

شناخت زمان مناسب توسعه کسب و کار / تیم مشاوره کسب و کار هومه، همراه شماست



**مشاوره کسب و کار** یکی از مهم ترین و اصلی ترین جزء کسب و کار می باشد. و هر شرکتی برای بهبود عملکرد و بهره وری به مشاوره تخصصی در زمینه شناسایی بازار و رقبا و تحلیل آنها نیاز دارد.

مشاوره کسب و کار یک گزینه مناسب برای کسب و کارهایی است که دارای بازار رقابتی هستند و افرادی که قصد دارند کارآفرینی کنند و کسب و کار جدیدی را راه اندازی کنند. از این رو مشاوره کسب و کار با خدماتی که ارائه می دهد می تواند ما را در رسیدن به اهداف و همچنین تجارت و راه اندازی کسب و کار کمک کند تا به نتایج عالی برسیم.

### چرا تیم مشاوره هومه انتخاب شماست

دپارتمان مشاوره کسب و کار هومه با بهره گیری از خبرگان دانشگاهی و تجربی قادر است شما را در رسیدن به خواسته هایتان کمک کند. شرکت شما لیاقت ایستادن در رده های بالای موفقیت را دارد. تا بتواند در بازار های ایران و جهان نقش بسزایی را ایفا کنید. ما قادر هستیم شما راه همراهی کنیم.

HOOMEH-CO

هومه در هفت مرحله شما را تا رسیدن به موفقیت همراهی می کند:

- **عارضه یابی :**

بررسی وضعیت موجود کسب و کار با توجه به داده های موجود داخلی. نقطه شروع توسعه و تحول بنیادین در هر سازمان و کسب و کاری عارضه یابی مدل کسب و کار و زنجیره ارزشی است.

- **مطالعه بازار :**

تعیین اهداف و وضعیت موجود بازار و رقبا ( business analysis )

- **تدوین برنامه استراتژیک**

- **تدوین برنامه طرح کسب و کار ( business plan )**

تدوین طرح بازاریابی یا مارکتینگ پلن، نقشه راه تداوم کسب و کار است. تعیین مسیر حرکت برنامه ریزی شده، سازمان یافته و دقیق از نقطه فعلی به نقطه مطلوب که اهداف کسب و کار را در بر می گیرد.

- **تدوین برنامه بازاریابی و تبلیغات**

تدوین برنامه بازاریابی در تعریفی، مشخص کردن مسیر حرکت کسب و کار و نقطه تلاقی بین اطلاعات کسب شده بازار و اقدامات صحیح است. بدون شک راه اندازی یا توسعه کسب و کارها در هر نوع و اندازه ای نیازمند هدف گذاری صحیح، تحلیل بازار، انتخاب صحیح استراتژی ها، برنامه اجرایی و نظارت و ارزیابی طرح است که این مهم با تدوین طرح بازاریابی مسیر را تا حد زیادی هموار می کند.

تدوین طرح بازاریابی به طور تفصیلی جهت گیری استراتژیک ۱ الی ۲ ساله و حتی بلند مدت در بازار را بنا به نیاز هر کسب و کار ارایه می کند.

- **مشاوره و همراهی در فرایند انجام پروژه**



## اگر یکی از این مشکلات را دارید ما می توانیم به شما کمک کنیم:

- ایده های زیادی دارید اما نمی دانید چطور باید آنها را اجرا کنید.
- مشتریان ناراضی زیادی دارید و تبلیغات منفی علیه شما زیاد است.
- مشتریان کمی به سراغ شما می آیند.
- رقبای زیادی دارید و نمی دانید چگونه باید با آنها رقابت کنید.
- بدهی های زیادی دارید و در کل درآمد شما کم است و فکر می کنید کسب و کارتتان بازدهی کمی دارد.
- خودتان خسته شدید و هر چقدر تلاش می کنید نتیجه نمی گیرید گاهی به فکر تعطیلی کارتتان هستید.
- مشتریان آن طور که انتظار دارید از شما خرید نمی کنند. از شما تخفیف می خواهند و دائماً از شما ایراد می گیرند و گاهی هم در دسرهایی برای شما درست می کنند.
- هزینه های زیادی دارید و عمده درآمد شما صرف هزینه ها می شود در نتیجه یا سود ندارید یا مقدار آن کم است.
- کسب و کارتتان آنطور که پیش بینی کردید رشد نمی کند و سال ها در حد حفظ کسب و کارتتان تلاش کرده اید و نگران آینده آن هستید.
- احساس می کنید کسب و کارتتان نظم خاصی ندارد و در میان انبوهی از مشکلات و کارهای سنگین گرفتار شده اید.
- دنبال همکاران عالی هستید اما نمی دانید چگونه باید استخدام کنید.
- از سود کسب و کارتتان راضی نیستید.
- مشکلاتی در کار دارید که به شدت شما را نگران کرده است و از آینده کارتتان می ترسید.
- رقیبانی دارید که نمی دانید چگونه کسب و کارتتان و مشتریانان را حفظ کنید.

## هزینه مشاوره چطور محاسبه می شود؟

تخصص ارزش دارد. ما در ازای خدماتی که ارائه می دهیم یا با سود و زیان شما شریک هستیم یا هزینه متناسبی را در قبال مشاوره دریافت می کنیم.