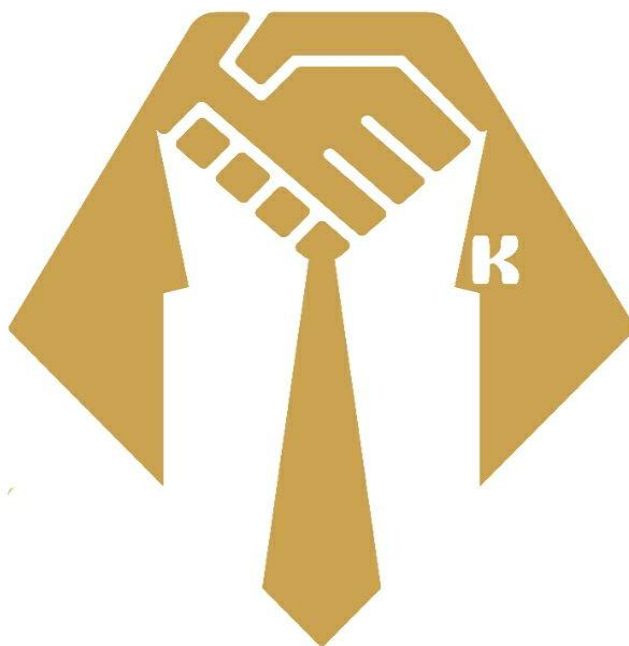


اهمیت مشاوره خوب در توسعه کسب و کار

نقش مشاور روابط کار و فروش در حوزه کارفرمایی



اهمیت مشاوره در حوزه کارفرمایی بر هیچکس پوشیده نیست اما هنوز هم هستند کارفرمایانی که علاقه ای به مشاوره در حوزه های مختلف کسب و کار مانند مشاوره در زمینه اداره کار و بیمه، مشاوره در فرایند فروش و بازاریابی و تدوین پلن ها و برنامه های کاربردی حوزه فروش، مشاوره در حوزه توسعه کسب و کار جهت ارتقای سطح برند، برند سازی و تمرین سازمان یافتگی، مشاوره در امور مالی و مالیاتی جهت برنامه ریزی دقیق در حوزه نقدینگی و تعهدات و جلوگیری از معضلات مالیاتی، مشاوره در زمینه فروش اینترنتی یا دیجیتال مارکتینگ جهت رسیدن به تئانمندی در یکی از کانالهای مهم فروش و ... ندارند و البته تعداد این کارفرمایان بدلیل رسیدن به بن بست و تعطیلی کارگاه در حال کاهش است و رسیدن به تورم و بحران اقتصادی و کرونا یک بار دیگر ثابت کرد مشاوره و استفاده از داده های قابل اتکا از طریق انتخاب یک مشاور خوب و متخصص شرط حیاتی برای حفظ و توسعه کسب و کار کارفرمایان عزیز است. در زیر به صورت اختصار به نقش مشاوره در حوزه های مختلف پرداخته ایم.

الف - مشاوره در زمینه اداره کار و بیمه

کارفرمایانی که طعم تلخ محکومیت در اداره کار را چشیده اند حتما تایید می نمایند که حضور یک مشاور و وکیل اداره کار در شرکت چقدر می تواند برای کارفرمایان کارساز باشد. یک وکیل و مشاور اداره کار خوب که بصورت تخصصی به این امر اشتغال دارد می تواند در انعقاد درست و صحیح قرارداد کار پرسنل، تدوین و نظارت بر اجرای درست فرم های روابط کار مورد تایید قانون کار و قابل استناد در اداره کار، مشاوره کاربردی در زمینه امور مربوط به کارکنان، نظارت بر بیمه پردازی شرکت و رسیدگی به پرونده های مطروحه در تامین اجتماعی و اداره کار و از همه مهمتر ایجاد ارتباط معنوی مناسب با کارگران که در بسیاری از موارد بر مقررات قانون کار و تامین اجتماعی مهمتر بنظر میرسد بسیار یاری رسان و کارگشا باشد. تجربه نشان داده کارفرمایانی که از وکیل و مشاور حقوقی روابط کار استفاده نمی کنند مجبورند ده ها و صدها برابر از هزینه یک مشاور حقوقی خوب اداره کار و تامین اجتماعی خسارت بپردازند که این مساله را کارفرمایان محکوم شده در اداره کار و تامین اجتماعی گواهی می دهند.

ب - مشاوره در حوزه فروش و بازاریابی

واحد فروش و بازاریابی در واقع نوک پیکان یک شرکت است که قرار است زحمات کل مجموعه را به بار بنشانند. از همین رو توجه به علمی کردن فرایند فروش و بازاریابی در یک مجموعه از نان شب هم برای کارفرمایان واجب تر است. یک مشاور فروش و بازاریابی خوب می تواند با تعریف پلن ها و برنامه های مربوط به حوزه فروش و بازاریابی و نظارت بر اجرای صحیح آنها، تبدیل سرنخ ها به فرصت و مدیریت درست قیف فروش، تعریف کانالهای جدید فروش و رفع معایب کانالهای دیگر، پررنگ کردن حوزه دیجیتال مارکتینگ یا بازاریابی و فروش اینترنتی بعنوان کانال جدی فروش با توجه به شرایط حال حاضر، تعریف اهداف و ماموریت ها و توجیه تیم فروش و هدایت صحیح مدیران و سرپرستان فروش، چارچوب بندی بازاریابی و برگزاری کلاسهای آموزشی برای پرسنل فروش به ارتقای سطح فروش و بازاریابی و باکیفیت فروشی کمک های شایان توجهی به سازمان و کارفرما نماید.

ج - مشاوره در خصوص توسعه کسب و کار

گاهی عدم پیشرفت یک شرکت تنها به واحد فروش یا واحدهای دیگر به تنهایی نیست که در اینجا نقش یک مشاور خوب در زمینه توسعه کسب و کار می تواند

بسیار تعیین کننده باشد. یک مشاور خوب ابتدا با مطالعه دقیق چارچوب شرکت و مناسبات پرسنل و مدیران به معضل یابی سازمان پرداخته و نتیجه مشاهدات خود را در اختیار کارفرما قرار می دهد. مشاور حوزه توسعه کسب و کار که می تواند در صورت داشتن اطلاعات کافی خود مشاور فروش و بازاریابی شرکت باشد و با برگزاری جلسات با مدیران فروش، کارکنان ساده و پرسنل فروش و مطالعه دقیق مکتوبات شرکت با بهره گیری از تجربیات مشاور یا مدیر مالی شرکت به رفع معایب موجود و استفاده از نظرات ارزشمند پرسنل که شاید تاکنون توسط مدیران و کارفرما دیده نشده اند به افزایش بهره وری و در نهایت تعمیق رفتار سازمانی و تفکر سیستمی پرداخته و نمودار پیشرفت شرکت و سازمان مورد مشاوره را بسمت ارتقا سوق دهد.

در پایان تاکید می کنیم مبلغی که بابت استخدام یک مشاور خوب پرداخته می شود هزینه نیست بلکه سرمایه گذاری در جهت ارتقای کسب و کار و سود واقعی است که تجربه موفق شرکتهای مختلف می تواند سند راه کارفرمایان عزیز در بهره گیری از مشاوران مجرب روابط کار - اداره کار و بیمه - فروش و بازاریابی، توسعه کسب و کار، مالی و مالیاتی، طراحی سایت و دیجیتال مارکتینگ و ... قرار گیرد.

محمدرضا مهرپویا

مدیر و موسس گروه مشاوران کارفرمانیوز

مرجع تخصصی مشاوره حوزه کارفرمایی کشور



www.karfarmanews.ir