



احسان رسولی
معاون بهره‌برداری صبا
فولاد خلیج فارس

قهرمانان رشد با تمرکز بر تجزیه و تحلیل عوامل رشد، عوامل موثر در افزایش بهره وری فروش و کانال‌های مختلف تجارت، نوآوری‌های تکنولوژیکی را به عوامل مهم تأثیرگذار بر کسب و کار تبدیل می‌کنند. رشد همیشه اهمیت داشته است، اما در زمان های عدم قطعیت، رشد سودآور از اهمیت بیشتری برخوردار شده است. مزایای رشد، غیرقابل انکار است. تجزیه و تحلیل مک کینزی از بیش از ۵۰۰۰ شرکت دولتی نشان می‌دهد که قهرمانان رشد (شرکت هایی که با سودآوری بالاتر از همتایان خود به سرعت عبور می‌کنند) ۸۰ درصد ارزش سهام بیشتری نسبت به همتایان خود در یک دوره ده ساله ایجاد می‌کنند. اما دستیابی به رشد به آسانی نیست، تنها یک شرکت از هر هشت شرکت توانسته است درآمد خود را بیش از ۱۰ درصد در سال؛ در این دوره ده ساله افزایش دهد.

عملکرد قهرمانان رشد از عوامل مختلفی نشأت می‌گیرد، اما یکی از حوزه هایی که در طی و از زمان همه‌گیری کووید-۱۹ در آن پیشرفت کرده‌اند، رشد مبتنی بر فناوری بوده است و هنوز هم در حال پیشرفت است. قهرمانان رشدی که در اواخر سال ۲۰۲۲ مورد بررسی قرار گرفتند، ۵۵ درصد احتمال بیشتری نسبت به کسانی که رشد کمتری داشته اند، اعلام کردند که قصد دارند ابزارها و فناوری های جدیدی برای پشتیبانی از فروش معرفی و از آن استفاده کنند. برای ایجاد رشد بالاتر از همتایان، سایر شرکت‌ها می‌توانند با تمرکز بر سه عنصر کلیدی که توسط فناوری ساخته‌شده یعنی: تجزیه و تحلیل رشد، بهره‌وری فروش، و تجربیات چند کاناله، الگو بگیرند.

تجزیه و تحلیل رشد: تصمیم گیری هوشمند در مقایس های بزرگ تر

داده ها و تجزیه و تحلیل ها، رگ حیات سازمان های مدرن هستند، زیرا موتور هستند که تصمیم گیری های سریع و هوشمندانه‌تر را پیش می‌برد. طبق تحقیقات ما، سازمان هایی که از قدرت تحلیلی خود برای تبدیل، سرخ ها به فرصت های رشد مشتری استفاده می‌کنند، افزایش درآمد تا ۲۰ درصد را تجربه می‌کنند. رویکرد موثرتر این است که ابزارهای تحلیلی را به طور یکپارچه در فرآیند فروش جای دهید، این امکان را به سازمان‌ها می‌دهد تا به سرعت بر اساس یافته ها عمل کنند. بهترین اقدام بعدی ممکن است تماس مشتری با اولویت بالا، رسیدگی به یک حساب در معرض خطر از دست دادن مشتری یا ارائه بهترین قیمت ممکن باشد. این اطلاعات اگر در زمینه فرصت‌ها، قیمت‌ها و حساب‌هایی که فروشندگان هر روز با آن کار می‌کنند نمایش داده شود، بسیار مفید خواهد بود. یکی از موارد استفاده مهم برای این ابزارهای تجزیه و تحلیل، نمایش امتیاز برای انجام یا عدم انجام یک معامله (بر اساس بازار، مشتری و داده های قبلی) است. علیرغم فرصت قابل توجه، استفاده پایدار از تجزیه و تحلیل در مقیاس های بزرگ همچنان یک چالش باقی مانده است؛ تنها ۲۱ درصد از شرکت هایی که ما مطالعه کردیم به طور سیستماتیک یافته های تجزیه و تحلیل را در ابزارهایی که فروشندگان هر روز استفاده می‌کنند جای داده اند که منجر به انتخاب ناکارآمد و بازخورد ناقص و همچنین بهبودهای کند و آرام در مدل های تجزیه و تحلیل می‌شود.

یک شرکت بین المللی کشاورزی با استفاده از یافته هایی از تجزیه و تحلیل و استفاده آن در

سه چیزی که رهبران شرکت‌های پیشرو به طور متفاوت انجام می‌دهند

رشد مبتنی بر فناوری



ابزارهای فروش، رشد مواد ارگانیک را به شدت افزایش داد. البته، بسیاری از فروشندگان عادت داشتند از داوری های ذهنی خود برای برنامه ریزی آینده خود استفاده کنند. برای تقویت تأیید توصیه‌های سیستم، فروشندگان از داشبورد ادغام شده با ابزارهای روزمره خود برای ردیابی عملکرد استفاده کردند. بازخورد داشبورد شامل هشدارهایی در مورد بهبود عملکرد مانند مارچین بالاتر یا نرخ تبدیل زمانی که فروشندگان توصیه های موتور تجزیه و تحلیل را اجرا می‌کردند؛ بود. در نتیجه، ۱۰۰ درصد از فروشندگان با توصیه های داشبورد در تعامل بودند. این شرکت همچنین توانست توانمندی فروش محصول خود را بهبود ببخشد، سهم خود را افزایش دهد و فرصت هایی را برای محصولات دیگر شناسایی کند.

بهره وری فروش: انجام کارهای بیشتر با منابع و نفرات کمتر

قهرمانان رشدی که ما مطالعه کردیم توانسته اند، با استفاده از اتوماسیون برای افزایش کارایی تیم های فروش، بهره وری فروش خود را تا ۳۰ درصد افزایش دهند. این فرصت‌ها از اقدامات تکراری ساده مانند ارسال پیگیری‌های ایمیل در زمان مناسب، تا مسیریابی پیشرفته سرخ‌ها بر اساس امتیازهای سرخ و توانایی‌های مهارتی متنوعی می‌باشد.

بیش از ۳۰ درصد از فعالیت‌های فروش در سراسر زنجیره ارزش را می‌توان خودکار انجام شود و شرکت‌های پیشرو BYB در حال حاضر به سمت افزایش آن تلاش می‌کنند. قهرمانان رشدی که به دنبال افزایش بهره وری بیشتر هستند، ابزارهای هوش مصنوعی مانند جریان های هوشمند و هوش مصنوعی مولد را نیز دنبال می‌کنند.

گردآوری فناوری، داده و هوش مصنوعی تحت یک پلتفرم مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) که همه توسط هوش مصنوعی فعال شده اند، می‌تواند تجربه مشتری را تغییر دهد و بهره وری کارمندان را افزایش دهد. بر اساس تحقیقات اخیر McKinsey، این فناوری می‌تواند تا ۴٫۴ میلیارد دلار به بهره وری جهانی سالانه کمک کند. تجزیه و تحلیل نشان می‌دهد که بازاریابی و فروش یکی از چهار گروه عملکردی است که مجموعاً حدود ۷۵ درصد از آن تأثیرات مربوطه را به دست خواهد آورد. در واقع، هوش مصنوعی مولد می‌تواند بهره‌وری فروش را حدود ۳ تا ۵ درصد از فروش جهانی فعلی افزایش دهد.

برای مثال، هوش مصنوعی مولد می‌تواند داده‌های مشتری را تجزیه و تحلیل کرده و سرخ ها را شناسایی کند، آنها را بر اساس ارزش های بالقوه و احتمال تبدیل شدن آنها امتیاز دهد، و دسترسی فردی شده متناسب

با مراحل خاص سفر مشتری را ارائه دهد. ابزارهای هوش مصنوعی مولد حتی می‌توانند در زمان واقعی به نمایندگان در مورد مذاکرات راهنمایی کنند. یکی از سازمان‌های پیشرو املاک و مستغلات به منظور بهینه‌سازی پایه هزینه عملیاتی خود و در عین حال بهبود تجربه مشتری و کارمند اقدام کرد. ارزیابی سفر مشتری ابتدا به انتها نشان داد که مشتریان رزرو تور را از طریق آن لاین را بیشتر از تماس با انسان دوست دارند. در پاسخ، این شرکت هوش مصنوعی محاوره‌ای را در CRM خود ادغام کرد تا به طور خودکار سرخ‌ها را از طریق پیامک و ایمیل ایجاد کرده و آن را به مشتریان ارسال نماید..

قهرمانان رشدی که ما مطالعه کردیم توانسته اند، با استفاده از اتوماسیون برای افزایش کارایی تیم های فروش، بهره وری فروش خود را تا ۳۰ درصد افزایش دهند. این فرصت‌ها از اقدامات تکراری ساده مانند ارسال پیگیری‌های ایمیل در زمان مناسب، تا مسیریابی پیشرفته سرخ‌ها بر اساس امتیازهای سرخ و توانایی‌های مهارتی متنوعی می‌باشد.

نتایج به سرعت دنبال شد: ۸۷ درصد از سرخ ها نیازی به دخالت انسانی نداشتند و نرخ رشد کاربران ۲۵ درصد افزایش یافت. مشتریان بالقوه نیز خدمات سریع‌تری دریافت کردند.

تجربیات چند کاناله؛ رشد سودآور از طریق کانال های جدید

گسترش و اتصال کانال‌های دیجیتال شده جدید برای ایجاد تجربیات یکپارچه مشتری می‌تواند قفل بخش‌های جدید را باز کند و رشد را بهبود بخشد. رفتارها و ترجیحات خریداران BYB به سرعت در طول مرحله حاد همه‌گیری کووید-۱۹ تغییر کرد، و تحقیقات ما نشان می‌دهد که این تغییرات همچنان باقی می‌مانند. در سراسر صنایع، مشتریان از بیش از ده کانال برای تعامل با تامین‌کنندگان استفاده می‌کنند، در حالی که تا سال ۲۰۱۶ تنها ۵ کانال وجود داشت. و دو سوم آن‌ها تعاملات دیجیتالی یا از راه دور را ترجیح می‌دهند. شرکت ها بر اساس این تحولات عمل می‌کنند تا رشد سودآوری ایجاد کنند و از بخشی از مشتریانی استفاده می‌کنند که سفارش‌های با ارزش بالا را، بدون حضور در شرکت، راحت تر انجام می‌دهند. کانال های ارتباط از راه

آگهی شرکت‌های تعاونی

سراسر هرمزگان در
صبح ساحل

تلفن پیش‌پیش: ۰۵-۱۰۵۰۳۲۲۳۴۱۳۶۲۲۲

کیوسک‌نگار

احیاء منطقه قلعه زعبل عربستان سعودی برای انعکاس محیط طبیعی منطقه است

عدنان نگاری



نگاهی به عرب‌نیوز

خبرگزاری عربستان سعودی روز یکشنبه گزارش داد که شهرداری جوف اعلام کرده است که پروژه توسعه منطقه اطراف قلعه زعبل ۹۵ درصد پیشرفت داشته است. بر اساس گزارش SPA، این توسعه بخشی از ابتکار عمل برای مبارزه با بلایای شهری در شهرهای عربستان است. عاطف بن محمد الشرعان، شهردار منطقه جوف، گفت که این پروژه نه تنها به رشد بخش گردشگری آن کمک می‌کند بلکه به حفظ آثار باستانی و در عین حال ادغام هویت شهری و میراثی منطقه کمک می‌کند. الشرعان جاه طلبی شهرداری را برای بازطراحی و بهبود مناطق منتخب در شهر سکاکا برای نوسازی محیط شهری و کیفیت زندگی ساکنان آن ابراز کرد. این شامل بازسازی خیابان‌ها و پیاده‌روهای اطراف قلعه و مناطق مجاور آن با سنگی از دومات الجندلم، شهر خرابه‌ای در شمال غربی عربستان سعودی است که برای انعکاس محیط طبیعی منطقه انتخاب شده است. الشرعان همچنین بر نصب تیرهای برق به منظور ایجاد روشنایی برای طرح های سنتی و ایجاد فضای سبز تأکید کرد.

عمان در سفر وزیر خارجه ایران خواستار کاهش تنش‌ها شد



نگاهی به عرب‌نیوز

وزیر امور خارجه عمان روز یکشنبه در جریان سفر همتای ایرانی خود که سفر منطقه‌ای خود را از مسقط آغاز کرد و در آنجا با سخنگوی حوثیان یمن دیدار کرد، خواستار کاهش تنش‌ها در منطقه شد. سفر حسین امیرعبداللهیان، وزیر امور خارجه ایران تقریباً یک هفته پس از آن انجام شد که حمله هوایی در دمشق، ضمیمه کنسولی سفارت ایران را با خاک یکسان کرد و تنش‌های منطقه‌ای را بیشتر کرد. در این حمله که تهران اسرائیل را مقصر آن دانست، هفت تن از اعضای سپاه پاسداران انقلاب اسلامی از جمله دو ژنرال شهید شدند از همین روی رهبران ایران خواستار مقابله به مثل شده‌اند. سید بدر البوسعیدی، وزیر امور خارجه عمان در بیانیه‌ای که توسط خبرگزاری رسمی عمان منتشر شد، گفت: «عمان از تلاش‌ها برای کاهش تنش در منطقه، رسیدگی به مسائل و درگیری‌های مختلف و غلبه صدای خرد حمایت می‌کند.» عمان از دیرباز میانجی بین تهران و غرب بوده است. وی همچنین ادامه داد: «مسئله فلسطین اصلی ترین مسئله‌ای است که ما برای رفع آن تلاش می‌کنیم.»

امیرعبداللهیان نیز با قدردانی از روابط رو به رشد ایران و عمان از محکومیت حمله دمشق توسط سلطنت تشکر کرد.

این کشور حاشیه خلیج فارس همچنین میانجی در جنگ بین شورشیان حوثی یمن و دولت بین المللی به رسمیت شناخته شده یمن است. شورشیان حوثی از نوامبر ده‌ها حمله موشکی و پهپادی به کشتی‌ها در دریای سرخ و خلیج عدن انجام داده‌اند. آن‌ها می‌گویند در جریان جنگ اسرائیل علیه حماس در نوار غزه در حمایت از فلسطینی‌ها عمل می‌کنند.

به گزارش گروه بین‌الملل باشگاه خبرنگاران جوان به نقل از پایگاه اطلاع رسانی وزارت امور خارجه، امیرعبداللهیان روز یکشنبه در دیدار با محمد عبدالسلام، سخنگوی حوثی‌ها و مقام ارشد این کشور در مسقط، از حمایت شجاعانه ملت یمن از ملت مظلوم فلسطین قدردانی کرد. در این دیدار، امیرعبداللهیان مانند دیگر رهبران ایران قول انتقام از حمله در سوریه را داد.

وی گفت که کشورش از حقوق شناخته شده خود در چارچوب قوانین بین المللی برای پاسخگویی متجاوزان جنایتکار و مجازات آن‌ها استفاده خواهد کرد. یحیی رحیم صفوی، مشاور رهبر ایران، روز یکشنبه هشدار داد که سفارت‌های اسرائیل پس از حمله دیگر امن نیستند. هیچ اظهارنظر فوری از سوی اسرائیل، دشمن سرسخت ایران، وجود نداشت.

حمله کنسولی باعث افزایش تنش‌های خاورمیانه شده است. امیرعبداللهیان در کنفرانس مطبوعاتی مشترک با این مقام حوثی، حمله به سفارت اسرائیل را صفحه جدیدی از جنگ افروزی این رژیم و تلاش‌های آن برای گسترش جنگ در منطقه خواند.

به گزارش روزنامه حامی دولت سوریه الوطن، امیرعبداللهیان روز دوشنبه برای یک دیدار رسمی به دمشق سفر می‌کند. نبرد در یمن بین شورشیان و دولت تحت حمایت ائتلاف به رهبری عربستان سعودی از زمان آتش بس با میانجیگری سازمان ملل در آوریل ۲۰۲۲ تا حد زیادی متوقف شده است. به گفته وزارت وی، امیرعبداللهیان از روند مذاکرات صلح در یمن حمایت کرد.