



سیستم سازی چیست؟ سیستم سازی کسب و کار برای مدیران تیم تحریریه اقیانوس آبی

سیستم سازی کسب و کار یکی از مهم ترین کارهایی است که باید در کسب و کارها اجرا شود و ما در شرکت [اقیانوس آبی](#) همواره این را به مدیرانی که برای مشاوره و آموزش مراجعه می کنند گوشزد می کنیم.

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

تصور كنيد كه مدير يك كسب و كار پولساز هستيد با تيمي قابل اعتماد و فرهنگ سازماني عالي، اما در صورت عدم حضور شما در كسب و كار، ممكن است مشكلاتي پيش بيايد كه باعث نارضائتي كارمندان، مشتريان و کاهش عملکرد كسب و كار شود.

مشكلاتي مانند عدم ثبت درست فاكتورها، تاخير در تحويل سفارشات و تكميل نشدن درخواست‌هاي مشتريان، ممكن است باعث نارضائتي و کاهش عملکرد كسب و كار شوند. در اين حالت، مشكل از كارمندان شما نيست، بلكه از عدم وجود سيستم سازي و فرآيندهاي مستندي براي انجام كارهاست. بنابراين، **سيستم سازي (business systemization)** به معنای ایجاد یک سیستمی است که با آن می‌توانید فرآیندهای كسب و كار را بررسی کرده و بهبود دهيد.



سيستم سازي كسب و كار، بخش ضروري هر سازماني است، چرا كه بدون داشتن فرآيندهاي مستند و رويه هاي مشخص، نحوه انجام دادن كارها فقط در ذهن كارمندان فعلي وجود دارد كه گاهي نيمه كارها را انجام مي دهند. با سيستم سازي و مستندسازي فرآيندهاي انجام هر كار، مي‌توانيد سازمان خود را به روشي قابل پيش بيني و كارآمد رشد دهيد.

براي كسب و كارهاي جديد، سيستم سازي بسيار مهم است و بدون آن، به سختي مي‌توانند رشد كنند و در برخي موارد حتي ورشكسته مي‌شوند. گاهي مواقع فكر مي‌كنيم كه سيستم سازي در كسب و

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

کارمان در حال اجرا است، اما واقعیت آن است که بسیاری از جوانب کسب و کار ما هنوز سیستمی ندارند و بهبود نیاز دارند.

مدیرانی که برای مشاوره و اجرای سیستم سازی به اقیانوس آبی مراجعه می کنند، برای داشتن سیستمی کارآمد با چالش هایی مواجه هستند. برای کمک به آنها، دوره سیستم سازی را به آنها پیشنهاد می دهیم.

این دوره می تواند به شما کمک کند تا فرآیندهای کسب و کار خود را بهبود بخشید و سازمان خود را بهبود بخشید. همچنین، اگر به مشاوره سیستم سازی کسب و کار نیاز دارید، فرم درخواست مشاوره را پر کنید تا با شما برای تنظیم وقت مشاوره تماس بگیریم.

نام و نام خانوادگی

شماره موبایل

حوزه مورد نظر خود جهت درخواست مشاوره را انتخاب کنید.

بازاریابی برندینگ سیستم سازی ترسیم چارت سازمانی بهبود فروش تبلیغات
 دیجیتال مارکتینگ مدیریت منابع انسانی ارتباط با مشتری و CRM استراتژی قیمت گذاری

ثبت درخواست

سیستم سازی چیست؟

در واقع، سیستم سازی به معنای ایجاد یک سیستمی است که با آن می توانید فرآیندهای کسب و کار خود را بهینه کرده و بهبود دهید.

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

سیستم سازی شامل شناسایی فرآیندهای کسب و کار، مستندسازی آنها، تعریف رویه‌ها و استانداردهای مشخص برای انجام کارها، و نظارت بر اجرای صحیح آنها است. با سیستم سازی، می‌توانید بهبود کیفیت خدمات و محصولات، کاهش هزینه‌ها، افزایش بهره‌وری و در نتیجه، رشد و توسعه کسب و کار خود را تسهیل کنید.

یادگست سیستم سازی

سیستم کسب و کار در ذهن برخی افراد خطوط مونتاژ و کارکردن مثل ربات‌ها را تداعی می‌کند، اما تعریف درست سیستم سازی این نیست.

فایل صوتی "بخش‌های یک سیستم"

برای درک بهتر و دقیق سیستم، بیایید در ابتدا فوایدی که سیستم سازی برای کسب و کارتان دارد را ببینیم:

- ایجاد فرایند برای مدیریت کاری که بارها و بارها انجام می‌دهید.
- یافتن ساده‌ترین راه برای انجام آن فرایند
- بهینه‌سازی فرایندهای سازمانی

سیستم سازی فشارهای اضافی را از بین می‌برد و به شما اجازه می‌دهد تا به جای تمرکز بر روی جزئیات، به برنامه ریزی و رهبری بهتری برای کسب و کار خود بپردازید. در واقع، سیستم سازی کسب و کار به شما کمک می‌کند تا به شیوه‌ای سازماندهی شده، کارهای خود را انجام دهید و با بهبود کیفیت خدمات و محصولات، کاهش هزینه‌ها، افزایش بهره‌وری و در نتیجه، رشد و توسعه کسب و کار خود را تسهیل کنید. این همه فواید منجر به افزایش رضایت مشتریان، افزایش درآمد و سودآوری، و در نتیجه، ارزش افزوده برای سازمان شما خواهد شد.

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

چه كسب و كارهايي به سيستم سازي نياز دارند؟

براي شروع به چند سوال زير پاسخ دهيد:

1. آيا وقت كارمندان شما با مشغله هاي كاري خسته كننده پر مي شود و بهره وري آن ها پايين مي آيد؟
2. آيا برخي از كارها روي زمين مي مانند و فراموش مي شوند؟
3. آيا وقتي يك نفر مرخصي مي گيرد، روند فرآيندهاي سازمانتان بهم مي ريزد؟
4. آيا دوباره كاري و خطا در سازمان شما زياد اتفاق مي افتد؟
5. آيا هميشه درگير هستيد و تمام وقتتان صرف حل كردن كارهاي ديگران مي شود؟
6. آيا در سازمانتان زماني براي آموزش و گسترش پرسنل در نظر نگرفته ايد؟



فایل صوتی "سازمان های مریض چه ویژگی هایی دارند؟"

اگر جواب اين سوالات براي كسب و كار شما بله است، حتما به سيستم سازي احتياج داريد. اما كسبو

كار شما جز يكي از دسته هاي زير هم باشد باز يعني شما به سيستم سازي كسب و كار نياز داريد:

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

1. کسب و کارهایی که از وقفه‌های دائمی کارمندان در حین کار به ستوه آمده‌اند و مجبورند بخشی از تمرکز ذهنی خود را بر نظارت‌های سخت بر عملکرد کارمندان قرار دهند.
2. سبب کارهایی که به حفظ و رشد مستمر خود فکر می‌کنند و نمی‌خواهند تمام کارها بر عهده یک نفر باشد و می‌خواهند نیروهای متخصص پرورش دهند.
3. سازمان‌هایی که ایده‌ها و برنامه‌های زیادی برای آینده دارند، اما به دلیل مشغله زیاد و نبود زمان کافی هیچ‌گاه نمی‌توانند به همه آن‌ها برسند.
4. سازمان‌هایی که شامل چندین زیر مجموعه (مانند: هولدینگ‌ها) هستند و مدیر می‌خواهد همه‌ی آن‌ها را بدون آن که خود را از نزدیک درگیر جزیی‌ترین کارها کند، به بهترین شکل مدیریت کند.
5. سازمان‌هایی که به برندسازی اهمیت می‌دهند و علاوه بر حفظ کسب و کار در بازار فعلی می‌خواهند به نسل‌های بعد نیز منتقل شوند.

چرا برخی مدیران در برابر سیستم سازی مقاومت می‌کنند؟ 1. دوست ندارند کارها را واگذار کنند.

اگر شما هم داستان موفقیت استارت آپ‌هایی که از یک انباری شروع کردند را شنیده‌اید و سوالات زیادی درباره موفقیت آن‌ها در ذهنانتان ایجاد شده قدم اول این است که سیستم سازی کنید. اکثر مدیران دوست ندارند کارها را به دیگران بسپارند، چون معتقدند هیچ کس مثل خودشان کار را دقیق، تمیز و با حساسیت تحویل نمی‌دهد.

به این افراد باید گفت که اگر افراد موفق و بااستعدادی چون استیو جابز هم همینطور فکر می‌کردند، الان انقدر معروف و موفق نبودند. برای ساختن یک کسب‌وکار موفق، راهی جز واگذاری کارها به دیگران ندارید. البته شاید این واگذاری تا مدت‌ها با آموزش و نظارت همراه باشد تا به نتیجه مطلوب برسید.

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

2. از فناوری می ترسند.

خیلی از مدیران از استفاده از فناوری و ایجاد تغییر در شیوه سنتی مدیریت و اجرای انواع مارکتینگ در کسب و کارشان می ترسند، اما باید به آن ها گفت که تا تغییر نکنید پیشرفتی در کار نخواهد بود. یکی از راه های تغییر، پیاده سازی سیستم سازی در کسب و کار است.

3. سرشان شلوغ است.

بسیاری از مدیران بیش از حد پرمشغله هستند ولی نمی دانند که دلیل این شلوغی انجام کارهایی است که وظیفه افراد دیگر است. آنها به عنوان مدیر، نمی دانند که باید همیشه وقت کافی برای فکر کردن، برنامه ریزی، طراحی استراتژی و ... داشته باشند.

4. ایده آل گرا هستند.

برخی از مدیران بسیار ایده آل گرا هستند که باعث می شود بیشتر وقتشان را با برنامه ریزی و بررسی مواردی بگذرانند که هیچگاه اجرایی نمی شود و باعث به تعویق افتادن کارها می شوند. مدیران ایده آل گرا کمتر به سیستم سازی می پردازند، چون باید تغییرات زیادی در کسب و کار خود ایجاد کنند.



برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به اقیانوس آبی سر بزنید.

ما می دانیم که سیستم سازی یک تغییر بزرگ برای شما محسوب می شود ولی مقاومت در برابر سیستمی شدن کسب و کار هزینه جدی و بالایی برای شما خواهد داشت. این نکته را فراموش نکنید که کسب و کاری موفق است که در برابر تغییرات منعطف باشد. پیشنهاد می کنیم ادامه مطلب را بخوانید تا نظرتان را درباره سیستم سازی کسب و کارتان مثبت تر کنیم.

5 دلیل برای پذیرفتن سیستم سازی در کسب و کار



1. سیستم سازی دلیل افزایش مشتریان راضی

داشتن مشتری وفادار و راضی آرزوی تمام صاحبان کسبو کار است. وقتی تجربه خرید مشتری را بهتر کنید، مشتریان راضی تری خواهید داشت که شما را به دیگران معرفی می کنند. این در نهایت به رونق تجارت شما منجر می شود.

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

اگر مشترياني راضي مي خواهيد بايد تمام مراحل **خرید مشتری** در **قيف فروش** از ابتدای آشنایی تا تکميل خرید را بررسی کنيد. حتی اگر کسبوکار موفقی داريد، باز هم اين بررسی را انجام دهيد. احتمال دارد در روند تجربه مشتري شما شکاف ها يا خطاهایی وجود داشته باشد که تا کنون به آن توجه نداشته باشيد. رصد دائمی سوابق خرید مشتري و بهبود به شما کمک مي کند تا سيستم های داخلی ايجاد کنيد که به طور مداوم نتايج عالی به شما ارائه مي دهند. با کمی نظم و انضباط، اين سيستم ها به روال عادی سازمان شما تبديل مي شوند که مشتريان راضي برای شما به ارمغان مي آورد.



2. بهره وری بیشتر تیم.

داشتن روش های واضح و مستند مثل اين است که به تیم خود نوشيدنی انرژی زا داده باشيد و باعث ايجاد **انگیزش کارمندان** می شود. در واقع با سيستم سازی کسب و کار موارد زیر اتفاق می افتد :

برای مشاهده ساير مقاله های ما، حتما به **اقيانوس آبی** سر بزنيد.

- پيروي از يک روند ثابت و کارآمد، وقت و انرژی کمتری می طلبد و اصطکاک و ابهام را کاهش می دهد.

- کاهش سطح خستگی اعضای تیم خصوصاً در فصول شلوغ یا مواقع بحران.

- احتمال عملکرد ضعیف و اشتباهات کاهش می یابد.

- اگر اشتباهاتی اتفاق بیفتند، تشخیص و تصحیح آن راحت تر است.



3. کاهش نیاز به استخدام نیروی جدید یا افزایش بودجه

جراح و استاد دانشکده پزشکی هاروارد professor Atul Gawande چک لیست های قبل از جراحی را در کتابی چاپ کرد و به بیمارستان های سراسر جهان معرفی کرد. چیزی که در نهایت دکتر Gawande و مدیران بیمارستان در سراسر جهان به آن دست یافتند بسیار قابل توجه بود:

تیم هایی که به طور مداوم از چک لیست های خود استفاده می کردند، پیشرفت های چشمگیری در میزان جراحی های موفق داشتند. نتایج نشان داد که وقتی تیم ها به رویه های خود پایبند باشند، می

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



توانند نتایج خود را حتی بدون افزایش مهارت بهبود بخشند. بیمارستان ها افراد بیشتری استخدام نکردند، جراحان یا پرستاران را برای آموزش بیشتر نفرستادند یا از آنها نخواستند که ساعت های بیشتری کار کنند. آنها فقط یک چک لیست داشتند و به آن پایبند بودند.

بیشتر بخوانید: [سیستم سازی استخدام](#)

4. بهبود مستمر کیفیت

یکی از بهترین چیزها در مورد مستندسازی یک فرآیند این است که وقتی آن را می نویسد ناخودآگاه می خواهید آن را بهبود دهید. دیدن مراحل ارائه شده روی کاغذ، ذهن ما را مجبور به مقابله با شکاف ها و ناکارآمدی هایی می کند که می بینیم. جالب اینجا است که تا زمانی که همان مراحل را بدون نوشتن آن ها انجام می دهیم، ممکن است هرگز متوجه اشتباهاتمان نشویم.

هنگامی که یک روش مستند شد، بهبود آن ادامه خواهد یافت. یک لغزش کوچک در برخورد با مشتری، یک تغییر خارجی که تیم را تحت تأثیر قرار می دهد یا حتی کسی که برای پر کردن جای یکی از اعضای تیم در تعطیلات وارد سازمان می شود، می تواند تغییرات و اصلاحاتی در فرآیند ایجاد کند. زمانی که روی مراحل انجام کار اسم فرآیند گذاشته می شود، افراد به طور خودکار و ناخودآگاه آن را بهینه می کنند.

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



5. ایجاد بستری برای خلاقیت

مارک زاکربگ و استیو جابز راز معجزه سیستم سازی در کسب و کار را می‌دانند. هر دو این افراد کمد لباس خود را برای کاهش زمان تصمیم‌گیری سیستمی کردند. مثلاً زاکربگ به جای این که انرژی صرف کند تا تصمیم بگیرد امروز چه لباسی بپوشد، در تلاش است تا مغز خود را برای "یافتن راه‌های جدید برای اتصال جهان" باز بگذارد.

صرف انرژی برای فکر کردن به کارهای تکراری نه تنها باعث اتلاف وقت می‌شود، بلکه زمان شما برای فکر کردن به کارهای خلاقانه‌تر را نیز تلف می‌کند. اگر برای انعطاف‌پذیری بیشتر و آزاد کردن قدرت مغزی اعضای تیم خود کارها را ساده‌سازی و سیستمی کنید، سازمان خلاق‌تری خواهید داشت.

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



مثال های موفق سیستم سازی کسب و کار

در این قسمت می خواهیم مثالی از عملکرد سیستمی و غیرسیستمی بخش فروش یک شرکت فرضی را بررسی کنیم تا تفاوت آن ها را متوجه شوید. بیایید فقط به یک عنصر نگاه کنیم: پیگیری یک استعلام احتمالی.

فروشنده A غیر سیستمی است. او یک سرخ جدید از یک مشتری بالقوه به دست می آورد و روی یک کاغذ یادداشت می کند. در این هنگام او در حال خدمت رسانی به یک مشتری دیگر است، کاغذ حاوی اطلاعات یک سرخ خوب زیر صفحه کلیدش گم می شود و ممکن است یک هفته بگذرد تا آن را ببیند.

فروشنده B می داند که شرکت یک سیستم CRM دارد، اما از استفاده از آن امتناع می ورزد زیرا نمی تواند داده ها را به شکلی که دوست دارد مرتب کند. در عوض، از یک فایل Excel با قالب بندی شرطی

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

رنگی استفاده می‌کند تا بداند در مرحله بعد باید چه کاری انجام دهد. اینجا یک سیستم وجود دارد که شامل یک ستون با یک اقدام بعدی است و زمانی که تاریخ پیگیری "امروز" است، به رنگ سبز روشن می‌شود.

اگر هم اقدام به تعویق افتاده باشد، به رنگ قرمز قالب بندی شده است. این سیستم به فروشنده B می‌گوید که بعداً چه کاری انجام دهد... اما فقط در صورتی که او فایل اکسل خود را باز کند و ببیند.

فروشنده C از CRM شرکت استفاده می‌کند. او فوراً داده‌های خود را وارد می‌کند. این فروشنده ارزش یکپارچگی داده‌ها را می‌داند و می‌داند که چگونه می‌توان از سیستم برای سوق دادن افراد به اقدامات درست استفاده کرد. از فروشنده C توسط سیستم خواسته می‌شود تا اقدام بعدی و پیگیری را در زمان مناسب انجام دهد.

در این صورت دیگر این فروشنده به حافظه خود وابسته نیست، او از سیستم استفاده می‌کند تا بفهمد در مرحله بعد چه کاری انجام دهد. در این شرایط مهم است که نیروی فروش به سیستم اعتماد داشته باشد و بداند که این اقدام درست است، زیرا با بهینه‌سازی سیستم‌ها و مدیریت کسب و کار، آن‌ها مداوم و منظم کار می‌کنند و نتایج مورد نظر را برای سازمان به ارمغان می‌آورد. با یادگیری سیستم‌سازی کسب و کار دیگر نگران دوباره کاری‌ها، اتلاف وقت و عملکرد ضعیف کارمندان خود نباشید.

بیشتر بخوانید: [مدیریت کسب و کار چیست؟](#)

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

سیستم سازی شرکت گوگل

شرکت گوگل یکی از موفق ترین نمونه هایی است که اهمیت و قدرت سیستم سازی کسب و کار را نشان می دهد. کارمندان گوگل به طور مداوم در حال تلاش برای بهبود عملکرد این سیستم ها هستند. هر سال، مهندسان گوگل بیش از 550 تغییر برای بهبود الگوریتم اصلی این موتور جست و جو ایجاد می کنند.

در نتیجه این سیستم سازی و برنامه ریزی مدون، شما در محدوده زمانی کمتر از دو دهم ثانیه، به نتیجه مطلوب خود از طریق موتور جست و جوی گوگل دست پیدا می کنید. در این فرایند، هیچ نوع مداخله انسانی وجود ندارد. اگر این کسب و کار، سال ها زمان و انرژی برای بهبود سیستم ها صرف نمی کرد، به این نتیجه خیره کننده دست نمی یافت و امروز، موفق ترین کسب و کار دنیا نبود.

بیشتر بخوانید: [اجزای طرح کسب و کار](#)

سیستم سازی مک دونالد

یکی دیگر از موفق ترین نمونه های سیستم سازی کسب و کار، مجموعه فروشگاه های زنجیره ای مک دونالد است. فرقی نمی کند که این شعبه در کجای دنیا قرار داشته باشد یا چه کسی مدیریت آن را بر عهده داشته باشد، در تمامی شعبه ها استانداردها یکسان است. این سطح از استاندارد بودن محصولات و خدمات چیزی نیست که صرفا با آموزش به دست آمده باشد، بلکه سیستم ها هستند که در مک دونالد نتایج یکسانی را ایجاد می کنند.

برای [سفارش طراحی لوگو](#) برای کسب و کارتان می توانید روی تیم حرفه ای اقیانوس آبی حساب کنید.

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



طراحی لوگو
برای کسب و کار شما + مشاوره رایگان
کلیک کنید

چرا باید سیستم سازی را آموزش ببینیم؟

بسیاری از مدیران هستند که در روز بیش از ۸ ساعت کار می‌کنند، همواره مشغله و اضطراب دارند و باید خودشان به تمام کارها رسیدگی کنند. جالب اینجا است که از خودشان راضی هستند و فکر می‌کنند هر چه بیشتر کار کنند بهتر است. اما اصلاً اینطور نیست! راز موفقیت کارآفرینان برتر دنیا بیشتر کار کردن نیست! آن‌ها با «سیستم سازی» آشنا هستند، به کسب و کارشان مثل یک سیستم نگاه می‌کنند تا با ایجاد تغییرات حساب شده باعث رشد آن شوند.

شما به عنوان مدیر باید سیستم سازی در کسب و کار را اصولی یاد بگیرید. و آن را در سازمانتان پیاده سازی کنید.

مزایای سیستم سازی در کسب و کار و شفاف سازی فرآیندها کاهش هزینه‌ها با سیستم سازی

شما به عنوان مدیر یک کسب و کار آنلاین به جای اینکه زمانتان را صرف بازدید صندوق ورودی ایمیل سازمانی و کارهایی از این قبیل انجام دهید، بهتر است که وقتتان را برای تجزیه و تحلیل فرصت‌های جدید تجاری و یا توسعه خطوط تولید جدید صرف کنید. خودکار کردن بسیاری از کارهای روزمره که برای اداره یک کسب و کار لازم است، می‌تواند وقت شما را آزاد کند. بنابراین می‌توانید انرژی خود را

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

روی فعالیت هایی متمرکز کنید که به شما امکان می دهد کسب و کار خود را رشد دهید و درآمد خود را افزایش دهید.

سیستمی کردن کارهای روزمره، بدون فرآیند های شغلی مستند و شفاف، امکان پذیر نیست. با ثبت فرآیندهای خود می توانید وظایف خود را به راحتی تفویض کنید و بدانید که آنها به درستی انجام می شوند یا نه؟ به شما این امکان را می دهد که وقت خود را برای نظارت بر پروژه های بیشتر آزاد کنید، که این عمل درآمد بیشتری برای تجارت در حال رشد شما به همراه دارد.



سیستم سازی در کسب و کار و افزایش کارایی

با مشخص کردن فرآیند های شغلی هر واحد، می توانید اقدامات غیرضروری را بشناسید. فرصتی برای بهبود فرآیند در اختیار شما قرار می دهد که می تواند منجر به کاهش هزینه ها و [جلوگیری از اتلاف وقت](#)، برای رشد تجارت شما شود. همچنین باعث می شود در انجام کارها اشتباهات کمتری رخ بدهد. اختصاص وقت برای ثبت فرآیندهای جدید و مستندسازی مجدد فرآیند های موجود می تواند فرصتی

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

برای کارآمدتر ساختن کارهای روزمره و آزاد کردن وقت برای تمرکز بر افزایش درآمد کسب و کار فراهم کند.



سیستم سازی مسبب بهبود کارایی

مشاغل فاقد روال و سیستم معمولاً کارمندانی دارند که با اصطلاح "باری به هر جهت" کار می‌کنند و هر کدامشان برای انجام وظایف یک روش خاص خود را در پیش گرفته‌اند. گرچه ممکن است کارمندان شما خوشحالت‌تر باشند، اما این رویه می‌تواند منجر به ناکارآمدی آنها شود. نداشتن فرآیندهای مستند می‌تواند تیم شما را به انجام همان عملکرد به روش‌های مختلف سوق دهد. ثبت بهترین روش برای انجام وظیفه به همه این امکان را می‌دهد که در شغل خود کارایی بیشتری داشته و عملکرد خود را بهبود بخشند.

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

سيستم سازي و بهبود ارتباطات

يکي از بزرگترين قاتلان زمان و سود در يك کسب و کار ارتباطات نادرست است. در صورت عدم وجود فرآيند هاي مستند، ارتباطات داخلي و خارجي مي توانند به يك موضوع مهم تبديل شوند. وقتي رويه هايي را به روشني نوشته ايد ، بحث هاي کمتری درباره چگونگي انجام کارها وجود دارد.

فراهم شدن رشد پيشتر با سيستم سازي

وجود رويه هايي براي آموزش کارکنان جديد باعث کاهش استرسي مي شود که کارکنان فعلي شما هنگام آموزش اعضاي جديد تيم تحمل مي کنند. پيروي از مراحل مستند استخدام به شما امکان مي دهد افراد مناسب براي هر شغل را استخدام کنيد و آنها مي توانند بدون نياز به کمک اضافي مراحل را دنبال کنند.

وقتي نيروهاي جديد شما آموزش بهتري ببينند، در مشاغل خود بازدهي بيشتري در مدت زمان کمتری خواهند داشت. مي توان آنها را به گونه اي آموزش داد که تعداد اشتباهات را کاهش داده و عملکرد کلي آنها را بهبود بخشيد. وقتي کارمندان شما عملکرد بهتري دارند، کسب و کار شما مي تواند سريعتر رشد کند.

بيشتر بخوانيد: [آموزش سازمانی با رویکرد سیستمی چیست؟](#)

مزايای سيستم سازي آموزش در کسب و کار

افزايش نرخ ماندگاري
کارمندان تا

25%



copyright 2023 © all rights reserved for Oghyanoooseabi

بهبود عملکرد
کارمندان تا

11%



اندازه گيري ميزان پيشرفت راحت تر با سيستم سازي

با اين حال که ميزان درآمد شما يکی از راه های اندازه گيري پيشرفت شماست، اما اندازه گيري تلاش های بازاریابی يا روند توسعه محصولات جديد تصوير کامل تری از سلامتی شرکت شما به شما ارائه می دهد. اگر کسب و کار شما سيستمي شود و فرآيندهای شغلی شفاف شده باشد، می توانید به سرعت اين موارد و همچنين ساير زمينه های مورد نگرانی را بررسی کرده و داده های واقعی در مورد نحوه انجام آنها را بدست آورید.

دوره آموزشی
سيستم سازي کسب و کار

مشاهده محتوای دوره <

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

افزايش نظم در واحد مالي با سيستم سازي

اگر فرآيند هاي شغلي شفاف سازي نشود، فعاليت هاي روزمره اي که براي ادامه فعاليت کسب و کار شما لازم است می توانند گلوگاه هايي ايجاد کنند و کارهاي اساسي ديگر را متوقف کنند. به عنوان مثال، اگر دريافتي ها و بدهي هاي خود را به طور مکرر ثبت نکنيد، وقتي زمان پرداخت حقوق کارمندان يا محاسبه ماليات سه ماهه فرا برسد، کسب و کارتان با موجي از گمراهي روبرو شود. وجود يک سيستم سازمان يافته و کاملاً مستند در دسترس، اين اطمينان را می دهد که در چنين شرايطي با مشکل روبرو نخواهيد شد. در واقع **سيستم و نظام مالي** سازمان باعث می شود که مسائل مالي سازمان بهبود يابد.

سيستم سازي موثر بر آزاد شدن وقت مديران

وقتي کسب و کار شما در عملکردهاي خود منظم است، وقت شما را آزاد می کند، بنابراین می توانيد روی فعاليت هايي تمرکز کنيد که به رشد تجارت شما کمک می کنند. به جای اينکه بعد از ظهر را به پاسخ دادن به ايميل هاي تان سپري کنيد، می توانيد بر روی بازاریابي خود کار کنيد يا تجارت خود را برای شرکت در نمايشگاه هاي کسب و کار حاضر کنيد. **آموزش سيستم سازي کسب و کار** تجارت اين فرصت را برای شما فراهم می کند که وقت بيشتري برای کارهاي خلاقانه داشته باشيد و همواره در حال پيشرفت باشيد.

وقتي می دانيد که کار شما به صورت اتوماتيک در حال انجام است، وقت بيشتري برای خود می گذاريد! می توانيد برای رفتن به تعطيلات و حضور کامل در کنار دوستان و خانواده وقت بگذاريد و در تمام اين مدت کسب درآمد داشته باشيد.

برای مشاهده ساير مقاله هاي ما، حتماً به **اقيانوس آبي** سر بزنيد.

امكان فروش كسب و كار با قيمت بالا تر پس از سيستم سازي در كسب و كار

معمولا كسب و كارهايي كه به فروش مي رسند در عملکردشان افت قابل توجهي رخ مي دهد. اين افت باعث ضرر كردن زياد خريدار خواهد شد. افراڊي كه به دنبال خريد يك كسب و كار هستند به دنبال كسب و كارهايي هستند كه بتوانند به سرعت عمليات كسب و كار را شروع کرده و به نوعي كارها را به سرعت از سر بگيرند. در اين زمان كسب و كاري ارزشمند است كه بتواند پس از خروج صاحب و مدير فعلي، با قدرت و سرعت سابق خود به كار ادامه دهد.

سيستم سازي در كسب و كار باعث ايجاد يك ارزش در كسب و كار مي شود، به وسيله آن كسب و كار مي تواند بدون نياز به حضور مدير به كار خود ادامه دهد. پس مي توان گفت كه سيستم سازي در كسب و كار باعث ايجاد ارزشي مي شود كه مي تواند به هنگام فروش كسب و كار قيمت بالا تري را براي آن تعيين كرد، بنابراین برای سيستم سازي كسب و كار بايد زمان مناسبی را تخصيص داد.



طراحي كمپين تبليغاتي
برای كسب و كار شما + مشاوره رایگان
[كليك كنيد](#)

مراحل و اصول سيستم سازي كسب و كار

سيستم كسب و كار شما شامل سه جزء افراد، اسناد و ابزار است كه بايد آن ها را سيستمي كنيد.

1. سيستم سازي افراد

در فرآيند بهينه كردن و سيستم سازي افراد، بايد به چندين بخش توجه داشته باشيد:

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

درست استخدام كنيد.

يك سيستم درست بايد وقت و انرژي كافي براي پيدا كردن و استخدام كارمند خوب بگذارد.

اصولي آموزش دهيد.

اگر شخص مناسبی برای انجام يك كار وجود ندارد، ببينيد چه كسی با كمي آموزش و كمك می‌تواند اين كار را انجام دهد. براي اينكه بخش آموزش سازمان خود را سيستمي و پربازده كنيد.

كارها را واگذار كنيد.

تا جای امکان كارها را به ديگران واگذار كنيد. توانمندی كارمندان خود را دست كم نگیريد. احتمالا كسانی در سازمان شما هستند كه با كمي راهنمایی می‌توانند كارها را حتی بهتر از خودتان انجام دهند.

در صورت نیاز، برخی از كارمندان را اخراج كنيد.

شاید گاهی لازم باشد جایگاه برخی از كارکنان را تغییر بدهيد و حتی شاید مجبور شوید برخی از كارمندان را اخراج كنيد. برای اشنایی با اصول و مراحل درست اخراج كارمندان مقاله زیر را حتما بخوانيد:

بیشتر بخوانيد: مراحل و قوانین [اخراج كارمندان](#)

2. سيستم سازی ابزار و تجهيزات

بخش مهمی از سيستم كسب‌وکار ما را تجهيزات و ابزاری تشكيل می دهند مثل كامپيوتر، تلفن، وبسایت، سامانه پیامکی، نرم‌افزارها و ...

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

تجهيزات سخت‌افزاري و نرم‌افزار زيادي وجود دارند كه بسياري از كارهاي تكرر شونده اي كه اغلب خسته‌كننده هستند را خودكار مي‌كنند. براي شروع سيستم سازي ابزار بايد ببينيد در کدام يك از قسمت‌هاي كسب‌و كارتان، نبودن تجهيزات كار را براي كارمندان و شخص شما سخت‌تر و طولاني‌تر مي‌كند. ابزارهاي خوب و حرفه‌اي در نظم سازمان شما و صرفه جويي در زمانتان بسيار موثر هستند. از جمله ابزارهاي كسب و كار كه مي‌توانيد از آن‌ها استفاده كنيد:

- استفاده از سيستم تلفني VOIP
- استفاده از سيستم پيامكي هوشمند براي پاسخگويي خودكار به ايميل‌ها و تماس‌ها
- ابزار تrello براي پيگيري كارهاي واگذار شده به كارمندان
- ابزارهاي كارآمد گوگل مثل: گوگل شيت، تقويم گوگل، فرم‌هاي گوگل

بيشتر بخوانيد: [اهميت چك ليست اقلام ضروري در سيستم سازي](#)

3. سيستم سازي اسناد و دستورالعمل‌ها

هر فعاليت و فرآيندي كه در كسب‌و كار شما انجام مي‌شود، بايد يك دستورالعمل مشخص داشته باشد. مثلاً شما بايد براي مراحل ارتباط با مشتري يك دفترچه داشته باشيد و اطلاعاتي مثل نحوه صحبت با مشتري، پاسخ به اعتراضات او، نحوه پرداخت و ... را در آن ثبت كنيد. مزيت داشتن دستورالعمل آن است كه مي‌توان آن را مدام بهبود بخشيد و شما پس از مدتي راهنماي مكتوب و ارزشمندی داريد كه به تمام قسمت‌هاي كسب‌و كارتان كمك مي‌كند تا به خوبي كار كنند.

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



نرم افزار سیستم سازی کسب و کار

اکثر کارهایی که در سازمان شما قابلیت سیستمی شدن دارند، با کمک گرفتن از نرم افزار سیستم سازی کسب و کار و ابزارهایی مثل [CRM](#)، [BPMS](#)، Trello، googlesheet و تقویم ها و ... اجرا و رصد می شوند.

اهمیت چک لیست ها در سیستم سازی کسب و کار

اگر قبلا با چک لیست های ساده ای مثل لیست خرید یا لیست کارهای روزانه کار کرده باشید می دانید که چقدر چک لیست ها در منظم کردن افکار و عدم فراموشی کارها به شما کمک می کند. از انواع چک لیست هایی که می توانید در حوزه سیستم سازی کسب و کار از آن ها استفاده کنید، می توان به موارد زیر اشاره کرد:

- چک لیست سیستم سازی

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



- چک لیست فروش
- چک لیست ارزیابی تامین کنندگان

با چک لیست سیستم سازی در ادامه همین مطلب آشنا خواهید شد. برای دانلود [چک لیست فروش و چک لیست ارزیابی تامین کنندگان](#) کلیک کنید.

سیستم سازی بخش های مختلف کسب و کار پیاده سازی سیستم فروش

اگر فرآیندهای فروش و ارتباط با مشتری شما ساختار منظم و حرفه ای ندارند و مشتریان ناراضی شما زیاد هستند، به سیستم سازی در فروش نیاز دارید. در صورت [سیستم سازی فروش](#) دیگر پیگیری مشتریان به فراموشی سپرده نمی شود، سفارش هیچ مشتری به تعویق نمی افتد، مشتریان خوب و بد به یک میزان خدمات نمی بینند و رضایت مشتریان شما به مراتب افزایش خواهد یافت.

سیستم سازی استخدام و اخراج

اگر [استخدام و اخراج سیستمی](#) ندارید، به احتمال زیاد گزینش افراد به درستی شکل نمی گیرد، بنابراین از جذب افراد با صلاحیت باز می مانید. در صورت سیستم سازی فرآیندهای استخدام و اخراج گزینش افراد شایسته و اخراج افراد نالایق به درستی صورت می گیرد.

سیستم سازی فرایندهای داخلی

اگر در صورت نبود شما سازمانتان بهره وری ندارد، به سیستم سازی فرایندهای داخلی نیاز دارید. اگر سازمان شما مثل بسیاری سازمان ها برای مرخصی گرفتن، ارجاع یک فعالیت به همکار دیگر و یا برای پیگیری و برنامه ریزی فعالیت ها یک سیستم نداشته باشد، با بی نظمی شدیدی مواجه است.

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

در صورت سیستم سازی فرآیندهای داخلی ناهماهنگی ها کاهش می یابد و شما به عنوان یک مدیر لازم نیست دائما ناظر فعالیت افراد باشید و آن ها را کنترل کنید. افزایش بهره وری منابع انسانی، کاهش دوباره کاری ها، کاهش تعارضات و افزایش رضایت کارکنان و وفادار کردن آن ها از طریق ایجاد یک سیستم امکان پذیر است. تنها با سیستم سازی فعالیت ها است که به نیروی انسانی خودکار و نتیجه محور دست پیدا خواهید کرد.

بیشتر بخوانید: [ابزارهای کسب و کارها در سال 2022](#)

سیستم سازی مالی

اگر قراردادهای حرفه ای ندارید و یا سیستم محاسبات و [وصول مطالبات](#) و تسویه حساب شما به شکل سیستمی صورت نمی گیرد، به سیستم سازی مالی نیاز دارید. از مزایای آموزش سیستم سازی مالی این است که ارزیابی مشتریان طبق سیستم پیش می رود، قراردادهای شما حرفه ای می شوند و فرآیند محاسبات و تسویه شما نیز به شکلی سیستمی در می آیند و دغدغه های مالی شما کاهش می یابند.

سیستم سازی کنترل

اگر برای کنترل فرآیندهای [مدیریت منابع انسانی](#) سازمانتان و ارزیابی آن ها شاخصی ندارید یا افراد ارزشمند سازمان شما بی انگیزه هستند، به علت عدم سیستم سازی کنترل و نبود شاخص عملکردی است. اگر شاخص های ارزیابی عملکرد پرسنل را تعیین کنید، می توانید تشویقات و تنبیهات لازم را نیز انجام دهید.

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

6 فرآیند برای سیستم سازی کسب و کارهای کوچک

خیلی ها از ما می پرسند که آیا سیستم سازی کسب و کارهای کوچک نیز لازم هست یا خیر؟! بله لازم است ولی شاید خیلی وقت گیر نباشد. در ادامه به 6 سیستم اشاره می کنیم که هر کسب و کاری (از جمله شما) به آنها نیاز دارد:

1. **سیستم سازی ارتباطات داخلی:** تمام جلسات، ایمیل‌ها، مکالمات آنلاین و مکالمات حضوری در بخش ارتباطات داخلی گنجانده شده است. با سیستمی کردن ارتباطات داخلی می توانید درباره فرصت ها بحث کنید، برخی را بازنویسی کرده و تصمیم درست بگیرید.
2. **سیستم سازی ارتباط با مشتری:** که مهم ترین جنبه کسب و کار شما است کمک می کند تا مشتریان را به طرفداران پرو پا قرص خود تبدیل کنید
3. **سیستم سازی آموزش:** اگر آموزش به نیروهای خود را سیستمی کنید، همه افراد به خصوص استخدامی های جدید به طور مداوم به روز می شوند و این فرآیند همینطور باقی می ماند که در نهایت سازمان شما را به یک سازمان یادگیرنده تبدیل می کند.
4. **سیستم سازی مدیریت پروژه:** کسب و کار شما همیشه در جریان است، پس باید تمام پروژه های کوچکتر را بدون اینکه چیزی از قلم بیفتد مدیریت کنید.
5. **سیستم سازی مالی و حسابداری:** نحوه مدیریت پول شرکت، از جریان نقدینگی گرفته تا مالیات و بودجه بندی برای بخش ها همه به سیستم نیاز دارند.
6. **سیستم سازی فرآیندها و رویه ها:** یعنی ترتیب و نظم انجام کارهای سازمانتان، حتی ریزترین ها را، مشخص کنید تا همیشه کارایی بالا و خطای پایین داشته باشید.

برای سیستم سازی کسب و کارهای کوچک ما این دوره را به مدیران پیشنهاد می کنیم:

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



نتیجه گیری

با سیستم سازی کسب و کار می‌توانیم کمتر کار کنید و بیشتر پول در بیاورید، خیلی از کارها را به دیگران بسپارید و وقت بیشتری برای تفکر و استراحت داشته باشید. داشتن هدف، تفکر سیستمی، روتین‌ها و دستورالعمل‌ها، سازمان یادگیرنده، کار تیمی، نیروهای توانمند و ابزارهای کارآمد، بخش‌های جدایی‌ناپذیر از سیستم سازی هستند.

با سیستم سازی در شلوغی‌ها غرق نمی‌شوید، روحیه کارکنان و بهره‌وری آنها بهبود می‌یابد، محیط کار آرام و جذاب می‌شود، به طور مداوم بازدهی، گردش مالی و سود شما افزایش پیدا می‌کند و به راحتی یک تعطیلات بدون نگرانی در مورد عملکرد کسب و کار و فعالیت‌های کارکنان خواهید داشت.

هر ماه باید برای نظارت بر بهینه‌سازی سیستم‌های خود زمان بندی کنید، نتایج را بررسی کنید و ببینید آیا آنها به طور موثر برای شما کار می‌کنند یا نه. هر کجا که می‌توانید را تغییر و بهبود دهید یا این که برخی کارها را حذف کنید. با گذشت زمان، کسب و کار شما تغییر کرده و پیشرفت می‌کند. این زمان را در تقویم خود برنامه ریزی کنید و اجازه ندهید چیزی بین آن بیفتد! امیدواریم در این مقاله [شرکت اقیانوس آبی](#) توانسته باشیم شما را با اهمیت بالای [آموزش سیستم سازی کسب و کار](#) و نحوه انجام آن به خوبی آشنا کرده باشیم.

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



سوالات متداول در سيستم سازي كسب و كار سيستم سازي چيست؟

سيستم سازي كسب و كار شامل تمام كارهايي است كه براي خودكارسازي كسب و كار انجام مي‌شود تا با كمترين نظارت و دخالت مدير، اغلب كارها به‌خوبي پيش برود.

سيستم سازي چه تاثيري در كسب و كار شما دارد؟

آزاد شدن وقت مديران

افزايش نظم در واحد مالي

بهبود ارتباطات

بهبود و افزايش كارايي

اندازه گيري راحت تر ميزان پيشرفت

كاهش هزينه ها و در نهايت افزايش سود اوري

چك ليست سيستم سازي چيست؟

سيستم سازي سازمان شامل شش مرحله است كه هر کدام چك ليست مخصوص خود را دارند:

1. سيستم سازي فروش

2. سيستم سازي استخدام و اخراج

3. سيستم سازي فعاليت ها

4. سيستم سازي مالي

5. سيستم سازي فرايندهاي داخلي

6. سيستم سازي كنترل

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

مراحل سيستم سازي كسب و كار چيست؟

شامل سه مرحله است:

1. سيستم سازي افراد

2. سيستم سازي ابزار و تجهيزات

3. سيستم سازي فرایندها و دستوالعمل ها

که هر يك مفصل در متن مقاله توضيح داده شده اند