

پروپوزال همکاری مشاوره و استراتژی کسب و کار

معرفی

در بازار امروز، بسیاری از کسب و کارها با وجود برخورداری از محصولات و خدمات مناسب، به دلیل نبود استراتژی رشد، ضعف در سیستم فروش، عدم شناخت صحیح مشتریان و تصمیم‌گیری‌های غیر داده‌محور، به ظرفیت واقعی خود دست پیدا نمی‌کنند.

هدف از این همکاری، طراحی و پیاده‌سازی یک مسیر رشد عملیاتی و قابل اندازه‌گیری برای کسب و کار است؛ مسیری که منجر به افزایش فروش، بهبود سودآوری، توسعه بازار و ایجاد مزیت رقابتی پایدار شود.

(من در کسب و کار شما گلوگاه‌های رشد را شناسایی می‌کنم و مسیر افزایش فروش، سودآوری و توسعه بازار را طراحی و راهبری می‌کنم.)

فرآیند همکاری

فاز اول: عارضه‌یابی و تحلیل کسب و کار

در ابتدای همکاری، با استفاده از پرسشنامه تخصصی، جلسات مدیریتی، بررسی بازار و تحلیل داده‌های موجود، وضعیت فعلی کسب و کار در حوزه‌های زیر ارزیابی خواهد شد:

- مدل درآمدی و سودآوری
- بازار و رقبا
- برند و جایگاه ذهنی
- فرآیند فروش و جذب مشتری
- ساختار سازمانی و منابع انسانی
- کانال‌های بازاریابی
- تجربه مشتری و وفادارسازی
- نقاط قوت، ضعف، فرصت‌ها و تهدیدها

خروجی: گزارش تحلیلی وضعیت موجود و شناسایی گلوگاه‌های رشد

بر اساس نتایج تحلیل، استراتژی اختصاصی کسب و کار طراحی خواهد شد که شامل:

- تعیین اهداف کوتاه مدت و میان مدت
- اولویت بندی پروژه های رشد
- تعیین شاخص های کلیدی عملکرد (KPI) در صورت وجود زیرساخت
- تدوین برنامه اجرایی ۹۰ روزه
- طراحی مسیر توسعه فروش و بازار

خروجی: نقشه راه اجرایی رشد کسب و کار

فاز سوم: راهبری و نظارت بر اجرا

در طول همکاری، اجرای برنامه ها به صورت مستمر پایش و هدایت خواهد شد:

- جلسات مشاوره و تصمیم سازی مدیریتی
- کنترل پیشرفت پروژه ها
- اصلاح و بهینه سازی اقدامات
- تحلیل نتایج و ارائه راهکارهای تکمیلی
- همراهی در تصمیمات کلیدی فروش، بازاریابی و توسعه کسب و کار

خروجی: تبدیل برنامه ها به نتایج قابل اندازه گیری

حوزه های قابل بهبود در همکاری

- افزایش فروش و سهم بازار
- بهبود بهره وری تیم فروش
- توسعه کانال های جذب مشتری
- افزایش نرخ تبدیل مشتریان
- تقویت برند و جایگاه رقابتی
- بهبود فرآیندهای مدیریتی
- افزایش سودآوری و بازده سرمایه گذاری

ارزش همکاری

این همکاری صرفاً ارائه مشاوره نیست؛ بلکه فرآیندی برای شناسایی فرصت‌های پنهان رشد، طراحی مسیر توسعه و همراهی در دستیابی به نتایج واقعی کسب و کار است.

محمد عادلان

استراتژیست کسب و کار | مشاور ارشد بازاریابی، فروش و توسعه بازار

شرایط همکاری

ویژه قراردادهای منعقدشده در شش ماهه نخست سال ۱۴۰۵

مدل همکاری حضور در مجموعه به صورت یک روز در هفته و بر اساس یکی از دو گزینه زیر خواهد بود:

- شیفت صبح: حضور هفتگی به مدت ۴ تا ۵ ساعت
سرمایه‌گذاری شما در این همکاری: ماهانه ۶۰ میلیون تومان
- شیفت عصر: حضور هفتگی به مدت حداقل ۳ ساعت
سرمایه‌گذاری شما در این همکاری: ماهانه ۳۵ میلیون تومان

علاوه بر حضور در مجموعه، در طول هفته جهت راهنمایی، پیگیری امور، بررسی چالش‌ها و پشتیبانی مدیریتی در دسترس خواهیم بود.

همچنین بخشی از همکاری به صورت درصدی و مبتنی بر عملکرد تعریف می‌شود که شامل سهمی بابت حفظ وضعیت موجود و سهمی مبتنی بر رشد و توسعه ایجادشده در شاخص‌های توافق، به‌ویژه فروش و سودآوری خواهد بود.