

اسکیل کسب و کار

چگونه تعداد اندکی از شرکتها اسکیل می کنند...
چرا بقیه نمی توانند؟

۲۲۱۹۸۱۱ (بیاسی)

نقدینگر
www.ketab.ir

استراتژی

افراد

ورن هارنیش

مجتبی عباسیان اردکانی، فائزه حنیف زاده

گروه مشاوران کسب و کار غزال

سرشناسه: هارنیش، ورن

Harnish, Verne

عنوان و نام پدیدآور: اسکیل کسب و کارها: چگونه تعداد اندکی از شرکت‌ها اسکیل می‌کنند... چرا بقیه نمی‌توانند؟ ورن هارنیش، ا و غزال

مجتبی عباسیان اردکانی، فائزه حنیف‌زاده: گروه مشاوران کسب و کار غزال.

مشخصات نشر: تهران: کلید آموزش، ۱۴۰۰.

مشخصات ظاهری: ۳۴۵ ص

شابک: ۹۷۸-۶۰۰-۲۷۴-۵۴۲-۲

وضعیت فهرست نویسی: فیا

یادداشت: عنوان اصلی [2014] c, Scaling up how a few companies make it and why the rest don't

عنوان دیگر: چگونه تعداد اندکی از شرکت‌ها اسکیل می‌کنند... چرا بقیه نمی‌توانند؟

شناسه افزوده: عباسیان اردکانی، مجتبی، ۱۳۶۱- مترجم

شناسه افزوده: حنیف‌زاده، فائزه، ۱۳۶۲- مترجم

شناسه افزوده: گروه مشاوران کسب و کار غزال

رده بندی کنگره: ۷/۶۲ HD

رده بندی دیویی: ۰۲۲/۶۵۸

شماره کتابشناسی ملی: ۸۴۱۴۸۶۱

- عنوان کتاب:
 - ناشر:
 - برنامه ریزی و اجرا:
 - نویسنده:
 - مترجمان:
 - نوبت چاپ:
 - شمارگان:
 - شابک:
 - قیمت:
 - صفحه اختصاصی کتاب:
- اسکیل کسب و کار
- انتشارت کلید آموزش
- گروه مشاوران کسب و کار غزال
- ورن هارنیش
- مجتبی عباسیان اردکانی، فائزه حنیف زاده
- ۱۴۰۰ - اول
- ۵۰ نسخه
- ۹۷۸-۶۰۰-۲۷۴-۵۴۲-۲
- ۸۹۰۰۰ تومان
- ghazal.consulting/scalingup

این کتاب برای این نوشته شده تا همه، از کارمندان خط مقدم گرفته تا مدیران ارشد، بتوانند همراستا با یکدیگر در رشد یک شرکت سهیم باشند.

هدف این کتاب این است که بتوانید لنگر را به بادی از پشت برای حرکت تبدیل کنید، ایجاد شرکتی که در آن تیم متعهد است، مشتریان بازاریابی شما را انجام می‌دهند و همه در حال کسب درآمد هستند.

این کتاب شامل دوازده ابزار یک صفحه‌ای است که بیش از ۸۰,۰۰۰ شرکت در سراسر جهان از آنها برای موفقیت در اسکیل استفاده می‌کنند، بسیاری از آنها ۱۰ میلیون، ۱۰۰ میلیون، ۱ میلیارد دلار و بیشتر اسکیل داشته‌اند.

کتاب اسکیل کسب‌وکار به ۲۲ زبان زنده دنیا ترجمه شده است و یکی از معتبرترین آموزه‌ها برای رشد کسب‌وکار و رشد استارت‌آپ است. خوشحالم که نسخه فارسی آن نیز منتشر می‌شود.

از فائزه و مجتبی برای ارائه این مطلب به شما فارسی‌زبانان در سراسر جهان، متشکرم.

www.ketab.ir

اسکیل را ادامه دهید.

ورن هارنیش

فهرست مطالب

مقدمه :

- ۱ مرور کلی: افراد، استراتژی، اجرا و نقدینگی
- ۲ موانع اسکیل کسب و کارها: رهبری، زیرساخت و بازاریابی

افراد :



- ۳ رهبری: ابزارهای جدول پاسخگویی وظایف و فرآیندها
- ۴ تیم: جذب و استخدام
- ۵ مدیران (مربی): نگهداشت و رشد تیم

استراتژی :



- ۶ ۷ لایه استراتژی: چهار چوبی برای تسلط بر صنعت خودتان
- ۷ هسته و موارد محوری: ارزشها، ماهیت و شایستگیها
- ۸ برنامه استراتژیک یک صفحه ای: ابزاری برای برنامه ریزی استراتژیک

اجرا :



- ۹ اولویتها: تمرکز، خطوط پایان و سرگرم کننده
- ۱۰ داده ها: پیش بینی قدرتمند
- ۱۱ ریتم جلسات: نبض تپنده سازمان

نقدینگی :



- ۱۲ نقدینگی: تسریع جریان نقدینگی
- ۱۳ حسابداری: محرک سودآوری
- ۱۴ قدرت یک واحد: ۷ اهرم مالی اصلی

مقدمه مترجمان

این کتاب برای مدیرانی مناسب است که در کسب و کار خود به دنبال تغییر بوده و تمایل به تجربه رشد سریع را دارند. از سوی دیگر می تواند به تیمهایی کمک کند که در مرحله راه اندازی کسب و کار نوپای خود هستند، مدیران و بنیانگذارانی که آگاه هستند ضرورتاً باید از ابتدا تمهیدات لازم را به منظور قابلیت رشد کسب و کار خود بیاندیشند. تجارب و پژوهش‌ها نشان می دهند که اگر استارت‌آپها در مراحل ابتدایی تاسیس از قابلیت های لازم به منظور دشتن رشد در آینده برخوردار نباشند، با چالشهایی روبرو خواهند شد که حتی ممکن است به شکست آنها نیز بیانجامد.

دلیل انتخاب کتاب حاضر برای ترجمه، این بود که تمامی جنبه های مرتبط با فاز اسکیل آپ کسب و کارها را مد نظر قرار داده و نویسنده این کتاب سالها در حوزه اسکیل آپ تدریس و مشاوره داشته است. وجه تمایز این کتاب با سایر کتابهای مشابه در این حوزه، کاربردی بودن آن و برخورداری از ابزارهای متنوعی است که خوانندگان محترم می توانند از آنها استفاده نموده و مسیر رشد را در کسب و کار خود اتخاذ نمایند. این کتاب به جنبه های مختلف رشد کسب و کار می پردازد. کتاب در بخش مقدمه و چهار بخش اصلی دیگر دسته بندی شده است. افراد، استراتژی، اجرا و نقدینگی.

هر یک از چهار بخش نام برده شده خود شامل سه فصل جداگانه است که در آن ابزارهای هر حوزه معرفی و نحوه تکمیل آن شرح داده شده است. در مقدمه کتاب، نویسنده مرور کلی بر کتاب و این ابزارها دارد و در قسمت دوم مقدمه، موانع رشد کسب و کارها شرح داده که شامل رهبری، زیرساختها و بازاریابی است. در خصوص فصلها و شرح آن نکته خاصی نیست مگر در فصل آخر کتاب، بسیاری از اعداد و ارقامی که آورده شده مربوط به امور مالیاتی کشور دیگری است و در بسیاری از آنها در ایران مصداق ندارد و خود نویسنده هم در ابتدای فصل ۱۴، توصیه می کند که اگر اعداد و ارقام را دوست ندارید به انتهای فصل بروید. توصیه ما هم همانند ایشان خواهد بود.

همانطور که بیان شد نویسنده و تیم ایشان، سالها در شرکتهای مختلف نقش مشاور و مربی را داشته اند بنابراین کتاب دارای مطالعه موردی زیادی است و نویسنده برخی از آنها را در چند فصل تکرار کرده و در هر یک از حوزه های افراد، استراتژی، اجرا و نقدینگی مثال زده

است. اسامی تعدادی از شرکتها برای مخاطب فارسی زبان آشنا نیست و برای یادآوری بهتر برخی شرکتها نام آنها را نیز برخلاف عرف، ترجمه کردیم تا با تکرار آن در فصلهای مختلف، خواننده کتاب خوب موضوع را درک کند. در صفحه اختصاصی کتاب در سایت مشاوران کسب و کار غزال، برای هر یک از این شرکتها شرح مختصری آورده شده است که توصیه مترجمین کتاب، مراجعه به سایت و خواندن مطالب تکمیلی است. در ابتدای هر فصل نویسنده به مراجعی که استفاده کرده است اشاره می‌کند (با نام منابع کلیدی در کتاب مشخص است) که ما کلیه کتابها و مقاله‌هایی که در طول کتاب به آن ارجاع داده شده را در سایت و بخش منابع کتاب آورده ایم.

کتاب مملو است از ابزارهایی بسیار کاربردی که با توجه به تجربه ما، می‌تواند برای کسب و کارهای ایرانی نیز کمک نماید. این کتاب برای ما در همکاری و مشاوره به کسب و کارهای مختلف در حال رشد، بسیار کارآمد و مشکل‌گشا بود، امید است با استفاده از مطالب آن، شما هم کسب و کار رو به رشدی داشته باشید. از کلیه اعضای گروه مشاوران کسب و کار غزال که در تمامی مراحل انتشار کتاب با ما همراه بودند سپاسگزاریم. امیدواریم با دریافت نظرات، انتقادات و پیشنهادهای کسانی که این کتاب را با دقت مطالعه می‌کنند، درآینده کتابهای دیگری آماده و عرضه کنیم.

مجتبی عباسیان

فائزه حنیف‌زاده

بهار ۱۴۰۰