

MAHAN
TOTAL SOLUTION

ماهنامه داخلی
مرکز مشاوره مدیریت ماهان

مردادماه ۱۴۰۲ شماره ۲۳



امضای قرارداد با چرم باربارا در راستای توسعه هر چه بیشتر این مجموعه



پیرو مذاکرات چند هفته‌ای میان مدیران محترم برند خوشنام چرم باربارا و مرکز مشاوره مدیریت ماهان و ارائه پروپوزال از سمت ماهان، در تیر ماه قراردادی میان طرفین به امضا رسید. موضوع این قرارداد کوچینگ سازمانی مدیران و کارشناسان فروش شعب چرم باربارا است. قرار است در پی جلسات مربوطه مواردی مانند بررسی سنجه‌های فروش فعلی و بازنگری احتمالی آن‌ها، تدوین پلن فروش و همچنین سیستم ارتقاء پرسنل فروش مورد نظر قرار گیرد. در پی برگزاری جلسات مربوطه، علاوه بر حل مسائل احتمالی سازمان بصورت کاملاً اجرایی، بر روی توانمندسازی پرسنل نیز تمرکز خواهد شد.

همکاری میان مرکز مشاوره مدیریت ماهان و United Metric

SUSTAINABLE DEVELOPMENT GOALS



این ماه درخواستی از طرف نماینده محترم United Metric برای همکاری دریافت کردیم. United Metric سازمانی جهانی و پیشرو است که در کشورهای زیادی فعالیت داشته و در زمینه دستیابی به اهداف توسعه پایدار از شرکت‌ها پشتیبانی می‌کند. این سازمان به شرکت‌ها کمک می‌کند تصمیماتی آگاهانه و همسو با استراتژی‌هایشان در راستای نیل به اهداف پایداری اخذ کنند. پیرو درخواست دریافت شده، جلسه‌ای آنلاین میان طرفین برگزار شده و مقرر شد در زمینه‌هایی از جمله ارائه خدمات مشاوره پایداری به کسب و کارها و همچنین صدور سرتیفیکیت‌های مربوطه، بعد از بررسی‌های عمیق‌تر وارد همکاری شویم.

انعقاد قرارداد همکاری جدید میان مرکز مشاوره مدیریت ماهان و شرکت صنایع غذایی بهین سلامت پایتخت



ابتدای خرداد ماه بود که با شرکت صنایع غذایی بهین سلامت پایتخت در زمینه ارائه خدمات منتورینگ و کوچینگ (با رویکرد پخش و فروش) وارد همکاری شدیم. در پی پیشرفت پروژه مربوطه و ایجاد شناخت بیشتر طرفین از یکدیگر، در تیر ماه و با پیشنهاد کارفرمای محترم قرارداد دیگری در زمینه برندینگ میان طرفین به امضا رسید. در این قرارداد مواردی از جمله نام‌گذاری و هویت بصری بند و طراحی بسته‌بندی محصولات مورد توجه قرار گرفته است.

دوره‌می کارآفرینان و مدیران عامل به میزبانی مرکز مشاوره



آخرین ساعات خرداد و اولین دقایق تیر ماه افتخار میزبانی از کارآفرینان و مدیران عامل را در یک دوره‌می صمیمی داشتیم. در این دوره‌می که همزمان با گرامیداشت جناب آقای بهروز فروتن (خالق برند بهروز) برگزار شد مهمانان ارزشمند و عزیز نظیر جناب آقایان مهدی معصومی (بنیان‌گذار تلاونگ)، شهرام شکوری (بنیان‌گذار طرفه نگار- برند هلو)، فرید فولادی (رئیس هیات مدیره همکاران سیستم)، علی اژدرکش (مدیرعامل گروه دنیلی)، رامین سمیعزاده (مدیرعامل جابار)، علیرضا نبی (کارآفرین اجتماعی)، محمدمهدی روحانی (مدیرعامل سرای ابریشم)، امیررضا ثابت‌پی (بنیان‌گذار نامی نو)، حسین و علی مرجانی (اعضای هیات مدیره شیرآلات راسان)، غلامرضا کبیرزاده (مدیرعامل سی سام)، ابوالقاسم ابری (مدیرعامل گروه صنعتی ابری) و رضا یادگاری (دبیر کمیته کسب و کار یونسکو) حضور داشتند.

امضای قرارداد همکاری با یک VOD که قرار است بیشتر از آن بشنوید



بعد از دو ماه برگزاری جلسات تخصصی با تیمی حرفه‌ای که در حال راه‌اندازی یک VOD بوده و از مدت‌ها قبل تولیدات بزرگ سینمایی خود را آغاز کرده‌اند، نهایتاً بر روی زمینه‌های همکاری توافق شده و قرارداد مشاوره مدیریت به امضاء رسید. در همین زمینه، مرکز مشاوره مدیریت ماهان در فاز اول همکاری تدوین استراتژی مارکتینگ، تهیه مارکتینگ پلن، آماده سازی اکشن پلن تبلیغات و همچنین ارزیابی مالی طرح مربوطه را برای این تیم انجام خواهد داد.

تعامل میان مرکز مشاوره مدیریت ماهان و انجمن مدیریت منابع انسانی ایران



انجمن مدیریت منابع انسانی ایران در سال ۱۳۸۳ شروع به فعالیت کرد و اکنون محلی برای تبادل تجربه میان متخصصین حوزه مدیریت منابع انسانی محسوب می‌شود. این انجمن که متولی جایزه تعالی مدیریت منابع انسانی در کشور است اکنون ۳۰۰۰ نفر عضو دارد. در ماهی که سپری کردیم میزبان جناب آقای دکتر محسن صابری دبیر محترم این انجمن در مرکز مشاوره مدیریت ماهان بودیم. در این جلسه ضمن آشنایی بیشتر طرفین با یکدیگر، در مورد زمینه‌های همکاری بحث و بررسی شد. از این زمینه‌ها می‌توان به همکاری در انجام پروژه‌های مشاوره و برگزاری مشترک دوره‌های پرورش مشاور منابع انسانی اشاره کرد. در پی برگزاری این جلسه مفید، مقرر شد جهت جمع‌بندی، جلسات بعدی با حضور هیات مدیره انجمن برگزار شود.

منابع انسانی؛ دغدغه بجای شرکت‌های تولیدی صنعتی



فکورمغناتیس اسپادانا FMS به عنوان یک شرکت دانش بنیان صنعتی از سال ۱۳۸۳ فعالیت خود را در زمینه طراحی، تولید و تامین تجهیزات فرآوری معدنی، دانه‌بندی، سیستم‌های ارتعاشی و انتقال مواد با تاسیس کارخانه در اصفهان آغاز کرد. این شرکت هم‌اکنون با احتساب دفتر تهران، کارخانه اصفهان و کارگاه‌های زاویه نظرآباد و آبیک ۲۷۰ نفر پرسنل دارد. در ماهی که گذشت در مرکز مشاوره مدیریت ماهان با درخواستی از سوی این شرکت معظم مواجه شدیم تا شرایط همکاری در زمینه‌های نیازسنجی آموزشی و ارزیابی اثربخشی، تهیه سیستم ارزیابی عملکردی بر مبنای شاخص کلیدی عملکرد، تعیین مدل شایستگی، تهیه شناسنامه مشاغل، تهیه نظام حقوق و دستمزد و برگزاری کانون‌های ارزیابی را اعلام کنیم. شرایط مورد نظر ماهان اعلام شده و در صورت حصول توافق میان طرفین، خدمات مربوطه از سوی دپارتمان منابع انسانی مرکز مشاوره ارائه خواهد گردید.

منتورینگ رهبری کسب و کار با حضور مدیرعامل کافه رئیس



در ادامه برگزاری سلسله جلسات منتورینگ و انتقال تجربیات با حضور مدیران عامل و رهبران کسب و کار موفق، در تیر ماه ۱۴۰۲ میزبان جلسه منتورینگ رهبری با حضور جناب آقای خداد اصلانی مدیرعامل محترم کافه رئیس بودیم. ایشان در این جلسه توضیح دادند چگونه فعالیتی که از سال ۱۳۸۰ با شعبه جم آغاز شده بود چنین گسترش پیدا کرد. در بخش‌های دیگری از جلسه منتورینگ، جناب آقای اصلانی در مورد پیشرو بودن در فعالیت‌هایشان از ساعات کاری شعب گرفته تا ارائه جسورانه طعم‌های جدید صحبت کردند. همچنین ایشان در مورد سبک رهبری خود توضیحات جالبی دادند. این که با پرسنلشان رفیق هستند و حتی هنگام مراجعه به شعب ممکن است در کنار باریستاها کار کنند تا حس خوب فعالیت تیمی را به آنها منتقل نمایند.

درخواست ارائه خدمات مشاوره از جانب هلدینگ معتبر



این ماه در زمینه ارائه خدمات مشاوره منابع انسانی، درخواست دیگری نیز دریافت کردیم. هلدینگ با سه شرکت زیر مجموعه، بیش از ۴۰ سال سابقه فعالیت و با حدود ۵۰۰ نفر پرسنل از مرکز مشاوره مدیریت ماهان درخواست پروپوزال داشتند. این مجموعه که در تهران، اصفهان و ساوه فعالیت دارد، لوله های فولادی مورد استفاده در صنایع نفت و پتروشیمی، آب و فاضلاب و ساختمان را تولید می کند. پیرو RFP ارسالی توسط این هلدینگ درخواست شده بود تا در زمینه های تعیین چارت سازمانی، استقرار فرهنگ صحیح سازمانی، تعیین روش بررسی عملکرد پرسنل، مدیریت بودجه منابع انسانی، محاسبه حقوق و دستمزد، مدیریت امور بیمه، قوانین کار و تامین اجتماعی و ... از سوی ماهان پروپوزال ارائه شود. بدلیل نیاز به شناخت و تحلیل وضعیت موجود در گام اول، از سوی مرکز مشاوره پروپوزالی در ارتباط با عارضه یابی مدیریت منابع انسانی تقدیم گردید تا پس از بررسی شرایط فعلی، راهکارهای ممکن برای حل مسائل سازمان ارائه گردد.

برگزاری جلسات شناخت و مشاوره کلینیکی و پیشرفت پروژه‌ها



در ماهی که سپری کردیم جلسات شناخت و مشاوره کلینیکی با کسب و کارهای گوناگون ادامه داشت. این کسب و کارها در حوزه های گوناگون از جمله واردات تجهیزات آشپزخانه، فروش اینترنتی محصولات هنری، نگهداری از سالمندان، سرمایه‌گذاری و ... فعالیت داشته و در رابطه با بازنگری بیزینس مدل، افزایش فروش، جذب و نگهداشت پرسنل و ... به مرکز مشاوره مدیریت ماهان مراجعه نموده‌اند. پروژه‌های مشاوره مدیریت مرکز نیز در تیر ماه طبق گانت چارت هر پروژه ادامه پیدا کرد.

توسعه تیم مشاوران مرکز



در ادامه روندی که از ماه‌های پیش آغاز شده بود، در این ماه نیز با تعدادی از مشاوران توانمندمان قراردادهای جدید همکاری امضا کردیم. در همین راستا قرارداد همکاری برای انجام پروژه‌های مشاوره مدیریت با جناب آقایان فرزاد مقدم (مشاور برند)، حسین درگاهی (مشاور منابع انسانی) و سامان صادق‌زاده (مشاور مارکتینگ و فروش) منعقد شد. همچنین توافق برای همکاری با جناب آقایان یاسر احسان (مشاور استراتژی و منابع انسانی)، سعید کیانمهر (مشاور فروش)، عرفان الله‌وردی (مشاور فروش) و محسن درخشان‌فر (مشاور منابع انسانی) انجام شده و قراردادهای مربوطه در مرحله امضا قرار دارد. خوشحالیم که با بهره‌گیری از دانش و تجربه این عزیزان و با هم افزایی میان آنها می‌توانیم به توسعه کسب و کارهای کشورهایمان کمک کنیم.

کتاب ماه



کتابی نه چندان جدید؛ اما همچنان کاربردی

درباره نویسنده:

پروفسور رابرت سیالدینی یک روانشناس اجتماعی مشهور است که تحقیقات گسترده‌ای را در مورد روانشناسی تأثیر، اقناع و مذاکره انجام داده است. مقالات او بیشترین استناد در زمینه تحقیق در باب تأثیرگذاری و اقناع را در میان نویسندگان این حوزه داشته است. این امر نشان‌دهنده تخصص وی در زمینه مطالعاتی خود می‌باشد. سیالدینی دوره کارشناسی خود را در رشته روانشناسی در دانشگاه ویسکانسین گذراند و دکتری خود را از دانشگاه کارولینای شمالی دریافت کرد. در حال حاضر، سیالدینی استاد برجسته روانشناسی و بازاریابی در دانشگاه ایالتی آریزونا است.

محوریت:

نویسنده به عنوان یک روان‌شناس اجتماعی، وقتی می‌بیند چگونه یک درخواست هنگامی که به شیوه‌ای خاص بیان می‌شود، پاسخ منفی یا مثبت می‌گیرد، تصمیم گرفت با روش‌های علمی وارد موضوع «روان‌شناسی اطاعت و پذیرش» شود و در این زمینه شروع به تحقیق کند. در شروع کار، تحقیق شکلی تجربی داشت و بخش زیادی از آن در آزمایشگاه و روی دانشجویان انجام می‌شد. او در پی این بود که بفهمد چه قواعد روان‌شناسی هست که بر تمایل فرد در جهت اجابت یک درخواست تاثیر می‌گذارد. هم اکنون روان‌شناسان اطلاعات زیادی درباره‌ی این قواعد دارند؛ این که این قواعد چه چیزهایی هستند و چطور کار می‌کنند. نویسنده این اصول و قواعد را سلاحی برای تاثیرگذاری روی دیگران می‌داند که تعداد آن‌ها کم نیست، اما در این کتاب تنها مهم‌ترین و کاربردی‌ترین این قواعد مورد بحث قرار گرفته‌اند.

ما دارای مغزی هستیم که در مقایسه با گروه‌های حیوانی دیگر در این مورد، دارای کارایی بسیار بیشتری است. ما در توانایی خود برای در نظر گرفتن موقعیت‌های چندگانه‌ی مرتبط با موضوع و در نتیجه گرفتن یک تصمیم خوب، بدون رقیب هستیم. با وجود این، ما هم در توانایی‌های خود محدودیت‌هایی داریم و گاهی مجبور می‌شویم که از ویژگی اختصاصی و پیچیده‌ی تصمیم‌گیری که نیاز به آگاهی کامل دارد، صرف نظر کرده و همه چیز را در یک جواب کوتاه بله یا نه خلاصه کنیم. این یکی از موضوعات فرعی این کتاب است، این که ریتم سریع و سبک زندگی مدرن حتی فرصت بررسی ساده‌ترین اطلاعات را هم به افراد نمی‌دهد.

قسمت‌هایی از کتاب

یک روز من تماس تلفنی از طرف دوستی داشتم که به تازگی در ایالت آریزونا یک مغازه فروش جواهرات هندی باز کرده بود. او خبری عجیب دریافت کرد که از شدت هیجان دچار گیجی شد؛ و فکر می‌کرد من به علت این که یک روان‌شناسم، بتوانم توضیحی برای این اتفاق عجیب داشته باشم. داستان درباره نتیجه فروش سنگ‌های فیروزه‌ای بود. سنگ‌هایی که مدت زیادی فروش نمی‌رفت، تا این که در فصلی از سال، زمانی که اوج فصل توریستی بود، مغازه به شکلی غیرمعمول پر از مشتری شد. در گذشته، سنگ‌های فیروزه برای قیمتی که بر روی آن‌ها گذاشته شده بودند کیفیت خوبی داشتند، با وجود این، به فروش نمی‌رفتند. دوست من برای رهایی از شر آن‌ها چند حقه معمولی فروش را به کار بسته بود. او سعی کرده بود که با تغییر مکان نمایش آن‌ها، به جایی که بیشتر در معرض دید بود، توجه مشتریان را جلب کند؛ اما موفق نشده بود.

نکوداشت‌های کتاب

کتاب تاثیر در همه‌ی رشته‌های تجارت باید خوانده شود (Journal of Retailing).
مواد استفاده شده در تاثیر سیال‌دینی یک معدن طلا است (Journal of Social and
Clinical Psychology).



مقاله ماه



مدیریت چابک در کسب و کارها

محمد رضا محمد حسنی

دیتا ساینتیست و تحلیلگر کسب و کار

مدیریت پروژه چابک (Agile) یک رویکرد مدرن برای مدیریت پروژه ها است که در آن انعطاف پذیری، همکاری و بهبود مستمر بسیار حائز اهمیت است و به تیم ها اجازه می دهد تا به سرعت و به طور موثر به تغییرات بازار یا نیازهای مشتری پاسخ دهند.

در قلب مدیریت پروژه، مانیفست چابک، مجموعه ای از ارزش ها و اصولی است که افراد و تعاملات، دیجیتالی کردن کارها، همکاری با مشتری و پاسخ به تغییرات را بر اساس یک برنامه اولویت بندی می کند. این بدان معناست که تیم های چابک برای درک نیازهای مشتریان از نزدیک با مشتریان کار می کنند و از چرخه های توسعه تکراری برای ایجاد محصول نهایی استفاده می کنند که می تواند در طول زمان آزمایش و اصلاح شود. فرآیند چابک بسیار مشارکتی است و اعضای تیم برای توسعه راه حل ها و تصمیم گیری با یکدیگر همکاری می کنند. ارتباط عنصری کلیدی است و با جلسات روزانه و مرور کارهای انجام شده در گذشته به طور منظم، می توان این اطمینان را حاصل کرد که همه افراد دارای درک مشترکی از موضوع هستند و هر مشکلی به سرعت بررسی می شود.

یکی از مزایای کلیدی مدیریت پروژه چابک، انعطاف پذیری آن است. از آنجایی که این فرآیند بر اساس چرخه‌های توسعه کوتاه است، تیم‌ها می‌توانند به سرعت تغییر کنند و در صورت نیاز تغییراتی ایجاد کنند تا نیازهای جدید یا بازخورد مشتریان را برآورده کنند. این مورد به کسب‌وکارها اجازه می‌دهد سریع‌تر به تغییرات بازار پاسخ دهند و از رقبا جلوتر بمانند.

در نتیجه، مدیریت پروژه چابک رویکردی قدرتمند برای مدیریت پروژه‌ها است که بر همکاری، انعطاف پذیری و بهبود مستمر تأکید دارد. با پیروی از مانیفست چابک و استفاده از چرخه‌های توسعه تکراری، تیم‌ها می‌توانند محصولی با کیفیت بالا ایجاد کنند که نیازهای مشتریان را برآورده می‌کند و به کسب‌وکارها کمک می‌کند تا از منحنی جلوتر بمانند. در ادامه با تفاوت مدیریت پروژه چابک و مدیریت پروژه سنتی بیشتر آشنا می‌شویم؛ سپس به جزئیات بیشتری در مورد مدیریت پروژه چابک می‌پردازیم.



مدیریت پروژه چابک از چند جهت کلیدی با مدیریت پروژه سنتی متفاوت است:
رویکرد به برنامه ریزی: مدیریت سنتی پروژه به شدت بر برنامه ریزی اولیه متکی است، بصورتی که یک طرح پروژه دقیق، قبل از شروع پروژه ایجاد می شود. از سوی دیگر مدیریت پروژه چابک بر برنامه ریزی تطبیقی تأکید دارد، جایی که برنامه ریزی در چرخه های کوتاه و تکراری با پیشرفت پروژه انجام می شود.

مدیریت تغییر: در مدیریت سنتی پروژه، تغییرات در طرح پروژه اغلب دشوار است و نیازمند یک فرآیند مدیریت تغییر رسمی است. مدیریت پروژه چابک، با این حال، تغییرات را پذیرفته و به گونه ای طراحی شده است که انعطاف پذیر و سازگار با تغییرات در الزامات، شرایط بازار یا نیازهای مشتری باشد.

اجرای پروژه: مدیریت سنتی پروژه معمولاً شامل پایبندی دقیق به طرح پروژه است، با فضای کمی برای انحراف از آن چهارچوب. از سوی دیگر، مدیریت پروژه چابک، آزمایش و تکرار را با بازخورد و چرخه های آزمایش منظم تشویق می کند تا اطمینان حاصل شود که پروژه در مسیر درست قرار دارد و نیازهای مشتری را برآورده می کند.

ساختار تیم: مدیریت پروژه سنتی اغلب شامل یک ساختار تیمی سلسله مراتبی است که مدیر پروژه بر تیمی از متخصصان نظارت می کند. با این حال، مدیریت پروژه چابک بر ساختار تیمی متقابل کارکردی تأکید دارد، جایی که اعضای تیم به طور مشترک در رشته های مختلف برای ارائه پروژه کار می کنند.

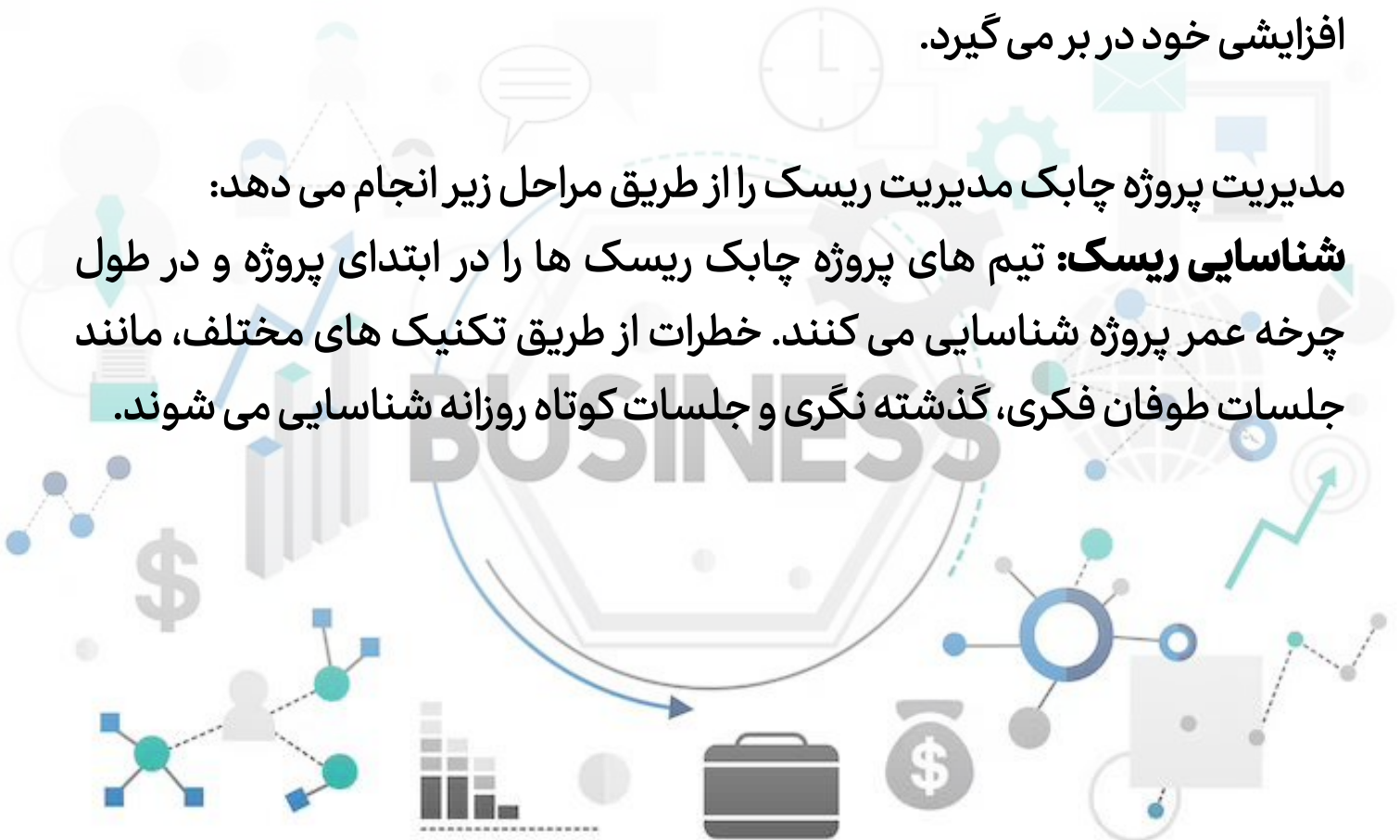
مشارکت مشتری: مدیریت پروژه سنتی اغلب شامل مشارکت محدود مشتری در طول مرحله اجرای پروژه می شود و مشتریان تنها در مرحله آزمایش بازخورد ارائه می دهند. مدیریت پروژه چابک، با این حال، بر همکاری مشتری در طول پروژه، با بازخورد منظم و مشارکت در فرآیند توسعه تاکید دارد.

به طور خلاصه، در حالی که مدیریت پروژه سنتی بر برنامه ریزی اولیه، پایبندی دقیق به برنامه پروژه و مشارکت محدود مشتری تمرکز دارد، مدیریت پروژه چابک بر انعطاف پذیری، سازگاری با تغییر، چرخه های تکراری، ساختارهای تیمی متقابل و همکاری مشتری تاکید دارد.

مدیریت پروژه چابک و مدیریت پروژه سنتی در رویکردهای خود به مدیریت ریسک متفاوت هستند. در مدیریت سنتی پروژه، مدیریت ریسک معمولاً یک فرآیند جداگانه است که در ابتدای پروژه و سپس به صورت دوره ای در طول پروژه برای شناسایی، ارزیابی و کاهش ریسک انجام می شود. در مقابل، مدیریت پروژه چابک مدیریت ریسک را در کل چرخه عمر پروژه به عنوان بخشی از رویکرد تکراری و افزایشی خود در بر می گیرد.

مدیریت پروژه چابک مدیریت ریسک را از طریق مراحل زیر انجام می دهد:
شناسایی ریسک: تیم های پروژه چابک ریسک ها را در ابتدای پروژه و در طول چرخه عمر پروژه شناسایی می کنند. خطرات از طریق تکنیک های مختلف، مانند جلسات طوفان فکری، گذشته نگری و جلسات کوتاه روزانه شناسایی می شوند.

BUSINESS



ارزیابی ریسک: پس از شناسایی ریسک ها، تیم های پروژه چابک احتمال و تاثیر هر ریسک را ارزیابی می کنند. سپس تیم خطرات را بر اساس سطح تأثیر و احتمال آن ها اولویت بندی می کند.

کاهش ریسک: تیم های پروژه چابک از تکنیک های مختلفی برای کاهش ریسک ها استفاده می کنند، مانند توسعه یک طرح احتمالی، انجام تجزیه و تحلیل ریسک، یا اجرای استراتژی های کاهش در طول چرخه توسعه.

نظارت مستمر: تیم های پروژه چابک به طور مستمر ریسک ها را در طول چرخه عمر پروژه نظارت می کنند و استراتژی های کاهش را در صورت نیاز تنظیم می کنند. این کار تضمین می کند که ریسک ها به موقع مورد توجه قرار می گیرند و پروژه در مسیر خود باقی می ماند.

رویکرد چابک به مدیریت ریسک نسبت به مدیریت پروژه سنتی انعطاف پذیرتر و سازگارتر است. تیم های چابک تشخیص می دهند که ریسک ها در هر پروژه ذاتی هستند و تغییر اجتناب ناپذیر است. بنابراین، تیم های چابک به جای اینکه مدیریت ریسک را به عنوان یک فرآیند جداگانه در نظر بگیرند، ریسک ها را در کل چرخه عمر پروژه مدیریت می کنند. این به تیم های چابک اجازه می دهد تا به سرعت به تغییرات واکنش نشان دهند و رویکرد خود را در صورت نیاز برای کاهش خطرات و اطمینان از موفقیت پروژه تنظیم کنند.

همانطور که گفته شد، مدیریت پروژه چابک روشی است که بر اصول انعطاف پذیری، همکاری و توسعه مکرر برای ارائه پروژه هایی که نیازهای ذینفعان را برآورده می کند، استوار است. این رویکردی است که برای پاسخگویی به تغییرات و بهبود مستمر ارزش قائل است و برای مشاغلی که در محیط های پویا و به سرعت در حال تحول فعالیت می کنند، مناسب است.

یکی از مزایای کلیدی مدیریت پروژه چابک توانایی آن در پاسخگویی سریع به نیازهای در حال تغییر کسب و کار است. مدیریت پروژه چابک به جای پیروی از یک برنامه سفت و سخت، تیم ها را تشویق می کند تا با شرایط متغیر سازگار شوند و در صورت نیاز تغییرات مناسب را اعمال کنند. این روش به کسب و کارها اجازه می دهد تا چابک بمانند و به سرعت به شرایط متغیر بازار، نیازهای مشتری و سایر عواملی که ممکن است بر موفقیت یک پروژه تأثیر بگذارند پاسخ دهند.

یکی دیگر از مزایای مدیریت پروژه چابک تمرکز آن بر همکاری و کار گروهی است. با شکستن سنت ها و تشویق به همکاری متقابل، مدیریت پروژه چابک می تواند به کسب و کارها برای دستیابی به کارایی، بهره وری و نوآوری بیشتر کمک کند. با گرد هم آوردن دیدگاه ها و مجموعه مهارت های متنوع، مدیریت پروژه چابک می تواند به تیم ها در شناسایی فرصت های جدید و توسعه راه حل های خلاقانه برای مشکلات پیچیده کمک کند.

نمونه هایی از کسب و کارهایی که مدیریت پروژه چابک را با موفقیت پیاده سازی کرده اند، می توان شرکت های توسعه نرم افزاری، آژانس های بازاریابی و شرکت های تولیدی را مد نظر قرار داد. در شرکت های توسعه نرم افزار، مدیریت پروژه چابک برای سرعت بخشیدن به فرآیند توسعه و ارائه محصولات که نیازهای مشتریان را

سریع تر برآورده می کند، استفاده می شود. با تقسیم توسعه به بخش های کوچک، تیم ها می توانند به سرعت مشکلات را شناسایی کرده و به محض ایجاد به آن ها رسیدگی کنند و دائماً محصول را برای برآورده کردن نیازهای در حال تغییر مشتری اصلاح کنند.

در آژانس های بازاریابی، مدیریت پروژه چابک می تواند به تیم ها کمک کند تا کمپین هایی را توسعه دهند که پاسخگوی تغییرات بازار و ترجیحات مشتری باشند. با تقسیم کمپین ها به اجزای کوچک تر و آزمایش آن ها در زمان واقعی، تیم ها می توانند به سرعت تشخیص دهند که چه چیزی کار می کند و چه چیزی خوب نیست و رویکرد خود را بر این اساس تنظیم کنند. این می تواند به کسب و کارها کمک کند تا در بازاری که به سرعت در حال تغییر است، رقابتی باقی بمانند.

در شرکت های تولید، مدیریت پروژه چابک می تواند به تیم ها کمک کند تا فرآیندهای تولید کارآمدتری را توسعه دهند و سریعتر به تغییرات تقاضا پاسخ دهند. با تقسیم تولید به اجزای کوچک تر و نظارت مداوم بر عملکرد تیم ها می توانند زمینه های بهبود را شناسایی کرده و تنظیماتی را برای بهینه سازی کارایی و بهره وری انجام دهند.

در نتیجه، مدیریت پروژه چابک روشی قدرتمند است که می تواند به کسب و کارها در حوزه های مختلف، برای دستیابی به انعطاف پذیری، کارایی و نوآوری بیشتر کمک کند. با پذیرش اصول چابک و اتخاذ یک رویکرد مشارکتی و روشمند برای مدیریت پروژه، کسب و کارها می توانند سریعتر به نیازهای در حال تغییر کسب و کار پاسخ دهند، فرصت های جدید را شناسایی کنند و در بازاری که به سرعت در حال تحول است، جلوتر از رقبا باقی بمانند.

برخی از چالش‌هایی که کسب‌وکارها هنگام اجرای مدیریت پروژه چابک ممکن است با آن‌ها مواجه شوند:

در حالی که مدیریت پروژه چابک می‌تواند مزایای زیادی را برای کسب‌وکارها فراهم کند، چالش‌های متعددی نیز وجود دارد که سازمان‌ها ممکن است هنگام اجرای این روش با آن‌ها مواجه شوند. در اینجا برخی از چالش‌های رایجی که کسب‌وکارها ممکن است هنگام اجرای مدیریت پروژه چابک با آن مواجه شوند، آورده شده است:

۱. مقاومت در برابر تغییر: یکی از بزرگترین چالش‌هایی که کسب‌وکارها در اجرای مدیریت پروژه چابک با آن مواجه هستند، مقاومت در برابر تغییر است. متدولوژی‌های سنتی مدیریت پروژه ممکن است عمیقاً در فرهنگ و فرآیندهای سازمان ریشه دوانده باشند، و جذب تیم‌ها و ذینفعان برای اتخاذ روش جدیدی از کار می‌تواند دشوار باشد.



۲. فقدان تجربه و دانش: مدیریت پروژه چابک مستلزم مجموعه ای متفاوت از مهارت ها و دانش نسبت به مدیریت پروژه سنتی است. برخی از اعضای تیم ممکن است تجربه کار در یک محیط چابک را نداشته باشند و ممکن است برای به کارگیری این روش، نیاز به آموزش و پشتیبانی داشته باشند.

۳. مشکل در مقیاس بندی: مدیریت پروژه چابک اغلب در تیم های کوچکی که روی پروژه های کوتاه مدت کار می کنند مؤثر است. مقیاس بندی چابک به تیم های بزرگ تر یا پروژه های طولانی مدت می تواند چالش برانگیز باشد و ممکن است نیاز به برنامه ریزی و هماهنگی بیشتری داشته باشد.

۴. مشارکت محدود ذینفعان: مدیریت پروژه چابک تاکید زیادی بر همکاری و مشارکت ذینفعان دارد. با این حال، جلب مشارکت ذینفعان و ارائه بازخورد می تواند دشوار باشد، به خصوص اگر آنها به کار در یک محیط چابک عادت نداشته باشند.

۵. فقدان مستندات: مدیریت پروژه چابک، ثبت دیجیتالی کارها را بر مستندسازی سنتی و کاغذی اولویت می دهد. و از جهتی دیگر در حالی که از نظر سرعت و کارایی مفید باشد، می تواند ردیابی پیشرفت و اطمینان از اینکه همه سهامداران هم نظر باشند، چالش برانگیز باشد.

۶. **دشواری در اندازه گیری پیشرفت:** همانطور که در بالا اشاره شد، مدیریت پروژه چابک بر ارائه ارزش به مشتری از طریق ثبت دیجیتالی کارها متمرکز است. با این حال، اندازه-گیری پیشرفت و تعیین اینکه آیا یک پروژه در مسیر رسیدن به اهداف خود قرار دارد یا خیر، می-تواند دشوار باشد.

برای غلبه بر این چالش‌ها، کسب‌وکارها ممکن است نیاز به سرمایه‌گذاری در آموزش و حمایت از اعضای تیم، ارائه ارتباطات و راهنمایی روشن به ذینفعان، و تطبیق فرآیندها و فرهنگ سازمانی خود برای پذیرش اصول چابک داشته باشند. با رویکرد صحیح، کسب و کارها می‌توانند با موفقیت مدیریت پروژه چابک را اجرا کنند و از مزایای افزایش انعطاف پذیری، بهره-وری و نوآوری بهره مند شوند.



سنجش موفقیت اجرای مدیریت پروژه چابک

اندازه‌گیری موفقیت اجرای مدیریت پروژه چابک می‌تواند چالش برانگیز باشد، زیرا تمرکز چابک بر ارائه ارزش به مشتری از طریق دیجیتال است نه بر معیارهای سنتی پروژه مانند زمان، محدوده و هزینه. با این حال، راه‌های مختلفی وجود دارد که کسب و کارها می‌توانند موفقیت اجرای مدیریت پروژه چابک خود را بسنجند:

۱. رضایت مشتری: یکی از اهداف اولیه مدیریت پروژه چابک، ارائه ارزش به مشتری است. اندازه‌گیری رضایت مشتری از طریق نظرسنجی‌ها، بازخوردها و سایر معیارها می‌تواند راه خوبی برای سنجش موفقیت یک پروژه چابک باشد. که در ادامه به این مورد بیشتر می‌پردازیم.

۲. زمان عرضه به بازار: مدیریت پروژه چابک بر سرعت و انعطاف پذیری تاکید دارد و یکی از مزایای کلیدی این روش، توانایی ارائه سریع تر محصولات و خدمات نسبت به رویکردهای سنتی مدیریت پروژه است. اندازه‌گیری زمان ورود به بازار می‌تواند راه خوبی برای ارزیابی موفقیت یک پروژه چابک باشد.

۳. کیفیت: مدیریت پروژه چابک تاکید زیادی بر تست و تضمین کیفیت دارد. اندازه‌گیری کیفیت محصولات قابل تحویل می‌تواند راه خوبی برای سنجش موفقیت یک پروژه چابک باشد.

۴. **بهره‌وری تیم:** مدیریت پروژه چابک برای ارتقای همکاری و کار تیمی طراحی شده است. اندازه‌گیری بهره‌وری تیم از طریق معیارهایی مانند سرعت، نمودارهای فرسودگی، و تاریخچه سنجش سرعت انجام فرایندها، می‌تواند راه خوبی برای ارزیابی موفقیت یک پروژه چابک باشد.

۵. **ارزش تجاری:** همانطور که پیش‌تر به آن اشاره شد، مدیریت پروژه چابک بر ارائه ارزش به کسب و کار از طریق دیجیتال متمرکز است. اندازه‌گیری ارزش تجاری پروژه از طریق معیارهایی مانند بازگشت سرمایه (ROI) می‌تواند راه خوبی برای ارزیابی موفقیت یک پروژه چابک باشد.

۶. **بهبود مستمر:** مدیریت پروژه چابک یک روش تکرار شونده است که بر بهبود مستمر تاکید دارد. اندازه‌گیری موفقیت یک پروژه چابک همچنین می‌تواند شامل ارزیابی توانایی سازمان برای انطباق و بهبود در طول زمان باشد.

در نتیجه، اندازه‌گیری موفقیت اجرای مدیریت پروژه چابک به دلیل تمرکز روش بر ارائه ارزش به مشتریان از طریق دیجیتال می‌تواند چالش برانگیز باشد. با این حال، کسب و کارها می‌توانند ترکیبی از رضایت مشتری، زمان برای بازاریابی، کیفیت، بهره‌وری تیم، ارزش تجاری و معیارهای بهبود مستمر برای ارزیابی موفقیت پروژههای چابک خود استفاده کنند.

چگونه کسب و کارها می توانند اطمینان حاصل کنند که از طریق مدیریت پروژه چابک ارزش را به مشتری ارائه می دهند؟

همانطور که متوجه شدید، ارائه ارزش به مشتری یکی از اصول اصلی مدیریت پروژه چابک است. در اینجا راه-هایی وجود دارد که کسب و کارها می توانند از ارائه ارزش به مشتری از طریق مدیریت پروژه چابک اطمینان حاصل کنند:

۱. تعریف نیازهای مشتری: مدیریت پروژه چابک با تعریف نیازهای مشتری آغاز می شود. کسب و کارها باید با مشتریان ارتباط و همکاری نزدیکی داشته باشند تا نیازها و اولویت های آن ها را شناسایی کنند و اطمینان حاصل کنند که اهداف پروژه با این نیازها مطابقت دارند.

۲. اولویت بندی نیازهای مشتری: هنگامی که نیازهای مشتری تعریف شد، کسب و کارها باید آن ها را بر اساس اهمیت و تأثیر بالقوه آن ها اولویت بندی کنند. این مورد به تیم ها اجازه می دهد تا تلاش های خود را بر روی حیاتی ترین نیازها متمرکز کنند و ارزش مورد نظر را سریع تر به مشتری ارائه دهند.

۳. مشتریان را در فرآیند مشارکت دهید: مدیریت پروژه چابک تأکید زیادی بر همکاری و مشارکت ذینفعان دارد. کسب و کارها باید مشتریان را در فرآیند توسعه مشارکت دهند، بازخورد آن ها را دریافت کنند و در صورت لزوم در پروژه بمد نظر قرار دهند. با انجام این مورد می توان اطمینان حاصل نمود که محصول نهایی نیازها و انتظارات مشتری را برآورده می کند.

۴. **ارائه زود هنگام:** مدیریت پروژه چابک بر ارائه زود هنگام محصول تأکید دارد. با ارائه زود هنگام محصول، به مشتریان اجازه می دهد تا محصول را در موقعیت های واقعی ببینند، آزمایش کنند و بازخورد و پیشنهاداتی برای بهبود در طول فرآیند توسعه ارائه دهند.

۵. **اندازه گیری رضایت مشتری:** کسب و کارها باید رضایت مشتری را در طول پروژه اندازه گیری کنند تا اطمینان حاصل کنند که ارزشی مناسب به مشتری ارائه می دهند. این مهم را می توان از طریق نظرسنجی، جلسات بازخورد و سایر معیارها برای سنجش رضایت مشتری از محصول و فرآیند توسعه انجام داد.

۶. **بهبود مستمر:** مدیریت پروژه چابک یک روش تکراری است که بر بهبود مستمر تأکید دارد. کسب و کارها باید به طور مستمر پروژه را بررسی و ارزیابی کنند و به دنبال راهکارهایی برای بهبود محصول و فرآیند توسعه بر اساس بازخورد مشتری و تغییر شرایط بازار باشند.

در نتیجه، ارائه ارزش به مشتری یک اصل کلیدی در مدیریت پروژه چابک است. کسب و کارها با تعریف نیازهای مشتری، اولویت بندی آن ها، مشارکت دادن مشتریان در فرآیند، ارائه به موقع، اندازه گیری رضایت مشتری و بهبود مستمر، می توانند از ارائه ارزش به مشتری از طریق مدیریت پروژه چابک اطمینان حاصل کنند.

بهترین روش ها برای اندازه گیری بهره وری تیم در مدیریت پروژه چابک

اندازه گیری بهره وری تیم بخش مهمی از مدیریت پروژه چابک است. در اینجا برخی از بهترین روش ها برای اندازه گیری بهره وری تیم در مدیریت پروژه چابک آورده شده است:

۱. استفاده از سرعت انجام کارها: سرعت، اندازه گیری میزان کاری است که یک تیم می تواند در یک دوره زمانی معین انجام دهد. با مشاهده تعداد رشته تکمیل شده در یک دوره محاسبه می شود و می توان از آن برای تخمین میزان کاری که تیم می تواند در دوره های بعدی انجام دهد استفاده کرد.

۲. فرسودگی سرعت در مسیر: نمودار فرسودگی سرعتی، میزان کار باقیمانده در یک دوره را در طول زمان ردیابی می-کند. این مورد می-تواند به شناسایی زود هنگام مشکلات احتمالی کمک کند، و به تیم اجازه می-دهد رویکرد خود را تنظیم و در مسیر باقی بماند.

۳. استفاده از تاریخچه سرعت: بازنگری های دوره ای، جلساتی هستند که در پایان هر دوره برای بررسی عملکرد تیم و شناسایی زمینه های بهبود یافته برگزار می شوند. آن ها فرصتی برای تأمل در مورد آنچه خوب پیش رفته و آنچه می تواند بهبود یابد فراهم می کند و می تواند به تیم کمک کند تا به طور مداوم بهره وری خود را بهبود بخشد.

۴. اندازه گیری زمان فرایند: زمان فرایند، به مدت زمانی گفته می شود که برای یک تیم طول می کشد تا یک کار را از ابتدا تا انتها انجام دهد. با اندازه گیری زمان فرایندها، تیم ها می توانند گلوگاه ها و زمینه هایی را برای بهبود در فرآیند خود شناسایی کنند.

۵. **استفاده از نمودارهای جریان تجمعی:** نمودارهای جریان تجمعی تعداد وظایف را در هر مرحله از فرآیند توسعه در طول زمان نشان می دهد. آن ها می توانند به تیم ها کمک کنند تا مناطقی را که کار در آن ها انباشته شده است شناسایی کنند و همچنین به آن ها اجازه می دهد برای بهبود بهره وری خود اقدام کنند.

۶. **رضایت تیم را اندازه گیری کنید:** رضایت تیمی عامل مهمی در بهره وری است. با اندازه گیری رضایت تیم از طریق نظرسنجی یا سایر معیارها، تیم ها می توانند زمینه هایی را شناسایی کنند که می توانند روحیه و انگیزه تیم را بهبود بخشند و منجر به بهره وری بهتر شوند.

در نتیجه، اندازه گیری بهره وری تیم برای موفقیت مدیریت پروژه چابک بسیار مهم است. تیم ها با استفاده از سنجش سرعت، ردیابی میزان فرسودگی سرعت، استفاده از تاریخچه سرعت، اندازه گیری زمان فرایند، استفاده از نمودارهای جریان تجمعی و اندازه گیری رضایت تیم، می توانند به طور مداوم بهره وری خود را بهبود بخشند و ارزشی مناسب به مشتری ارائه دهند.



چند گلوگاه رایج در مدیریت پروژه چابک

مدیریت پروژه چابک روشی است که بر سرعت، انعطاف پذیری و همکاری تاکید دارد. با این حال، مانند هر رویکرد مدیریت پروژه دیگری، چندین گلوگاه رایج وجود دارد که می تواند در مدیریت پروژه چابک رخ دهد. در اینجا برخی از رایج ترین تنگناها در مدیریت پروژه چابک آورده شده است:

۱. مشارکت محدود ذینفعان: مدیریت پروژه چابک تاکید زیادی بر همکاری و مشارکت ذینفعان دارد. با این حال، اگر ذینفعان درگیر فرآیند توسعه نباشند، می تواند منجر به تاخیر و عدم دریافت نتیجه مطلوب شود.

۲. عدم وضوح در اهداف پروژه: مدیریت پروژه چابک برای هدایت توسعه بر اهداف پروژه روشن و مختصر تکیه می کند. اگر اهداف به خوبی تعریف نشده یا توسط تیم درک نشده باشد، می تواند منجر به سردرگمی و تاخیر شود.

۳. ارتباط ضعیف: ارتباطات در مدیریت پروژه چابک حیاتی است. اگر ارتباط ضعیفی بین اعضای تیم، سهامداران یا مشتریان وجود داشته باشد، می تواند منجر به تاخیر و کاهش بهره وری شود.

۴. منابع ناکافی: مدیریت پروژه چابک به منابع کافی از جمله اعضای ماهر تیم، ابزارها و فناوری نیاز دارد. اگر منابع ناکافی باشد یا به درستی تخصیص نیابد، می تواند منجر به تاخیر و کاهش بهره وری شود.

۵. **عدم توسعه فنی:** منظور از عدم توسعه فنی، انباشته شدن مسائل توسعه است که می تواند روند توسعه را کند کند. اگر به این مسئله رسیدگی نشود، می تواند منجر به کاهش بهره وری و افزایش خطر شکست پروژه شود.

۶. **گسترش دامنه:** گسترش دامنه به تمایل به گسترش الزامات پروژه، فراتر از محدوده اصلی اشاره دارد. اگر گسترش دامنه به درستی مدیریت نشود، می تواند منجر به تاخیر، افزایش هزینه ها و کاهش بهره-وری شود.

در نتیجه، مدیریت پروژه چابک می تواند یک روش موثر برای ارائه سریع و کارآمد پروژه ها باشد. با این حال، چندین گلوگاه رایج وجود دارد که ممکن است رخ دهد، از جمله مشارکت محدود ذینفعان، عدم وضوح در اهداف پروژه، ارتباطات ضعیف، منابع ناکافی، عدم توسعه فنی، و گسترش دامنه. با درک این تنگناها و برداشتن گام هایی در جهت رفع آن ها، کسب و کارها می توانند مدیریت پروژه چابک را با موفقیت پیاده سازی کنند و ارزشی را به مشتری ارائه کنند.



مدیر مسئول: برادران سیاری

سر دبیر: جواد حسینی

گرافیسٹ: سیما حیدری

عکاس رویدادها: شجاع آقایی

نویسنده مقاله ماه: محمدرضا محمد حسنی

اخبار پروژهها: یاسمین اسفندانی

معرفی کتاب ماه: تیمم بیژنی



MAHAN

TOTAL SOLUTION



ماہان
لیکن
تکلیف سازمانہ نہ