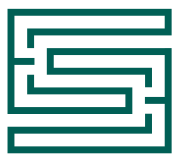


سعید
عرفات

چک لیست
ارزیابی و عارضه‌یابی

! برای تکمیل چک لیست
♦ به ۳۵ دقیقه زمان نیاز دارید



SAEID ERFAN

چک لیست ارزیابی و عارضه‌یابی سازمان‌های متقاضی مشاوره‌های مدیریتی

اطلاعات عمومی سازمان

نام و نام خانوادگی: نام سازمان / شرکت:

نوع مالکیت: خصوصی دولتی مشارکتی، تعاونی تحصیلات:

آدرس استان: شهر:

پست الکترونیک: وب سایت:

نماینده:

اطلاعات برند و محصولات سازمان

نوع فعالیت: تولیدی خدماتی بازرگانی سایر

مشتریان سازمان: مصرف‌کنندگان تولیدکنندگان بنکداران و توزیع‌کنندگان دیگر موارد

شعبه و نمایندگی داریم نداریم شهرها و مناطقی که شعبه یا نمایندگی وجود دارد را نام ببرید:

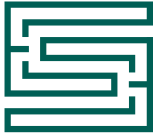
نوع محصولات یا خدمات:

نام تجاری (برند):

مالکیت برند ثبت شده است ثبت نشده است در دست اقدام است برنامه‌ای نداریم

منابع انسانی

آمار تفکیکی			آمار کل	مکان فعالیت
کارکنان اداری و مالی	کارکنان عملیاتی و تولید	کارکنان فروش و بازاریابی	تعداد کل کارکنان	دفتر مرکزی
				دیگر دفاتر
				کارخانه
				شعب و نمایندگی‌ها



ساعات کاری در دفتر: از ساعت تا ساعت و از ساعت تا ساعت مجموعاً ساعت

آیا پرسنل شما بیش از هشت ساعت مصوب اداره کار فعالیت دارند؟ بله خیر برخی اوقات

آیا شما براساس قوانین اداره کار حقوق پرداخت می‌کنید؟ بله خیر

اگر پاسخ خیر است، لطفاً توضیح دهید دلیل عدم پرداخت حقوق براساس قانون کار چیست؟

چند نفر از پرسنل شما تحت پوشش بیمه تامین اجتماعی هستند؟ نفر

میزان حقوق و مزایا

کمترین حقوق پایه پرداختی: ریال

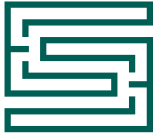
بیشترین حقوق پایه پرداختی: ریال

میانگین حقوق پایه پرداختی: ریال

استخدام و استعفاء (طی دو سال اخیر)

ردیف	سال	استخدام	استعفاء/اخراج
۱			
۲			
۳			
۴			

عمده دلایل استعفاء یا اخراج‌های خود را بیان دارید:



گزارش مالی طی چهار فصل اخیر (به معنای فروش در سه ماهه اول تا سه ماهه چهارم)

فروش سه ماهه اول	فروش سه ماهه دوم	فروش سه ماهه سوم	فروش سه ماهه چهارم
از: تا:	از: تا:	از: تا:	از: تا:

این فروش بیشتر در چه منطقه ای از بازار شما بوده است؟ (منظور داخل یا خارج کشور، کدام استان، کدام مناطق شهری و...)

.....

آیا شما از تسهیلات بانکی یا پول آزاد استفاده می‌نمایید: خیر بلی

اگر پاسخ سوال قبل بلی است، لطفاً قید فرمایید چقدر تسهیلات یا منابع آزاد دریافت نموده‌اید و تاکنون چه میزان از آن را پرداخت نموده‌اید؟

.....

آیا اقساط معوق بانکی یا پول آزاد دارید؟ به چه میزان؟

.....

آیا اطلاعات نرم افزار حسابداری شما صحیح است و می‌توان به آن اعتماد کرد؟

.....

آیا شما مدیر مالی مستقر در مجموعه دارید؟ بله خیر

نام نرم افزار حسابداری شما چیست؟

.....

آیا خرید و فروش شما کاملاً رسمی هست؟ (در غیر اینصورت لطفاً توضیح بفرمایید چند درصد رسمی و غیر رسمی است؟)

.....

موجودی نقدی و بانکی شما بصورت میانگین در طی سال به چه میزان می‌باشد؟

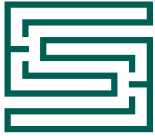
کمتر از ۵۰۰ میلیون ریال بین ۵۰۰ تا ۲ میلیارد ریال بین ۲ تا ۵ میلیارد ریال

بین ۵ تا ۱۰ میلیارد ریال بین ۱۰ تا ۵۰ میلیارد ریال بیش از ۵۰ میلیارد ریال

گردش نقدی شما برای خرید مواد اولیه یا اقدامات موثر برای بازاریابی چقدر است؟

کمتر از ۵۰۰ میلیون ریال بین ۵۰۰ تا ۲ میلیارد ریال بین ۲ تا ۵ میلیارد ریال

بین ۵ تا ۱۰ میلیارد ریال بین ۱۰ تا ۵۰ میلیارد ریال بیش از ۵۰ میلیارد ریال



وضعیت املاک و تجهیزات

- دفتـر: مالکیت استیجاری کارخانه: مالکیت استیجاری
- شعب و نمایندگی‌ها: مالکیت همه مالکیت برخی استیجاری برعهده نماینده
- تجهیزات و ماشین‌آلات: مالکیت همه مالکیت برخی استیجاری تجهیزات و ماشین‌آلات نداریم

گواهی نامه ها و استانداردهای اخذ شده

سه مورد از مهمترین‌ها را مرقوم فرمایید

ردیف	نام گواهینامه یا استاندارد	تاریخ اخذ	تاریخ اعتبار
۱			
۲			
۳			

رسانه و بودجه تبلیغاتی طی یکسال گذشته

ردیف	رسانه تبلیغاتی	مبلغ به ریال	از تاریخ تا تاریخ	بازخورد و نتیجه
۱				
۲				
۳				

سهم بازار فعلی خود چگونه ارزیابی می‌نمایید؟

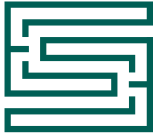
- کمتر از ۱۰ درصد بین ۱۰ تا ۳۰ درصد بین ۳۰ تا ۶۰ درصد
- بین ۶۰ تا ۸۰ درصد بین ۸۰ تا ۹۰ درصد بیش از ۹۰ درصد

این آمار از کجا و چگونه به دست آمده است؟

.....

آیا در کسب و کار شما زمان پیک و غیر پیک / فصلی و غیرفصلی وجود دارد؟

.....



آیا به تغییر در همه ی بخش های سیستم و حتی تغییر در خود باور دارید؟

چند رقیب جدی در کسب و کار شما وجود دارد؟ (نام ببرید)

مهمترین مزیت رقابتی شما چیست؟ (مزیت رقابتی آن چیزی است که رقبای شما ندارند یا برای دستیابی به آن نیازمند صرف زمان و سرمایه ی فراوان هستند)

مهمترین مزیت نسبی شما چیست؟ (مزیت نسبی آن چیزی است که در آن متخصص هستید اما در رقبای شما نیز به شکل دیگری وجود دارد)

علاقمند هستید آینده ی کسب و کارتان به کجا برسد؟ (منظور هدف نهایی و آرزوی سازمانی شماست)

ساختار مدیریتی شما چند درصد تغییرات را می پذیرد؟ (منظور تغییرات ساختاری مجموعه و بالاخص در بحث منابع انسانی و بازاریابی است)

آیا تاکنون مشاور مدیریتی و بازاریابی داشته اید؟ (اگر پاسخ بله هست، چه مدت این مهم بوده و چه نتایجی کسب شده است)

به نظر شما یک مشاور کسب و کار باید چه ویژگی هایی داشته باشد تا آن را به عنوان مشاور خود برگزینید؟

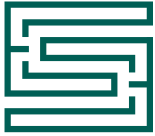
از مشاور خود چه انتظاراتی دارید؟ (لطفاً کامل و با جزئیات مرقوم بفرمایید)

آیا شما سازمان مدیر محور دارید؟

اگر پاسختان خیر است، لطفاً با توضیحات آن را اثبات کنید.

نوسانات طلا، ارز، بورس و مواردی از این قبیل چقدر در کسب و کار شما تاثیر دارند؟ (اندکی شرح دهید)

چرا مشتری باید محصولات شما را خریداری کند؟ (حداقل چهار دلیل بنویسید)



نیروی انسانی چرا باید با شما همکاری نماید و به استخدام شما در آید؟ (حداقل چهار دلیل بنویسید)

.....

.....

در این بخش و در ماتریس زیر برای هر آیتم حداقل ۳ مورد و حداکثر ۶ مورد ذکر نمایید.

نقاط ضعف	نقاط قوت
تهدیدها	فرصت ها

دقت شود که نقاط قوت و ضعف داخلی و درونی است و فرصت ها و تهدیدها مربوط به محیط بیرونی است.

اگر توضیحات دیگری دارید مرقوم بفرمایید :

.....

.....

.....

امضاء و تاریخ