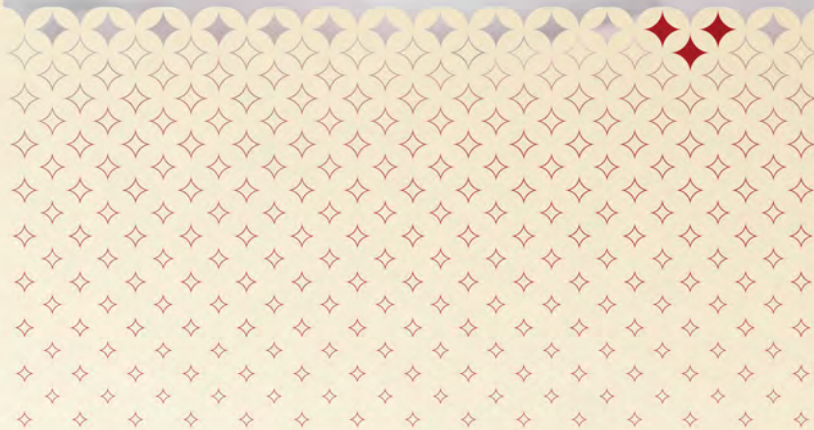




رادمان شهریارس
Radman shahr pars

تحقیقات بازار | مهندسی فروش | امکان سنجی اقتصادی طرحها | آموزش

سخن مدیر عامل

♦ در فضای رقابتی شکل گرفته در بازارها طی سال‌های اخیر، بی‌تردید می‌توان گفت برگ برنده از آن مجموعه‌ای است که مشتری و مخاطب خود را به درستی بشناسد و بر توانایی و وجه تمایز محصول یا خدمت خود آگاه باشد.

♦ از این رو و با آگاهی بر اهمیت این مهم، ما در شرکت تدبیر و توسعه رادمان شهرپارس با تکیه بر بیش از ده سال تجربه کاری در زمینه انجام پروژه‌های تحقیقات بازار امکان سنجی اقتصادی طرح‌ها و مهندسی فروش آماده‌ایم تا با بهره‌گیری از دانش و مهارت روز و استفاده از نیروهای متخصص، در کنار بزرگ‌ترین برندهای ایران قرار گرفته و همراه آن‌ها شویم.

♦ در این مسیر ما پیش از هر اقدامی، زمانی بیشتر از معمول، برای شناخت دقیق و عمیق نیاز هر مشتری صرف خواهیم کرد تا خدمات به صورت منحصر به فرد، سفارشی‌سازی شده و متناسب با نیاز هر مشتری تدوین و اجرا شود. این نوع طراحی و تدوین خدمات و به دنبال آن ارایه "راهکارهای واقعی" اتفاقی است که کار ما و البته برند مشتریان ما در سطح بازار را، متمایز از دیگران خواهد نمود.

♦ ما در کنار مشتریان خاص و توانمند خود، خانواده‌ای را شکل داده‌ایم و بر این باوریم که بایستی کار را انجام داد، نه فقط در حد وظیفه، بلکه همیشه بیشتر از روی سخاوت.

♦ تلاش صادقانه در کنار تخصص و یادگیری مداوم، ترکیب بی‌نظیری برای ارایه خدمات با کیفیت را برای ما فراهم نموده و باعث ایجاد ارتباط تجاری بی‌پایان با مشتریان مان شده است.



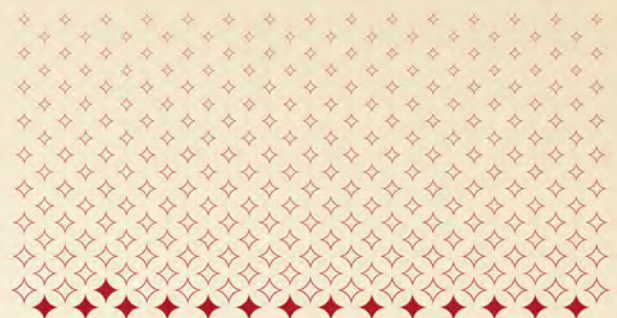
سارا پدرام نیا

کارشناس ارشد مهندسی صنایع

دکتر مدیریت کسب و کار DBA

تحلیل گر حرفه ای کسب و کار از

انجمن مدیریت پروژه آمریکا PMI-PBA



خدمات ما

♦ امکان سنجی اقتصادی طرح ها

سرمایه‌گذاری در حقیقت استفاده از منابع محدود جامعه از قبیل پول، امکانات مادی، نیروی انسانی و منابع طبیعی در جهت نیل به اهداف است. به منظور پرهیز از زیان و شکست پروژه‌های اقتصادی، هر طرح سرمایه‌گذاری باید بر اساس ضوابط از پیش تعیین شده به طور دقیق مورد مطالعه، سنجش و داوری قرار گیرد.

با توجه به این امر استفاده از روش‌های علمی به منظور ارزیابی اقتصادی و مالی طرح‌های سرمایه‌گذاری بسیار ضروری است.

خدمات امکان سنجی اقتصادی

- ♦ محاسبه هزینه‌های پروژه / برآورد درآمدهای پروژه
- ♦ محاسبه جریان مالی پروژه طی دوران ساخت و بهره‌برداری
- ♦ محاسبه فاکتورهای اقتصادی

♦ تدوین برنامه کسب و کار

طبق تعریف استروالد، مدل کسب و کار ابزاری مفهومی است که شامل مجموعه‌ای از عناصر و ارتباط آن‌ها بوده و منطق شرکت جهت درآمدزایی را نشان می‌دهد.

تعریف استروالد و مدل کسب و کار پیشنهادی وی، از توجه و استقبال قابل توجهی برخوردار شده است. به طوری که امروزه در اکثر شرکت‌های موفق جهان و رویدادهای استارت‌آپی از این بوم به عنوان تابلوی راهنمایی برای جهت دهی مسیر کسب و کار استفاده می‌کنند.

بر اساس مدل مذکور، برنامه کسب و کار در قالب گزارشی در نه فصل به شرح زیر تدوین می‌گردد.

- ♦ مشتریان / ارتباط با مشتریان / کانال‌های توزیع
- ♦ ارزش‌های پیشنهادی / فعالیت‌های اصلی / منابع اصلی
- ♦ شرکای کلیدی / درآمد / هزینه



تحقیقات بازار



تحقیقات بازاریابی یک فرایند شناخته شده در تمام جهان در جهت جلوگیری از ضررها و آسیب های احتمالی برای یک شرکت یا موسسه خدماتی با هدف پیشرفت و توسعه در جهت دستیابی به سهم بازار بالاتر، فروش بیشتر، سود بیشتر و در نتیجه سبقت گرفتن از رقبای در دنیای بسیار رقباتی امروز است. در خلال یک تحقیقات بازاریابی جامع و کامل و یا بخشی از خدمات، وابسته به نیاز شرکت می توان به بسیاری از مفاهیم بازاریابی دست یافت، که امروزه، چه برای شرکت ها و موسسات خدماتی که می خواهند وارد بازارهای جدید شوند و چه برای شرکت ها و موسساتی که سال ها در بازار حضور دارند، بسیار حیاتی است.

خدمات تحقیقات بازار

- ♦ بخش بندی بازار هدف، انتخاب بازار هدف، بررسی ویژگی های بازار هدف
- ♦ شناسایی رقبا و تحلیل رقبا، تدوین استراتژی های رقابتی
- ♦ بررسی ورود محصولات فعلی به بازارهای جدید
- ♦ بررسی علل افت فروش
- ♦ اندازه گیری رضایت و وفاداری مشتریان
- ♦ بررسی الگوهای خرید مشتریان
- ♦ قیمت گذاری، بررسی انواع استراتژی های قیمت گذاری
- ♦ ارزیابی برنامه های تبلیغاتی قبل و بعد از اجرای برنامه
- ♦ معرفی شیوه های تبلیغاتی متناسب با بازار هدف و رقبا
- ♦ شناسایی کانال های توزیع متناسب با محصول، بازار هدف و رقبا
- ♦ بررسی جایگاه سازی یک شرکت در بازار هدف از نظر محصول، قیمت، توزیع و پیشبرد فروش

مهندسی فروش

آنچه مهندسی بازاریابی و فروش را از فعالیت‌های سنتی بازاریابی و فروش جدا می‌نماید، تفکر استراتژیک و بلند مدتی است که در پس فرآیند نهفته است و آن را به صورت یک فرآیند یکپارچه و منسجم شکل داده است. در واقع فروش یکی از عوامل زیر مجموعه بازاریابی است و به عبارتی انتهایی‌ترین عملیات بازاریابی در یک معامله است. در یک تعریف ساده مهندسی فروش فرایندی است از اقدامات تخصصی و خلاقانه که به صورت یکپارچه انجام می‌شود و منجر به فروش موفق خواهد شد.

خدمات مهندسی فروش

- ♦ تعیین بازار هدف فروش
- ♦ تعیین قیمت و استراتژی فروش
- ♦ تدوین کمپین تبلیغاتی
- ♦ تعیین کانال‌های فروش
- ♦ تجهیز و تشریفات سازمان فروش
- ♦ آموزش منابع انسانی
- ♦ تدوین قرارداد، فرم‌های مورد نیاز
- ♦ پیگیری و برقراری ارتباط و تعامل مؤثر و مداوم با خریداران
- ♦ انعقاد قراردادهای شفاف و مورد تأیید مراجع حقوقی



آموزش

مدرک تحلیل گر حرفه ای کسب و کار، در سال 2014 برای اولین بار توسط موسسه مدیریت پروژه آمریکا، تعریف شد.

این انجمن پس از انجام مطالعات و بررسی پروژه ها اعلام نمود، دلیل اصلی شکست ۳۷٪ از پروژه ها، جمع آوری غیر دقیق الزامات و به دنبال آن عملکرد ضعیف آن ها بوده است. لذا این انجمن، نقشی را به عنوان تحلیل گر کسب و کار در پروژه ها تعریف می نماید. این فرد به درخواست سرمایه گذار قبل از شروع پروژه کار خود را آغاز می کند و پس از پایان پروژه نیز در کنار سرمایه گذار باقی خواهد ماند.

طبق گزارش مرکز آمار ایالات متحده، تقاضا برای این عنوان شغل از سال 2012 تا کنون حدود ۱۶٪ در این کشور رشد داشته است.

آموزش در این حوزه می تواند به دو بخش تقسیم گردد:

۱) آموزش جهت اخذ مدرک بین المللی PMI-PBA

۲) آموزش های کاربردی

- ♦ کارگاه آشنایی با مفاهیم پایه بیزنس پلن
- ♦ کارگاه آشنایی با انواع روش های استخراج اطلاعات
- ♦ کارگاه بررسی روش های بخش بندی بازار و تعیین بازار هدف
- ♦ کارگاه تدوین پرسشنامه، تعیین حجم نمونه
- ♦ کارگاه شناسایی و تحلیل رقبا، بررسی استراتژی های رقابتی
- ♦ کارگاه آشنایی با آمیخته بازاریابی 4p
- ♦ کارگاه بررسی انواع روش های قیمت گذاری
- ♦ کارگاه آشنایی با شاخص های اقتصادی NPV، IRR و ...
- ♦ کارگاه آشنایی با روش های تصمیم گیری
- ♦ کارگاه آشنایی با مهارت های فردی تحلیل گر کسب و کار

برخی پروژه‌های انجام شده

مطالعات بازار برج‌های مسکونی ایران
کارفرما: شرکت توسعه مسکن خاوران

مطالعات اقتصادی و گزارش ارزیابی اقتصادی برج‌های مسکونی عرش
کارفرما: شرکت عمارت هشتم

مطالعات بازار و گزارش ارزیابی اقتصادی باشگاه بدنسازی مرکز خرید آفتاب
کارفرما: مرکز خرید آفتاب

بوم کسب و کار برند پوشاک یسنا فرین
کارفرما: یسنا حسین زاده

مطالعات بازار محصولات آرایشی و بهداشتی آبیتا
کارفرما: شرکت خورشید فروزان شهر بهشت

مطالعات بازار مجتمع چند عملکردی فرشته
کارفرما: شرکت هشت بهشت ایرانیان

نظارت و انجام ۱۰۰ گزارش ارزیابی اقتصادی پروژه‌های
تجاری - اداری - مسکونی و گردشگری
کارفرما: شرکت آرمان شهر پارس - شهرداری منطقه ۱۲ تهران

مطالعات امکان‌سنجی مجتمع تجاری اداری امام خمینی (ره)
کارفرما: شهرداری کاشمر

مطالعات بازنگری کاربری بیمارستان جوادالائمه (ع)
در راستای افزایش بهبود کمیت و کیفیت خدمات
کارفرما: سازمان خیریه جوادالائمه (ع)

افکار سنجی مردم مشهد و زایران و گردشگران نسبت به شناخت منطقه
تجاری گردشگری سپاد | کارفرما: شرکت سپاد خراسان

نظرسنجی برگزاری رویدادها از دیدگاه کسبه و مردم در منطقه
نمونه گردشگری سپاد | کارفرما: شرکت سپاد خراسان

مهندسی فروش پروژه‌های مسکونی بوستان و گلستان
کارفرما: شرکت توسعه مسکن خاوران

منتورینگ و همکاری در برگزاری دوره‌های تحلیل‌گر حرفه‌ای کسب و کار PMI-PBA
کارفرما: موسسه آموزشی پیشرو مدیریت پیران PMPiran



Radman shahr pars

☎ 0915 506 90 11 [in LinkedIn/sara pedramnia](#)