

هَذِ فَمَنْ تَقْدِمْ مِی کُند

«سیستم کسب و کار»

هَذِ فَمَنْ بیکار کردن شما
از انجام کارهای سطح
پایین است!

آموزش و دستورالعمل سیستم سازی

کسب و کار

علی کریمی

سرشناسه	: کریمی، علی، ۱۳۷۰-
عنوان و نام پدیدآور	: هدف من بیکار کردن شما از انجام کارهای سطح پایین است: آموزش و دستورالعمل سیستم‌سازی کسب و کار / تالیف علی کریمی.
مشخصات نشر	: تهران: موسسه آموزشی تالیفی ارشدان، ۱۳۹۸.
مشخصات ظاهری	: ۵۴۲ ص.
فروست	: سیستم کسب و کار.
شابک	: ۹۷۸-۶۲۲-۲۵۱-۱۸۰-۷
وضعیت فهرست نویسی	: فیبا
عنوان دیگر	: آموزش و دستورالعمل سیستم‌سازی کسب و کار.
موضوع	: کسب و کار
موضوع	: موفقیت در کسب و کار
موضوع	: موفقیت شغلی
رده بندی	: HF۵۳۸۶
رده بندی دیوید	: ۶۵۰/۱
شماره کتابخانه	: ۵۹۷۷۸۰۳

ارشدان

مؤسسه تخصصی تالیفی ارشدان

هدف من بیکار کردن شما از انجام کارهای سطح پایین است!

علی کریمی

آموزشی تالیفی ارشدان

اول

اول ۱۳۹۸

سمیرا کاتبی

حمیدرضا حنیفه‌زاده

۹۷۸-۶۲۲-۲۵۱-۱۸۰-۷

۱۰۰۰

www.arshadan.com

www.arshadan.net

www.hadafeman.com

۰۲۱۴۷۶۲۵۵

۱۴۹۰۰۰ تومان

■ نام کتاب:

■ تألیف:

■ ناشر:

■ ویرایش:

■ نوبت چاپ:

■ حروفچینی و صفحه آرایی:

■ طراح و گرافیکست:

■ شابک:

■ شمارگان:

■ مرکز خرید آنلاین:

■ ارتباط با نویسنده:

■ مرکز پخش و توزیع:

■ قیمت:

«تمامی حقوق برای نویسنده محفوظ است»

فهرست مطالب

- فصل ۱: نحوه تفکر سیستم‌ساز** ۱۱
در این فصل یاد می‌گیریم که چگونه با انجام ندادن کارها، کسب‌وکار خود را بهبود دهیم؟!
- فصل ۲: سازماندهی شخصی** ۶۱
در این فصل با فرمول انتقال سریع ۵ مرحله‌ای کارها، یاد می‌گیریم وقت خود را آزادتر کنیم.
- فصل ۳: ساماندهی کسب‌وکار** ۱۱۵
در این بخش کسب‌وکار خود را به ۶ بخش اصلی تقسیم می‌کنیم تا بازده آن را افزایش دهیم.
- فصل ۴: ساخت تیم قدرتمند** ۱۶۳
در این فصل با روش ساخت تیم ۵ مرحله‌ای فوق‌ستاره‌ها، یک تیم قدرتمند می‌سازیم.
- فصل ۵: مدیریت کارکنان و ساخت اسناد** ۲۲۳
در این فصل به ساخت ۳ سند ضروری کسب‌وکار می‌پردازیم و مأموریت، چشم‌انداز و استراتژی را مشخص می‌کنیم.
- فصل ۶: ثبت و بهبود فرایندها** ۲۸۵
در این فصل کاری می‌کنیم تا همیشه نتایج عالی را به دستمان در کسب‌وکار خود بگیریم!
- فصل ۷: تحلیل سیستمی کسب‌وکار** ۳۳۵
در این فصل اوضاع کسب‌وکار خود را تحلیل می‌کنیم و با تعریف شاخص‌های کلیدی آن را بهبود می‌دهیم.
- فصل ۸: بهینه‌سازی فرایندها** ۳۸۲
در این فصل به نوعی به تعمیر کسب‌وکار می‌پردازیم و با ۷ ایده فرایندها را بهینه می‌کنیم.
- فصل ۹: خلق دارایی در کسب‌وکار** ۴۳۱
در این فصل با استفاده از خلق دارایی، بدون بازاریابی درآمد خود را افزایش می‌دهیم.
- فصل ۱۰: رشد سیستمی کسب‌وکار** ۴۸۹
در این فصل نهایت رشد کسب‌وکار خود را مشخص می‌کنیم. داشتن یک کلبه شادی یا یک سازمان جدی؟!

مقدمه

این کتاب برای مدیران و کارآفرینانی که حداقل یک کسب‌وکار کوچک دارند و تصمیم‌گیرنده اصلی و نهایی خودشان هستند؛ همچنین کارمندان و کارکنانی دارند که در انجام کارها به آن‌ها کمک می‌کنند نوشته شده است.

این کتاب به کارآفرینان کمک می‌کند که تا جای ممکن کسب‌وکار خود را از خودشان مستقل کنند.

۳ سؤالی که به شما در جلسات مشاوره از من پرسیده می‌شود:

۱. رشد و توسعه کسب‌وکار بسیار سخت و پیچیده است. از کجا شروع کنم؟
۲. من زیاد کار می‌کنم؛ اما به اندازه کافی درمی‌آورم. چطور می‌توانم سود کارم را افزایش بدهم؟
۳. همیشه احساس اضطراب و نگرانی دارم. چگونه می‌توانم قبل از این‌که دیوانه شوم، کارهایم را مدیریت کنم؟



من برای تمام این سؤالات یک پاسخ دارم:
سیستم‌سازی را یاد بگیرید.

اصولاً هر کسب‌وکاری یک سیستم است؛ یعنی مجموعه‌ای از فرایندها که در کنار هم نتیجه لازم را ایجاد می‌کنند؛ بنابراین می‌توانید با اصلاح سیستم‌ها و توجه بیشتر به آن‌ها، به نتایج بهتری دست پیدا کنید، به همین سادگی!

با سیستم سازی چه اتفاقاتی برای شما می افتد:

- کمتر کار می کنید و پول بیشتری به دست می آورید.
- برای انجام کارهایتان تمرکز و انرژی بیشتری دارید.
- کمتر اشتباه می کنید.
- اگر اشتباهی رخ دهد، به سرعت آن را برطرف می کنید.
- احساس آرامش بیشتری دارید؛ حواستان جمع می شود و ذهن شما تحت کنترل خودتان درمی آید.

سیستم سازی به شما کمک می کند تا بهتر تصمیم بگیرید، نهایی سازی را به نتایج مطلوب برسانید و از مسیر رسیدن به اهدفتان لذت بیشتری ببرید.

هدف عمده سیستم سازی، هدایت شما به سمت روش های جدید است تا بتوانید کسب و کارتان را بهتر بشناسید، آن را تحت کنترل خود دریاورید و به نتایج دلخواهتان برسید. وقتی که صاحب درک سیستماتیک می شوید، دیدگاه شما نسبت به جهان و محیط مکانیکی اطرافتان تغییر می کند و زندگی و کار شما یگر مثل گذشته نخواهد بود.

«سیستم سازی» علمی است که کمک می کند مجموعه درگیر جزئیات کسب و کار نشود و کسب و کارش را به سیستم سودآوری تبدیل کند که حتی بدون حضور خودش کار کند.

در این کتاب راه‌حلهایی کاربردی، برای سیستم‌سازی کسب‌وکار شما ارائه خواهد شد. این کتاب می‌تواند باعث شود وقت شما آزادتر گردد و همین‌طور رشد کسب‌وکار شما سریع‌تر شود!

کار اصلی شما به عنوان یک مدیر!

کار اصلی مدیر، انجام کارها توسط دیگران است. شما یاد می‌گیرید با ساخت تیم‌های قدرتمند، دستورالعمل‌های لازم و تهیه تجهیزات مناسب، دست‌اندرکاران را درست کنید که هرروز برایتان سود ایجاد کنند. اگر صاحب کسب‌وکار هستید؛ ولی حضور شما در محل کار همیشه الزامی است، هیچ راهی جز بستگی مفرط، بی‌انگیزه شدن و افت کسب‌وکار ندارید!



دیگر کافی است!

خودتان را از اسارت کسب‌وکارتان آزاد کنید!
وابستگی کسب‌وکارتان را به خود کم کنید!

در سال‌های اخیر به مدیران زیادی مشاوره داده‌ام و متأسفانه موفق مصاحبه‌های زیادی داشته‌ام. یک موضوع در تمام کارهای من موفق مشترک است. آن‌ها زیر بار کارهای زیاد و طاقت‌فرسا نیستند؛ ولی اغلب مدیران ناموفق، از صبح تا شب بی‌وقفه کار می‌کنند و نتیجه چندانی نمی‌گیرند.

کارآفرینان موفق می‌دانند که با بیشتر یا سریع‌تر کار کردن نمی‌توان به موفقیت‌های بزرگ رسید و چیزی بیش از این‌ها لازم است. آن‌ها سیستمی درست می‌کنند که باعث می‌شود با حداقل دخالت خودشان اغلب کارها به‌خوبی پیش برود و سود ایجاد شود.

در نهایت کتاب سیستم‌سازی را به کسانی توصیه می‌کنم که همیشه این جملات را تکرار می‌کنند: «کلی کار روی سرم ریخته. وقت ندارم. کلی کار می‌کنم اما به نتایج دلخواه نمی‌رسم. جسم و روحم فرسوده شده. همیشه خسته و نگرانم. زندگی کم‌پول و پرفشاری دارم. کرب و کاوم آن‌طور که دوست دارم پیش نمی‌رود و ...»

اگر صاحب یک مدیر کسب و کاری هستید یا به کارآفرینی و خلق ارزش علاقه‌مند هستید، پیشنهاد می‌کنم همین حالا شروع به مطالعه این کتاب کنید.

وقت آن رسید که دیدگاه خودتان را به‌عنوان صاحب کسب و کار عوض کنید و خود را از جایات بی‌پایان کسب و کارتان برهانید و زندگی جدیدی را به‌عنوان «سیستم‌ماز» آغاز کنید.

تمام برندهای برتر جهان، ابتدا سیستم‌سازی کرده‌اند، سپس رشد جهشی خودشان را آغاز کرده‌اند!