



مشکلات 99% شرکتها در مدیریت منابع انسانی: در جلسات معارفه کسبیار در قسمتی از جلسه از مدیران حاضر در جلسه سوال میشود "چه کسی حاضر نیست مرد اول تجارت الکترونیک ایران را در شرکت خود استخدام کند؟" فقط 1% مدیران حاضر دست خود را بالا میبرند! یعنی 99% حاضرین با این استخدام، در مسیر عدم موفقیت شرکت خود قدم برمیدارند! این فقط نمونه‌های کوچک برای نشان دادن مشکلات استخدامی شرکتهاست. با حل مشکل چنین استفاده‌هایی، کسبیار 99% از مشکلات آینده شرکتها را از بین میبرد. از اینجا ببینید نظریه کسبیار در این مورد چیست.



16% مدیران شرکتهای ایرانی تحصیلات مدیریتی دارند: یعنی 84% مدیران شرکتهای، تخصصی غیر از مدیریت دارند.

مشکلی که در این شرایط پیش می‌آید این است که مدیر یا باید یک مدرک مدیریت نیز بگیرد و یا یک مدیر

استخدام کند تا ایشان مسئولیت مدیریت شرکت را به عهده بگیرد که هر دو روش پر هزینه‌اند. کسبیار در این شرایط

بهترین گزینه است. در مقایسه با حقوق یک مدیر، کسیار به مراتب مقرون به صرفه‌تر بوده و مشکلات ایشان را رفع کرده و

از هر لحاظ کمکه و یاری میکند. موفقیت 84٪ از مدیران شرکتهای ایرانی یعنی گامی بلند در جهت ایرانی توسعه یافته!





83% مدیران دارای مدرک مدیریت، به روش سنتی مدیریت میکنند: از 16% مدیران ایرانی که در بالا اشاره شد 83% آنها

به روش سنتی مدیریت میکنند و از روشهای مدیریت در کشورهای صنعتی بیاطلاعند. این وضعیت باعث میشود که بازده

کاری کارگران ایرانی در این شرکتها به شدت پائین آمده و ساعات کاری مدیران به هفتجای 60 ساعت افزایش پیدا کند.



90٪ شرکتها در زمینه بازاریابی و فروش مشکل دارند: از آنجایی که مدیران شرکتها تخصص کمی در زمینه بازاریابی و فروش

دارند، از کار بازاریابان خود بیاطلاعند. بازاریابی و فروش قلب مؤسسات و شرکتهاست. تولید بدون فروش و بازاریابی برابر

است با زباله! مدیران کشور ما قادر نیستند بازده کاری فروشندگان شرکت خود را اندازه بگیرند. همین باعث میشود که بازگشت

سرمایه به کندی صورت گرفته و تولیدات شرکتها به صورت سرمایه غیرفعال در انبارها ذخیره شوند. با یک مقایسه ساده



میتوان متوجه شد که شرکتهای موفق به میزان چشمگیری گروه فروش موفقتری نسبت به دیگر شرکتهای دارند. هر سیستمی که

بتواند قسمت فروش و بازاریابی را سر و سامان دهد ارزشی چشمگیر دارد. از اینجا به قسمت برنامه فروش و بازاریابی کسبیار

نگاهی بیاندازید.



87٪ سایتهای اینترنتی شرکتها سودی ندارند: بهتر است نگاهی به وضعیت سایت شرکت خود و شرکتهای رقیب بیاندازید.

آیا متنهای آنها به صورت حرفهای نوشته شده است؟ نظریه چه نویسندگانی در متون سایتها اجرا شده است. در اکثر مواقع

چنین نیست. متنی نوشته شده است تا صفحه بدون متن نباشد. در اغلب موارد طراحان سایت که تخصص آنها در طراحی است،

زحمت این کار را می‌کشند. مدیری نقل می‌کرد که متون سایت شرکت را پسر کوچکش که ادبیات! خوانده است نوشته است.



وقتی سوال شد آیا انتظاری که از سایت داشتید برآورده شده است؟ فرمودند که انتظاری از سایت نداشتند و فقط به منظور

داشتن سایت، این کار را کرده‌اند!

