

به نام خدا



پروژه درسی مدیریت تحول و تفکر استراتژیک

پروژه عارضه یابی و برنامه ریزی تحول سازمانی

نام و نام خانوادگی:

نیمسال اول ۱۴۰۱ - ۱۴۰۰

مشخصات سازمان مربوطه

نام سازمان

نام سازمانی که می خواهید پروژه عرضه یابی و برنامه ریزی تحول را برای آن انجام دهید بنویسید.

شرکت تولید تجهیزات پزشکی ...

زمینه تخصصی

سازمان مورد نظر در چه زمینه ای فعالیت می کند؟

تولید تجهیزات پزشکی

نقاط قوت و ضعف (Strengths & Weaknesses)

نقاط قوت و ضعف

| مدل | مولفه | نقاط قوت/ضعف | قوت/ضعف |
|-------------|---------------------------|---|---------|
| Value Chain | Inbound Logistics | تاخیر در رسیدن مواد اولیه | W1 |
| Value Chain | Operations | میزان زیاد ضایعات قطعات تولیدی | W2 |
| Value Chain | Operations | کیفیت بالای محصولات تولیدی | S1 |
| Value Chain | Operations | قدیمی بودن ابزارها، تجهیزات و ماشین آلات تولید | W3 |
| Value Chain | Outbound Logistics | ضعف در توزیع محصولات به شهرهایی به جز مشهد | W4 |
| Value Chain | Marketing & Sales | کم بودن میزان تبلیغات | W5 |
| Value Chain | Services | گارانتی یکساله محصولات تولیدی | S2 |
| Value Chain | Procurement | ضعف در پیدا کردن تجهیزات موردنیاز بخش اداری با قیمت مناسب | W6 |
| Value Chain | Human Resource Management | برخوررداری از کارکنان جوان، خلاق و پراثری | S3 |

| | | | |
|----|--|---------------------------|-------------|
| W7 | دشواری جذب نیروی انسانی متخصص | Human Resource Management | Value Chain |
| W8 | کوچک بودن فضای فیزیکی تولید | Infrastructure | Value Chain |
| S4 | داشتن نرم افزار CRM مناسب برای مدیریت ارتباط با مشتریان | Infrastructure | Value Chain |
| W9 | نداشتن منابع کافی (انسانی و مالی) برای فعالیتهای تحقیق و توسعه | Technological Development | Value Chain |

فرصت ها و تهدیدات (Opportunities & Threats)

فرصت ها و تهدیدات

| فرصت/تهدید | فرصت/تهدید | مولفه | مدل |
|------------|--|------------------------|-------------|
| T1 | تحریم های سیاسی و اقتصادی که مانع واردات آسان تکنولوژی می شود | Political | PESTEL |
| | | Political | PESTEL |
| O1 | بهبود ارتباط با کشورهای همسایه که باعث تسهیل صادرات محصولات تولیدی شرکت به این کشورها می شود | Political | PESTEL |
| T2 | افزایش نرخ تورم که باعث افزایش هزینه های مواد اولیه می شود | Economic | PESTEL |
| O2 | سالمند شدن جمعیت کشور | Social | PESTEL |
| O3 | هوشمند شدن فناوری ها و تجهیزات پزشکی | Technological | PESTEL |
| O4 | توسعه پزشکی از راه دور | Technological | PESTEL |
| O5 | اقبال مردم به خریدهای اینترنتی | Technological | PESTEL |
| - | - | Environmental | PESTEL |
| T5 | ضعف قانون کپی رایت و مالکیت معنوی در ایران | Legal | PESTEL |
| T3 | رقابت بالا در زمینه تجهیزات پزشکی وارداتی و تولید داخل | Industry rivalry | Five forces |
| O6 | دشواری ورود به حوزه تولید تجهیزات پزشکی به دلیل پیچیدگی تکنولوژی و هزینه های بالای تولید | Threat of New Entrants | Five forces |

| | | | |
|----|--|-------------------------------|-------------|
| T4 | قدرت چانه زنی بالای تامین کنندگان مواد پتروشیمی به دلیل تعداد اندک تامین کنندگان مواد پتروشیمی | Bargaining Power of Suppliers | Five forces |
| 07 | قدرت چانه زنی پایین خریداران به دلیل تعدد بالای خریداران | Bargaining Power of Customers | Five forces |
| 08 | وجود تعداد اندک محصولات جایگزین برای تجهیزات پزشکی | Threat of Substitutes | Five forces |

برنامه ریزی تحول سازمانی (Planning for organizational change)

هدف ۱ (Objectives): دسترسی به منبع تکنولوژی های نوین تجهیزات پزشکی و تحقیق و توسعه

| ارديبهشت و خرداد ۱۴۰۱ | اسفند ۱۴۰۰ و فروردین ۱۴۰۱ | دی و بهمن ۱۴۰۰ | واحد سنجش | نتایج کلیدی Key Results |
|-----------------------|---------------------------|----------------|-------------------------|---|
| ۱ | ۰ | ۰ | تعداد شعبه | شناسایی و انتقال تکنولوژی به کشور از طریق تاسیس شعبه در کشور آلمان |
| ۱ | ۱ | ۱ | تعداد طرح تحقیق و توسعه | انعقاد قرارداد تحقیق و توسعه برای تولید ابزارها و تجهیزات پزشکی از راه دور با دانشگاه های و مراکز پژوهشی و فناوری داخلی و خارجی |
| ۲ | ۲ | ۲ | تعداد نیروی انسانی | جذب نیروهای انسانی متخصص در حوزه مهندسی پزشکی برای واحد تحقیق و توسعه شرکت |

هدف ۲ (Objectives): توسعه بازار و افزایش فروش محصولات

| ارديبهشت و خرداد ۱۴۰۱ | اسفند ۱۴۰۰ و فروردین ۱۴۰۱ | دی و بهمن ۱۴۰۰ | واحد سنجش | نتایج کلیدی Key Results |
|-----------------------|---------------------------|----------------|--------------------------|--|
| ۰ | ۰ | ۱ | تعداد فروشگاه اینترنتی | راه اندازی فروشگاه اینترنتی |
| ۱۵ | ۱۰ | ۵ | تعداد محصول | عرضه محصولات در فروشگاه اینترنتی دیجی کالا |
| ۸ | ۶ | ۴ | تعداد نماینده فروش داخلی | جذب نماینده فروش در شهرستان ها |
| ۲ | ۲ | ۲ | تعداد نماینده فروش خارجی | جذب نماینده فروش در کشورهای همسایه |

هدف ۳ (Objectives): افزایش کیفیت و بهره‌وری

| اردیبهشت و خرداد ۱۴۰۱ | اسفند ۱۴۰۰ و فروردین ۱۴۰۱ | دی و بهمن ۱۴۰۰ | واحد سنجش | نتایج کلیدی Key Results |
|-----------------------|---------------------------|----------------|---------------|---|
| ۱ | ۱ | ۱ | برنامه اصلاحی | اصلاح خط تولید برای کاهش ضایعات |
| ۴ | ۴ | ۴ | تعداد بازرسی | انجام بازرسی‌های فنی برای افزایش کیفیت محصولات |
| ۰ | ۱ | ۰ | تعداد پروژه | انجام پروژه ارزیابی کار و زمان برای افزایش بهره‌وری |

هدف ۴ (Objectives): توسعه منابع مالی و فضای فیزیکی

| اردیبهشت و خرداد ۱۴۰۱ | اسفند ۱۴۰۰ و فروردین ۱۴۰۱ | دی و بهمن ۱۴۰۰ | واحد سنجش | نتایج کلیدی Key Results |
|-----------------------|---------------------------|----------------|-----------|---|
| | ۱۰ میلیارد تومان | ۰ | مبلغ وام | اخذ وام کم بهره تولید محصولات دانش بنیان از طریق صندوق نوآوری و شکوفایی |
| ۰ | ۴۰۰۰ متر مربع | ۰ | زیربنا | اجاره سوله و فضای فیزیکی بزرگتر برای تولید |