده معماری سازمانی کاهش هزینه‌های عملیاتی، افزایش ظرفیت درآمدزایی و تسهیل در انتقال، نگهداشت و توسعه سیستم‌های فنی و همچنین جلوگیری از کاهش کارایی و انعطاف‌پذیری سازمان‌هاست.

به‌طور خلاصه می‌توان لزوم معماری سازمانی را در سازمان‌های بزرگ، نیاز به طراحی و توسعه سیستم‌های اطلاعاتی پیچیده، ظهور سیستم‌های اطلاعاتی بامنظورهای خاص و اهمیت انعطاف‌پذیری سازمان‌ها در برابر فشارهای بیرونی نظیر تغییر کسب‌وکار، تغییر مأموریت‌ها و

ساختارهای سازمانی و تغییرات سریع فناوری

تعریف معماری سازمانی

- ✓ معماری سازمانی یک پایگاه دارایی‌های اطلاعاتی استراتژیک است که مأموریت کسب‌وکار، اطلاعات فناوری‌های لازم جهت انجام آن مأموریت و فرآیندهای انتقال و استقرار فناوری‌های نوین به منظور هماهنگی با تغییرات سازمان را تعریف کرده است. معماری سازمانی، رویکردی جدید در راستای هماهنگ‌سازی راهبردهای سازمان با فناوری‌های اطلاعاتی و ارتباطی موجود در آن سازمان است.
- ✓ معماری سازمانی شامل معماری وضع موجود، معماری وضع مطلوب و طرح



هرم معماری سازمانی

معماری کسب و کار

این معماری استراتژی، ساختار و حاکمیت سازمانی و فرآیندهای اصلی انجام کار را تعریف می‌نماید.

مباحثی چون استراتژی‌های

کسب‌وکار، فناوری سازمان، خطمشی‌ها، دامنه و تصمیم‌گیری در مورد پارادایم‌های تجاری فناوری اطلاعات مانند کسب‌وکار الکترونیک و... در این سطح مورد بررسی قرار می‌گیرند.

سایر مباحثی که در این سطح مورد توجه است عبارت‌اند از: ساختار سازمانی، فرآیندهای کسب‌وکار، سیستم‌های برنامه‌ریزی و کنترل و همچنین مکانیزم‌های اداری و مدیریتی برای حصول به استراتژی‌ها و

معماری داده‌ها/اطلاعات

در این لایه انواع اصلی داده‌های مورد نیاز، منابع لازم برای مدیریت این داده‌ها و همچنین ساختار منطقی و فیزیکی آنها برای پشتیبانی کسب‌وکار معرفی می‌گردد.

تعریف مناسب این معماری موجب خواهد شد که ذخیره و بازیابی و انتقال داده‌های سازمان به صورت مؤثر و کارآمد، پشتیبانی



معماری سیستم‌های کاربردی

توالی پیاده‌سازی سیستم‌های کاربردی، برنامه زمانبندی پیاده‌سازی، تحلیل هزینه درآمد و مسیری مشخص، برای انتقال از وضعیت حال به وضعیت مطلوب در این سطح مورد بررسی قرار می‌گیرد. این سطح به نوعی از معماری اطلاق می‌شود که به منظور توصیف دو جنبه اصلی از سازمان یعنی فرآیندها و مکان‌ها بکار می‌رود.

این لایه دربرگیرنده سیستم‌های کاربردی است که برای دستیابی به کارکردهای تعریف‌شده در لایه‌های بالایی مورد نیاز می‌باشند. سیستم‌هایی

چون CRM، ERP، MIS، SCM و...

معماری فناوری اطلاعات

زیرساخت سخت‌افزاری، نرم‌افزاری و ارتباطی لازم برای اجرای سیستم‌های اطلاعاتی و گردش اطلاعات و عملیات در این سطح تعیین می‌شود.

این لایه همچنین تعریف کارکردها و وظایف اصلی هر مؤلفه و شناخت و تعریف واسطه‌های لازم به همراه استانداردهای حاکم بر آن و چگونگی تعامل بین مؤلفه‌های مختلف فناوری اطلاعات را در بر

می‌گیرد.

مهندسی مجدد و بهبود فرآیندهای سازمانی BPR

- بازمهندسی فرآیندهای کسب و کار یا BPR، به بازطراحی و سازمان‌دهی مجدد فرآیندهای سازمان با هدف بهبود عملکرد و بهره‌وری اتلاق می‌شود که در نهایت منجر به افزایش توان رقابتی سازمان در محیط کسب و کار می‌گردد.
- بسیاری از سازمانها درگیر انجام فرآیندهایی هستند که ارزش افزوده‌ای برای سازمان ایجاد نمی‌کند، و بر عکس برخی از فرآیندهای کلیدی سازمان هستند که توجه لازم به آنها داده نشده است.
- در بازمهندسی، پیشرفت‌ها از طریق کاهش هزینه‌ها و دوباره‌کاری‌ها، حذف گام‌های ناکارآمد از فرآیند، بازبینی کلی فرآیندها با افزایش سرعت جریان اطلاعات به دست می‌آید.

متدولوژی بتا در اجرای پروژه BPR

با بهره‌گیری از رویکرد MAIC شش سیگما و ترکیب این رویکرد در متدولوژی بتا، مشتریان ما از تحلیل جامع وضعیت موجود خود و پیشنهاداتی در راستای بهبود بهره‌وری، بهره‌مند خواهند شد. روش مورد استفاده ما مشتریانمان را قادر می‌سازد تا فرآیندهای خود را هم در کوتاه‌مدت و هم در بلندمدت بهبود بخشند. همچنین در این روش خدمات آموزش و پشتیبانی لازم برای ایجاد تغییر دایمی در سازمان مشتری در نظر گرفته شده است.



Business Process
Reengineering

متدولوژی بتا در اجرای پروژه BPR

✓ **تعریف اهداف و چارچوب پروژه:** در ابتدا، می‌بایست اهداف اصلی از پروژه BPR در سازمان را شناسایی و این اهداف را به‌عنوان نتایج مورد انتظار پروژه تعریف نماییم.

✓ **شناسایی و تحلیل وضعیت موجود (As-Is):** در این مرحله، فرایندها و زیرفرایندهای اصلی کسب و کار شناسایی می‌گردد. از این داده‌ها برای سنجش میزان کارایی فرایند و تعیین دلایل اصلی بروز مشکلات و نواقص در فرایند استفاده خواهیم کرد. اصلی‌ترین خروجی این مرحله، نقشه فرآیندی سازمان خواهد بود.

✓ **ترسیم وضعیت مطلوب (To-Be):** برای هر یک از فرایندهای اصلی سازمان، فرایند مطلوب تعیین شده و با مقایسه فرایندهای As-Is و To-Be، می‌توان شکاف بین وضعیت فعلی و وضعیت مطلوب را شناسایی نموده و نقاط قابل بهبود در فرایند را تعیین نمود.

✓ **برنامه‌ریزی اجرای اقدامات اصلاحی:** هر یک از فرصت‌های بهبود تبدیل به یک فرایند بازطراحی اختصاصی شده، و نقش‌ها و وظایف هر یک از کارکنان سازمان در پروژه پیاده‌سازی BPR تعریف می‌گردد. انواع فرایندهای بازطراحی ممکن عبارتند از: ادغام فعالیت‌های پردازش اطلاعات در فعالیت‌های اصلی تولیدکننده همان اطلاعات، برقراری ارتباط بین دو یا چند فعالیت موازی موجود در جریان کاری، انتقال نقطه تصمیم‌گیری به محل اجرای فعالیت، ایجاد مکانیزم‌های کنترلی در داخل فرایند، و تعریف شاخص‌های کلیدی عملکرد.

✓ **اجرای پروژه‌های بازطراحی:** از آنجا که BPR مجموعه‌ای از فعالیت‌های در ارتباط با یکدیگر می‌باشد، لذا نتیجه دلخواه تنها با همکاری مدیران ارشد، کارکنان واحدهای مختلف سازمان و اعضای تیم BPR قابل دستیابی خواهد بود.

✓ **کنترل اقدامات صورت پذیرفته:** بهبودهای اعمال شده باید به‌منظور حفظ فرایند در مسیر جدید و جلوگیری از بازگشت به "فرایند قدیمی" کنترل گردد. پیشرفت‌ها از طریق تدوین برنامه نظارتی مستمر، مستند نمودن رویه‌های اجرایی جدید، و تغییر در سیستم‌های کنترلی و ساختار سازمانی نهادینه می‌شود.

WHAT IS
BPR?
(Business Process Re-engineering)

تعالی سازمانی

• اندیشمندان علم مدیریت همواره در پی یافتن راه حل هایی جهت بهبود وضعیت و حرکت به سمت تعالی بوده اند که نتیجه مطالعات آن ها، منجر به خلق ابزارهایی همچون BSC، ISO و ... شده است. هر کدام از این ابزارها در صورت به کارگیری صحیح در زمان و مکان مناسب، می تواند منافع بیشماری را برای سازمان ها به همراه داشته باشد. اما با توجه به انتظار همیشگی مدیران سازمان های ایرانی و نوع نگاه آن ها به چنین ابزارهایی که متکی بر نتیجه گرایی می باشد، معمولاً خروجی حاصل از به کارگیری این فنون، در حد انتظار نبوده است.

• امروزه اکثر کشورهای دنیا با تکیه بر این مدل ها جوایزی در سطح ملی ایجاد کرده اند که محرک سازمان ها و کسب و کار در تعالی، رشد و ثروت آفرینی است. طراحی مدل های اختصاصی تعالی سازمانی که در برگیرنده نیازهای شرکت های

در این راستا از جمله خدمات ما به منظور ارزیابی هماهنگ شرکت های تابعه و پیشبرد برنامه های بهبود فراگیر در شرکت ها، و همچنین ارتقا بهره وری، به شرح ذیل می باشد:
✓ خود ارزیابی بر مبنای مدل تعالی سازمانی EFQM 2013 و شرکت در جایزه ملی بهره وری

✓ تدوین اظهارنامه بر مبنای مدل EFQM 2013 و جوایز ملی کشور

✓ انجام مشاوره و هماهنگی های مورد نیاز برای ارزیابی توسط ارزیابان بنیاد اروپایی مدیریت کیفیت EFQM 2013

✓ مشاوره و انجام خدمات بر پایه مدل جایزه ملی کیفیت ایران

✓ مشاوره و انجام خدمات مشاوره مدل های تعالی سازمانی در بخش بهداشت و درمان

✓ مشاوره و انجام خدمات مشاوره مدل های تعالی سازمانی در بخش آموزش

✓ مشاوره و انجام خدمات مشاوره مدل های تعالی سازمانی در بخش مدیریت پروژه



طراحی ساختار سازمانی

• ساختار سازمان به عنوان نوعی ابزار مدیریتی برای اجرای استراتژی ها و تحقق اهداف شناخته می شود. طراحی ساختار بر شکل دهی، پیکره بندی و ساختار رسمی سازمان متمرکز است. برای اثربخش بودن ساختار باید بین جنبه های تئوریک با جنبه عملی آن نوعی توازن برقرار شود. مدیران باید به طور مستمر بین دو نگاه استراتژیک و اجتماعی-فرهنگی به ساختار توازن برقرار کنند.



❖ اساساً با وقوع یکی از شرایط زیر لزوم تغییر ساختار

سازمانی شرکت احساس می شود:

✓ تغییر جهت گیری های استراتژیک

✓ تعریف مجدد وظایف

✓ تغییرات سیاسی-فرهنگی

✓ رشد سازمانی

✓ واکنش نسبت به مسایل درون سازمانی

✓ تغییرات فضای عملیاتی کسب و کار

در این راستا شرکت آنو بتا بر اساس توانمندی های داخلی و تجارب گذشته خود آمادگی ارائه خدمات به مشتریان خود را دارد.

تدوین نقشه جامع فرآیندی

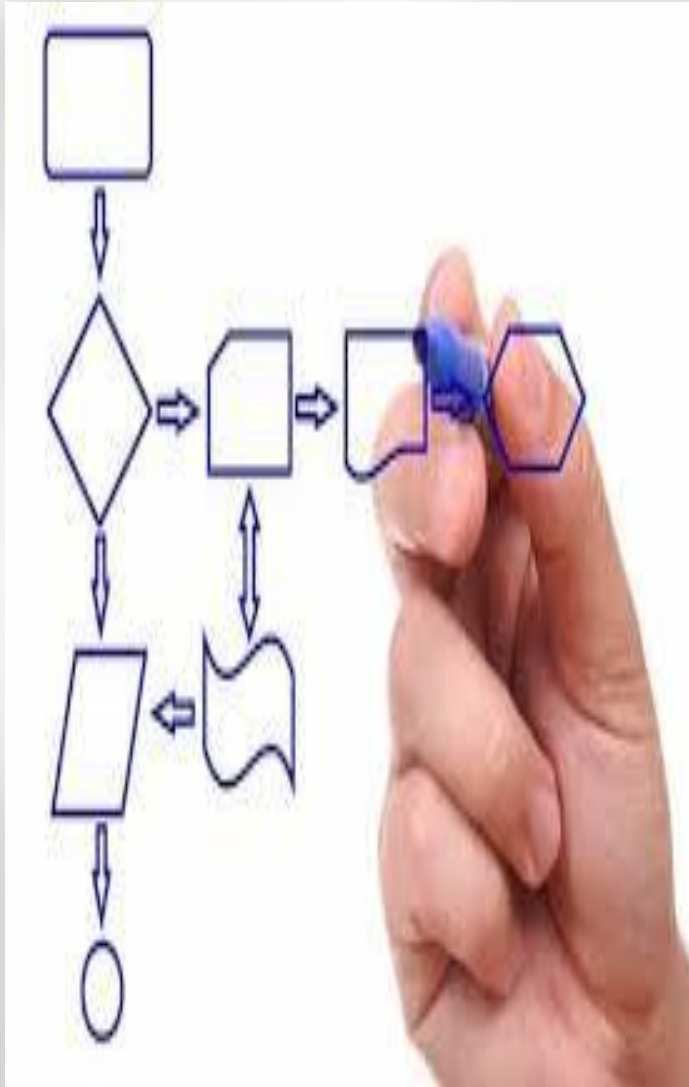
❖ نقشه جامع فرآیندی، یک ابزار استراتژیک مدیریتی است که گردش عملیات را در سطح کل سازمان به تصویر می‌کشد. این ابزار که با نام‌های مختلفی از جمله مدل فرآیندی، نمودار جریان، و ... نیز شناخته می‌شود، به‌عنوان یکی از نخستین گام‌های مورد نیاز در راه‌اندازی یک کسب‌وکار موفق شناخته می‌شود.

❖ با ترسیم فرآیندهای سازمانی در سطوح مختلف (گروه فرآیند، فرآیند و فعالیت) و تعیین ارتباطات بین فعالیت‌های مختلف هر فرآیند، و همچنین ارتباطات موجود بین چندین فرآیند، عملاً تصویر صحیحی از میزان پیچیدگی سازمان و ارتباطات واحدهای مختلف سازمانی با یکدیگر در اختیار مدیران ارشد سازمان قرار گرفته، و این امکان را برای ایشان فراهم می‌نماید تا به بینشی جامع از وضعیت جاری سازمان دست یافته، و از طریق تعیین مجموعه رویدادهایی که منتج به یک خروجی می‌شود، فرصت‌های بهبود فرآیندهای کاری را شناسایی نمایند.

❖ تدوین هرچه دقیق‌تر نقشه فرآیندی، کمک شایانی به مدیران سازمان در طراحی ساختار سازمانی، تعیین نقش‌های مورد نیاز در سازمان، شرح وظایف و مسئولیت‌های هر نقش، تدوین روش‌های اجرایی، رویه‌ها و دستورالعمل‌های سازمانی، انتخاب زیرساخت‌های نرم‌افزاری و



تدوین نقشه جامع فرآیندی



❖ با تدوین نقشه فرآیندی، مشتریانمان ابزار مناسبی برای تعریف مرزهای فرآیندی، تعیین مالکین فرایندها، شفافسازی مسئولیت‌های هر نقش / واحد سازمانی در جریان فرآیند، و تعیین معیارها و سنج‌های ارزیابی اثربخشی فرآیند در اختیار دارند. همچنین ما با ادغام نقشه فرآیندی با ماتریس RACI، ضمن تعیین کلیه فرم‌ها و مستندات لازم در جریان فرآیند، مسئولیت‌های افراد مختلف در سازمان را در تهیه فرم‌ها و مستندات مورد نیاز تعیین نموده، از این طریق جریان اطلاعات در سطح سازمان مشتریانمان را تسهیل می‌نماییم.

❖ به‌طور کلی، هدف اصلی از تدوین نقشه جامع فرآیندی را می‌توان کمک به افزایش بهره‌وری و بهبود اثربخشی فرایندهای سازمان و در نهایت، بهبود کارایی کسب‌وکار می‌باشد. برای رسیدن به این مهم، مشتریانمان از نقشه فرآیندی، برای شناسایی دوباره‌کاری‌ها، تأخیرات و گلوگاه‌های موجود در جریان‌های فعلی فرآیندی خود استفاده نموده، و برنامه‌ریزی‌های لازم را به‌منظور رفع مشکلات و بهبود وضعیت جاری انجام می‌دهند.

تدوین نقشه جامع فرآیندی



❖ به طور خلاصه می‌توان مزایای تدوین نقشه فرآیندی سازمان را در موارد ذیل برشمرد:

- ✓ امکان نمایش بصری جزییات مهم یک فرآیند، تقسیم فرآیندها به مراحل مختلف، نمایش اتصالات و ترتیب دقیق فعالیت‌ها
- ✓ جلوگیری از اتلاف زمان برای تدوین دستورالعمل‌های حجیم و ناکارآمد
- ✓ درک هرچه بهتر فرآیندهای سازمان
- ✓ شناسایی نقاط قابل بهبود فرآیندهای سازمان
- ✓ بهبود ارتباطات بین افراد درگیر در یک فرآیند
- ✓ پشتیبانی از مستندات مورد نیاز در یک فرآیند

❖ شرکت بتا به منظور ترسیم نقشه فرآیندی سازمان، از استانداردهای فرآیندی شناخته شده و معتبر جهانی بهره برده و با ادغام حوزه‌های مختلف این استانداردها با یکدیگر، و همچنین مطابقت آن‌ها با ساختار عملیاتی و مأموریت تعریف شده در سازمان، اقدام به ترسیم و تدوین نقشه جامع فرآیندی می‌نماید. از جمله مهم‌ترین استانداردهایی که در راستای تدوین نقشه فرآیندی مورد استفاده قرار می‌گیرد، می‌توان به چارچوب فرآیندی مرکز بهره‌وری و کیفیت آمریکا (APQC-PCF)، مدل مرجع عملیات زنجیره تأمین (SCOR)، مستندات فرآیندی راهکار جامع SAP، و ... اشاره نمود.

مدیریت فرآیندهای کسب و کار (BPM)



❖ مدیریت فرآیندهای کسب و کار یک روش سازمان یافته و نظام مند به منظور تعریف، طراحی یا بازطراحی، ایجاد، مستندسازی، اندازه گیری، پایش و کنترل کلیه فرآیندهای کسب و کار مکانیزه و غیرمکانیزه، به منظور ایجاد ارزش بیشتر برای مشتریان و اهداف سازمان با چابکی بالاتر است. مدیریت فرآیندهای کسب و کار سازمان را قادر می سازد که فرآیندها را با اهداف و استراتژی های کسب و کار همسو ساخته که این امر زمینه افزایش بهره وری (کارایی و اثربخشی) از طریق بهبود فعالیت ها، فرآیندها و در نهایت واحدهای سازمانی را در ارتباطات درون و برون سازمانی فراهم می آورد.

❖ در دیدگاه سیستمی یک فرآیند عبارتست از آنچه ورودی را به خروجی تبدیل می نماید و دربرگیرنده چگونگی انجام عملکرد نهادهای کار است. فرآیندگرایی یعنی درک این حقیقت که هر فعالیت تنها زمانی ارزشمند است که به تکمیل يك فرآیند کمک کند و آن فرآیند نیز، نیازی را در يك شبکه فرآیندی بزرگتر برآورده و ارزش جدید ایجاد کند.

❖ به طور کلی استفاده از رویکرد مدیریت فرآیندهای کسب و کار این مزایا را برای سازمان ها شامل می شود:

✓ کاهش هزینه ها از طریق تمرکز بر جریان کار و دوره زمانی انجام امور و همچنین اندازه گیری عملکرد،

✓ چابکی کسب و کار از طریق مدیریت فرآیند، مدیریت قواعد و یکپارچه سازی و خودکارسازی فرآیندها،

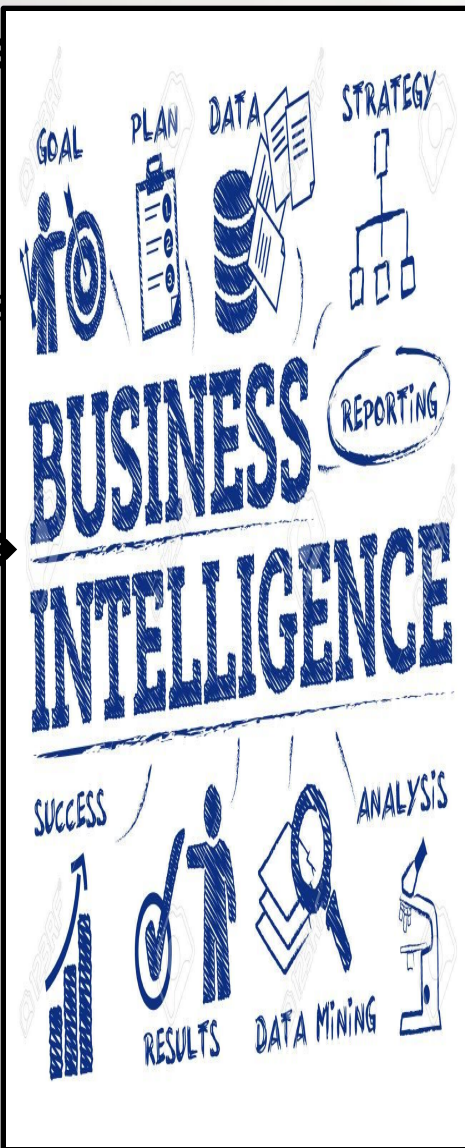
طراحی و پیاده سازی راهکار هوش تجاری (BI)

هوش تجاری، مجموعه‌ای از روش‌ها، فرآیندها، ساختارها و فناوری‌هایی است که داده‌های خام را به اطلاعات معنی‌دار و مفید تبدیل نموده، و امکان دستیابی به بینشی وسیع و تصمیم‌گیری کارا تر را در حوزه‌های مختلف استراتژیک، تاکتیکی و عملیاتی در اختیار مدیران قرار می‌دهد.

داشبوردهای مدیریتی (به عنوان اجزای اصلی تشکیل دهنده ابزار هوش تجاری سازمان)، امکان تفسیر حجم بالایی از داده‌ها را با هدف تشخیص، بهبود یا ایجاد فرصت‌های جدید کسب و کار در اختیار مدیران ارشد سازمان‌ها قرار می‌دهند.

متدولوژی بتا در استقرار راهکار هوش تجاری:

1. شناخت کسب و کار و تعیین شاخص‌های کلیدی (KPI)
2. طراحی داشبوردها و گزارشات مفهومی
3. جمع‌آوری، بررسی و آماده‌سازی داده‌ها: مهم‌ترین گام‌های اجرایی در این مرحله عبارتند از:
 - ✓ جمع‌آوری داده‌ها
 - ✓ استانداردسازی داده‌ها: ایجاد داده‌های قابل مقایسه (یکسان‌سازی واحدها، الگوها، و ...)
 - ✓ مدیریت داده‌های پایه: منحصر به فرد نمودن ارجاعات
 - ✓ پالایش داده‌ها: شناسایی و اصلاح داده‌های نادرست، بررسی مقادیر نامناسب، فیلدهای خالی



طراحی و پیاده سازی راهکار هوش تجاری (BI)

متدولوژی بتا در استقرار راهکار هوش تجاری:

4. ایجاد انباره داده (DW) و عملیات واكشی داده‌ها (ETL): در این مرحله، کلیه عملیات مرتبط با طراحی انباره داده و عملیات واكشی اطلاعات، اعم از ایجاد Cube، Fact، Dimension، و ... انجام می‌پذیرد.

5. پیاده‌سازی داشبوردهای اطلاعاتی

6. ارزیابی و اجرای آزمایشی

7. عملیاتی‌سازی سامانه

8. پشتیبانی و فرآیند تضمین کیفیت: باتوجه به این موضوع که از یک

طرف سازمان به‌عنوان موجودی پویا، به‌صورت دائم در حال رشد و تغییر می‌باشد، و از طرف دیگر فضای کسب و کار نیز به‌صورت روزانه دچار تغییر و تحول می‌گردد، لذا معیارهای تصمیم‌گیری سازمانی و به تبع آن‌ها سیستم‌های مرتبط با این معیارها نیز در طول زمان دچار تغییر و تحول خواهند شد. در نتیجه در صورت عدم پایش مستمر راهکارهای هوش تجاری و اعمال تغییرات لازم مطابق با نیازهای روز سازمان، هدف اصلی از ایجاد داشبوردهای اطلاعاتی، که همانا پر نمودن شکاف بین داده‌های موجود در سازمان و بینش مورد نیاز برای تصمیم‌گیری‌های سازمانی، با بیشینه سرعت ممکن است، محقق



مدیریت و برنامه ریزی استراتژیک

A word cloud centered around the terms 'strategic management' and 'business concept'. The words are in various colors and sizes, including: strategy, person, analysis, method, meeting, idea, office, conceptual, man, success, analyze, leadership, intelligence, development, project, corporate, vision, manager, advice, work, organization, goals, people, education, plan, process, achievement, teacher, consultant, information, presentation, and information.

❖ یکی از ویژگی‌های دنیای کسب‌وکار کنونی تغییر مداوم و نسبتاً سریع در نیازهای مشتریان است و از سوی دیگر سازمان‌ها ناگزیر به ورود به عرصه رقابت هستند و از این میان سیستمی شانس بقا دارد که سازوکارهای لازم برای آگاهی سریع از تغییرات در نیازمندی مشتریان و رفتار رقبای داشته و توانایی پاسخ‌گویی سریع به آنها را نیز دارا باشد. مدیریت و برنامه‌ریزی استراتژیک از جمله رویکردهای مدیریتی است که به تغییرات درونی و بیرونی سازمان‌ها نگاه جامعی دارد و در محیط پرخطر امروزی کسب‌وکار می‌تواند در سربلندی و موفقیت سازمان‌ها مفید و موثر باشد.

❖ تعاریف مختلفی از استراتژی صورت پذیرفته است که می‌توان در قالب عناوینی چون: استراتژی به عنوان طرح، استراتژی به عنوان نیرنگ، استراتژی به عنوان الگو، استراتژی به عنوان موقعیت و استراتژی به عنوان نگرش؛ بیان کرد.

❖ مدیریت استراتژیک عبارت است از: «فرآیند تضمین دستیابی سازمان به مأموریت، چشم‌انداز و اهداف از طریق به کارگیری استراتژی‌های مناسب نسبت به شرایط بیرونی و درونی». طبق این بیان، یک استراتژی مناسب مطابق با نیازمندی‌های یک سازمان در زمان مشخص، تعریف می‌شود. فرآیند مدیریت استراتژیک شامل شش گام

مغز و مستمّر است: (۱) شناخت محیط، (۲) تعیین جهت سازمان،



مدیریت و برنامه ریزی استراتژیک



❖ برنامه‌ریزی استراتژیک نیز اینگونه تعریف می‌گردد: فرآیند بررسی موقعیت فعلی و مسیر آینده‌ی سازمان، تنظیم اهداف، تدوین استراتژی برای تحقق آن اهداف و اندازه‌گیری نتایج است.

❖ رویکرد بتا به پیشبرد پروژه‌های برنامه‌ریزی استراتژیک: مشاوران بتا برای پیشبرد پروژه‌های برنامه‌ریزی استراتژیک، از رویکرد یادگیری عملی (Action Learning) بهره می‌برند. در این رویکرد با تشکیل تیم متشکل از مشاور و خبرگان سازمان نسبت به توسعه استراتژی‌های شرکت اقدام می‌شود. مشاوران بتا استراتژی شرکت را با کمک ابزارهای تحلیلی متعددی شناسایی و سپس با کمک کارت امتیازی متوازن (BSC) به سطوح عملیاتی و قابل پیگیری ترجمه می‌کنند. همچنین یکی از خدمات شرکت بتا در حوزه طراحی و تدوین استراتژی‌ها بر اساس روش XPP است. نکته‌ی مهم در این شیوه پیوسته بودن مراحل است؛ بدین معنی که در عمل میان این مراحل روابط رفت و بازگشتی وجود داشته و این مراحل کاملاً مجزا از یکدیگر نیستند. همچنین نکته دیگر آن است که در بازبینی استراتژی همواره کل فرآیندهای درون چرخه بازنگری نخواهند شد؛ بلکه بنا بر مورد برخی از فازها در این چرخه تکرار خواهند شد. به عنوان مثال ممکن است بازخوردها حاکی از آن باشد که برنامه‌های عملیاتی متناسب با استراتژی به خوبی تعریف نشده است؛ که در آن صورت اصلاح خواهد شد.

خدمات بتا در حوزه استراتژی

- ✓ برنامه‌ریزی رشد در شرکت‌های کوچک
- ✓ ارزیابی اثربخشی و کارایی استراتژی
- ✓ استقرار نظام ارزیابی 360 درجه
- ✓ مشاوره تعیین آرمان، مأموریت و ارزشهای سازمانی
- ✓ طراحی مدل کسب‌وکار Business Model
- ✓ تهیه طرح تجاری Business Plan
- ✓ ارزیابی بازار و رقبا
- ✓ تحلیل SWOT



- ✓ برنامه‌ریزی استراتژیک در سازمان‌های خصوصی
- ✓ برنامه‌ریزی استراتژیک در سازمان‌های عمومی
- ✓ تدوین کارت امتیازی متوازن و نقشه استراتژی
- ✓ برنامه‌ریزی استراتژیک در هلدینگ‌ها
- ✓ جاری‌سازی استراتژی (Cascading)
- ✓ تدوین بیانیه رسالت و خلق چشم‌انداز مشترک
- ✓ بخش‌بندی بازار و موقعیت‌یابی

مدیریت و ارتقای بهره‌وری

- ❖ مدیریت بهره‌وری یک فرآیند کلیدی در افزایش توان رقابتی، دستیابی به رشد پایدار، و سودآوری بلندمدت سازمان‌های تولیدی و خدماتی محسوب می‌شود. مطابق با تعریف آژانس بهره‌وری اروپا، بهره‌وری، یک مفهوم ذهنی بوده و نگرشی است که در پی بهبود مستمر وضعیت موجود است. این مفهوم بر این عقیده استوار است که می‌توان امروز، بهتر از دیروز و فردا بهتر از امروز عمل نمود.
- ❖ بهره‌وری رابطه بین خروجی‌ها و ورودی‌های مورد استفاده بوده و بر مبنای اندازه‌گیری اثربخشی (Effectiveness) و کارایی (Efficiency) سازمان‌ها در تولید خروجی محاسبه می‌گردد. به‌منظور دستیابی به مزیت رقابتی و مدیریت بهره‌وری به‌صورت سیستماتیک، سازمان‌ها نیازمند پیاده‌سازی یک سیستم جامع

متدولوژی بتا بر مبنای مدل پیشنهادی سازمان بهره‌وری آسیا (APO) توسعه داده شده است. مطابق با این مدل، مدیریت بهره‌وری شامل گام‌های زیر است:

- ✓ تشکیل کمیته مدیریت بهره‌وری
- ✓ تعیین حوزه‌های فرآیندی و تدوین شاخص‌های سنجش بهره‌وری
- ✓ سنجش کمی و کیفی بهره‌وری و ارزیابی نتایج
- ✓ تدوین برنامه عملیاتی ارتقای بهره‌وری
- ✓ اجرای اقدامات بهبود بهره‌وری
- ✓ اندازه‌گیری بهره‌وری
- ✓ ارزیابی بهبود بهره‌وری



✓ کنترل و مدیریت فرآیند ارتقای بهره‌وری

مدیریت و ارتقای بهره‌وری

❖ اندازه‌گیری و تجزیه و تحلیل کمی و کیفی بهره‌وری

• به منظور ارتقای بهره‌وری، ابتدا می‌بایست شاخص‌های بهره‌وری را در هر یک از چهار اهرم فوق، و در دو سطح سازمانی و عملیاتی تعیین و اندازه‌گیری نمود. در مرحله بعد، نتایج هر یک از شاخص‌ها با نتایج سال گذشته آن شاخص مقایسه شده و از این طریق روند ارتقای بهره‌وری و نرخ رشد آن محاسبه می‌گردد. همچنین با مقایسه نتایج حاصله با میانگین صنعت و کشور، اهداف هر یک از شاخص‌ها و روند بهبود مستمر تعیین می‌گردد.

• علاوه بر اندازه‌گیری کمی، وضعیت کیفی بهره‌وری نیز با استفاده از پرسش‌نامه‌های طراحی شده برای هر یک

از مگیری شده و به مدیران

جامعی از وضعیت بهره‌وری
شدند.



❖ به منظور مدیریت بهره‌وری در سازمان، نیاز است تا کلیه فرآیندها و اقدامات مرتبط را کنترل نماییم. از آنجایی که اولین قدم برای کنترل یک متغیر، اندازه‌گیری آن است؛ لذا، با هدف کنترل فرآیندهای کسب‌وکار و جمع‌آوری اطلاعات لازم در خصوص کارایی و اثربخشی منابع تحت کنترل سازمان، یک سیستم اندازه‌گیری بهره‌وری در سازمان راه‌اندازی می‌گردد.

❖ مطابق با مدل APO، برای اندازه‌گیری بهره‌وری، از مفهوم ارزش افزوده (VA) استفاده می‌شود. باتوجه به اینکه بهره‌وری حاصل تقسیم خروجی بر ورودی است، لذا اندازه‌گیری خروجی و ورودی، با استفاده از اهرم‌های بهره‌وری Productivity Levers، کلید افزایش بهره‌وری خواهد بود. چهار اهرم بهره‌وری، عبارتند از:

✓ افزایش درآمد فروش (خروجی)

✓ افزایش خروجی به ازای هزینه هر واحد تولید

مشاوره توسعه رهبری و راهبردی



❖ شرکت بتا و مدیریت آن سابقه طراحی و استقرار نظامی تحت عنوان “ارزیابی مدیران و بازبینی سبک رهبری” و اجرای موفق آن در سازمان های بزرگ و معتبر را در کارنامه خود دارد. استقرار این نظام به صورت پروژه مشاوره مدیریت مزایای زیادی را برای سازمان های هدف به همراه داشته و زمانی کاربرد اصلی پیدا می کند که می خواهید سازمان خود را در مدار جهش و تحول قرار دهید. اهداف اصلی اجرای این نظام را می توان به شرح ذیل برشمرد:

- تفکیک فضای حکمرانی سازمانی از فضای مدیریت
- مستند سازی سوابق و رخدادها
- تمرین مدیران و حوزه های کاری برای گزارش سازی و گزارش دهی موثر
- شناسایی و طبقه بندی گلوگاه ها و مشکلات کاری
- آشنایی و تسلط عملی با فنون برنامه ریزی راهبردی و عملیاتی و شاخص گذاری ها حین اجرا
- ایجاد همگرایی و هم افزایی عملی در بدنه سازمان
- ایجاد تسلط بر مدیریت روزانه کسب و کار
- تمرین کار تیمی موفق در تمامی حوزه های سازمانی
- ایجاد زمینه ارزیابی عملی مدیران و حوزه های کاری

مشاوره و تدوین برنامه های تحول سازمانی

❖ معمولاً سازمانها علاقه ای به اجرای تحولات بزرگ ندارند مگر اینکه دلایل بزرگی آنها را به این سمت حرکت دهد. واقعیت این است که شرایط جاری هر سازمان برآیندی است که از وضعیت و ترکیب ساختار قدرت، وابستگی ها و عواطف و احساسات درون سازمانی، و همچنین تجارب سازمان در تعامل با محیط بیرونی شکل گرفته و در نتیجه، در تقابل با مشکلات روزمره، سازمانها ترجیح میدهند به تنظیم شرایط داخلی دست بزنند تا ایجاد تحول. بنابراین در اغلب موارد، سازمان ها پیش از به دست آوردن انگیزه برای تغییرات تحول گرا باید خطرات شدید برای زنده ماندن و ماندگاری خود را تجربه و یا پیش بینی کنند.

❖ تهدیدات و اختلالاتی که به طور معمول سازمانها را به سمت اجرای پروژه های تحول سوق میدهند، عموماً به سه دسته زیر تقسیم میشوند:

- **تغییرات در صنعت:** تغییرات سریع در شرایط قانونی، سیاسی، اقتصادی و فنی که موجب تغییر مبنای رقابت درون یک صنعت می شود.
- **تغییر چرخه عمر محصول:** تغییر در چرخه عمر محصول که به استراتژی های کسب و کار متفاوتی نیاز دارد
- **پویایی درونی شرکت:** تغییر در اندازه، استراتژی پورتفولیوی شرکت و یا جابجایی و خروج مدیران ارشد.



مشاوره و تدوین برنامه های تحول سازمانی

- ❖ در پاسخ به این تهدیدات و در مدیریت تحولات سازمانی، سه دسته از مداخلات وجود دارند که باید به دقت مدیریت شوند: تغییر استراتژیک یکپارچه، طراحی سازمان و تغییر فرهنگ سازمانی.
- ❖ تغییر استراتژیک یکپارچه، مداخله ای جامع برای واکنش به فشار محیطی مبهم و پیچیده است. تمرکز این مداخله مدیریتی بر عواملی است که بر کارایی و اثربخشی سازمان اثرگذار هستند. این جنبه از تحول مدیریت شده شامل فرایند ارزیابی استراتژی و طرح کنونی سازمان، انتخاب جهت گیری استراتژیک مطلوب، طراحی طرح تغییر استراتژیک و پیاده سازی آن میباشد.
- ❖ طراحی سازمان شامل ساختار سازمانی، طراحی کار، روش های مدیریت منابع انسانی و سیستم های مدیریتی و اطلاعاتی است. طراحی سازمان این مولفه ها را با یکدیگر و با استراتژی سازمان همراستا می سازد و شرایط را برای هدایت رفتار و اجرای استراتژی فراهم می کند.
- ❖ فرهنگ سازمانی شامل الگوهایی از فرضیات اصلی، ارزش ها، هنجارها و نمادهای مشترک میان اعضای سازمان است و بر چگونگی درک، تفکر و رفتار افراد در کار تأثیر می گذارد. این بررسی شامل ارزیابی و مستند سازی ریسکهای فرهنگی است که ممکن است اجرای تغییرات لازم برای پیاده سازی استراتژی جدید سازمان را با خطر مواجه کند.



مشاوره مدیریت پروژه

در دنیای رقابتی امروز اجرای پروژه ها با زمان، هزینه و دامنه مورد نظر خود و با کیفیت مطلوب از منظر کارفرما از اهمیت بالایی برخوردار است. همین امر موجب شده بیش از پیش به مقوله مدیریت پروژه و ابزارها و تکنیک های آن توجه شود. از این رو شرکت بتا با تشکیل تیم تخصصی در این زمینه آمادگی ارائه خدمات به مشتریان خود را دارد.



استقرار نظام مدیریت پروژه براساس استاندارد PRINCE2

استقرار نظام مدیریت پروژه براساس استاندارد PMBOK

استقرار نظام مدیریت پروژه بر اساس استاندارد ISO10006

استقرار مدل تعالی پروژه PEM

استقرار مدل بلوغ مدیریت پروژه بر اساس OPM3

ارزیابی تعالی مدیریت پروژه سازمان بر اساس OPM3

تدوین برنامه استراتژیک رشد مدیریت پروژه

تهیه مدل و نقشه راه جامع مدیریت پروژه

استقرار نظام مدیریت سبد پروژه

مشاوره و پیاده سازی نظام مدیریت پروژه

متدولوژی PRINCE2 پرکاربردترین متدولوژی مدیریت پروژه در جهان است و تبدیل به استاندارد شده که به صورت گسترده به وسیله مدیران پروژه در سرتاسر دنیا مورد استفاده قرار می گیرد. با پیاده سازی این روش، این اطمینان را خواهید داشت که افراد درگیر در پروژه های مختلف، شناخت صریح و واضحی از نقش، شرح وظایف، مسوولیتها، اختیارات و نیازهای یکدیگر خواهند داشت. همچنین یک ساختار تعریف شده و کامل برای پاسخگویی و مدیریت ارتباطات پروژه، و مجموعه مدونی از فرایندهای اجرایی و مکانیزمهای کنترلی برای اجرای موفق

در این روش هر فرایند از ورودی ها و خروجی های کلیدی و فعالیت های مهمی که باید انجام شود تشکیل شده که موجب کنترل خودکار انحراف از برنامه می شود. بدین ترتیب، با پیاده سازی متدولوژی استاندارد مدیریت پروژه، از وقوع بسیاری از مشکلات در حین اجرای پروژه پیشگیری می شود؛ مانند:

✓ پیشگیری از تداخل وظایف مدیران و سطوح مختلف هدایت، مدیریت و اجرای پروژه

✓ جلوگیری از اتلاف وقت مدیران ارشد سازمان در جلسات مختلف با اطمینان از دریافت گزارشات استاندارد و کافی در بازه های زمانی

مشخص



تدوین برنامه استراتژیک رشد مدیریت پروژه

موفقیت و کامیابی در مدیریت پروژه (حداقل در بازه زمانی مورد انتظار سازمان) نیازمند داشتن برنامه‌ریزی استراتژیک در حوزه مدیریت پروژه است. در این حیطة از خدمات، هدف شکل‌دهی و اجرای فرآیند تصمیم‌گیری در مورد آینده سازمان با نگاه به توانایی‌های مدیریت پروژه می‌باشد. اجرای برنامه استراتژیک مدیریت پروژه نیازمند مترجمان برنامه‌های تدوین شده در این حوزه به سیاست‌ها و رویه‌هایی در راستای رسیدن به ماموریت‌های سازمان در بلوغ مدیریت پروژه می‌باشد.

بخشی از فرآیندهای برنامه‌ریزی استراتژیک مدیریت پروژه به شرح ذیل خواهد بود:

شروع دوره‌های جامع آموزشی مدیریت پروژه به منظور ایجاد ارتباط و زبان مشترک میان واحدهای مرتبط

مرور وضعیت متدولوژی موجود مدیریت پروژه سازمان

بررسی نقاط قوت و ضعف متدولوژی و تطبیق فرآیندهای جاری با بهترین شیوه‌ها

طراحی و تدوین فرآیندهای مناسب مدیریت پروژه

تدوین مدل تعالی نظام مدیریت پروژه، سطوح و پیچیدگی‌های متدولوژی مورد نیاز در هر سطح

تدوین متدولوژی یکپارچه مورد نیاز مدیریت پروژه و کنترل کمی و کیفی فرآیندها



شروع فعالیت‌های Benchmarking و بهبود فرآیندهای ایجاد شده

ارزیابی وضعیت تعالی مدیریت پروژه بر اساس OPM3

موسسه مدیریت پروژه امریکا (PMI) تاکید بر استقرار نظام مدیریت پروژه سازمان از طریق اجرای استراتژی‌های سازمانی و مدل‌های تعالی وابسته به آن دارد. شرکت بتا آمادگی ارائه کلیه خدمات مورد نیاز شما در زمینه طراحی، ارزیابی و پیاده‌سازی برنامه جامع OPM3 را دارد.

• ارزیابی مدل تعالی OPM3

با استفاده از خدمات ارزیابی رسمی OPM3 شرکت بتا، قادر خواهد بود تا جایگاه سازمان خود را بر اساس مدل تعالی OPM3 شناسایی نماید. در این قسمت در ابتدا محدوده ارزیابی بر اساس سطح جاری نیازهای سازمان تبیین می‌گردد. در طی مرحله ارزیابی کلیه مصاحبه‌های لازم به منظور شناسایی انواع و دسته‌بندی‌های سبد پروژه‌ها، برنامه‌ها و پروژه‌های موجود، ارائه می‌گردد. همچنین کلیه اسناد، رویه‌ها و فرآیندهای مدیریت پروژه مورد بررسی قرار خواهد گرفت. سپس با استفاده از اطلاعات دریافتی و آنالیز آنها گزارش جامعی بر اساس بهترین شیوه‌ها یا Best Practice های OPM3 ارائه خواهد گردید.

• برنامه بهبود نظام مدیریت پروژه بر اساس OPM3

مشاوران حرفه‌ای شرکت بتا تمامی برنامه‌های عملیاتی بهبود مورد نیاز سازمان شما را بر اساس اولویت‌ها، میزان حصول، مزایا و هزینه‌های آتی ارائه خواهند داد.

• پشتیبانی در خصوص استقرار بهترین شیوه‌های OPM3

در این مرحله شرکت بتا قادر است فرآیندها، رویه‌ها، دستورالعمل‌ها، فرم‌ها و ابزارهای مدیریتی بر اساس بهترین شیوه‌های موجود طراحی نموده تا زمینه لازم جهت برنامه بهبود مدیریت پروژه خدمات OPM3 شرکت بتا شما قادر خواهید بود موارد ذیل را بر اساس نیاز جاری سازمان خود

تحلیل بهترین شیوه‌های مدیریت پروژه مورد نیاز شما بر اساس ارزیابی OPM3

گزارش تفصیلی مبنی بر شناسایی جایگاه کنونی سازمان شما بر اساس مدل تعالی OPM3

برنامه بهبود و توسعه نظام مدیریت پروژه بر اساس بهترین شیوه‌های موجود در OPM3

The logo for OPM3, consisting of the letters 'OPM3' in a large, blue, serif font. A registered trademark symbol (®) is located to the upper right of the '3'.

همکاران در پیاده‌سازی برنامه‌های بهبود با استفاده از پیاده‌سازی فرآیندها، تکنیک‌ها، فرم‌ها، مورد نیاز

استقرار نظام مدیریت سبد پروژه

هیچ سازمانی تمامی منابع لازم را برای برطرف نمودن تمامی نیازهای خود در دسترس ندارد. فرآیندهای مدیریت سبد پروژه راهی به منظور انتخاب، اولویت‌بندی، شروع و مدیریت تمامی فعالیت‌های سازمان ارائه می‌نماید. این موارد شامل کلیه کارهایی که به اتمام رسیده، فعالیت‌های در حال اجرا و کارهایی که برای اجرا شدن به تصویب رسیده‌اند، می‌شود.

آن دسته از مدیرانی که نمی‌توانند بودجه در اختیار خود را به درستی تخصیص دهند و با منابع انسانی محدودی نیز دسته و پنجه نرم می‌کنند، خود را در معرض فشار شدیدی می‌بینند. مدیریت سبد پروژه به سازمان این امکان را می‌دهد که به تمامی سوالات مربوط به مبانی اولیه و ارزش کارهای انجام شده پاسخ درستی ارائه شود.

شرکت بتا با فرآیندهای استقرار نظام مدیریت سبد پروژه و چالش‌های پیاده‌سازی مرتبط با آن به خوبی آشنا می‌باشد. با استقرار نظام مدیریت سبد پروژه می‌توانید اهداف استراتژیک خود را با داشتن منابع محدود محقق سازید. در این راستا شرکت بتا می‌تواند سازمان شما را در خصوص استقرار نظام مدیریت سبد پروژه در قالب سرویس‌های ذیل یاری بخشد:

سمینار یک روزه در خصوص آشنایی با فرآیندهای مدیریت سبد پروژه و شناسایی تصمیمات کلیدی که سازمان شما به آن نیازمند است

جلسات کاربردی مورد نیاز که در طی آن مدل مناسب سبد پروژه سازمان بر اساس بیشترین تطبیق با نیازهای سازمان ایجاد شود

طراحی فرآیندهای کسب و کار کامل و منطبق بر نیاز شما که تمامی فعالیت لازم را

در سبدهای پروژه جایگزین نماید



ارزیابی عملکرد و عرضه یابی سازمان

جمله معروفی است که عنوان می کند، آن چه را که نتوانید اندازه گیری کنید، نمی توانید کنترل کنید و آن چه را که نتوانید کنترل کنید، نمی توانید مدیریت کنید و در واقع آن چه را که نتوان مدیریت کرد نمی توان بهبود بخشید. این جمله اهمیت ارزیابی را بیان می کند و در واقع اندازه گیری عملکرد را زیر بنایی برای انجام عملیات بهبود و توسعه بیان می کند. روش های متعددی برای ارزیابی عملکرد سازمان وجود دارد که از جمله مهمترین آن ها می توان به مدل کارت امتیازی متوازن، مدل تحلیل پوششی داده ها، مدل تعالی سازمانی



سازمان مشابه انسان، موجودی پویا و زنده است و پیش نیاز انجام هر درمان و بهبود در بدن، انجام آزمایش های کاملی از وضعیت بدن انسان است. هرچه دقت این آزمایش ها بیشتر و دقیق تر باشد بهبود ها و فرآیند درمان مؤثرتر خواهد بود. نقطه شروع هر تغییر و بهبودی، درک و شناخت کامل از وضعیت موجود و پیدا کردن مشکلات آن است که با عنوان عرضه خوانده می شود. با انجام این فرآیند سعی در یافتن معضلات و تنگناهایی داریم که ممکن است بعنوان سدی مانع حرکت سازمان در مسیر رشد باشد. لذا با انجام فرآیند عرضه یابی سازمانی به مشکلات و امراض سازمان پی برده و سپس با تعریف پروژه های بهبود قدم اول را برای آماده سازی خود در مسیر رشد و تعالی برمی داریم. عرضه یابی بعنوان یکی از ابزارهای اولیه و مفید برای سازمانهایی است که در اندیشه تعالی بوده و سعی دارند در این راه قدم بگذارند. اصولاً سازمانی متعالی است که کیفیت خروجی های آن مورد رضایت مشتریان،

مصرف کنندگان، کارکنان، سهامداران، تأمین کنندگان کالا و خدمات و جامعه

پیاده سازی سیستم های مدیریت تولید

مدیریت تولید یعنی تامین نیروی انسانی، ماشین آلات، ابزار، مواد و تسهیلات لازم به منظور تولید مقدار مشخصی از کالا یا عرضه خدمت معین در زمان و باکیفیت خواسته شده با حداقل هزینه ممکن. عبارتی مدیریت تولید یعنی فرآیند برنامه ریزی، هدایت، کنترل و ساماندهی فعالیت های در حال انجام در یک شرکت جهت تولید منابع ورودی به فرآورده.

کلید فرآیندی که قرار است در سازمان انجام شود به نوعی با مدیر تولید در ارتباط است. اوست که مسئول نظم داخلی و خارجی سازمان و همچنین مسئول تمامی استراتژی های تولید به منظور پایین آوردن هزینه های

مدیریت تولید با بخش های مختلف سازمان در ارتباط بوده و نیاز به برنامه ریزی منظمی دارد به نحوی که متناسب با حجم فروش پیش بینی شده بتوان برای تولید و به تبع آن برای تامین مواد اولیه و بسته بندی، خدمات و ماشین آلات مورد نیاز برنامه ریزی نمود. از جمله مباحث با اهمیت در این حوزه می توان به موارد ذیل اشاره نمود:

- برنامه ریزی و کنترل تولید
- نگهداری و تعمیرات پیشگیرانه
- برنامه ریزی و کنترل مواد
- استقرار سیستم های انبارداری
- سیستم های مدیریت پروژه

بطور خلاصه اهداف مدیریت تولید را می توان به شرح ذیل بیان نمود:

- ایجاد اطمینان از اینکه محصول اعم از کالای ساخته شده یا خدمات عرضه شده در سازمان دارای کیفیت مطلوب است
- حصول اطمینان از اینکه محصول به مقدار لازم ساخته شود
- حصول اطمینان از اینکه محصول در موعد مقرر آماده تحویل است
- نظارت بر اینکه موارد ذکر شده در بالا با حداقل هزینه ممکن انجام شود

آموزش و قابلیت سازی

✓ مباحث حسابداری مدیریت و حسابداری صنعتی شامل: تهیه قیمت تمام شده، بهایابی استاندارد، بودجه نویسی، هزینه یابی مبتنی بر فعالیت و
✓ مباحث حسابداری مالی: شامل تهیه صورت های مالی شرکت اصلی و تلفیقی گروه بر مبنای استانداردهای حسابداری ایران، IFRS، FASB، جریان وجوه نقد و ...

✓ آموزش حسابرسی

✓ مباحث مرتبط با مدیریت مالی و تجزیه و تحلیل مالی

✓ آموزش قوانین بیمه، مالیات، تجارت، پولشویی،

✓ حاکمیت شرکتی، کنترل های داخلی، دستورالعمل ها و فرآیند اجرای عملیات

✓ آموزش نرم افزارهای کاربردی آفیس بویژه اکسل، ورد و پاورپوینت

✓ آموزش نرم افزارهای تحلیل آماری شامل: SPSS، MATLAB، MINITAB و ...

✓ آموزش نرم افزارهای مالی، حقوق و دستمزد،

شده، عملیات بیمه ای، حسابرسی و ...

✓ آموزش مباحث مرتبط با شیوه های مدیریت نوین

✓ آموزش دیسک و سایر مباحث مرتبط با منابع انسد

✓ آموزش ارکان قراردادها

✓ آموزش های مرتبط با فناوری اطلاعات

✓ آموزش فعالیت های تامین مالی و سرمایه گذاری

مدرسین بتا همواره تلاش کرده اند تا با طراحی و ارتقای آموزش های موثر کسب و کار در حوزه های مهارت های نرم طرحی نو در اندازند و با بهترین و اثربخش ترین شیوه های ممکن، همراهی موثری را با مشتریان خود داشته باشند. این شرکت با انجام مطالعه در سازمان ها و بر اساس بهینه کاوی و تجربه خود، سعی در نیازسنجی آموزش و برنامه ریزی متناسب با آن برای اجرای

آموزش ها می نماید. متخصصین

این شرکت با استفاده از روش

های آموزشی نوین و

تکنولوژی های جدید سعی

می کنند شرکت کنندگان در دوره



فعالیت های پژوهشی

مشاوره و انجام تخصصی فعالیتهای مطالعاتی و پژوهشی از دیگر خدمات قابل ارائه توسط شرکت بتا می باشد. با توجه به نیروهای متخصص موجود در شرکت بتا، این مؤسسه اقدامات قابل ملاحظه ای را در خصوص مطالعات پژوهشی و تدوین مقالات علمی در زمینه خدمات مدیریت، مهندسی، حقوقی، قوانین، حسابرسی، حسابداری مالی، حسابداری مدیریت و ... انجام داده و برای شرکتهای تحت پوشش ارسال نموده است. از جمله خدمات مهم بتا در این زمینه می توان به موارد ذیل اشاره نمود:



مشاوره و انجام تخصصی فعالیتهای آماری و پژوهشی

تجزیه و تحلیل های آماری

تدوین مقالات علمی

آینده پژوهی و مگاترند

طرح توجیهی و مطالعات امکان سنجی

تدوین طرح جامع کسب و کار (Business Plan)

شناخت رقبا و رفتار بازار (Competitive Intelligence)

فعالیت های تحقیقات و مطالعه بازار

آینده پژوهی و مگاترند

آنچه ما را به سمت و سوی آینده پژوهی و خلق آینده های مرجح (Preferable) سوق می دهد، همانا تغییر و رشد سریع این تغییرات است. با بررسی روش های مگاترند (ابر روند) است که نرخ و میزان تغییرات در هر حوزه و بخش برای ما مشخص می گردد. آینده پژوهی فرآیند تلاش سیستماتیک است برای نگاه به آینده بلند مدت؛ دانش، تکنولوژی، اقتصاد، جامعه، کسب و کار، محیط زیست و حتی خود فرد (انسان امروزی) که با هدف شناسایی تکنولوژی جدید و تقویت حوزه های تحقیقات استراتژیک بتوانیم به بیشترین منابع اجتماعی و اقتصادی برسیم. به بیانی آینده پژوهی، ساختن آینده مطلوب خودمان و دنیای پیرامون مان بر اساس ایجاد چشم اندازی روشن و اتخاذ تصمیم های موثر و بهره جستن از تفکرات استراتژیک منتج شده از اتاق فکر می

باشد. در دنیای پرتلاطم امروزی که همواره در حال تغییر است، تنها راه استفاده از این تغییرات، شناسایی آن ها و بهره بردن از فرصت های پیش آمده از این روندها و مگاترند می باشد. مشاوران بزرگ جهانی با بهره بردن از اثرات این مگاترند ها (مانند تکنولوژی، رشد جمعیت، شهر نشینی، مصرف گرایی، فرد گرایی، سلامت، آموزش و ...) بر کسب و کارهای فعلی به دنبال خلق کسب و کارهای آتی هستند. با بررسی مگاترند ها متوجه می شویم که در 10 سال آینده 40% مشاغل فعلی از بین می روند و 60% ما بقی نیز تغییر ماهیت

بنابراین اگر به دنبال ایجاد برنامه برای امروزمان هستیم بایستی با نگاهی تحلیلی به گذشته و نگاهی آینده پژوهانه به تغییرات آتی (فردا) و کسب مشاوره مگاترند به این مهم دست یابیم.



طرح توجیهی و مطالعات امکان سنجی

طرح توجیهی نیاز اولیه برای شروع یک کسب و کار جدید است زیرا ارزیابی‌ها و مطالعات انجام شده قبل از شروع فعالیت، منجر به کاهش ریسک راه‌اندازی پروژه و تصمیم‌گیری بهتر سرمایه‌گذار می‌گردد.

مطالعات امکان‌سنجی جهت تجزیه و تحلیل ایده مطرح شده با در نظر گرفتن تمام نقاط قوت و ضعف و فرصت‌ها و تهدیدهای ناشی از عوامل درون و برون‌سازمانی، موانع دستیابی به هدف نوشته می‌شود و ابزاری برای پیش‌بینی و مدیریت بهتر است و لزوم سرمایه‌گذاری را بیان می‌دارد.



طرح توجیهی شامل گزارشی توصیفی و جامع در مورد کسب و کار جدید یا موجود است که توجیه‌پذیری تولید محصول یا عرضه خدمت را از جوانب مختلف از جمله نیاز بازار، مسائل مالی، اقتصادی و اجتماعی مورد بررسی قرار می‌دهد و سناریوهای اجرای پروژه را بررسی کرده و عملی بودن طرح و سودآوری و در کل معقول بودن سرمایه‌گذاری را نشان می‌دهد.

طرح توجیهی متشکل از سه بخش ذیل است:

- **مطالعات بازار:** ابعاد مختلف بازار محصول طرح توجیهی از قبیل عرضه، تقاضا، کمبود، بازار هدف و سایر موارد را مورد بررسی قرار می‌دهد.
- **توجیه پذیری فنی:** ابعاد فنی طرح توجیهی از جمله فناوری، ظرفیت، محل اجرا، ماشین آلات و تجهیزات تولید و ساختار اجرائی طرح را مورد مطالعه قرار می‌دهد.
- **تجزیه و تحلیل مالی:** شاخص‌های مالی و سودآوری طرح توجیهی را آنالیز میکند و نسبت به انجام یا

طرح جامع کسب و کار (Business Plan)

✓ برای ایجاد یک طرح کسب و کار مفید، ما فعالیت‌های زیر را برای مشتریانمان انجام می‌دهیم:

1) ارزیابی: در مرحله ارزیابی، ما اطلاعات مشتری از جمله چشم‌انداز، اهدافشان برای کسب و کار، و محصول یا بازار جدید را جمع‌آوری و ارزیابی می‌کنیم.

2) تجزیه و تحلیل سازمان: در این مرحله سازمان را برای درک ظرفیت‌ها، منابع، فرآیندها و ذینفعان کلیدی و شناسایی توانایی‌هایشان مورد بررسی قرار می‌دهیم.

3) تجزیه و تحلیل صنعت: گام بعدی تجزیه و تحلیل اندازه و تحولات بازار است.

4) تجزیه و تحلیل رقبا: ما به مشتریانمان کمک می‌کنیم که رقبای خود را تجزیه و تحلیل کرده و نقاط قوت و ضعف هر یک را شناسایی کنند.

5) برنامه بازاریابی: یک طرح بازاریابی مسیر دسترسی به مشتریان هدف را نشان می‌دهد و روش‌های تبلیغاتی و کانال‌های بازاریابی مناسب با کسب و کار را شناسایی و معرفی می‌کند.

6) تیم مدیریتی: یک طرح تجاری باید درباره تیمی که کسب و کار را در رسیدن به اهداف هدایت می‌کند نیز صحبت کند.

7) برنامه عملیاتی: در این بخش، ما اصول یک برنامه عملیاتی برای کسب و کار مشتریانمان طراحی کرده و نشان می‌دهیم که طی چه مراحل می‌توانند به اهداف خود دست پیدا کنند.

8) برنامه مالی: برنامه مالی نشان می‌دهد که برای دسترسی به اهدافتان به چه مقدار جذب سرمایه نیازمندید و این بودجه چگونه و کجا سرمایه‌گذاری خواهد شد.

همچنین باید هزینه‌های پیش‌بینی شده، درآمدها و سود یک تا پنج سال آینده را نشان

یک طرح تجاری (Business Plan)، بیانیه رسمی از اهداف کسب و کار است که شامل دلایلی است که این اهداف قابل دستیابی بوده و برنامه‌ای برای رسیدن به آنها. همچنین حاوی اطلاعاتی درباره سازمان و تیمی که برای تحقق این اهداف می‌کوشند است.

طرح جامع کسب و کار می‌تواند پیش از راه اندازی کسب و کار، آغاز پروژه جدید در سازمان، ورود به بازار جدید یا توسعه یک محصول تازه نوشته شود. خیلی از سازمان‌ها طرح جامع کسب و کار را برای جذب سرمایه و یا ارزش‌گذاری شرکت تهیه می‌کنند. گاهی اوقات سازمان‌ها طرح تجاریشان را بدون هیچ‌یک از این دلایل و فقط برای پیشینه کردن

مطالعات بازار (Market Research)

مطالعات بازار ما به صورتی طراحی شده‌اند که تمام اطلاعات خارجی سازمان که بر موفقیت آن اثرگذارند را پوشش دهند. ما این اطلاعات را به دو گروه طبقه بندی می‌کنیم: سطح کشور، مروری بر صنعت.

مطالعه بازار در سطح کشور (تحلیل) PESTEL

در این بخش ما یک تحلیل اقتصادی کلان روی محیط کسب و کار مشتریان خود در بازارهای هدف آنها ارائه می‌کنیم. مطالعه بازار در سطح کشور به این معنا نیست که یک گزارش اقتصادی عمومی در مورد آن کشور ارائه می‌دهیم که برای هر کسب و کاری قابل استفاده است. بلکه بدان معنی است که ما تمام عوامل قانونی، تکنولوژیک، محیط زیستی، اجتماعی، سیاسی و اقتصادی آن کشور را مرور کرده و آنهایی را که می‌تواند بر کسب و کار مشتریان ما تاثیر بگذارند شناسایی کرده و در مطالعه بازار بررسی می‌کنیم.

ما نتایج این مرحله را در یک چارچوب بازاریابی که "تحلیل PESTEL" نام دارد ارائه می‌دهیم. PESTEL مخفف عوامل سیاسی، اقتصادی، اجتماعی، تکنولوژیک، محیط زیستی و قانونی است که بر کسب و کار مشتریان ما تاثیر می‌گذارند. PESTEL یک پلتفرم قوی برای تشکیل یک ماتریس SWOT جامع ارائه کرده و تضمین می‌کند که هیچ یک از اطلاعات مرتبط نادیده گرفته نمی‌شوند.

دسترسی به اطلاعات درست در زمان مناسب نقش کلیدی در موفقیت سازمان‌ها دارد. شرکت‌ها در تعامل مداوم با محیط خود هستند. بازیکنان این محیط مشتریان، سهام‌داران، رقبای، تامین‌کنندگان و سیاست‌گذاران هستند. هر کدام در یک سطح و به روشی متفاوت بر کسب و کار سازمان تاثیر می‌گذارند. یک مدیر موفق کسی است که آخرین روندهای بازار را در تصمیمات روزمره سازمان در نظر بگیرد.

مطالعات بازاریابی در حقیقت هرگونه تلاش در بررسی و مطالعه گروه‌های مصرف کننده و در عین حال مطالعه وضعیت و موقعیت رقبا است. به عقیده‌ی ما، مطالعات بازاریابی جز لاینفکی از طرح یا برنامه بازاریابی یک شرکت است. ما باید دقیقاً بدانیم که نیاز و خواسته واقعی مردم یا بازار هدفمان چیست و اینکه مردم برای پاسخگویی به این نیازها یا خواسته‌هایشان، تا چه میزان

مطالعات بازار (Market Research)

ارزیابی ریسک (ماتریس SWOT)

بر اساس مطالعه جامع محیط شرکت، تحلیل ریسک کسب و کار مشتریان خود را در قالب ماتریس SWOT ارائه می‌دهیم. ماتریس SWOT احتمالاً محبوب‌ترین ابزار بازاریابی برای تصمیم‌گیری مدیریت در مورد موضوعات مختلف است. با این حال بسیار مهم است که تمام عوامل محیطی خرد و کلان که می‌توانند منجر به تصمیمات هوشمند مدیریتی شوند در ایجاد یک ماتریس SWOT قدرتمند در نظر گرفته شوند.

تحلیل صنعت (تحلیل پنج نیروی Porter)

در مرحله دوم ما یک تحلیل کلان در مورد صنعتی که کسب و کار مشتری را شامل می‌شود ارائه می‌دهیم. تمرکز بر سازمان‌هایی است که در ارتباط مستقیم با شرکت هستند: تامین‌کنندگان، مشتریان و رقبا.

ما میزان رقابتی بودن صنعت را از طریق تحلیل پنج نیروی پورتر تعریف می‌کنیم که یک ابزار بازاریابی مناسب برای بررسی میزان و چگونگی رقابت هر کسب و کار است. این ابزار جذابیت یک صنعت را به وسیله پیش‌بینی میزان سوددهی کسب و کارهای آن، تعریف می‌کند. طوری که صنایع جذاب کسب و کارهایی با سودآوری بیشتر و صنایع غیر جذاب کسب و کارهایی با سودآوری کمتر دارند.

این تحلیل به خصوص برای تصمیم‌گیری در

مورد طراحی یک محصول جدید یا ورود به



شناخت رقبا و رفتار بازار (Competitive Intelligence)

CI طراحی شده توسط همکاران ما، فرآیندی است که توسط آن اطلاعات در مورد محصولات و رقبا با روشی برنامه‌ریزی شده، سیستماتیک و تحلیل شده به دست می‌آید. روش‌های استفاده شده عمدتاً مبتنی بر نوع کسب و کار مشتریان و پیچیدگی آن است. برای مثال یک کسب و کار B2B نیاز به روش‌های کاملاً متفاوت CI نسبت به یک کسب و کار B2C دارد.

در زیر برخی از روش‌های مورد استفاده نام برده شده است:

1) جمع‌آوری اطلاعات داخلی: ابتدا جریان اطلاعات موجود در سازمان مشتری را ارزیابی می‌کنیم. ارزشمندترین اطلاعات حتی در مورد رقبا اغلب در داخل سازمان وجود دارند.

2) جمع‌آوری اطلاعات بازار: در مرحله بعد تمام اطلاعات ارزشمند منتشر شده در مورد رقبا و صنعت را به روش سیستماتیک جمع‌آوری می‌کنیم.



شناخت رقبا و رفتار بازار، یا هوش رقابتی (CI) روشی کاملاً اخلاقی برای شناسایی، جمع‌آوری، تحلیل و توزیع هوشمند اطلاعات در مورد محصولات، رقبا و هر جنبه محیط است که به مجریان و مدیران در اتخاذ تصمیمات استراتژیک سازمان کمک می‌کند.

هوش کسب و کار (BI) مجموعه‌ای از روش‌ها و ابزارهای جمع‌آوری و تحلیل داده‌های درون یک سازمان است و شامل اطلاعات در مورد رقبا نمی‌شود. از آنجایی که رقبا بخش مهمی از بازار هستند، جمع‌آوری و پایش اطلاعات رقبا مدیران را قادر می‌سازد تا نقاط قوت و ضعف آنها را شناسایی کنند و لذا در کنار اطلاعات داخلی سازمان بخشی

از CI را تشکیل می‌دهند.

شناخت رقبا و رفتار بازار (Competitive Intelligence)



(3) یکپارچه‌سازی داده‌ها: داده‌ها تنها زمانی می‌توانند برای کسب و کارها سودمند باشند که تحلیل شده و بصورت اطلاعات هوشمند تفسیر شده باشند. بنابراین بسیار مهم است که تمام داده‌ها در یک پایگاه داده یکپارچه جمع شوند که ما را قادر سازد تا روندهای موجود را استخراج کرده و آنها را تحلیل کنیم.

(4) محاسبه سهم بازار: در این مرحله به تحلیل اطلاعات یکپارچه می‌پردازیم تا سهم بازار مشتری خود و هر یک از رقبا را محاسبه کنیم. این کار نیازمند هفته‌ها تحلیل داده است. بر اساس پایش روندها و سیکل‌ها نرخ رشد ارگانیک کسب و کار مشتری را پس از بیرون کشیدن تاثیر تورم، نوسانات ارز و دیگر عوامل خارجی، محاسبه می‌کنیم. نتایج تحلیل‌ها در قالب نمودارهای مختلف و بر اساس طبقه‌بندی‌های متفاوت نمایش داده می‌شوند تا به بهترین شکل برای سازمان مشتریان قابل بهر موری باشند.

(5) پیش‌بینی‌ها: علم ریاضیات از گذشته می‌آموزد. این بدان معنی است که می‌توان بر اساس روندهای گذشته و همچنین اطلاعات منتشر شده در مورد تصمیمات استراتژیک رقبا، روند بازار را قبل از وقوع پیش‌بینی کرد.

(6) کارگاه‌ها: برای تضمین یک CI متناسب و دقیق، ما دو کارگاه برای مشتریان خود برگزار می‌کنیم. کارگاه اول در ابتدای پروژه برگزار می‌شود و به منظور درک جریان اطلاعات داخلی سازمان و شناسایی عوامل استراتژیکی که بر کسب و کار مشتری تاثیر می‌گذارند است. دومین کارگاه پس از اتمام تحلیل‌ها و ارائه یافته‌ها برگزار می‌شود تا اثر تحلیل‌ها بر تصمیمات روز مشتری آموزش داده شود.

مشاوره بازاریابی و مهندسی فروش

از مهمترین مباحث مدیریت بازاریابی می توان به موارد ذیل اشاره نمود:

- ✓ شناسایی و ارزیابی عوامل محیط بازاریابی
- ✓ شناسایی و تجزیه و تحلیل فرصت های بازار
- ✓ بخش بندی بازار
- ✓ انتخاب بازار هدف
- ✓ جایگاه یابی در بازار
- ✓ طراحی و توسعه آمیخته بازار
- ✓ تهیه اجرا و کنترل برنامه های بازاریابی
- ✓ مشاوره برندینگ و آموزش مدیریت برند

بازاریابی گاهی اوقات به هنر فروش نیز معروف است ولی فروش یکی از توابع کوچک بازاریابی به حساب می آید. تعریف لغت نامه ای بازاریابی عبارت است از «فراهم کردن کالاها یا خدمات برای برآورده ساختن نیازهای مصرف کنندگان». به بیان دیگر، بازاریابی شامل درک خواسته های مشتری و تطابق محصولات شرکت، برای برآورده ساختن آن نیازها و در برگیرنده فرآیند سودآوری برای شرکت است. بازاریابی موفق مستلزم برخورداری از محصول مناسب در زمان مناسب و مکان مناسب است و اطمینان از اینکه مشتری از وجود محصول مطلع است، از این رو موجب سفارش های آینده می شود.

بازاریابی، فرآیندی است که بین توانایی های شرکت و نیازهای مشتریان تعادل ایجاد می کند. بازاریابی امیال و نیازهای ارضا نشده را شناسایی می کند. همچنین ضمن تعریف و تخمین اندازه یک بازار تعریف شده، میزان سودآوری آن را نیز اندازه گیری می کند. به عبارت دیگر بازاریابی، بخش هایی از بازار را به عنوان مناسب ترین بخش بازار برای شرکت شناسایی و مشخص می کند که شرکت نیز توانایی و امکان



مشاوره بازاریابی و مهندسی فروش

متخصصان ما در گروه بتا کمک می‌کنند تا دانش و تجارب موفق‌ی که در حوزه بازاریابی و فروش شما به صورت تجربی به دست آمده با روش‌های نوین مارکتینگ ادغام شود تا به موفقیت در بازار بیانجامد. ما دوست داریم ایده‌های مارکتینگ را با روش‌های جدید و هیجان‌انگیز انجام دهیم تا شما را از رقبا متفاوت سازد. در گروه بتا خدمات زیر را در حوزه مارکتینگ از ما بخواهید:

● **بخش‌بندی و درک مشتریان:** ما خواسته‌ها و نیازهای مشتریان شما را در عمق بیشتری شناسایی می‌کنیم و بر آن اساس بازار شما را بخش‌بندی می‌نماییم.

● **مدیریت سبد محصول:** به شما کمک می‌کنیم تا بهترین سبد محصول را شناسایی کرده و ارزش خود را از طریق سبد منحصر بفردی به مشتریانانتان ارائه کنید.

● **قیمت‌گذاری:** همه شرکتها با چالش قیمت‌گذاری مواجهند، گروه بتا به شما در حل این چالش کمک می‌کند.

● **اثر بخشی فروش و کانال توزیع:** به شما کمک می‌کنیم تا هم راهکارهای کوتاه‌مدت و فوری، و هم راهکارهای بلندمدت و راهبردی برای بهبود فروش و توزیع خود پیاده نمایید.

● **استراتژی برند و مارکتینگ:** هدف ما در گروه بتا آن است که تمامی فعالیت‌های مارکتینگ شما را با هدف ارتقای جایگاه برندتان همسو کنیم، و هویت برندتان را طوری طراحی کنیم که مشتریان عاشق آن شوند.

● **تجربه مشتریان:** در کسب‌وکار باید دائماً با مشتریان تعامل مثبت و سازنده داشته باشیم، کمک می‌کنیم تا مطمئن شوید که تجربه مشتری از شرکت شما به گونه‌ای هست که آنها را علاقمند به تداوم همکاری با شما کند.

● **وفاداری مشتری:** مشتریان وفادار برای موفقیت شرکت کلیدی هستند، به شما کمک می‌کنیم تا مشتریان با پتانسیل را به مشتریان وفادار تبدیل کنید.

مشاوره تبلیغات و تدوین برنامه ارتباطات یکپارچه بازاریابی



طراحی یک برنامه مناسب برای تبلیغات و بازاریابی که بالاترین میزان اثر را برای بودجه محدود بازاریابی به ارمغان بیاورد، یکی از مهمترین نیازهای هر کسب‌وکاری است. اینکه چه میزان بودجه و به چه شکلی برای هر یک از ابزارهای بازاریابی شامل تبلیغات، بازاریابی دیجیتال، روابط عمومی، پیشبرد فروش، و برگزاری رویداد و اسپانسرشیپ و ... هزینه شود تا موثرترین نتیجه برای کسب‌وکار حاصل شود.

تبلیغات شایع‌ترین و شناخته شده‌ترین ابزار ارتباطات بازاریابی است. تبلیغات عبارت است از ارائه غیرشخصی محصولات توسط یک شرکت به مخاطبان در قبال دریافت وجه که از طریق استفاده مناسب از ابزارهای ATL (رسانه‌های جمعی نظیر تلویزیون، سینما، رادیو، بیلبوردها و روزنامه‌ها) و BTL (ابزارهای غیر انبوه و با مخاطب خاص مانند کاتالوگ، بروشور، سمپلینگ، و فروش حضوری) صورت می‌پذیرد.

امروزه با گسترش تکنولوژی، اینترنت و ظهور شبکه‌های اجتماعی، به هیچ وجه نباید ابزارهای آنلاین را نادیده گرفت. ظهور کسب‌وکارهای نوپا (بر بستر اینترنت) از یک سو و گسترش رسانه‌های دیجیتال از سوی دیگر، باعث شده امروزه انواع شیوه‌های تبلیغات آنلاین و بازاریابی دیجیتال از محبوبیت ویژه‌ای برخوردار باشند. مزیت تبلیغات آنلاین، قابلیت رصد در لحظه آن‌ها و استفاده از ابزارهای کنترلی می‌باشد. تبلیغات آنلاین را می‌توان به حوزه تبلیغات وب، تبلیغات موبایلی و شبکه‌های اجتماعی تقسیم‌بندی نمود.



مشاوره تبلیغات و تدوین برنامه ارتباطات یکپارچه بازاریابی

ما در بتا به عنوان مشاور مستقل شما، پس از بررسی و مطالعه شرایط، نیازمندی‌ها و اهداف سازمان شما، اقدام به تدوین برنامه ارتباطات یکپارچه بازاریابی، برنامه‌ریزی رسانه‌ای و تخصیص بودجه برای یک برنامه رسانه‌ای یکپارچه در راستای تحقق اهداف برنامه ارتباطات یکپارچه بازاریابی می‌نماییم. بدین ترتیب بودجه قابل تخصیص و نحوه هزینه‌کرد برای هر یک از ابزارهای بازاریابی (تبلیغات ATL و BTL، بازاریابی دیجیتال، روابط عمومی، پیشبرد فروش، برگزاری رویداد و اسپانسرشیپ، شرکت در نمایشگاه‌ها و ...) مشخص شده و اهداف مورد انتظار از هر یک تعیین می‌گردد. همچنین در صورت نیاز، اقدام به معرفی و ارزیابی انواع آژانس‌های تبلیغاتی آنلاین و آفلاین به‌منظور اجرای برنامه تدوین شده نموده، و در صورت نیاز در برگزاری مناقصه،

برنامه ارتباطات یکپارچه بازاریابی، برنامه‌ای است که استراتژی‌ای یکپارچه برای استفاده از این ابزارها در اختیار شما قرار می‌دهد. با تدوین این برنامه پیرو یک پیام و مفهوم یکپارچه و حول محور مشتریان شما و انگیزش‌های آنان، این اطمینان را پیدا می‌کنید که حداکثر استفاده را از بودجه بازاریابی خود انجام داده‌اید و از اتلاف آن جلوگیری کرده‌اید.

در ارتباطات یکپارچه بهتر است ابتدا سازمان‌ها امکانات قابل دسترس خود را شناخته و بعد از آن استراتژی‌های مربوط به یکپارچه‌سازی را پیاده نمایند. این استراتژی‌ها می‌بایست با یک برنامه و با یک تجزیه و تحلیل دقیق در مورد برند، محصول، شرکت، و بازار هدف صورت پذیرد.

با انجام این فعالیت‌ها می‌توان مطمئن بود هزینه‌های مرتبط با بازاریابی کاهش



مشاوره منابع انسانی

منابع انسانی از اصلی ترین عوامل تولید و مهمترین داشته و سرمایه یک سازمان به شمار می آید که اساسی ترین نقش را در اعتلا و دستیابی به اهداف سازمان ها ایفا می کند. نیروی انسانی بعنوان مهمترین منبع هر سازمان یکی از چالش برانگیزترین مباحث در مدیریت و رهبری سازمان ها می باشد و مدیران در این بخش با مشکلات عدیده و گوناگونی روبرو هستند که در صورت عدم توجه ویژه به این بخش باعث اتلاف وقت و تحمیل هزینه های زیاد و جبران ناپذیر به سازمان خود می گردند.

بطور کلی پرسش ها و موارد مشاوره مدیریت در بخش نیروی انسانی به شرح زیر می باشند:

- آیا روش استخدام هوشمند و مناسب شامل: فرآیند استخدام، نیازسنجی، منابع نیروی انسانی وجود دارد؟
- آیا شاخص های انتخاب نیرو در سازمان تعیین شده؟
- پایه و اساس تعیین شاخص ها چیست و نیرو ها براساس چه معیاری انتخاب می شوند؟
- آیا چشم انداز شرکت برای کارکنان ترسیم شده است؟
- آیا برنامه های آموزشی (انگیزشی و نگرشی) در سازمان اجرا می شود؟
- نتایج آموزش ها چگونه مورد ارزیابی و پایش قرار می گیرند؟
- آیا میزان ریزش نیروهای سازمان و هزینه های ناشی از آن اندازه گیری شده؟
- فرآیند جلوگیری از ریزش نیرو چگونه تعریف و راهکار مناسب برای نگهداشت



مشاوره منابع انسانی

افزون بر موارد مهمی که در بالا مورد اشاره قرار گرفت، مدتی است پدیده‌های زیر زنگ خطر را به صدا درآورده‌اند.

تغییر جدي هرم سني جامعه و مواجهه با طیف جوانانی که شرایط، ضوابط و معادله‌های حاکم بر سازمان‌های سنتی را کمتر برمی‌تابند.

خیل گسترده دانش‌آموختگان دانشگاهی و افزایش امکان به‌کارگیری کارکنان دانش‌گر در سازمان‌ها
بروز فاصله زیاد میان دو نسل قدیم - متصدی رده‌های بالایی مدیریتی سازمان - و نسل جدید - بدنه کارشناسی و اجرایی

بدون شك تصوير ناخوشایند بالا برای بخش دولتی اگر وخیم‌تر نباشد، بهتر نیست. سازمان‌های دولتی ما به واسطه عینیت تمام و یا بخشی از موارد زیر، محیط کاری چندان مناسبی را برای نیروی کار مستعد و دانش‌گر امروزی فراهم نمی‌آورند.

تورم شدید نیروی انسانی در مقایسه با حجم کار موجود. این مهم لطمه شدیدی به اصالت کار متعهدانه وارد می‌کند.

تفاوت چشمگیر سطح تحصیلاتی کارکنان جدید با نسل‌های قدیمی سازمان و بروز تنش‌های جدي میان این دو طیف

فرایندهای پیچیده و کند و انتظار نقش‌آفرینی کارکنان دانش‌گر جدید تنها به عنوان عناصری اجرایی و نه تصمیم‌گیر

عدم امکان بازتشخیص عملکردهای عالی و خوب از نمونه‌های متوسط و ضعیف، به واسطه ناکارآمدی روش‌ها

مشاوره منابع انسانی

هدف ما در واحد منابع انسانی از این خدمات آن است که بتوانیم شریک شما در مدیریت نیروهایتان باشیم و خدمات گسترده‌ای را در مدل برون‌سپاری، مشاوره یا ساختن واحد HR برای شما ارائه کنیم.

خدمات ما در حوزه HR مبتنی بر 6 پایه اصلی است:

ارزیابی و طراحی شغل: چه یک استارت آپ باشید و چه یک سازمان بزرگ، باید بدانید چطور هر شغل در سازمان شما نقشی در جهت اهداف بلندمدت ایفا می‌کند. ارزیابی و طراحی شغل نشان می‌دهد که کارها چرا، چطور و کجا انجام می‌شوند و به شما کمک می‌کند تا ساختار صحیح را برای کار خود بچینید.

جذب و استخدام: کمک می‌کنیم تا نیروهای مستعد را جذب کنید و آنهایی که بهترین تناسب و اثربخشی را برای شما



شرکت بتا با تجربه‌ای که از لمس نزدیک مسایل سازمان‌ها به دست آورده است، به این نتیجه رسیده است که پروژه‌های زیر می‌تواند به سازمان‌های ایرانی در توسعه منابع انسانی خود کمک شایانی نماید. تدوین مدل شایستگی‌های مدیران و کارشناسان

ارزیابی مدیران و کارشناسان کلیدی با استفاده از مراکز ارزیابی و توسعه‌ای طراحی سیستم ارزیابی عملکرد کارکنان تحلیل فرهنگ سازمانی

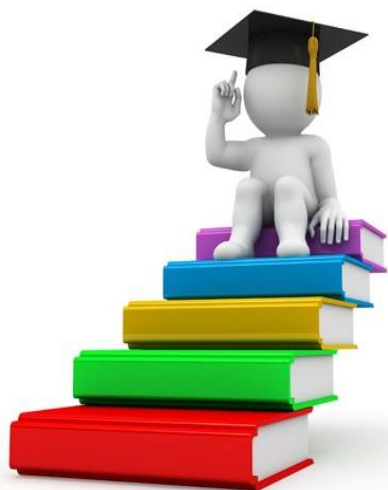
ارزیابی و طراحی شغل و تدوین شرح وظایف کارکنان

طراحی نظام جامع مدیریت منابع انسانی طراحی نظام انگیزشی و رفاهی کارکنان تجزیه و تحلیل شغل و تدوین استاندارد مشاغل

طراحی نظام حقوق و دستمزد

طراحی نظام پیشنهادات

مشاوره منابع انسانی



مدیریت پاداش و مزایا: اگر سیستم پاداش دهی و پرداخت شما درست باشد می‌توانید بهترین نیروها را جذب و حفظ کنید و به درستی از آنها بهره‌برداری نمایید، در عین حال که متناسب با بودجه‌تان حرکت کرده‌اید. ما در این زمینه تجربه زیادی داریم و سیستم پرداخت را برای شرکت شما بهینه می‌کنیم.

یادگیری، توسعه و آموزش: به اعتقاد ما تفاوت بین یک شرکت خوب و یک شرکت بد، نیروهای آن هستند. بنابراین وقتی نیروهای مناسب را برای سازمانتان پیدا کردید، باید آنها را توانمند کنید تا پشتیبان استراتژی‌های شما باشند و از حداکثر پتانسیلشان در شرکت شما بهره‌برداری شود. ما تحقیقات زیادی انجام داده‌ایم و می‌دانیم برای هر شغلی چه شایستگی‌هایی نیاز است. بنابراین نیروهای شما را بر اساس مهارت‌ها و توانایی‌های مورد نیاز برای هر شغلی که مد نظر دارید ارزیابی می‌کنیم و نیازهای توسعه آنها را به شما ارائه می‌نماییم. همچنین کمک می‌کنیم تا یک برنامه توسعه شخصی برای هر فرد تهیه نمایید.

مدیریت عملکرد: نیروهای توانمند و متعهد، هر سازمانی را موفق می‌کنند. سازمان قوی بر پایه انسان‌های قوی ساخته می‌شود. با برنامه‌های مدیریت عملکرد به شما کمک می‌کنیم تا عملکرد کنونی افراد را بر اساس اهداف شغلی ارزیابی نموده، و برنامه بهبود و توسعه عملکرد را بر مبنای آن طراحی کنید.

مسیر شغلی و جانشین‌پروری: اساس هر کسب‌وکاری تداوم آن است. بنابراین به شما کمک می‌کنیم تا برای افراد در حوزه‌های کلیدی جانشین تربیت کنید، و همچنین از طریق مسیر شغلی راه توسعه و پیشرفت را برای سرمایه‌های ارزشمند



مدیریت صادرات EMC

خدمات EMC شرکت بتا:

- ✓ انجام تحقیقات بازاریابی و شناسایی بازار هدف
- ✓ تعیین و تشخیص ویژگی های کمی و کیفی محصول
- ✓ مذاکره جهت کسب مجوزهای لازم
- ✓ ارائه خدمات پس از فروش به مشتریان
- ✓ تهیه مستندات مورد نیاز صادرات کالا
- ✓ تهیه مناقصات بین المللی خارج از کشور
- ✓ مشاوره برند سازی و بسته بندی محصولات صادراتی
- ✓ تعیین دقیق هزینه بیمه، حمل و ...
- ✓ ارائه مشاوره برای قیمت گذاری کالا و خدمات
- ✓ هماهنگی امور حمل و نقل
- ✓ مدیریت ریسک پرداخت ها و تعهدات

شرکت مدیریت صادرات EMC گونه ای شرکت های واسطه می باشد که وظیفه صادرات کالاهای بنگاه های اقتصادی کوچک و بزرگ را دارد. شرکت بتا به عنوان شرکت EMC با بهره گیری از کادری مجرب این افتخار را دارد تا به عنوان یک مشاور خبره در این امر به بنگاه های اقتصادی خدمت رسانی نماید.

شرکت EMC به عنوان بازوی شرکت ها در امر صادرات بر اساس قرارداد فی مابین فعالیت خود را آغاز می کند و در قالب نماینده انحصاری و غیر انحصاری آن سازمان تمام یا بخشی از محصولات بنگاه های اقتصادی را در بازارهای خارجی به فروش می رسانند. حفظ روابط بین تولید کننده و مصرف کننده وجه تمایز شرکت مدیریت صادرات EMC با شرکت های بازرگانی می باشد. یکی از اهداف شرکت مدیریت صادرات EMC حفظ رابطه بلند مدت بین تولید کنندگان و مصرف کنندگان می باشد و این امر سبب تمایز این شرکت ها از شرکت های بازرگانی می شود.

شرکت مدیریت صادرات EMC با ایجاد ارزش افزوده برای مصرف کننده سعی در برآورده کردن نیازهای بازار خارجی و ایجاد رابطه بلند مدت بین خریدار و تولید کننده دارد. هدف از ایجاد این شرکت ها توسعه صادرات غیر



برنامه ریزی یکپارچه زنجیره تامین



متخصصین ما با بهره‌گیری از تجربه و دانش خود در توسعه استراتژی‌های مدیریت موجودی، سیاست‌های خرید و تأمین منابع، راهکارهای مدیریت تولید، و مدل‌های بهینه‌سازی شبکه‌های توزیع، به مشتریانمان در راستای افزایش فروش، کاهش هزینه‌ها، افزایش سطح خدمات و رضایت مشتریان، و افزایش بهره‌وری کمک می‌نمایند. مهمترین سرویس‌هایی که در این راستا در اختیار مشتریانمان قرار داده می‌شود، عبارتند از: تدوین استراتژی زنجیره تامین، برنامه‌ریزی یکپارچه زنجیره تامین، سیاست‌های خرید و تأمین منابع، تدوین استراتژی تولید و عملیات، بهبود کانال‌های توزیع

تنوع به‌عنوان یکی از مشخصه‌های طبیعی تمامی فعالیت‌های تجاری شناخته می‌شود و هر سازمانی می‌بایست خود را برای مواجهه با تغییر در ورودی و خروجی مراحل مختلف زنجیره تامین آماده نماید. بسیاری از سازمان‌ها به‌دلیل عدم وجود فرآیندهای برنامه‌ریزی یکپارچه کارا، به‌عنوان رکن اصلی در اتصال و ایجاد هماهنگی بین عناصر مختلف زنجیره تامین، امکان دستیابی به پیشینه عملکرد خود را ندارند.

برنامه‌ریزی یکپارچه زنجیره تامین از یک سو شامل فرآیند هماهنگ‌سازی برنامه‌های تقاضا و تأمین با یکدیگر و از سوی دیگر هماهنگ نمودن برنامه عملیاتی با طرح کسب و کار می‌باشد. برنامه‌ریزی

در چنین محیط یکپارچه‌ای، و با مد نظر قرار دادن داده‌های عملیاتی و



برنامه ریزی یکپارچه زنجیره تامین



Supply Chain Management



شکی نیست که برنامه‌ریزی زنجیره تامین یکپارچه، کلید بقای سازمان در محیط کسب و کار رقابتی امروز است. باتوجه به این اصل مهم، متخصصین ما با بهره‌گیری از دانش و تجربه خود در این حوزه، سعی می‌کنند تا با تمرکز بر حوزه‌های ذیل، به مشتریانمان برای غلبه بر چالش‌های معمول برنامه‌ریزی زنجیره تامین یاری رسانند:

پیاده‌سازی برنامه فروش و عملیاتی سازمان: ارایه یک دید جامع درخصوص استراتژی، برنامه‌ریزی و کنترل عملیات سازمان، و سپس بررسی برنامه‌ریزی کسب و کار، برنامه‌ریزی فروش و برنامه‌ریزی عملیاتی سازمان.

کنترل اولویت‌ها: بررسی زمان‌بندی کلان، برنامه‌ریزی کلان ظرفیت تولید، و برنامه‌ریزی منابع

مواد و برنامه‌ریزی موجودی: بررسی برنامه‌ریزی مواد اولیه و ملزومات مورد نیاز، درخت محصول (BOM)، مسیرهای جریان مواد و ملزومات، برنامه‌ریزی موارد مورد نیاز (MRP)؛ و همچنین برنامه‌ریزی الزامات توزیع

برنامه‌ریزی ظرفیت: مدیریت ظرفیت، برنامه‌ریزی و کنترل، شناسایی شاخص‌های عملکردی ظرفیت، افق زمانی مدیریت

ظرفیت، برنامه‌ریزی الزامات کنترل، ظرفیت، اندازه‌گیری

بهینه سازی شبکه تامین و توزیع

یک مدل توزیع، در شرایط مطلوب، می‌بایست یک جریان پیوسته و یکنواخت از محصولات، از درب کارخانه تا مشتریان را برای دستیابی به سطح مشخصی از خدمات و با کمترین هزینه فراهم نماید. متخصصین ما در حوزه توزیع و پخش، مشتریانمان را در طراحی یک شبکه توزیع بهینه، با در نظر گرفتن تمامی محدودیت‌های مد نظر در خصوص هزینه‌های کلیدی و سطح سرویس مطلوب، پشتیبانی می‌نمایند. بدین منظور، موارد ذیل مورد بررسی قرار خواهد گرفت:

• **محصولات:** برای رسیدن به درک صحیحی از تنوع محصولات، اندازه و نحوه بسته بندی، و همچنین الزامات و محدودیت‌های مرتبط با ذخیره‌سازی و حمل و نقل

• **کارخانه‌ها و نقاط تأمین:** برای شناسایی کارخانه تأمین‌کننده، محل جغرافیایی، ظرفیت و محدودیت‌های موجود

• **مشتریان:** برای دستیابی به تصویر صحیحی از پراکندگی جغرافیایی، حجم و توالی سفارش، و نیز الزامات سطح خدمات مورد انتظار

• **مراکز توزیع و پخش:** به‌منظور بررسی اندازه، ظرفیت، امکانات و محل جغرافیایی انبارها

• **حمل و نقل:** برای شناخت وسایل، تجهیزات، ظرفیت، هزینه و سرعت وسایل حمل و نقل، و همچنین آشنایی با خطرات موجود در این بخش

متخصصین ما با تجزیه و تحلیل داده‌ها و در نظر گرفتن انتظارات سازمان از کسب و کار، یک مدل کامل از شبکه توزیع ارائه می‌نمایند. در مرحله

بعد، بهبود شبکه با استفاده از روش‌های مختلف بهینه‌سازی، و با

امروزه الزامات شبکه توزیع در طول زمان و به‌صورت پیوسته در حال تغییر است. وقتی شبکه‌های توزیع دیگر نیازهای کسب و کار را برآورده نمی‌کنند، زمان تغییر فرا رسیده است.

یک شبکه ناکارآمد، هزینه‌های ریالی و

زمانی فراوانی را به سازمان تحمیل نموده، و باعث ایجاد کمبود در موجودی محصولات و همچنین کاهش کیفیت

سطح خدمت‌رسانی به مشتریان

می‌گردد. از دیگر مشکلاتی که یک

شبکه توزیع ناکارآمد ایجاد می‌نماید،

می‌توان به بروز آسیب در محصولات و

افزایش شدید هزینه‌های انبارداری

اشاره نمود.

متخصصین ما در حوزه‌های زیر به

مشتریانمان خدمات حرفه‌ای ارائه

می‌نمایند:

بهینه سازی شبکه تامین و توزیع-انبارداری



انبارداری یک فعالیت هزینه‌بر بوده، و مدیران تدارکات در تلاشند تا بدون بروز مشکل در سایر واحدهای سازمان، و با بهره‌گیری از روش‌های مختلف، این مبالغ به‌صورت مؤثرتری هزینه‌گرد.

مشاورین ما در تلاشند تا با ارائه خدمات تخصصی در این حوزه، سازمان‌هایی که به دنبال کاهش هزینه‌های انبارداری، کم کردن خرابی محصولات در جریان توزیع و افزایش کارایی فرآیندهای انبارداری هستند را یاری نمایند. در همین راستا، ما به مشتریانمان خدمات زیر را ارائه می‌نماییم:

نقشه دقیق طراحی چیدمان انبارها و جانمایی مواد

مشاوره تخصصی در خصوص انتخاب تجهیزات مورد نیاز برای رسیدن به الزامات انبارداری

بهبود انبارهای موجود برای جریان مواد مؤثرتر و استفاده بهینه از فضا

تجزیه و تحلیل داده‌های انبار برای شفاف‌سازی نیازهای عملیاتی و سنجش عملکرد انبار

مشاوره در انتخاب سیستم‌های هوشمند مناسب برای اطمینان از دستیابی به بالاترین سطح عملکرد در انبار

بهینه سازی شبکه تامین و توزیع-حمل و نقل

طراحی حمل و نقل

بخش عمده‌ای از بودجه تدارکات صرف هزینه‌های حمل و نقل می‌شود، و شیوه‌ها و وسایل مختلف حمل و نقل، تأثیر قابل توجهی در هزینه‌ها و سطح خدمات سازمان دارند. در نتیجه، مدیریت مؤثر و کارآمد ناوگان حمل و نقل در زنجیره تأمین از اهمیت بالایی برخوردار است. در همین راستا، ما در حوزه‌های زیر به مشتریانمان مشاوره می‌دهیم:

طراحی ناوگان حمل و نقل

اولین گام در طراحی ناوگان حمل و نقل، ارزیابی نیازمندی‌های توزیع است. بدین منظور، مشاوران ما داده‌های مختلف در رابطه با مقدار و حجم کالا و محصولات، و همچنین نیازمندی‌های حمل و نقل را جمع‌آوری نموده و مورد تجزیه و تحلیل قرار می‌دهند. سپس، تنوعی از وسایل نقلیه و تجهیزاتی که می‌تواند در حمل و نقل مورد استفاده قرار گیرد، تعریف می‌گردد. در انتها، مدلی بهینه به‌منظور برآورده نمودن نیازمندی‌ها و محدودیت‌های مختلف مالی و عملیاتی تعیین شده در زنجیره تأمین، طراحی می‌گردد.

برنامه‌ریزی مسیر حمل و نقل

افزایش هزینه سوخت، واحدهای تدارکات و توزیع را وادار نموده است تا برای افزایش کارایی برنامه‌ریزی و زمان‌بندی مسیرهای ترابری اقدام نمایند. یک سیستم مدیریت حمل و نقل بهینه، تأثیر به‌سزایی در کاهش مدت زمان رانندگی و هزینه‌های حمل و نقل دارد.

کارشناسان مسیریابی ما ضمن ارائه مشاوره در تجزیه و تحلیل هم‌زمان مکان



مدیریت ریسک

- ❖ تمامی سازمان ها با عدم قطعیت مواجه هستند؛ ولی آنچه که یک مدیر را به چالش می کشاند تعیین این موضوع است که برای دستیابی به رضایت ذینفعان و تأمین منافع و ارزش لازم برای آنها چه میزان عدم قطعیت را باید قبول کند. در این مسیر مدیریت ریسک سازمانی به کنترل ریسک ها کمک کرده و در ایجاد ارزش و همچنین حفظ منافع یک سازمان نقش مهمی را ایفا می کند.
- ❖ از این رو شرکت آنو بتا با طراحی مدل بلوغ ریسک بومی شده و تهیه چارچوب سیستم مدیریت ریسک و الزامات مرتبط با آن تجارب ارزنده ای در این حوزه کسب نموده و آمادگی ارائه خدماتی از قبیل آموزش، طراحی و استقرار نظام مدیریت ریسک در سازمان ها را دارد.



مسئولیت اجتماعی

مفهوم مسئولیت اجتماعی شرکتی (Corporate Social Responsibility) طی چند دهه گذشته وارد متون مدیریت شده است. پیدایش این موضوع عمدتاً مرتبط به ناکارآمدی مدل‌های اقتصادی و قانونی در تأمین نیازهای اجتماعی و از بین بردن مشکلاتی مانند فقر و بیکاری و به‌منظور غلبه بر زیاده‌خواهی شرکت‌ها و بی‌توجهی آن‌ها به نیازهای جامعه بوده است که پس از رسوایی‌های مالی شرکت‌های انرون، پارمالات و وُردکام مورد توجه بیشتری واقع شده است.

این مفهوم در دو دهه اخیر به یکی از پارادایم‌های غالب و مسلط حوزه اداره شرکت‌ها تبدیل شده و شرکت‌های معتبر جهانی مسئولیت در برابر اجتماع و محیط‌زیست را جزئی از استراتژی‌های خود می‌بینند. «مسئولیت اجتماعی شرکتی» و «پایداری شرکتی»، موضوعاتی است که هم‌اکنون در کشورهای توسعه‌یافته دنبال می‌شود. امروزه مدیران هوشمند علاوه بر توجه به برنامه‌ریزی راهبردی، مشتری‌مداری، مدیریت کیفیت، و ... موفقیت خود را در پرداختن به مسئولیت‌های اجتماعی نیز می‌دانند و به آن نه به‌عنوان یک سیاست هزینه‌بر، بلکه به‌عنوان یک سرمایه‌گذاری انسانی و اجتماعی درآمزا نگاه می‌کنند. مسئولیت اجتماعی شرکتی یعنی پاسخگو بودن نسبت به پیامدهای فعالیت‌هایی که همه ذی‌نفعان را در بر می‌گیرد. به همین دلیل امروزه مسئولیت اجتماعی شرکتی دیگر مفهوم ساده‌ای نیست که بتوان بدون تخصص و با تقلید از کارهای سایر شرکت‌ها، اقدامات و فعالیت‌هایی را تعریف کرد و موفقیت متدولوژیک در برنامه‌ریزی و اجراست.

شرکت بتا با درک ضرورت پرداختن به این موضوع، آشناسایی، اولویت‌بندی و ارزیابی انتظارات ذی‌نفعان شناسایی موضوعات اساسی (Material Issues)

CORPORATE
SOCIAL
RESPONSIBILITY



تدوین استراتژی‌ها و برنامه‌های مسئولیت اجتماعی

مشاوره تامین مالی و سرمایه



مشاوره تامین مالی شرکتی طیف وسیعی از خدمات در زمینه تسهیل تصمیم‌سازی مدیران شرکت‌ها در حوزه‌های مختلف مرتبط به ساختار مالی شرکت و مؤثر بر هزینه‌ها و درآمدها را شامل می‌شود. مشاوره تامین مالی پروژه‌ها از طریق ساختارهای طراحی شده با هدف حداقل کردن هزینه تامین مالی یا دریافت تسهیلات بانکی داخلی یا استقراض از منابع بین‌المللی، ارائه مشاوره در انجام معاملات مربوط به خرید یا فروش و واگذاری سهام شرکت‌ها به خریدار یا فروشنده در قالب ارزش‌گذاری و برآورد ارزش واقعی سهام مورد معامله از طریق تحقیقات بازار و انجام بررسی‌های موشکافانه (که به واسطه سابقه شرکت بتا در ارزش‌گذاری صنایع متنوعی مانند برق و انرژی، فناوری، رسانه و مخابرات، سلامت، بانک و بیمه، معادن و فلزات، سیمان و ساختمان و غیره در کنار ارزش‌گذاری شرکت‌های مختلفی از جمله شرکت‌های تازه‌تأسیس، پروژه‌های پیش از اجرا، شرکت‌های خارجی و شرکت‌های دارای وضعیت خاص (شامل شرکت‌های نوظهور، شرکت‌های زیان‌ده، شرکت‌های با سیستم حسابداری پیچیده و نامتعارف، پروژه‌ها و غیره) از جمله خدمات متمایز بتا به‌عنوان پیشروی بازار در این حوزه است) و ارائه مشاوره در زمینه انتخاب بهترین استراتژی در موقعیت انجام معامله، خدماتی است که با هدف کاهش هزینه‌های شرکت و افزایش درآمد و فراهم‌کردن پتانسیل رشد درآمدهای آتی، به شرکت‌ها ارائه می‌شود. ارائه خدمات مشاوره اصلاح ساختار و بهبود ساختار



مالی شرکت‌ها از طریق مشاوره اصلاح ساختار و تعریف استراتژی‌های

خدمات قابل ارائه در حوزه مشاوره تامین مالی و سرمایه

کمک به شرکت‌ها در تأمین منابع مالی و اعتباری
کمک به شرکت‌ها جهت صدور، تأیید و قبول ضمانت‌نامه
توسعه چهارچوب مشارکت عمومی-خصوصی و مشاوره در خصوص گزینه‌های مختلف مدل‌های آن
مشاوره و ارائه خدمات مرتبط در زمینه افزایش سرمایه
تعیین روش و پیشنهاد زمان‌بندی عرضه اوراق بهادار
فرآیند ثبت اوراق بهادار و دریافت مجوز عرضه آن
مدیریت فرآیند واگذاری اوراق بهادار
پذیرش اوراق بهادار ناشر در هر یک از بورس‌ها و بازارهای خارج از بورس و انجام کلیه امور اجرایی به نمایندگی از ناشر در این زمینه



بهینه‌سازی هزینه‌های مالی و ساختار مالی
یافتن شرکای مناسب
دریافت تسهیلات بانکی داخلی یا استقراض از منابع بین‌المللی
مشاوره در انجام معاملات مربوط به خرید، فروش و واگذاری سهام شرکت‌ها
ارزش‌گذاری و برآورد ارزش واقعی سهام
مورد معامله و اوراق بهاداری قابل عرضه توسط ناشر
ارزش‌گذاری صنایع و شرکت‌های مختلف
ارائه مشاوره در زمینه انتخاب بهترین استراتژی در موقعیت انجام معامله
خدمات مشاوره ادغام و تملیک و مشاوره پس از ادغام
جلب حمایت بانک‌ها، بیمه‌ها، مؤسسات اعتباری و نهادهای مالی برای شرکت در پذیرهنویسی اوراق بهادار
آماده‌سازی شرکت‌ها جهت رتبه‌بندی توسط مؤسسات رتبه‌بندی و انجام کلیه امور

مشاوره مدیریت سرمایه گذاری و بازارگردانی

• مدیریت سرمایه‌گذاری مدیریت حرفه‌ای اوراق بهادار (سهام، اوراق قرضه و دیگر اوراق بهادار) و دارایی‌ها (مثل املاک) به منظور رسیدن به اهداف مشخصی از سرمایه‌گذاری (سود سرمایه‌گذاران)، است. مدیریت سرمایه در اصل همان دانش کسب کردن حداکثر سود با کمترین میزان ضرر و حداقل ریسک در سرمایه‌گذاری‌ها تلقی می‌شود.

• حوزه کلی فعالیت‌های تخصصی مدیریت سرمایه، اوراق بهادار، بورس، سهام، دارایی‌هایی مانند املاک و مستغلات، صندوق‌های سرمایه‌گذاری و حتی مدیریت سرمایه‌گذاری‌های شخصی و بانکداری است. خدمات مدیریت سرمایه‌گذاری شامل تحلیل اظهارنامه‌های مالی، انتخاب دارایی، گزینش سهام، پیاده‌سازی برنامه و کنترل سرمایه‌گذاری‌های جاری می‌شود. مدیریت سرمایه‌گذاری یک صنعت بزرگ و مهم جهانی است و عهده دار مدیریت تریلیون‌ها یوان، دلار، یورو، پوند و ین در جهان است.



• بنگاه‌های اقتصادی، سازمانها و افراد همگی بصورت مستقیم و یا غیر مستقیم در بورس سرمایه‌گذاری می‌کنند و هر یک از این سرمایه‌گذاران دارای اهداف متفاوتی با توجه جریان درآمدی فعلی و مخارج آتی خود می‌باشند و در رسیدن به اهداف سرمایه‌گذاری خود از درجه ریسک‌پذیری متفاوتی برخوردار هستند. این تخصص ماست که با در نظر گرفتن کلیه موارد لازم، نسبت به طراحی و تشکیل سبد اوراق بهادار اختصاصی مناسب هر یک از سرمایه‌گذاران اقدام نماییم و با اعمال تغییرات لازم در سبد مربوطه در طی دوره سرمایه‌گذاری، به اهداف تعیین شده دست پیدا نماییم. همچنین از دیگر خدمات بتا بازارگردانی اوراق بهادار مانند سهام می‌باشد. وظیفه اصلی بازارگردانان در بورس حفظ بازار روان و منظم است، به همین دلیل هر زمان که تعادل سهام‌های تخصیص داده شده به



مشاوره مدیریت سرمایه گذاری و بازارگردانی



بطور خلاصه خدمات ما در این حوزه شامل موارد ذیل می باشد:

- ارائه مشاوره در زمینه معرفی پتانسیل های سرمایه گذاری برای سرمایه گذاران خارجی در انواع بازارها و دارایی ها
- خدمات مورد نیاز شرکت ها در موارد سرمایه گذاری های جدید، توسعه، تکمیل، برنامه ریزی، بودجه بندی و قیمت گذاری اوراق بهادار
- سرمایه گذاری منابع مازاد شرکت در بازار سرمایه، اوراق بهادار، سپرده های سرمایه گذاری نزد بانک ها و مؤسسات مالی اعتباری معتبر و اوراق بهادار دارای تضمین دولت و یا بانک ها
- ارائه خدمات مرتبط با صندوق های سرمایه گذاری و اداری صندوق های مزبور و سرمایه گذاری در آنها
- کارگزاری، کارگزار / معامله گری، سبدگردانی، بازارگردانی
- ارائه خدمات مدیریت داراییها
- بازاریابی و یا مدیریت فرآیند و گذاری اوراق بهادار
- تنظیم عرضه و تقاضای بازار بر روی ورقه بهادار
- تحدید دامنه نوسان قیمت
- افزایش نقدشوندگی ورقه بهادار

مشاوره مدیریت ریسک و مهندسی مالی

توسعه روزافزون ابزارهای تأمین مالی، حوزه جدیدی را در علم مالی به نام مهندسی مالی ایجاد کرده است. مهندسی مالی عبارت است از طراحی، توسعه و نوآوری در ابزار و سیستم‌های مالی و ارائه راهکارهای خلاقانه برای حل مشکلات و مسائل مالی شرکت‌ها و کاهش ریسک، در راستای افزایش ارزش آن‌ها.

تصویب قانون بازار اوراق بهادار در سال ۱۳۸۴، بستر مناسبی را برای فعالیت‌های مهندسی مالی در بازار سرمایه کشور فراهم کرد. در سال‌های اخیر، خلأ موجود در ابزارهای بدهی و پوشش ریسک در بازار سرمایه از یک طرف و از طرف دیگر نیاز به رشد و توسعه بازار سرمایه، نیاز به طراحی ابزارهای تأمین مالی و مدیریت ریسک را افزایش داده است. از طرف دیگر یکی از نوآوری‌های دهه اخیر در عرصه بحث‌های پولی و مالی اسلامی، انتشار انواع اوراق بهادار اسلامی است، این اوراق که به طور عمده برای تأمین مالی دولت، سازمان‌ها و بنگاه‌های اقتصادی منتشر می‌شوند براساس عقود اسلامی طراحی شده‌اند و جایگزین مناسبی به جای اوراق بهادار ربوی به ویژه اوراق قرضه شمرده می‌شوند. در اوراق بهادار اسلامی، صاحبان اوراق در مالکیت دارایی‌های حقیقی و در فعالیت‌های اقتصادی مشارکت دارند و بازدهی طرح‌ها، پروژه‌ها و فعالیت‌ها روی درآمد صاحبان اوراق اثر می‌گذارد و سود



اوراق متأثر از بخش واقعی اقتصاد است.

مشاوره مدیریت ریسک و مهندسی مالی

شرکت بتا در راستای اهداف و مأموریت‌های سازمانی خود، خلاقیت، نوآوری و توسعه فعالیت‌ها را سرلوحه کار خویش قرار داده است. امکان طراحی بالقوه ابزارهای نوین، نوآوری‌های مالی در بازار سرمایه، جوان بودن بازار خدمات مالی در ایران و بکر بودن حوزه مدیریت دارایی‌ها و جذب منابع مالی از جمله فرصت‌هایی است که شرکت بتا تلاش دارد در راستای اهداف استراتژیک خود از آنها به خوبی استفاده نماید. در این راستا شرکت از طریق تعامل پویا با بنگاه‌های اقتصادی و ناشران اوراق بهادار و شناخت عمیق از محیط قانونی و مقرراتی کشور، کمبودهای موجود در بازار را شناسایی و ابزارهای متناسب برای تأمین مالی و پوشش ریسک طراحی می‌نماید.

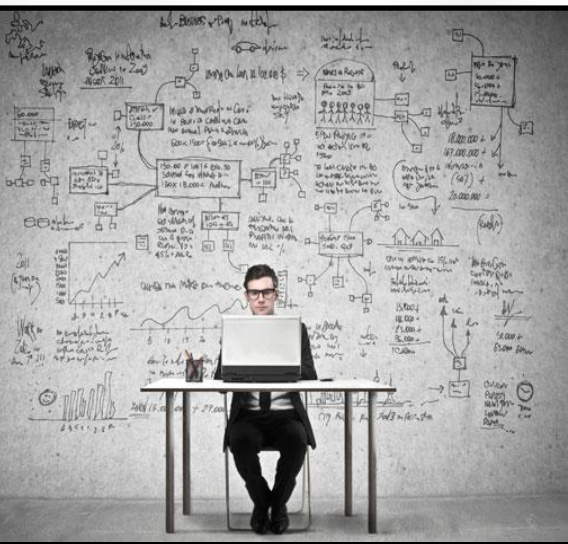
خدمات قابل ارائه در زمینه مهندسی مالی به شرح ذیل می‌باشد:
ارائه خدمات مربوط به طراحی و انتشار ابزارهای مالی برای شرکت‌ها

ارائه راهکارهای خلاقانه برای حل مشکلات و مسائل مالی شرکت‌ها و کاهش ریسک

طراحی ابزارهای مصون‌سازی در مقابل ریسک‌های مالی و عملیاتی
طراحی ابزارهای نوین تأمین مالی اسلامی

ارائه ابزارهای ساختار یافته موجود و متعارف تأمین مالی از قبیل انواع

صکوک، اوراق بهادار، اوراق استرکچر، اختیار معامله، اوراق مشتقه بازار



فناوری اطلاعات و طراحی سیستم

خدمات بتا در حوزه مدیریت واحد فناوری اطلاعات در سازمان ها در قالب 5 گروه به شرح زیر ارائه می شوند:

1) خدمات بتا در حوزه مدیریت خدمات فناوری اطلاعات:

ارائه کارا و مقرون به صرفه خدمات فناوری اطلاعات، امروزه یکی از چالش های مدیران IT به شمار می رود. از سوی دیگر، به دلیل ارتباط تنگاتنگ میان کسب و کار و فناوری اطلاعات و همسویی هر چه بیشتر آنها، مدیریت خدمات فناوری اطلاعات یکی از مزیت های مهم رقابتی تلقی می گردد. شرکت بتا در راستای بهبود مدیریت خدمات فناوری اطلاعات سازمان و پاسخ به چالش های این حوزه، خدمات زیر را ارائه می نماید:

طراحی و تدوین کاتالوگ خدمات فنی و تجاری دیپارتمان فناوری اطلاعات
ارزیابی میزان بلوغ واحد میز خدمت (Service Desk) جهت استقرار آن در سازمان
طراحی ساختار میز خدمت (Service Desk) متناسب با خدمات، ساختار سازمانی، تنوع مشتریان و خدمات سازمان

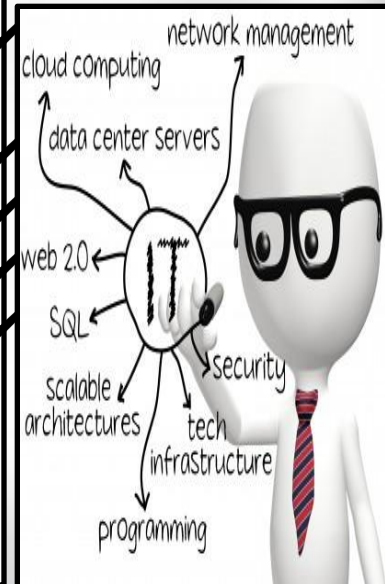
طراحی مجدد ساختار سازمانی واحد خدمات فناوری اطلاعات در سازمان
ارزیابی آمادگی سازمان جهت استقرار ITSM و ارائه نقشه راه

بهبود مدیریت خدمات فناوری اطلاعات با استفاده از چارچوب ITIL

طراحی فرآیندهای مورد نیاز جهت اخذ گواهینامه استاندارد ISO/IEC 20000

2) خدمات بتا در حوزه مدیریت امنیت و استمرار خدمات فناوری اطلاعات

با توجه به وابستگی شدید سازمانها به خدمات فناوری اطلاعات و همچنین نیاز شدیدشان به حفظ محرمانگی و صحت داده ها، نیاز به طراحی و استقرار مجموعه فرآیندهایی جهت حصول اطمینان از استمرار خدمات در کنار حفظ امنیت داده های پرارزش سازمانی بسیار احساس میشود. مرکز مشاوره این شرکت با ارائه مجموعه ای اثربخش میتواند پاسخگوی تمامی نیازهای



فناوری اطلاعات و طراحی سیستم

2) خدمات بتا در حوزه مدیریت امنیت و استمرار خدمات فناوری اطلاعات

طراحی طرحهای استمرار کسب و کار (BCP) و برگزاری مانورهای آزمایشی

طراحی فرآیندهای مرتبط با استمرار کسب و کار (Business Continuity)

(Management) و استمرار خدمات فناوری اطلاعات (IT Service Continuity Management)

طراحی سیاستهای امنیتی در حوزه فناوری اطلاعات (IT Security Policies) متناسب با اولویتهای سازمان و مجموعه خدمات در حال ارائه

طراحی فرآیندهای مورد نیاز جهت اخذ گواهینامه استاندارد ISO/IEC 22301

طراحی فرآیندهای مورد نیاز جهت اخذ گواهینامه استاندارد ISO/IEC 27001



3) خدمات ما در حوزه مدیریت حاکمیت فناوری اطلاعات

در دهه اخیر اهمیت حاکمیت فناوری اطلاعات از سوی مدیران ارشد سازمان بیش از پیش درک شده است. در عصری که استفاده از فناوری اطلاعات، امری فراگیر در تمامی سازمانها بدون توجه به نوع و اندازه آنها شده است، همسویی آن با اهداف کسب و کار، چگونگی سرمایه‌گذاری پیرامون آن و ارتقای میزان ارزش‌آفرینی فناوری اطلاعات به یکی از چالش‌های مهم مدیران فناوری اطلاعات مبدل شده است. این چالش‌ها تنها در محیطی تحت کنترل و نظارت از سوی مدیران ارشد سازمانی قابل رویارویی و تحقق خواهد بود. شرکت بتا در راستای بهبود مدیریت و حاکمیت فناوری اطلاعات و پاسخ به چالش‌های فوق، خدمات زیر را ارائه می‌نماید:



پیاده‌سازی حاکمیت و مدیریت فناوری اطلاعات با استفاده از چارچوب COBIT 5

ارائه خدمات حاکمیت و مدیریت فناوری اطلاعات با استفاده از چارچوب COBIT 5

فناوری اطلاعات و طراحی سیستم

4) خدمات مادر حوزه مدیریت راهبردی فناوری اطلاعات

مدیریت اثربخش فناوری اطلاعات و ارائه خدمات کارآمد فناوری اطلاعات یکی از چالش‌های مهم عصر حاضر به شمار می‌رود. در نظر بسیاری از سازمان‌ها مدیران ارشد سازمانی این چالش بسیار پیچیده و هزینه‌بر خواهد بود و نیز تجربه اثبات نموده است که بر این چالش بدون استفاده از چارچوب‌ها، الگوها، بهروش‌ها و سیستم‌های مدیریتی نمی‌توان غلبه نمود. شمار بسیار زیادی از چارچوب‌های مدیریتی فناوری اطلاعات وجود دارد که این امر بیشتر، مدیران فناوری اطلاعات را پیرامون استفاده بهترین و پرکاربردترین الگو برای سازمان خود سردرگم نموده است. شرکت بتا در راستای فائق آمدن بر چالش فوق و مدیریت اثربخش فناوری اطلاعات در سازمان و نیز پیاده‌سازی الگوهای کارآمد مربوطه، رویکردی برای توسعه نقشه راه مدیریت فناوری اطلاعات سازمان‌ها ارائه می‌نماید. نقشه راه مدیریت فناوری اطلاعات سازمان‌ها، به آنها کمک می‌کند تا مکان فعلی خود را در نقشه بیابند و با توجه به نیاز و چالش‌های خود، بهترین مسیر تعالی مدیریت فناوری اطلاعات را با پیاده‌سازی الگوهای کارآمد پیش روند.

ارائه نقشه راه و سند راهبردی مدیریت فناوری اطلاعات

5) خدمات مادر حوزه ابزارهای حوزه مدیریت فناوری اطلاعات

مرکز مشاوره بتا آماده است تا شرکتها و سازمانهای متقاضی را در حوزه راهکارهای نرم افزاری مورد نیاز جهت استقرار چارچوبهای ITIL, COBIT و استانداردهای ISO/IEC 20000 و ISO/IEC 27001 یاری کند.

فروش، نصب، راه‌اندازی و پشتیبانی ابزار MSM محصول شرکت Marval انگلستان جهت

استقرار مدیریت خدمات فناوری اطلاعات



ارائه خدمات مشاوره ای جهت ارزیابی و انتخاب ابزار مناسب برای سازمانها متناسب با بله غ

مشاوره و پیاده سازی راه حل های مبتنی بر IOT



حسگرها با اتصال همیشگی به اینترنت در همه جا، در ترکیب با داده ها و تجزیه و تحلیل آنها، فرصت های جدیدی برای محصولات و خدمات نوآورانه و افزایش اثربخشی عملیات سازمان فراهم می کنند. دیجیتالی سازی جهان فیزیکی و یا اینترنت اشیا (IOT) ارزش جدیدی برای مشتریان این خدمت و نهایتاً مصرف کنندگان آنها ایجاد می کند.

با اتصال ابزارهای فیزیکی مجهز به حسگر به سیستم اطلاعاتی سازمان، توانایی فوق العاده ای در جمع آوری اطلاعات مورد نیاز مانند ردیابی خودکار ناوگان توزیع، وضعیت دستگاههای مختلف خط تولید، و نهایتاً برقراری کنترل سیستمی و لحظه ای به جای کنترل انسانی فراهم می گردد. پردازش این اطلاعات با کمک فراوان به افزایش بهره وری تولید و عملیات لجستیک و توزیع، فضای رقابت در صنعت شمارا کاملاً دگرگون می سازد.

بر اساس گزارش مگ کینزی اینترنت اشیا می تواند سالانه بیش از ۱۱ هزار میلیارد دلار و به طور خاص حدود ۵ هزار میلیارد دلار در B2B، در کارخانه های توسعه یافته مانند کارخانه های تولیدی، کشاورزی و حتی خدمات مراقبت های بهداشتی، سایت های کاری در زمینه معدن، نفت و گاز، ساخت و ساز، و در نهایت ادارات ایجاد کند.

برای مثال در کارخانه ها، حسگرها موجب کارآمدتر شدن فرایندها می گردند و یک جریان مداوم از داده برای بهینه سازی گردش کار و کارمندان فراهم می کنند:

حسگرهایی که برای پایش تجهیزات استفاده می شوند، با پیش بینی به موقع زمان



مشاوره و پیاده سازی راه حل های مبتنی بر IOT

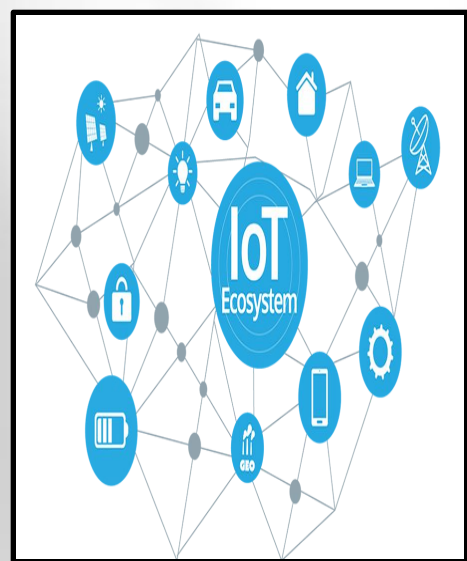
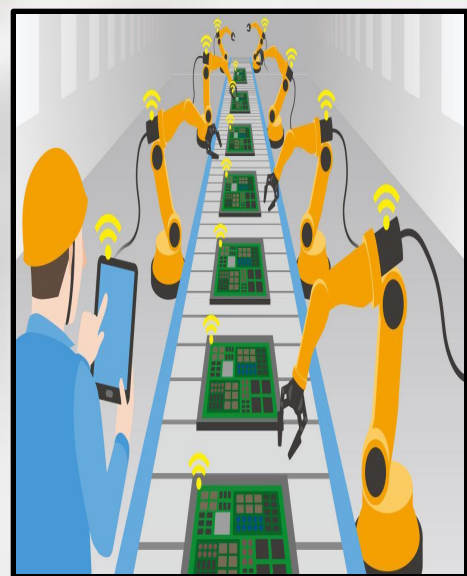
مدیریت موجودی نیز می تواند به صورت اساسی تغییر کند. با گردآوری داده ها از حسگرها، سیستم مدیریت موجودی می تواند به صورت خودکار نسبت به درخواست سفارش برای موجودی کاهش یافته اقدام نماید.

در فروش و توزیع، IOT امکان نظارت آنلاین و اعمال کنترل عملیاتی و سیستمی بر عملکرد ویزیتورها و موزعین از طریق تطبیق جغرافیایی محل فیزیکی ویزیتور، نقشه مسیر و مکان یابی مشتریان، و اطمینان از انطباق حرکت آنها با مسیرهای تعریف شده را فراهم می آورد.

در خرده فروشی، اینترنت اشیا با فراهم کردن امکان ارائه خدمات شخصی سازی شده برای هر مشتری در فروشگاه، فرصت بزرگی برای افزایش فروش در فروشگاههای بزرگ ایجاد می کند. این کار به ادغام پیچیده داده ها از منابع متعدد نیاز دارد: داده های لحظه ای موقعیت مکانی در ترکیب با داده های حاصل از حسگرها در ساختمان، داده های مدیریت ارتباط با مشتری که شامل سابقه جستجوی آنلاین خریداران می باشد، و داده های حاصل از برچسب قیمت محصولات ترکیب می شوند و می تواند به مشتری اطلاع بدهد که وارد یک راهرو خاص شود که در آن می تواند از کوپن های فوری ارسال شده به موبایلش استفاده کند و اقلامی را که پیش از این به صورت آنلاین مشاهده کرده است را خریداری کند.

به زودی اینترنت اشیا به یک عامل متمایز کننده در رقابت تبدیل خواهد شد. مدیران ارشد و اعضای هیئت مدیره باید برای رسیدگی به چالش های سازمانی و ریسک هایی که گسترش قلمرو دیجیتالی ایجاد خواهد کرد یک رویکرد سیستماتیک را اتخاذ کنند. این

کار به شرکت ها اجازه می دهد تا حداکثر بهره را از منافع اینترنت اشیا ببرند. بتا در این



مشاوره در زمینه سیستم‌های ERP

انتخاب سیستم ERP مناسب برای سازمان

راهکارهای برنامه‌ریزی منابع سازمانی (ERP)، مزایای بی‌شماری از جمله کاهش هزینه‌های عملیاتی، بهبود دقت گزارش، یکپارچه‌سازی فرآیندهای کسب و کار و افزایش بهره‌وری را در پی خواهند داشت. مزایای فوق‌تتها با استفاده از به‌کارگیری یک سیستم ERP کارآمد به‌دست خواهد آمد و در نتیجه فرآیند انتخاب راه حل ERP مناسب برای سازمان، فرآیندی بسیار حساس بوده و از اهمیت بسیاری برخوردار است. ما بر این باوریم که پیروی از فرآیندی ساختارمند و سیستماتیک برای انتخاب نرم‌افزار، کلید موفقیت در انتخاب راهکار ERP بهینه‌ای است که توانایی برآورده کردن نیازهای نرم‌افزاری کسب و کار را داشته باشد.

به‌منظور انتخاب هرچه دقیق‌تر راهکار مناسب ERP، روش ما مشتمل بر تجزیه و تحلیل نیازهای فعلی و آینده مشتری، تطبیق نیازمندی‌های استخراج شده با ویژگی‌های راهکارهای ERP موجود و انتخاب بهترین راهکار با توجه به نیازهای مشتری‌انمان است. ما به مشتری‌انمان کمک می‌کنیم تا به شناختی صحیح از تمامی گزینه‌های موجود رسیده و ریسک‌ها، مزایا و هزینه‌های هر یک از گزینه‌ها، اعم از هزینه‌های خرید و هزینه‌های پیاده‌سازی، را به دقت درک نمایند. گام‌های بتا در این خصوص شامل: برنامه‌ریزی پروژه، ترسیم وضعیت فعلی سازمان و تجزیه و تحلیل نیازمندی‌ها، اولویت‌بندی

نیازمندی‌ها، تهیه بودجه، مشاوره با تیم مشاوره، ارزیابی گزینه‌ها، قرارداد، پیاده‌سازی، آموزش، پشتیبانی و بهینه‌سازی.

امکان‌سنجی پیاده‌سازی سیستم‌های ERP

مطالعات امکان‌سنجی، مطالعات کارشناسی است که پیش از پیاده‌سازی راهکارهای SAP انجام می‌گیرد. در این مطالعات پروژه از نقطه نظر زیرساخت، فرآیندها و معماری سیستم مورد بررسی و تحلیل قرار گرفته و نتایج حاصل از آن به عنوان مبنایی برای تصمیم‌گیری در مورد زمان، هزینه‌ها و چگونگی اجرا مورد استفاده قرار می‌گیرد. این پروژه بر اساس تجربیات مشاورین ما در پروژه‌های مختلف پیاده‌سازی سیستم‌های سازمانی و در قالب روشگان مطالعات

امکان‌سنجی انجام می‌گیرد.



مشاوره در زمینه سیستمهای ERP



نظارت بر پیاده سازی سیستم های ERP

پیچیدگی پروژه های پیاده سازی سیستم های یکپارچه سازمانی از جهات مختلف از جمله سخت افزار، نرم افزار، مباحث سازمانی و ترکیب این عوامل با یکدیگر بسیار زیاد است. از آنجا که انجام این پروژه ها با ریسک، هزینه و چالش بالایی همراه خواهد بود، نیازمند مدیریت دقیق در همه مراحل پیاده سازی خواهد بود. مدیریت پروژه انجام فعالیت های برنامه ریزی، سازمان دهی، زمان بندی پروژه، نظارت و دریافت بازخور و مدیریت ریسک (جلوگیری از بروز بحران و انحراف زیاد از بودجه و زمان برنامه ریزی شده) را بر عهده خواهد داشت. متدولوژی بتا برای پیاده سازی ERP، به مشتریان اجازه می دهد ERP را به صورت مؤثرتری در سازمان خود پیاده سازی نموده و آن ها را قادر می سازد تا از مزایای راهکار خود، نظیر صرفه جویی در هزینه ها و افزایش بهره وری، بهره بیشتری ببرند. ما می توانیم به مشتریان خود در کمینه نمودن اختلالات و وقفه های ایجاد شده در کار در زمان پیاده سازی ERP کمک نموده و آن ها را قادر سازیم تا در این دوره با حداقل ریسک به فعالیت خود ادامه دهند. گام های اجرایی بتا در این خصوص شامل مراحل ذیل می باشد:

برنامه ریزی پروژه

تحلیل شکاف

آماده سازی زیرساخت مورد نیاز

انتقال اطلاعات

بازمهندسی و مدیریت تغییرات سازمانی

آموزش و انتقال دانش

استقرار تست و اجرای آزمایشی راهکار ERP

عملیاتی شدن سیستم و پشتیبانی



سیستم های اطلاعات مدیریت MIS

خدمات سیستم های اطلاعات مدیریتی (MIS) در گروه بتا به مشتریان کمک می کند تا از سرمایه گذاری که در نیروی انسانی، تجهیزات و فرایندها کرده اند حداکثر بهره وری را بدست آورند.

این سیستم برای شرکتهای خرد، کوچک، متوسط و بزرگ ضروری است. شرکتها در تمامی سطوح عملیاتی از سیستم های اطلاعات مدیریتی استفاده می کنند تا داده ها را جمع آوری، پردازش و ذخیره نمایند. متخصصان ما کمک می کنند تا این داده ها به صورت اطلاعات مورد نیاز شرکت در آید و بین بخش های مورد نیاز به جریان بیافتد. همه در شرکتها از سیستم اطلاعاتی استفاده می کنند، از کارکنانی که سند می زنند گرفته تا مدیرانی که تصمیمات راهبردی می گیرند.

خدمات ما در گروه بتا به این شرح است:

ارزیابی اهداف راهبردی مشتریان

تبدیل اهداف راهبردی به فرایندهای مورد نیاز کسب و کار

تحلیل فرایندها و جریان اطلاعات کنونی

مرتبط کردن اطلاعات با فرایندهای کسب و کار

تعیین اثربخشی کیفی و ارزش سیستم های کنونی جهت برآوردن احتیاجات شرکت

شناسایی و ارائه بهبودهای مورد نیاز در فرایندها و سیستمها

MIS



خدمات حقوقی

شرکت بتا با مشارکت و همفکری گروهی از وکلای مجرب و کارآزموده دادگستری و با بهره مندی از دستاوردهای نوین دانش مدیریت و بررسی نمونه های موجود در کشور های توسعه یافته اقدام به ارائه خدمات حقوقی متمایز نموده است. مشاوران این موسسه در کلیه حوزه های حقوقی از تجربه و رزومه قابل توجهی برخوردار بوده و در تمامی زمینه های فعالیت خود دارای سازمان تخصصی و دستورالعمل ها و شیوه نامه های حرفه ای است که با استفاده از خرد جمعی بهترین راه حل قضایی ممکن را پس از بررسی و مطالعات دقیق علمی و تجربی تدوین و مورد استفاده قرار می دهند. این موسسه دارای شاخص های دقیق در ارزیابی کیفیت اقدامات خود می باشد و به منظور اطلاع رسانی پیوسته و مستمر و دسترسی به اطلاعات پرونده و پاسخ به سوالات احتمالی تمهیداتی در نظر گرفته که پیشتر در ارائه خدمات گسترده به موکلین می باشد. از مهمترین خدمات حقوقی قابل ارائه به شرکت ها می توان به موارد ذیل اشاره نمود:

مشاوره در زمینه امور قرارداد ها

پیگیری پرونده های حقوقی و مطالبات

حسابرسی پرونده های قضاوتی و کارشناسی دادگستری

نظارت بر امور تصفیه و انحلال

مشاوره در زمینه خدمات ثبتی و ...



خدمات چاپ و بسته بندی

استفاده از بسته بندی مطلوب در شرایط کنونی به دلایل متعدد مانند نقش بسته بندی در حفاظت کالا، تأمین ایمنی لازم، اطلاع رسانی و بازاریابی امری الزامی تلقی می شود. عرضه کالاها در بسته بندی های برخوردار از کیفیت بالا و مطابق استانداردهای معتبر هزینه ای را بر بنگاه ها تحمیل می کند، اما بسته بندی استاندارد مزایای گوناگون نیز دارد مانند استفاده بهینه از فضای وسیله حمل و نقل، تسهیل جابه جایی و حمل و نقل کالاها، جلوگیری از اتلاف وقت در بارگیری، و کاهش هزینه های ناشی از نگهداری و استفاده از تجهیزات مورد نیاز برای انبارداری و... از سوی دیگر، نامناسب بودن بسته بندی کالاهای عرضه شده می تواند به آسیب دیدگی محتویات بسته بندی ها منتهی شود یا توزیع کنندگان، عرضه کنندگان، مصرف کنندگان و سایر افراد دارای تماس با کالاهای مزبور را با افزایش هزینه ها و مخاطراتی مواجه سازد و به بروز خساراتی منجر گردد.

در این راستا خدمات قابل ارائه توسط شرکت بتا به شرح ذیل خواهد بود:
تأمین مواد بسته بندی شامل: ظروف پلیمری، جعبه، کاور، کارتن، فویل، لیبل، کاغذ، لفاف، شیرینک پالت، شیرینک اسلیو، جعبه پیتزا، سینگل پیتزا و ...

طراحی بسته بندی

بهینه سازی بسته بندی

مدیریت رنگ



استاندارد سازی چاپ افست

تامین مواد اولیه، بسته بندی، اقلام فنی، قطعات یدکی و ملزومات

مروری گذرا بر فعالیت های سازمانهای مختلف نشان می دهد اکثر این سازمانها، بر خرید با قیمت و شرایط مناسب بعنوان ابزار اصلی برای کسب کیفیت خدمات خود، تأکید ویژه دارند، حال آنکه خیلی از شرکتها و سازمانهای موفق در کنار اهداف و مأموریت های خود، نگاه دقیق و تیزبینانه ای به بازارهای خرید مواد و تجهیزات مورد نیاز خود دارند تا جایی که بعضاً دیده می شود یکی از مهمترین عامل برتری و مزیت نسبی برخی سازمانها برنامه ریزی و سیستم های مناسب خرید آنها می باشد.

اعمال صحیح و برنامه ریزی شده فرآیند خرید، نقش مهمی در کنترل و کاهش هزینه ها، بهبود کیفیت محصول و افزایش بهره وری در عملکرد کلی سازمانها خواهد داشت. از این رو وظیفه خرید، وظیفه ای حساس و در عین حال دشوار است که مستلزم بکارگیری توانایی های علمی، تجربی و داشتن بینش عمیق در ارتباط با فرآیند مذکور می باشد.

مشاوران ما در گروه بتا در تلاش هستند تا بواسطه تخصص خود و نیز سابقه همکاری با تامین کنندگان مختلف داخلی و خارجی و دسترسی به بهترین Vendor List، بتوانند از طریق یافتن بهترین تامین کنندگان از منظر کیفیت و قیمت و نیز تامین مواد اولیه و اقلام مورد نیاز سازمان در زمان و مکان مناسب، واحد تدارکات سازمان ها را در امر مدیریت خرید یاری رسان باشند.



شرکت های دارای سابقه همکاری

 <p>بانک اقتصاد نوین</p>	 <p>SADRA</p>	 <p>SAMSUNG</p>	 <p>گوه مینا نماد خودباوری</p>	 <p>داروگر</p>	 <p>کاله</p>	 <p>شرکت سهامی ذوب آهن اصفهان</p>
 <p>های وب HiWEB</p>	 <p>IRISL GROUP</p>	 <p>بیمه رازی</p>	 <p>آلومینیوم ایران</p>	 <p>بیمه مرکزی جمهوری اسلامی ایران</p>	 <p>بانک شهر BANK SHAHR</p>	 <p>ایرانول شرکت نفت ایرانول</p>
 <p>کروه فن آوا آوا مشاوره فناوری</p>	 <p>شرکت پاریس سویج (سهامی عام)</p>	 <p>شرکت داروسازی حکیم (سهامی عام)</p>	 <p>شرکت ارژان</p>	 <p>بانک مهر اقتصاد</p>	 <p>مهر</p>	 <p>گلوکوزان GLUCOSAN</p>
 <p>فرزاد صنایع کاغذی و سرامیک</p>	 <p>سایمغ تجارت سامانه های یکپارچه</p>	 <p>Deep Offshore Technology DOT</p>	 <p>شرکت سرحداری سمن</p>	 <p>شرکت ره گستر نفت</p>	 <p>شرکت پورس ماهد آهن اسفهان</p>	 <p>بیمه توسته</p>

شرکت های دارای سابقه همکاری



سازمان بورس و اوراق بهادار
SECURITIES & EXCHANGE ORGANIZATION



موننکو ایران
Monenco Iran



بیمارستان پارس



شرکت فراب
طرح های آب و انرژی



day insurance



سازمان فناوری اطلاعات و ارتباطات
MICTO



شرکت مهندسی
مهتاب قدس



شرکت توسعه صنایع بهنهر
Behzahr Industrial Development Corp



شرکت بیمه نوین

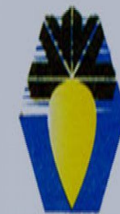


SUNIR

شرکت صادرات تجهیزات و خدمات
صنایع آب و برق ایران (ماننبر)



شرکت پتروشیمی خارگ
(سهامی عام)
K.P.C



شرکت شکر قند شاهرود



مجرى خدمات پرداخت الکترونیک



پارس تلفن کار
PARS TELEPHONE KAR



شرکت سرمایه گذاری گروه توسعه ملی
(سهامی عام)



گسترش انفورماتیک ایران



شرکت داروسازی خوارزمی
(سهامی خاص)



شرکت مالیبیل سایپا
شرکت ایرانی پیشرو در صنعت ریخته گری



شرکت سهامی شیشه قزوین (سهامی عام)
Ghazvin Glass Co



MARGARINE



کارگزار بانک دی
BANK DAY BROKERAGE



کابل الجیز
(سهامی عام)



شرکت لیزینگ آزادانا
(سهامی عام)



ایران فواج گسترش



شرکت بین المللی
محصولات پارس



شرکت کارون
(سهامی عام)

شرکت های دارای سابقه همکاری

 <p>شرکت کارگزاری شهر سهامی خاص</p>	 <p>شرکت چاپ و انتشارات لینوگرافی، چاپ، صحافی، نشر و بخش کتاب</p>	 <p>شرکت داروسازی فارماشیمی (سهامی خاص) Pharma Chemie Pharmaceutical Co. (S.A)</p>	 <p>سرمایه گذاری ملی ایران</p>	 <p>دوننی دی سی</p>	 <p>بیمه تجارت نو TEJARAT INSURANCE CO.</p>	 <p>آداک راد ADAC RAD</p>
 <p>شرکت سرمایه گذاری سلیم</p>	 <p>سام پخش</p>	 <p>کیوان</p>	 <p>پختن و بازرگانی صا</p>	 <p>شرکت بیمه اتکایی ایرانیان</p>	 <p>شرکت سرمایه گذاری ایرانیان www.iic.co.ir</p>	 <p>بیمه امیر</p>
 <p>شرکت سرمایه گذاری و صنایع برق و آب صبا</p>	 <p>مؤسسه بیمه متقابل کیش اهرت و نرگس</p>	 <p>ZANGANPARS ELECTRICAL INDUSTRIES CO.</p>	 <p>داره پردازی فن آوا سهامی خاص</p>	 <p>شرکت کارگزاری یک صنعت و صحت</p>	 <p>آمین سهامی خاص</p>	 <p>شرکت سرمایه گذاری تدبیر سهامی خاص</p>
 <p>شرکت صنعتی بهشهر</p>	 <p>شرکت صنعتی بهشهر</p>	 <p>KAVEH GLASS INDUSTRY GRO صنعتی شیشه کاوه</p>	 <p>شرکت سهامی صنایع شیر ایران IRAN DAIRY INDUSTRIES CO. پاکت</p>	 <p>کارتون پلاست پارسی CARTON PLAST PARS</p>	 <p>شرکت آب و فاضلاب استان آذربایجان شرقی</p>	 <p>شرکت سیمان زاوه تربت Zaveh Torbat Cement Co.</p>

شرکت های دارای سابقه همکاری



شرکت خدمات بیمه ای پوشش توسعه بهشهر



شرکت سهامی عام



KPM
KAHRIZAK PAPER MILLS



شرکت خوشگوار



شرکت فرآورده های لبنی بهار دالاهو



بانک انصار



چاپ آلومینیوم ایران زمین




نصب نیرو




شرکت ارتباطات کوه نور
Kooh-E- Noor Telecom



ایمپریال متالز
Imperial Metals



ارتباطات فن آوا
www.fanavac.com




شرکت سیمان ممتازان کرمان



شرکت لامیران
LAMIRAN



بورس کالای ایران



پارس آزاد



شرکت داده پردازی ایران



شرکت معدنی و صنعتی گل گهر (سهامی عام)
GOL-E-GOHAR
MINING & INDUSTRIAL Co.



شرکت نفت پارس



شرکت صنایع شیر ایران
IRAN DAIRY INDUSTRIES CO.
پگاه




حامی کیان سازه
(سهامی عام)



هبینات



pars online



صرافی اقتصاد نوین



شرکت سهامی عام



شرکت صنایع آذرباب
(سهامی عام)