



پادکست سیستم سازی در کسب و کار



پادکست سیستم سازی

تیم تحریریه اقیانوس آبی

برای مشاهده سایر مقاله های ما، حتما به [اقیانوس آبی](http://OghyanousAbi.com) سر بزنید.

در این قسمت، پادکست سیستم سازی از بخش های مختلف دوره سیستم سازی کسب و کار اقیانوس آبی ارائه شده است.

۱. پادکست بخش های اصلی یک سیستم

سیستم مجموعه ای تعریف شده از اصول، شیوه ها و رویه ها در کسب و کار است که در فعالیت های سازمان برای دستیابی به یک نتیجه خاص اعمال می شود. ۵ ویژگی مهم سیستم ها عبارتند از:

۱. سیستم از اجزای متعدد تشکیل می شود.
۲. اجزای سیستم با هم در ارتباط و تعامل هستند.
۳. سیستم ها یک رفتار دارند که با تعامل تمام اجزا به وجود می آید.
۴. معمولاً برای سیستم یک مرز تعریف می شود.
۵. برای بسیاری از سیستم ها می توان هدف تعریف کرد.

۲. پادکست سازمان های مریض

یک سازمان مریض، کسب و کار و سازمانی است که در آن هیچ گونه سیستم سازی انجام نشده باشد. در این گونه سازمان ها دوباره کاری های زیادی اتاق می افتد، نمی توان منشا یک مشکل و یک چالش را در کسب و کار پیدا کرد. پرسنل هر کدام به روش خود عمل می کنند، افزایش هزینه ها، مشکل در استخدام پرسنل جدید و چالش های بسیار در آموزش پرسنل جدید.

۳. پادکست سیستم سازی بازاریابی تلفنی

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

يکي از راه هاي افزايش فروش فروش تلفني يا بازاریابی تلفني است. در اين روش کسب و کار هاي به جاي استفاده از رسانه هاي جمعي، براي دسترسي به مشتريان خود به شکل مستقيم با آن ها تماس مي گيرند.

امروزه نيز با وجود اينترنت و شبکه هاي اجتماعي گوناگون همچنان **فروش تلفني** در حال انجام است و دليل آن نيز نتيجه بخش بودن آن است. اما در اينجا سوال اي که وجود دارد اين است که آيا بدون سيستم سازي واحد فروش انجام اين کار امکان پذير است؟

۴. پادکست سيستم سازي فروش

آيا تا به حال در مديريت فروش کسب و کارتان موارد زير اتفاق افتاده است؟ اگر پاسخ شما بله باشد، ريشه تمام اين مشکلات عدم سيستم سازي کسب و کار است که در واحد فروش اتفاق نيفتاده است. براي **سيستم سازي فروش** وقت بگذاريد، چون تا فروش خوبي نداشته باشيد، رونقي هم نداريد.

۵. پادکست سيستم سازي مالي

اکثرا مي بينيم که مشکل اصلي مديران کسب و کارها کمبود نقدينگي، نامشخص بودن قيمت محصول و تخفيف است. اين مشکلات رايج ناشي از عدم سيستم سازي مالي سازمان است. سيستم و نظام مالي شامل چهار جز اصلي است:

- قيمت گذاري
- تخفيف
- تسويه حساب

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

۶. پادکست سيستم سازي آموزش و فرهنگ سازماني

در صورت عدم وجود **آموزش سيستمي** در كسب و كار، ممكن است مشكلا زيادي به وجود بيايد. برخي از اين مشكلات عبارتند از:

۱. طول كشيدن زمان زياد براي آشنائي يك پرسنل جديد با فرهنگ سازماني آن كسب و كار مانند طرز پوشش، طرز رفتار، طرز برخورد با مشتري، چگونگي دريافت مرخصي و ...
۲. پرسنل در اين گونه كسب و كارها معمولا بلاكليف بوده و بهره وري لازم را ندارند.
۳. پرسنل جديد اكثرا دچار درگيري هاي ذهني شده و با پرسش هاي خود زمان ديگر پرسنل را نيز هدر مي دهند.

۷. پادکست نرم افزارهای CRM در سيستم سازي سازمان

مديريت ارتباط با مشتري يا crm مخفف Customer Relationship Management است و به معنای اين است كه به تمامي فرآيند ها، تكنولوژي ها و حتي تمامي فرآيند هاي مديريت منابع انساني كه به جذب، توسعه و نگهداشت مشتريان كمك مي كنند. يك نرم افزار CRM در واقع سيستمي است براي مديريت روابط كسب و كار با مشتريان.

۸. پادکست سيستم سازي در ارزيابي تامين كنندگان

ارزيابي تامين كنندگان يكي از موضوعات بسيار مهم در مديريت هزينه هاي يك كسب و كار و همچنين سيستم سازي كسب و كار است. يك تامين كننده مناسب و قابل اعتماد براي مواد يا كالايي كه قرار است خريداري كنند، در هزينه هاي كسب و كار و شركت تاثير مستقيمي دارد.

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

۹. پادکست لیست اقلام ضروری سازمان در سیستم سازی

شما باید محل کار خود را به تمام اقلام ضروری و **ملزومات اداری** مجهز کنید تا در کارهای روزانه و روتین شما اختلال ایجاد نشود. شاید بپرسید نبود برخی لوازم اداری چطور در کارهای شما اختلال ایجاد می کند و چرا اینقدر مهم است که در این پادکست توضیح می دهیم.