

# آکادمی سیستم سازی کسب و کار با رویکرد کوچینگ و متداختصاصی PEP

سیستم سازی، مدرترین سرمایه گذاری برای  
تولید درآمد بیشتر با صرف زمان کمتر

پیمان صالحی  
بیزینس کوچ بین المللی



امیر کوپایه  
بیزینس کوچ بین المللی



“ما نمی توانیم دنیا را تغییر دهیم ولی می  
توانیم دنیای کسب و کارهایی که با ما  
همکاری می کنند را تغییر دهیم”

دو بیزینس کوچ بودیم و کلی ایده و طرح نوآورانه در ذهنمان. ما عاشق بیزینس و کوچینگ بودیم و از اینکه می‌تونستیم هر روز در کسب و کارهای مختلف حضور داشته باشیم و با آدم‌های جدیدی که هر کدام داستان‌های جذاب و چالش‌های مختلفی داشتن صحبت کنیم خیلی لذت می‌بردیم، شگفت‌انگیزترین بخش کوچینگ هم زمانی بود که می‌دیدیم چقدر افراد از نتایجی که به دست می‌آوردند خوشحال هستند

چیزی که در فلسفه کوچینگ برای ما جذاب بود این بود که مشاوره‌ای در کار نیست چون اعتقاد بر این است که مشاوره از اقدام‌گرایی بلندمدت افراد می‌کاهد و تمرکز روی شفاف‌کردن وضعیت فعلی کسب و کارها و آدمهاست و مشخص کردن هدف درست بر اساس ارزشها و باورهای صاحبین کسب و کار و درنهایت کوچک کردن قدمها در این مسیر و شکوفا کردن پتانسیل‌های افراد. به لطف خدا و تلاشی که داشتیم پروژه‌هایمان بیشتر و بیشتر شد و ما، هم از درآمد و هم از کاری که می‌کردیم لذت می‌بردیم.

ولی با وجود تاثیرات مثبت و رشدی که با برگزاری جلسات بیزینس کوچینگ در کسب و کارها حاصل می‌شد، یک جای کار مشکل داشت، رشد پایدار نبود، چالش‌ها تمام‌شدنی نبودند، صاحب کسب و کار حس رضایت از کارش نداشت و با زمانگذاری زیادی که در کسب و کارش داشت نتیجه مطلوب را بدست نمی‌آورد، در زمان بحران خیلی از کسب و کارها با شکست روبرو می‌شدند. بیش از ۹۵ درصد از صاحبان کسب و کاری که با آنها در ارتباط بودیم تعادلی بین کار و زندگی‌شان وجود نداشت و یک مسافرت ساده برایشان تبدیل به آرزو شده بود و زمان کافی برای لذت بردن از درآمدی که بوجود آورده بودند را نداشتند، به قدری کار برای انجام در طول روز داشتند که اصلاً فرصت نمی‌کردند به رشد یا ایجاد تحول در کسب و کارشان فکر کنند، اکثر کارهایی که انجام می‌دادند بسیار پیش‌پا افتاده و غیرمهم بودند ولی اعتقاد داشتند که اگر خودشان انجام ندهند شخص دیگری هم نمی‌تواند انجام دهد یا به خوبی صاحب کسب و کار انجام نمی‌دهند. خیلی از برنامه‌ریزی‌هایی که با پرسنل هماهنگ میشد به فراموشی سپرده میشد و هیچ وقت انجام نمی‌شدند، کارمندان نمی‌دانستند واقعا چه کاری اهمیت دارد و درگیر روزمرگی بودند و هر کارمند جدیدی هم استخدام می‌کردند بعد از مدت کوتاهی کارش را رها می‌کرد، اکثر مواقع افرادی ناکارآمد برای انجام کارهای مهم انتخاب شده بودند و صاحبین کسب و کار معتقد بودند نیروی انسانی خوب پیدا نمی‌شود که مثل خودم کار کند و خیلی از موارد مشابه دیگر.



از بین تمامی راه حل هایی که تحقیق و بررسی کردیم بهترین و تاثیرگذارترین آنها سیستم سازی در کسب و کار بود. اگر با سیستم سازی آشنایی داشته باشید می دانید که سیستم سازی یعنی:

چه کارهایی توسط چه کسانی و چطور انجام شود. در واقع سیستم سازی با مکتوب و مستند کردن دستورالعمل های کاری در همه بخش ها به کسب و کارها کمک می کند تا اکثر کارها بطور اتوماتیک و بدون نیاز به مداخله مداوم صاحب کسب و کار انجام شوند.

برای اجرای چنین سیستمی کفایت فرآیند ها و رویه های کاری را که هر روز در کسب و کارتان در حال انجام است مکتوب کنید و مستندات آنها را در اختیار کارمندان بگذارید. با اینکه همین کار تا حد زیادی به انجام درست کارها کمک می کند و خیلی از دغدغه های صاحب کسب و کار را برطرف می کند ولی همچنان راهکار جامع نیست و بعضی از چالش ها حل نخواهد.

برای مثال فرض کنید سیستم خوبی در کسب و کارتان پیاده سازی کرده باشید و کارها به خوبی انجام شوند ولی محصول یا خدمات شما فروش خوبی ندارند و یا نتوانید با رقبا رقابت کنید، یا فرض کنید با وجود سیستم در کارتان بهره وری مورد انتظار از کارمندان نداشته باشید.

بدتر از همه این موارد هم وجود دارد. آن هم اینکه کارهای اشتباه را سیستم سازی کنید که نتیجه آن چیزی جز سرعت بخشیدن به انجام کار های اشتباه نیست و کسب و کار با سرعت بیشتری تخریب میشود!

همین موضوع باعث شد که ما با تحقیقات بیشتر و انجام کارهای عملیاتی در سیستم سازی به متدی برسیم که علاوه بر سرعت بخشیدن به انجام کارها و درست انجام شدن کارها، صاحب کسب و کار با حداقل چالش های گفته شده به اهدافی که می خواهد دست یابد. در این زمان بود که آکادمی سیستمی متولد شد و از اینجا به بعد شدیم سیستمی.

در واقع آکادمی سیستم سازی سیستمی با هدف فرهنگ سازی و آشنایی افراد فعال در حوزه کسب و کار با معقوله ای کلیدی به نام (سیستم سازی) که متأسفانه در ایران به طور شفاف و جامع در مودش صحبت نشده و مهجور واقع شده پایه گذاری شد.

سیستمی ترکیبی از SYSTEM و TIME هست که به مهمترین خواسته هر صاحب کسب و کار که داشتن درآمد مطلوب و زمان آزاد می باشد اشاره دارد. با سیستم سازی هم درآمد دلخواه و هم زمان کافی برای لذت بردن از درآمدها را تجربه خواهید کرد.

## متد PEP چیست؟

در این متد ما معتقدیم تمامی کسب و کارها از سه بخش کلی تشکیل شده

۳- فرایندها PROCESSES

۲- کارمندان EMPLOYEES

۱- محصولات یا خدمات PRODUCTS

درواقع متد PEP قوی‌ترین متد سیستم سازی هست که روی سه موضوع تمرکز دارد. به باور ما فقط با داشتن فرآیندها و رویه‌های مشخص برای انجام کارها بیزنس‌ها رشد نمی‌کنند یا رشدشان در جایی متوقف می‌شود. هر کسب و کاری باید هم محصولات یا خدماتی خواستنی و ارزشمند به بازار ارائه دهد (PRODUCT) ، هم کارمندانی شایسته را برای انجام کارهای کلیدی بکار بگیرد (EMPLOYEES) و هم فرآیندها و ابزارهای بهینه‌ای برای انجام کلیه امور داشته باشد (PROCESSES) تا به اهدافش برسد. برای ساخت سیستمی پایدار و کارآمد نیاز است که هر سه بخش گفته شده مورد ارزیابی قرار گیرند.

در بخش محصولات یا خدمات که مهمترین بخش هر کسب و کار محسوب می‌شود به تحلیل و ارزیابی میزان خواستنی بودن محصول، رقابت، نقاط قوت و ضعف و ارزش و دستاوردی که برای مشتریان ایجاد می‌شود (مزیت رقابتی شما نسبت به رقبا) می‌پردازیم.



در واقع در این بخش به یک سوال کلیدی پاسخ می‌دهیم « چرا مشتریان باید از شما خرید کنند و شما را نسبت به رقبا ترجیح دهند؟ پاسخ به این سوال می‌تواند درآمد شما را بیش از ۴ برابر افزایش دهد.



در بخش کارمندان به بررسی کلیه افراد مشغول در کسب و کار (از مدیریت تا نگهبان) می‌پردازیم و علاوه بر تست‌های شخصیت شناسی که توسط آزمون‌های مخصوصی انجام می‌شوند، می‌توانیم تعداد افراد لازم و مهارت‌ها و ویژگی‌هایی که هر فرد باید داشته باشد تا امور کسب و کار با بالاترین سطح عملکرد انجام شوند را ارزیابی کنیم تا مشخص شود آیا افراد درست برای انجام کار درست انتخاب شده اند یا خیر و به این سوال مهم پاسخ دهیم چه کسی، چه کاری را انجام دهد؟ پاسخ به این سوال سرعت انجام کارها و بهره‌وری کارمندان را تا ۷۰ درصد افزایش می‌دهد.





در بخش فرایندها که همان ستون‌ها و ساختار کلی کسب و کار محسوب می‌شوند، کلیه فرآیندهایی که در کسب و کار وجود دارند (از فرآیندهای پیچیده مثل فرآیند تولید یا رهبری تا فرآیندهای ساده مثل نظافت یا پذیرایی از مهمان) ارزیابی شوند تا مشخص شود دقیقاً چه خروجی‌هایی مربوط به چه فرآیندهایی هستند. در واقع نتایج و دست‌آورد‌هایی که اکنون در کسب و کار وجود می‌آیند حاصل عملکرد فرآیندهایی است که آن نتایج را تولید می‌کنند. در نتیجه اگر نتایج دلخواه (درآمد بالاتر، فروش بیشتر، بهره‌وری بهینه‌تر) را کسب نمی‌کنید فقط کفایت فرآیندهای مربوط به این نتایج را تغییر دهید. بر همین اساس در این بخش به این سوال پاسخ می‌دهیم « همه کارها چطور و با چه ابزارهایی باید انجام شوند؟ پاسخ به این سوال می‌تواند میزان حضور صاحب کسب و کار در بیزنسش را تا ۷۰ درصد کاهش دهد.

**DEP**  
**SYSTEM**  
BUSINESS COACHING

## برخی از فرآیندهای کلیدی در کسب و کارها:

فرآیند تحلیل: چطور کسب و کارتان، رقبا و بازار را تحلیل می کنید؟

فرآیند هدف گذاری: چطور هدف گذاری می کنید؟

فرآیند استراتژی: چطور استراتژی طراحی می کنید؟ چطور برای رسیدن به اهداف و رقابت با رقبا برنامه ریزی می کنید؟

فرآیند بازاریابی: چطور بازاریابی می کنید؟ چطور مشتری نسبت محصول یا خدمات شما احساس نیاز کند؟

فرآیند فروش: چطور محصولات یا خدماتتان را می فروشید؟

فرآیند برندینگ: چطور برای برندتان محبوبیت ایجاد می کنید؟

فرآیند محصول یا خدمت: چطور محصولات یا خدماتتان را تولید می کنید؟

فرآیند مالی: چطور بخش مالی کسب و کارتان را مدیریت می کنید؟ چطور بودجه بندی می کنید؟

فرآیند منابع انسانی: چطور کارمندانان را استخدام می کنید؟ چطور سطح عملکرد و کارایی آنها را بالا می برید؟

فرآیند رهبری و مدیریت: چطور کسب و کارتان را مدیریت می کنید؟ چطور برنامه ریزی می کنید؟

فرآیند کنترل و نظارت: تمام فرآیندهای کسب و کارتان را چطور کنترل و نظارت می کنید؟

فرآیندهای بالا تاثیرگذارترین فرآیندهایی هستند که مهمترین نتایج را خلق می کنند و هر کدام شامل تعدادی ریز فرآیند هستند و نحوه عملکرد همه آنها به عنوان یک سیستم باعث بوجود آمدن نتایج کلیدی می شود.





"داشتن درآمد بالا و با ثبات، ارائه خدمات و محصولات با کیفیت و داشتن کارمندانی شایسته باعث ایجاد نتایج موفقیت آمیز نمی شوند بلکه این موارد خود محصول جانبی سیستمی با فرآیندهای اصولی و کاربردی هستند"

در نهایت با پیاده سازی سیستم طبق متد PEP شما به جای صاحب کسب و کار بودن، صاحب سیستمی خواهید بود که بدون نیاز به حضور مستمر شما درآمد پایدار و رو به رشد برایتان خلق کند.

## سیستم سازی برای چه کسانی مفید است؟

۱- تمام صاحبان کسب و کارهایی که می خواهند با صرف زمان کمتر، درآمد بیشتری داشته باشند و به سطح بالاتری از مدیریت دست یابند. چراکه اعتقاد داریم سیستم سازی مدرترین روش سرمایه گذاری برای تولید درآمد بیشتر و کار کمتر است و غایت هر کسب و کاریست.

۲- بیزنس کوچ ها و همه افرادی که به حوزه مدیریت، رهبری و کارآفرینی علاقه مند هستند (دانشجویان رشته های مدیریتی، مهندسی و علاقه مندان به حوزه کسب و کار و افرادی که در حال راه اندازی استارتاپ هستند) و می خواهند این مهارت پول ساز را بیاموزند و با بکارگیری آن درآمدی جذاب را خلق کنند.

## سیستم سازی چیست؟

به زبان ساده سیستم سازی از دیدگاه آکادمی سیستم با متد PEP یعنی: چه محصول یا خدماتی ارائه کنیم، به کمک چه کسانی این کار را انجام دهیم و چطور کارها را انجام دهیم تا هم به اهدافمان برسیم و هم نیازی به حضور مداوم ما در کسب و کار نباشد.

اگر به ریشه و هدف راه اندازی کسب و کارها دقت کنید متوجه می شوید که هر کسب و کاری از روز اول برای رسیدن به اهدافی مشخص و البته ایجاد استقلال مالی برای صاحب کسب و کار راه اندازی شده ولی بلافاصله بعد از شروع به دلیل عدم وجود سیستم و توجه نکردن به ساختار آن، دچار مشکلات و چالش هایی که قبلا گفتیم می شوند و نه تنها به اهداف و درآمد ایده آل نمی رسند بلکه حتی رو به افول و انحلال می روند. برای راه اندازی و پیشبرد یک کسب و کار موفق لازم است محصولات و خدماتی ارزشمند تولید کنیم و با بکارگیری افرادی شایسته برای انجام کارهای مهم و ساخت فرآیندها و تهیه ابزارها و تکنولوژی های روز، کسب و کار را راه اندازی کنیم و از آن به بعد فقط سیستم های کسب و کار را مدیریت کنیم نه کارها را.







# هدف از سیستم سازی

تمام کسب و کار های موفق، موفقیتشان را مدیون سیستم هایشان هستند. در واقع سیستم های یک کسب و کار تعیین کننده آینده آن کسب و کار هستند.

طبق آمار هاروارد بیزنس تقریبا ۲۰ درصد از مشاغل که جدید راه اندازی می شوند در دو سال اول، ۴۵ درصد در ۵ سال اول و ۶۵ درصد در ۱۰ سال اول شکست می خورند و کامل منحل می شوند و فقط ۲۵ درصد از آنها بیشتر از ده سال به فعالیتشان ادامه می دهند و رشد می کنند. مهمترین عامل ماندگاری این ۲۵ درصد سیستم سازی اصولی در کسب و کارشان هست.

اصلا مهم نیست که به تازگی کسب و کاری راه اندازی کرده اید یا چند سال است مشغول فعالیت هستید، اگر می خواهید جز آن ۲۵ درصد باشید، حتما و قطعاً نیاز به سیستم سازی در کسب و کارتان دارید.

هدف از سیستم سازی کسب و کار، بهبود عملکرد و بهره‌وری آن است. سیستم سازی کسب و کار به معنای طراحی و پیاده‌سازی سیستم‌ها و فرآیندهایی است که برای مدیریت کسب و کار استفاده می‌شوند. این سیستم‌ها می‌توانند شامل سیستم بازاریابی، سیستم بازرگانی، سیستم فروش، سیستم‌های مدیریت منابع انسانی، سیستم‌های مالی، سیستم‌های تولید و سایر سیستم‌های مرتبط با فعالیت‌های کسب و کار باشند.

با ایجاد سیستم‌های مناسب، کسب و کارها می‌توانند بهبودهای قابل توجهی در عملکرد، کیفیت محصولات و خدمات، کاهش هزینه‌ها و افزایش سرعت و دقت فرآیندها را تجربه کنند و در نتیجه، رقابت‌پذیری و پایداری بیشتری را در بازار به دست آورند.





## سیستم سازی چطور باعث رشد و درآمد پایدار می شود؟

اگر صاحب مک دونالد می خواست خودش همبرگر ها را درست کند یا خودش سیب زمینی ها را سرخ کند هیچگاه نمی توانست بیش از ۳۶۰۰۰ شعبه در سراسر دنیا داشته باشد.

### کسب و کار ها باید سیستم سازی کنند چون :

- ◀ مسئولیت پذیری و بهره وری کارمندان افزایش پیدا می کند.
- صاحب کسب و کار درگیر کارها نیست و زمان کافی برای رسیدگی به خانواده و علایق شخصی ، رشد ، توسعه و نوآوری در بیزنس و یا راه اندازی کسب و کاری جدید خواهد داشت
- ◀ صاحب کسب و کار به جای مشغول بودن به انجام کارها فرایند ها و سیستم ها را مدیریت می کند
- ◀ وابستگی فعالیت های کسب و کار به حضور صاحب کسب و کار و سایر کارمندان کمتر می شود و دیگر نگران نیست که اگر کارمندی کسب و کار را ترک کند دچار مشکل شود
- ◀ اگر کارمند جدیدی وارد کسب و کار شود با سرعت بیشتری رشد میکند
- ◀ درآمد پایدار و رو به رشد خواهد بود و سیستم ها برای صاحب کسب و کار کار می کنند نه صاحب کسب و کار در سیستم ها
- ◀ باعث کاهش هزینه ، برنامه ریزی و کنترل مالی بهتر، بهبود تصمیم گیری درست در مواقع ضروری ،پیش بینی درآمدها و هزینه ها،تخصیص منابع و برنامه ریزی برای سرمایه گذاری ، روش درست جمع اوری ،ثبت و تحلیل داده های مالی می شود.



# چرا مدیران سیستم سازی نمی کنند؟

## ۱. عدم علاقه به واگذاری کارها

اکثر مدیران بر این باورند که هیچ کس مانند خودشان نمیتواند کارها را خوب انجام بدهد. بعضی هم فکر می کنند اگر کارهای مهم را به دیگران واگذار کنند ارزششان کم می شود یا کارکنان دیگر از آنها حساب نخواهند برد. اگر صاحب مک دونالد هم این طور فکر می کردند هنوز یک رستوران بسیار کوچک داشت و احتمالا خودش در حال آشپزی بود! چون فکر می کرد هیچ کس مثل خودش نمی تواند همبزرگ درست کند. برای ساختن یک کسب و کار موفق هیچ راهی ندارید جز واگذاری کارها به سایر افراد.



## ۲. ترس از تکنولوژی

سیستم سازی به همراه تکنولوژی بیشترین بهره وری را دارد و چه بخواهیم چه نه دنیای تجارت تغییر کرده و تکنولوژی و فناوری بخش اعظمی از آن را فرا گرفته و رقبا در حال استفاده از آن هستند، در نتیجه برای عقب نماندن از رقبا و بازار و ارائه محصولات و خدمات سریع تر در دنیای پرسرعت امروزی محکوم به استفاده از تکنولوژی هستیم. مثل اپلیکیشن هایی که توسط آنها می توانید برنامه ها را فهرست کنید و هر کار را به یک فرد واگذار کنید. یا پیام خودکاری به پرسنل ارسال خواهد شد و یادآوری خواهد کرد که چه کاری باید انجام شود. این موارد نیاز به استفاده از نرم افزارها و اپلیکیشن های مختلف دارد. بعضی مدیران از این موارد ترس دارند، ولی برای رشد باید بر این ترس غلبه کنید.





### ۳. مشغله زیاد

اگر به قدری مشغله دارید که فرصت سیستم سازی ندارید حتما سیستم سازی را شروع کنید تحت هر شرایطی. بسیاری از مدیران بیش از حد پرمشغله هستند. این موضوع خودش نشانه خوبی نیست و نشان می‌دهد یک جای کار مشکل دارد و اصلا روی سیستم سازی کار نشده است. یک مدیر موفق نباید خیلی پرمشغله باشد. اگر چنین است مطمئن اغلب کارهایی که در روز انجام می‌دهید اصلا کار شما نیست! کارمندانتان است! شما همیشه باید وقت کافی برای تحلیل کردن، برنامه‌ریزی و طراحی استراتژی داشته باشید.



### ۴. کمالگرایی

اکثر مدیران بسیار کمالگرا هستند. به همین دلیل بیشتر وقتشان صرف نظارت بر جزئیات کارها و کارمندان می‌شود. کمالگرایی باعث می‌شود تا همه جوانب کارها با دقت بررسی نشده، هیچ اقدامی انجام نشود. همین موضوع باعث به تعویق افتادن کارها می‌شود. مدیران کمالگرا کمتر به سیستم سازی می‌پردازند چون نیاز به ایجاد تغییرات زیادی در کسب‌وکار است. همراهی یک کوچ می‌تواند مدیران را از تله کمالگرایی برهاند.



## ۵. هزینه

اولین چیزی که صاحبان کسب و کار باید به آن دقت کنند، توجه به تفاوت سرمایه گذاری و هزینه است. در دنیای امروز سیستم سازی هم مثل سایر الزامات کسب و کار مانند مکان، کارمندان، دستگاه ها و تجهیزات و غیره در نظر گرفته میشود و مدیران و صاحبان کسب و کار باید بدانند که سیستم هم یکی از الزامات راه اندازی و پیشبرد کسب و کار میباشد و مانند سایر منابع دارایی محسوب میشود که حتی در ارزش گذاری کسب و کار هم بسیار تاثیر گذار است. آیا تا به حال هزینه نداشتن سیستم در کسب و کارتان را حساب کرده اید؟



## آیا شغل دارید یا کسب و کار؟

آقای مایکل گربر نویسنده چند کتاب پرفروش در زمینه کار آفرینی درباره این موضوع صحبت می کند که بسیاری از مدیران کسب و کار ندارند و فقط یک شغل دارند!

اگر به محل کار مراجعه نکنید و همه کارها به خوبی پیش برود، شما یک کسب و کار دارید. در واقع سیستمی دارید که خودش سود ایجاد می کند. ولی اگر حضور نداشتن شما باعث مشکلات می شود، شما یک شغل خوب دارید با رئیسی که خودتان هستید و حقوقی که متغیر است.

تنها راه داشتن کسب و کار آن است که کارهای تخصصی مانند برنامه نویسی، طراحی، گرافیک، حسابداری و ... را به دیگران واگذار کنید و خودتان به یک سیستم ساز قدرتمند تبدیل شوید.

آقای «هارو اکر» در کتاب معروفش «ثروت سریع» توضیح می دهد که بسیاری از مدیران خودشان مهم ترین و کلیدی ترین چرخ دنده سیستم شان هستند. پس بزرگترین مانع رشد کسب و کارشان هم خودشان هستند. چون اگر از صبح تا شب تلاش نکنند کسب و کار پیش نمی رود.



## پیاده سازی سیستم

پیش نیاز و لازمه پیاده سازی یک سیستم حرفه ای داشتن آگاهی و تسلط به سه موضوع تولید محصول ارزشمند، بکارگیری کارمندان شایسته و ساخت فرآیند ها یا همان سیستم سازی هست. در واقع سه مهارت کلیدی که هر مدیر یا صاحب کسب و کار باید به آنها تسلط داشته باشد تا بتواند بیزنسی سودآور و ماندگار بسازد، توانایی تولید محصول با ارزش، بکارگیری افراد شایسته و سیستم سازی هستند.

تولید محصولات یا خدمات با ارزش که مشتریان با اشتیاق بخواهند از آنها استفاده کنند، به دیگران معرفی کنند و در صورت نیاز، محصول شما اولین گزینه ای باشد که به ذهنشان می رسد، مهمترین وظیفه هر صاحب کسب و کاریست. تا زمانی که نتوانید ارزش و دستاورد های عالی برای مشتریان خلق کنید نمی توانید انتظار در آمد یا رشد قابل توجه داشته باشید.

با مهارت بکارگیری افراد شایسته و حرفه ای برای انجام امور کسب و کارتان می توانید بهره وری و سطح عملکرد کسب و کار را تا ۷۰ درصد افزایش دهید. یکی از مهمترین دلایل موفقیت کسب و کارها استفاده از افراد حرفه ای و در عین حال متناسب با نوع کار برای انجام کارها است. سیستم ها کسب و کار را اداره میکنند و کارمندان سیستم ها را، به همین دلیل اینکه چه افرادی با چه مهارت و ویژگی هایی را بکار بگیرید بسیار مهم و حیاتی است.

و در نهایت با مهارت سیستم سازی می توانید با صرف وقت، انرژی و هزینه کمتر، سیستمی بسازید که در کوتاه ترین زمان ممکن و با بالاترین سطح عملکرد، درآمد بیشتر و رشد پایدار داشته باشید.



## نحوه کار سیستم

سیستم سازی در کسب و کارها خود به عنوان یک فرآیند در نظر گرفته می شود. فرآیندی که بر خلاف سایر فرآیندها نقطه پایان ندارد و به طور مستمر باید ادامه داشته باشد. در واقع سیستم ها برای اولین بار در کسب و کارها پیاده سازی می شوند و از آن به بعد توسط صاحب کسب و کار مدیریت، نظارت و کنترل می شوند و متناسب با شرایط و هدف تعیین شده بهبود می یابند. در نتیجه ما در طول مدت همکاری اولین ورژن سیستم در کسب و کار را پیاده سازی می کنیم و سپس فرآیند نحوه مدیریت، نظارت و بهبود سیستم ها را در اختیار صاحب کسب و کار قرار می دهیم.

کل پروسه سیستم سازی و پشتیبانی در آکادمی سیستم در سه فاز ارائه می شود:

فاز اول: تحلیل و ارزیابی

فاز دوم: ارائه پروپوزال

فاز سوم: پیاده سازی سیستم در کسب و کار



## فاز اول : تحلیل و ارزیابی

در این مرحله ابتدا تمامی ابعاد کسب و کار، توسط بیزنس کوچ ها و متخصصین سیستم به طور دقیق تحلیل می شوند.(شامل : بازاریابی، فروش، برندینگ، تولید محصولات یا نحوه ارائه خدمات، منابع انسانی، امور مالی، انضباط تجاری، نرم افزارها و سخت افزارها، دیتاها و اطلاعات تولید شده و غیره) این مرحله ممکن است بین ۱ تا ۵ روز به طول بیانجامد.

## فاز دوم : ارائه پروپوزال

پس از جمع آوری کلیه اطلاعات در فاز اول، گروهی از بیزنس کوچ ها و متخصصین سیستم در مورد چالش ها و عارضه های مشخص شده، تیم تشکیل می دهند و راهکارهای پیشنهادی و نحوه پیاده سازی سیستم در کسب و کار را به همراه مدت زمان مورد نیاز (حدودی) و بودجه لازم، در قالب پروپوزال اختصاصی به صاحب کسب و کار ارائه می دهند.

## فاز سوم : پیاده سازی سیستم در کسب و کار

در نهایت پس از موافقت صاحب کسب و کار با پروپوزال آماده شده در فاز دوم، قرارداد نهایی همراه با کلیه جزئیات به صاحب کسب و کار ارائه می گردد و پس از عقد قرارداد، پیاده سازی سیستم شروع خواهد شد.

در حین اجرا و پیاده سازی سیستم، کوچ سیستم ساز آکادمی سیستم با ارتباط مستمر و مستقیمی که با صاحب کسب و کار و سایر کارمندان دارد، سعی می کند چالش ها و سوالات احتمالی را برطرف کند و در صورت نیاز با افراد حاضر در کسب و کار جلسات کوچینگ برگزار می کند. همچنین مدیر و سایر افراد را در تیم سازی و رسیدن به اهداف حمایت و هدایت میکند. کوچ های آکادمی هر آن چیزی که صاحب کسب و کار برای رسیدن به اهدافش نیاز دارد را در حد توان انجام می دهند تا از حصول نتایج اطمینان حاصل شود. اقداماتی مانند : معرفی افراد متخصص در صورت نیاز، استخدام افراد مورد نیاز، معرفی منبع و کتاب های با ارزش، حمایت و همراهی با مدیریت و ارائه آموزش های مورد نیاز.

## اگر شما کاری را به ترتیب و با اصول مشخصی انجام دهید و نتیجه مطلوب بگیرید پس فرد دیگری هم می تواند دقیقا مانند شما عمل کند و همان نتیجه را حاصل کند.

پس از پیاده سازی سیستم ، کسب و کاری خواهید داشت که بدون حضور مستمر شما توانایی خلق همان نتایجی را دارد که قبل از آن شما حتما باید حضور مستمر می داشتید. دلیل رسیدن به چنین دستاوردی وجود فرآیند ها و سیستم های کاربردی هست که کسب و کار شما را مدیریت می کند و شما سیستم ها را.

همه چیز برای تحول کسب و کار و تحقق اهدافتان آماده است. مسیری مطمئن برای دستیابی به ایده آل های صاحبان کسب و کار ، شروع این مسیر کوچک ترین اقدامی است که می تواند به دستاورد های بزرگ منجر شود.

### دستاورد های سیستم سازی با متد PEP:

با یک سال همراهی آکادمی سیستم به غیر از منافع مالی که می تواند ۳ تا ۱۰ برابر شدن درآمدها باشد ، سایر منافع دیگری که ارزش بسیار بیشتری دارند را هم تجربه خواهید کرد:

- ❑ زمان آزاد برای توسعه فردی ، تفریح و تعادل بین کار و زندگی
- ❑ راه اندازی سایر شعبات یا کسب و کاری جدید
- ❑ تبدیل شدن به یک مدیر محبوب و مسلط
- ❑ قرار گرفتن در اکوسیستم رشد و همراهی با افرادی هم انرژی و همفکر با خودتان
- ❑ همراهی با کوچ های اختصاصی آکادمی سیستم
- ❑ سیستم سازی تا ۷۰ درصد بهره وری نیرو ها را افزایش می دهد.
- ❑ بیش از ۳۰ درصد سرعت انجام فرآیند ها بیشتر می شود.
- ❑ سه تا ده برابر بازدهی فروش را افزایش می دهد.
- ❑ همچنین با ساخت سیستم کسب و کار ، نیاز مدیران به استخدام نیرو جدید را بیش از ۵۰ درصد کاهش می دهد.



## چرا سیستم؟

جهان ما، محیطی پر از انگیزه، که در آن، مشتاقانه به دنبال بهترین راه حل ها و رویکرد ها برای کسب و کار شما هستیم. ما رقابت می کنیم تا انتخاب شما باشیم؛ یک انتخاب منحصر به فرد و هوشمندانه که بر مبنای مزیت هایی بی نظیر استوار است. در این مسیر، به گروهی از بیزنس کوچ ها، مشاوران با استعداد و تیم های عالی در زمینه های مختلف افتخار می کنیم. توانایی های منحصر به فرد و دانش عمیق ما در دنیای تحلیل کسب و کار، کوچینگ و سیستم سازی باعث می شود که از هر طرفی با ما همراه شوید.

## ما بهترین ها را برای شما آورده ایم:

تحلیل دقیق: توانایی تجزیه و تحلیل داده ها را در دستان داریم و الگوهای کاربردی را در پشت ذهن شما پیدا می کنیم.



راهنمایی مستمر: از آغاز تا پایان، ما با شما همراهیم و راهنمایی می کنیم تا به اهداف کسب و کاری خود دست یابید.



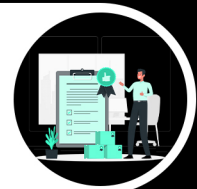
خلاقیت بی پایان: در همه مراحل، با رویکردی نوین و خلاقانه، ایده ها و راه حل های متفاوت را برای شما پیشنهاد می دهیم.



انعطاف پذیری: به نیازها و مشکلات شما گوش می دهیم و راه حل های انعطاف پذیری ارائه می دهیم.



کیفیت برتر: اصول کاری ما کیفیت برتر و ارزش ما صداقت و اعتماد است که به شما اطمینان می دهد.



علاوه بر موارد ذکر شده، هدف ما رضایت کامل شماست. از طریق همکاری با ما، شما به یک تیم حرفه ای و متعهد دست خواهید یافت که از اولین لحظه تا پایان، همراه شماست و ارزش افزوده های قابل توجهی را به کسب و کار شما اضافه می کند. انتخاب ما، انتخابی هوشمندانه و استراتژیک است، که همه توانمندی ها را برای موفقیت شما به ارمغان می آورد. ما به دنبال ایجاد یک رابطه بر پایه احترام، شفافیت و تعامل مستمر هستیم تا بتوانیم همچنان بهترین خدمات را به شما ارائه دهیم.

از شما دعوت می کنیم تا با استفاده از خدمات ما، با هم به رشد و پیشرفت بیشتری دست یابیم. برای شروع این همکاری، لطفاً با آکادمی سیستم سازی سیستم تماس بگیرید تا بتوانیم جزئیات بیشتری را در مورد نیازها و اهداف شما بدانیم.

ما منتظر دیدار شما هستیم و امیدواریم که بتوانیم خدماتی ارزشمند به شما و کسب و کارتان ارائه دهیم.

**ما نمی توانیم دنیا را تغییر دهیم ولی می توانیم دنیای کسب و کارهایی که با ما همکاری می کنند را تغییر دهیم.**

