

چرخه رشد پایدار مالی

Sustainable Financial Growth Cycle

معرفی

- رضا باقری، دکترای مهندسی برق، فارغ التحصیل و **مدیر سابق ارتباط با صنعت دانشگاه شریف**
- **عضو هیات مدیره و بنیانگذار همراه مکانیک**، فروش ماهانه ۷۰۰ خودرو، ۱۰۰ میلیارد ماهانه تامین مالی
- **نایب رئیس هیات مدیره خانومی**، دومین پلتفرم تجارت الکترونیک بعد از دیجی کالا، ۲ همت فروش
- **رئیس هیات مدیره پلتفرم ویتا**، شرکت احیا و بازسازی تجهیزات پزشکی، رشد ده برابری در سه سال
- **رئیس هیات مدیره و بنیانگذار شرکت سرمایه گذاری اسمارت آپ**، سرمایه گذار ۳۵ کسب و کار مختلف
- **کمک به ایجاد دوازده رهبر بازار**، کرفس، همراه مکانیک، گهواره، کمد، لندو، یو آی دی، دکتر ساینه، یوتوپین، وینداد، سلام ساختمان، زبان شناس، پزشک هاب

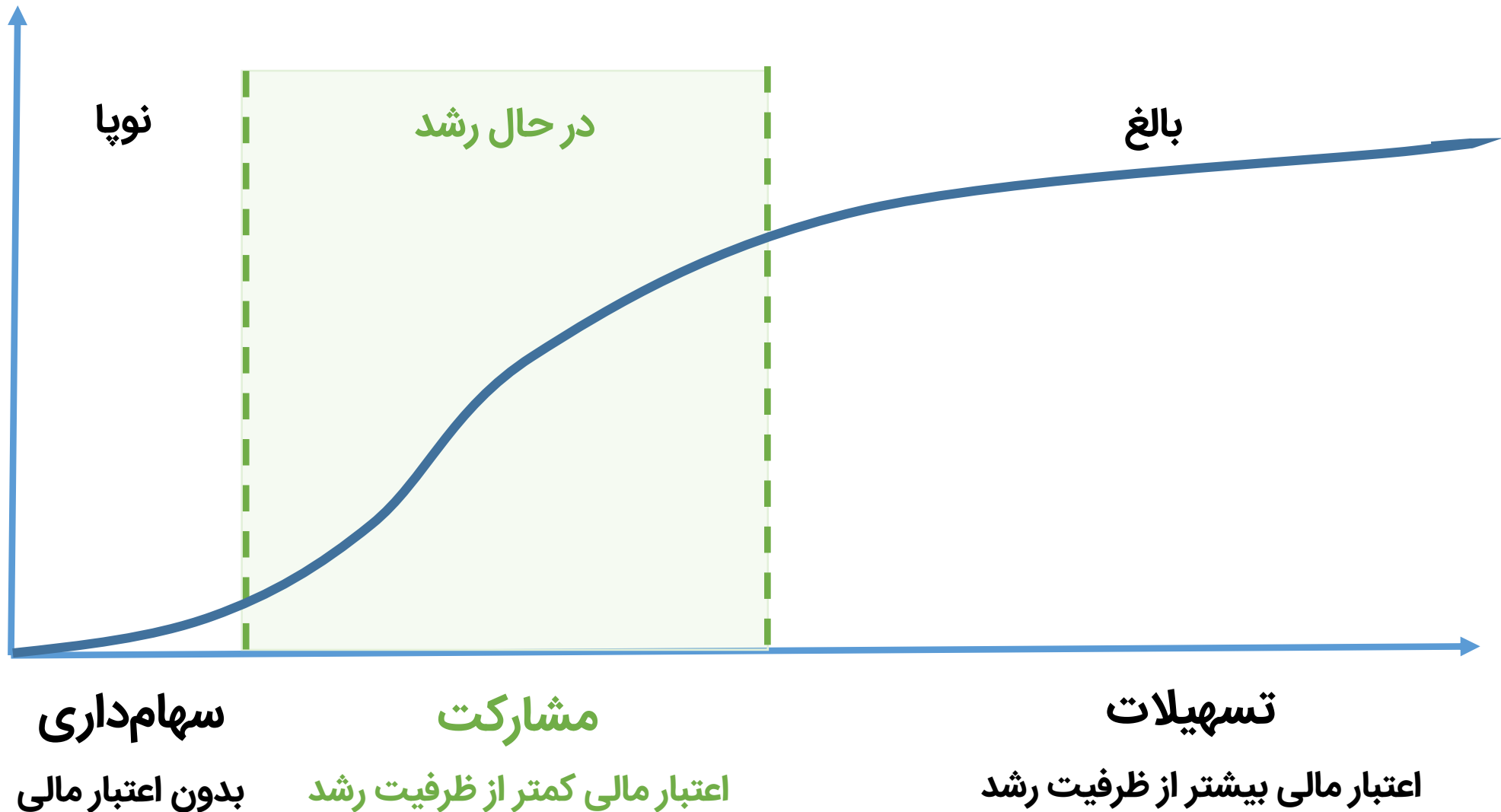
معرفی

- عضو هیات مدیره و شریک سرمایه‌گذاری علم گستر، شرکت سرمایه‌گذاری و بازوی مشارکت شرکتی
- رئیس هیات مدیره اسمارت فاندینگ (سکوی تامین مالی جمعی، ماهانه ۱۰۰ میلیارد تامین مالی)
- عضو هیات مدیره انجمن سرمایه‌گذاری خطرپذیر ایران (بزرگترین نهاد صنفی تامین مالی نوآوری)
- رئیس هیات مدیره شرکت پیاموند (شرکت تامین ضمانت‌نامه مشارکتی و تامین مالی زنجیره ارزش)
- شریک سرمایه‌گذاری و تامین مالی در ۱۵ شرکت متوسط و بزرگ در حال رشد سریع،
- سرمایه‌گذار شخصی در ۱۲ شرکت کوچک در حال رشد سریع

چه کارهایی انجام می‌دهم؟

- **مدیریت منابع مالی سرمایه‌گذاران**، ورود منابع مالی ریالی و ارزی، اعتبار مالیاتی سرمایه‌گذاری دانش بنیان، به صورت کوتاه مدت یا میان مدت، مشارکت غیرسهامی و سهامی، بازگشت سرمایه با بازدهی خوب
- **مدیریت تامین مالی**، استقرار مدل رشد پایدار مالی در کسب‌وکارهای متوسط و بزرگ، کمک به ارتقای بازدهی کسب و کار، مدیریت تامین منابع مورد نیاز کسب‌وکارهای در حال رشد (۱۰۰۰ میلیارد تومان + ۱۰ میلیون دلار)
- **سرمایه‌گذاری و راهبری**، سرمایه‌گذاری سهامی در شرکت‌های در حال رشد، کمک به استقرار مدل رشد پایدار مالی، تامین مالی برای مقیاس شدن کسب‌وکار

مخاطب این کارگاه کیست؟



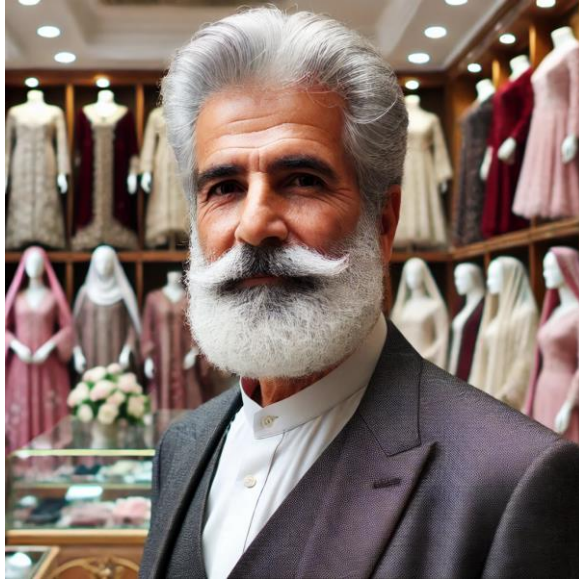
شرکت‌های در حال رشد، چه شرکت‌هایی هستند؟

- شرکت‌هایی که **الگوی اصلی خلق پول** خود را یافته‌اند.
- توانسته‌اند فناوری و نوآوری را تبدیل به **مزیت رقابتی و بازدهی دارائی** کنند.
- **حاشیه سود عملیاتی بالائی دارند** که در نتیجه نوآوری ایجاد شده است.
- از دارائی‌ها، مخصوصاً دارائی جاری، **بازدهی بالائی** خلق می‌کنند.
- اعتبار مالی و صورت مالی از گذشته و دارائی ملموس ندارند، **نمی‌توانند به اتکای آن تامین مالی کنند**.
- به اتکای بازدهی بالای دارائی جاری، یک فرصت بزرگ برای **رشد مالی پیش رو** دارند.
- برای رشد مالی، نیازمند **منابع مالی کوتاه مدت** هستند، ظرفیت زیادی برای رشد مالی دارند.

پیش گفتار

داستان پدر کاسب و دختر کارآفرین

یک کسب‌وکار سنتی، فروشگاه پوشاک

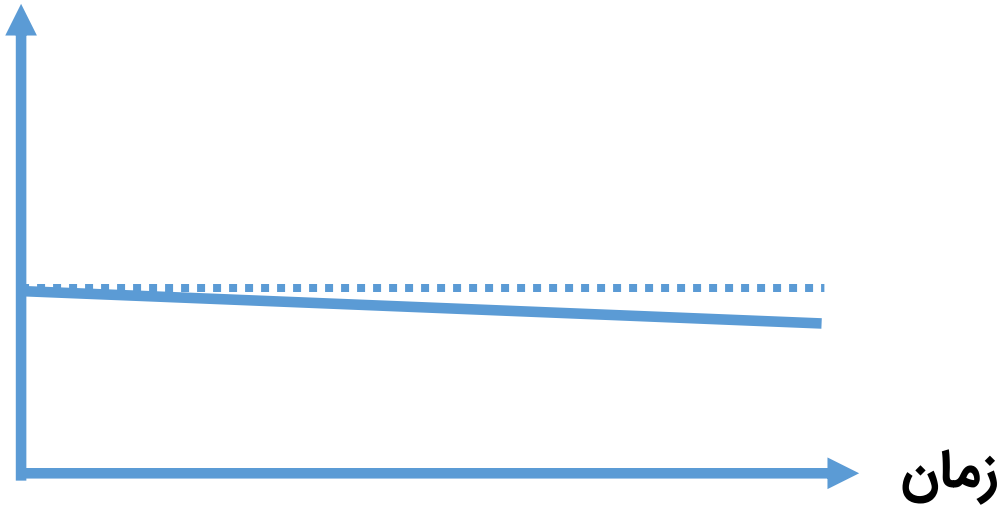


- یک کاسب سنتی و یک فروشگاه پوشاک با سابقه
- دارایی نامشهود جامعه مشتریان
- دارایی نامشهود شبکه تامین کنندگان
- نگاه خطی به کسب‌وکار، فقط هزینه عملیاتی



یک کسب‌وکار سنتی، آغاز افول

سود عملیاتی



- اوج گرفتن فروشگاه‌های اینستاگرامی
- کاهش فروش و سود عملیاتی
- کاهش مراجعه و تکرار خرید مشتریان قدیمی
- کاهش اندازه سبد خرید مشتریان
- استهلاک دارایی و افت سود عملیاتی

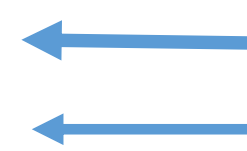
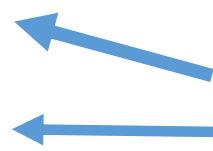


رشد یک کسب‌وکار با توسعه دارایی، اولین امتحان



- ورود دختر کارآفرین به کسب وکار، یک مدیر محصول موفق
- شناخت بیشتر مشتریان، مشاهده تناقض مشتری و محصول،
- شناخت محصولات کند گردش
- احساس نیاز به توسعه دارایی برای تنوع بخشی به موجودی
- اضافه شدن توسعه دارایی به مدل خطی

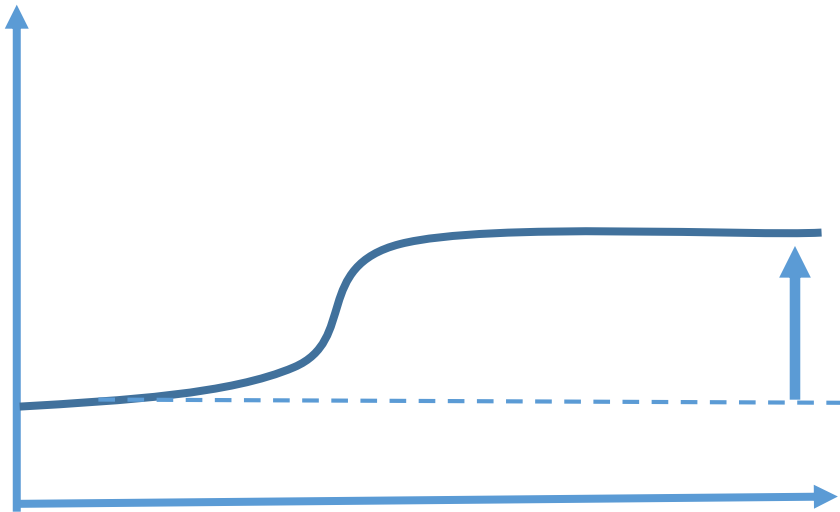
افزایش اندازه سود عملیاتی
سود عملیاتی



هزینه توسعه دارایی
هزینه عملیاتی

رشد یک کسب‌وکار با توسعه دارایی، دستاورد عالی

سود عملیاتی



زمان

• بازده ۱۰ درصدی دارایی، نسبت رشد سود به توسعه دارایی

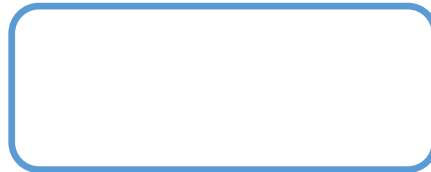
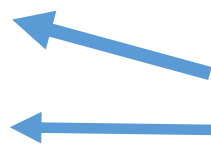
• تثبیت افزایش سود ماهانه در صد میلیون تومان

• افزایش اندازه سبد خرید مشتریان

• افزایش تنوع محصولات

• توسعه دارایی موجودی به میزان یک میلیارد تومان

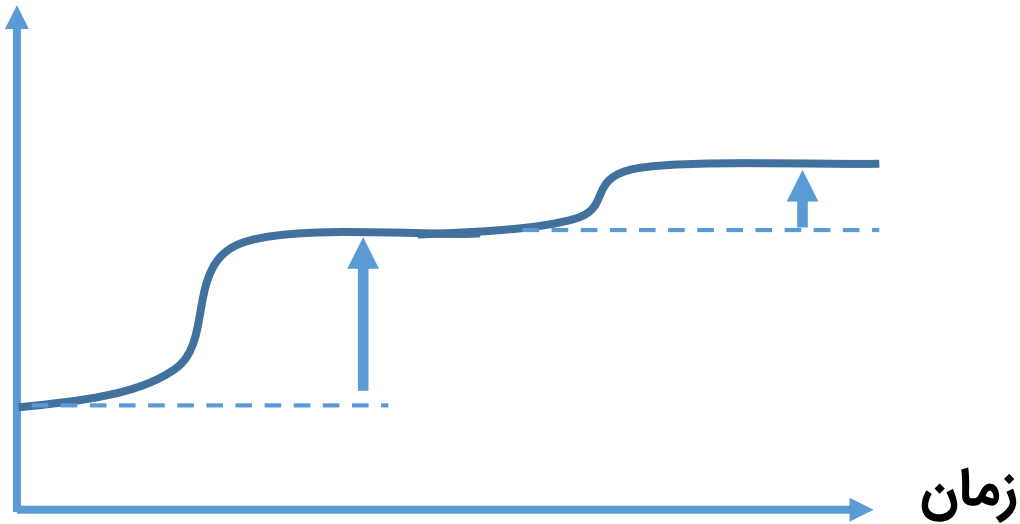
افزایش اندازه سود عملیاتی
سود عملیاتی



هزینه توسعه دارایی
هزینه عملیاتی

رسیدن به محدودیت، افت بازدهی با توسعه دارایی

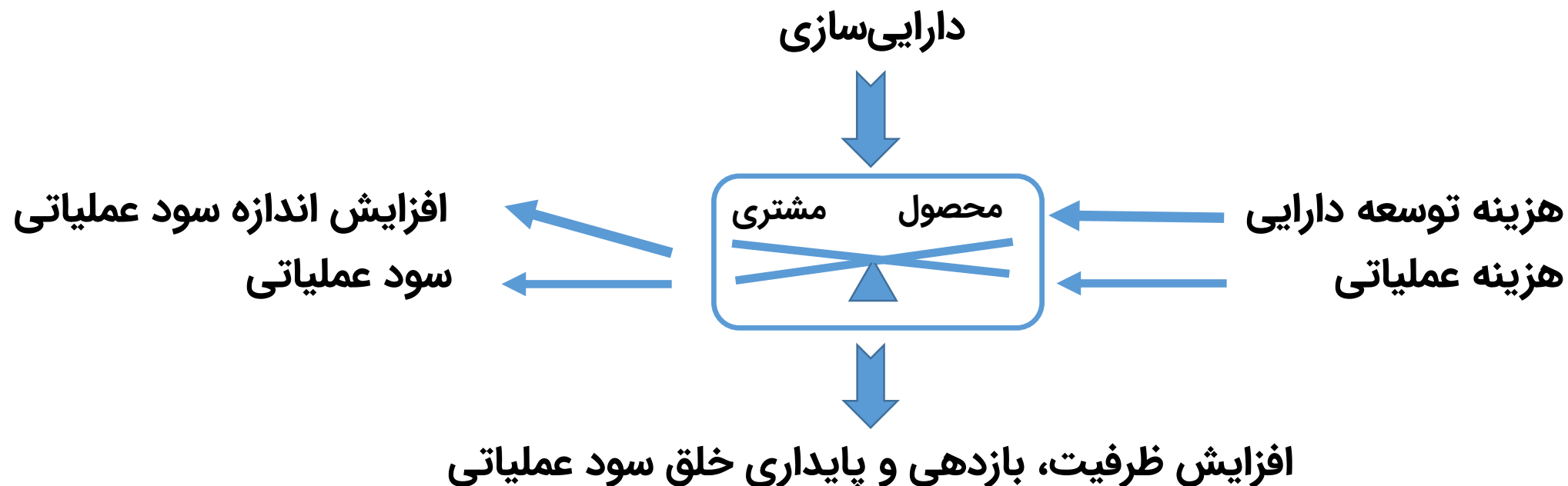
سود عملیاتی



- انتقال کامل مسئولیت به دختر کارآفرین
- توسعه مجدد دارایی در تنوع بخشی به محصولات
- افت بازدهی به نسبت قبل، ۵ درصد بازدهی دارایی
- درک محدودیت، سقف رشد سود عملیاتی تا ظرفیت دارایی
- اشباع دارایی‌های محصول، نیاز به توسعه دارایی مشتری
- ابهام برای اطمینان از اثربخشی توسعه دارایی

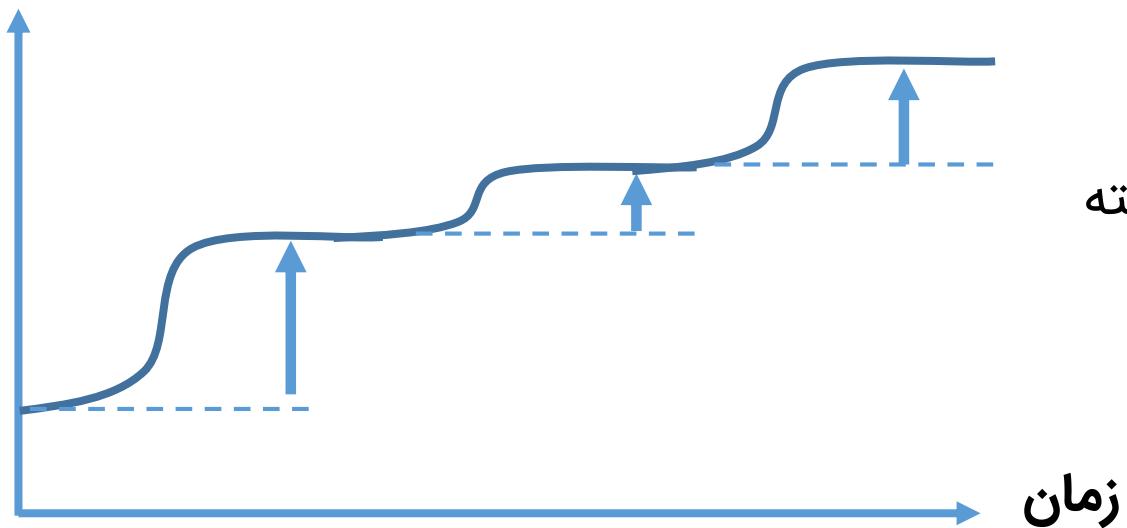
رشد پایدار یک کسب‌وکار با توسعه دارایی + دارایی‌سازی

- رشد دختر کارآفرین، اضافه شدن دارایی‌سازی به مدل ذهنی، شکل‌گیری موتور خلق پول
- ایجاد ظرفیت برای توسعه دارایی‌های جدید
- ورود به توسعه بازار و جذب مشتریان جدید حضوری



فعال شدن موتور خلق پول، توسعه دارایی‌های مشتری

سود عملیاتی



- خروج از حیطه آسایش و توانمندی

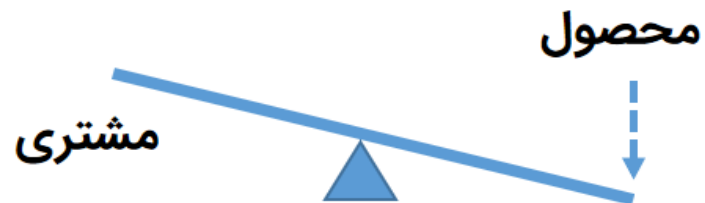
- درک عدم تعادل ارایه محصول با جذب مشتری

- دارایی سازی با یک مشاور خبره بازاریابی با تجربه زیسته

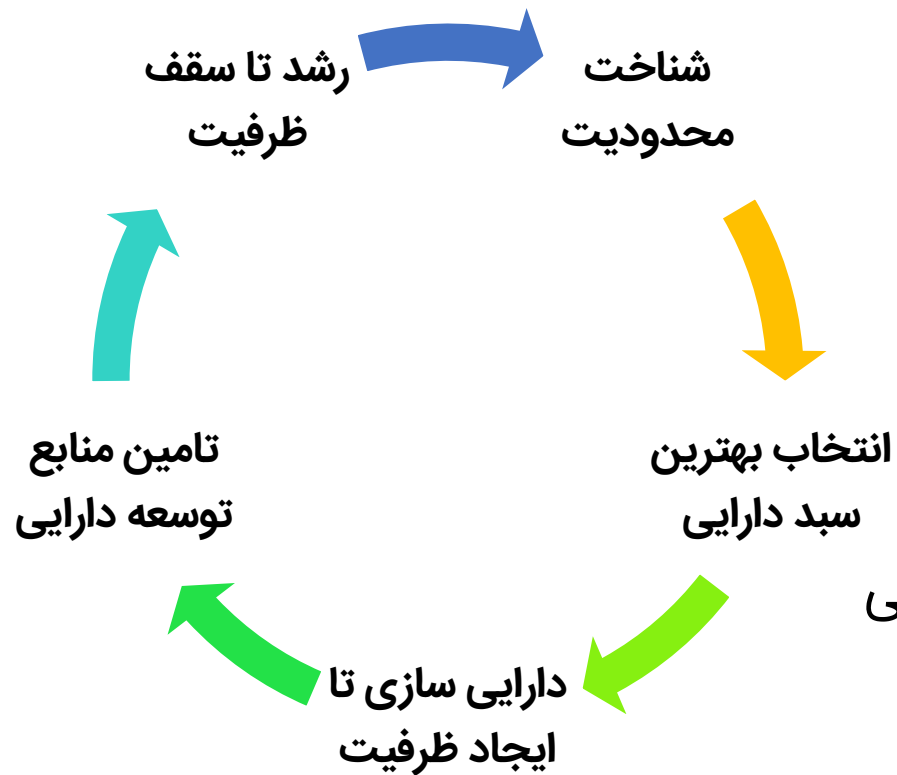
- تامین مالی برای توسعه دارایی، عموی دختر کارآفرین

- توسعه دارایی در دارایی تست شده و ساخته شده

- رشد سود عملیاتی با بازدهی ۱۶ درصدی



درک چرخه رشد پایدار مالی، رشد گام به گام و نامحدود



- دختر کارآفرین و تعهد به رشد مداوم فردی و کسب و کار،
- تغییر طراحی داخلی مغازه (دارایی‌های محصول)،
- پیچ اینستاگرام میلیونی (دارایی‌های مشتری)،
- توسعه فروشگاه‌های زنجیره‌ای (دارایی‌های مشتری و محصول)
- تولید بخشی از محصولات فروشگاه (دارایی‌های محصول)
- **تنوع بخشی** به روش‌های تامین مالی، افزایش منابع توسعه دارایی
- سرمایه‌گذار خصوصی، سکوی تامین مالی جمعی، تسهیلات، ...

تبدیل فروشگاه سنتی به یک مجموعه فروشگاه زنجیره‌ای پوشاک



- ۱) تعریف دارایی؛ تشخیص دارایی و توسعه دارایی محور
- ۲) کیفیت دارایی؛ استهلاک، بازدهی و ظرفیت دارایی
- ۳) شناخت دارایی؛ زنجیره ارزش محصول و مشتری
- ۴) شناخت محدودیت؛ تعادل و توافق زنجیره‌های ارزش
- ۵) دارایی‌سازی؛ ساختن و ارتقای کیفیت دارایی
- ۶) توسعه دارایی؛ توسعه شبکه ارزش و تامین مالی
- ۷) موتور خلق پول؛ شکل‌گیری، رشد، اشباع
- ۸) چرخه رشد پایدار مالی؛ پیاده‌سازی و استقرار مدل

تعریف دارایی

چگونه به صورت پایدار، تکرارپذیر و مقیاس‌پذیر سود عملیاتی خلق شود؟

مقایسه دارایی‌های مشهود و نامشهود

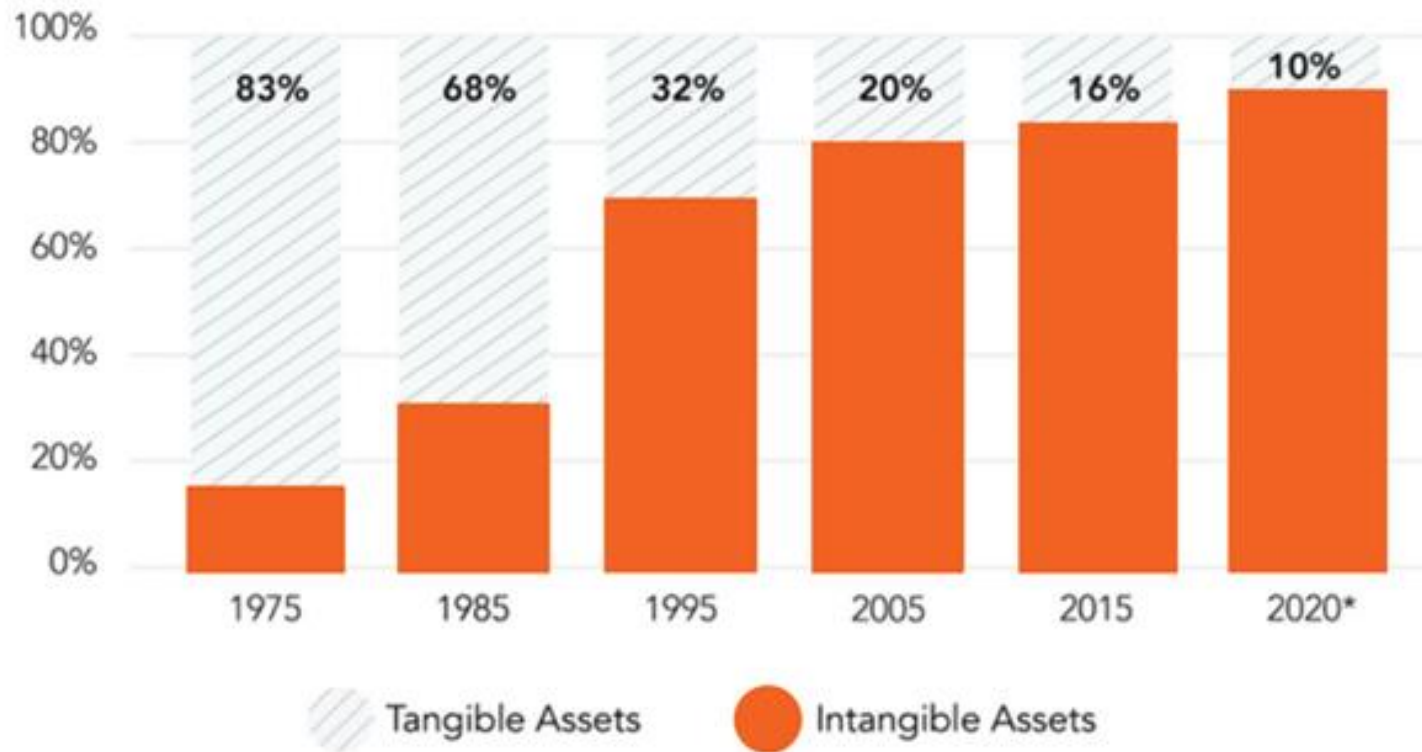
- دارایی‌های مشهود **ملموس و قابل درکند**، راحت می‌شود فهمید که چه چیزی داریم.
- دارایی‌های نامشهود به راحتی قابل **درک و باور نیستند**.
- دارایی‌های مشهود ارزش ذاتی و **یک ارزش عادلانه مبادله** در بازار دارند.
- دارایی‌های نامشهود **به سختی قابل ارزش‌گذاری و مبادله در بازار** هستند.
- دارایی‌های مشهود نباید **حتماً سود عملیاتی خلق کنند**، خود داشتن آنها با ارزش است.
- دارایی‌های نامشهود از روی **تاثیر بر روی خلق سود عملیاتی**، ارزش پیدا می‌کنند.
- دارایی‌های مشهود به خاطر اقتصاد تورمی، **یک افزایش ارزش منظم** دارند.
- دارایی‌های نامشهود رابطه مستقیمی با **افزایش ارزش تورمی** ندارند.

اقتصاد تورمی و تمرکز کسب‌وکارها بر دارایی‌های مشهود

- حضور مداوم **اقتصاد تورمی** در چندین سال اخیر
- **کسب ارزش معادل نرخ تورم** از دارایی‌های مشهودی که کسب‌وکار تملک می‌کند،
- **الگوی مالی رشد** خیلی از کسب‌وکارهای ایرانی، به جای **رشد از خود کسب‌وکار**،
- بازدهی مساوی با تورم، **بازدهی چندان بالایی نیست**،
- مدیریت دارایی‌های نامشهود **پیچیدگی** زیادی دارد.
- خیلی از کسب‌وکارها **توان ساختن** همان بازدهی به میزان تورم را هم ندارند.
- با تملک دارایی‌های تورمی، تلاش می‌کنند که **حداقل به اندازه تورم**، بازدهی بگیرند.

روند جهانی توسعه دارایی‌های نامشهود چگونه است؟

COMPONENTS of S&P 500 MARKET VALUE

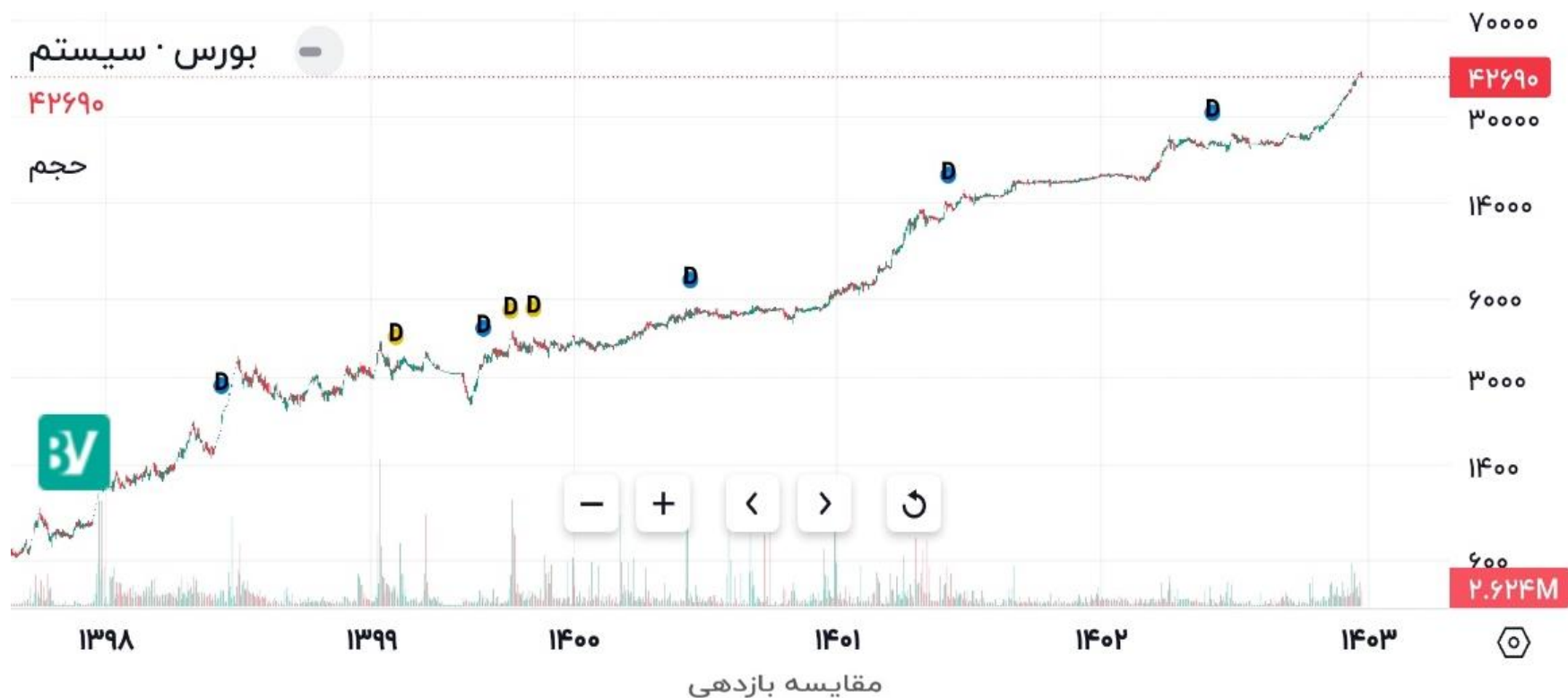


SOURCE: OCEAN TOMO, LLC INTANGIBLE ASSET MARKET VALUE STUDY, 2020
*INTERIM STUDY UPDATE AS OF 7/1/2020

چرا تشخیص و مدیریت دارایی‌های نامشهود مهم است؟

- سهم دارایی‌های نامشهود به سرعت در حال رشد است.
- وجود دارایی‌های نامشهود، پایداری در خلق سود آینده را تضمین می‌کند.
- تشخیص و ارزش‌گذاری آنها، به سادگی امکان‌پذیر نیست.
- تمامی انواع نوآوری، در صورت موفقیت به یک دارایی نامشهود تبدیل خواهد شد.
- همکاری با شرکت‌های نوآور و فناور، با هدف توسعه دارایی نامشهود انجام می‌شود.
- در ایجاد انگیزه و جبران خدمت کارکنان، باید تاثیر در دارایی نامشهود در نظر گرفته شود.

داستان همکاران سیستم، رشد ۵ برابر بازار بورس و ۳ برابر بازار سکه



اونس	سکه	دلار	فرا بورس	بورس	صنعت	نماد
۷۳.۸۸٪	۱۱۱۰.۶۹٪	۵۰۷.۷۵٪	۴۵۶.۴۹٪	۶۸۸.۹۸٪	۲۹۵.۸۲٪	۳۶۲۱.۵۱٪

برای تشخیص دارایی، ابتدا سود عملیاتی را تشخیص دهیم!

- تفاوت درآمد عملیاتی و هزینه عملیاتی، **سود عملیاتی** است
- هزینه عملیاتی هر نوع هزینه‌ای است که برای **حفظ شرایط موجود** لازم است.
- تمام هزینه‌هایی که اگر حفظ شود، خدمت یا محصول **در سطح موجود** می‌ماند.
- اگر **فقط هزینه عملیاتی باقی بماند**، خدمات یا محصولات با حفظ کیفیت ارائه می‌شود.
- هر آنچه برای **رشد سود عملیاتی در آینده** انجام می‌شود، هزینه عملیاتی نیست.
- هزینه‌هایی که هزینه عملیاتی نیست، **با هدف ساخته شدن دارایی** انجام می‌شود.

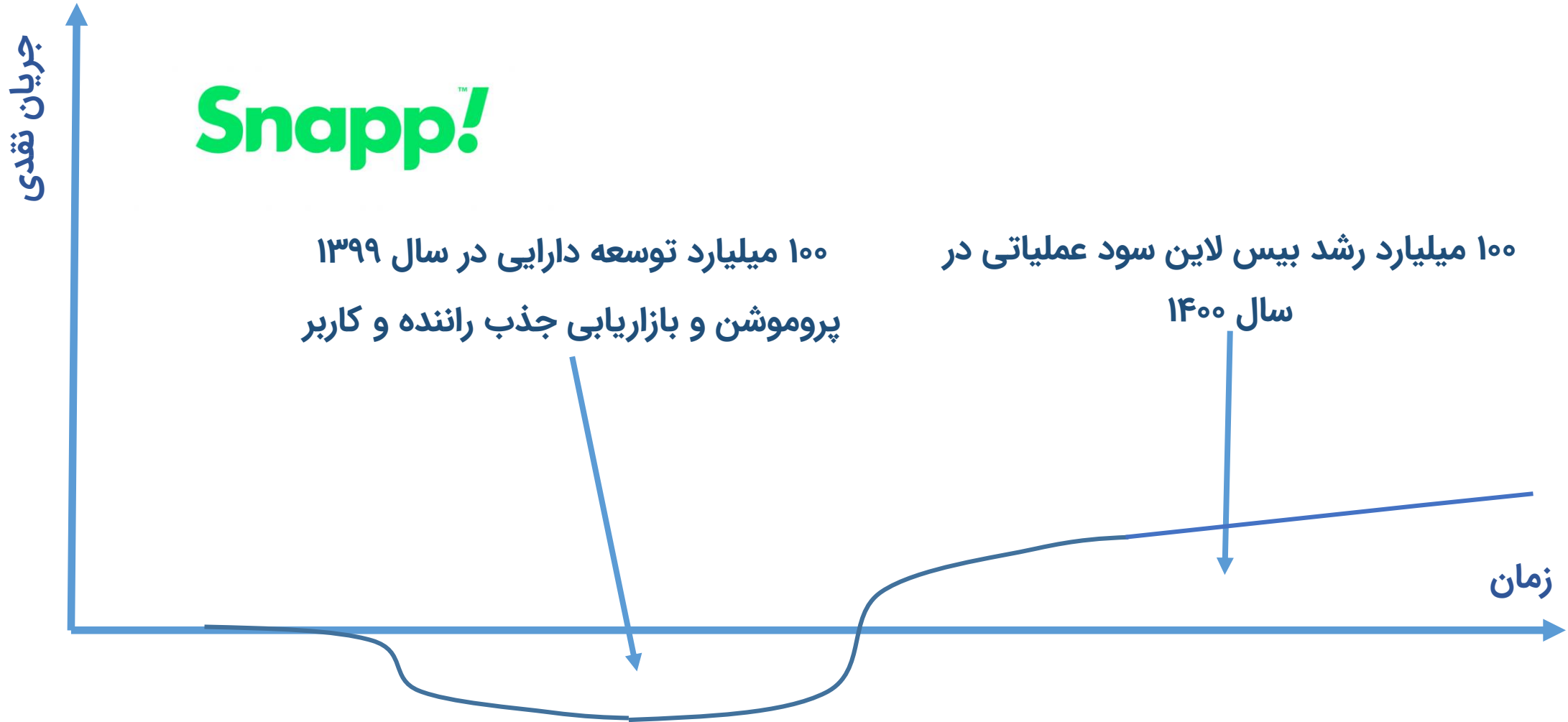
دارایی چیست؟

- به صورت خلاصه هر آن چیزی که در خلق سود عملیاتی اثر دارد، **دارایی** است.
- نشانه به وجود آمدن یک دارایی پایدار، **رشد پایدار سود عملیاتی!**
- در ذات مفهوم پایداری، **مقیاس پذیری، تکرارپذیری و تداوم** وجود دارد.
- کیفیت و پایداری دارایی، **تداوم و اندازه خلق سود عملیاتی** را تضمین می‌کند.
- هرچه دارایی پایدارتر باشد، **تداوم خلق سود عملیاتی ناشی از آن** بیشتر است.
- وقتی سطح سود عملیاتی به صورت پایدار جابه‌جا می‌شود، **دارایی خلق شده است.**

دارایی چه چیزی نیست؟

- افزایش مقطعی سود عملیاتی که مجدد به شرایط قبلی بازگردد، دارایی نیست.
- رشد سود عملیاتی با وابستگی خیلی زیاد به نیروی انسانی، دارایی نیست.
- فعالیت‌هایی که تداوم اجرای آنها به حضور بنیانگذار وابسته است، دارایی نیست.
- خلق سود عملیاتی ناشی از حمایت، اگر به توانمندی درونی نیانجامد، دارایی نیست.
- توانمندی‌هایی که به سرعت توسط رقبا، تقلید و جایگزین می‌شود، دارایی نیست.
- شراکت و همکاری‌هایی که طرفین به آن، تعهد بالائی ندارند، دارایی نیست.
- تغییرات مقطعی قیمت جهانی که سود عملیاتی را افزایش بدهد، دارایی نیست.

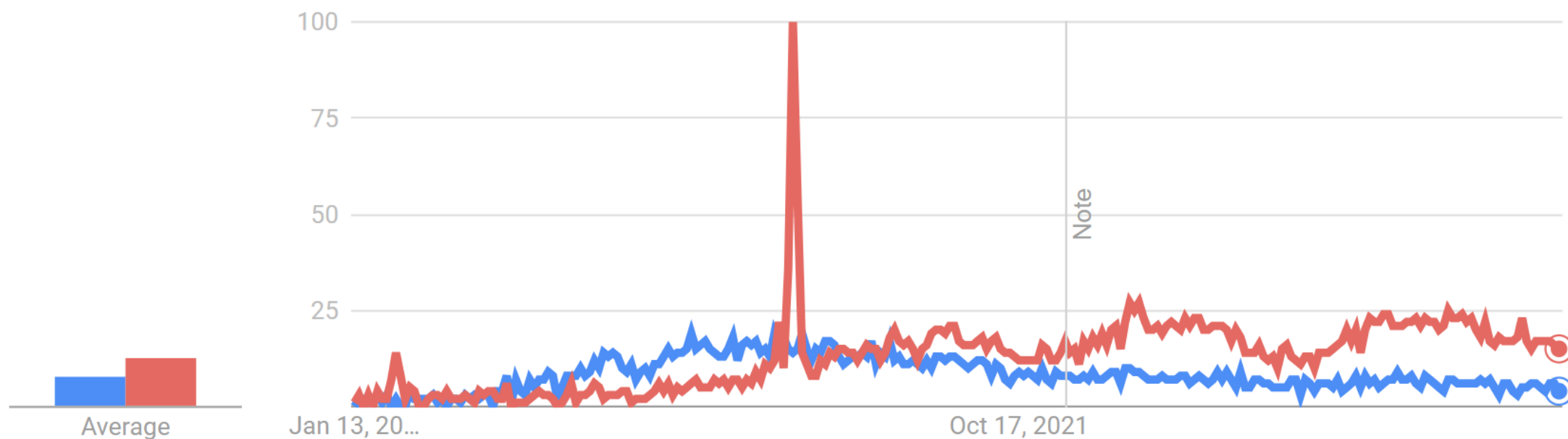
برداشت اشتباه بزرگ، اسنپ با زیان رشد می‌کند!



داستان ظهور و سقوط برندهای بهداشتی و مراقبتی

● کامان ● لافارر

Iran, Past 5 years, Beauty & Fitness



بخشی از هزینه‌های منابع انسانی، هزینه دارایی است

ردیف	آیتم	سمت	سه ماه اول	سه ماه دوم	سه ماه سوم	سه ماه چهارم	مجموع	درصد
	هزینه منابع انسانی توسعه دارایی فنی		۶۱۰	۶۱۰	۶۱۰	۸۲۴	۲,۶۵۴	۶۰٪
۱		مدیر محصول	۹۰	۹۰	۹۰	۱۲۲	۳۹۲	۹٪
۲	X	مدیر فنی	۱۸۰	۱۸۰	۱۸۰	۲۴۳	۷۸۳	۱۸٪
۳	X	مدیر توسعه و نگهداری شبکه	۲۵۰	۲۵۰	۲۵۰	۳۳۸	۱,۰۸۸	۲۵٪
۴	X	توسعه نرم افزار	۳۰	۳۰	۳۰	۴۱	۱۳۱	۳٪
۵	X	توسعه نرم افزار	۶۰	۶۰	۶۰	۸۱	۲۶۱	۶٪
	هزینه منابع انسانی توسعه دارایی بازاریابی		۱۵۰	۲۱۰	۲۱۰	۲۸۴	۸۵۴	۱۹٪
۶	X	مدیر مارکتینگ	۹۰	۹۰	۹۰	۱۲۲	۳۹۲	۹٪
۷	X	کارشناس دیجیتال مارکتینگ	۰	۶۰	۶۰	۸۱	۲۰۱	۵٪
۸	X	سنو و وب مستر	۶۰	۶۰	۶۰	۸۱	۲۶۱	۶٪
	هزینه منابع انسانی عملیات مستقیم		۱۵۴	۱۵۴	۲۱۸	۲۹۴	۸۲۰	۱۹٪
۹	X	مدیر فروش	۹۰	۹۰	۹۰	۱۲۲	۳۹۲	۹٪
۱۰	X	کارشناس فروش	۰	۰	۶۰	۸۱	۱۴۱	۳٪
۱۱	X	کارشناس فنی پشتیبانی	۳۰	۳۰	۳۴	۴۶	۱۴۰	۳٪
۱۲	X	کارشناس پشتیبانی	۳۴	۳۴	۳۴	۴۶	۱۴۸	۳٪
	هزینه منابع انسانی عملیاتی غیر مستقیم		۱۵	۱۵	۱۵	۲۰	۶۵	۱٪
		مدیر مالی	۱۵	۱۵	۱۵	۲۰	۶۵	۱٪
	مجموع هزینه منابع انسانی		۹۲۹	۹۸۹	۱,۰۵۳	۱,۴۲۲	۴,۳۹۳	۱۰۰٪

داستان زومیت، تشخیص هزینه‌های عملیاتی و دارایی در تولید محتوا

کلیک کنید ←

The gift card for everything Apple

خرید سریع | قیمت ارزان | دریافت آبی

جستجو + زومیت + ویدئو بررسی راهنمای خرید + فناوری محصولات زومیت من ZOOMIT

بررسی اپل اینتلیجنس؛ دیررسیدن بهتر از هرگز نرسیدن!

نگاهی عمیق به ابرخودرو مک لارن W1؛ اوج مهندسی، زیبایی و قدرت

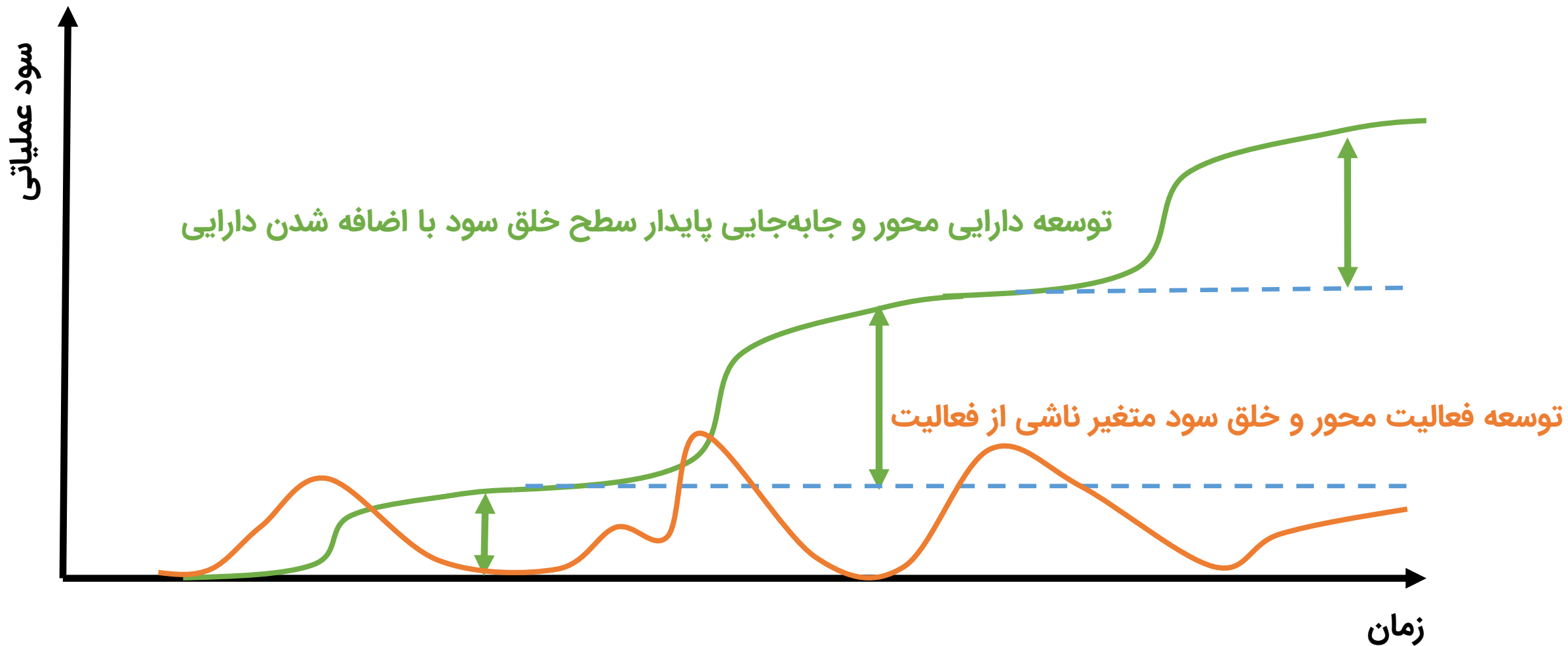
بررسی گلکسی S24 FE؛ گام‌هایی هرچند ناکافی در مسیر تکامل

- با چشم باز خرید کنید
- زومیت شما را برای انتخاب بهتر و خرید ارزان‌تر راهنمایی می‌کند.
- کنسول بازی
 - هارد
 - هدفون
 - ساعت هوشمند
 - تلویزیون
 - لپ‌تاپ
 - تبلت
 - گوشی

توسعه دارایی محور چیست؟

- **توسعه دارایی محور**، توسعه دارایی‌های پایدار، با کیفیت و مقیاس‌پذیر به جای فعالیت زیاد
- همیشه اولویت، ایجاد و افزودن **دارایی‌های با کیفیت** است که بازدهی بالایی دارند.
- این دارایی‌ها تداوم خلق سود را **تضمین** می‌کنند و به ثروت سهام‌داران می‌افزایند.
- در توسعه فعالیت محور، خلق سود **همزمان با انجام فعالیت** خواهد بود.
- پس از ساختن دارایی‌های با کیفیت، **نوبت تامین مالی** می‌رسد.
- تمرکز حداکثری بر تامین مالی برای **اهرم کردن رشد سود عملیاتی**
- تمرکز بر کنترل و بالا بردن **بازدهی دارایی** برای کاهش ریسک
- ساختن چشم انداز از رشد **سود عملیاتی**، **رشد ارزش** و **دارایی‌های شرکت**

توسعه دارایی محور در مقابل توسعه فعالیت محور!



توسعه دارایی محور در مقابل توسعه فعالیت محور!

ویژگی‌های توسعه دارایی محور	ویژگی‌های توسعه فعالیت محور
روی خلق شدن دارایی‌هایی که به شما اضافه می‌شوند، تمرکز می‌کنید.	شما روی نتایج فعالیت‌هایی که انجام می‌دهید، تمرکز می‌کنید.
ارزش افزوده کسب شده، متناسب با دارایی توسعه یافته است.	ارزش افزوده کسب شده، متناسب با زمانی است که می‌گذارید.
با اهرم کردن منابع مالی، سعی می‌کنید با دانش و تخصص خود دارایی بسازید.	شما به خلق ارزش از دانش و تخصص خودتان می‌پردازید.
کسی که دارایی محور است، هوشمند و دقیق توسعه دارایی می‌دهد تا به ثروتش افزوده شود.	کسی که فعالیت محور است، سخت و سنگین کار می‌کند تا فعالیت‌ها به نتیجه برسند.
به دنبال اهرم کردن سایر منابع، به خصوص منابع مالی سایرین برای تامین رشد مورد نیاز است.	از منابع داخلی و به ویژه منابع مالی خود کسب‌وکار استفاده می‌کند.
در همکاری و استفاده از دارایی دیگران، ظرفیت‌های جدیدی خلق می‌کند.	روی ظرفیت و توانایی خودش متمرکز است.

داستان ویتا، حرکت از فعالیت محوری به دارایی محوری



- اولویت پایین‌تر پرداخت
پرداخت دیرتر هزینه پیمانکاری به نسبت خرید تجهیزات،
- پذیرش کمتر مشتریان
نسبت به افزایش هزینه خدمات در مقایسه با هزینه خرید کالا
- بازار کوچک‌تر خدمات،
نیاز به سطح بلوغ بالاتر در مشتریان به نسبت خریدن تجهیزات
- محدودیت در انتخاب مشتریان
محدود به مشتریانی که خودشان تجهیزاتی برای بازسازی دارند،
- امکان بالارفتن حاشیه سود
با خوب خریدن تجهیزات اسقاطی،

ظرفیت صنعت‌های مختلف برای دارایی محوری

بسیار بد

• صنعت محتوا و آموزش

متوسط

• صنعت خدمات

خوب

• صنعت خرید و فروش










عالی

• صنعت مالی و سرمایه‌گذاری

داستان کافه بازار و دیوار، ارزش ۱۸ برابری

ثبت آگهی Fa پشتیبانی چت دیوار من جستجو در همه آگهیها دستهها تهران دیوار

انواع آگهی‌ها و نیازمندی های تهران

 <p>ویلا 1200متری / اردوس / تاپ لوکیشن ودیفه: ۴,۰۰۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان رهن کامل مشاور جمشیدیان در دروس</p>	 <p>میز ناهار خوری شیشه ای در حد نو ۲,۰۰۰,۰۰۰ تومان لحظاتی پیش در تهرانپارس ...</p>	 <p>سایلنت باکس ماینر 4 تا 5 ظرفیتی با ضمانت نو ۳۵,۰۰۰,۰۰۰ تومان پله شده فروشگاه در خاوران</p>
 <p>سنگ تراورتن نما نو ۲۲۰,۰۰۰ تومان نزدبان شده فروشگاه در شم...</p>	 <p>دوچرخه های 20 و 24 و 27 آماده و نو مناسب تمام سنین نو ۶,۴۰۰,۰۰۰ تومان دقایقی پیش در خلیج فارس</p>	 <p>میز بیلیارد ۸ فوت در حد نو ۲۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان دقایقی پیش در دروس</p>
 <p>تسبیح عقیق قرمز تراش خورده در حد نو ۱,۰۰۰ تومان دقایقی پیش در وحیدیه</p>	 <p>تاج و تور نو ۱,۸۰۰,۰۰۰ تومان دقایقی پیش در یونک</p>	 <p>مبل طرح انگلیسی در حد نو ۸۴,۰۰۰,۰۰۰ تومان نزدبان شده در چیحون</p>

بازار جستجو در بازار مجله تبلیغات در بازار توسعه دهندگان بازار پشتیبانی بازی برنامه

دانلود بازار جستجو در بازار

دستهها

- املاک
- وسایل نقلیه
- کالای دیجیتال
- خانه و آشپزخانه
- خدمات
- وسایل شخصی
- سرگرمی و فراتر
- اجتماعی
- تجهیزات و صنعتی
- استخدام و کاریابی

محل قیمت

دانلود نسخه اندروید اسکن کن

بازار، بزرگترین استور فارسی زبان
کامل ترین مرجع بازی‌ها و برنامه‌های اندروید در ایران

دانلود نسخه اندروید

نسخه اندروید TV

کیفیت دارایی

چگونه کیفیت دارایی در خلق سود عملیاتی سنجیده شود؟

سه ویژگی مهم کیفیت دارایی، پایداری، کارآمدی، مقیاس‌پذیری

- **پایداری** هر دارایی را میزان **استهلاک و هزینه نگهداشت** آن مشخص می‌کند.
 - دارایی‌های پایدار دوره استهلاک طولانی تری دارند و تداوم خلق سود پیش بینی‌پذیر است.
 - به کمک شاخص‌های کمی دارایی، می‌توان پایداری آن در خلق سود عملیاتی را سنجید.
- **کارآمدی** هر دارایی را میزان **بازدهی سود عملیاتی** آن مشخص می‌کند.
 - دارایی‌های باکیفیت، از منابع ورودی بازده بالاتری به نسبت اندازه سود خلق می‌کنند.
 - به کمک شاخص‌های کیفی دارایی، می‌توان کیفیت آن را سنجید.
- **مقیاس‌پذیری** هر دارایی را **ظرفیت خلق سود عملیاتی** آن مشخص می‌کند.
 - دارایی‌های مقیاس‌پذیر، امکان جذب منابع بالایی دارند و ظرفیت خلق سود بالاتری خواهند داشت.
 - به کمک شاخص‌های مقیاس‌پذیری دارایی، می‌توان مقیاس‌پذیری و ظرفیت آن را سنجید.

چند مثال از پایداری، کارآمدی، مقیاس‌پذیری

• صنعت بازی،

• یک بازی خوب، یک دارایی با کیفیت است که به ندرت پایداری و مقیاس‌پذیری خوب هم دارد.

• صنعت تولید انرژی خورشیدی،

• دارایی پایداری است که معمولاً کیفیت قابل قبول و نه عالی دارد اما مقیاس‌پذیری آن زیاد است.

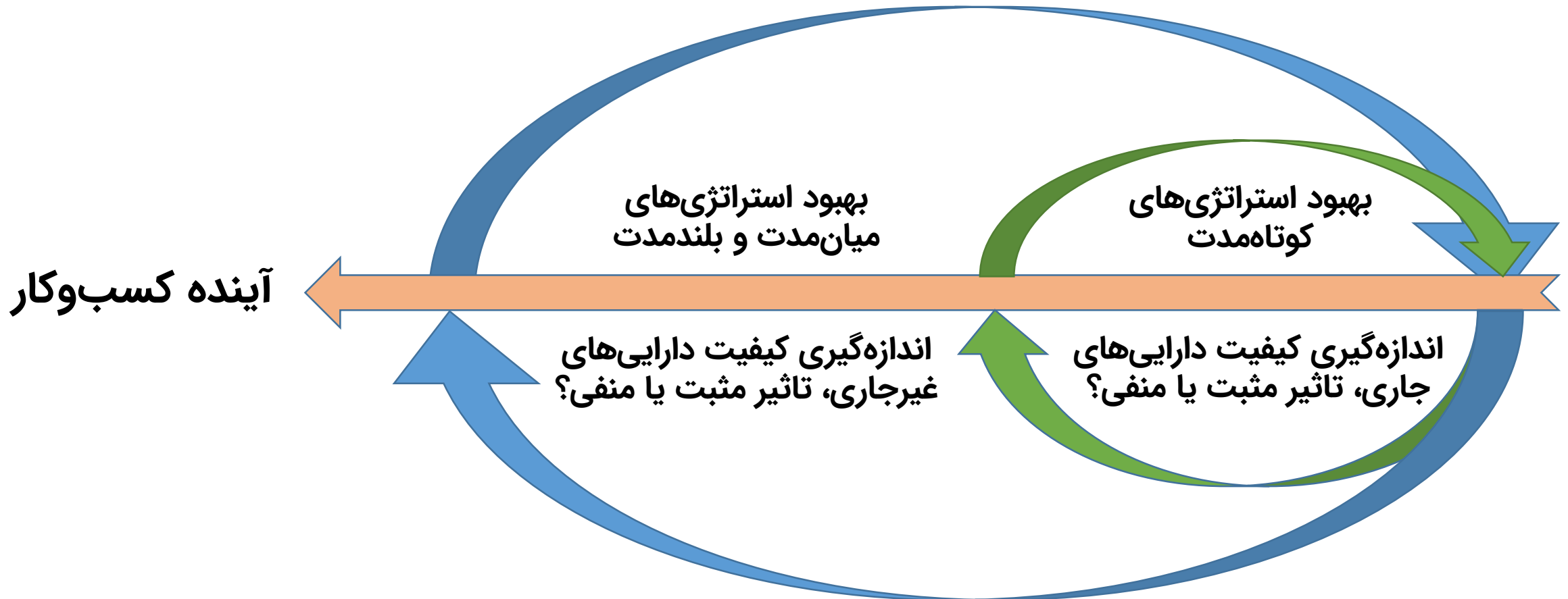
• صنعت رستوران

• به دلیل رقابت زیاد، نرخ استهلاک دارایی در آن بالا است، به ندرت رستوران‌هایی وجود دارند که با

حفظ کارآمدی دارایی، تبدیل به رستوران زنجیره‌ای می‌شوند و مقیاس‌پذیری بالایی پیدا می‌کنند.

رابطه استراتژی و توسعه دارایی، اول کیفیت نه خلاقیت!

استراتژی و دارایی هر دو تاثیر خودشان را در **آینده** نشان می‌دهند.



استهلاک دارایی چیست؟

- هر دارایی مشهود یا نامشهود، به محض ایجاد، **هزینه استهلاک** خواهد داشت.
- هزینه‌های ضروری برای حفظ نقش و وضعیت فعلی دارایی، **استهلاک دارایی** است.
- استهلاک دارایی در زمره **هزینه‌های عملیاتی** محسوب می‌شود.
- استهلاک دارایی‌های نامشهود، **به محیط پیرامونی و شرایط رقابت** بسیار وابسته است.
- وقتی رقابت زیاد می‌شود، **ریزش کاربران افزایش یافته و وفاداری کم** می‌شود.
- نیازهایی که قبلاً باعث تمایز محصول می‌شد، حالا **کف انتظار مشتریان** است.
- کانال‌هایی که قبلاً به سادگی مشتری جذب می‌کرد، حالا **توسط رقبا** هم استفاده می‌شود.
- هر چه **نرخ استهلاک یک دارایی** بیشتر باشد، **پایداری آن دارایی** کمتر است.

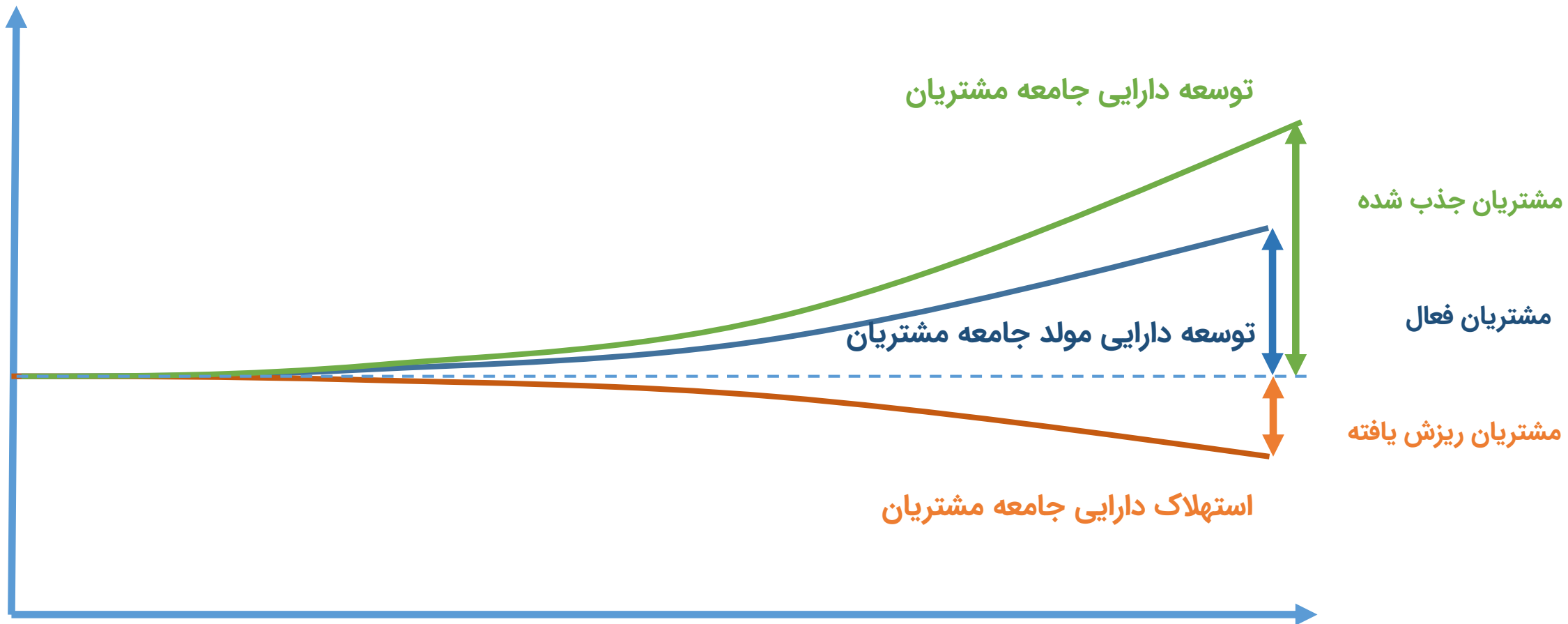
فرق هزینه استهلاک دارایی و هزینه توسعه دارایی چیست؟

- هر هزینه‌ای که تاثیر آن را در **رشد سود عملیاتی** بتوان مشاهده کرد، **دارایی می‌سازد**.
- این موارد **هزینه توسعه دارایی** است:
 - تخفیف و پروموشنی که باعث **جذب کاربر جدید یا افزایش سبد خرید** است،
 - بازاریابی و جذب کاربری که باعث **رشد جامعه کاربران** می‌شود.
 - توسعه تجهیزاتی که **ظرفیت تولید را افزایش می‌دهد**.
 - توسعه نرم‌افزارهایی که موجب **افزایش ارائه خدمت** می‌شود.
 - توسعه نقاط دسترسی که موجب **افزایش دسترس‌پذیری محصول** برای کاربران می‌شود.
 - اضافه شدن محتوا، فیچر به محصول که باعث **افزایش سبد خرید و رشد وفاداری کاربران** می‌شود.

فرق هزینه استهلاک دارایی و هزینه توسعه دارایی چیست؟

- هر هزینه‌ای که برای **حفظ سود عملیاتی** استفاده می‌شود، **استهلاک دارایی** است.
- این موارد **استهلاک دارایی و هزینه عملیاتی** است:
 - تخفیف و پروموشنی که برای **حفظ درآمد جاری** داده می‌شود،
 - بازاریابی و جذب کاربری که صرف **جبران ریزش کاربران** می‌شود،
 - تعمیر، نگهداری و به‌روزرسانی تجهیزات که برای **حفظ ظرفیت تولید یا خدمت** انجام می‌شود.
 - پشتیبانی از نرم‌افزار که **کارآئی آن را حفظ می‌کند**،
 - به روز رسانی نقاط دسترسی که **سطح دسترسی کاربر به محصول را حفظ کند**.
 - اضافه شدن محتوا، فیچر به محصول که باعث **حفظ رضایت کاربران در مقایسه با رقبا** می‌شود.

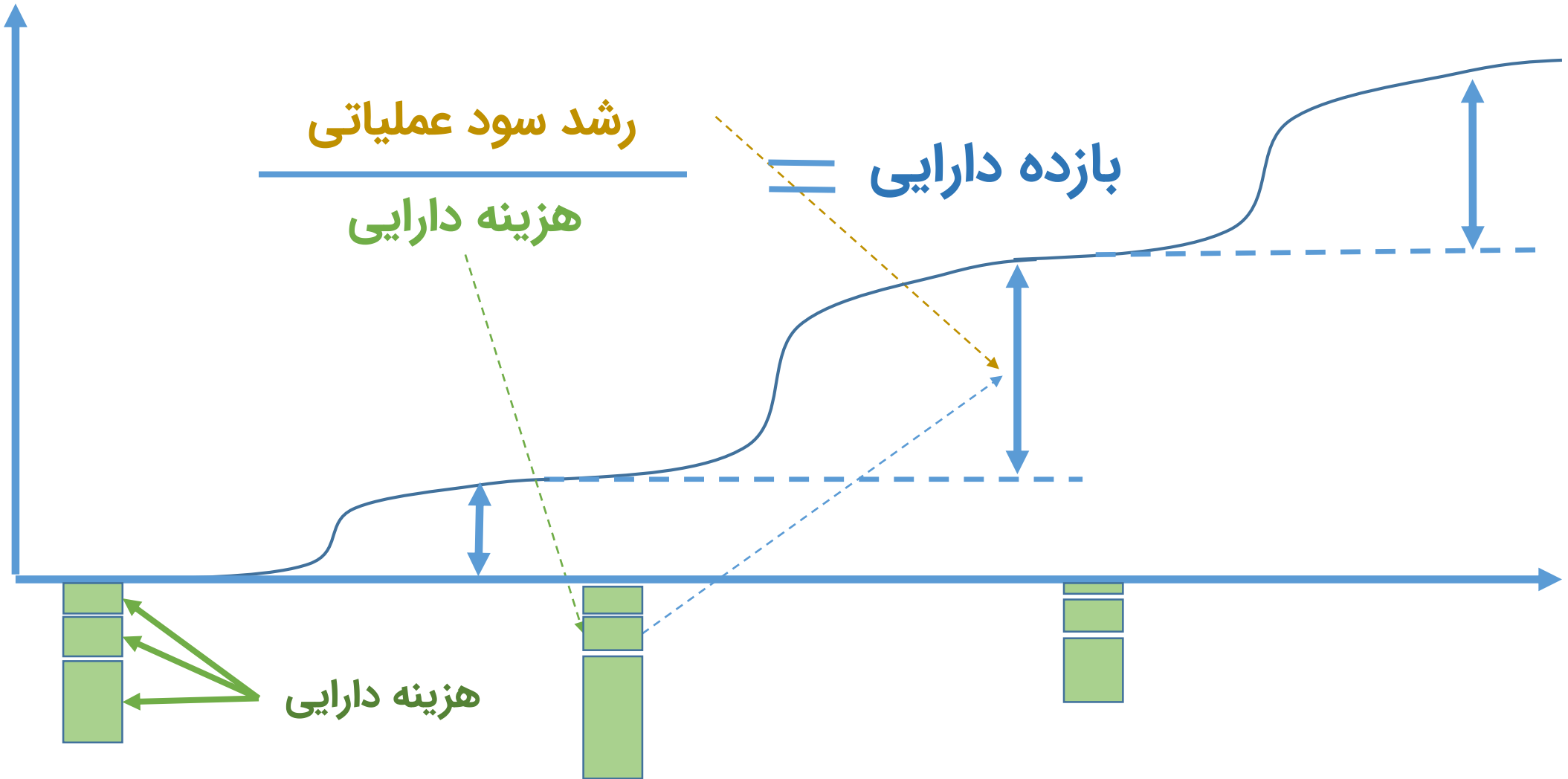
داستان پارس پک، تعریف استهلاک جامعه کاربری



بازده دارایی چیست؟

- نسبت سود عملیاتی خلق شده به هزینه دارایی است.
- هر چه حاشیه سود عملیاتی بالاتر باشد، بازدهی بالاتر است.
- هر چه میزان دارایی استفاده شده برای تحقق سود عملیاتی کمتر، بازدهی بالاتر است.
- بازده دارایی‌ها باید حداقل ۲۰٪ درصد بالاتر از هزینه تامین مالی باشد.
- امروز این نسبت برای شرکت‌های بالغ، حداقل ۴ درصد ماهانه است
- امروز این نسبت برای شرکت‌های در حال رشد، حداقل ۶ درصد ماهانه است.
- مهمترین شاخص است که باید در یک شرکت در حال رشد، کنترل شود.

بازده دارایی، چقدر است؟



سختی‌های محاسبه بازدهی دارایی

- تفکیک نبودن هزینه‌های دارایی و هزینه‌های عملیاتی
- در نظرنگرفتن اثر هزینه‌های ثابت بر کاهش بازدهی، تاثیر اقتصاد مقیاس
- تاخیر زمانی تاثیر توسعه دارایی بر روی رشد سود عملیاتی
- پیچیدگی محاسبه بازدهی هر دارایی به تفکیک

مقایسه بازدهی دارایی در دو روش

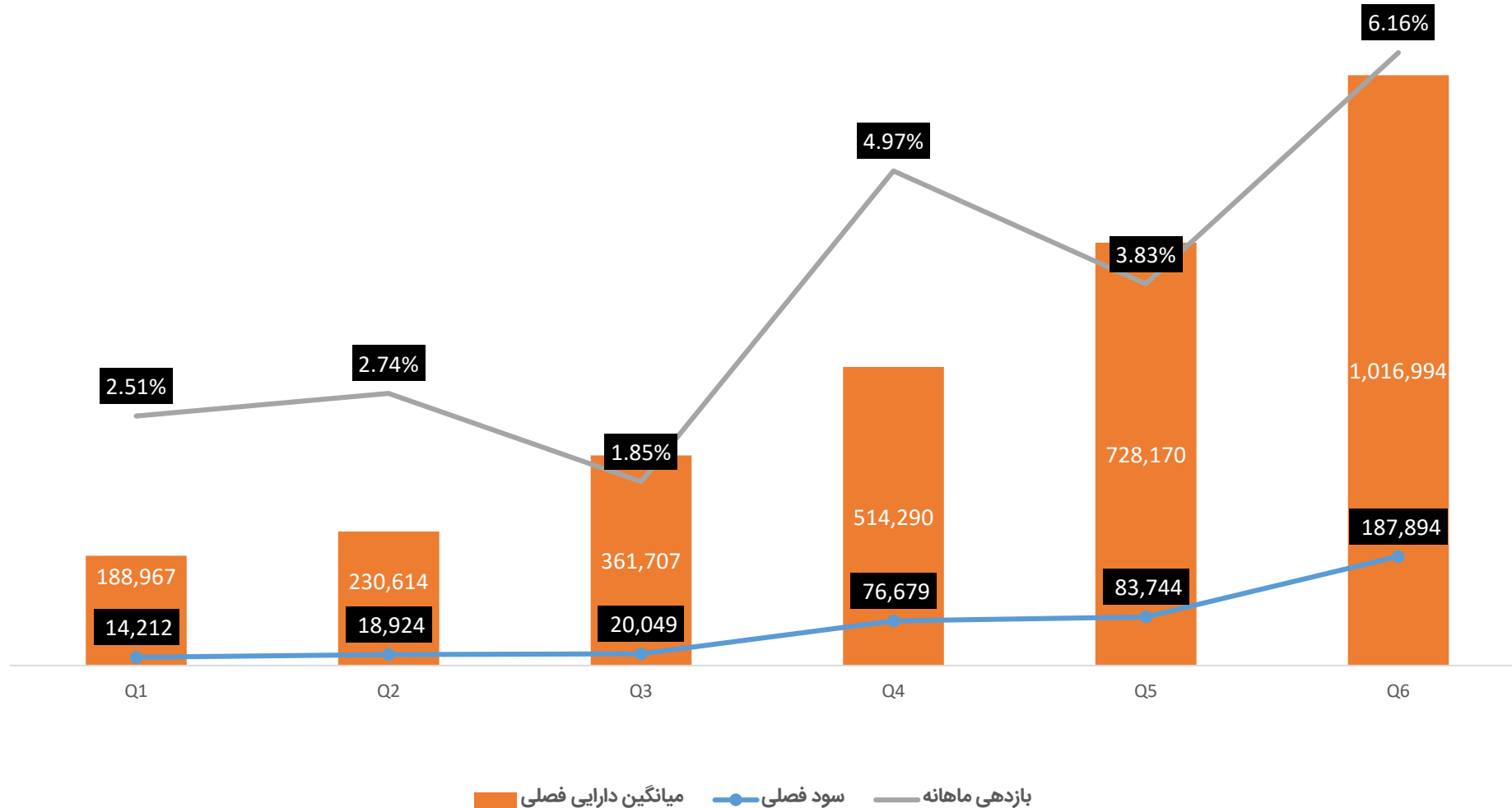
نیمه اول ۱۴۰۲	نیمه اول ۱۴۰۲ (سنتی)	سال
۵۶ میلیارد تومان	۵۶ میلیارد تومان	درآمد عملیاتی
۲۷/۲ میلیارد تومان	۱۹۳ میلیارد تومان	سود عملیاتی
۴۸/۵۷ %	۳۴/۵ %	حاشیه سود عملیاتی
۸۳.۳ میلیارد تومان	۶۹۲ میلیارد تومان	میانگین دارایی شش ماهه
۵/۴ %	۴/۶ %	بازدهی دارایی ماهانه
۶۲/۶ میلیارد تومان	۶۲/۶ میلیارد تومان	میانگین دارایی جاری شش ماهه
۷/۲ %	۵/۱ %	بازدهی دارایی جاری ماهانه

شناخت جریان نقدی گذشته، بازدهی دارایی (شش ماهه)

نیمه اول ۱۴۰۲	نیمه دوم ۱۴۰۱	نیمه اول ۱۴۰۱	سال
۵۶ میلیارد تومان	۲۰/۱ میلیارد تومان	۶.۸ میلیارد تومان	درآمد عملیاتی
۴۸/۵۷ %	۴۸/۲۵ %	۴۸/۵۲ %	حاشیه سود عملیاتی
۲۷.۲ میلیارد تومان	۹.۷ میلیارد تومان	۳.۳ میلیارد تومان	سود عملیاتی
۵۶.۵ میلیارد تومان	۳۸.۸ میلیارد تومان	۲۴.۳ میلیارد تومان	میانگین دارایی
۱۷.۷ میلیارد تومان	۱۴.۵ میلیارد تومان	۱۰.۵ میلیارد تومان	توسعه دارایی
۱۷.۵ میلیارد تومان	۶.۴ میلیارد تومان	۳.۳ میلیارد تومان	توسعه سود عملیاتی
۵.۱۶ %	۴.۱۶ %	۳.۶۶ %	بازدهی ماهانه دارایی
۱۱.۶ %	۶.۶ %	-	بازدهی ماهانه سود به دارایی فصل قبل
۲۰.۱ %	۱۰.۱ %	-	بازدهی ماهانه توسعه سود به توسعه دارایی فصل قبل

شناخت رشد فصلی سود عملیاتی و متوسط دارایی

بازدهی مبتنی بر دارایی (فصلی)



هزینه‌های عملیاتی متغیر و ثابت

- هزینه‌های عملیاتی ثابت، با رشد درآمد عملیاتی، ثابت می‌مانند.
- هزینه‌های عملیاتی متغیر، با رشد درآمد عملیاتی، تغییر می‌کنند.
- مثال هزینه‌های عملیاتی ثابت، اجاره، سرپرست عملیات، مالی، منابع انسانی، آب و انرژی،
- مثال هزینه‌های عملیاتی متغیر، مواد اولیه، نیروی انسانی عملیات، آب و انرژی،
- در محاسبه بازدهی توسعه دارایی، باید بازدهی سود عملیاتی متغیر را حساب کنیم!
- چرا که هزینه‌های ثابت در هر صورت وجود دارند.

تحلیل تاثیر افزایش ظرفیت، هزینه عملیاتی متغیر و ثابت

ضریب درآمد	۱	۱/۵	۳	۵	۸	۱۰
درآمد عملیاتی سالانه	۹۰,۰۰۰	۱۳۵,۰۰۰	۲۷۰,۰۰۰	۴۵۰,۰۰۰	۷۲۰,۰۰۰	۹۰۰,۰۰۰
هزینه عملیاتی سالانه	۷۶,۰۰۰	۹۴,۰۰۰	۱۴۸,۰۰۰	۲۲۰,۰۰۰	۳۲۸,۰۰۰	۴۰۰,۰۰۰
سود عملیاتی سالانه	۱۴,۰۰۰	۴۱,۰۰۰	۱۲۲,۰۰۰	۲۳۰,۰۰۰	۳۹۲,۰۰۰	۵۰۰,۰۰۰
هزینه عملیاتی ثابت	۴۰,۰۰۰	۴۰,۰۰۰	۴۰,۰۰۰	۴۰,۰۰۰	۴۰,۰۰۰	۴۰,۰۰۰
هزینه عملیاتی متغیر	۳۶,۰۰۰	۵۴,۰۰۰	۱۰۸,۰۰۰	۱۸۰,۰۰۰	۲۸۸,۰۰۰	۳۶۰,۰۰۰
ضریب سود	۱	۲.۹	۸.۷	۱۶.۴	۲۸.۰	۳۵.۷
دوره گردش	۹	۹	۹	۹	۹	۹
دارایی جاری	۵۷,۰۰۰	۷۰,۵۰۰	۱۱۱,۰۰۰	۱۶۵,۰۰۰	۲۴۶,۰۰۰	۳۰۰,۰۰۰
بازدهی دارایی جاری	۲.۵%	۵.۸%	۱۱.۰%	۱۳.۹%	۱۵.۹%	۱۶.۷%

پی نوشت: واحد اعداد میلیون تومان است.

بازدهی سود عملیاتی متغیر

- حاشیه سود عملیاتی متغیر، ۶۰٪
- مارک آپ سود عملیاتی متغیر، ۱۵۰٪ (۶۰/۴۰)
- دوره گردش، ۹ ماه
- بازده عملیاتی متغیر، ۱۶.۶۷٪ (۱۵۰/۹)
- هر یک میلیارد افزایش سرمایه در گردش، ۱۶۶.۷ میلیون سود ماهانه را افزایش می‌دهد

پیچیدگی محاسبه بازدهی هر دارایی به تفکیک

- دارایی‌ها بر روی هم موثر هستند و محاسبه بازدهی هر دارایی به تنهایی **پیچیده** است.
- برای تخمین بهتر، باید عوامل متغیر را به **یک دارایی** محدود کنیم.
- باید تمام دارایی‌ها ثابت در نظر گرفته شده و **تنها یک دارایی متغیر** باشد.
- در این شرایط، تاثیر توسعه آن دارایی بر **رشد سود** محاسبه می‌شود.
- نسبت سود عملیاتی به هزینه آن دارایی، **بازدهی آن دارایی** را مشخص می‌کند.

بازدهی توسعه دارایی بازاریابی و جذب مشتریان جدید

تعداد متوسط خرید یک مشتری سالانه = ۲.۵

متوسط سبد خرید مشتری سالانه = ۱.۵ میلیون تومان

متوسط سود عملیاتی سبد خرید مشتری = ۳۰۰ هزار تومان

ارزش دوره عمر یک ساله مشتری = ۷۵۰ هزار تومان

توسعه دارایی در بازاریابی = ۱۵۰ میلیون تومان

تعداد مشتری جذب شده = ۳۰۰ مشتری

هزینه جذب مشتری جدید = ۵۰۰ هزار تومان

نسبت ارزش دوره عمر/هزینه جذب مشتری جدید = ۱.۵ سالانه

بازدهی ماهانه دارایی بازاریابی = ۱۲.۵ %

بازدهی توسعه دارایی مواد اولیه

توسعه دارایی در مواد اولیه = ۵۰۰ میلیون تومان

دوره گردش سرمایه در سال = ۳ بار در سال

دوره گردش = ۴ ماه

حاشیه سود عملیاتی = ۳۰ %

Markup سود عملیاتی = ۴۲.۸ %

افزایش سود عملیاتی سالانه = ۶۴۲ میلیون تومان

بازدهی ماهانه دارایی مواد اولیه = ۱۰.۷ %

بازدهی توسعه دارایی اعتبار به مشتریان

توسعه دارایی در اعتبار مشتری = ۱۴۰۰ میلیون تومان

توسعه دارایی مواد اولیه = ۲۸۰۰ میلیون تومان

حاشیه سود عملیاتی = ۳۰ %

فروش ماهانه اولیه = ۱۰۰۰ میلیون تومان

میزان رشد فروش = ۲ برابر

دوره گردش سرمایه نقدی = ۴ ماهه

دوره گردش سرمایه اعتباری = ۶ ماهه

افزایش درآمد عملیاتی = ۱۲۰۰۰ میلیون تومان

افزایش سود عملیاتی سالانه = ۳۶۰۰ میلیون تومان

بازدهی ماهانه دارایی فروش اعتباری مشتری = ۷.۱ %

بازدهی توسعه دارایی تولید به جای بازرگانی

توسعه دارایی تولید کالا = ۸۰۰ میلیون تومان

درآمد عملیاتی ماهانه = ۵۰۰ میلیون تومان

حاشیه سود عملیاتی بازرگانی = ۳۰ %

حاشیه سود تولید = ۵۰ %

افزایش سود عملیاتی ماهانه = ۱۰۰ میلیون تومان

بازدهی ماهانه دارایی تولید محصولات = ۱۲.۵ %

بازدهی توسعه دارایی نقاط فروش

تعداد متوسط خرید یک داروخانه سالانه = ۲۴

متوسط سبد خرید مشتری سالانه = ۵ میلیون تومان

متوسط سود عملیاتی سبد خرید مشتری = ۵۰۰ هزار تومان

ارزش دوره عمر یک ساله مشتری = ۱۲ میلیون تومان

توسعه دارایی در افزایش نقطه فروش = ۲۰۰ میلیون تومان

تعداد داروخانه جذب شده = ۴۰

هزینه جذب داروخانه جدید = ۵ میلیون تومان

نسبت ارزش دوره عمر/هزینه جذب مشتری جدید = ۲.۴ سالانه

بازدهی ماهانه دارایی افزایش نقطه فروش = ۲۰ %

بازدهی توسعه دارایی باشگاه مشتریان و تخفیف

توسعه دارایی پروموشن باشگاه مشتریان = ۱۰۰۰ میلیون تومان

تعداد مشتریان باشگاه = ۲۵۰۰

ارزش دوره عمر یک ساله مشتری، شرایط فعلی = ۱.۲ میلیون تومان

پیش بینی تعداد متوسط خرید یک مشتری سالانه = ۳

پیش بینی متوسط سبد خرید مشتری سالانه = ۲ میلیون تومان

پیش بینی متوسط سود عملیاتی سبد خرید مشتری = ۶۰۰ هزار تومان

ارزش دوره عمر مشتریان، پیش بینی = ۱.۸ میلیون تومان

افزایش سود عملیاتی سالانه = ۱۵۰۰ میلیون تومان

بازدهی ماهانه دارایی پروموشن باشگاه مشتریان = ۱۲.۵ %

دارایی جاری و غیرجاری چیست؟

- **دارایی جاری** باعث رشد سود عملیاتی در **کوتاه مدت** می شود.
- مثلاً بدهی مشتری، بازاریابی عملکردی، ساختن تیم فروش، بالابردن نرخ تبدیل، ..
- مثلاً موجودی مواد اولیه، موجودی محصول نهائی، افزایش موجودی نقطه دسترسی...
- **دارایی غیرجاری** باعث رشد سود عملیاتی در **میان مدت و بلند مدت** می شود.
- مثلاً رسانه در شبکه های اجتماعی، توسعه سایت، اپلیکیشن، جایگاه سئو، ...
- مثلاً ارائه یک محصول جدید، تجهیزات تولید، تجهیزات لجستیک و انبار، ...

بازده دارایی جاری چیست؟

- نسبت سود عملیاتی خلق شده به هزینه دارایی جاری است.
- هر چه حاشیه سود عملیاتی بالاتر باشد، بازدهی بالاتر است.
- هر چه میزان دارایی جاری برای تحقق سود عملیاتی کمتر، بازدهی بالاتر است.
- بازده دارایی‌ها باید حداقل ۵۰٪ درصد بالاتر از هزینه تامین مالی باشد.
- امروز این نسبت برای شرکت‌های بالغ، حداقل ۵ درصد ماهانه است
- امروز این نسبت برای شرکت‌های در حال رشد، حداقل ۸ درصد ماهانه است.
- در اغلب کسب‌وکارها، شاخص معتبرتری است که کنترل معنادار دارد.

دارایی باید پربازده باشد نه لزوماً زودبازده

- ممکن است یک **دارایی غیرجاری** دیرتر سود عملیاتی خلق کند ولی **بازده خوبی** دارد.
- ممکن است یک **دارایی جاری** خیلی زود سود عملیاتی خلق کند ولی **بازده خوبی** ندارد.
- پس مساله، **زمان خلق سود** نیست، بلکه **بازدهی** است.
- زود خلق شدن سود عملیاتی، نباید **تمرکز ما را از روی بازدهی** بردارد.
- ولی توسعه دارایی‌های غیرجاری (دیربازده) باید زمانی انجام شود که **به سقف** رسیده‌ایم.
- حتی در آن شرایط هم **اولویت استفاده از دارایی غیرجاری دیگران** است.
- اما این دارایی‌های غیرجاری است که **پایداری در کسب‌وکار** ایجاد می‌کنند.

داستان آراز صنعت، ساختن دارایی با بازده بالا در تولید آب‌بند‌های کمپرسور

- **دانش فنی محصول**، باید دانش فنی به میزانی توسعه پیدا می‌کرد که استاندارد فنی را برآورده کند.



- **بهینه‌سازی فرآیند تولید**، باید فرآیند تولید بهینه می‌شد تا میزان ضایعات و هزینه تمام شده قابل قبول باشد.

- **مسیر پایدار تامین مواد اولیه**، یک منبع خرید مناسب پیدا می‌شد که به نسبت هزینه، قیمت قابل قبول داشته باشد.

- **توافق قیمت**، باید قیمتی با کارفرما توافق می‌شد که سود عملیاتی قابل قبولی به نسبت دارایی درگیر ایجاد می‌کرد.

ظرفیت دارایی چیست؟

- **ظرفیت** یک دارایی میزان پذیرش آن در جذب منابع است
- بدون آنکه با افزایش منابع، **استهلاک** و **افت بازدهی** ایجاد شود.
- دارایی چقدر می‌تواند با **تزریق منابع** بیشتر، رشد کند؟
- بدون آنکه **کارآمدی دارایی** کاهش یابد و **پایداری دارایی** کمتر شود،

چند مثال از ظرفیت دارایی

• یک کانال بازاریابی عملکردی

- تا سقف مشخصی هزینه جذب مشتری عدد قابل قبولی است
- از یک جایی به بعد هزینه جذب مشتری جدید افزایش قابل توجهی پیدا می‌کند
- مشتریان جذب شده نرخ ریزش بالایی خواهند داشت،

• یک سایت یا نرم افزار کاربردی

- تا سقف تعداد مشخصی از کاربران، کیفیت سرویس‌دهی قابل قبول است
- ولی از یک نقطه به بعد، کیفیت سرویس دهی افت می‌کند و تجربه کاربری خراب می‌شود،

چند مثال از ظرفیت دارایی

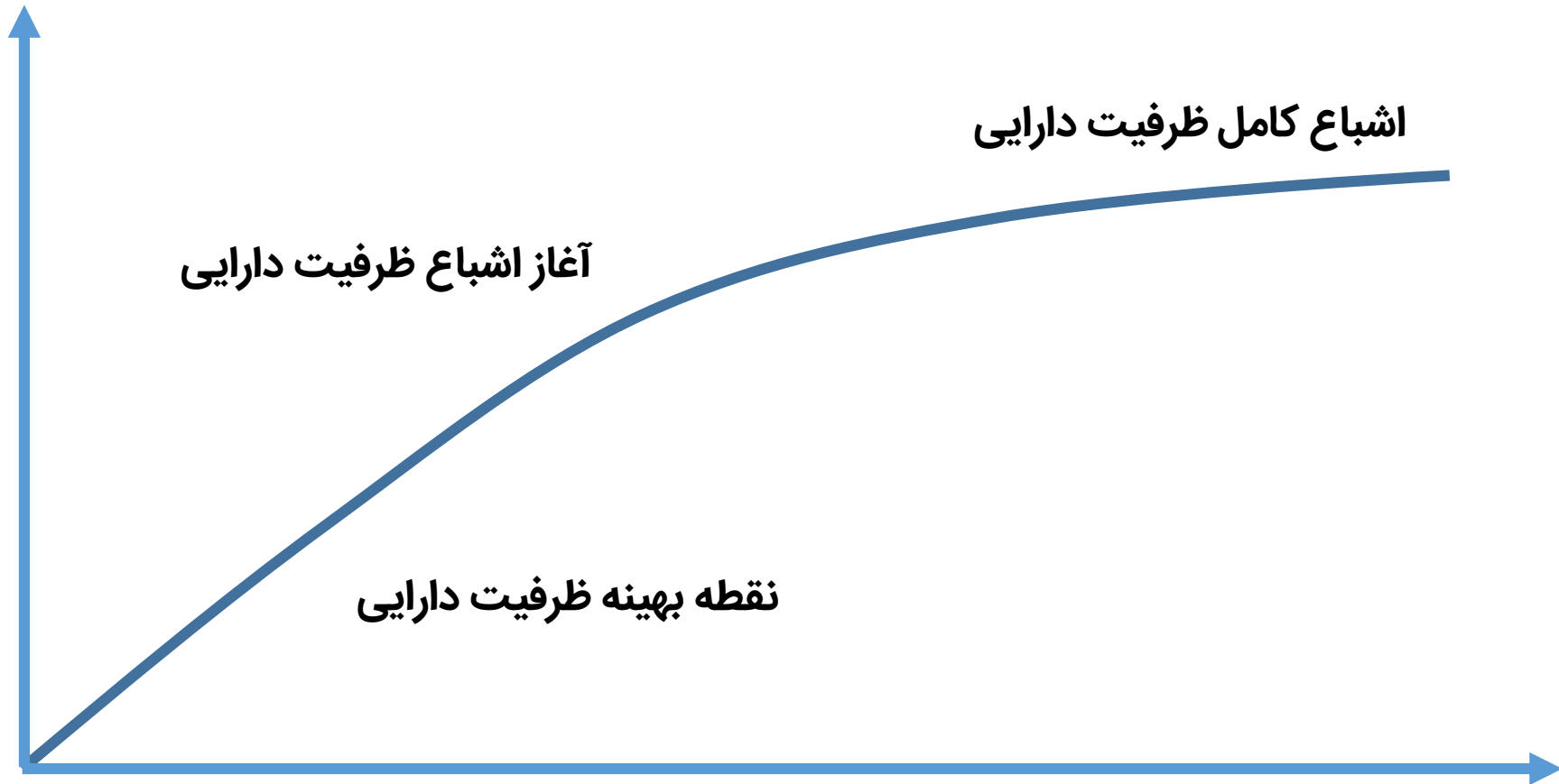
- **ارایه یک محصول جدید به بازار**

- تا سطحی از فروش، برای این محصول کشش وجود دارد
- عرضه محصول بیشتر از ظرفیت کشش آن، باعث افت بازدهی خواهد بود

- **تجهیزات تولیدی**

- تا سقف یک ظرفیت تولید می‌توان از آن بهره‌برداری با کیفیت نمود
- اما از یک جایی به بعد، ظرفیت تولید اشباع می‌شود و هزینه تمام شده افزایش می‌یابد

ظرفیت دارایی چیست؟



محدودیت ظرفیت دارایی چگونه به وجود می‌آید؟

• محدودیت ظرفیت ذاتی دارایی؛

• جایی که مشخصات و ویژگی‌های دارایی، سقف ظرفیت آن را مشخص می‌کند و دارایی علی‌رغم کشش تقاضا، ظرفیت ارائه خدمت را ندارد.

• محدودیت ظرفیت تقاضا و کشش کاربرد دارایی؛

• جایی که تقاضای بازار و کشش آن، سقف ظرفیت آن را مشخص می‌کند یعنی دارایی ظرفیت ارائه خدمت دارد، اما تقاضا برای خروجی آن، به سقف خودش رسیده است.

مثال، خط تولید پوشاک زنانه

- نیمه اول سال درگیر محدودیت کشش تقاضا و بازار است،
 - بازار این پوشاک در نیمه اول سال، میزان محدودی است
 - تولید بیشتر منجر به خواب محصول تولیدی و کاهش بازدهی سود عملیاتی خواهد شد.
- نیمه دوم سال، ظرفیت دارایی را ظرفیت ذاتی دارایی و توان تولید مشخص می‌کند،
 - تقاضا برای محصول پوشاک زنانه به میزان قابل توجهی افزایش پیدا می‌کند
 - این دیگر محدودیت ظرفیت تولید است که مانع از تولید بهینه می‌شود.

اقتصاد پلتفرمی و مقیاس پذیر کردن دارایی‌ها

- **اسنپ**، استفاده از ظرفیت دارایی رانندگان و صاحبان خودرو
- **آچاره**، استفاده از ظرفیت دارایی سرویس دهندگان فنی
- **دیجی کالا**، استفاده از ظرفیت تامین کنندگان
- **جاباما**، استفاده از ظرفیت دارایی صاحبان اقامت‌گاه و ویلا
- **صاحبان برندهای آرایشی و بهداشتی**، استفاده از ظرفیت خالی کارخانه‌های تولیدی

داستان علی بابا، رسیدن به سقف بازار فروش بلیط هواپیما

alibaba

ورود یا ثبت نام

سفرهای من

مرکز پشتیبانی آنلاین

بیشتر

ویزا

تور

اقامت

بلیط



ویلا و اقامتگاه



هتل



تور



اتوبوس



قطار



پرواز خارجی



پرواز داخلی

یک طرفه

جستجو

مسافران

۱ مسافر

تاریخ برگشت +

تاریخ رفت

مقصد (شهر)

مبدأ (شهر)

شناخت دارایی، زنجیره ارزش محصول و مشتری

انواع دارایی‌ها و تاثیر آن در وفادارسازی مشتریان و ارائه محصول چیست؟

مشتری محوری، تعهد به تجربه عالی مشتریان

- مشتری **مصرف کننده نهائی** محصول یا خدمت ماست.
- کسی است که در نهایت قرار است برای او **ارزش** خلق شود.
- مساله خلق ارزش، به **نیت و نیاز** مشتری بر می‌گردد.
- خیلی از اوقات **خود مشتری هم نمی‌داند** چنین راه حلی برایش کار می‌کند.
- شناخت مشتری، یعنی **شناخت نیازهای عمیقی** که دارد.

تجربه کاربر چیست؟

- تجربه چیزی است که کاربر به دست می‌آورد.
- وقتی یک نیاز عمیق برآورده می‌شود، احساس به وجود می‌آید.
- ارزش چیزی است که کاربر تجربه می‌کند نه چیزی که ما ارائه می‌دهیم.
- برداشت ما از چیزی که کاربر دریافت می‌کند، تجربه کاربر نیست.
- محصول یا خدمتی که ما ارائه می‌دهیم، بخشی از تجربه است.
- هر کاربری به دنبال به دست آوردن تجربه بهتر و احساس خوب است.

چه چیزی تعهد و قول ما به کاربر است؟

- مخاطبی که کسب‌وکار انتخاب می‌کند و **تعهد و قولی** که به او می‌دهد.
- این تعهد و قول **یک چرائی** به کسب‌وکار می‌دهد.
- فیلتری برای **انتخاب کردن و نکردن** استراتژی‌ها، نشانه‌ای برای حرکت **در مسیر درست**
- کاربر شما مدام در حال **رشد و تغییر** است، چه تعهدی ثابت می‌ماند؟
- محصولات و خدمات اصالت ندارد، تعهد چیزی است که **واقعا نزد کاربر خلق شده است**
- **تعهد عمیقی** که به کاربر می‌دهیم، **ارزش متمایزی** برای او خلق می‌کند.
- **جف بزوس**، به جای تمرکز بر چیزهای متغیر، تمرکز بر تعهدات ثابت

دو زنجیره ارزش با محوریت مشتری

- با محوریت ساختن تجربه عالی مشتری، **دو نوع نگاه** وجود دارد،
- یکی از **زاویه دید مشتری** و دیگری از **زاویه دید کسب و کار**،
- چیزی که مشتری **تجربه** می کند و باعث **وفاداری** او می شود،
- **محصول** و **خدمتی** که ما با **تبدیل منابع اولیه** ارائه می دهیم،
- آنچه مشتری تجربه می کند را **زنجیره ارزش مشتری** می سازد،
- آنچه ما ارائه می دهیم را **زنجیره ارزش محصول** می سازد.

دارایی‌های زنجیره ارزش مشتری، حفظ و توسعه بازار

- این دارایی‌ها باعث رشد تعداد و وفادارسازی مشتریان می‌شوند.
- آگاه‌سازی و جامعه کاربری، باعث آگاه‌سازی، رابطه و کشاندن کاربر به نقطه فروش می‌شوند.
- مشاوره و تبدیل، باعث تبدیل کاربر به مشتری در نقطه فروش خواهند شد.
- خلق تجربه و ایفای تعهد، تنوع سبد تجربه مورد نیاز و علاقه کاربر را پوشش می‌دهند.
- حفظ و عمق بخشی به رابطه، دارایی‌هایی که باعث بازگشت، تکرار خرید یا تکرار معرفی می‌شوند.

شناخت دارایی‌های زنجیره ارزش مشتری، حفظ و توسعه بازار

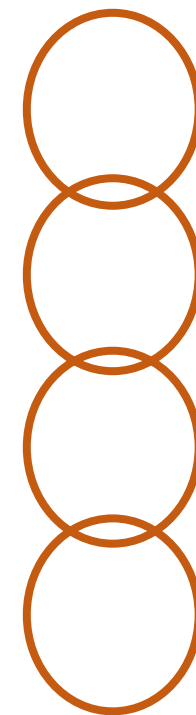
دارایی

تبلیغات و جایگاه ذهنی، نصب اپلیکیشن، سئو، رسانه در شبکه‌های اجتماعی، شرکت منظم در نمایشگاه‌ها، آموزش‌های محتوایی، ابزار و محصولات محتوایی، شبکه افیلیت

شبکه نمایندگی و فروش، فرآیندهای مشاوره، سایت و اپلیکیشن با نرخ تبدیل بهینه، مدل ارسال پروپوزال، الگوی همراه سازی اولین تجربه، پیشنهاد هوشمند برای خرید بیشتر، ابزار جستجو،

دارایی‌های خلق تجربه، الگوی ارزیابی رضایت مشتریان، سبد محصولات یا خدمات مورد علاقه مشتری، محتوای مورد نیاز کاربر، گارانتی رضایت صد درصدی، سبد خدمات مالی

باشگاه مشتریان وفادار، ساختن اکوسیستم وفاداری از محصولات و خدمات، الگوی یادآوری و بازگشت کاربران وفادار، الگوی بالا بردن اندازه سبد خرید کاربران وفادار، الگوی اکانت منیجری



آگاه‌سازی و جامعه کاربری

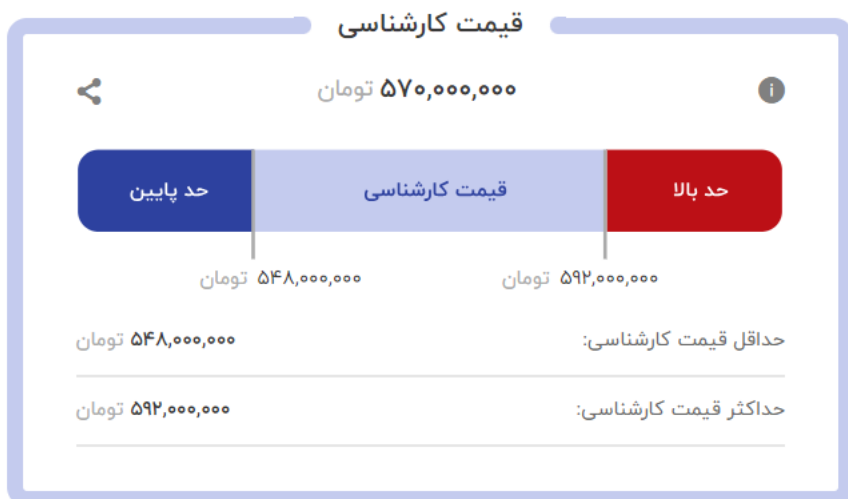
مشاوره و تبدیل

ایفای تعهد و خلق تجربه

حفظ و عمق بخشی به رابطه

جذب کاربر و ایجاد وفاداری

دارایی آگاهسازی و جامعه کاربری، همراه مکانیک و ابزار محاسبه قیمت



الان ماشین بخر، تا ۵ سال بعد پرداخت کن

صفر و کارکرده | بدون ضامن | تحویل فوری

فروش این خودرو

مشاهده آگهی‌ها

قیمت خودرو



پژو ۲۰۷ ۱۴۰۱ تیپ ۵

۲۰,۰۰۰ کیلومتر | مشکی | ۲ قطعه رنگ

پژو ۲۰۷ ۱۴۰۱ تیپ ۵

کارکرد خودرو
۲۰,۰۰۰ کیلومتر

تعیین وضعیت بدنه
۲ قطعه رنگ شده

انتخاب رنگ خودرو
مشکی

دارائی آگاهسازی و جامعه کاربری، یکتانت و اسپانسی محتوای آموزشی

یکانت

غیر رایگان

صفر تا صد کمپین ۳۶۰
با محوریت کمپین «بود و نبود اسنپ فود»
شنبه ۶ فروردین
ساعت ۱۵ الی ۱۷

مهدی حبیبی
مدیر ارشد بازاریابی اسنپ فود

وبینار صفر تا صد کمپین ۳۶۰ با محوریت کمپین «بود و نبود اسنپ فود»
مهدی حبیبی
۶ فروردین ۰۱ - ساعت ۱۵:۰۰

این وبینار برگزار شده است

یکانت

غیر رایگان

طراحی ارزش پیشنهادی در
ساختار منطبق با آبدانی همساز
همراه با موردکاوی بلرزانته و اکتیو
یکشنبه ۷ فروردین
ساعت ۱۵ الی ۱۷

فرید شکره
مدیرعامل اژانس فورساید

وبینار طراحی ارزش پیشنهادی در ساختارهای
منطبق با آبدانی همساز؛ همراه با موردکاوی ...
فرید شکره
۷ فروردین ۰۱ - ساعت ۱۵:۰۰

این وبینار برگزار شده است

یکانت

غیر رایگان

از همصدایی تا یکصدایی؛ ازکی و بیمیتو چرا
بیمیتو چرا و چگونه ازکی شدند؟
دوشنبه ۸ فروردین
ساعت ۱۷ الی ۱۹

مهدی فروغی
مدیر ارشد بازاریابی ازکی

وبینار از همصدایی تا یکصدایی؛ ازکی و بیمیتو چرا
و چگونه ازکی شدند؟
مهدی فروغی
۱۱ فروردین ۰۱ - ساعت ۱۵:۰۰

این وبینار برگزار شده است

یکانت

غیر رایگان

مارکتینگ گردشگری: آب تنی با
کوسه‌ها در اقیانوس قرمز
چهارشنبه ۱۰ فروردین
ساعت ۱۷ الی ۱۹

مهیار محمدی
مدیر بازاریابی فلاپینو

وبینار مارکتینگ گردشگری: آب تنی با کوسه‌ها در
اقیانوس قرمز
مهیار محمدی
۱۰ فروردین ۰۱ - ساعت ۱۵:۰۰

این وبینار برگزار شده است

یکانت

غیر رایگان

بازاریابی داده‌محور؛
مطالعه موردی اکالا
سه‌شنبه ۹ فروردین
ساعت ۱۷ الی ۱۹

مهدی اعتمادی
مدیر ارشد بازاریابی اکالا

وبینار بازاریابی داده‌محور؛ مطالعه موردی اکالا
مهدی اعتمادی
۹ فروردین ۰۱ - ساعت ۱۵:۰۰

این وبینار برگزار شده است

یکانت

چطور
تبلیغات همسان جذاب
بسازیم؟
- به چه محتوایی جذاب می‌گوییم؟
- چرا باید به محتوای تبلیغاتی توجه کنیم؟
- مزایای تبلیغاتی انواع محتوا
- اهمیت تصویر را جدی بگیریم!
- بایدها و نبایدهای نوشتن محتوای تبلیغاتی
- فقط محتوای جذاب بسازیم کافی است؟
- نمونه‌هایی از محتوای جذاب در تبلیغات

ارتباطدهنده همسان عباسی
گروه‌های ارشد بازاریابی مارکتینگ
دوشنبه ۹ خرداد - ساعت ۱۹:۰۰

مهسا عباسی

وبینار چطور تبلیغات همسان جذاب بسازیم؟
مهسا عباسی
۹ خرداد ۰۱ - ساعت ۱۹:۰۰

این وبینار برگزار شده است

دارائی مشاوره و تبدیل، داستان‌های واقعی آریامدتور



صفحه اصلی داستان مهمانان وبلاگ درباره آریا تماس با ما همکاری با ما



تحقق آرزوی زهرا، دختر عرب
توسط جراح پلاستیک ایرانی



"هرگز نمی‌توانستم تصمیمی بهتر
از انتخاب آریامدتور بگیرم"



سفر مادر و دختر آمریکایی از
ایالات متحده به ایران برای عمل
بینی



تجربه‌ای ماندگار از عمل بینی
برای سمیحه، مهمان آریامدتور



گردشگر عمانی: "در کمتر از ده
دقیقه تصمیم گرفتم"



"سفر به ایران فراتر از حد
تصوراتم بود"-سفر گردشگر
اوکراینی به ایران برای جراحی
بینی



متخصص مراقبت زیبایی، ایران را
برای جراحی بینی انتخاب کرد



سفر توریست افغان از فرانسه به
ایران برای کاشت مو



اعتماد به آریامدتور برای جراحی
ستون فقرات در ایران از میان
دهها انتخاب



جراحی کاهش وزن شهروند
کشور هلند در ایران

دارائی مشاوره و تبدیل، بلوبانک، ۳۰ هزار تومان برای گشایش حساب



bluu
Saman Bank

اتفاقه

30 هزار تومان هدیه
بلوبانک سامان

با کد معرف: MS6UTY



بازکردن سریع و آنلاین حساب

تجربه‌ای متفاوت از بازکردن حساب در بلوبانک

دارایی ایفای تعهد و تنوع بخشی به تجربه، کیا کام و توسعه برندها



دارائی ایفای تعهد و تنوع بخشی به تجربه، پاسخ به سوالات والدین

همکاری با ما | دانلود اپلیکیشن | خرید اشتراک | انتخاب اسم کودک | تبادل نظر | مجله گهواره | نوزاد | زایمان | بارداری | پیش از بارداری



سوال های موردنظر خود را جستجو کنید



پانزده فعالیت برای
وقت گذراندن با بچه ها در ماشین

دانلود رایگان

مقالات منتخب

علائم بارداری | ریزترین علائم و
نشانه های بارداری



تب دنگی چیست | علت، علائم
و روش های درمان تب دنگی



علائم صد در صد جنین پسر |
علائم بارداری پسر و تست



کم کاری تیروئید و آی وی اف
چه ارتباطی باهم دارند؟



فاصله زمانی مناسب بین دو
بارداری چقدر است؟



غذاهای مضر برای باروری



دارایی حفظ و عمق بخشی به رابطه، اسنپ و اکوسیستم رانندگان



باشگاه رانندگان اسنپ
ویژگی جدید اپلیکیشن کاربران راننده: جزئیات امتیاز رانندگان

[بیشتر بخوانید](#)



باشگاه رانندگان اسنپ
نکاتی که باید در مورد معاینه فنی خودرو بدانید

[بیشتر بخوانید](#)



اخبار تسهیلات خرید انواع پوشاک، ویژه کاربران راننده و مو...

اسنپ اسنپ باکس

تی وی اسنپ رادیو مرکز آموزش خدمات

مشاهده و خرید هر آنچه برای خودرو نیاز دارید **Snapp! CarFix**

سرویس درخواست

دارائی حفظ و عمق بخشی به رابطه، جین وست و باشگاه مشتریان



دارایی‌های زنجیره ارزش محصول، ساختن و ارائه محصول

- این دارایی‌ها باعث رشد تعداد، تنوع بخشی، ارتقای کیفیت و دسترسی محصولات می‌شوند.
- تامین و بازرگانی، باعث انتخاب بهینه تامین کننده و تامین مواد اولیه می‌شوند.
- پردازش و تولید، باعث تبدیل مواد اولیه به تنوع محصول نهایی خواهند شد.
- خدمات و پشتیبانی، دارایی‌هایی که خدمات مورد نیاز مشتری (مالی، محتوا،...) را ارائه می‌دهد.
- عرضه و دسترسی، دارایی‌هایی که باعث تحویل و ارائه محصول در نقطه خرید مشتری می‌شود.

شناخت دارایی‌های زنجیره ارزش محصول، ساختن و ارائه محصول

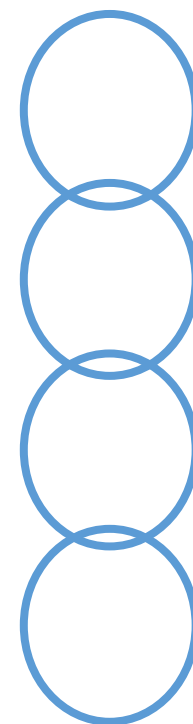
دارایی

هزینه رهن و تجهیزات مغازه، دارایی لجستیک و توزیع، نیروهای پخش و توزیع، الگوی مکان یابی و همکاری با صاحبان ظرفیت دسترسی، انبار در نقطه دسترسی، سیستم‌های پرداخت

خدمات مالی، کال سنتر و خدمات پشتیبانی، خدمات مشاوره و تولید محتوا، خدمات گارانتی، خدمات فروش و پس از فروش

ماشین آلات، تجهیزات تولیدی، سوله تولیدی، تجهیزات دفتری، تجهیزات انبار، نرم‌افزارهای مرتبط، الگوی برون سپاری و همکاری با تولیدکنندگان، تنوع محصولات، موجودی محصولات تولیدی

شبکه تامین کنندگان، فرآیندهای بازرگانی و خرید، الگوی همکاری با تامین کنندگان استراتژیک، الگوی همراه سازی اولین تجربه تامین کنندگان، موجودی مواد اولیه



عرضه به مشتری و دسترسی

خدمات و پشتیبانی

پردازش و تولید

تامین و بازرگانی

ارائه محصول با تبدیل منابع

دارایی تامین و بازرگانی، خانومی و مشارکت تامین کننده در تبلیغات

تخفیف ۴۰٪



~~۴۹/۹۰۰~~
۲۹/۹۰۰

شروع خرید <

(تخفیف ۵۰ درصدی)

بمب آبرسان توت و پشن برک کامان

تخفیف ۶۲٪



~~۲۱۱/۵۰۰~~
۷۹/۹۰۰

تاریخ انقضا: ۱۲/ ۲۰۲۰

ژل ضد آفتاب پوست چرب اوسرین

فروشگاه اینترنتی خانومی آرایشی بهداشتی
www.khanoumi.com

تخفیف ۷۰٪
ارزان ترین جمعه
۶ و ۷ و ۸ آذرماه

سازمان تبلیغات ملی



تندیس زرین برند محبوب ایرانی ۱۳۹۸

مشارکتی / رکورد تخفیف انبوه آرایشی ایران می شکند تا ۷۰ درصد تخفیف در مراجعه خانومی

زیباموت
www.ZibaMoon.com

دارایی تامین و بازرگانی، اتاقک و تمرکز بر روی تامین کنندگان برتر

ورود / ثبت نام

دانلود اپلیکیشن

پشتیبانی ۰۲۱۲۸۱۱۱۰۴۵

میزبان شوید

اتاقک
Otaghak.com

اجاره ویلا و سوئیت در سراسر ایران

جستجو

تعداد نفرات
چند نفرید؟

تاریخ خروج
کی می‌خوای برگردی؟

تاریخ ورود
کی می‌خوای بری؟

مقصد
کجا می‌خوای بری؟



دارایی تولید و پردازش، نانودارو پژوهان و تولید قراردادی دارو



+
HOME

ABOUT

MISSIONS

PRODUCTS

ARTICLES

CONTACT

JOIN US

PRODUCTS



PACLINAB



Generic Name: Nano-albumin bond paclitaxel

Paclinab is a solvent-free colloidal suspension of paclitaxel initially developed to avoid the toxicities associated with conventional paclitaxel. It contains human serum albumin-paclitaxel nanoparticles of approximately 130 nm in size, which can be infused into a vein. Upon intravenous



PALBOCAP



Generic Name: Palbociclib

Mechanism of Action:

Palbocap is a selective cyclin-dependent kinases 4 and 6 (CDK4/6) inhibitor. Cyclin D1 and CDK4/6 are downstream of signaling pathways, which lead to cellular proliferation. Palbocap reduces proliferation of breast cancer cells by preventing G1 to S phase cell cycle progression.



FOLYPRA



Generic name: Pralatrexate

Mechanism of action



EXOPIO



Generic name: Extended-release naltrexone

EXOPIO is developed by embedding naltrexone (NTX) in microspheres composed of a biodegradable copolymer, poly(D,L-lactide-co-glycolide) (PLGA), resulting in release of the active ingredient over a predetermined period. Upon injection, the microspheres begin to absorb water almost immediately

دارایی تولید و پردازش، لوناتو و یکپارچگی در تولید عینک طبی



عینک طبی مردانه <



عینک طبی زنانه <

دارایی خدمات و پشتیبانی، قلم چی و ایجاد شبکه پشتیبان ها



جستجو کنید

بازدید : ۱,۱۲۱,۹۲۲

شهر شما

رتبه های برتر

قبولی های کنکور

قبولی های تیزهوشان و نمونه دولتی

عکس های شهر شما

پشتیبان ها و مدیران

آدرس نمایندگی ها

شهر شما

مقطع شما

شهر شما

صفحه شخصی شما

ثبت نام در کانون

کتاب کانون

نمونه سوال

مشاوره

کنکور ۱۴۰۰

برترهای کنکور

صفحه شخصی پشتیبان ها و مدیران

استان ها

نام شهر را جستجو کنید

الف

آب پرده	آبادان	آباده	آبدانان	ابرکوه	ابهر
آبک	آذرشهر	آزادان	اراک	آران و بیدگل	اردبیل
اردستان	اردکان	ارزنویه	ارسک	ارسنجان	ارکوازملکشاهی
ارومیه	آزادشهر	ازنا	آستارا	آستانه اشرفیه	استهبان
اسدآباد	اسفراین	اسکو	اسلام آبادغرب	اسلامشهر	اشتهارد
آشتیان اراک	آشخانه	اشکذر	آشنویه	اصفهان	اصلان دوز
آغاچاری	آق قلا	اقلید	اکبرآباد/نس	الشر	الوان
الوند	الیگودرز	آمل	املش	امیدیه	امیرکلا

تهران	۹۱۵
خراسان رضوی	۵۷۹
اصفهان	۴۷۲
خوزستان	۳۹۰
کرمان	۳۶۲
آذربایجان شرقی	۳۴۶
مازندران	۳۴۶
فارس	۳۳۹
گیلان	۲۶۷

دارایی خدمات و پشتیبانی، تامین مالی مشتریان

The screenshot displays the Hamrah Mechanic mobile application interface. The main focus is a pop-up window for selecting an installment plan for a car purchase. The app's header includes the logo and name 'همراه مکانیک' (HAMRAH MECHANIC) and a search bar. The navigation bar shows options like 'فروش خودرو', 'خرید خودرو', 'کارشناسی خودرو', 'قیمت خودرو', and 'ابزارها'. The background shows a car listing with a price of 1,480,000,000 Toman and a 'خرید اقساطی' (Installment Purchase) button.

مدت بازپرداخت مورد نظر خود را انتخاب کنید

6 ماهه | 12 ماهه | 15 ماهه | 18 ماهه | 24 ماهه | 30 ماهه | 36 ماهه

پیش پرداخت و اقساط مورد نظر خود را تعیین کنید

پیش پرداخت	۸۹۷,۰۰۰,۰۰۰ تومان
اقساط ماهیانه	۴۴,۰۷۹,۰۰۰ تومان

پیش پرداخت: ۸۹۷,۰۰۰,۰۰۰ تومان

دوره بازپرداخت: ۲۴ ماهه

اقساط ماهیانه: ۴۴,۰۷۹,۰۰۰ تومان

تعداد چک مورد نیاز: ۹ برگ

بازپرداخت نهایی: ۱,۹۵۴,۸۹۶,۰۰۰ تومان

ثبت درخواست خرید اقساطی

دارایی عرضه و دسترسی، پنبه ریز و فروش شبکه‌ای

پنجم الیم بازارهای شبکه‌ای میوزیک پنبه ریز

فروشگاه ▾ برند ها ▾ درباره ما تماس با ما

بسته های ترکیبی

کالای تبلیغاتی

سلولزی

خوشبو کننده

بهداشتی و مراقبتی

زیبایی

برندهای ما



دارایی عرضه و دسترسی، ارائه خدمت دکتر سایننا در محل کاربر

دکترسایننا  چکاپ ها لیست آزمایش ها مراحل آزمایش در محل چرادکترسایننا تفسیر آزمایش ویژه سازمان ها



آیا برای انجام آزمایش نسخه دارید؟

آزمایش
به همراه نسخه 

برای افرادی است که پزشک برای آنها نسخه آزمایش صادر کرده است.

انجام آزمایش

آزمایش
بدون نسخه 

برای افرادی که درخواست آزمایش دارند اما نسخه ای برای آنها ثبت نشده است.

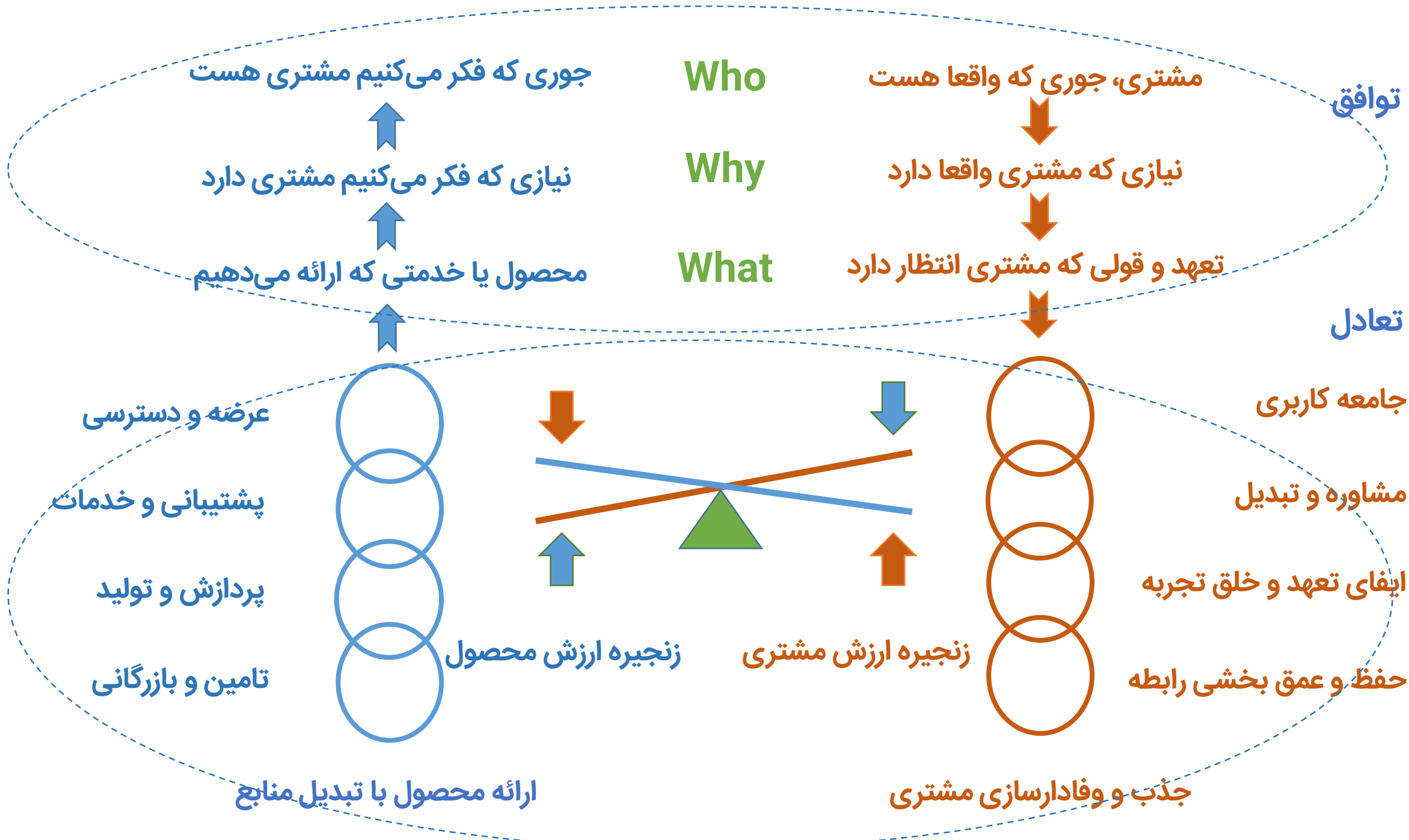
انجام آزمایش

شناخت محدودیت، تعادل و توافق زنجیره‌های ارزش

چگونه با شناخت محدودیت، بهترین دارایی‌ها برای توسعه انتخاب شوند؟

رشد پایدار کسب‌وکار در گروهی تعادل و توافق زنجیره‌های ارزش

- در نگاه کاربرمحوری، اگر رشد متوقف می‌شود، به یکی از دو دلیل زیر است:
- عدم توافق زنجیره‌های ارزش مشتری و محصول؛
- یعنی تناقض اهداف و تعهدات زنجیره ارزش مشتری و محصول
- عدم تعادل زنجیره‌های ارزش مشتری و محصول؛
- یعنی تزریق نامتوازن منابع و توسعه دارایی در زنجیره ارزش مشتری و محصول



رشد پایدار مالی، حاصل توافق و عدم تناقض زنجیره‌های ارزش

جوری که فکر می‌کنیم مشتری هست



نیازی که فکر می‌کنیم مشتری دارد



محصول یا خدمتی که ارائه می‌دهیم

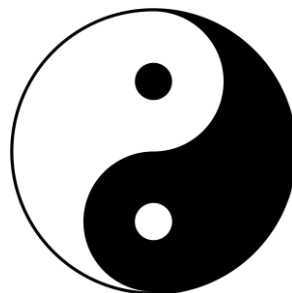


زنجیره ارزش عملیاتی، ارائه محصول

Who

Why

What



مشتری، جوری که واقعا هست



نیازی که مشتری واقعا دارد



تعهد و قولی که مشتری انتظار دارد



زنجیره ارزش وفاداری، جذب مشتری

به این سه سوال کلیدی پاسخ بدهید

- کاربر شما **چه کسی** است؟ (Who)
- **چه نیاز عمیقی** دارد که شما می‌خواهید تعهد به برآورده شدن آن را بردارید؟ (Why)
- **چه راه حلی** برای آن نیاز، **تجربه بهتر و احساس خوب** خلق می‌کند؟ (What)

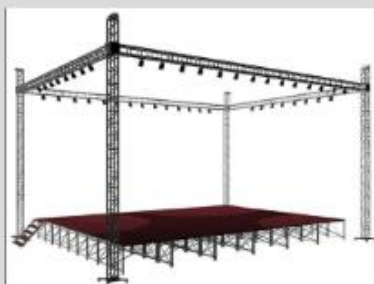
تمرکز بر زودپذیرندگان، برای شناخت مشتری و نیاز واقعی،

- فرد یا سازمان زودپذیرنده، مشتاق نوآوری و تجربه‌های جدید است
- حاضر است هزینه تجربه کردن یک نوآوری جدید را بپردازد.
- به واسطه به روز بودن و تجربه‌های متعدد، فیدبک‌های عالی به شما می‌دهد.
- ارزش محور است نه اعتماد محور!
- ظرفیت یادگیری‌اش تکمیل نشده و پذیرای یادگیری جدید است.
- سراغ سازمان‌های بزرگ و افراد مشهور نروید، ریسک پذیری آنها کم است.

داستان ایران رنتر، شروع از نیاز کوچک و چرخش به نیاز واقعی



اجاره تلویزیون شهری



اجاره اسپیس و استیج




اجاره رقص نور



اجاره سیستم صوتی

داستان سارمو، اصلاح تناقض زنجیره‌های ارزش

حساب کاربری  / تومان 

جستجو در محصولات سارمو 

سارمو 

دریافت کد رهگیری پست

جدیدترین ها قوانین تماس با ما درباره ما

محصولات 



عینک



کلاه



کمر بند



ساق دست



چادر



وست



شومیز



عبا



هدشال



روسری


داستان آپارات، تعهد آپارات به کاربرش، متنوع سازی ویدئوها

صفحه نخست لیست ویدئو ها ورود ثبت نام


شماره (21130)	نمایش (1004)	عنوان (1390)	آپارات (727)	تاریخ (3817)	دسته (727)	موضوع (2407)	موضوع (1482)	تاریخ (338)	نمایش (1098)
موضوع (941)	ورزش (2276)	حوادث (929)	طبیعت (114)	حوادث (884)	عقربه (1819)	تلفات (880)	عشاق (414)	تاریخ (609)	

ویدئو منتخب
تبلیغات


سرونی های خام شیراز3-جواب هایی که شیرازدمیبه!!



عرضه کننده
پرتو اینترنت
در سال ۸۷



بینگامان




ایس آیس


انجمن سایت آپارات

آپارات به جمع 300 سایت برای آپارات پیوسته...
 سلام به همه کسانی های عزیز (0) آپارات در کمتر از 3 ماه فعالیت
 - به کمک کاربران خوب خود و بر طبق آمار سایت انگشا به جمع
 100 سایت بر پایه آپارات پیوسته و تلاش می کند تا افزایش
 کیفیت خدمات سرو آپارات و سخت افزاری باشگاه های آپارات
 ایرانی باشماز آخرین پست در این وبلاگ تا اکنون چنین سرویس
 به آپ...


آخرین ویدئو ها




جاسازی به این آیدی
 از کانال آپارات
 559 - 044 بار مشاهده




اورجینال های آپارات
 از کانال آپارات
 1069 - 3136 بار مشاهده




اینجا آپارات است...
 از کانال آپارات
 3435 - 1118 بار مشاهده




به سوزن آمدی / ...
 از کانال آپارات
 12 - 357 بار مشاهده




ما بکل سوره انبی موشوم
 کلمه ای نه
 هلم ما یا نه
 از کانال آپارات
 18 - 407 بار مشاهده




...FR World Series
 از کانال آپارات
 1 - 440 بار مشاهده




فینیه 1
 از کانال آپارات
 10 - 116 بار مشاهده



دعای روز هجدهم ...
 از کانال آپارات
 1 - 440 بار مشاهده



...NPS The Run Run
 از کانال آپارات
 7 - 205 بار مشاهده

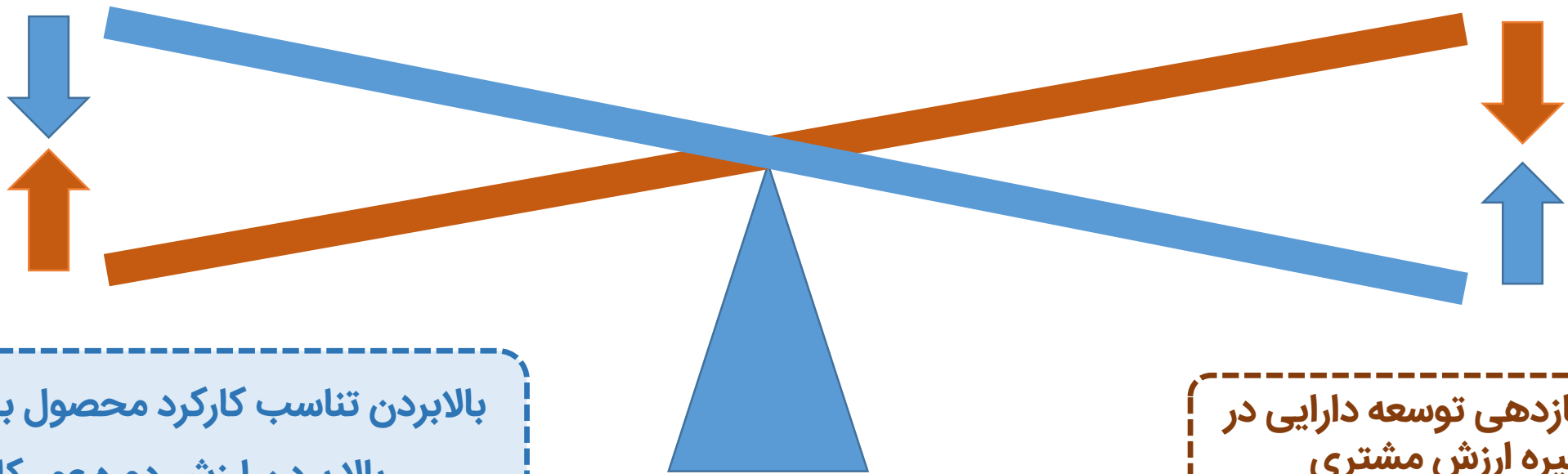


پنگوئن باقلان...
 از کانال آپارات
 155 - 815 بار مشاهده

رشد پایدار مالی، حاصل تعادل و هماهنگی زنجیره‌های ارزش

افزایش بازدهی توسعه دارایی در
زنجیره ارزش محصول

یافتن کاربر با نیازی متناسب با کارکرد محصول
کاهش هزینه جذب کاربر وفادار



بالا بردن تناسب کارکرد محصول با نیاز کاربر
بالا بردن ارزش دوره عمر کاربر

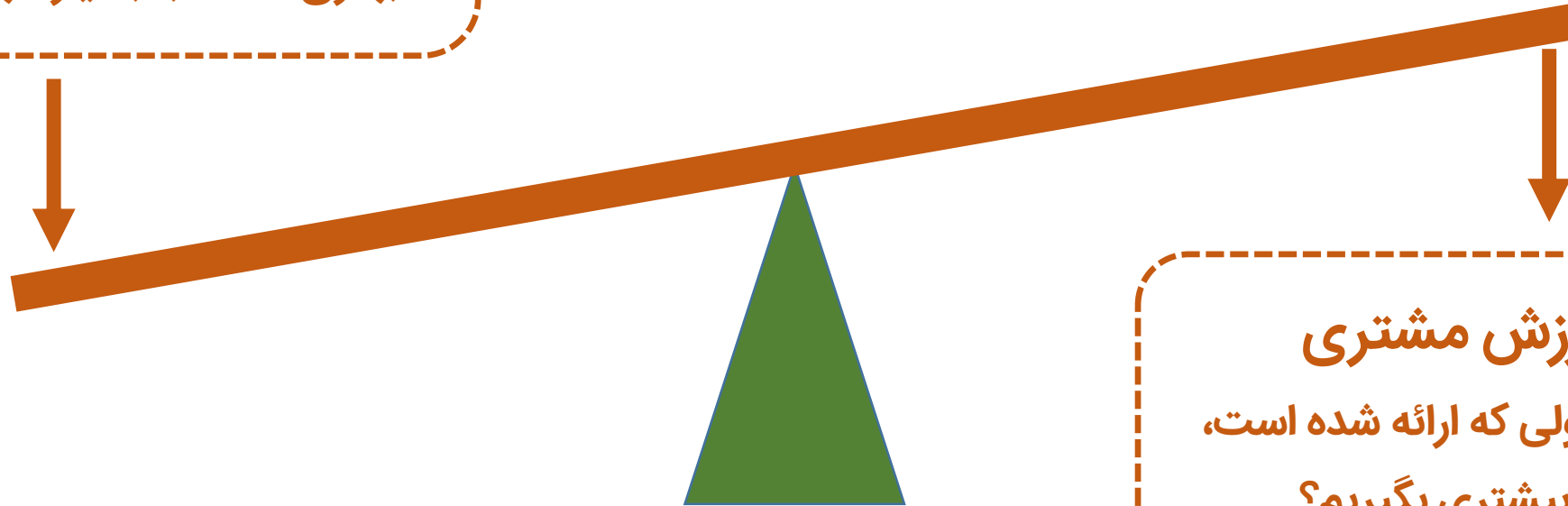
افزایش بازدهی توسعه دارایی در
زنجیره ارزش مشتری

ارائه محصول طبق نیاز کاربر **عالی**، جذب و وفادارسازی کاربر **ضعیف**

زنجیره ارزش محصول

چطور برای کاربرانی که داریم، محصول بهتری متناسب با نیاز آنها ارائه بدهیم؟

بالا بردن ظرفیت جذب کاربر جدید
کاهش هزینه جذب کاربر وفادار



زنجیره ارزش مشتری

چطور برای محصولی که ارائه شده است، کاربر وفادار بیشتری بگیریم؟

داستان گهواره، محصول عالی بدون کاربر

Instagram

gah

gahvarefamily

Message

1,645 posts 885K followers 1 following

اپ بارداری و تربیت کودک گهواره
Children & Parenting
در مسیر سلامت بارداری، نوزاد و تربیت کودک همراه شما هستیم
📍 آموزش‌های مراقبتی و روانشناسی؛ از بارداری تا شش سالگی
👉 اپلیکیشن_گهواره را دریافت کنید!# 👈
gahvare.net/i/instagram
Followed by hosseiniayat, gahvareschool, ibanoo.mom + 14 more

شنبه #باکودکم

درباره گهواره

از نگاه شما

سوالات شما

فروشگاه

... نمودار رشد

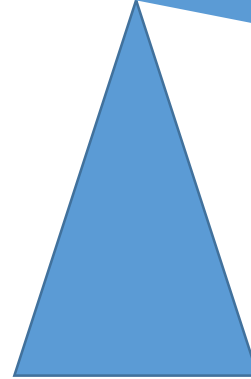
... آزمون رشد

ارائه محصول طبق نیاز کاربر **ضعیف**، جذب و وفادارسازی کاربر **عالی**

بالا بردن انطباق محصول با نیاز کاربر
بالا بردن ارزش دوره عمر کاربر

زنجیره ارزش مشتری
آیا با چطور برای محصولی که ارائه شده
است، کاربر وفادار بیشتری بگیریم؟

زنجیره ارزش محصول
چطور برای کاربرانی که داریم، محصول
بهتری متناسب با نیاز آنها ارائه بدهیم؟



داستان همراه مکانیک، ۵ میلیون بازدید ماهانه ولی نرخ تبدیل پائین

خرید انواع خودروهای صفر و کارکرده به صورت اقساطی



نصفش با تو، نصفش با همراه مکانیک!

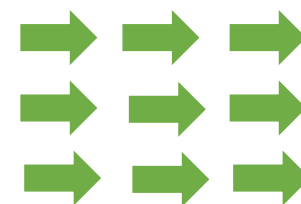
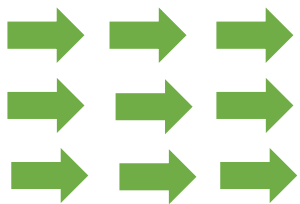


موتور خلق پول یک جریان متوازن از خلق سود عملیاتی محصول + کاربر

محصولی که ارائه می‌دهیم

چطور برای کاربرانی که داریم، محصول

بهتری متناسب با نیاز آنها ارائه بدهیم؟



کاربری که مخاطب ماست

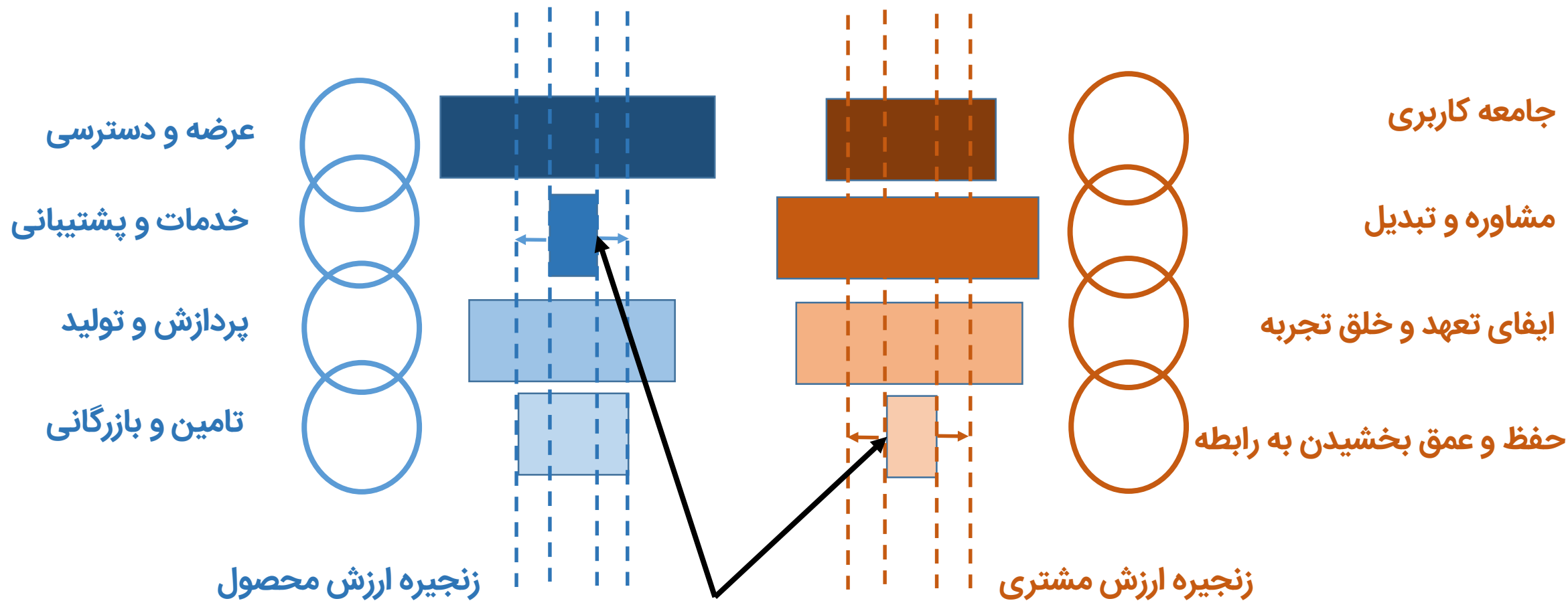
چطور برای محصولی که ارائه شده است،

کاربر وفادار بیشتری بگیریم؟

داستان ترب، بازگشت سرمایه یک ساله تبلیغات تلویزیونی

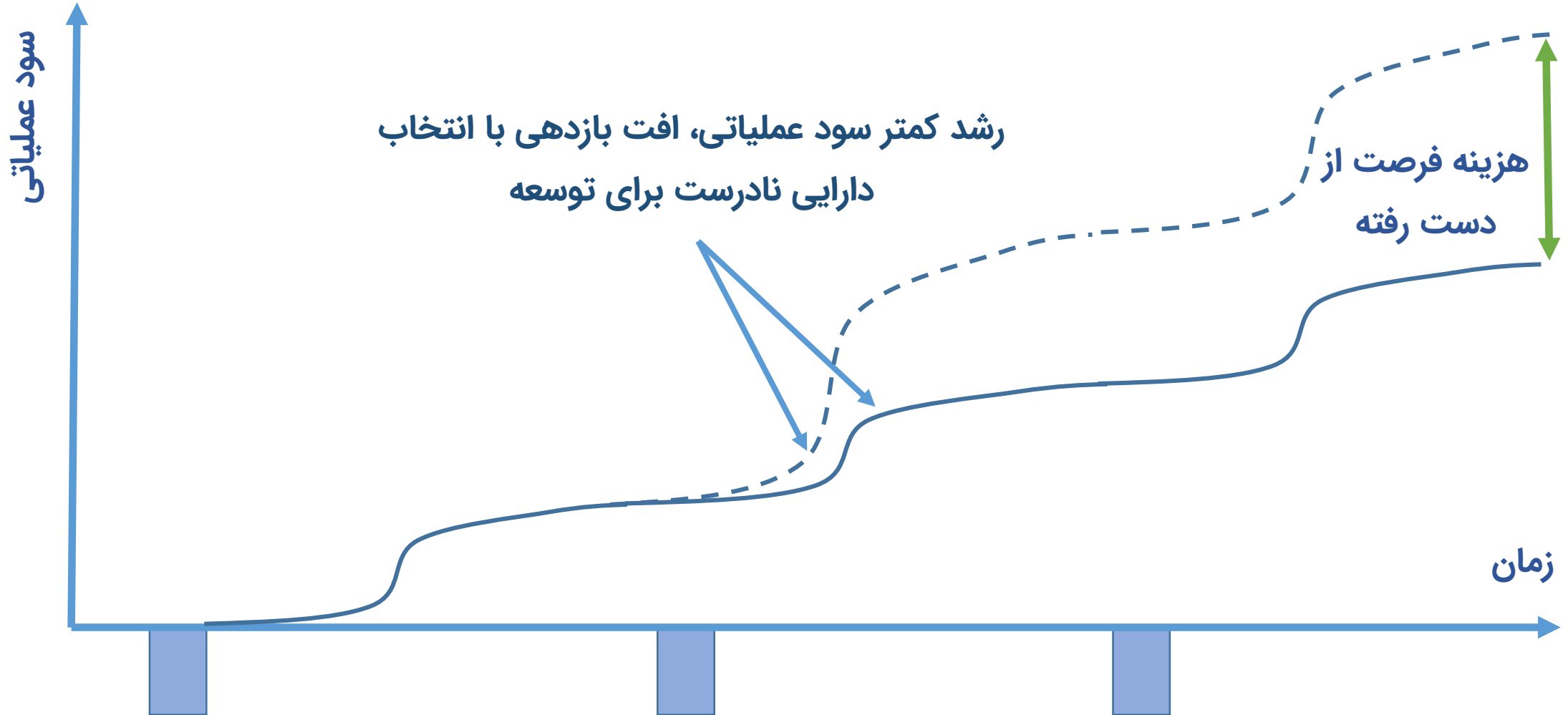


ضعیف‌ترین حلقه در زنجیره‌های ارزش مشتری و محصول؟



فرصت‌های توسعه دارایی با بازدهی بالا

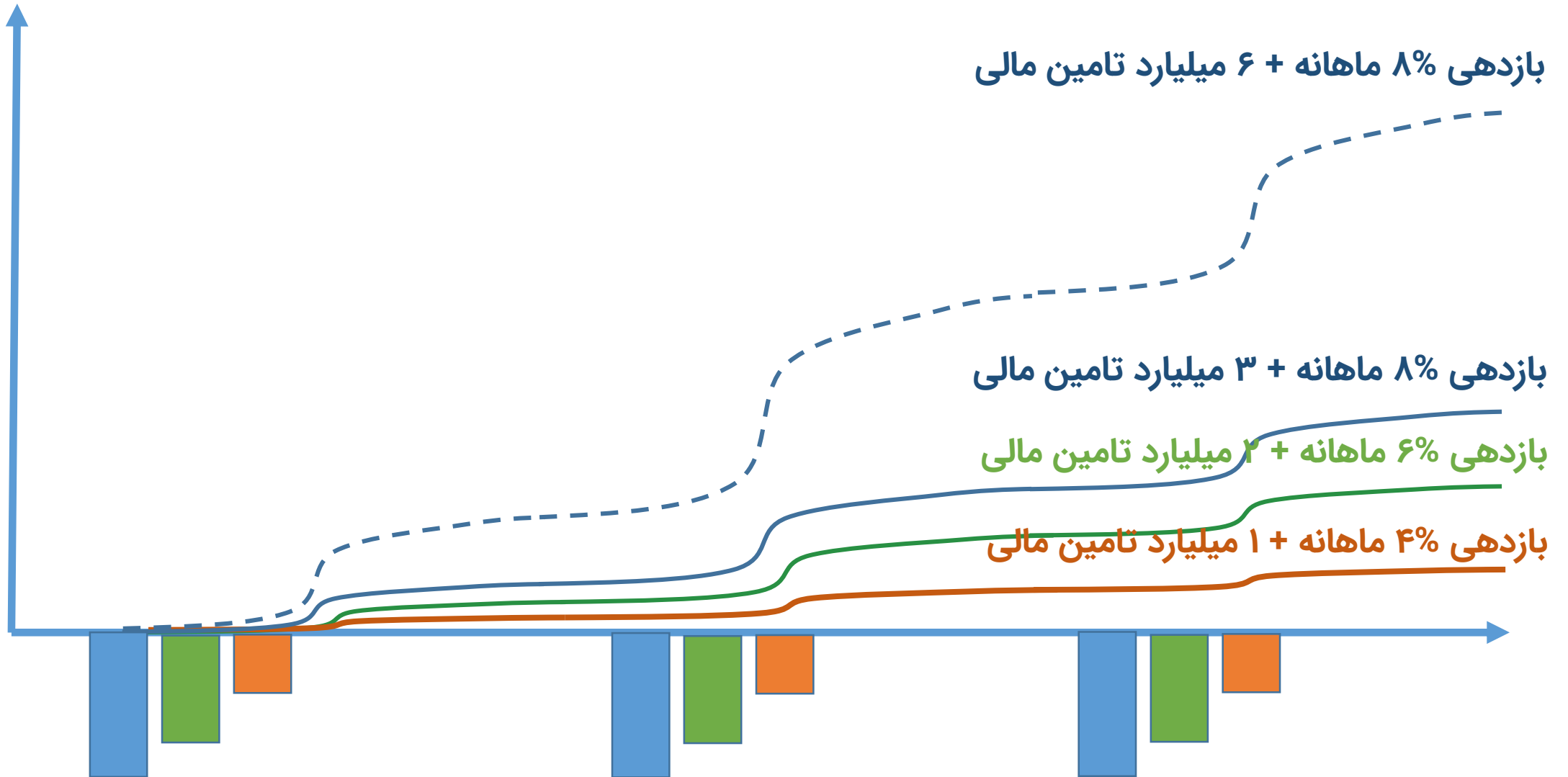
پیدا کردن بهترین دارایی، کجا بالاترین بازدهی وجود دارد؟



چرا بهترین دارایی‌ها انتخاب نمی‌شوند؟

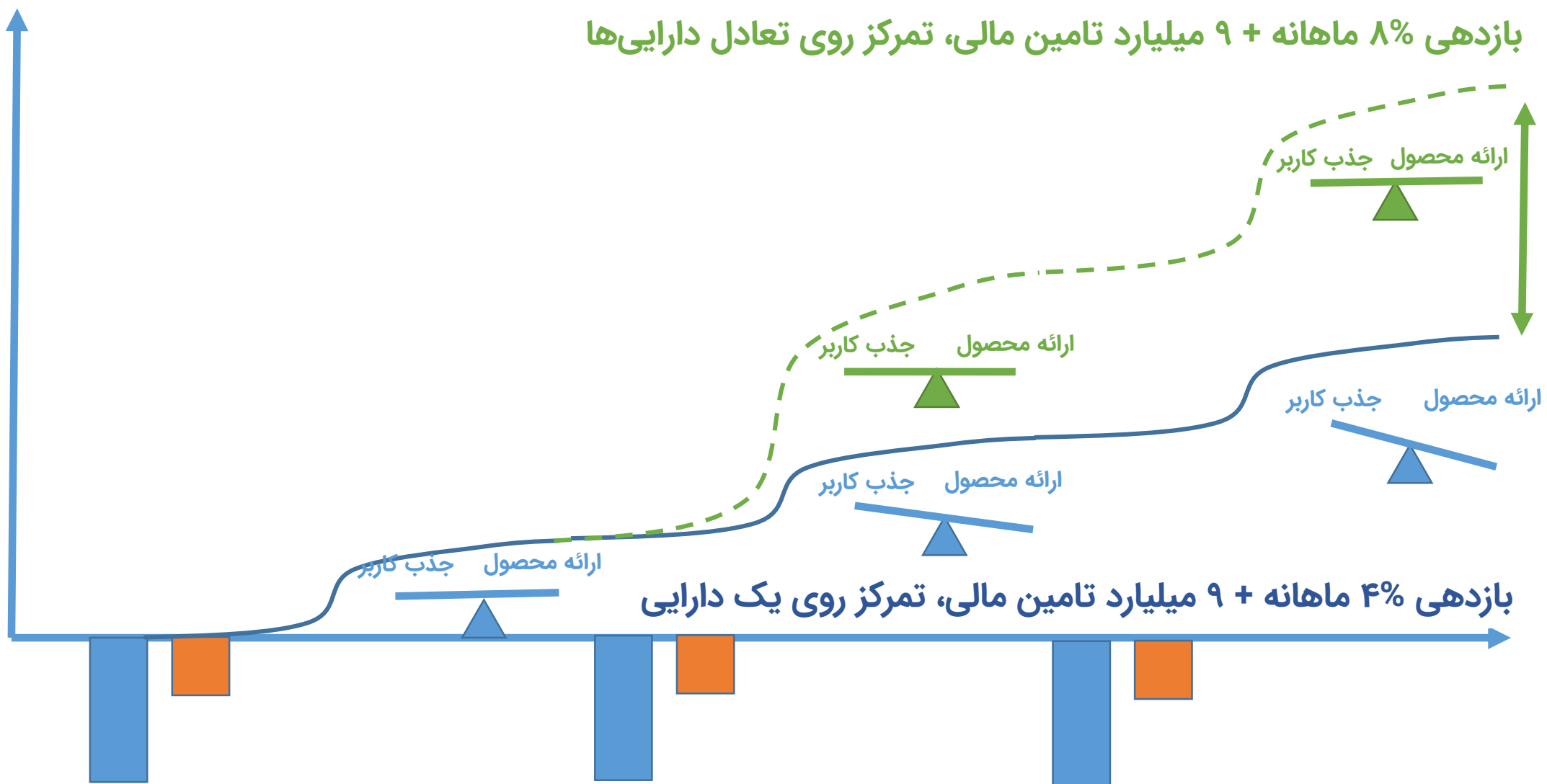
- آن دارایی برایشان آشنا نیست، دوست دارند در محدوده توانمندی خودشان بمانند.
- کارهائی را تکرار می‌کنند که در آن خوبند نه کارهائی که بالاترین ارزش را خلق می‌کند.
- علاقه‌ای به همکاری ندارند، می‌خواهند همه چیز را خودشان داشته باشند.
- به خلاقیت ذهنی وزن بیشتری به نسبت نوآوری متمرکز بر خلق دارایی می‌دهند.
- مساله درست را نمی‌شناسند، شبکه‌های کوچکی برای همکاری و یادگیری دارند.
- نگاهشان به کسب‌وکار دارایی‌محور نیست، به جای توسعه دارایی، وظایف انجام می‌دهند.
- شاخص‌های درست برای اندازه‌گیری و کنترل بازدهی دارایی‌ها ندارند.

تخصیص غیربهبینه منابع به جای تمرکز بر بهترین دارایی

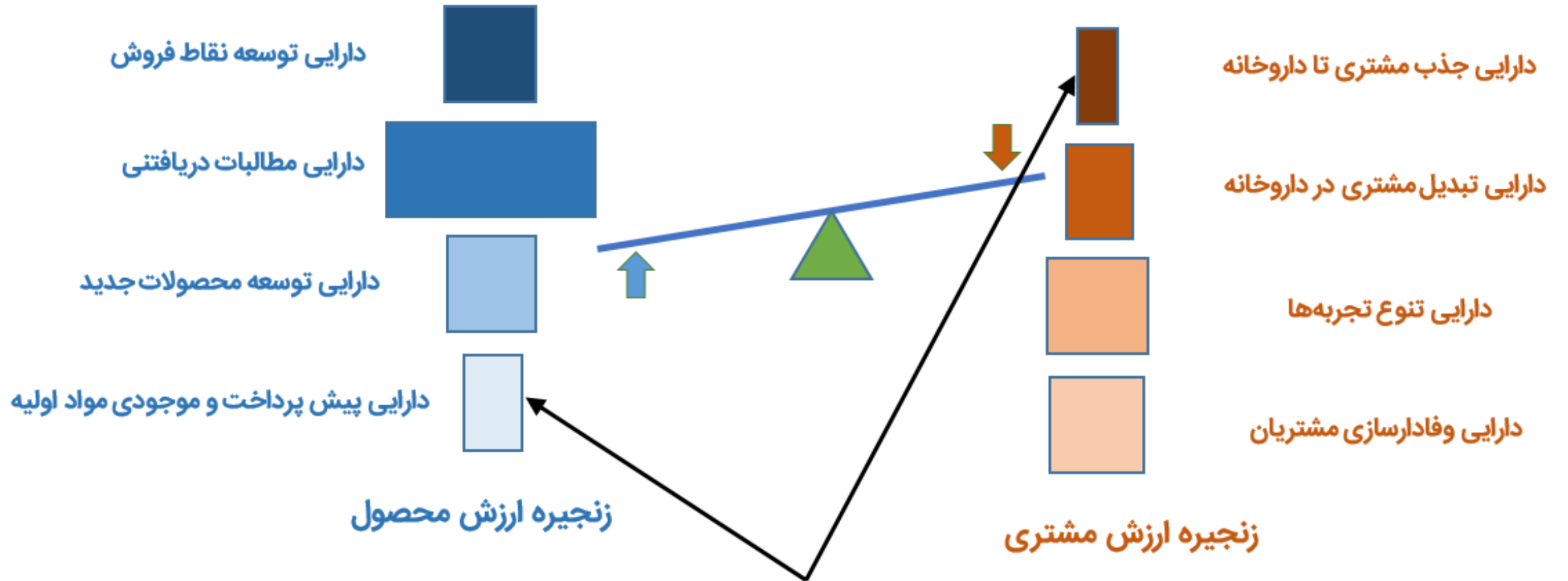


ماندن در محدوده امن، نشناختن و توسعه ندادن بهترین دارایی!

بازدهی ۸٪ ماهانه + ۹ میلیارد تامین مالی، تمرکز روی تعادل دارایی‌ها



داستان کیا کام، بازنگری در انتخاب بهترین دارایی



فرصت‌های توسعه دارایی با بازدهی بالا

دارایی‌سازی، ساختن و ارتقای کیفیت دارایی

چگونه دارایی ساخته شده و کیفیت آن با دارایی‌سازی بهبود می‌یابد؟

دارایی چگونه ساخته می‌شود؟

- هر دارایی که الان دارد سود عملیاتی خلق می‌کند **ترکیب دو مورد است:**
- **یک دارایی‌سازی** که مفهوم اولیه برای خلق ارزش را ساخته است.
- **یک توسعه دارایی** که منابع لازم برای خلق ارزش را تامین کرده است.

دارایی = دارایی‌سازی + توسعه دارایی

پیچ اینستاگرام ۱۰K

پیچ اینستاگرام ۱۰۰K

پیچ اینستاگرام ۱ M

دارایی‌سازی چیست؟

- **دارایی‌سازی، امکان توسعه دارایی** را ایجاد می‌کند که سود عملیاتی را بالا می‌برد.
- دارایی‌سازی در کنار برخورداری از خلاقیت، باید **امکان خلق یک دارایی** را هم ایجاد کند.
- دارایی‌سازی باید **در یک حجم محدود از منابع**، نشان بدهد که دارایی فیت شده است.
- **دارایی‌سازی** مفهوم اولیه برای خلق ارزش است که آمادگی تزریق منابع را ایجاد می‌کند.
- به کمک دارایی‌سازی، **نطفه اولیه توسعه یک دارایی جدید** بسته می‌شود.
- دارایی‌سازی، **سطح صفر به یک** را در خلق یا توسعه یک دارایی ایجاد می‌کند.
- **نشانه دارایی‌سازی موفق**، رسیدن به یک بازدهی قابل قبول در دارایی است.
- به کمک دارایی‌سازی، **آینده شرکت، ارزش آن و دارایی‌های کلیدی** ساخته می‌شوند.

توسعه دارایی چیست؟

- **توسعه دارایی** منابع لازم برای خلق ارزش از دارایی را در آن وارد می‌کند.
- توسعه دارایی مانند هزینه عملیاتی، از جنس **منابع** است.
- **منابع توسعه دارایی** ممکن است منابع مالی، نیروی انسانی، تجهیزات... باشد.
- وقتی ظرف شکل‌گیری دارایی ساخته می‌شود، وقت تزریق منابع و **توسعه دارایی** است.
- با توسعه دارایی در یک دارایی با بازدهی بالا، **سود عملیاتی ناشی از دارایی** رشد می‌کند.
- در حقیقت پس از شکل گرفتن ایده دارایی‌سازی، وقت **توسعه دارایی** است.
- توسعه دارایی، **سطح یک به هر عددی** را در یک دارایی ایجاد می‌کند.
- توسعه دارایی، **در بسترهای شکل گرفته برای دارایی**، آنها را توسعه می‌دهد.

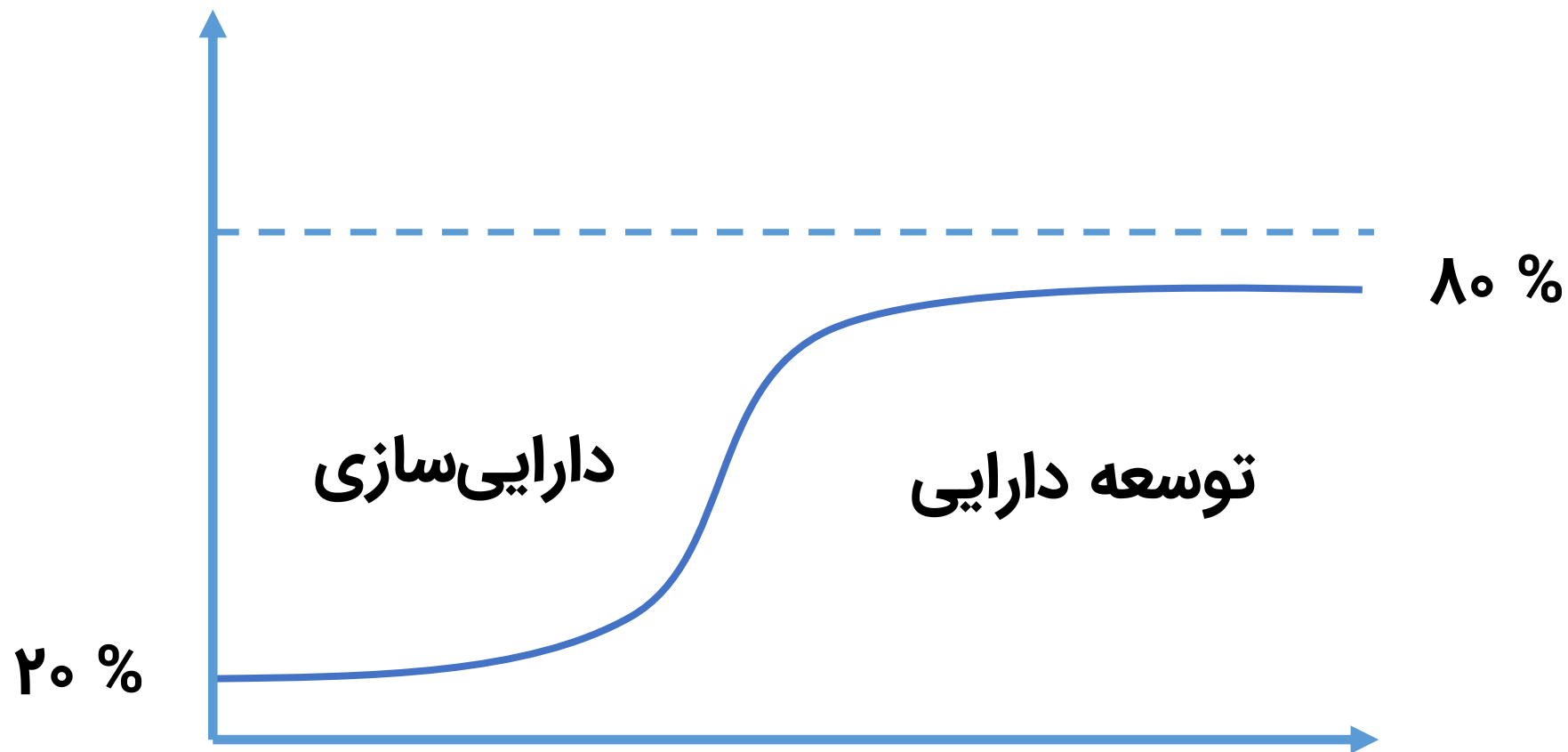
چند نمونه از دارایی‌سازی

- تمرکز بر توسعه فردی و ساختن نگرش‌های جدید برای بنیانگذار،
- ایجاد رابطه استراتژیک با سایر کسب‌وکارها، شبکه‌سازی
- هزینه جذب مدیران ارشد و هیات مدیره باتجربه که ظرفیت تیم افزایش یابد.
- هر نوع یادگیری دائمی که اثرات آن در سود عملیاتی خودش را نشان بدهد
- الگوبرداری از کسب‌وکارهای موفق داخلی و بین‌المللی، گفتگو با مدیران عامل
- فیت شدن توسعه یک کانال بازاریابی جدید که دسترسی به بازار را بهتر می‌کند.
- تحقیق و توسعه یک محصول جدید که نیاز مشتری را برطرف می‌کند.

چند نمونه از توسعه دارایی

- خرید ماشین آلات، تجهیزات که ظرفیت تولید یا پردازش را بالا می‌برد،
- پولی که صرف گرفتن فالوئر یا افزایش تعامل با فالوئر می‌شود،
- تزریق منابع در محصولات جدید که برای فروش در دسترس قرار بگیرند،
- مواد اولیه که برای تولید در دسترس قرار می‌گیرد،
- نیروی انسانی که برای افزایش مشاوره و فروش بهتر اضافه می‌شوند
- رسانه‌هایی که برای دسترسی بهتر به کاربر خریداری می‌شوند،
- دادن پروموشن برای جذب کاربر جدید یا تکرار خرید کاربران قبلی

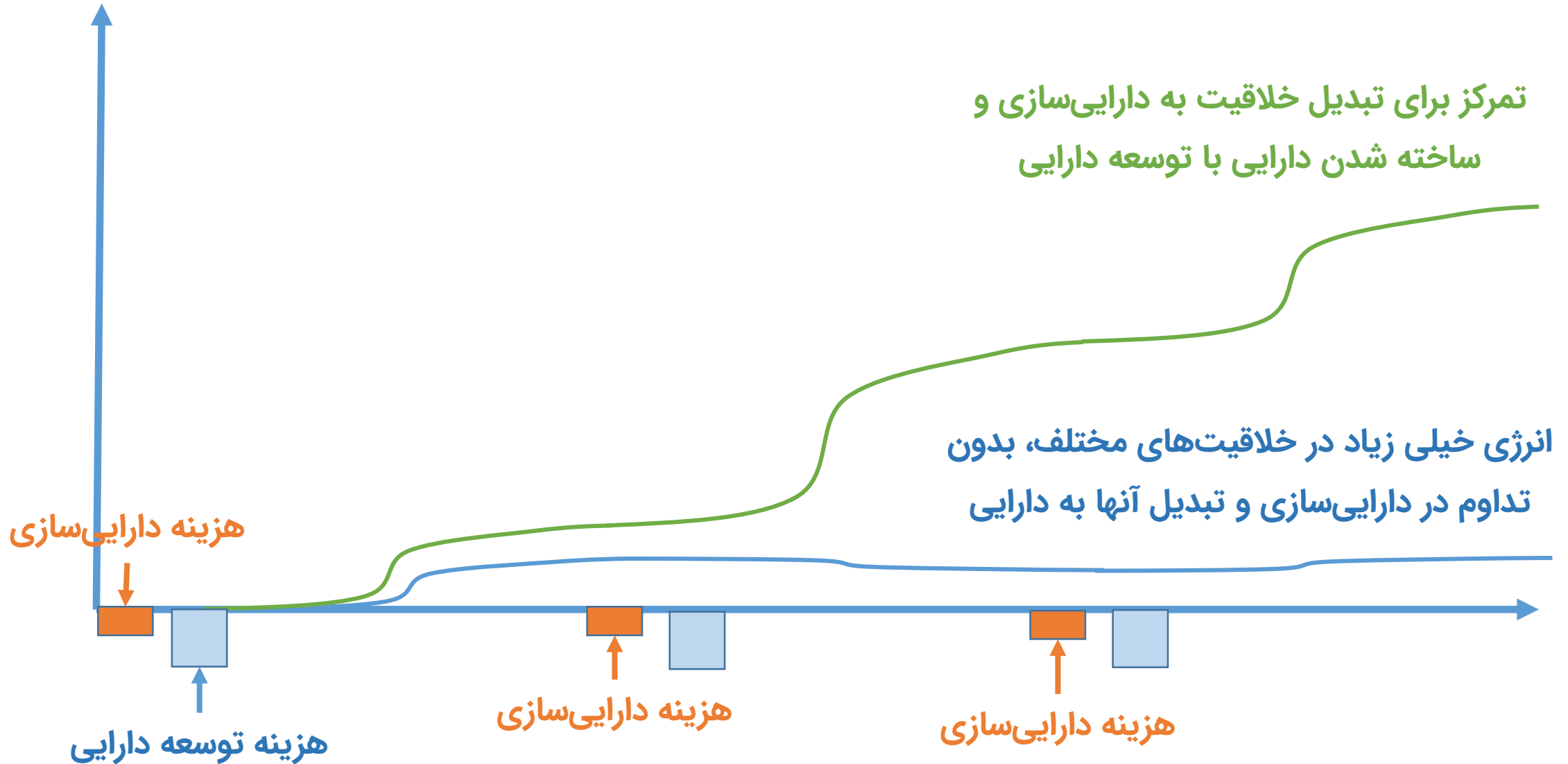
درصد سهم دارایی‌سازی و توسعه دارایی در بلوغ دارایی



تفاوت دارایی‌سازی و توسعه دارایی

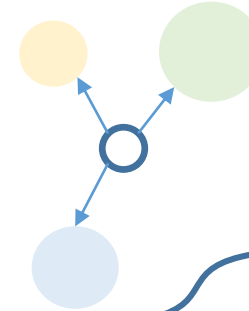
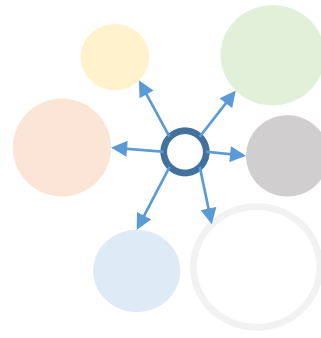
- دارایی‌سازی از جنس دنیای **ابهام** است یعنی اطمینانی نیست که حتما خروجی بدهد.
- توسعه دارایی از جنس دنیای **کشف و آشکار بودن** است که کاملاً مشخص و شفاف است.
- دارایی‌سازی **بازدهی و ظرفیت دارایی** را بالا می‌برد.
- توسعه دارایی **سوخت مورد نیاز برای خلق سود از دارایی** را تامین می‌کند.
- دارایی‌سازی از جنس **فکر، تحلیل، دانش، بهینه‌سازی، نوآوری، همکاری، شبکه‌سازی** است.
- توسعه دارایی از جنس **مواد اولیه، منابع انسانی، تجهیزات، ترافیک، محصولات، فضا، پول** است.
- دارایی‌سازی با رقبا، **تمایز** ایجاد می‌کند و تا مدتی، **انحصاری این کسب‌وکار** است.
- توسعه دارایی، منابعی است که **در دسترس دیگران** هم هست و **تفاوت نمی‌سازد**.

دارایی‌سازی نه خلاقیت پراکنده

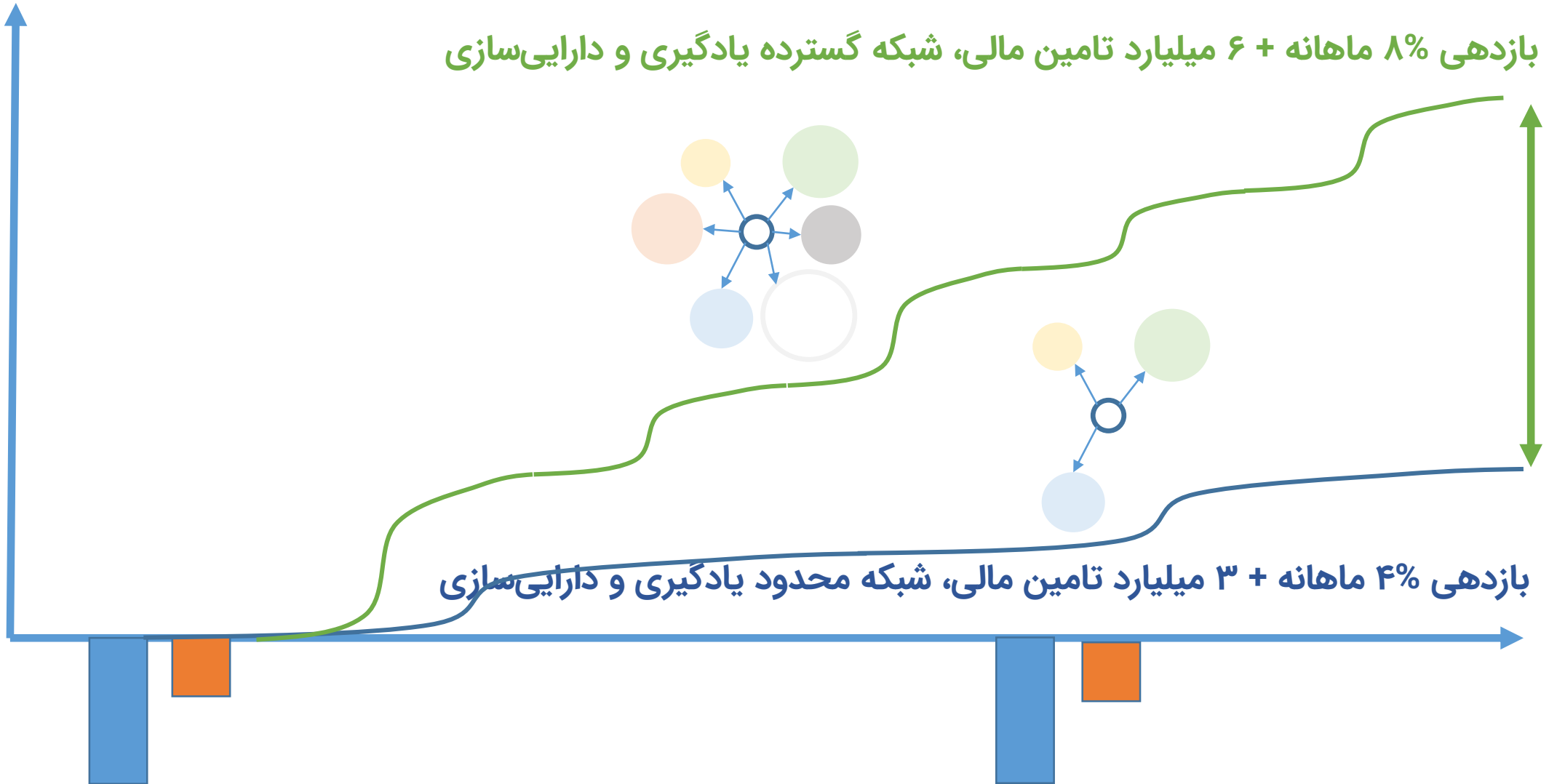


ساختن شبکه دارایی‌سازی و دارایی‌سازی سریع

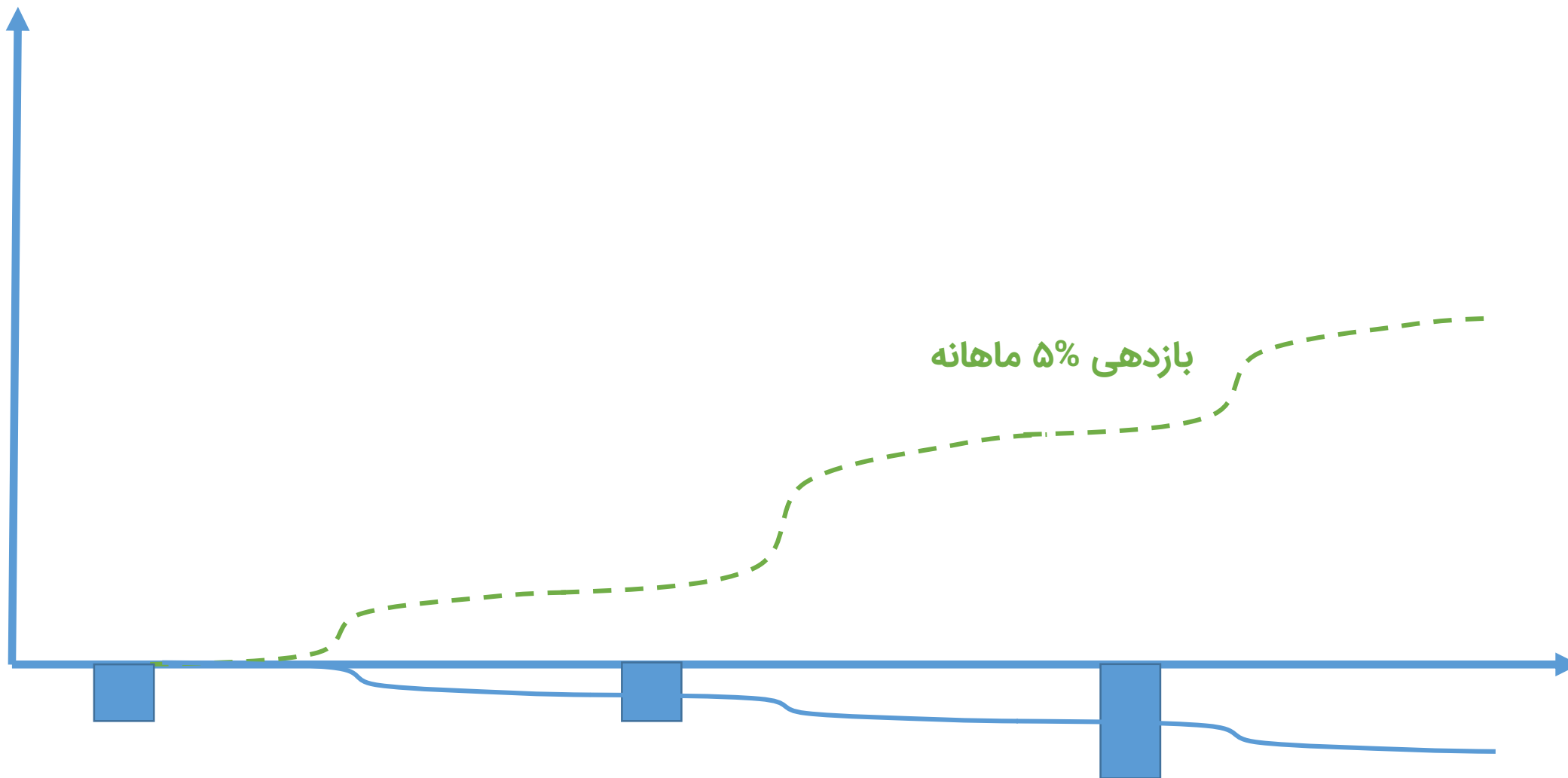
بازدهی ۸٪ ماهانه + ۶ میلیارد تامین مالی، شبکه گسترده یادگیری و دارایی‌سازی



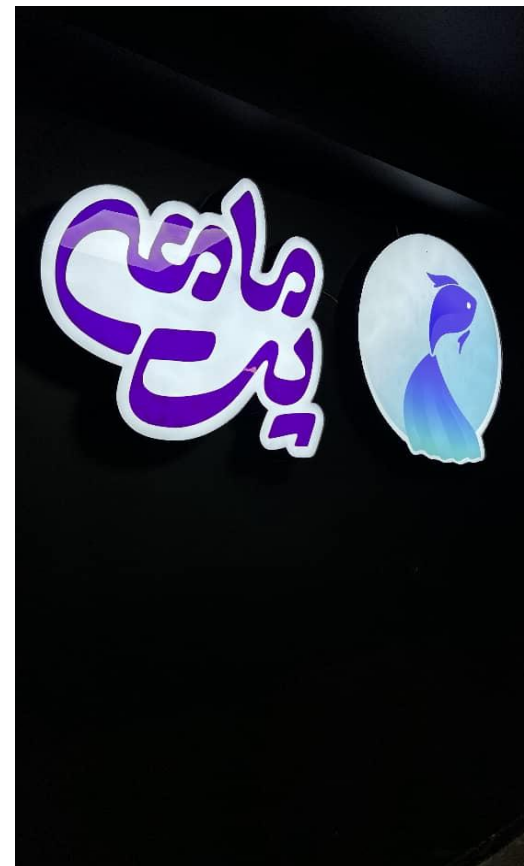
بازدهی ۴٪ ماهانه + ۳ میلیارد تامین مالی، شبکه محدود یادگیری و دارایی‌سازی



توسعه دارایی قبل از دارایی‌سازی، خلق زیان عملیاتی



داستان ماهی پت، دارایی‌سازی برای نقطه فروش آفلاین



داستان خانومی، دارایی‌سازی برای بهبود کیفیت دارایی مشتری

کلیک کن <

خرید اول، ارسال رایگان کد: newc



ورود →

جست‌وجو

صنوی

پیشنهاد ویژه برندها آرایشی مراقبت پوست مراقبت مو بهداشت شخصی عطر و ادکلن آقایان لوازم برقی شخصی مکمل غذایی و ورزشی مجله خانومی

خرید قسطی با
Snapp!
Pay



وجه، این زیبایی طبیعی‌ست

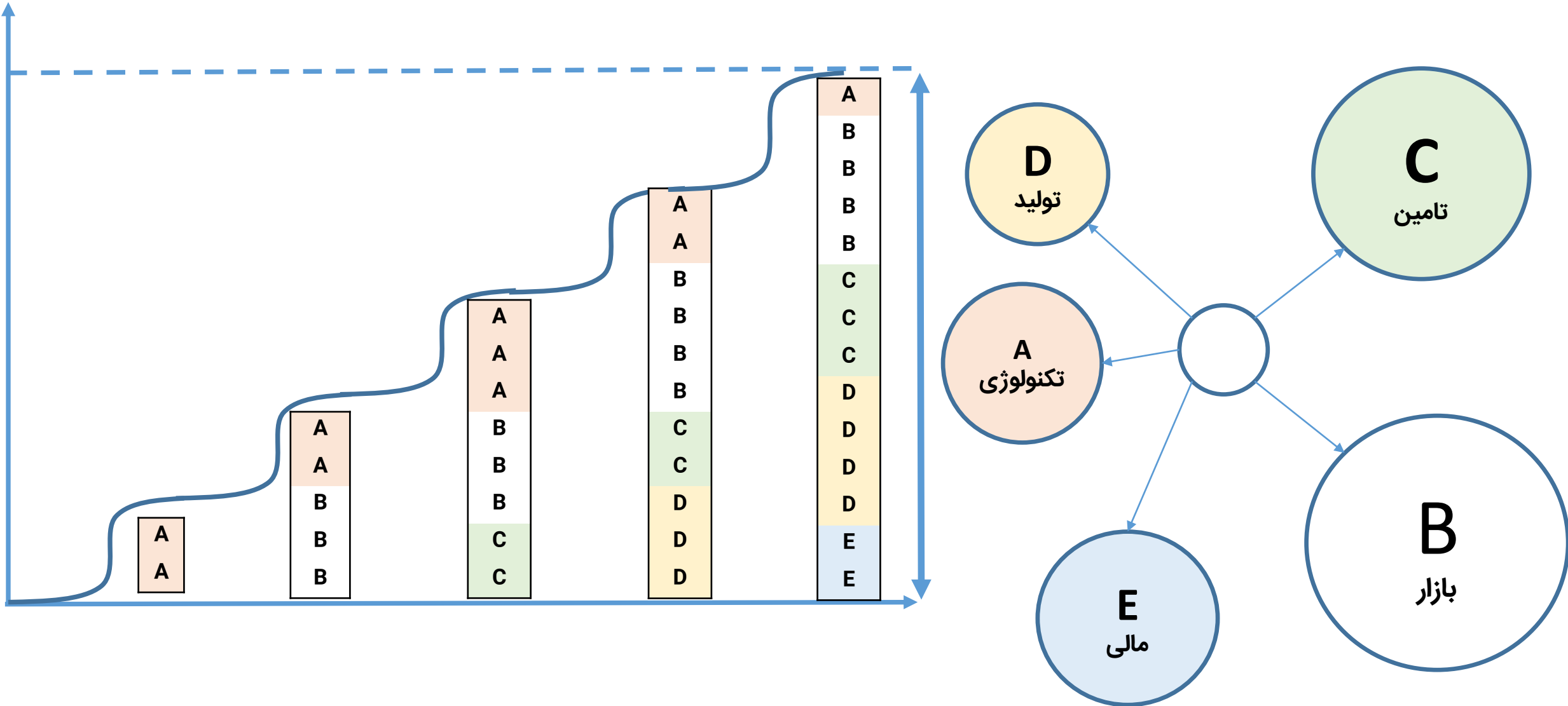
کرم ضد آفتاب رنگی | سرم ضد چروک حاوی کلاژن
تا ۳۵٪ تخفیف

مشاهده و خرید <

مالکان دارایی چه کسانی هستند؟

- مدیرعامل و مدیران ارشد که به دارایی‌ها و ارزش سازمان اضافه می‌کنند.
- یک لایه از مدیران ارشد که باید حضور آنها در سازمان به **دارایی سازی** منجر شود.
- به دارایی‌ها **اضافه شود** و کیفیت دارایی‌های تحت مدیریت مدیر **رشد کند**.
- شاخص‌های کلیدی **دارایی‌های تحت کنترل** باید بهبود یابد.
- اگر این اتفاق روی ندهد، هزینه پرداختی بابت آنها، **هزینه عملیاتی** است.
- باید مدیران ارشد در تنظیم تعهدات دارایی خودشان، **در بودجه عملیاتی مشارکت** کنند.

شبکه دارایی سازی، چیست؟



شاخص‌های کیفی دارایی چیست؟

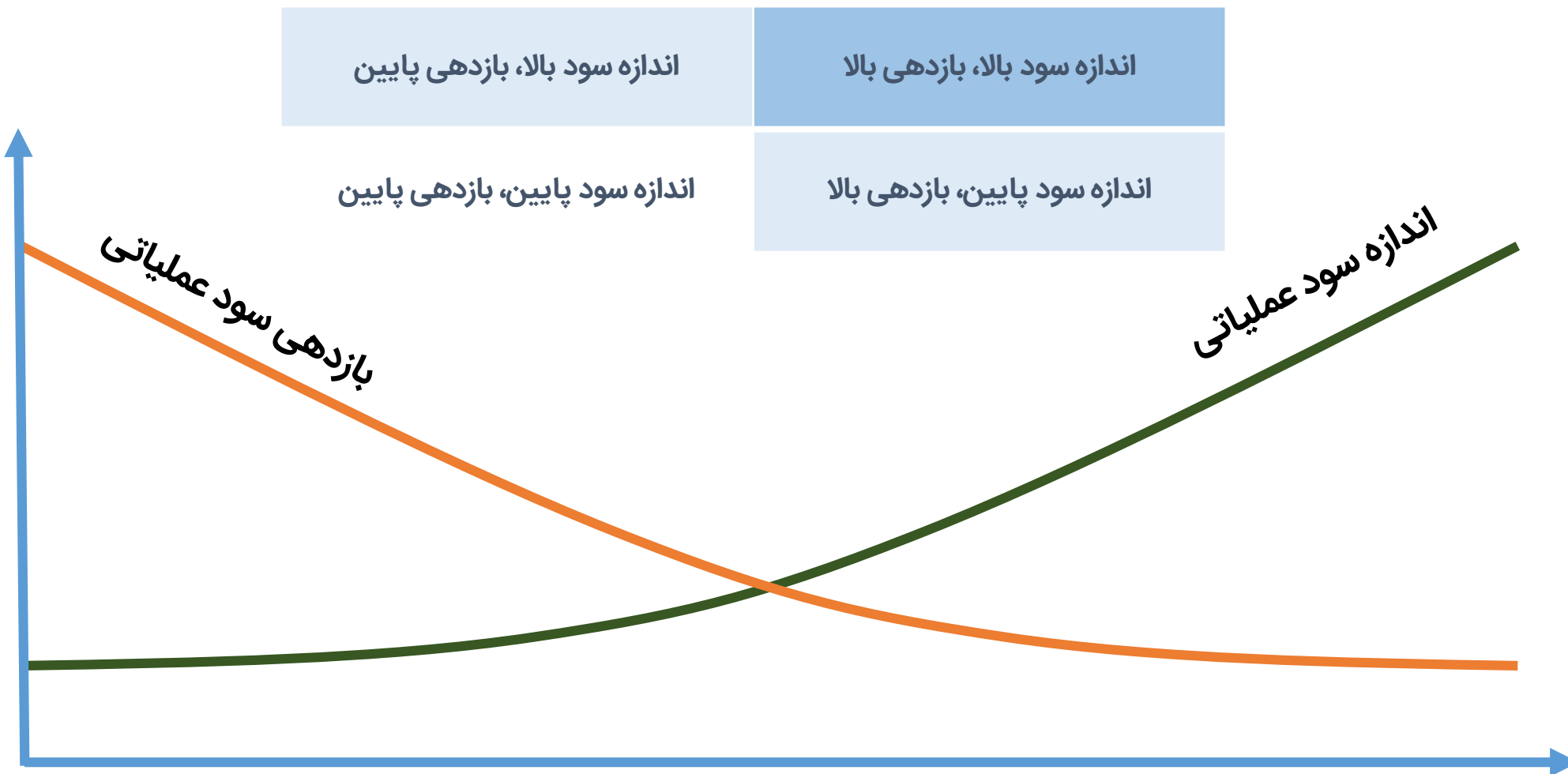
- کیفیت هر دارایی مشهود یا نامشهود، به **تاثیر آن بر سود عملیاتی** بر می‌گردد.
- **شاخص‌های کیفی**، این کیفیت دارایی را ترجمه می‌کنند.
- **دارایی‌سازی** باعث **بهبود کیفیت دارایی و رشد شاخص‌های کیفی** می‌شود.
- در کنار تخصیص منابع به هر دارایی، باید **رشد شاخص‌های کیفی** کنترل شود.
- **مثلا برای بازاریابی و فروش**، هزینه جذب مشتریان جدید، نرخ تبدیل، نرخ بازگشت ...
- **مثلا برای بازرگانی و خرید**، تخفیف دریافتی به میزان سفارش، دوره پرداخت بدهی، ...
- **مثلا برای تولید**، نرخ ضایعات به تولید، میزان ظرفیت تولید از دست رفته، ...

شناخت و ارتقای واحدهای کلیدی برای ارتقای بازدهی دارایی

چگونه تخصیص منابع توسعه دارایی به واحدهای کلیدی، بهینه و متناسب اتفاق بیافتد؟

- بازارها
- مواد اولیه
- تامین کنندگان
- انبارها
- محصولات
- مشتریان
- نقاط فروش
- پروژهها

قاعده تعادل اندازه و بازدهی سود عملیاتی در هر واحد کلیدی



قاعده تعادل اندازه و بازدهی سود عملیاتی در هر واحد کلیدی

- **اندازه سود بالا، بازدهی بالا؛** افزایش تمرکز دارایی بر روی این واحدهای کلیدی، تحلیل دلایل عملکرد عالی، الگوبرداری برای سایر واحدها
- **اندازه سود بالا، بازدهی پایین؛** تمرکز بر روی افزایش بازدهی، پیدا کردن ایده‌هایی برای بالابردن سرعت گردش دارایی، کاهش دارایی درگیر و افزایش حاشیه سود.
- **اندازه سود پایین، بازدهی بالا؛** تمرکز بر روی افزایش سطح سود عملیاتی، تزریق دارایی بیشتر در صورت وجود کشش، پیدا کردن ایده‌هایی برای بالابردن ظرفیت خلق سود
- **اندازه سود پایین، بازدهی پایین،** کاهش دارایی تخصیصی یا ارتقای بازدهی، انتقال به یکی از دو دسته قبلی و یا حذف

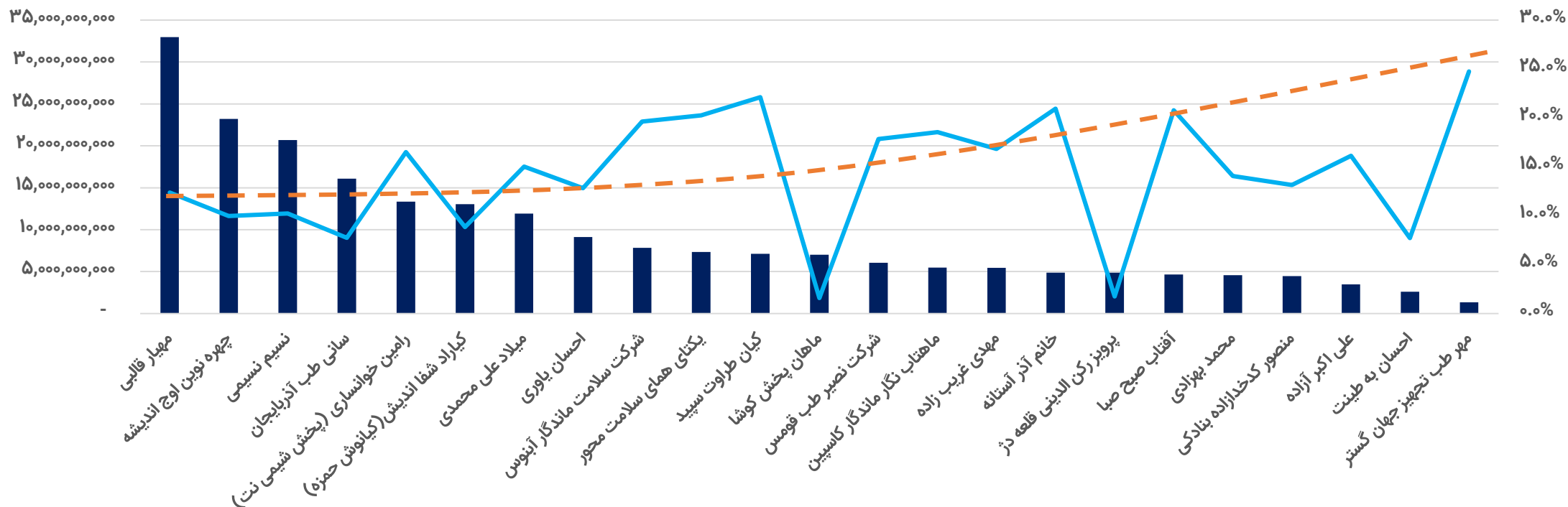
تحلیل بازدهی دارایی مطالبات در محصولات

عنوان	ترمیم و بازسازی کننده صورت	سرم ، تونیک و ...	شامپو موی سر شوینده صورت	ضد آفتاب	ضد لک و روشن کننده صورت-برایت مکس	ضد لک و روشن کننده صورت-سیسپرسا	ظروف	کمپلکس برطرف کننده جای جوش و لک صورت	لیبل ها	مرطوب کننده و آبرسان صورت	مجموع
فروش	۲.۸۳	۱.۱۴	۱.۲۳	۳.۶۵	۱۳.۴۶	۹.۷۸	۲.۱۸	۳.۵۱	۳.۱۱	۲.۱۵	۵۲.۴۸
سود عملیاتی متغیر	۱.۴۶	۰.۶۴	۰.۵۵	۱.۷۳	۷.۸۵	۵.۶۷	۰.۰۶	۲.۳۲	۰.۰۹	۱.۴۷	۲۷.۳۱
میانگین ماهانه مطالبات	۱.۶۸	۰.۳۲	۰.۳۴	۲.۲۷	۷.۹۷	۷.۲۱	۰.۷۲	۲.۷۰	۰.۵۹	۰.۵۴	۳۵.۱۰
مطالبات در حال حاضر	۳.۰۷	۱.۰۷	۱.۱۵	۳.۸۱	۱۴.۳۳	۱۱.۰۵	۲.۱۸	۴.۰۵	۳.۱۱	۲.۰۱	۵۹.۸۳
حاشیه سود عملیاتی متغیر	۵۲%	۵۶%	۴۵%	۴۸%	۵۸%	۵۸%	۳%	۶۶%	۳%	۶۸%	۵۲%
بازدهی دارایی مطالبات (ماهانه)	۱۴.۴۷%	۳۳.۴۶%	۲۷.۱۵%	۱۲.۷۶%	۱۶.۴۱%	۱۳.۱۰%	۱.۴۴%	۱۴.۳۷%	۲.۶۴%	۴۴.۸۶%	۱۲.۹۷%

پی نوشت: واحد اعداد میلیارد تومان است.

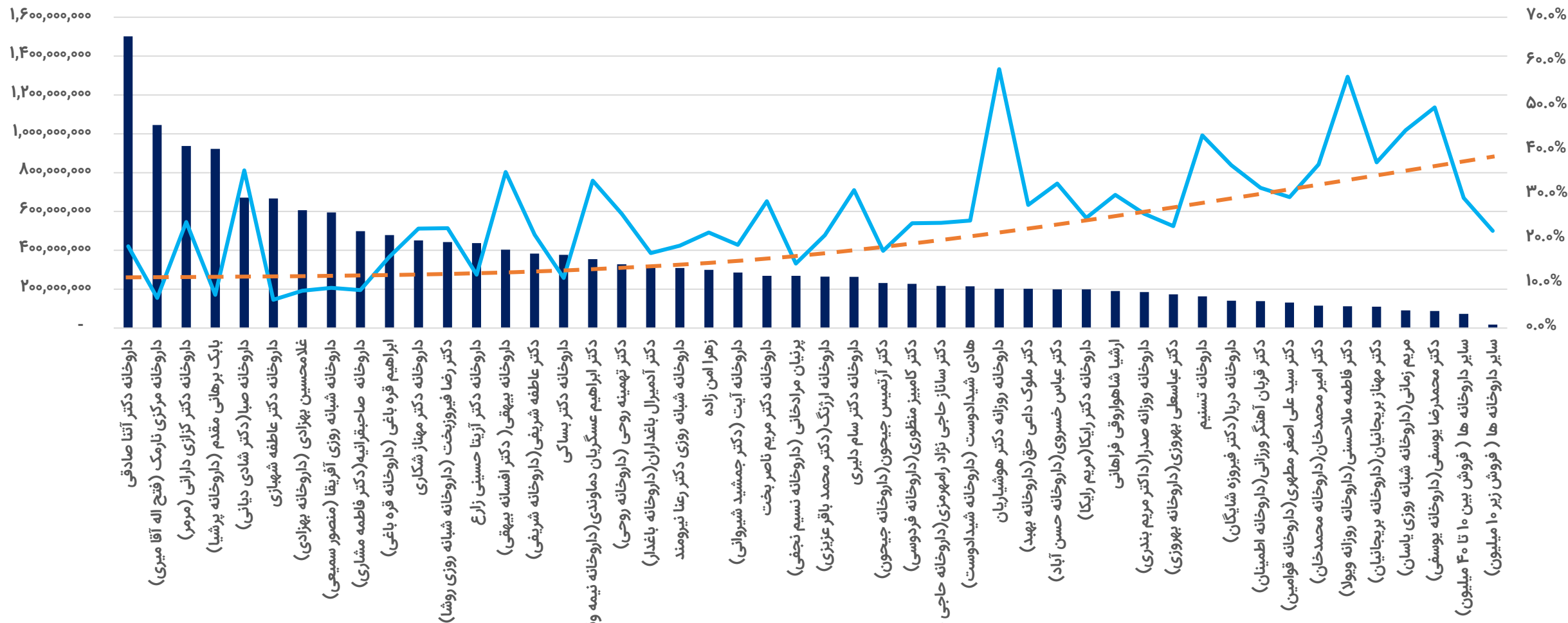
تحلیل‌های انجام شده در خصوص بازدهی دارایی درگیر در مطالبات، به سبب کامل نبودن دیتا، صرفاً از جنبه مقایسه‌ای بین بازارها و محصولات حائز اهمیت است و نباید با بازدهی دارایی کل و جاری مقایسه شود.

تحلیل بازدهی نقاط فروش (مطالبات نمایندگی‌ها)



بازدهی مطالبات	دارایی مطالبات	فروش	نمایندگی
۱۲/۴۹%	۳/۲۹ میلیارد تومان	۴/۲۱ میلیارد تومان	بیشترین مطالبات (مهیار قالبی)
۲۲/۱%	۷۱۲ میلیون تومان	۱/۶۶ میلیارد تومان	بهترین نماینده (کیان طراوت سپید)
۱۶/۵%	۱/۳۳ میلیارد تومان	۲/۲۹ میلیارد تومان	بهترین نماینده بالای ۱ میلیارد مطالبات (پخش شیمی نت)

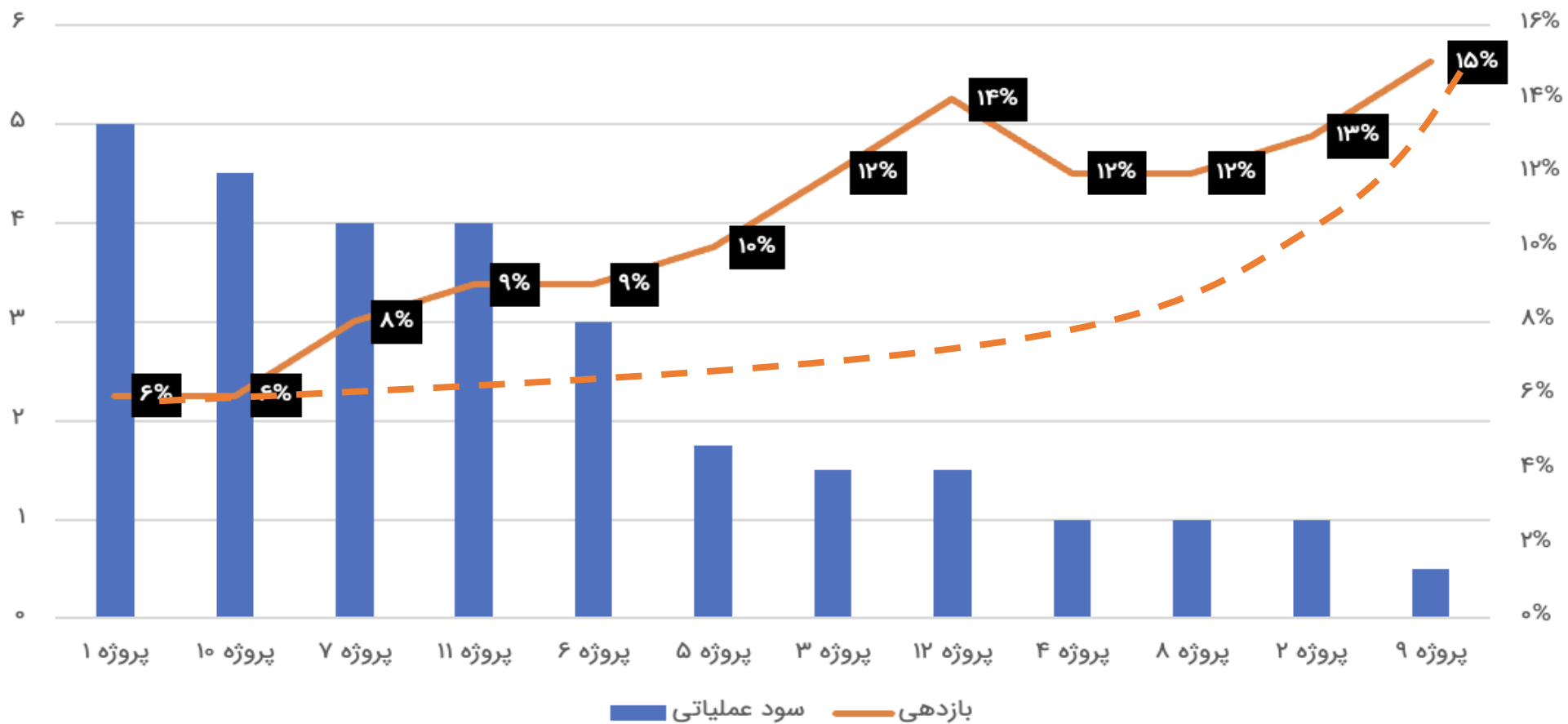
تحلیل بازدهی نقاط فروش (داروخانه‌ها)



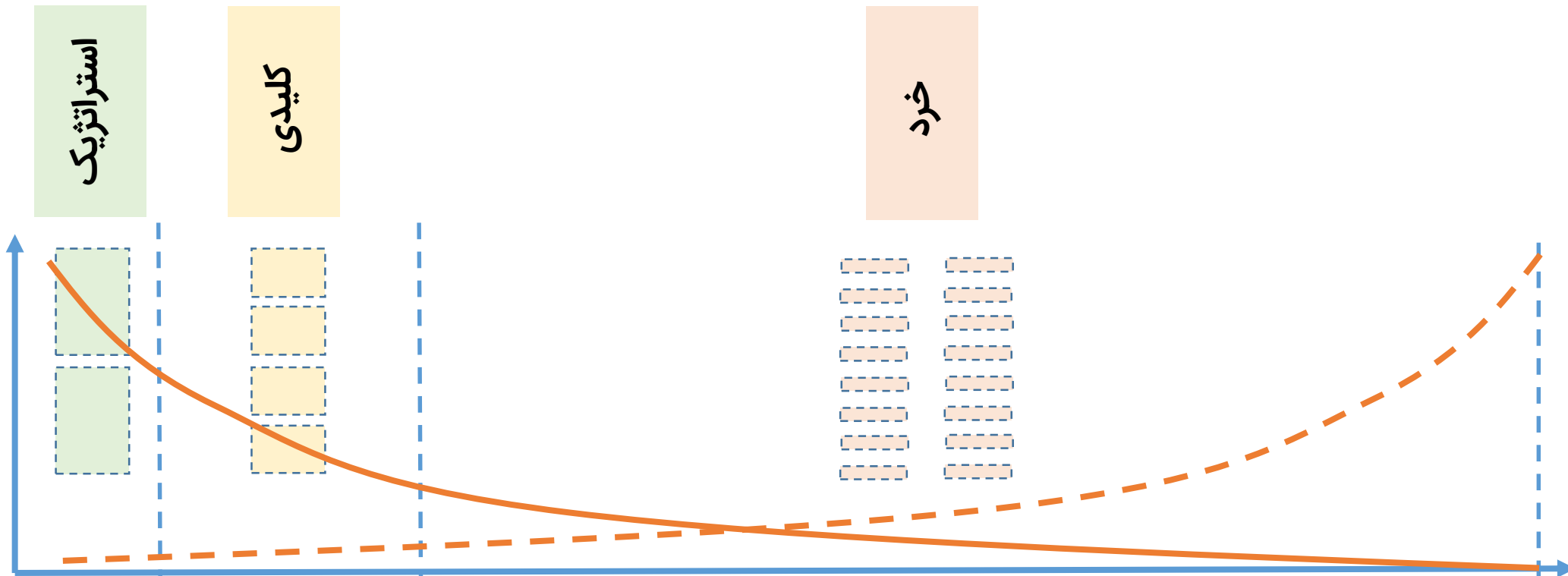
پی نوشت: داروخانه‌های با فروش بین ۱۰ تا ۴۰ میلیون تومان (۱۳۲ تا)، داروخانه‌های با فروش کمتر از ۱۰ میلیون تومان (۱۴۶ تا) به عنوان یک دسته در نظر گرفته شدند.

تحلیل بازدهی پروژه‌ها

تعداد سود - بازدهی



تحلیل انواع تامین کنندگان، بازدهی تامین



نرخ بازدهی تامین کننده	حاشیه سود عملیاتی تامین	سود حاشیه سود	هزینه مالی تامین کننده	دوره تامین مالی (ماه)	بودجه تامین مالی (میلیون ماه)	تخفیف	سود ما از تامین کنندگان	تعداد تامین کننده	سود عملیاتی	عدد خرید	۰	۱	۲	۳	۴	۵	۶
۹.۲%	۵۰%	۴%	۶	۷۲۰	۴۰%	۱۵۷.۴	۳	۲۷.۵	۱۶۰	-۸۰	۱۷.۹	۱۷.۹	۱۷.۹	۱۷.۹	۱۷.۹	۱۷.۹	۱۷.۹
۱۶.۰%	۵۰%	۵%	۴	۴۸۰	۳۵%	۱۳۶.۸	۱۲	۸.۶	۴۰	-۲۰	۷.۲	۷.۲	۷.۲	۷.۲	۷.۲		
۳۰.۹%	۵۰%	۶%	۲	۲۴۰	۳۰%	۱۲۳.۸	۴۸	۲.۴	۱۰	-۵	۳.۷	۳.۷					

تحليل انواع تامين کنندگان، بازدهی تامين

امتیاز دریافتی	پله خرید
پرداخت نقدی بدون تخفیف	خرید تا ۱۰۰ میلیون تومان،
پرداخت نقدی و ۱۰% تخفیف	خرید بین ۱۰۰ تا ۲۰۰ میلیون تومان،
پرداخت یک ماهه و ۱۰% تخفیف	خرید بین ۲۰۰ تا ۳۰۰ میلیون تومان،
پرداخت یک ماهه و ۲۰% تخفیف	خرید بین ۳۰۰ تا ۴۰۰ میلیون تومان،
پرداخت دو ماهه و ۲۰% تخفیف	خرید بالاتر از ۴۰۰ میلیون تومان،

دارایی‌سازی برای بهینه‌سازی واحدهای هزینه عملیاتی متغیر

چگونه تخصیص منابع هزینه عملیاتی به واحدهای هزینه عملیاتی متغیر بهینه و متناسب اتفاق بیافتد؟

- هزینه عملیاتی تامین
- هزینه عملیاتی فروش
- هزینه عملیاتی بازاریابی
- هزینه عملیاتی تولید محتوا
- هزینه عملیاتی پشتیبانی و کال سنتر
- هزینه عملیاتی انبارداری و لجستیک
- هزینه عملیاتی خدمات و پشتیبانی
- هزینه عملیاتی تولید

شناخت عوامل تشکیل دهنده هزینه عملیاتی متغیر

- شناخت واحدهای تشکیل دهنده هزینه عملیاتی متغیر،
- انتخاب واحدهای خدمات تکرارشونده و قابل استانداردسازی
- به عنوان مثال فروش خودرو
 - خدمات تامین خودرو
 - خدمات کارشناسی اول خودرو
 - خدمات فروش خودرو
 - خدمات کارشناسی دوم خودرو
 - خدمات حقوقی و عقد قرارداد
 - خدمات پشتیبانی و کال سنتر

استانداردسازی و کنترل، بهینه‌سازی

- کارسنجی و محاسبه منابع مورد نیاز برای خدمت، استاندارد سازی
- به عنوان مثال **هزینه عملیاتی فروش**
 - استاندارد میزان ساعت مکالمه تلفنی هر نفر
 - استاندارد برگزاری جلسات هر نفر
 - استاندارد مذاکره حضوری
 - استاندارد فالوآپ و پیگیری
- محاسبه **هزینه تمام شده خدمات به تفکیک خروجی**
- گذاشتن بودجه برای **خرید هر خدمت** نه پرداخت حقوق منابع انسانی
- امکان **برون سپاری** و خرید محصول یا خدمت

داستان همراه مکانیک، بهینه‌سازی هزینه کارشناسی خودرو



توسعه دارایی، توسعه شبکه ارزش و تامین مالی

چگونه در همکاری با شبکه ارزش، شبکه تامین مالی، تامین مالی مشتریان، توسعه دارایی انجام شود؟

چه وقت، زمان توسعه دارایی است؟

- پس از رسیدن دارایی‌ها به کیفیت قابل قبول، **نوبت توسعه دارایی** است.
- یعنی بازدهی دارایی، **به نسبت هزینه تامین مالی** قابل قبول باشد (۲۵% تا ۱۰۰% بالاتر)
- توسعه دارایی، از محل **سود و افزایش سرمایه** یا **بدهی و تامین مالی**
- **هزینه فرصت**، اگر پس از رسیدن دارایی‌ها به بازدهی، توسعه دارایی انجام نشود.
- توسعه دارایی منجر به رشد **شاخص‌های کمی دارایی‌ها** می‌شود.

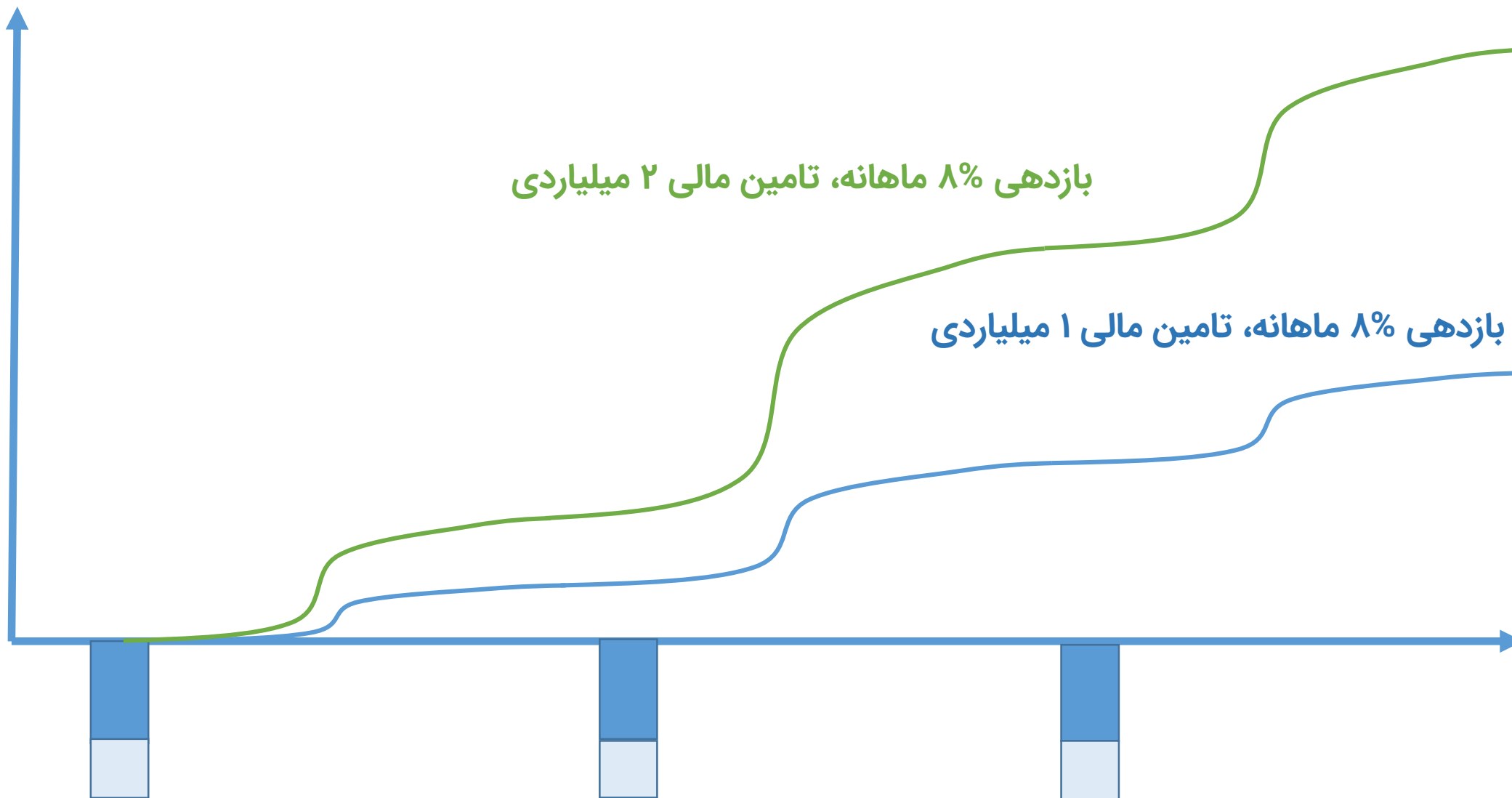
شاخص‌های کمی دارایی چیست؟

- رشد کمیت هر دارایی مشهود یا نامشهود، با شاخص‌های کمی اندازه‌گیری می‌شوند.
- **شاخص‌های کمی**، این کمیت دارایی را ترجمه می‌کنند.
- **توسعه دارایی** باعث **رشد کمیت دارایی و رشد شاخص‌های کمی** می‌شود.
- در کنار تخصیص منابع به هر دارایی، باید **رشد شاخص‌های کمی** کنترل شود.
- **مثلا برای بازاریابی و فروش**، تعداد مشتریان جدید، تعداد لیدهای دریافتی، ...
- **مثلا برای بازرگانی و خرید**، حجم محصولات خریداری شده، میزان تخفیف دریافتی، ...
- **مثلا برای تولید**، حجم محصولات تولید شده، ...

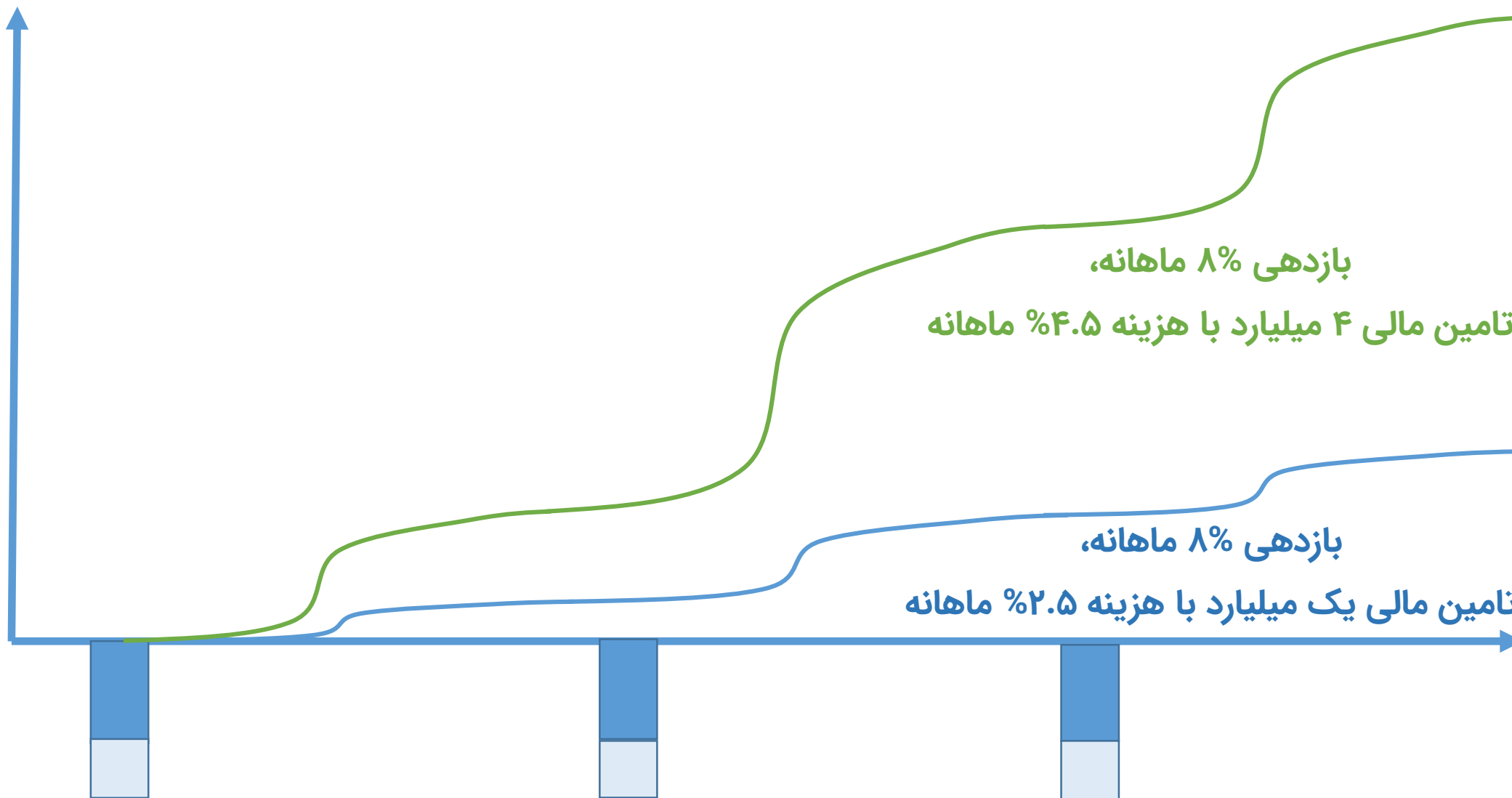
چرا برای اغلب کسب‌وکارها، تامین مالی کار سختی است؟

- درک دقیقی از بازده دارایی‌ها ندارند، نمی‌دانند **هزینه فرصت** تامین مالی چقدر است.
- به دلیل نشان ندادن سود و سرمایه ثبتي پایین، **صورت مالی معتبري ندارند**.
- در **جلب اعتماد، شراکت و همکاری** با نهادهای تامین مالی ضعیف هستند.
- ترجیح می‌دهند بزرگ شدن کسب‌وکار از **سود خود کسب‌وکار** باشد.
- به دلیل ضعف مدیریت نقدینگی و کنترل بازدهی، **تجربه‌های ناموفق تامین مالی** دارند.

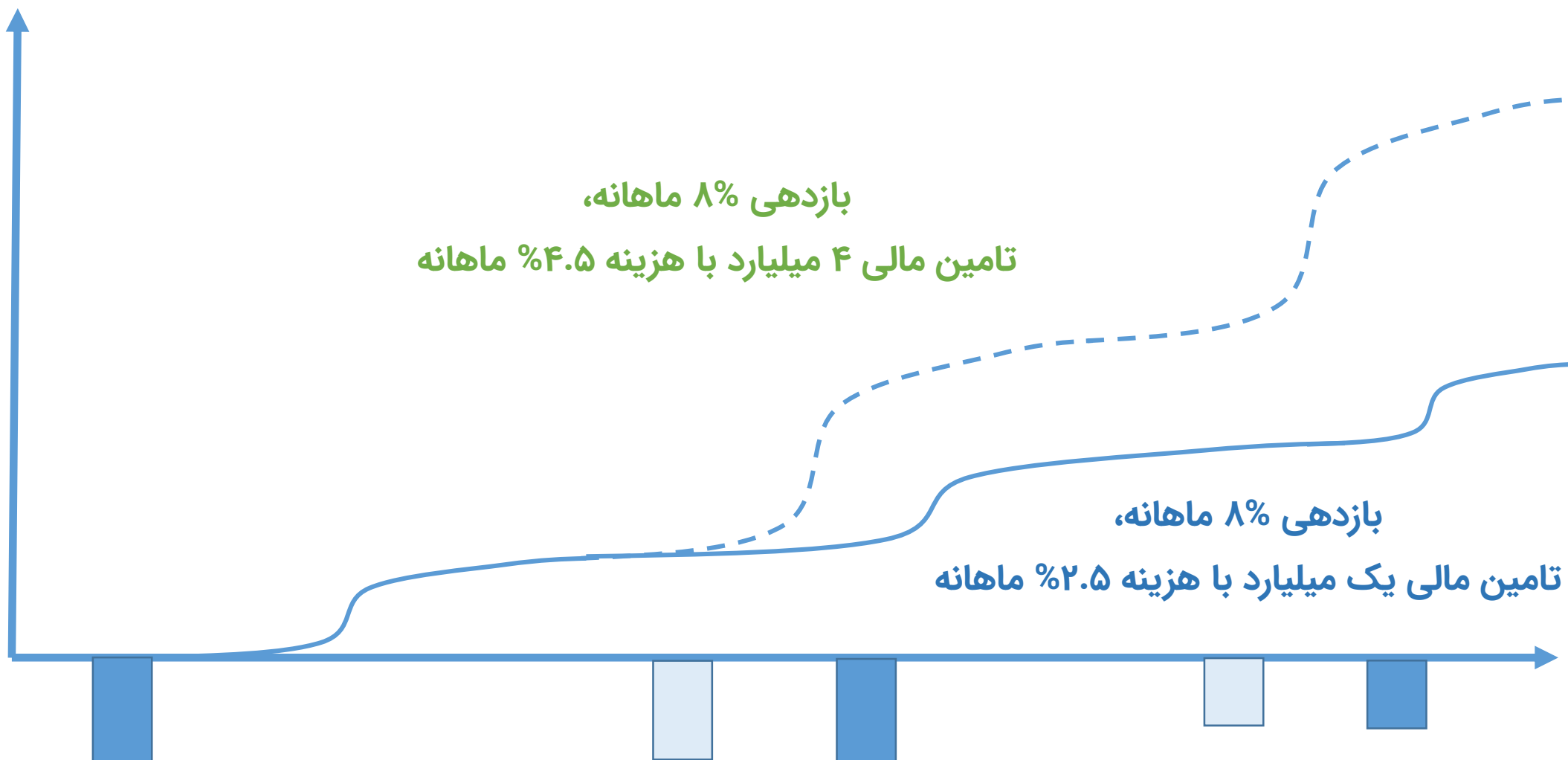
عدم تامین مالی و از دست دادن فرصت‌های بزرگ



تمرکز بر روی منابع مالی ارزان قیمت ولی غیرمقیاس پذیر

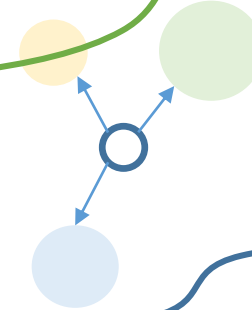
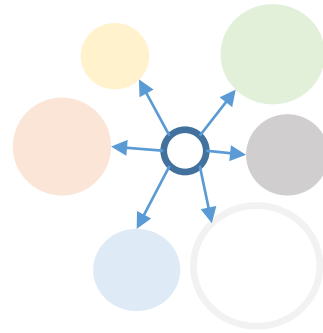


مدیریت نقدینگی نامناسب، تامین مالی دیرتر از زمان مورد نیاز

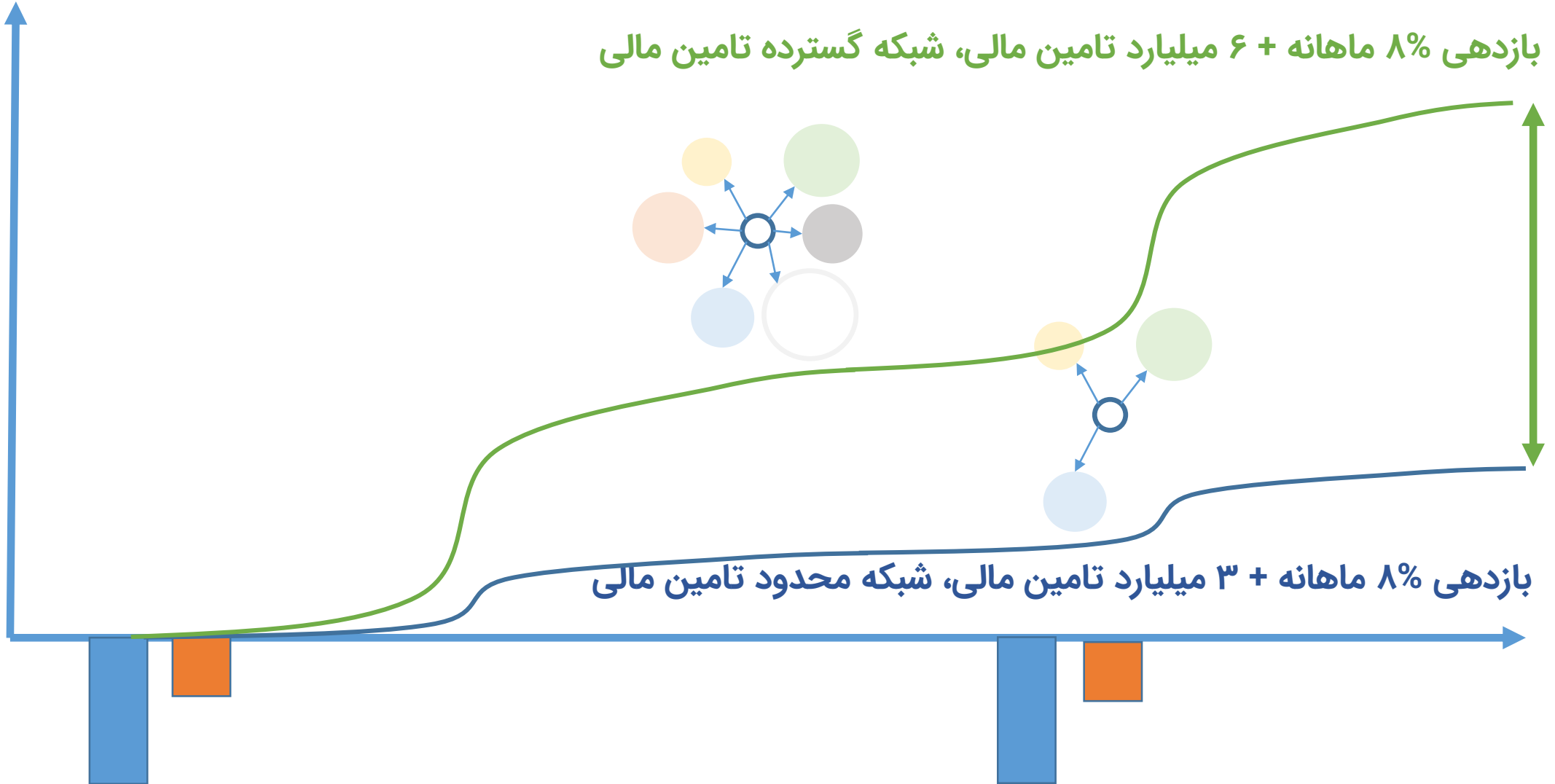


شبکه تامین مالی کوچک

بازدهی ۸% ماهانه + ۶ میلیارد تامین مالی، شبکه گسترده تامین مالی



بازدهی ۸% ماهانه + ۳ میلیارد تامین مالی، شبکه محدود تامین مالی



بازده سرمایه چیست؟

- نسبت سود عملیاتی خالص (سود عملیاتی منهای هزینه مالی) خلق شده به هزینه سرمایه است.
- هر چه حاشیه سود عملیاتی بالاتر باشد، بازدهی بالاتر است.
- هر چه هزینه تامین مالی کمتر باشد، بازدهی بالاتر است.
- هرچه میزان سرمایه برای تحقق سود عملیاتی کمتر، بازدهی بالاتر است.
- این شاخص هم عملکرد کسب و کاری و هم عملکرد تامین مالی را نشان می‌دهد.
- بازده سرمایه باید حداقل ۱۰۰٪ درصد بالاتر از هزینه تامین مالی باشد.
- امروز این نسبت برای شرکت‌های بالغ، حداقل ۷ درصد ماهانه است
- امروز این نسبت برای شرکت‌های در حال رشد، حداقل ۱۰ درصد ماهانه است.

تحلیل هزینه فرصت ایجاد بدهی

- با فرض ثابت در نظر گرفتن بازده دارایی جاری ۸ درصد ماهانه، اثر سناریوهای مختلف افزایش بدهی به صورت زیر خواهد بود: (نرخ تامین مالی ۴/۱ درصد ماهانه فرض شده است).

نسبت بدهی جاری به دارایی جاری	میزان بدهی جاری	میزان دارایی جاری	میزن سرمایه صاحبان سهام
۲۹/۳۶%	۱۹.۵ میلیارد تومان	۶۶.۴ میلیارد تومان	۴۶.۹ میلیارد تومان

نسبت بدهی به دارایی جاری	بدهی جاری (میلیارد تومان)	سود عملیاتی خالص (میلیارد تومان)	بازدهی سرمایه ماهانه
۷۰%	۱۰۹.۴	۹۶.۲	۱۷.۱%
۶۰%	۷۰.۴	۷۷.۹	۱۳.۹%
۵۰%	۴۶.۹	۶۷.۰	۱۱.۹%
۴۰%	۳۱.۳	۵۹.۷	۱۰.۶%
۳۰%	۲۰.۱	۵۴.۴	۹.۷%



داستان بایرپیل، تامین مالی بایرپیل برای هزینه فرصت



تحلیل فرصت‌های بدهی، ظرفیت‌های موجود برای تامین مالی

• روش اول، تامین مالی از خانواده و دوستان نزدیک،

- بهترین روش از نظر هزینه و بروکراسی، مقیاس‌پذیری کند،
- استفاده از بستر اعتماد فی مابین
- چاقوی دو لبه در تامین مالی از نزدیکان، خیلی خوب و خیلی بد
- ضرورت عقد قرارداد و نظم در پرداخت سود، ۴۸٪ تا ۶۰٪

تحلیل فرصت‌های بدهی، ظرفیت‌های موجود برای تامین مالی

• روش دوم، تامین مالی از تامین کنندگان،

- همراستایی منافع با تامین کننده به دلیل توسعه بازار،
- سرعت در پرداخت اعتبار، افزایش اعتبار متناسب با افزایش فروش
- امکان مذاکره برای افزایش حجم فروش
- تنوع ضمانت (چک، ضمانت نامه حسن انجام تعهدات، وثیقه ملکی)، ۳۶% تا ۶۰%

تحلیل فرصت‌های بدهی، ظرفیت‌های موجود برای تامین مالی

• روش سوم، تامین مالی از مشتریان،

- برای برخی کسب وکارهایی که مزیت رقابتی در بازار دارند
- پیمانکاری‌های خاص، شرکت‌های بیمه، شرکت‌های بازاریابی بیمه
- امکان دریافت پیش پرداخت از مشتریان
- تنوع ضمانت چک، وثیقه ملکی، ضمانت پیش پرداخت، ۳۶% تا ۶۰%

تحلیل فرصت‌های بدهی، ظرفیت‌های موجود برای تامین مالی

• روش چهارم، تامین مالی از صندوق‌های پژوهش و فناوری،

- شرکت‌های دانش بنیان، خلاق و نوآور، ایجاد اعتبار تدریجی، شرکت‌های مستقر در پارک‌های فناوری
- کارگزار وجوه اداره شده معاونت علم و فناوری
- نیاز به گزارش حسابرسی حسابرس
- بیشتر مناسب برای ضمانت تا تامین مالی
- مدت ارزیابی و پرداخت یک تا دو ماه، ۳۶% تا ۵۲%

تحلیل فرصت‌های بدهی، ظرفیت‌های موجود برای تامین مالی

- **روش پنجم، تامین مالی از سکوهای تامین مالی جمعی،**
 - تا ۵۰ میلیارد با ضمانت ثالث، تا ۱۵۰ میلیارد با ضمانت تعهد پرداخت،
 - نسبت مالکانه حداقل ۲۰ درصد برای تامین مالی بالاتر از ۵۰ میلیارد
 - سکوهای ریسک گریز با کمترین نرخ، (آی بی کراد، کاریزما، حلال فاند، هم‌آفرین، زیما ...)
 - سکوهای ریسک پذیر با نرخ بالاتر، (اسمارت فاندینگ، کارن کراد، دونگی، ...)
 - گزارش حسابرسی حسابرس رسمی، ۴۴% تا ۶۴%

تحلیل فرصت‌های بدهی، ظرفیت‌های موجود برای تامین مالی

• روش ششم، تامین مالی از سرمایه‌گذاران خطرپذیر،

- تامین مالی به اتکای ارزش سهام شرکت،
- وثیقه سهام (Venture Debt)،
- وام قابل تبدیل (Convertible Loan)،
- دریافت سهم از درآمد (Revenue Based Finance)،
- نرخ تمام شده تامین مالی، ۵۲٪ تا ۷۰٪

تحلیل فرصت‌های بدهی، ظرفیت‌های موجود برای تامین مالی

• روش هفتم، تامین مالی دانش بنیان، صندوق نوآوری و شکوفائی،

- نوع دانش بنیان شدن، محصول دانش بنیان یا پلتفرم دانش بنیان،
- نیاز به گزارش حسابرسی حسابرس رسمی و صورت مالی،
- مدت زمان ارزیابی و پرداخت بسیار طولانی، از سه ماه تا شش ماه، نرخ تمام شده تامین مالی، ۲۳% تا ۳۶%

تحلیل فرصت‌های بدهی، ظرفیت‌های موجود برای تامین مالی

• روش هشتم، تامین مالی بانکی،

- رسیدن به حداقل گردش ده میلیارد سالانه، نیاز به گزارش حسابرسی حسابرس رسمی و صورت مالی،
- تحلیل کیفیت رتبه اعتباری، نبود سابقه معوقات بانکی یا چک برگشتی، خوش حسابی در اعتبارات
- متوسط رسوب سه ماهه یا شش ماهه در بانک‌های مختلف (بانک صادرات، بانک ملی، بانک ملت،...)
- تخصیص اعتبار سه تا شش برابر رسوب ایجاد شده یا مسدودی حساب
- وضعیت شاخص‌های اهرمی، نسبت مالکانه ۱۵ تا ۲۰ درصد
- سبد ضمانت قابل تامین از نوع ضمانت مورد قبول بانک (ملک، ضمانت تعهد پرداخت، اوراق بهادار، ...)
- نرخ تمام شده تامین مالی، ۳۶٪ تا ۴۲٪

تحلیل فرصت‌های بدهی، ظرفیت‌های موجود برای تامین مالی

• روش نهم، تامین مالی از صندوق قرض الحسنه،

- ایجاد رسوب و گرفتن امتیاز در زمان‌های مازاد نقدینگی
- استفاده از امتیاز برای تسهیلات به شرکت، کارکنان و یا مشتریان
- سقف اعطای اعتبار، ۴۰۰ میلیون تومان برای هر نفر، سقف اعتبار حقوقی، ۷۵۰ میلیون تومان
- بانک قرض الحسنه مهر، صندوق حامیان، بانک قرض الحسنه رسالت، ...
- سبد ضمانت قابل تامین از نوع ضمانت مورد قبول بانک (ملک، ضمانت تعهد پرداخت، اوراق بهادار، ...)

تحلیل فرصت‌های بدهی، ظرفیت‌های موجود برای تامین مالی

• روش دهم، تامین مالی مستقیم از سرمایه‌گذاران مشارکتی ریالی و دلاری،

- مشارکت مستقیم با سرمایه‌گذاران حقیقی و حقوقی بزرگ،
- انواع قرارداد، مشارکت مدنی، فروش اقساطی، خرید و بازخرید دارایی،
- طراحی نوع ضمانت که این سرمایه‌گذاران آن را می‌پذیرند، نرخ متغیر متناسب با نوع ضمانت
- امکان مشارکت دلاری، تحلیل میزان حساسیت خرید مشتریان به تغییر قیمت دلار
- نرخ تمام شده ریالی، ۴۸٪ تا ۶۰٪، نرخ تمام شده دلاری، ۱۲٪ تا ۲۴٪

تحلیل فرصت‌های بدهی، ظرفیت‌های موجود برای تامین مالی

• روش یازدهم، تامین مالی از لیزینگ،

- خرید تجهیزات و کالاهای بادوام به صورت لیزینگی
- اقساط ۱۲ تا ۶۰ ماهه
- امکان استفاده از برنامه ساخت ماشین آلات ایرانی، برای تجهیزات پیشرفته
- امکان خرید اقساطی از فروشندگان تجهیزات
- نرخ تمام شده ریالی، ۴۸% تا ۶۰%

تحلیل فرصت‌های بدهی، ظرفیت‌های موجود برای تامین مالی

• روش دوازدهم، تامین مالی به کمک استارت‌آپ‌های فین تک و Embedded Finance

- ایجاد کیف پول برای مشتریان، اتصال کیف پول به حساب بانکی کاربران، ایجاد اطمینان ۱۰۰ درصدی
- تشویق کاربران به ایجاد رسوب با دادن امتیاز، بازی‌وار سازی
- گرفتن اعتبار سه تا پنج برابر رسوب ایجاد شده از بانک
- دریافت تسهیلات متناسب با اعتبار یا اعطای تسهیلات به مشتریان
- نرخ تمام شده ریالی، ۳۶% تا ۴۸%

تحلیل فرصت‌های بدهی، ظرفیت‌های موجود برای تامین مالی

• روش سیزدهم، تامین مالی از بازارهای فرابورس، انتشار اوراق صکوک

- ارزیابی صورت مالی از منظر شفافیت و نشان دادن سود، امکان‌پذیری تامین مالی حداقل ۱۵۰ میلیارد تومان
- نیاز به گزارش حسابرسی حسابرس رسمی و صورت مالی، حسابرس معتمد بورس
- ظرفیت تامین مالی ۵ تا ۶ برابر سود خالص آخرین سال در صورت مالی، امکان تامین ضمانت تا دو برابر مبلغ تامین مالی
- امکان پوشش بخشی از ضمانت برای شرکت‌های دانش بنیان به پشتوانه صندوق نوآوری و شکوفائی
- دوره تامین مالی ۴ ساله با پرداخت سود سه ماهه و پرداخت اصل در انتهای دوره، نرخ تمام شده ریالی، ۳۴% تا ۴۲%

تحلیل فرصت‌های بدهی، ظرفیت‌های موجود برای تامین مالی

• روش چهاردهم، تامین مالی زنجیره تامین (SCF)

- مخصوص کسب و کارهایی که مشتریان و تامین کنندگان متعدد دارند
- نیاز به گزارش حسابرسی حسابرس رسمی و صورت مالی، حسابرس معتمد بورس
- قابلیت انتقال اوراق حداقل در دو مرحله از تامین کنندگان، قابلیت انتشار اوراق گام و یا اعتبار SCF
- تضمین پرداخت در سر رسید از جانب بانک، قابلیت نقد شدن ۲۵% درصد از اعتبار در هر مرحله از انتقال
- قابلیت خرد شدن اعتبار و تقسیم آن به تامین کنندگان مختلف، نرخ تمام شده ریالی، ۳۴% تا ۴۲%،

تحلیل فرصت‌های بدهی، ظرفیت‌های موجود برای تامین مالی

• روش پانزدهم، تامین مالی دلاری (صندوق توسعه ملی، تامین کنندگان بین المللی، ...)

- محدوده تامین مالی، ۵ میلیون دلار تا ۱۰۰ میلیون دلار
- نیاز به گزارش حسابرسی حسابرس رسمی و صورت مالی، حسابرس معتمد بورس
- ایجاد یک واسطه برای انتقال ارزش دارایی به خارج از کشور، صدور ضمانت قابل قبول در خارج از کشور
- اولویت پروژه های صادراتی
- پرداخت به صورت مستقیم یا از طریق بانک‌های عامل
- بدون درج در صورت مالی و حساب‌های رسمی داخل کشور
- نرخ تمام شده دلاری، ۱۰% تا ۱۵%،

تحلیل فرصت‌های ضمانت،

- اوراق بهادار بورسی
- سهام شرکت‌های بورسی
- دارایی جاری قابل ضمانت، کالای زیر بلیط
- خودرو و وسائل نقلیه
- ضمانت حقوقی از شرکت‌های گروه
- تبادل ضمانت حقوقی
- وثیقه سهام
- دارایی ملکی درجه یک، آپارتمان مسکونی،
- دارایی ملکی درجه دو، سوله تولیدی
- دارایی ملکی درجه سه، زمین
- دارایی ملکی از طریق یکی از شرکا
- دارایی تجهیزات قابل نقل و انتقال
- انواع رمز ارز و بیت کوین
- طلا و اوراق معادل آن

داستان خانومی، ۲۵۰ میلیارد تامین مالی

مانیما

تا ۷۰٪ تخفیف، با پرداخت قسطی

خرید با تخفیف <



ورود >

جست و جو

صاوی

پیشنهاد ویژه برندها آرایشی مراقبت پوست مراقبت مو بهداشت شخصی عطر و ادکلن آقایان لوازم برقی شخصی مکمل غذایی و ورزشی مجله خانومی

خرید در ۴ قسط
بدون کارمزد

Snapp!
Pay



مانیما
تخفیف‌های

۱۰۰ کالا، ۳۰ تا ۵۰٪ تخفیف

مشاهده و خرید <



داستان همراه مکانیک، ۶۰ میلیارد تامین مالی



ورود

فروش خودرو

جستجو در همراه مکانیک



فرصت‌های سرمایه‌گذاری و مشارکت

مجله خودرو

معرفی خودرو

ابزارها

قیمت خودرو

کارشناسی خودرو

خرید خودرو

فروش خودرو

سرحال‌ترین خودروهای بازار رو اینجا پیدا میکنی

بزرگ‌ترین نمایشگاه آنلاین خودروهای کارشناسی‌شده داخلی و خارجی

خرید خودرو



با پولم چی بخرم؟

جیب



کارشناسی خودرو



قیمت خودرو



خرید اقساطی خودرو

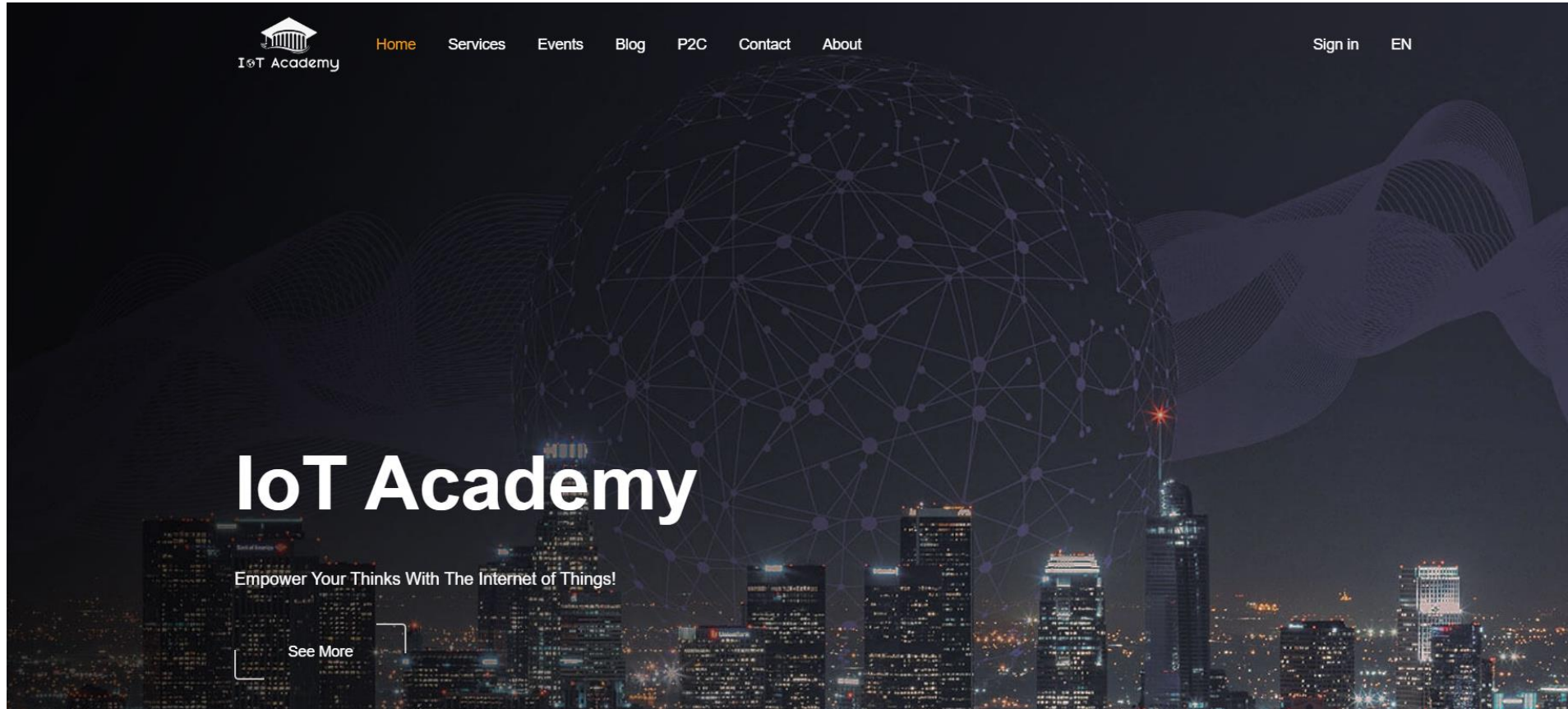


فروش خودرو



خرید خودرو

داستان دانشمان، ۵ میلیون دلار تامین مالی



داستان ویتا، ۸۰ میلیارد تامین مالی

پروژه مشترک با خیرین

about us

دانلود کاتالوگ

وبلاگ

احیا و بازیابی تجهیزات پزشکی

چرا ویتا

مجوزهای فعالیت

محصولات

خانه




پارک علم و فناوری

ریفریش یا بازیابی چیست؟

تفاوت ریفریش با تعمیرات تجهیزات پزشکی در چیست؟ با بازیابی تجهیزات پزشکی اسقاطی خود عمری دوباره به تجهیزات پزشکی و بیماران هدیه دهید.

ارسال مشخصات دستگاه

ویتا در یک نگاه!

داستان آراز صنعت آسیا، ۱.۵ میلیون دلار تامین مالی



صفحه اصلی محصولات ▾ اخبار گالری تصاویر خدمات مشتریان ▾ درباره ما تماس با ما

20 Kinds Of Product Series For All Industries

Oil Free Air Compressor
Oil-injected Screw Air Compressor
Diesel Mobile Air Compressor
Centrifugal Compressor, Gas Compressor
Vacuum Pump, Air heat Pump...

[DETAILS](#)



تحلیل فرصت‌های تامین مالی مشتریان

- **ظرفیت اسمی** تامین مالی مشتریان
 - درصدی که امکان ضمانت دارند
 - درصدی که حاضر به پذیرش ریسک اعتباری هستیم (تعریف رتبه اعتباری)
 - درصدی که قابلیت ضمانت ندارند
- **گشایش ال سی ریالی** توسط مشتری و دیسکانت آن
- دریافت **ضمانت تعهد پرداخت** و تامین مالی جمعی برای آن
- ارائه **خدمات BNPL** برای مشتریان
- **تسهیلات شرکت لیزینگ** به مشتری
- یکپارچه شدن با شرکت‌های فینتک، **تامین مالی زنجیره ارزش SCF**

تحلیل فرصت‌های تامین مالی تامین کنندگان

- اولویت‌بندی تامین کنندگان برای تامین مالی (حاشیه سود و اعتبار تامین مالی)
- ظرفیت اسمی تامین مالی تامین کنندگان
 - درصدی که امکان ضمانت دارند
 - توافق بر روی درصد
 - تامین کنندگانی که خود تامین کننده دارند
- دریافت ضمانت تعهد پرداخت و تامین مالی جمعی برای آن
- تسهیلات شرکت لیزینگ به کسب‌وکار
- یکپارچه شدن با شرکت‌های فینتک، تامین مالی زنجیره ارزش SCF

داستان همراه مکانیک، همکاری با لیزینگ و فینتک برای خدمات مالی

The screenshot displays the Hamrah Mechanic app interface. At the top, there's a navigation bar with a search icon and the text "جستجو در همراه مکانیک". The main header includes "فروش خودرو", "خرید خودرو", "کارشناسی خودرو", "قیمت خودرو", and "ابزارها". Below this, a breadcrumb trail reads "همراه مکانیک > خرید خودرو > خرید دایون ۷۵ > خرید".

The central focus is a financing calculator for a car. The title is "مدت بازپرداخت مورد نظر خود را انتخاب کنید". There are buttons for 6, 12, 15, 18, 24, 30, 36, and 48 months. The 24-month option is selected.

Below the selection, it says "پیش پرداخت و اقساط مورد نظر خود را تعیین کنید". Two columns show: "پیش پرداخت ۸۹۷,۰۰۰,۰۰۰ تومان" and "اقساط ماهیانه ۴۴,۰۷۹,۰۰۰ تومان". A button below reads "برای تبدیل بکشید".

A table summarizes the financing details:

پیش پرداخت:	۸۹۷,۰۰۰,۰۰۰ تومان
دوره بازپرداخت:	۲۴ ماهه
اقساط ماهیانه:	۴۴,۰۷۹,۰۰۰ تومان
تعداد چک مورد نیاز:	۹ برگ
بازپرداخت نهایی:	۱,۹۵۴,۸۹۶,۰۰۰ تومان

At the bottom, a large blue button says "ثبت درخواست خرید اقساطی".

On the right side of the app, there's a car gallery. The main image shows a black SUV. Below it are smaller images of the car's interior, a wheel with a tire, and a plus sign icon. The text "مشخصات خودرو" is visible at the bottom right.

On the left side, a sidebar shows "کارشناسی شده" and "کارشناسی همراه مکانیک". It also displays "۱۵,۸۹۳ کیلومتر" and "۱,۴۸۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان".

تحلیل شبکه توسعه دارایی و امکان‌سنجی فرصت‌های همکاری

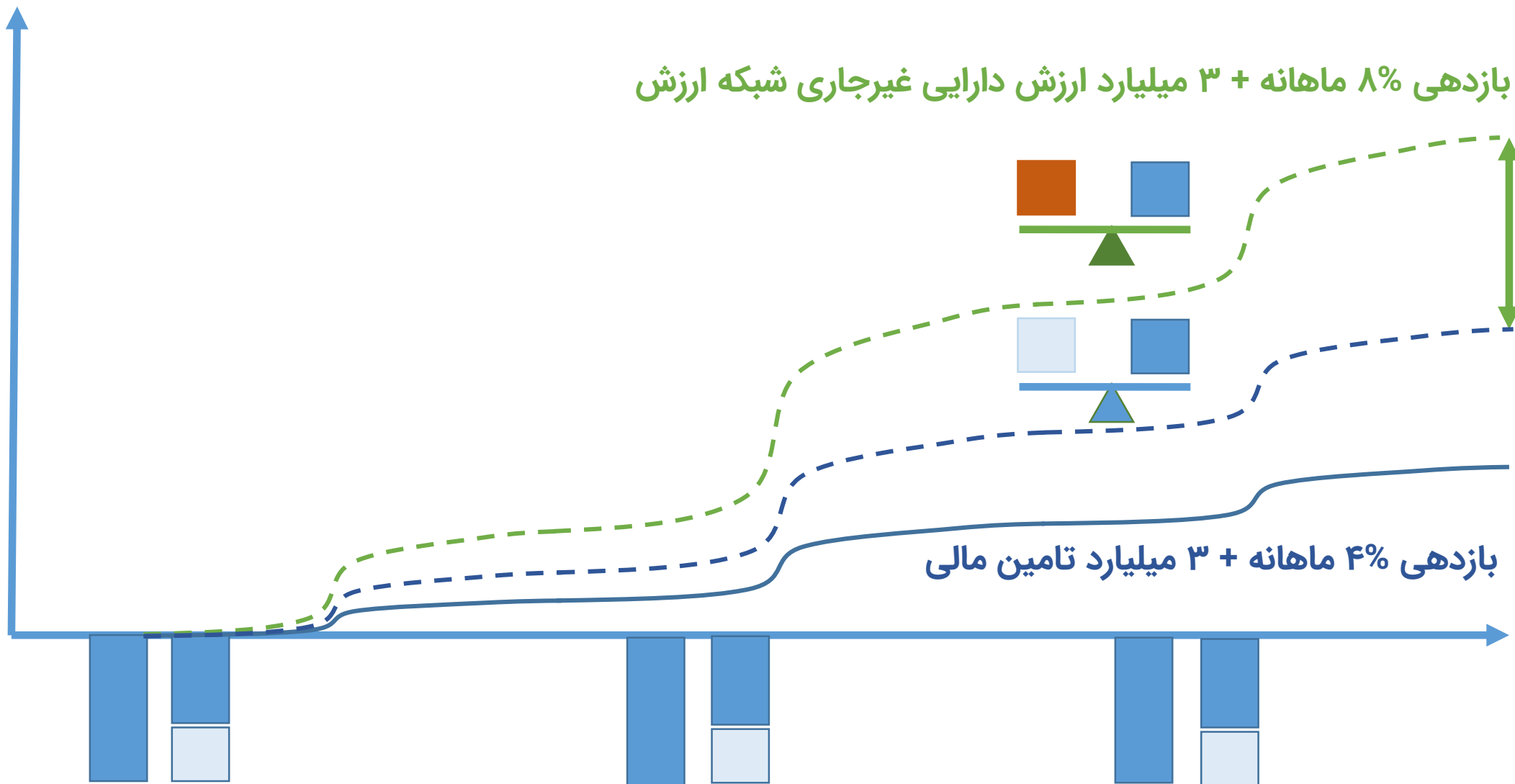


تحلیل شبکه توسعه دارایی و امکان سنجی فرصت‌های همکاری

- با چه نوع شرکت‌هایی **ظرفیت‌های پارتنرشپ و همکاری مشترک** وجود دارد؟
- آنها کدام دارایی غیرجاری (تجهیزات تولید، دسترسی، ..) دارند که **مکمل دارایی غیرجاری ما** خواهد بود؟
- محصولات ما در **چه پلتفرم‌هایی** می‌تواند به مشتریان ما برسد؟
- بر روی پلتفرم ما **چه محصولاتی از دیگران** می‌تواند ارائه شود؟
- چه همکاری‌هایی با **تامین کنندگان** قابل طراحی است که بازدهی را بالا ببرد؟
- چگونه **مسیر همکاری مشترک** را آغاز کنیم؟ نکات کلیدی در ایجاد پارتنرشپ چیست؟
- آیا می‌توان به **نام شرکت‌های همکار** رسید؟ **پیشنهاد ردنشده**ی به شرکا چیست؟

توسعه دارایی غیرجاری به جای هم‌افزایی با شبکه توسعه دارایی

بازدهی ۸٪ ماهانه + ۳ میلیارد ارزش دارایی غیرجاری شبکه ارزش



داستان همکاری آریسا تجارت و دیجی رفاهی، خلق گودباکس



داستان فروشگاه‌های زنجیره‌ای سنجاق، شراکت با شاهرخ استخری



36,270 likes

@sanjaaq مشهد شعبه "سنجاق" واقع در کاسپین مد shahrokh_estakhri



shahrokh_estakhri 10h
سنجاق شعبه‌ی هدیش مال
هروی باز شد، ایشالله برای همه
کاسبها بازار باشه 🍀❤️
@estakhrifamily @sanjaaq @majidrashidi

Reply to shahrokh_estakhri...

داستان کیک خونه و شایلا، توسعه نقاط دسترسی



داستان نت باکس موبوادیشن، مشارکت نت باکس و موبونیوز



چگونه مشارکت اتفاق می‌افتد؟

- دو طرف از نظر **شخصیت** تناسب دارند و می‌توانند به هم اعتماد کنند (لایه انسانی)
- **اندازه بازار** به حدی هست که جذابیت شراکت وجود داشته باشد (لایه بازار)
- تعهدات و اختیارات طرفین تبدیل به **قرارداد و الزامات حقوقی** شود (لایه حقوقی)
- **ساختار اجرائی و تخصیص مسئولیت** به افراد مشخص از طرفین انجام شود (لایه اجرائی)
- **منابع مالی** مورد نیاز برای شراکت تامین شود (لایه مالی)
- پیشرفت شراکت و تحقق اهداف توسط یک **هیات راهبری** کنترل شود (لایه کنترلی)

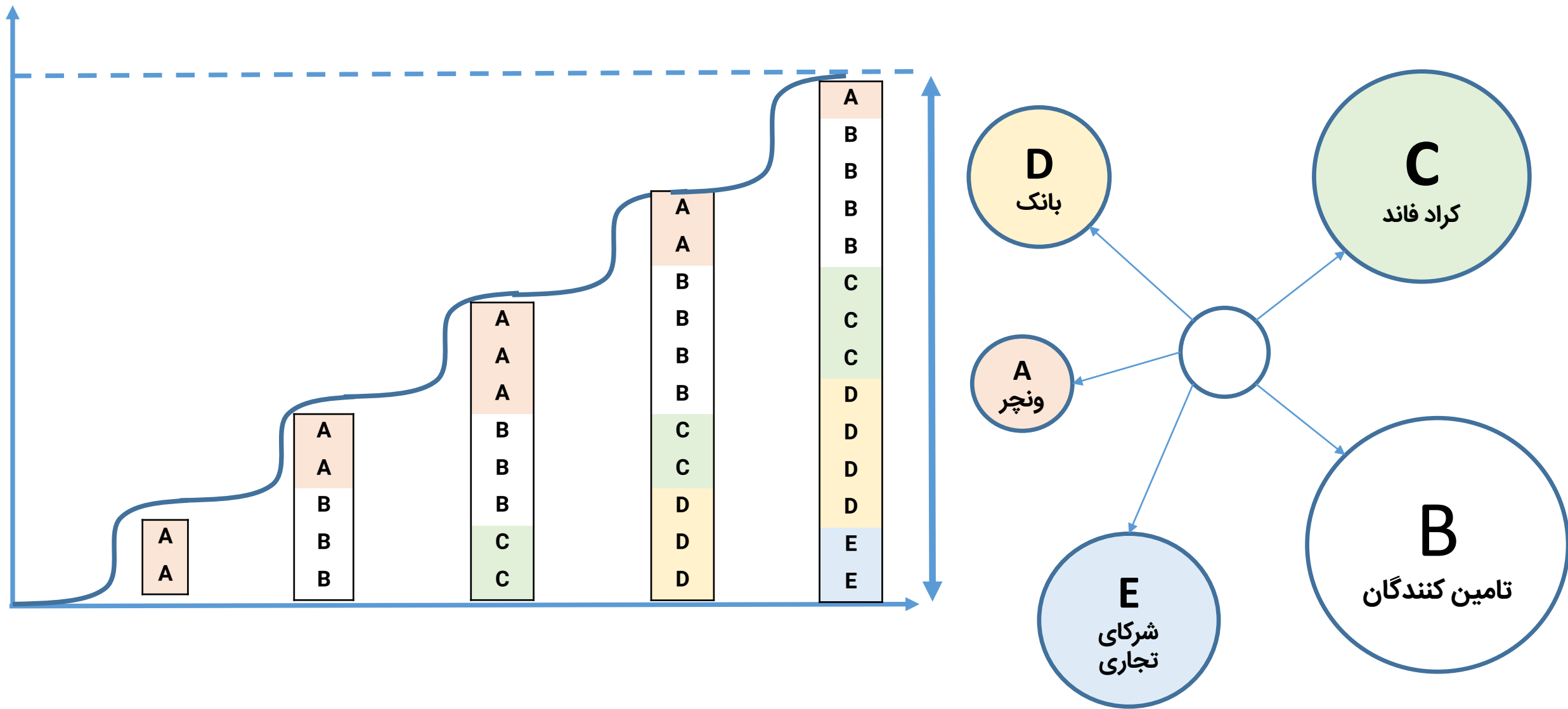
ساختن شبکه توسعه دارایی، شبکه تامین مالی و شرکای تجاری

- شبکه تامین مالی نهادهائی است که **ظرفیت همکاری برای تامین مالی** را دارند.
- شرکای تجاری کسانی هستند که منابع آنها **معادل تامین مالی** ارزش ایجاد می‌کند.
- میزان اعتباری که شبکه تامین مالی قائل می‌شود، **ظرفیت تامین مالی** است.
- ظرفیت اعتماد مستقل از اندازه شراکت است، **اول باید اعتماد ایجاد شود.**
- باید کار با نهادهای مالی و غیرمالی را **در اعداد خیلی کوچک** شروع کرد.
- با شفافیت و ایفای تعهد، **شبکه تامین مالی و شرکای تجاری** به آرامی رشد می‌کند.
- **بهترین الگوی ایجاد اعتماد،** همکاری در خلق سود عملیاتی و **تسهیم منافع** است.

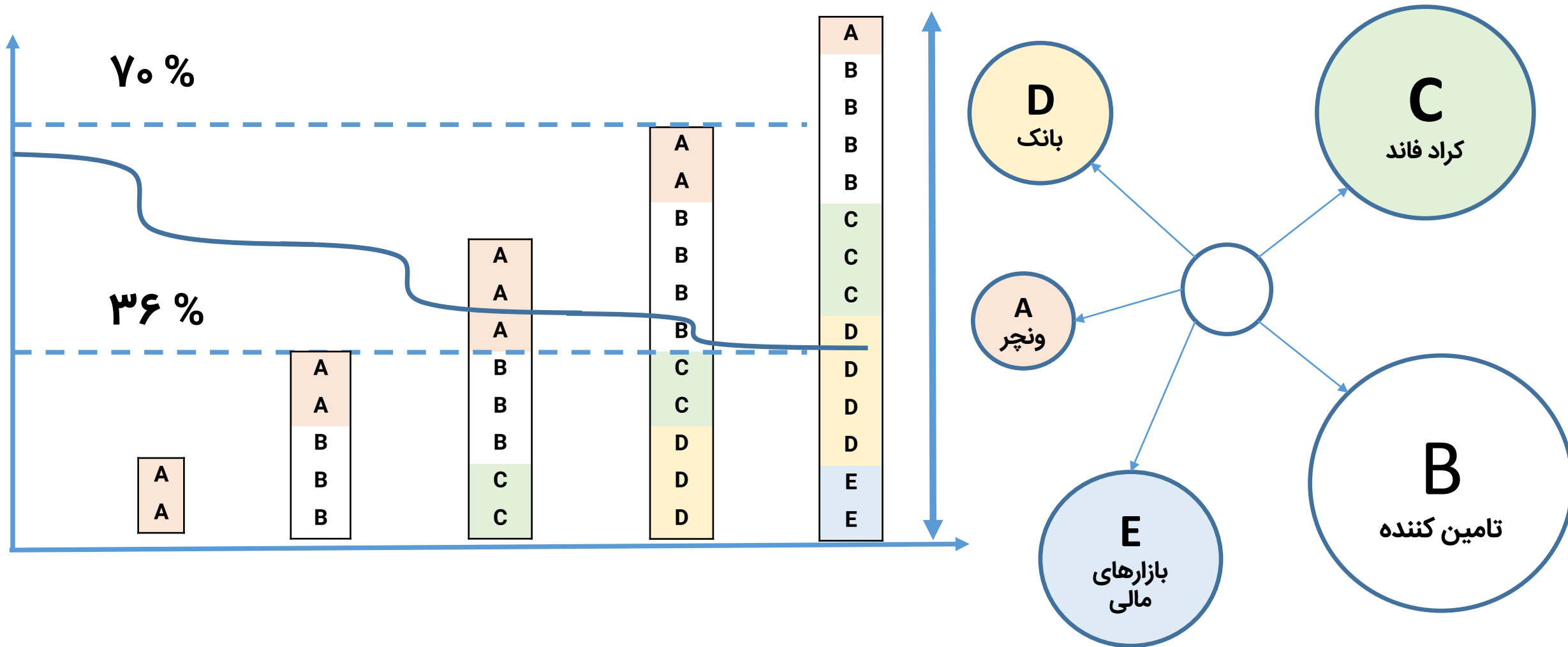
ساختن شبکه توسعه دارایی، شبکه تامین مالی و شرکای تجاری

- ظرفیت تامین منابع مالی و غیرمالی این شبکه، به تدریج افزایش می‌یابد.
- وقتی صداقت خود را در ایفای تعهد نشان می‌دهید، این شبکه بزرگتر می‌شود.
- خیلی از افراد به فکر ساختن این شبکه تامین مالی و شرکای تجاری نیستند.
- خیلی از افراد هم آن را دارند ولی آن را نقد نمی‌کنند.
- شبکه به تدریج ساخته می‌شود و باید در بزرگ شدن آن بسیار مراقبت و احتیاط کرد.
- مثل هر پدیده ارگانیک، باید خیلی زودتر از زمانی که نیاز دارید، آن را ساخته باشید.

ساختن شبکه توسعه دارایی، شبکه تامین مالی و شرکای تجاری



ساختن شبکه توسعه دارایی، شبکه تامین مالی و شرکای تجاری



توسعه دارایی مشابه با دارایی خلق شده

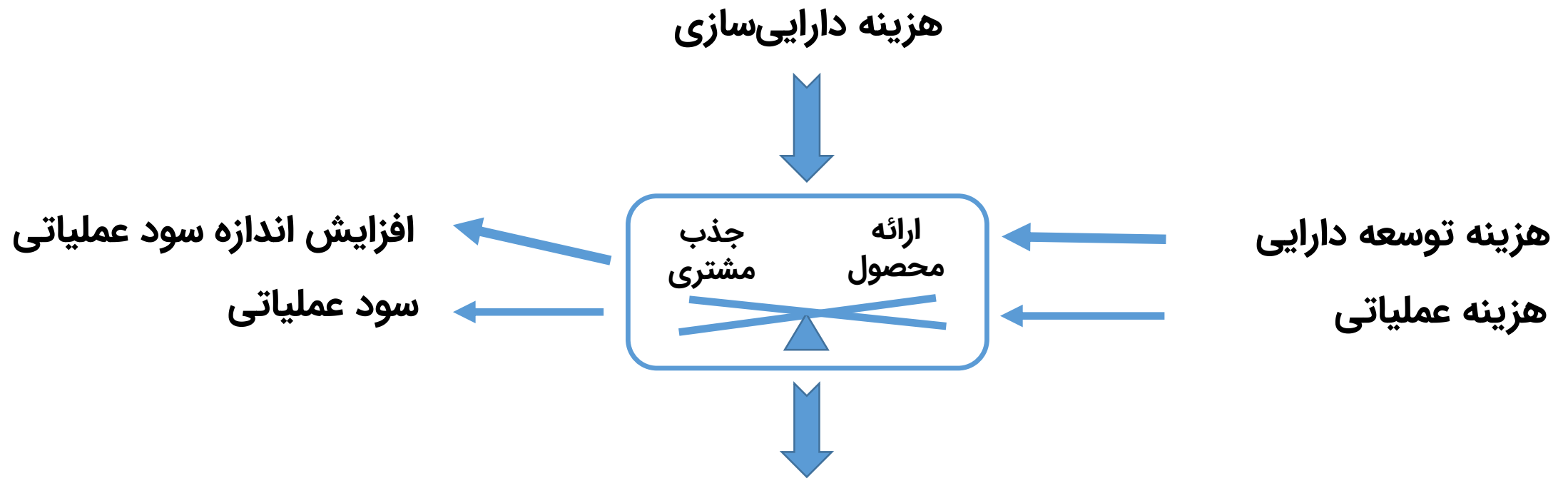
- توسعه دارایی **ریالی** در کسب‌وکارهای با درآمد **ریالی**
- توسعه دارایی **دلاری** در کسب‌وکارهای با درآمد **دلاری**
- توسعه دارایی **طلایی** در کسب‌وکارهای با درآمدهای **تولید طلا**
- توسعه دارایی **متراژ ملک** در کسب‌وکارهای **ساخت و ساز**

رشد تا سقف ظرفیت، شکل‌گیری موتور خلق پول

چگونه دارایی‌های با کیفیت در کنار دارایی سازی مداوم، خلق پول می‌کند؟

موتور خلق پول با توسعه دارایی + دارایی‌سازی

واحد کسب‌وکار با دارایی‌های تحت کنترل، محدوده بازار و محصولات مشخص



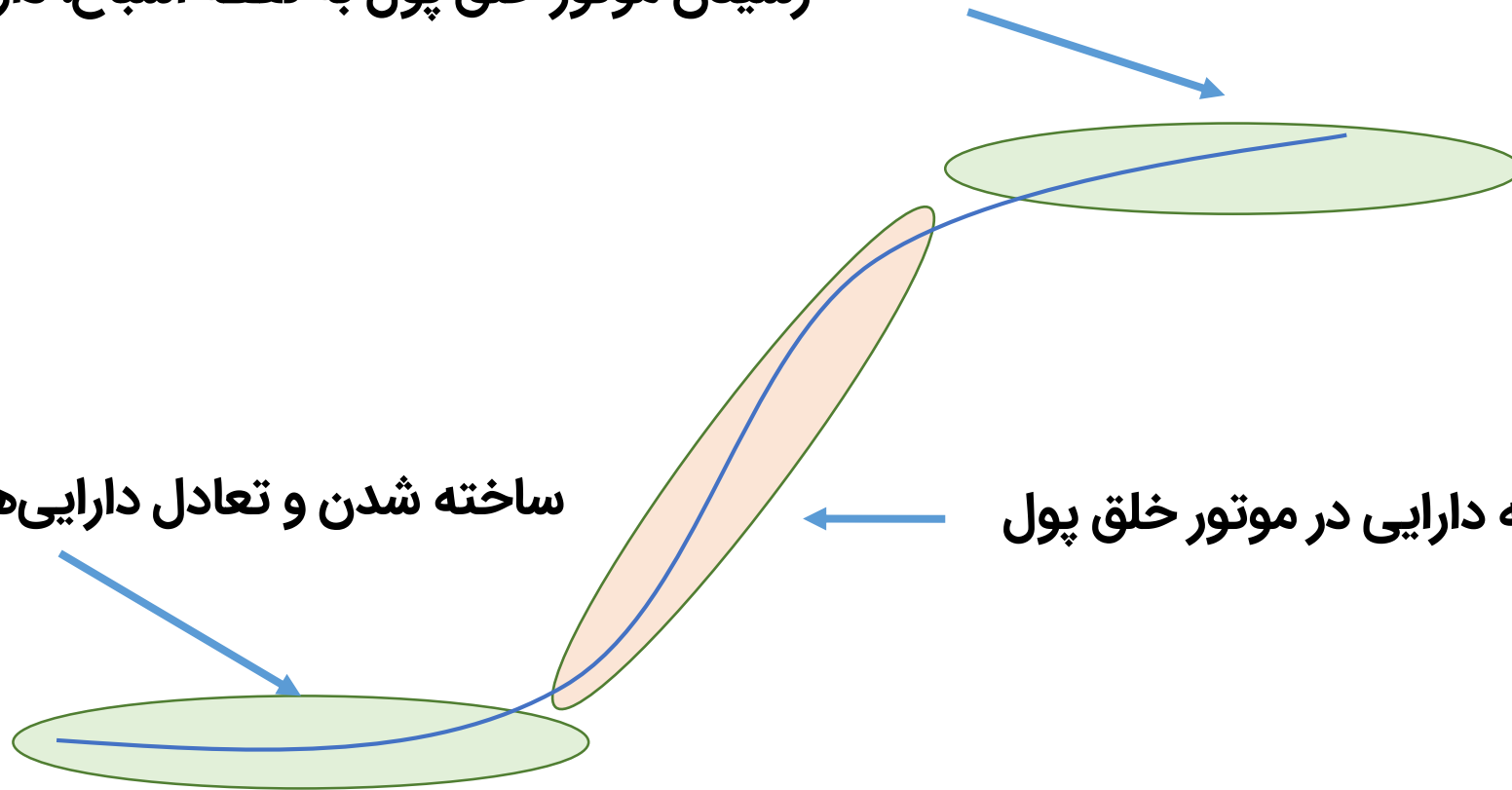
افزایش ظرفیت، بازدهی و پایداری خلق سود عملیاتی

موتور خلق پول

رسیدن موتور خلق پول به نقطه اشباع، دارایی‌سازی بعدی

ساخته شدن و تعادل دارایی‌های محصول و مشتری

توسعه دارایی در موتور خلق پول



مراحل سه گانه موتور خلق پول

- در ابتدا، در نقطه تعادل دارایی‌های مشتری و محصول، **ظرفیت تزریق منابع** ایجاد می‌شود.
- یعنی با دارایی‌سازی، دارایی‌هایی ساخته شده‌اند که **بازدهی و ظرفیت** توسعه دارایی را دارند.
- در گام دوم با **توسعه دارایی**، رشد سود عملیاتی به وجود می‌آید.
- در مرحله رشد، با توسعه دارایی، سود عملیاتی به صورت **خطی رشد** می‌کند.
- هر دارایی مشتری یا محصول به محض رشد، **استهلاک** هم خواهد داشت.
- یعنی بخشی از منابع توسعه دارایی، باید برای **حفظ شرایط موجود و نگهداشت دارایی** هزینه شود.
- وقتی توسعه دارایی با استهلاک دارایی برابر می‌شود، **کارآمدی دارایی** در رشد سود صفر می‌شود.
- اینجا **مرحله اشباع موتور خلق پول** است و باید دارایی‌سازی جدید اتفاق بیافتد.

داستان گهواره، دارایی‌سازی اولیه برای موتور خلق پول

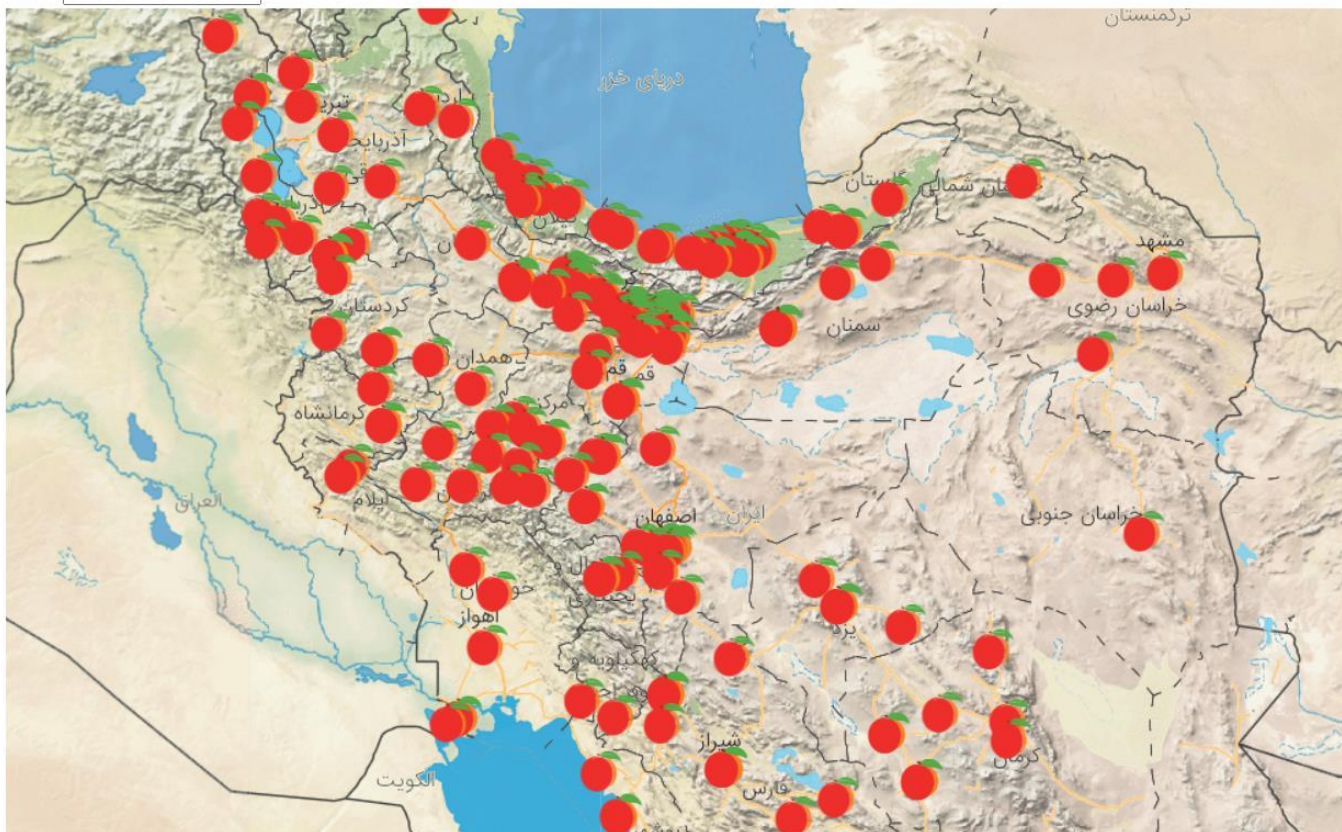


داستان طرفه نگار، توسعه دارایی تا سقف ظرفیت

نقشه نمایندگی های طرفه نگار

ورود

شرکت: مهندسی نرم افزار هلو



- آذربایجان شرقی
- آذربایجان غربی
- اردبیل
- اصفهان
- البرز
- ایلام
- بوشهر
- تهران
- چهارمحال بختیاری
- خراسان جنوبی
- خراسان رضوی
- خراسان شمالی
- خوزستان
- زنجان

داستان دیجی کالا، رسیدن موتور خلق پول به نقطه اشباع

گوشی موبایل سامسونگ مدل Galaxy S22 Ultra 5G دو سیم... قرمز تیره

شادی لند

گارانتی ۱۸ ماهه دارا همراه پایتخت

موجود در انبار فروشنده و دیجی کالا

۴۲,۷۵۰,۰۰۰

تنها ۱ عدد در انبار دیجی کالا باقی مانده

افزودن به سبد

۸۹% (۶۰ نفر از خریداران، این کالا را پیشنهاد کرده اند)

مشاهده همه

مرتب سازی براساس جدیدترین مفیدترین دیدگاه خریداران

Sw2 ultra ۵.۰

۱۴ مرداد ۱۴۰۱ عسگر داوری

دوربین عالی، خلاصه همه چی تموم من آیفون ۱۳ پرو هم داشتم، ولی اینو ترجیح میدم،

آیا این دیدگاه مفید بود؟

مناسب برای بازی ۵.۰

۱۳ مرداد ۱۴۰۱ کاربر دیجی کالا

۱۴.۶ از ۵

از مجموع ۲۴۳ امتیاز

کیفیت ساخت ۴.۸

ارزش خرید به نسبت قیمت ۴.۸

نوآوری ۴.۸

امکانات و قابلیت ها ۴.۸

سهولت استفاده ۴.۸

طراحی و ظاهر ۴.۸

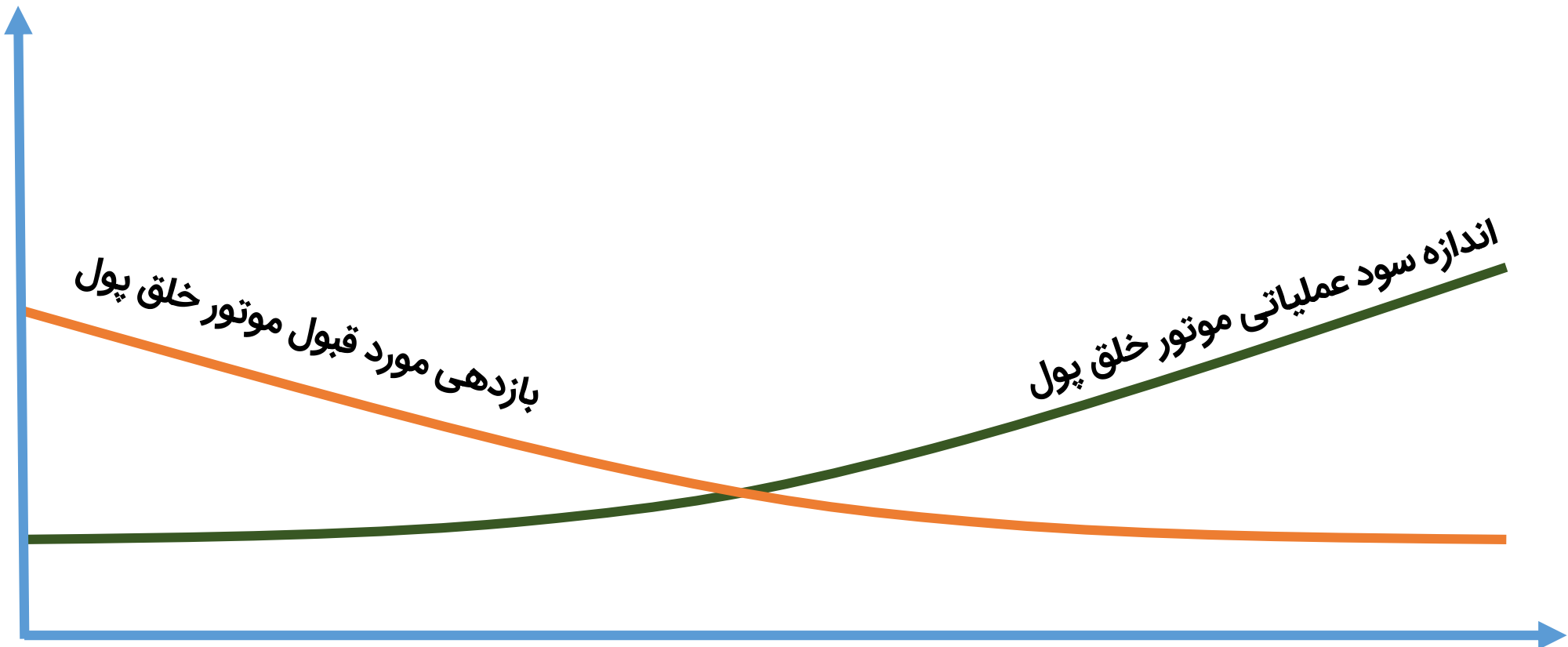
شما هم درباره این کالا دیدگاه ثبت کنید

ثبت دیدگاه

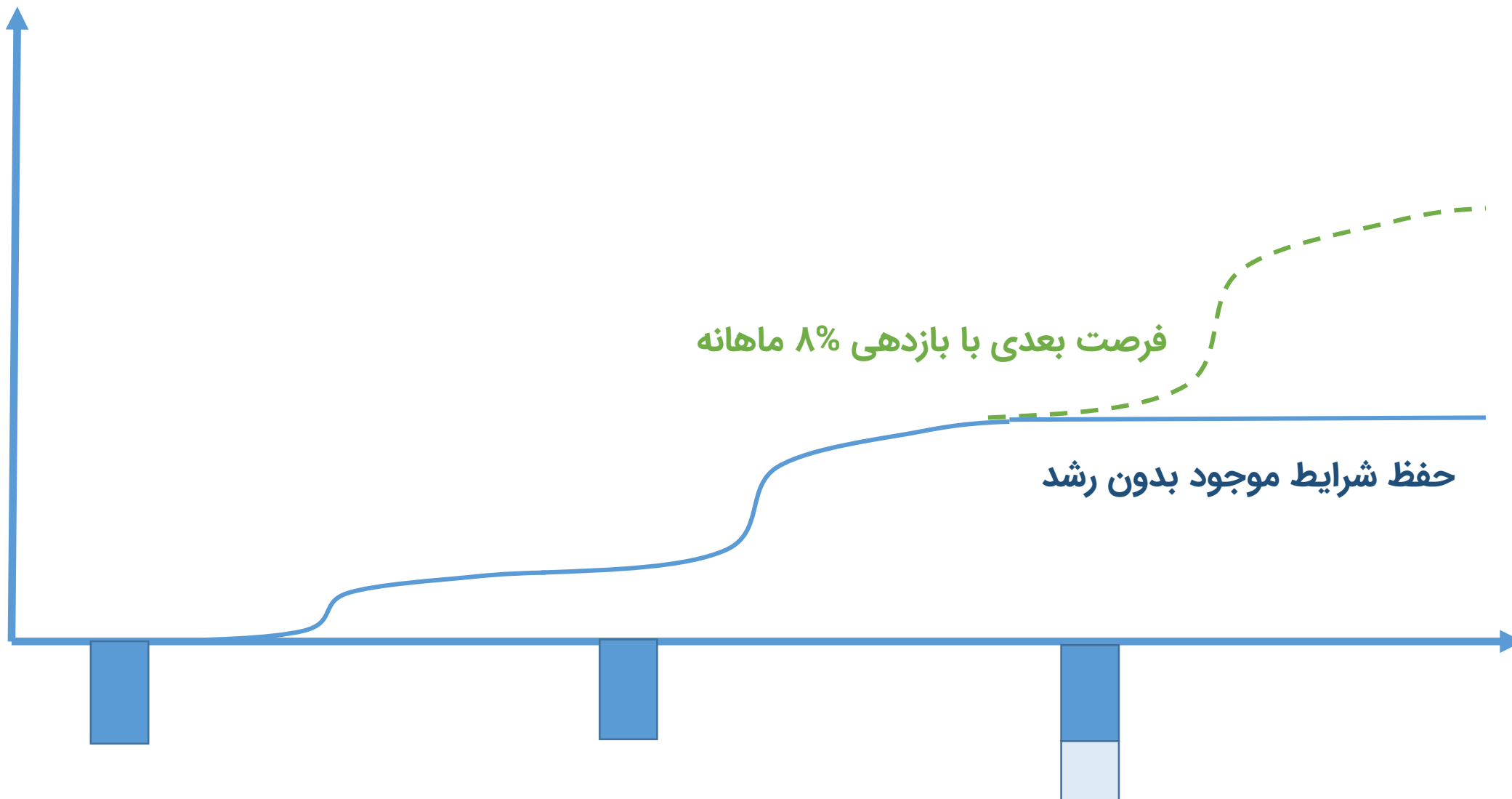
۵ امتیاز دیجی کلاب

پس از تایید نظر، با مراجعه به صفحه ی ماموریت های کلابی امتیاز خود را دریافت کنید.

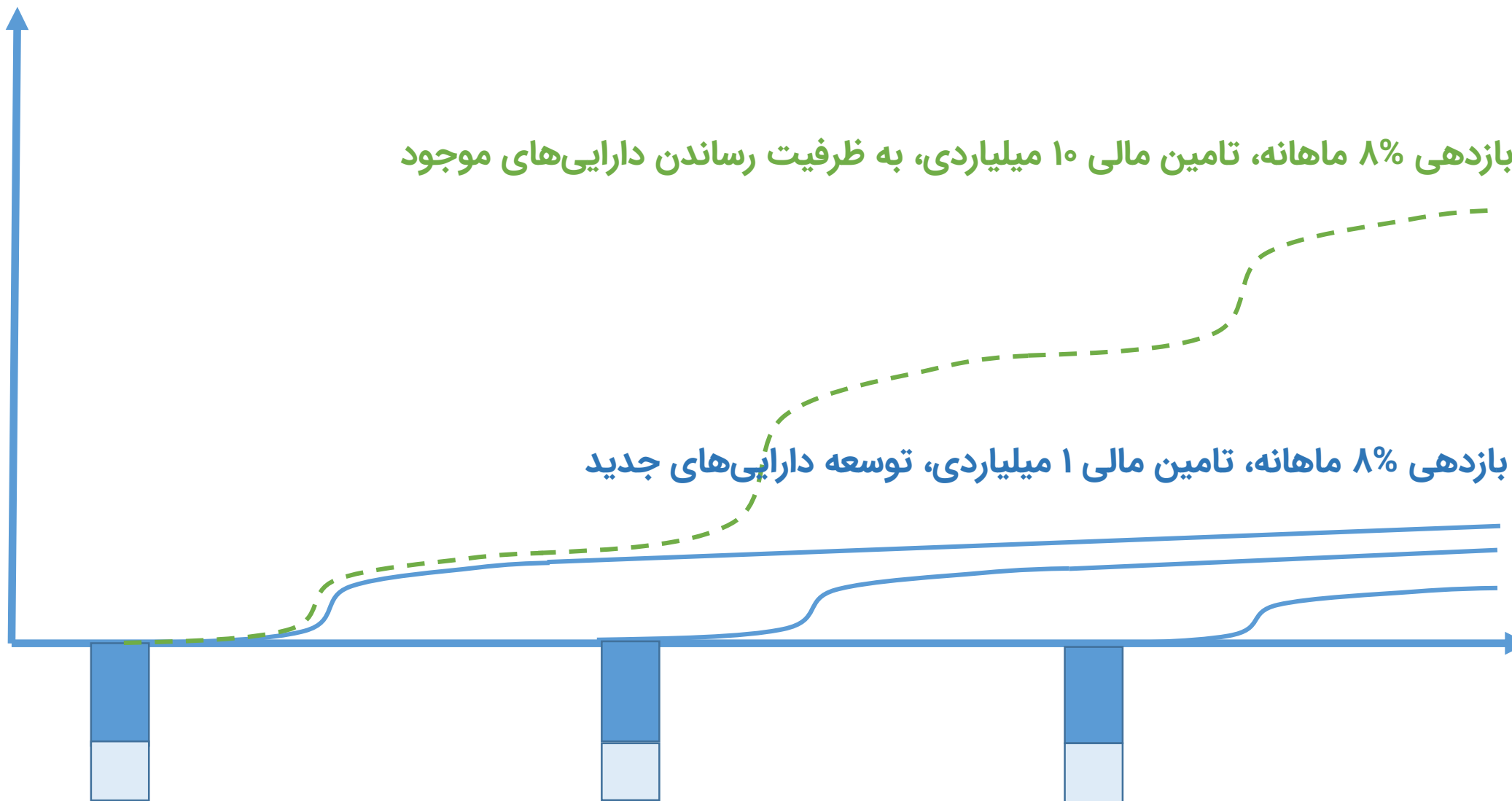
قاعده تعادل اندازه و بازدهی سود عملیاتی در هر واحد کلیدی



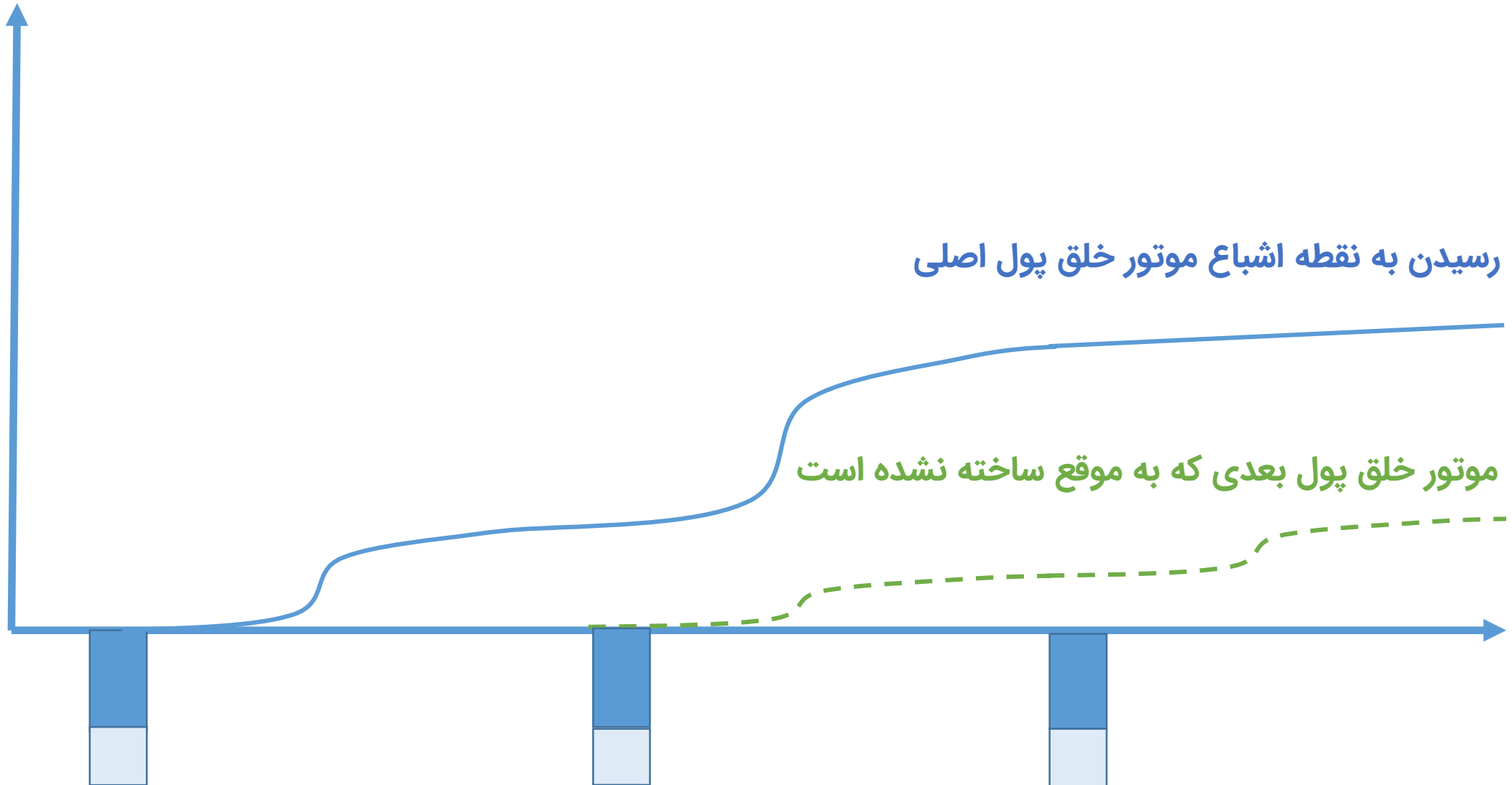
گیر کردن در یک مرحله رشد و پیدا نکردن پله رشد بعدی



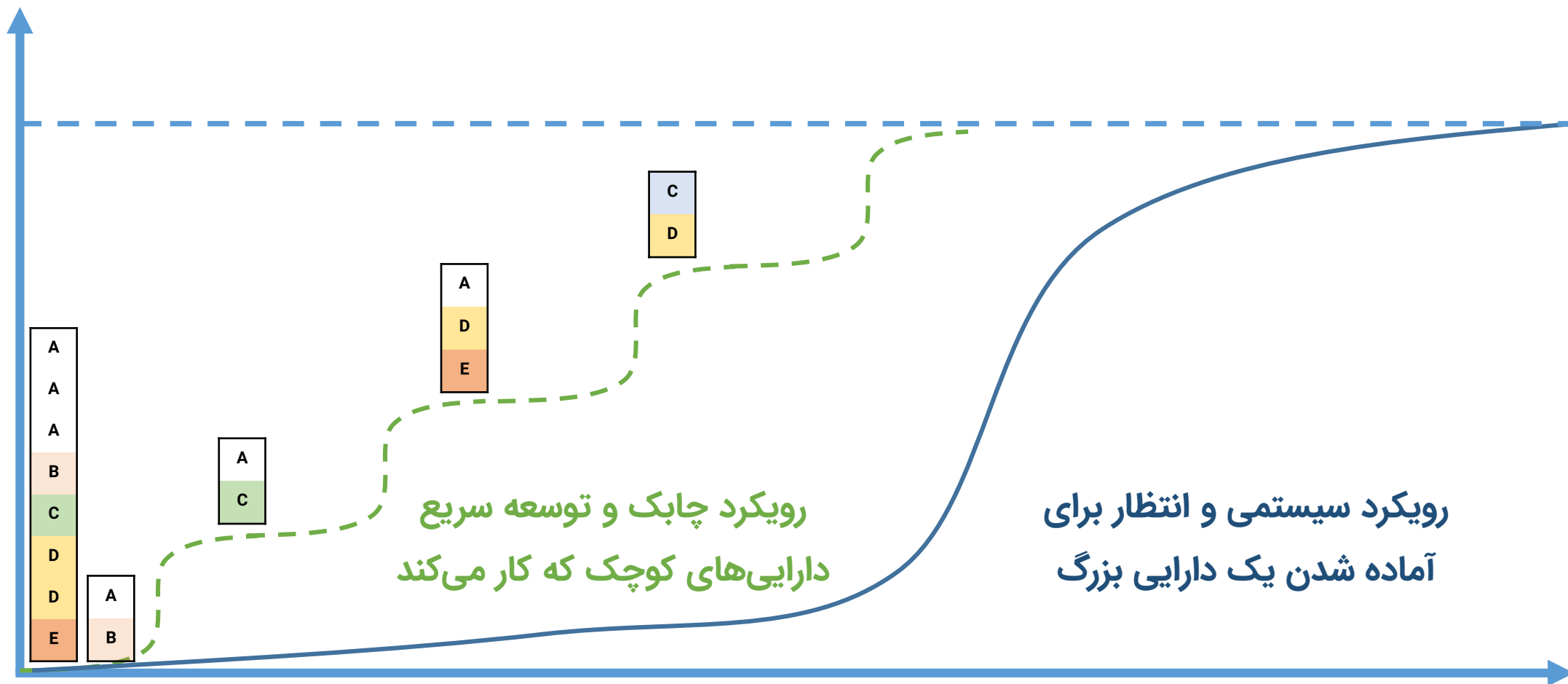
راه‌اندازی موتورهای خلق پول جدید بدون تمرکز بر قبلی



رسیدن به سقف موتور خلق پول و نساختن موتور بعدی

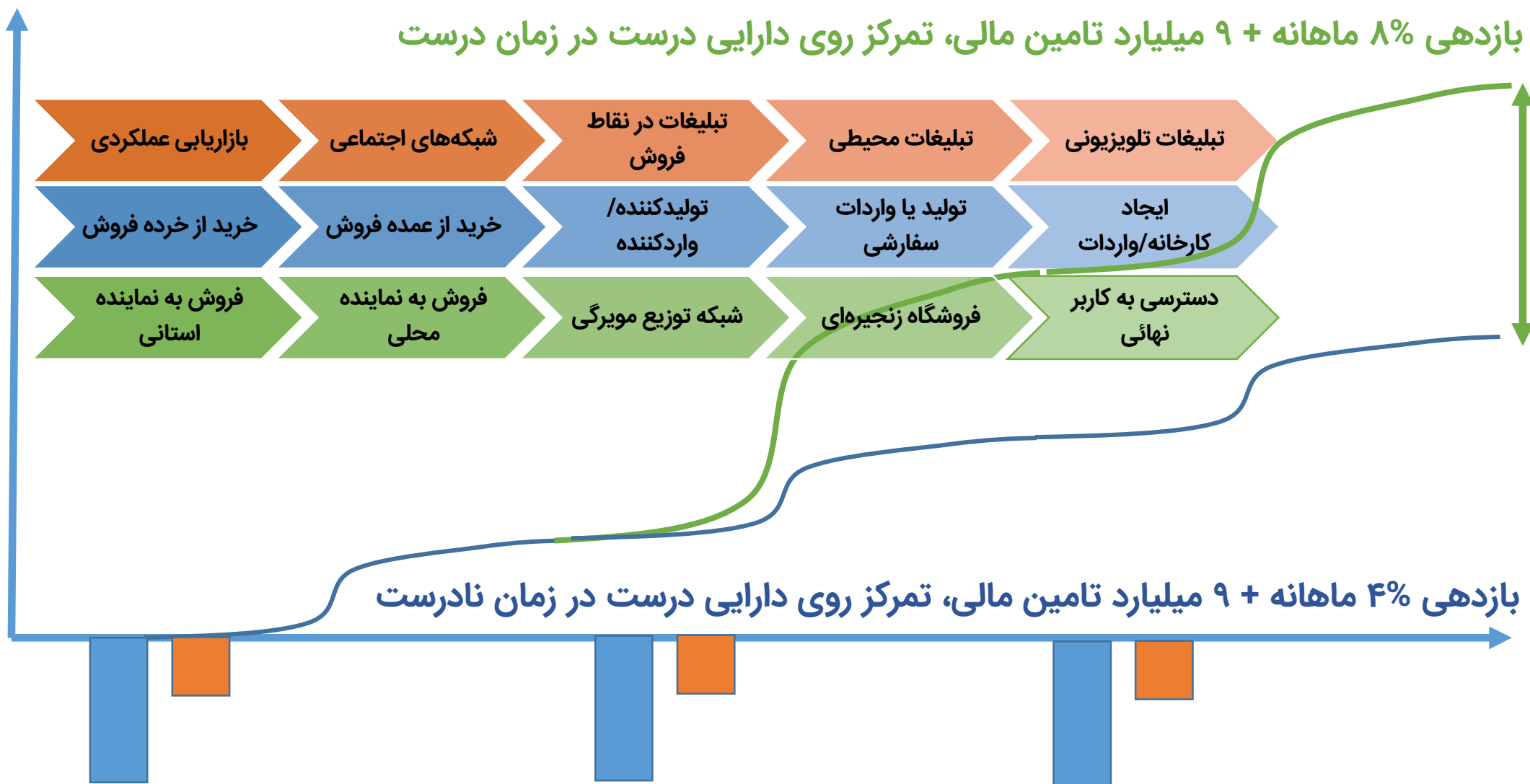


تفاوت رویکرد سیستمی و چابک در تزریق منابع مالی



توسعه دارایی درست در زمان نادرست!

بازدهی ۸% ماهانه + ۹ میلیارد تامین مالی، تمرکز روی دارایی درست در زمان درست



داستان گلرنگ، شکل‌گیری اوپلا و فامیلا بدون ظرفیت تولید



چرخه رشد پایدار مالی

چگونه چرخه بهبود مداوم شناخت محدودیت، دارایی‌سازی و توسعه دارایی به رشد پایدار مالی تبدیل شود؟

چگونه برای توسعه دارایی محور برنامه‌ریزی شود؟

- (۱) تشخیص و انتخاب موتورهای خلق پول؛
- (۲) تشخیص زنجیره‌های ارزش مشتری و محصول؛
- (۳) برطرف کردن تناقض زنجیره‌های ارزش مشتری و محصول؛
- (۴) تشخیص هزینه‌های عملیاتی؛ هزینه‌های ثابت و متغیر عملیاتی به تفکیک عملیات؛
- (۵) تشخیص شاخص‌های کنترل عملکرد در هزینه‌های عملیاتی متغیر، مالکان هزینه‌های عملیاتی،
- (۶) تشخیص هزینه‌های دارایی، هزینه‌های دارایی‌های کلیدی به تفکیک

چگونه برای توسعه دارایی محور برنامه‌ریزی شود؟

- (۷) تشخیص کیفیت دارایی‌های کلیدی؛ بازدهی، استهلاک و ظرفیت
- (۸) تشخیص شاخص‌های کمی و کیفی برای دارایی‌ها، مالکان دارایی
- (۹) تشخیص شرکای کلیدی برای دارایی‌سازی و بهبود کیفیت دارایی‌ها
- (۱۰) تشخیص شرکای تامین مالی و نرخ موثر تامین مالی؛
- (۱۱) تشخیص شرکای تجاری و منابع غیرمالی؛
- (۱۲) تشخیص فرصت‌ها و شرکای تامین مالی مشتریان، تامین کنندگان و تامین مالی زنجیره ارزش (SCF)

جریان سود و زیان، با نگاه جدید

ردیف	آیتم	سه ماه اول	سه ماه دوم	سه ماه سوم	سه ماه چهارم	متوسط	درصد
۱	فروش کل	۱۰۰	۱۲۰	۱۵۰	۲۰۰	۵۷۰.۰	۱۰۰%
۲	تخفیف	۳	۴	۵	۶	۱۷.۱	۳%
۳	برگشت از فروش	۱	۱	۲	۲	۵.۷	۱%
	فروش خالص	۹۶	۱۱۵	۱۴۴	۱۹۲	۵۴۷.۲	۹۶%
۴	هزینه محصولات/مواد اولیه	۶۷	۸۱	۱۰۱	۱۳۴	۳۸۳.۰	۶۷%
۵	هزینه مالی (BNPL)	۵	۶	۷	۱۰	۲۷.۴	۵%
	درآمد عملیاتی (سود ناخالص)	۲۴	۲۹	۳۶	۴۸	۱۳۶.۸	۲۴%
۶	هزینه نیروی انسانی مستقیم عملیاتی	۷	۹	۱۱	۱۴	۴۱.۰	۷%
۷	هزینه نیروی انسانی غیرمستقیم عملیاتی	۲	۲	۳	۴	۱۱.۰	۶۴%
۸	هزینه اجرایی عملیاتی/اجاره/نگهداری	۵	۶	۷	۱۰	۲۷.۴	۵%
	سود قبل از بهره، مالیات، استهلاک، کاهش	۱۰	۱۲	۱۵	۲۰	۵۷.۴	۱۵%
۹	استهلاک دارایی مشهود	۳	۳	۳	۳	۱۲.۰	۲%
۱۰	کاهش ارزش دارایی نامشهود	۲	۳	۴	۴	۱۳.۰	۲%
	سود قبل از بهره و مالیات (EBIT)	۷	۹	۱۲	۱۷	۴۵.۴	۸%
۱۱	هزینه مالی	۱	۱	۱	۲	۴.۵	۱%
۱۲	مالیات	۱	۱	۲	۳	۷.۰	۱%
	سود خالص (Net Profit)	۳	۴	۵	۸	۲۰.۹	۴%
	تغییرات دارایی‌های ثابت (Capex)	۷	۸	۱۰	۱۳	۳۸.۰	۷%
۱۳	تغییر دارایی‌های محصول	۳	۳	۳	۳	۱۲.۰	۲%
۱۴	تغییر دارایی‌های بازار	۴	۵	۷	۱۰	۲۶.۰	۵%

ترازنامه ماهانه، کدبندی جدید با تعریف دارایی

ردیف	آیتم	سه ماه اول	سه ماه دوم	سه ماه سوم	سه ماه چهارم	متوسط	درصد
	دارایی	۲۶	۴۲	۵۸	۷۴	۵۰	۱۰۰%
	دارایی جاری	۱۵	۲۵	۳۵	۴۵	۳۰	۶۱%
	دارایی جاری محصول	۱۰	۲۰	۳۰	۴۰	۲۵	۵۴%
۱	پیش پرداخت به تامین کنندگان	۱	۱	۱	۱	۱	۱%
۲	دارایی موجودی کالا	۲	۴	۶	۸	۵	۱۱%
۳	دارایی موجودی مواد اولیه	۷	۱۵	۲۳	۳۱	۱۹	۴۲%
	دارایی جاری کاربر	۵	۵	۵	۵	۵	۷%
۴	وصول مطالبات	۴	۴	۴	۴	۴	۵%
۵	دارایی بازاریابی عملیاتی	۱	۱	۱	۱	۱	۱%
	دارایی غیرجاری	۱۱	۱۷	۲۳	۲۹	۲۰	۳۹%
	دارایی غیرجاری محصول	۶	۹	۱۲	۱۵	۱۱	۲۰%
۶	تجهیزات و سخت افزار	۲	۳	۴	۵	۴	۷%
۷	توسعه دانش فنی	۳	۴	۵	۶	۵	۸%
۸	توسعه همکاران تجاری	۱	۲	۳	۴	۳	۵%
	دارایی غیرجاری کاربر	۵	۸	۱۱	۱۴	۱۰	۱۹%
۹	توسعه شبکه اجتماعی	۱	۲	۳	۴	۳	۵%
۱۰	سئو	۱	۲	۳	۴	۳	۵%
۱۱	برندینگ	۳	۴	۵	۶	۵	۸%
	بدهی	۲۴	۴۰	۴۵	۶۵	۴۴	۸۸%
	بدهی جاری	۲۰	۳۵	۴۰	۶۰	۳۹	۸۱%
۱۲	تسهیلات کوتاه مدت	۱۵	۲۵	۳۰	۴۵	۲۹	۶۱%
۱۳	بدهی تامین کنندگان	۵	۱۰	۱۰	۱۵	۱۰	۲۰%
	بدهی غیر جاری	۴	۵	۵	۵	۵	۷%
۱۴	تسهیلات بلند مدت	۴	۵	۵	۵	۵	۷%
	سرمایه	۲	۲	۱۳	۹	۷	۱۲%
۱۴	موجودی نقد	۱	۱	۱	۱	۱	۱%
۱۵	بدهی جاری شرکا	۱	۲	۴	۶	۳	۸%

هزینه‌های عملیاتی ثابت و متغیر، شاخص‌های کنترلی

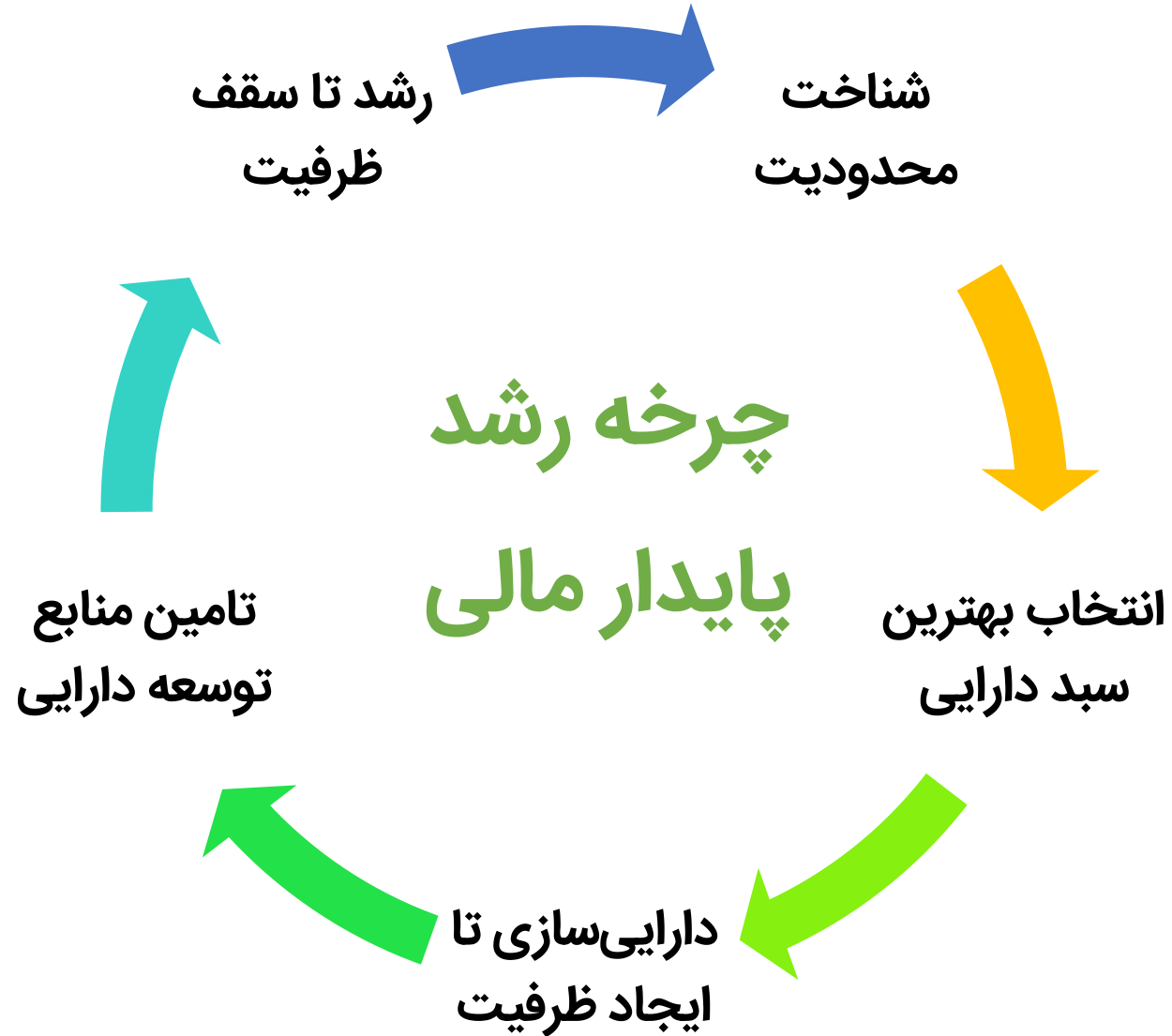
آیتم هزینه عملیاتی فروش
هزینه عملیاتی
هزینه عملیاتی ثابت
هزینه نیروی انسانی مالی
هزینه نیروی انسانی منابع اداری
هزینه نیروی انسانی منابع انسانی
خدمات رفاهی
نگهداری سرورها
نیروی انسانی فنی پشتیبانی
هزینه نیروی انسانی لید منیجمنت سوشال

آیتم هزینه عملیاتی فروش
هزینه عملیاتی
هزینه عملیاتی متغیر
تعداد ویزای ارایه شده
متوسط زمان تحقق هر ویزا
هزینه اجرا
هزینه نیروی انسانی برای هر Submit پرونده
هزینه اجرای هر نفر معرفی شده
هزینه نیروی انسانی call center
هزینه تمام شده هر لید
تعداد لید ویزای توریستی ثبت شده
هزینه گوگل اداز
هزینه تمام شده هر لید
تعداد لید تولید شده
هزینه افیلیت
هزینه تمام شده هر لید
تعداد لید تولید شده
هزینه نیروی انسانی فروش ویزا
تعداد فروش ویزا
هزینه تمام شده هر فروش
هزینه اجاره متغیر
میزان ساعت رزرو اتاق جلسه
تعداد جلسات برگزار شده

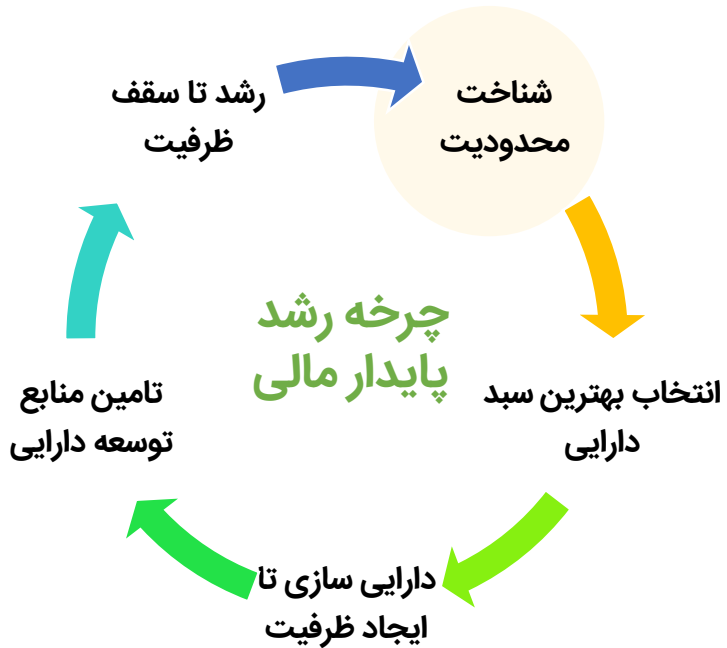
هزینه‌های دارایی، شاخص‌های کمی و کیفی

آیتم هزینه دارایی بازاریابی
تعداد لید تولید شده بازاریابی
تعداد لید ریفرال
درصد لید با کیفیت
نرخ تمام شده لید
هزینه دارایی بازاریابی
هزینه دارایی اینستاگرام
منابع انسانی اینستاگرام
تبلیغات در اینستاگرام
هزینه تمام شده لید اینستاگرام
تعداد لید تولید شده در اینستاگرام
هزینه دارایی سئو
منابع انسانی سئو
بک لینک/رپرتاژ آگهی
هزینه تمام شده لید سئو
تعداد لید تولید شده

آیتم هزینه دارایی فروش
دقیقه مکالمه خروجی
میزان ساعت رزرو اتاق جلسه
تعداد لید پردازش شده
نرخ تبدیل از لید به جلسه
نرخ تبدیل از جلسه به قرارداد
نرخ بازگشت مشتریان قبلی
نرخ رضایت از تماس
هزینه دارایی فروش
هزینه دارایی توسعه تیم فروش
منابع انسانی توسعه عملکرد
منابع جذب نیروی فروش
بودجه آگهی و Headhunting
توسعه BackOffice فروش
هزینه دارایی زیرساخت فروش (افتتاح شعبه)
منابع انسانی
تجهیز و راه‌اندازی



شناخت محدودیت



- کدام **زنجیره ارزش** جذب مشتری یا ارائه محصول محدودیت دارد؟
- کدام حلقه از این زنجیره‌های ارزش، **محدودیت** دارد؟
- برطرف کردن کدام محدودیت **تاثیر نمائی در رشد** خواهد گذاشت؟
- کدام حلقه‌ها به **نقطه اشباع** رسیده‌اند و توسعه آنها بی تاثیر است؟

داستان همراه مکانیک، تشخیص غلط محدودیت

آخرین خدمات انجام شده توسط همراه مکانیک



سرویس دوره ای سایپا پراید
۱۳۱

سرویس روغن و فیلتر ها انجام شد
به درخواست مشتری

مشاهده گزارش



نصب آپشن ایران خودرو پژو
۴۰۵ در محل

به درخواست مالک خودرو، دی وی
دی فابریک پژو 405، دوربین پارک
عقب و گیرنده دیجیتالی بر روی
خودرو نصب گ...

مشاهده گزارش

همراه مکانیک

نقد، بررسی و خدمات تخصصی خودرو در محل



فروش سفارشی ایران خودرو
پژو ۲۰۶

خودرو مذکور در مدت معین شده در
قرار داد به قیمت کارشناسی فروخته
شد.

مشاهده گزارش



خرید سفارشی هیوندای
سوناتا

همراه مکانیک با توجه به قرارداد
خرید سفارشی خودروی هیوندای
سوناتا NF با مشتری، توانست
خودروی مورد نظر...

مشاهده گزارش

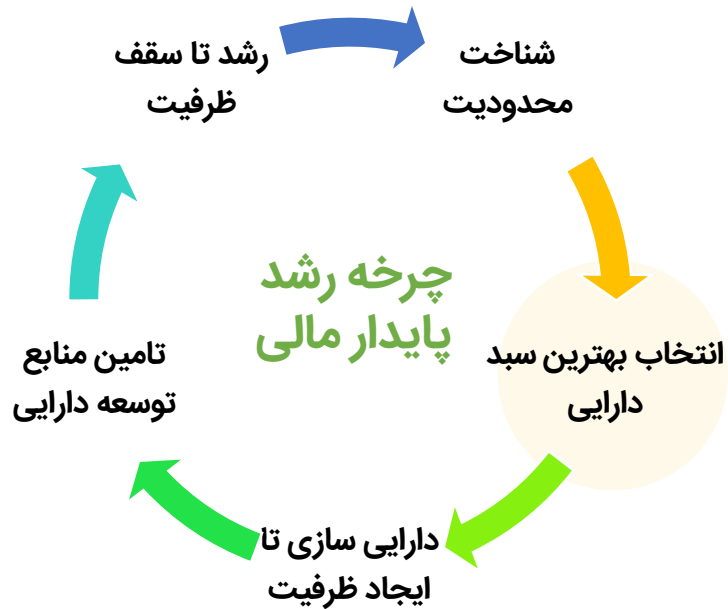


کارشناسی هیوندای توسان در
محل

خودروی کارشناسی شده در قسمت
بدنه، درب عقب سمت شاگرد
تعویض شده است. کارکرد خودرو با
ظاهر تطابق ندارد....

مشاهده گزارش

انتخاب بهترین سبد دارایی

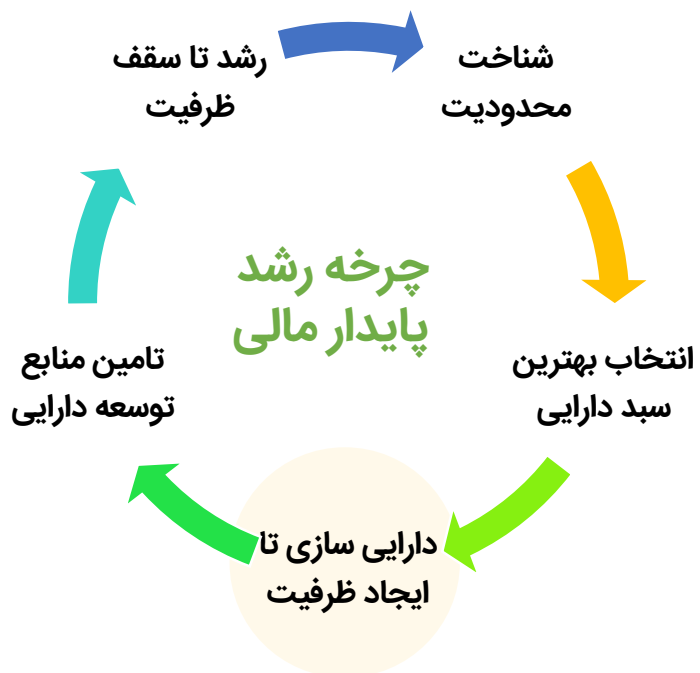


- متمرکز بر **رفع محدودیت‌ها**، چه ایده‌هایی برای دارایی وجود دارند؟
- کدام **دارایی‌ها** می‌تواند محدودیت را برطرف کند؟
- از بین تمام دارایی‌های ممکن، چگونه **سبد دارایی** انتخاب شوند؟
- چه **اطمینان و سابقه‌ای** است که توسعه دارایی رشد ایجاد می‌کند؟

داستان کیان دیجیتال، انتخاب دارایی درست در زمان نادرست



دارایی‌سازی تا ایجاد ظرفیت



- چگونه دارایی‌های منتخب **ساخته** شوند و یا به **کیفیت لازم** برسند؟
- چگونه با ایده‌پردازی، الگوبرداری، مشاوره، ... **دارایی‌سازی** انجام شود؟
- چگونه مطمئن شویم با دارایی‌سازی، به **کیفیت قابل قبول** می‌رسیم؟
- کدام **شاخص‌های کلیدی** فیت شدن دارایی را نشان می‌دهد؟

داستان یوتوپین، ساختن اینستاگرام به عنوان دارایی کلیدی



تامین منابع توسعه دارایی

رشد تا سقف
ظرفیت



شناخت
محدودیت



انتخاب بهترین
سبد دارایی

چرخه رشد
پایدار مالی

دارایی سازی تا
ایجاد ظرفیت



تامین منابع
توسعه دارایی

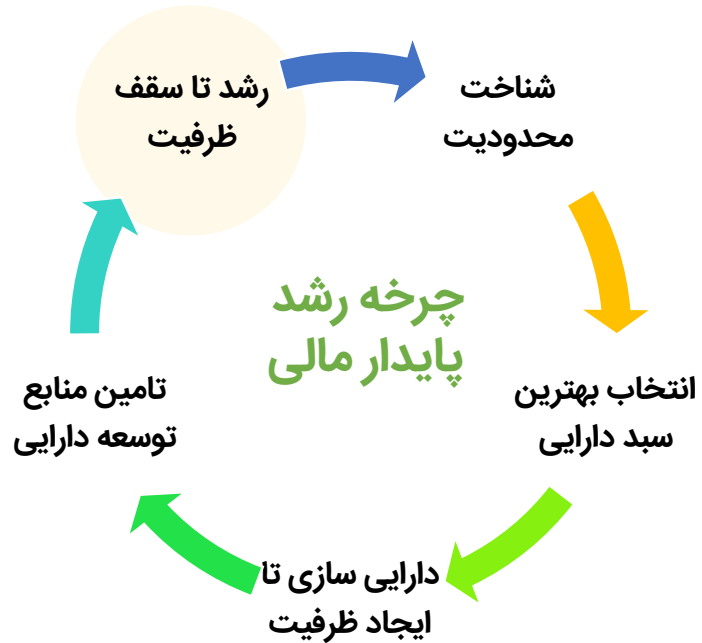


- **هزینه فرصت** توسعه نیافتن دارایی چقدر است؟
- **نرخ تامین مالی موثر** برای توسعه دارایی، چقدر است؟
- چگونه **شبکه نهادهای مالی** مورد نیاز ساخته و تامین مالی شود؟
- چگونه **شبکه شرکای تجاری** مورد نیاز ساخته و توسعه دارایی شود؟

تنوع روش‌های تامین منابع توسعه دارایی

روش‌های تامین مالی	خانومی	دانشمان	آراز صنعت	همراه مکانیک	ویتا
دوستان، آشنایان، کارکنان	✓	✓	X	✓	✓
صندوق‌های پژوهش و فناوری	✓	✓	X	X	X
صندوق نوآوری و شکوفایی	X	X	X	✓	✓
سرمایه‌گذاری مستقیم حقیقی	✓	✓	✓	✓	✓
سرمایه‌گذاری مستقیم حقوقی	✓	✓	✓	✓	✓
سکوهای تامین مالی جمعی	✓	✓	✓	✓	✓
بانک	✓	✓	X	✓	X

رشد تا سقف ظرفیت

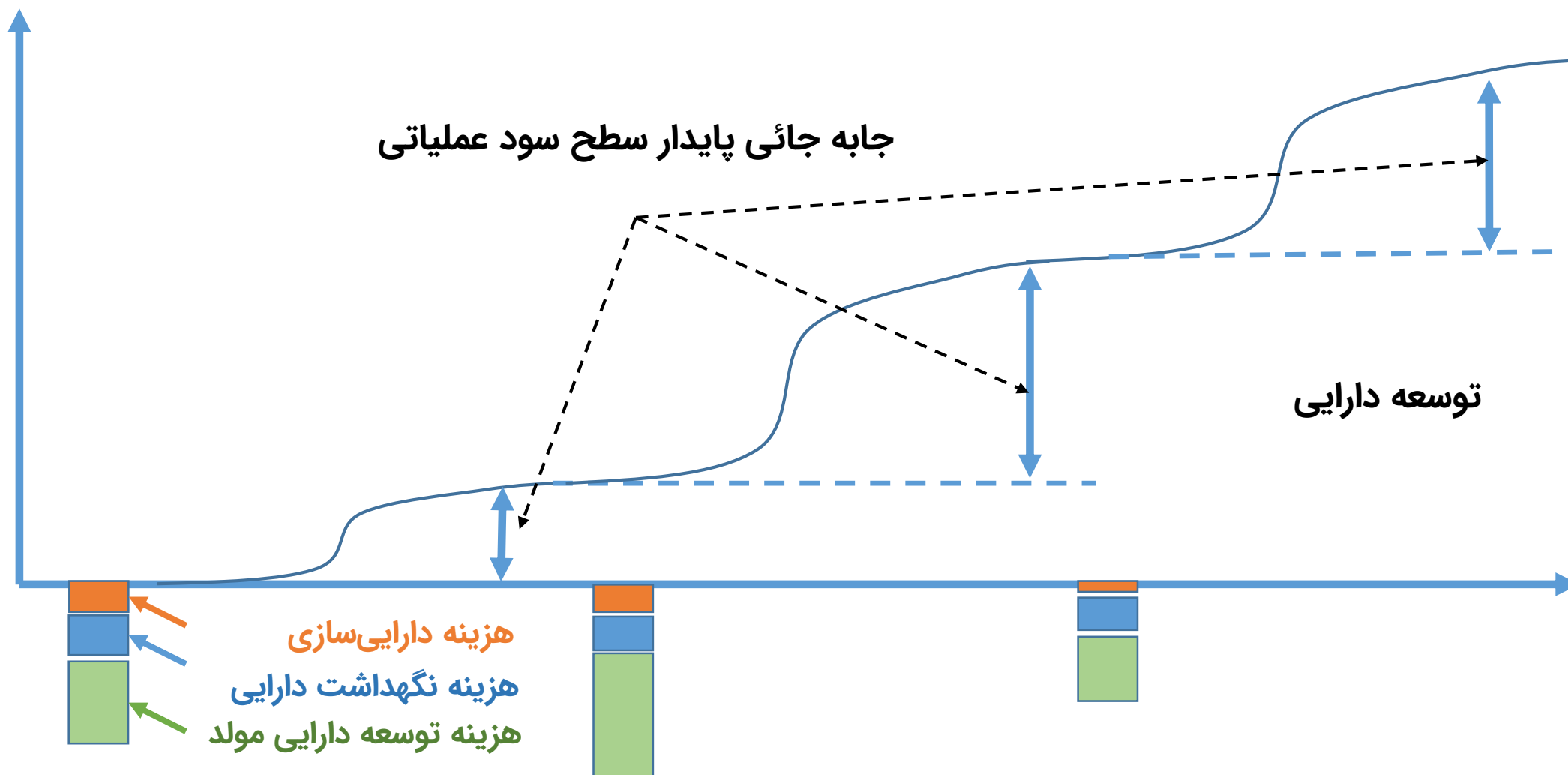


- کدام شاخص‌های کلیدی استهلاک دارایی را نشان می‌دهد؟
- هزینه‌های استهلاک و نگهداشت دارایی چقدر است؟
- چگونه بازدهی مالی در توسعه دارایی کنترل شود؟
- در کدام نقطه، استهلاک دارایی با توسعه دارایی برابر می‌شود؟

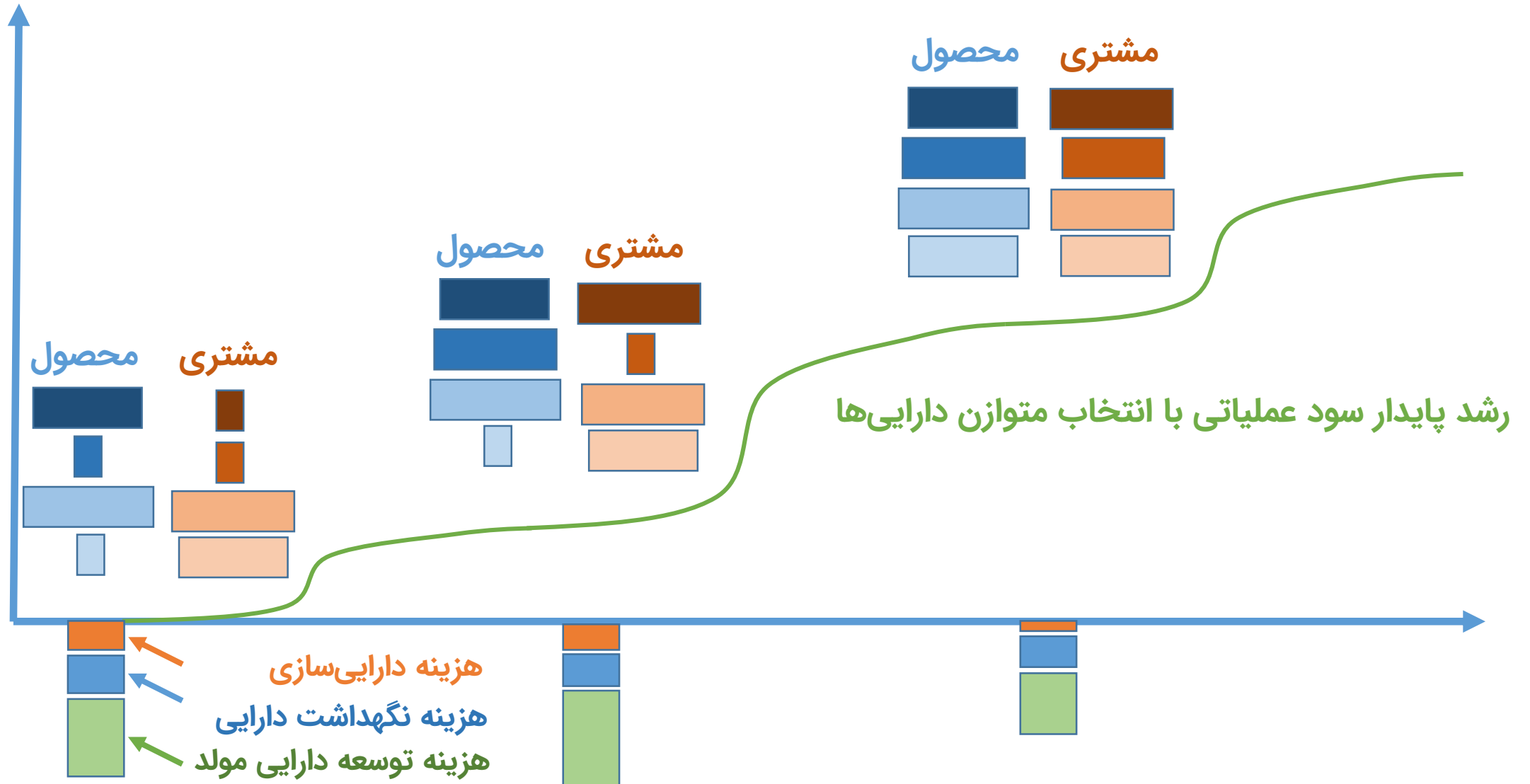
داستان خانومی، رشد ۶ برابری در دو سال



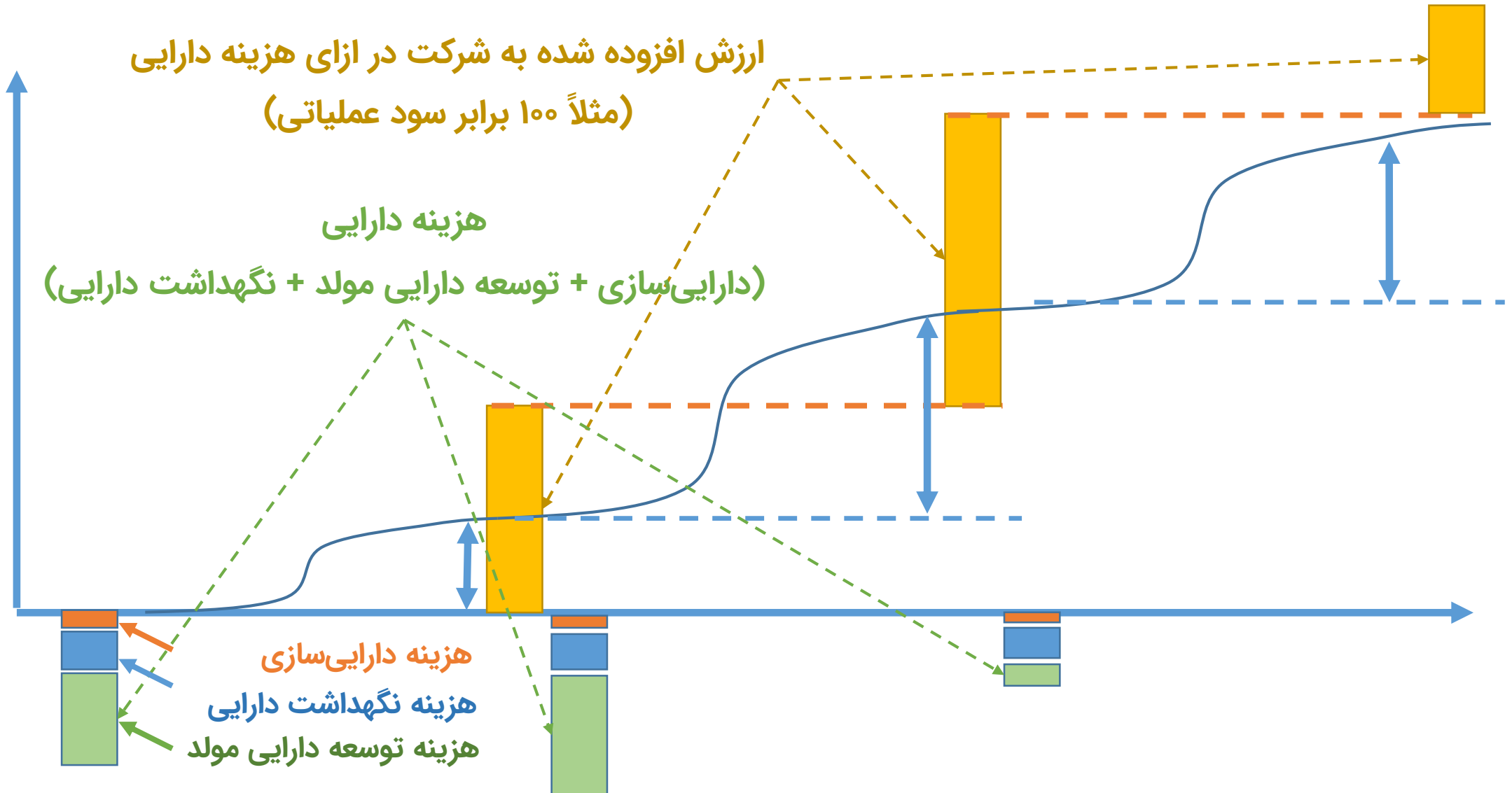
توسعه کدام دارایی، سطح سود عملیاتی را پایدار بالا می‌برد؟



توسعه متوازن سبد دارایی‌ها برای رشد پایدار مالی



افزایش مداوم ارزش شرکت



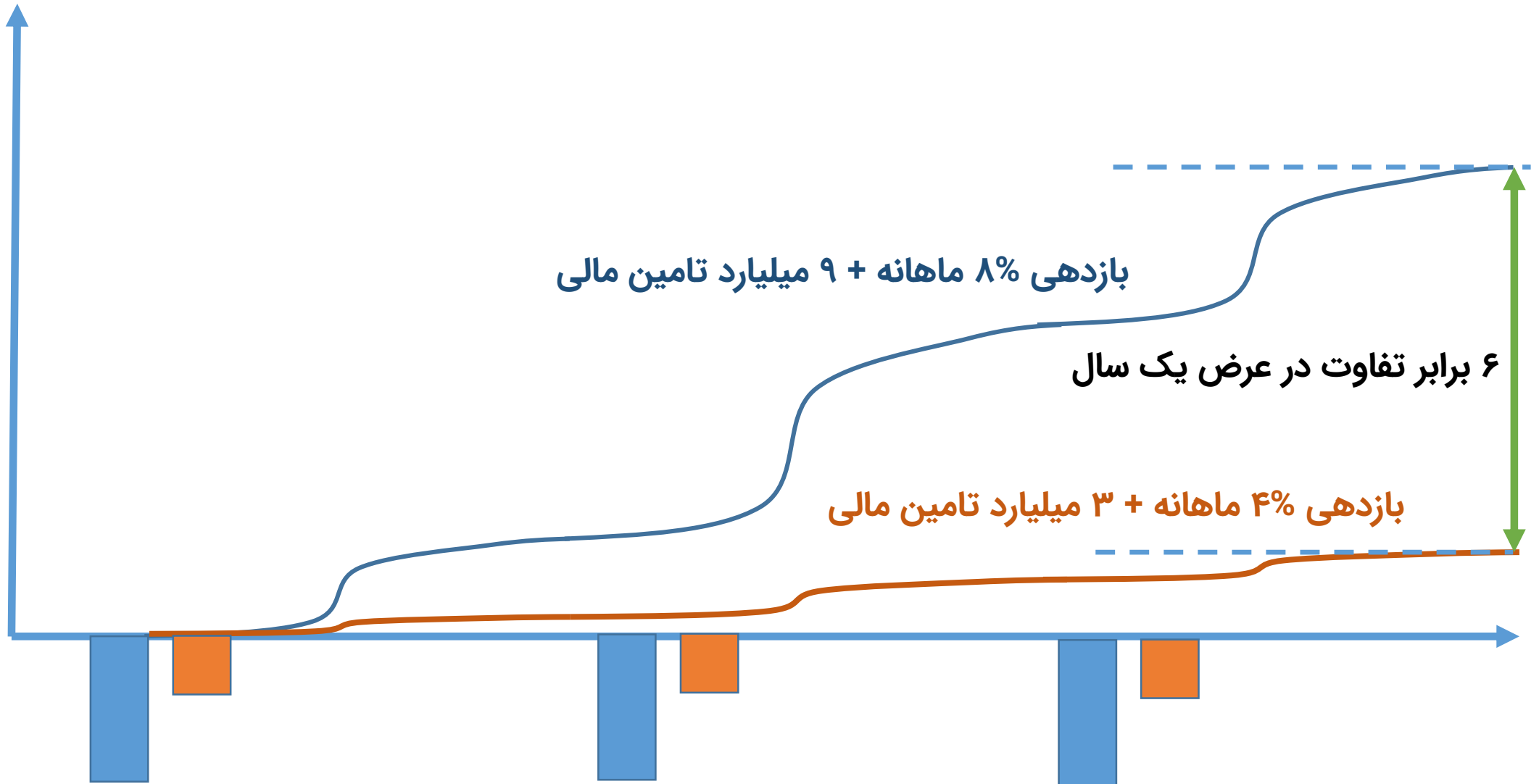
اندازه‌گیری و هدف‌گذاری برای شاخص‌های کلیدی مالی

- اندازه هزینه مالی
- نرخ تامین مالی موثر
- بازده دارایی کل
- بازده دارایی جاری
- بازده رشد سود به توسعه دارایی فصل قبل
- بازده سرمایه
- حاشیه سود عملیاتی
- حاشیه سود عملیاتی متغیر
- اندازه سود عملیاتی
- اندازه سود عملیاتی خالص
- اندازه سود عملیاتی خالص با هزینه فرصت
- میزان بدهی و تامین مالی انجام شده

برنامه‌ریزی افزایش سود عملیاتی و ارزش شرکت

شش ماهه اول ۱۴۰۵	شش ماهه اول ۱۴۰۴	شش ماهه اول ۱۴۰۳	شش ماهه اول ۱۴۰۲	شش ماهه دوم ۱۴۰۳	شش ماهه دوم ۱۴۰۲	شش ماهه اول ۱۴۰۲	شش ماهه دوم ۱۴۰۵	
۱۱۰۴	۸۷۸	۶۹۲	۵۳۹	۴۱۳	۳۱۰	۱۷۴	۵۶	درآمد عملیاتی
۱۴۸۷	۱۱۸۲	۹۳۲	۷۲۶	۵۵۷	۴۱۷	۲۳۴	۸۳/۲	دارایی
۵۳۵	۴۲۶	۳۳۶	۲۶۱	۲۰۱	۱۵۰	۸۴	۲۷/۱۶	سود عملیاتی (کل)
۶٪	۶٪	۶٪	۶٪	۶٪	۶٪	۶٪	۵٪	بازدهی دارایی (ماهانه)
۶۰٪	۶۵٪	۷۰٪	۷۵٪	۸۰٪	۸۵٪	۸۵٪	۸۲٪	دارایی/بدهی
۸۹۲	۷۶۹	۶۵۳	۵۴۵	۴۴۶	۳۵۵	۱۹۹	۶۸/۴	بدهی
۵۹۵	۴۱۴	۲۸۰	۱۸۲	۱۱۱	۶۳	۳۵	۱۴/۸	سرمایه
۳.۵٪	۳.۶٪	۳.۷٪	۳.۸٪	۴٪	۴٪	۴٪	-	نرخ موثر تامین مالی
۲۱۴/۲	۱۸۴/۵	۱۵۶/۶	۱۳۰/۱	۱۰۷	۸۵/۱	۴۷/۸	-	هزینه مالی
۲۴۰/۹۴	۱۸۰/۹۶	۱۳۴/۲۵	۹۸/۰۸	۷۰/۲	۴۸/۸۳	۲۷/۴۳	۲۰/۳۷	سود عملیاتی خالص
۲۹۵۳		۱۶۲۶		۸۳۳		۳۳۵		ارزش (P/E بورسی ۷)
۴۲۱۹		۲۳۲۳		۱۱۹۰		۴۷۸		ارزش (P/E بورسی ۱۰)

ساختن آینده با چرخه رشد پایدار مالی



فرصت‌های همکاری با من

- همکاری در جذب تامین کنندگان مالی
- همکاری در جذب شرکت‌های مستعد رشد
- شماره تماس؛ ۰۹۱۲۲۲۶۷۰۹۳، ایمیل: reza.baghery@gmail.com
- پاسخ‌گوی پیام در واتس‌آپ و بله

تو مگو همه به جنگند و ز صلح من چه آید
تو یکی نه‌ای، هزاری، تو چراغ خود برافروز