



دانشگاه امیرک...

آکادمی ایده پردازی و ایاس



نقشهٔ مسیری که هر کسب و کار موفقی باید طی کند!

شروع داستان!

داستان ما همیشه از ایده شروع می‌شود. ایده‌هایی که در ذهن شما شکل می‌گیرند و روز به روز وادارتان می‌کنند تصور کنید مقصدی را که شایستهٔ فردای شماست!

فصل اول

مسیر را پیدا کنید!

ما با شما همداستان می‌شویم و این آغاز مسیری است طولانی اما پر از دلبستگی! ما همراهیتان می‌کنیم تا زمینهٔ کاری خود را پیدا کنید، تحلیل و آنالیز کنید، موانع و ریسک‌ها را بررسی کنید، فرصت‌ها را بشناسید و به آیندهٔ شغلی روشنی چشم بدوزید!

فصل دوم

چه کسانی در این مسیر قدم گذاشته‌اند؟

شما باید بدانید رقبای اصلی شما در این راه چه کسانی هستند؟ چه چالش‌هایی را تجربه کرده‌اند؟ چطور به رشد رسیده‌اند و نوع نگرش و سابقهٔ فعالیتشان چگونه است؟ این مرحله به دید اولیهٔ شما شکلی نو می‌دهد و مسیر را روشن‌تر از قبل می‌کند.

فصل سوم

فصل چهارم

برای مسیر برنامه‌ریزی کنید!
الان زمان تدوین نقشه مشخص مسیر است! قبل از شروع هرچیزی باید برنامه‌ریزی مشخص داشت، هدف‌گذاری کرد و بودجه زمانی و مالی موردنیاز را تعیین کرد. بیزینس پلن در این مرحله تدوین و تمام مسیر پیش‌بینی و بررسی می‌شود.

فصل پنجم

همه‌چیز برای حرکت آماده است! برنده شما باید شخصیت خودش را پیدا کند و روی پای خودش بایستد! پروسه طراحی هویت بصری، برندینگ دیداری و ثبت برنده در این مرحله آغاز می‌شود...



فصل ششم

خود را برای چالش‌های پیش رو آماده کنید!
کمی آینده‌نگر باشید! چالش‌هایی پیش روی ماست که طی کردن مسیر را دشوارتر می‌کند؛ در این مرحله باید زیرساخت‌ها فراهم، استراتژی محتوایی و راهبردی برنده تدوین، و نقشه چارت سازمانی و چرخه اجرایی مشخص شوند.

فصل هفتم

قطعاً این مسیر دشوارتر از آن است که بتوان تنها آن را پیمود. حالا که زیرساخت‌ها آماده هستند، ما نیاز به همسفر داریم! جذب و استخدام نیرو، شکل‌گیری منابع انسانی و آموزش‌های رشد فردی، کار تیمی و هدفمندسازی منابع انسانی در این مرحله قرار می‌گیرند!

فصل هشتم

ما در حال بزرگ‌تر شدنیم!
این دقیقاً زمانیست که باید افراد بیشتری با شما و برندهای آشنا شوند و این هدف تنها با کمک گرفتن از درگاه‌های دیجیتال امکان‌پذیر است. در این مرحله تدوین برنامه دیجیتال مارکتینگ صورت می‌گیرد و درگاه‌های دیجیتال، سوال مديا و روابط عمومی بر اساس چارچوب‌های از پیش تعیین شده برنده شکل می‌گیرند.

فصل نهم

کمی مسیر دشوارتر می‌شود!
فرایندهای مهمی در این مرحله وجود دارند که تأثیر مستقیمی بر روی آینده مسیر ما دارند. فرایندهایی که کمی زمان بر و دشوارتر هستند در این مرحله شروع و پیگیری می‌شوند. آغاز فرایند بازاریابی، فروش و بازارسازی؛ آغاز برندهای راهبردی (ایجاد و ایجاد) و آغاز فرایند کوچینگ و مریگری فرایند کسب و کار در این مرحله قرار دارند.

فصل دهم

کمی بایستید، استراحت کنید و به مسیری که پیموده‌اید نگاه کنید!
در این مرحله باید کمی فرایند طی شده را سنجید و نقصان‌های آن را پیدا کرد. باگ و دیباگ و آسیب‌شناسی چرخه فعالیت برنده از مرحله جذب مخاطب تا تبدیل آن به باشگاه مشتریان کاری است که در این مرحله انجام می‌شود.

فصل یازدهم

این مرحله‌ای است که قسمت زیادی از مسیر پیموده شده و اکنون نوبت آن است که بازارمان را گسترش دهیم! در این پله تبلیغات میدانی، شهری و دیجیتال بر اساس استراتژی‌های تعیین شده برای برنده در مراحل قبل آغاز می‌شوند.



فصل دوازدهم

"رشد"، قطعه‌گم شده پازل ماست!

سفر ما در مسیر رشد آغاز شد، چالش‌ها و موانع از پیش رویمان کنار گذاشته شد، فروش و ارائه خدمات یا محصول مجموعه در مراحل قبل شکل گرفت و برنده به مرحله سودآوری و ایجاد مشتری رسید و باشگاه مشتریان کوچکی از مشتریان راضی را برای خود فراهم آورد. پس از آن ایرادات و مشکلات خود در زمینه مشتری‌مداری و ارائه خدمات و محصولات بهتر را رفع کرد و ارزش و اعتبار برنده به جایگاهی مقبول و رضایت‌بخش رسید و در ادامه مسیر تبلیغات با هدف جذب حداکثری مخاطبین و گسترش باشگاه مشتریان و در نتیجه رشد سودآوری کلید خورد.

در این مرحله ما با رشدی مواجه می‌شویم که با زحمات و تلاش بسیاری به دست آمده و باید بکوشیم تا بتوانیم این افزایش مشتریان را مدیریت کنیم. در این مرحله به خاطر نبود تجربه کافی، برخی از برندها بدون برنامه ریزی و آماده‌سازی زیرساخت وارد مرحله رشد می‌شوند و این باعث به وجود آمدن سیلی از مشتریان ناراضی می‌شود که نه تنها موجب افزایش سودآوری نیست بلکه تمامی زحمات و اعتبار یک مجموعه هم از میان می‌رود. پس آغاز رشد در فرایند برنده‌سازی در این مرحله رقم می‌خورد.

فصل سیزدهم

حفظ و نگهداری از دستاوردها!

این مرحله‌ای است که باید از دستاوردهای این مسیر حفاظت کرد. حفظ باشگاه مشتریان، مشتری‌مداری، حفظ سودآوری و نمودار صعودی رشد از اولویت‌های این مرحله هستند.



فصل چهاردهم

خود را برای فتح قله آماده کنید!
ما تقریباً این مسیر دشوار را به پایان رسانده‌ایم و تنها یک مرحله دیگر تا
مقصد فاصله داریم! در این مرحله باید زیرساخت‌ها و بسترهای گام بعدی
را فراهم کنیم. گسترش و بهبود بستر، زیرساخت و فراهم آوردن پیش
نیازهای شروع گام توسعه بزند بر اساس چارت سازمانی مدون تنها چیزی
است که باید در این مرحله روی آن تمرکز کرد.

فصل پانزدهم

اینجا پایان کار نیست!
این مرحله‌ای است که در آن همه‌چیز تمام می‌شود، اما این پایان کار
نیست! در این مرحله گام توسعه بزند کلید می‌خورد و توسعه در ساخت
باشگاه مشتریان آغاز می‌شود. تبریک می‌گوییم! کمی خستگی در کنید
که هنوز راه ما به پایان نرسیده...

فصل شانزدهم

ما باید داستان سفر خود را در همه‌جا پخش کنیم!
در این مرحله بزند ما به رشد و جایگاهی رسیده که بتواند خود را از نظر
فیزیکی گسترش دهد. این مرحله فرانچایز و توزیع حق امتیاز بزند است!

فصل هفدهم

بزند ما به بلوغ رسیده و مسیر طولانی ما به پایان رسیده است! اما هر
پایانی آغاز یک مسیر جدید است و هر داستانی به داستان دیگر متصل!
اینجا جایی است که تکثیر بزند اتفاق می‌افتد و حالا که ما با چالش‌های
مسیر آشنا شده‌ایم و بزندی قوی داریم، این تجربه را برای بزندهای دیگری
که دنباله‌رو و وابسته بزند ما هستند، دنبال می‌کنیم.





این نقشهٔ مسیری طولانی است که هر صاحب کسب و کاری باید آن را طی کند. به این نقشه نگاه کنید و با خود صادقانه بسنجد که در کدام مرحله از این مسیر قرار دارید؟ آیا تمام مراحل را درست و اصولی طی کرده‌اید تا کسب و کارتان تبدیل به یک برنده واقعی با زیرساخت‌های اصولی شود؟!

