



مشاوره كسب و كار

تيم تحريريه اقيانوس آبي

مشاوره كسب و كار **business consulting** امروزه يكي از مهم ترين نيازهاي هر كسب و كار است. كسب و كارهاي خانگي، كسب و كارهاي ايتترنتي، كسب و كارهاي بازاري و يا هر كسب و كار ديگري نياز به مشاوره دارند تا بتوانند در اين بازار رقابتي خود را حفظ کرده و گسترش دهند. از تكامل انتظارات مشتري و فن آوري هاي نوظهور گرفته تا شركت هاي زيرك تر كه وارد صنايع مي شوند، امروزه مشاغل بيش از هر زمان ديگري در معرض خطر هستند.

براي مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

اگر با پرسنل خود دچار مشکل شده اید، اگر فرآیندهای داخلی‌تان نظم ندارند و یا به یک استراتژی جدید برای کسب و کارتان نیاز دارید، اقیانوس آبی برای کمک به شما آماده است. خدمات مشاوره کسب و کار ما می‌تواند به شما کمک کند تا با پویایی بازار امروز سازگار شوید و فارغ از تهدیداتی که با آن روبرو هستید به رقابت ادامه دهید .

از جمله چالش‌هایی که کسب و کارهای امروزی با آن‌ها رو به رو هستند می‌توان به موارد زیر اشاره کرد:



عدم درک درست از کسب و کار و نیاز مشتری



عدم اطمینان در مورد واقعیت‌های فعلی یا آینده بازار



برای مشاهده سایر مقاله‌های ما، حتماً به [اقیانوس آبی](#) سر بزنید.

استراتژی و چشم انداز ناهم‌هنگ با کسب و کار



فرهنگ سازمانی نادرست



مشکل نوآوری یا راه اندازی سریع قابلیت های جدید



اجرای ضعیف استراتژی و تحقق ارزش ها

مشاوره كسب و كار چيست؟

مشاوره يعني كمك گرفتن و كسب اطلاعات لازم از افراد حرفه اي و صاحب دانش و تخصص در يك زمينه خاص. مشاوره كسب و كار نيز يكي از انواع مشاوره محسوب مي شود كه به صورت كلي به چند نوع مشاوره حضوري، مشاوره ايميلي، مشاوره تلفني و مشاوره آنلاين دسته بندي مي شود.

برخي از مديران بر اين باورند كه مشاوره آنلاين كسب و كار كارآمد نيست و حتما بايد در جلسه حضوري مشكلاتشان را مطرح كنند. درست است كه جلسات مشاوره حضوري بهره وري بيشتري براي برخي از كسب و كارها دارند، اما در آغاز كار و براي آشنائي با مشاور، مي توان مشاوره را آنلاين انجام داد و جاي هيچ گونه نگراني نيست.

مشاوره فراتر از دادن راهكار است!

مشاوره كسب و كار شامل طيف گسترده اي از فعاليت ها است و بسياري از شركت ها و اعضاي آنها اغلب اين شيوه ها را كاملاً متفاوت تعريف مي كنند. يكي از روش هاي دسته بندي فعاليت هاي مشاوران از منظر تخصص است مانند تجزيه و تحليل رقابت، استراتژي شركت، مديريت عمليات يا منابع انساني .

در اينجا هشت هدف اساسي مشاوره كسب و كار آورده شده است كه به صورت سلسله مراتبي مرتب شده اند:

۱. ارائه اطلاعات به مشتري.

براي مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



۲. حل مشکلات مشتری.

۳. تشخیص ، که ممکن است نیاز به تعریف مجدد مشکل داشته باشد.

۴. ارائه توصیه های مبتنی بر تشخیص.

۵. کمک به اجرای راه حل های توصیه شده.

۶. ایجاد یک اجماع و تعهد پیرامون اقدامات اصلاحی.

۷. تسهیل یادگیری مشتری؛ یعنی آموزش دادن به مشتری که چگونه مشکلات مشابه را در آینده حل کند.

۸. بهبود دائمی اثربخشی سازمانی.

مزایای استفاده از مشاور کسب و کار

به عنوان مثال، اگر در زمینه دیجیتال مارکتینگ فعالیت دارید، یک مشاور خوب می تواند ایده های کسب و کار اینترنتی پردرآمد به شما ارائه دهد. یعنی به شما بگوید که خلاء بازار در چه بخشی است و چگونه می توانید از آن کسب درآمد کنید. صرفاً معرفی ایده های کسب و کار نمی تواند برای شما کافی باشد. بنابراین مشاوره کسب و کار در مورد نحوه درآمدزایی از آن ایده نیز به شما کمک می کند. شما قبل از انجام هر کاری باید با مشکلات پیش رو آشنایی داشته باشید. ممکن است راه اندازی یک کسب و کار اینترنتی بسیار پرسود باشد. اما آیا انجام این کار برای هر فردی ممکن است؟ پس این وظیفه مشاور کسب و کار است که به شما بگوید چه چالش هایی برای راه اندازی کسب و کار جدید وجود دارد و آیا شما پتانسیل ورود به این حوزه را دارید یا خیر؟ یکی از بخش های مهم هر کسب و کار تامین سرمایه برای شروع فعالیت است. در

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنید.



صورت عدم وجود سرمايه، مي‌توانيد روش‌هاي تامين مالي و جذب سرمايه را از مشاور پيرسيد.

اهميت مشاوره كسب و كار

اگر مي‌خواهيد كسب و كار يا استارت آپ راه اندازي كنيد ممكن است ايده اوليه شما ناب و خاص باشد اما نياز به پخته شدن دارد. در اينجا مشاور كسب كار مي‌تواند به شما كمك كند چون تجربه كافي دارد. اگر در حين انجام كار دچار بحران شويد، وجود مشاور باعث دلگرمي شما است. در بحث‌هاي قانوني و حقيقي نيز وجود مشاور حرفه‌اي از اضطراب شما كاسته و در وقت و انرژي شما نيز صرفه جويي مي‌شود.

اگر هم صاحب و مدير كسب و كاري هستيد و در ابعاد مختلف كسب و كارتان مثل فروش، ديجيتال ماركتينگ يا تبليغات و ... به مشكل برخوردده ايد، به شما پيشنهاد مي‌كنيم قبل از هر كاري با از افراد متخصص مشورت كرده و از آن‌ها راهنمايي بگيريد تا زمامتان براي آزمون و خطا هدر نرود.

مشاور كسب و كار در زمينه‌هاي زير مي‌تواند شما را راهنمايي كند:

۱. چگونه و با استفاده از چه راهكارهايي مي‌توانيد از رقبا پيشي بگيريد؟
۲. چه استراتژي‌هايي مي‌تواند سهم بازار را به نفع كسب و كار شما افزايش دهد؟
۳. چه راهكارهايي مي‌تواند به وفادارسازي مشتري بينجامد؟
۴. چگونه مي‌توانيد اعتبار برند خود را افزايش دهيد؟
۵. چگونه و با چه روش‌هايي مي‌توان بازاریابی کرد؟
۶. چه مكان‌هايي و چه ميزاني براي تبليغات مناسب است؟
۷. چگونه مي‌توان هزينه‌هاي اوليه را كاهش داد؟

براي مشاهده ساير مقاله‌هاي ما، حتماً به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.

۸. تکنیک های افزایش فروش برای کسب و کار شما چه چیزهایی هستند؟

۹. چگونه مدیریت شبکه های اجتماعی و بازاریابی دیجیتال را بهتر انجام دهید؟

۱۰. گسترش خدمات به مشتریان در صورتی که نیاز به افزایش نیرو و درآمد نباشد چگونه انجام می شود؟

و موارد دیگری که برای کسب و کار شما سودمند خواهد بود.

انواع مشاوره کسب و کار

همه کسب و کارها در شروع کار یا میانه راه، به مشکلات و چالش هایی برخورد می کنند که برای رفع آن نیاز به دریافت مشاوره و راهنمایی دارند. استفاده از خدمات مشاوره ای باعث می شود بهره وری و موفقیت در کسب و کار شما افزایش یابد، مسیر پیش رو روشن و قابل پیش بینی باشد و زمانی که شما در مسیر و چالش های آن قرار گرفتید، بتوانید بهترین تصمیم را بگیرید .

انواع مشاوره کسب و کار عبارتند از:

۱ •

مشاوره استراتژی

۲ •

مشاوره مالی

۳ •

مشاوره دیجیتال مارکتینگ

۴ •

مشاوره مدیریت

۵ •

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقيانوس آبي](#) سر بزنيد.



مشاوره سیستم سازی

• ۶

مشاوره منابع انسانی

• ۷

مشاوره فروش

• ۸

مشاوره بازاریابی

• ۹

مشاوره برندینگ

• ۱۰

مشاوره تبلیغات

• ۱۱

مشاوره عمومی کسب و کار

سوالات رایج در زمینه مشاوره کسب و کار

آیا مشاوره از راه دور نیز امکان پذیر است؟

در این دوران که همه خدمات به سمت آنلاین شدن پیش می روند، دیگر فاصله معنایی ندارد و شما می توانید از خدمات مشاوره آنلاین و حرفه ای در هر جای دنیا بهره مند شوید. مشاوره تلفنی و ایمیلی نیز در اکثر موارد بسیار سودمند هستند.

مشاوره کسب و کار مخصوص چه کسانی است؟

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقیانوس آبی](#) سر بزنید.



برای مدیران، صاحبان استارت آپ ها، کارآفرینان، دانشجویان و کسانی که در پی افزایش درآمد و دانش خود چه در کسب و کار آنلاین و چه آفلاین هستند.

بهترین مشاور کسب و کار کیست؟

- از ویژگی های یک مشاور کسب و کار خوب می توان به این موارد اشاره کرد:
- حداقل توانسته باشد یک کسب و کار را راه اندازی کرده و توسعه دهد.
- تحصیلات، پژوهش ها و دغدغه های اصلی او مربوط به ابعاد مختلف کسب و کار باشد.
- در چند پروژه و کسب و کار مختلف به افراد مختلف مشاوره داده و آن ها را تا موفقیت همراهی کرده باشد.
- با ابعاد مختلف کسب و کار مانند بازاریابی و فروش، مالی، ثبت و امور حقوقی، برندینگ، دیجیتال مارکتینگ، منابع انسانی، استراتژی، سیستم سازی و تبلیغات آشنا باشد.

هزینه مشاوره به چه صورت است؟

- عواملی که بر روی هزینه مشاوره تاثیرگذار هستند عبارتند از:
- مشاوره حضوری یا مشاوره تلفنی کسب و کار: بدون شک دریافت مشاوره به صورت تلفنی هزینه کمتری نسبت به حالت حضوری آن خواهد داشت.
- سوابق و رزومه مشاور: طبیعی است که اگر فرد دارای سوابق و تحصیلات بهتری باشد، هزینه مشاوره او نیز بالاتر است.
- اهمیت مشکل مورد مشاوره: ممکن است شما با یک مشاوره تلفنی به پاسخ سوالات خود برسید. گاهی نیز باید حداقل ۱ جلسه مشاوره دریافت کنید.
- در اقیانوس آبی مشاوره آنلاین کسب و کار رایگان است.

برای دریافت تعرفه و هزینه مشاوره های تلفنی و حضوری اقیانوس آبی در ساعات کاری با شماره ۰۳۵۳۷۲۵۹۴۱ تماس حاصل فرمایید.

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقیانوس آبی](#) سر بزنید.

در ساعات غیر کاری می توانید به شماره واتس اپ ۰۰۲۶ ۹۱۶۲۵۱۰۰ پیام بدهید .