



avano

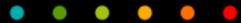
Business Holding

2023

General Catalog



Welcome to the creative world of **Avano**







هلدينگ كسب و كار آوانو

avano



Introduction

مقدمه

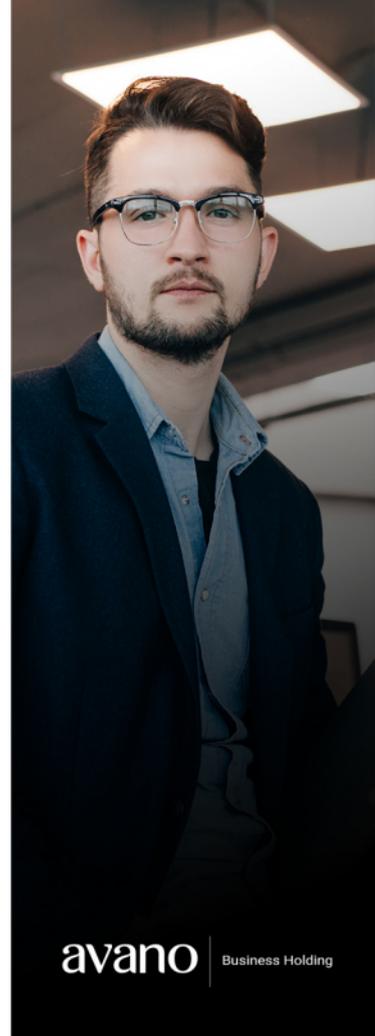
دنیای امروز دنیایی است پر از شگفتی، پر از تغییرات، دنیایی است با وسعت دانش، فناوری، اطلاعات و رقابت. کسب و کارها در جهان دیگر به دنبال پیشی گرفتن از یکدیگر نیستند بلکه در پی جلو زدن از گذشته و امروز خود هستند. آنها می‌دانند مشتریانشان دیگر با خدمات و کالاهای عالی و با کیفیت ارضا نمی‌شوند بلکه آنها به دنبال به دست آوردن چیزهایی هستند که برایشان ارزش محسوب می‌شود.

برترین برندهای جهان در حال ساخت آینده هستند، آینده‌ای که جهان مشتریانشان را به جایی برای بدست آوردن آرامش، لذت، اطمینان، سلامتی، ثروت و راحتی تبدیل می‌کند. در آینده کسب و کارهای جهانی چیزی برای تامین نیازها و خواسته‌های اولیه و یا راضی کردن توجهی مشتری وجود ندارد بلکه تمامی تلاش‌ها برای ایجاد آرامش و آسایش در بالاترین سطح کیفی است.

کسب و کارها برای رسیدن به جامعه مخاطبین خود از تمامی ظرفیت‌های خود بهره می‌برند، آنها پیوسته در تلاشند فرای خواسته‌های حال و آینده مشتریانشان باشند. شما چقدر برای همسویی با جهان آینده آماده‌اید؟

who we are...?

Building the future!





avano story

داستان آوانو

هر سازمان یا کسب و کاری که پا به عرصه رقابت می‌گذارد مملو از ایده‌ها، انگیزه‌ها و دلایلی است که هویت و رسالت آن برند را تعریف می‌کند.

برند آوانو ترکیبی از کلمات آوا (برگرفته از نام برند کانون آگهی و تبلیغات آوای هنر) و نو (به معنای جدید) است. در واقع آوانو آهنگ نو کسب و کار است. کسب و کار به شیوه آوانو!

داستان از جایی شروع شد که تصمیم گرفتیم به پشتوانه دانش، تخصص و همچنین نیم قرن سابقه و تجربه مدیران و بنیانگذاران آن به عنوان یک آژانس فول سرویس کسب و کار تاثیرگذار در حوزه مشاوره، مباحث اجرایی و فنی به کارآفرینان، مدیران و صاحبین کسب و کار ارائه خدمت کنیم.

آوانو به همت آقایان شهاب قاسمیان و شاهرخ دولت‌خواه و جمعی از مدیران ارشد و دانش‌آموختگان رشته‌های بازرگانی، مدیریت کسب و کار، ارتباطات، مارکتینگ و... در سال ۱۴۰۱ استارت خورد.

آوانو در حال حاضر با گستره‌ای بیش از ۳۰۰ خدمت مختلف و در حال حاضر در کشورهای ایران و ترکیه ارائه خدمت می‌نماید.

داستان آوانو

• چشم‌انداز Vision

بزرگترین و جامع‌ترین مرکز مشاوره و خدمات کارآفرینی و بازآفرینی کسب و کار در ایران و خاورمیانه تا سال ۱۴۱۰.

• ماموریت Mission

در حال حاضر آژانس خلاقیت کسب و کار آوانو با انجام حدود ۲۰۰۰ پروژه به عنوان یکی از بزرگترین مراکز مشاوره، کوچینگ، استراتژی و ارائه خدمات اجرایی و فنی در زمینه‌های تحقیقات بازار، بازاریابی و فروش، ارزیابی و عرضه‌یابی سازمانی، تبلیغات، برندسازی، دیجیتال مارکتینگ، فرانچایزینگ، آموزش‌های درون سازمانی و... بوده است. ماموریت اصلی آژانس آوانو تبدیل شدن به مرجعی توانمند برای هدایت، رشد و بهبود کسب و کارهای داخلی و خارج از کشور می‌باشد.

• راهبردها Strategies

- به کارگیری نیروهای متخصص و متعهد در راستای ارتقای سطح کیفی پروژه‌های در حال انجام.
- ایجاد تیم‌های قوی در زمینه تولید محتوای پروژه‌ها.
- استفاده از مدرسین و مشاورین با تجربه و حاذق در حوزه‌های کارآفرینی، کسب و کار، بازاریابی، فروش، تبلیغات، برندینگ و...
- ایجاد همکاری حداکثری با ارگان‌ها، سازمان‌های دولتی و غیر دولتی، موسسات داخلی و خارجی.
- همکاری با سازمان‌هایی خارج از کشور برای اشاعه و تعامل اطلاعات در زمینه کسب و کار.



avano services

خدمات آژانس کسب و کار آوانو

- ارزیابی و عارضه‌یابی سازمانی
- استراتژی‌های سازمانی
- مشاوره، کوچینگ و منتورینگ کسب و کار
- تحقیقات بازار
- راهکارهای بازاریابی و فروش
- راهکارهای دیجیتال مارکتینگ
- راهکارهای بازاریابی رویداد
- راهکارهای ترویج و پیشبرد فروش
- راهکارهای فرانچایزینگ و توسعه شعبات
- روابط عمومی و خدمات مشتریان
- راهکارهای تبلیغات و رسانه
- راهکارهای تولید محتوا
- طراحی گرافیک و تصویرسازی
- چاپ و بسته‌بندی
- عکس و فیلم
- غرفه‌آرایی نمایشگاهی
- برندسازی سازمانی
- امور حقوقی، قانونی و داوری
- راهکارهای منابع انسانی
- مدیریت و توسعه صادرات
- راهکارهای مالی و سرمایه‌گذاری
- آموزش درون‌سازمانی



business
evaluation
and
diagnosis

ارزیابی و عارضه‌یابی سازمانی

فارغ از گستره فعالیت‌ها، خدمات و تولیدات یک کسب و کار چالش‌ها و مشکلات بسیاری در یک سازمان وجود دارد که شناخته شده و یا از چشم مدیران و صاحبین کسب و کار پنهان مانده است. این مشکلات و عارضه‌ها عامل اصلی بسیاری از عقب ماندگی‌ها، روزمرگی‌ها و خطراتی است که سازمان را به ورطه نابودی کشیده و پتانسیل حذف کسب و کار را در بازار و یا صنعت دارد.

مشاوران و متخصصین کسب و کار به وسیله مدل‌ها و ماتریس‌های تخصصی، دپارتمان‌ها، فرآیندها، فعالیت‌ها و نیز نتایج کسب شده توسط سازمان و پرسنل، عارضه‌های سازمان را شناسایی و بهترین استراتژی‌ها را اتخاذ می‌نمایند. بسته به نوع کسب و کار، وسعت فعالیت، میزان قدمت و همچنین سبک رهبری مدیران روش‌های استاندارد جهانی با قابلیت اجرا در کسب و کار تدوین می‌گردد. برخی از ارزیابی‌ها و عارضه‌یابی‌ها در سازمان عبارتند از:

- ارزیابی و عارضه‌یابی محصولات سازمان
- ارزیابی و عارضه‌یابی کسب و کار
- ارزیابی و عارضه‌یابی سلامت سازمان
- ارزیابی و عارضه‌یابی قیمت‌گذاری سازمان
- ارزیابی و عارضه‌یابی عملکرد مالی سازمان
- ارزیابی و عارضه‌یابی فرآیندها در سازمان
- ارزیابی و عارضه‌یابی فناوری اطلاعات
- ارزیابی و عارضه‌یابی مدیریت دارایی
- ارزیابی و عارضه‌یابی منابع مالی
- ارزیابی و عارضه‌یابی سرمایه انسانی
- ارزیابی و عارضه‌یابی پیمانکاران و تامین‌کنندگان
- ارزیابی و عارضه‌یابی آمادگی برای صادرات



organizational strategy

استراتژی‌های سازمانی و کسب و کار

سازمان‌ها برای رهایی از مشکلات، چالش‌ها و عارضه‌ها نیاز به راهکار دارند. راهکارهای استراتژیکی که بتوان به واسطه آنها ضعف‌ها و کاستی‌ها را کاهش داده، عملکرد و بهره‌وری را افزایش و مدیریت امور را بهبود بخشید. استراتژی‌ها راهکارهای راهبردی هستند که با توجه به ساز و کار یک سازمان در زمان و شرایط خاص همان سازمان تهیه و تدوین می‌گردند. در واقع استراتژی‌ها پیش نوشته نیستند بلکه محتوای مطالعه و تحلیل شده‌ای هستند که برای پیشبرد اهداف اجرایی سازمان اتخاذ می‌شوند. مدیران و صاحبین کسب و کار در آغاز شروع فعالیت از استراتژی‌های آغازین و در ادامه روند فعالیت خود از استراتژی‌های بهبود و توسعه بازار جهت رشد و رقابت و برای مواجهه با بحران‌ها و مشکلات از استراتژی‌های تدافعی و یا مقاومتی استفاده می‌کنند. هر یک از این استراتژی‌ها هزینه‌ها را کاهش، سود و یکپارچگی کسب و کار را افزایش می‌دهد.

برخی از استراتژی‌های کسب و کار عبارتند از:

- استراتژی سطح سازمان یا شرکت (Corporate level strategy): استراتژی شرکت در بالاترین سطح شرکت اجرا می‌شود. روش‌های بهبود و گسترش سازمان را بررسی کرده و بازارهای دیگری را که می‌توان به آن‌ها وارد شد را شناسایی می‌کند.
- استراتژی سطح واحدهای کسب و کار (Business level strategy): این استراتژی بر نحوه پیاده‌سازی چشم انداز شرکت در دستورالعمل‌های آن متمرکز است.
- استراتژی سطح عملکرد یا وظیفه‌ای (Functional level strategy): این استراتژی بر وظایف فردی هر واحد، کارمندان و همچنین تلاش برای دستیابی به اهداف شرکت متمرکز است.

ORGANIZATIONAL STRATEGY



استراتژی‌های سازمانی و کسب و کار

در مدیریت کسب و کار دیدگاه‌ها، مدل‌ها و رویکردهای مختلفی استفاده می‌شود. تدوین یک برنامه استراتژیک بسته به نوع و سبک رهبری، تجربه مدیران، شرایط درونی و محیط بیرونی کسب و کار انجام می‌پذیرد. استراتژی‌های یک سازمان موضوع بسیار مهمی است که اگر درست انتخاب و پیاده‌سازی نشود می‌تواند موجبات شکست یک کسب و کار را رقم بزند. انواع استراتژی‌هایی که برای راه‌اندازی، بقاء، توسعه و عبور از بحران در تمام سازمان به آن نیاز دارید و آژانس کسب و کار آوانو با سالها تجربه می‌تواند آن را بعد از تجزیه و تحلیل تدوین و پیاده‌سازی کند عبارتند از:

- استراتژی‌های یکپارچه‌ساز (Integration Strategies)
- استراتژی‌های تنوع (Diversification Strategies)
- یکپارچه‌سازی رو به جلو (Forward Integration)
- تنوع‌گرایی همگون (Diversification Concentric)
- یکپارچه‌سازی رو به عقب (Backward Integration)
- تنوع‌گرایی ناهمگون (Conglomerate Diversification)
- یکپارچه‌سازی افقی (Horizontal Integration)
- تنوع‌گرایی افقی (Horizontal Diversification)
- استراتژی‌های متمرکز (Intensive Strategies)
- استراتژی‌های تدافعی (Defensive Strategies)
- نفوذ در بازار (Market Penetration)
- مشارکت (Joint Venture)
- توسعه بازار (Market Development)
- کاهش (Retrenchment)
- توسعه محصول (Product Development)
- واگذاری و انحلال (Divestiture and Liquidation)



business consulting

مشاوره کسب و کار

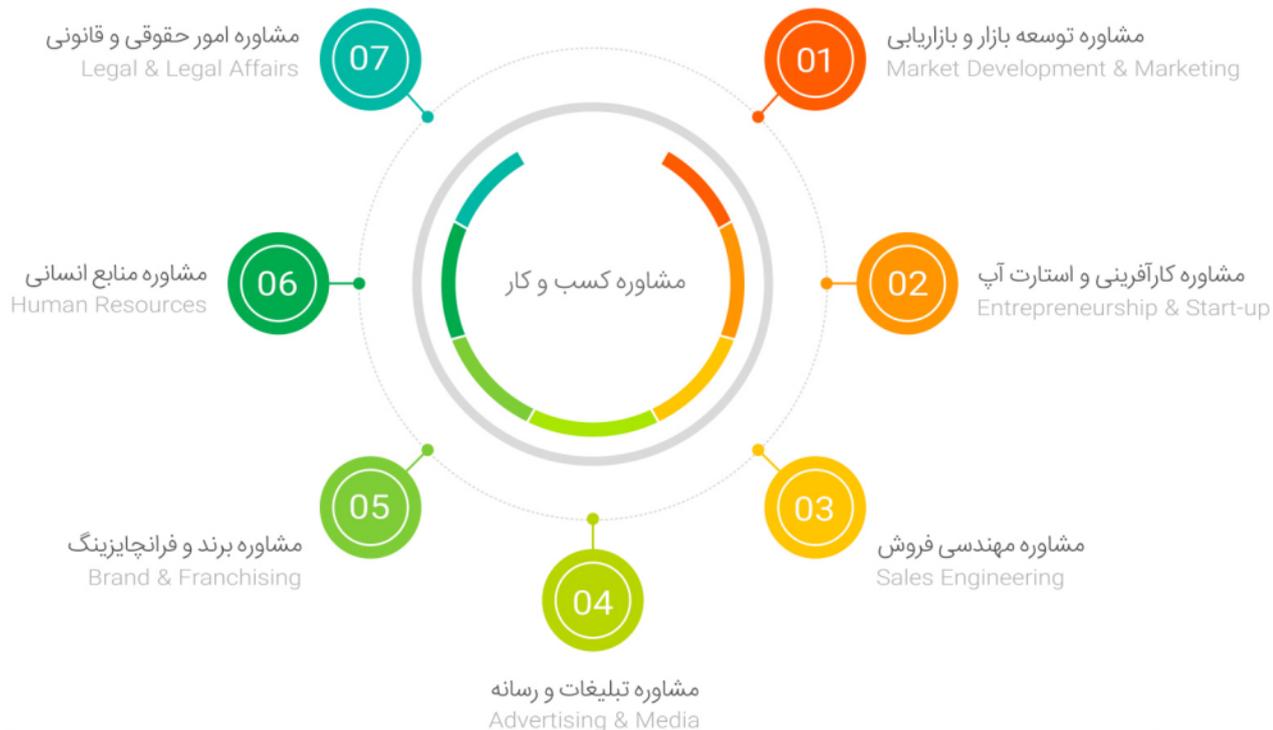
وقتی صحبت از کسب و کار می‌شود در واقع داریم در مورد موضوعات بسیار مهمی همچون اقتصاد، تولید، تامین، بازاریابی، فروش، درآمدسازی، بهره‌وری و نیز روابط مشتریان صحبت می‌کنیم. بنابراین لازم است برای توفیق در این راه از همراهی و کمک مشاوران و متخصصان مجرب بهره‌مند شویم، چرا که آنها می‌توانند با نگاهی بیرونی از سازمان مسائل و چالش‌ها را بنگرند و با توجه به ظرفیت‌ها و پتانسیل‌های موجود در سازمان و نیز فرصت‌ها و تهدیداتی را که می‌تواند عامل تعالی و یا در هم شکستن کسب و کار شود راهکارها و راهبردهایی را برای موفقیت سازمان ارائه دهند.

مشاوران کسب و کار در کنار کارآفرینان، مدیران و صاحبین کسب و کار ریسک‌های سازمان را کاهش داده و با نگاهی جستجوگر، حامی و آینده‌نگر، راه را برای دستیابی به اهداف عالی سازمان نشان می‌دهند. شاید بتوان در تعریفی ساده نقش مشاوران کسب و کار را به فانوس دریایی تشبیه کرد. فانوسی که راه را برای رسیدن به مقصد مقصود روشن می‌کند.

مشاوران کسب و کار، در واقع مدیران دانش‌آموخته و با تجربه‌ای هستند که با سالها تلاش و فعالیت در حوزه‌های مختلف توانسته‌اند به سطحی از توانمندی و مهارت برسند که راهکارهای متنوعی برای حل مشکلات و چالش‌های سازمان و کسب و کار ارائه دهند. مشاوران با تحلیل دقیق داده‌ها، استراتژی‌هایی را تدوین می‌کنند که برای راه‌اندازی، رشد و بهبود کسب و کار و همچنین رهایی و عبور از بحران‌ها مناسب است. برترین شرکت‌ها، سازمان‌ها و برندهای جهان همواره از همراهی و هدایت مشاوران خیره و مجرب برای ارتقاء خود بهره می‌برند.

مشاوره کسب و کار راهی است برای درک صحیح عوامل اثرگذار بیرونی و داخلی سازمان، جلوگیری و دوری از اشتباهات، تدوین استراتژی‌های کارا، توسعه و تعالی سازمان و همچنین خط مشی دائمی برای افزایش راندمان و بهره‌وری.

BUSINESS CONSULTING



مشاوران کسب و کار آوانو چگونه به شما کمک می‌کنند؟

دپارتمان مشاوره آژانس کسب و کار آوانو متشکل از برترین و مجرب‌ترین دانش‌آموختگان و متخصصان رشته‌های مدیریت، بازرگانی، فروش، تبلیغات، برندینگ، منابع انسانی، حقوق، مالی و سرمایه است. مشاوران آوانو همواره با تحقیق، تحلیل و تشخیص چگونگی ساختارها و فرآیندهای کسب و کار شما به تدوین و تبیین استراتژی‌ها و راهبردهای اجرایی می‌پردازند. مشکلات، چالش‌ها و نگرانی‌های شما را درک کرده، با توجه به ظرفیت‌های موجود و توان واقعی سازمانتان روش‌هایی را که واقعاً می‌تواند اثر گذار باشد را به شما پیشنهاد می‌دهند.

- بازدید از وضعیت کلی و ساختار سیستماتیک سازمان
- مذاکره با مدیران ارشد و اجرایی و نیز شناخت اهداف سازمان
- ارزیابی و بررسی روندهای کاری و فرآیندهای سازمانی
- جمع‌آوری داده‌ها و اطلاعات بنیادی و پایه
- تحقیق و تحلیل داده‌ها و یافتن مشکلات و عارضه‌ها
- تطبیق آمارها با رویدادها و رخداد‌های واقعی
- گفتمان و پژوهش میدانی با مدیران واحدها و سرپرستان کاری
- ارائه پروپوزال فنی و تخصصی، برنامه‌ها و تقویم اجرایی
- تدوین و تبیین استراتژی‌ها و راهبردهای اجرایی و کاربردی
- بررسی پروپوزال و برنامه‌ها با مدیران و دپارتمان‌های مربوطه
- پیاده‌سازی فرآیندهای جدید و اصلاح روندهای اشتباه قبلی
- نظارت بر اجرای صحیح برنامه‌ها و اخذ گزارش از تیم‌های اجرایی
- جمع‌آوری آمار و اطلاعات به روز از دپارتمان‌ها و تطبیق با برنامه‌ها
- اصلاح برنامه‌ها و فرآیندهای ساختاری و اجرایی
- بهبود و توسعه موضوعات و تلاش برای حل معضلات و مشکلات
- کمک به تثبیت شرایط و رسیدن به نقطه امن و هماهنگی واحدها



business coaching

کوچینگ کسب و کار

هیچ فردی به اندازه خود شخص، برای حل مسائل خود از جنبه‌های زندگی و کسب و کار خود آگاه نیست. در تعریف کوچینگ (فدراسیون بین‌المللی کوچینگ ICF) این‌گونه آمده است: کوچینگ فرآیندی مشارکتی است با هدف بهبود عملکرد مراجع در زمان حال.

در واقع کوچینگ پتانسیل موجود در فرد و سازمان را شناسایی می‌کند و آن را به حداکثر می‌رساند. کوچ کسب و کار کسی است که با داشتن مهارت همدلی، با ایجاد محیطی امن و مطمئن با مدیران و تیم او ارتباط گرفته و با پرسش‌های کلیدی سعی در جهت حل مسئله می‌کند. کوچینگ از آنجا در سازمان مهم است که می‌تواند خالق روابط موثر، همبستگی، شنوندگی فعال، مدیریت باورها و رویکردها، ارائه راهکارهای مناسب، پرسشگری و اقدام باشد.

به گفته بیل گیتس مدیر عامل مایکروسافت: همه انسان‌ها به کوچ نیاز دارند! جالب است بدانید بیش از ۸۰ درصد مدیران کمپانی‌های برتر جهان (فورچون ۵۰۰) کوچ داشته‌اند و همواره از خدمات کوچینگ در زندگی فردی و کسب و کار خود بهره جسته‌اند.

در واقع فرآیند کوچینگ به شما کمک می‌کند مسائل را ساده‌تر، سریع‌تر و با رویکردی عالی‌تر پیش ببرید. دپارتمان کوچینگ آوانو جمعی از متخصصین و دانش‌آموختگان دوره‌های داخلی و بین‌المللی کوچینگ هستند که در کنار شما موضوعات را تحلیل، چالش‌ها را بررسی و با همدلی کامل به شما کمک می‌کنند تا بهترین مسیر موفقیت را بیابید.

مدیران امروز مدیرانی هستند که در کنار دانش و تجربه خود از مهارت‌ها و توانمندی‌های کوچ کسب و کار بهره می‌برند. به تعبیری مدیران تعالی یافته به دنبال تطبیق سازمان خود با دنیای در حال پیشرفت کنونی هستند.

ORGANIZATIONAL STRATEGY



انواع کوچینگ برای تعالی کسب و کار

شما برای آنکه بهتر بتوانید شرایط پیرامونی خود را بهبود دهید می‌بایست از پتانسیل بالای کوچ‌های حرفه‌ای استفاده کنید. لازم است که شما بدانید از چه کوچ متخصصی و در چه شاخه تخصصی می‌بایست کمک بگیرید. در زیر به معرفی انواع خدمات کوچینگ در آوانو پرداخته‌ایم که شما می‌توانید با تشخیص خود و نیاز سازمانتان از آنها استفاده کنید.

- کوچینگ ذهنیت
- کوچینگ مالی
- کوچینگ روابط و تعادل
- کوچینگ بهره‌وری
- کوچینگ اعتماد به نفس
- کوچینگ تاب‌آوری
- کوچینگ مدیریت تعارضات
- کوچینگ بازاریابی و فروش
- کوچینگ تحول
- کوچینگ خرده فروشی
- کوچینگ رهبری
- کوچینگ اجرایی
- کوچینگ مدیر عامل
- کوچینگ کسب و کار
- کوچینگ برند شخصی
- کوچینگ توسعه فردی
- کوچینگ عملکرد
- کوچینگ استراتژی

A grayscale photograph of a business meeting. Several people in suits are gathered around a table, looking at documents and a laptop. One person is holding a pen over a document, another is pointing at a chart. The scene is dimly lit, with the focus on the hands and documents. Overlaid on the center of the image is the text 'marketing and sales' in a pink, sans-serif font. The word 'marketing' is on the top line, 'and' is smaller and centered below it, and 'sales' is on the bottom line.

marketing and sales

راهکارهای بازاریابی و فروش

بازاریابی و فروش در سازمان یکی از مهم‌ترین و حیاتی‌ترین موضوعات اجرایی است. موضوعی بسیار پر اهمیت که به تعبیری ورودی مالی و تعریف بقاء سازمان شماسست. در حال حاضر تنها شرکت‌ها و موسساتی وضعیت مطلوبی دارند که در بازاریابی و فروش خود توانمند بوده و بتوانند از بازار نتیجه بگیرند.

شما زمانی می‌توانید با رقبای خود رقابت کنید که نسبت به بازار شناخت دقیقی داشته باشید. دائماً آن را رصد کرده و فرصت‌ها و تهدیدهای آن را شناسایی کرده و با توجه به آنها بهترین استراتژی‌ها را تدوین کنید. اما شاید نکته‌ای که نتوان آن را کتمان کرد، افزایش قدرت رقبا و بهره‌گیری آنان از روش‌ها و استراتژی‌های خلاق است که راه دستیابی شما را به موفقیت مسدود کرده است.

قطعاً شما می‌بایست از راهبردها و راهکارهای استراتژیکی برای رقابت با رقبا و فائق آمدن بر شرایط بهره ببرید. اما چگونه؟ آیا یک مدیر به تنهایی می‌تواند هم تامین، هم تولید و هم سازمان خود را رهبری کند و مستقیماً بر ساختار بازار نظارت کرده و تیم بازاریابی و فروش خود را رهبری کند؟ جواب واضح است، خیر! اما راهکار چیست؟ یکی از بهترین تصمیمات مدیران استفاده از مشاوران و متخصصین با سابقه بازاریابی و فروش است. مارکتهایی با دانش روز، مهارت و توانمندی‌های سطح بالا که سالها در حوزه توسعه بازار، بازاریابی و فروش فعالیت کرده‌اند و با تجارب بسیار خود به کمک مدیران و تیم‌های اجرایی شتافته و آنها را برای رسیدن به اهداف عالی خود یاری دهند.

تیم مشاوران مارکتینگ و توسعه بازار آوانو جمعی از بهترین دانش‌آموختگان و متخصصان حرفه‌ای حوزه بازاریابی و فروش هستند که از ابتدا تا انتها تیم شما را هدایت و بر فعالیت‌های آنان نظارت می‌کنند. اکنون دقیقاً زمان آن رسیده است که برای تحقق اهداف خود در بازار از مشاوران و متخصصان آوانو کمک بگیرید!

MARKETING AND SALES PLANNING PROCESS



فرآیند برنامه‌ریزی بازاریابی و فروش

خدمات توسعه بازار، بازاریابی و فروش آوانو

تورم، رکود، عدم وجود نقدینگی، آشفتگی و عدم ثبات اقتصاد داخلی و همچنین تغییرات دائمی بازارها باعث شده تا مدیران در کورس رقابت با رقبا و تامین خواسته‌های متنوع مشتریان دچار مشکل شوند. فشار سنگین هزینه‌ها و سختی رقابت از یک سو و مشکلات ریز و درشت تبلیغ، برندسازی، توزیع و پخش از سویی دیگر آنها را سرگردان کرده است. به خاطر داشته باشید هر کسب و کاری دغدغه دارد و هر دغدغه‌ای راه چاره! خدمات دپارتمان توسعه بازار آوانو راهی است مطمئن برای رهایی از مشکلات بازاریابی و فروش و تعمیم خواسته‌های شما.

- تحقیقات و رصد بازار، پژوهش و تحلیل رقبا
- تحلیل و آنالیز بازار و فعالیت‌های بازاریابی
- طراحی برنامه جامع مارکتینگ و بازاریابی آنلاین
- تدوین استراتژی‌های محصول و قیمت‌گذاری
- استراتژی‌های ورود به بازار و لانچینگ محصولات جدید
- تدوین مارکتینگ پلن و اکشن پلن
- برنامه‌ریزی و اجرای کمپین‌های فروش و توسعه بازار
- طراحی پلن اعطای عاملیت، نمایندگی، شعبات و فرانچایز
- آموزش نیروها و تیم‌های تخصصی بازاریابی، فروش و توزیع
- طراحی جشنواره فروش، برنامه‌های محرک و پرموشن پلن
- تدوین نقشه توزیع و پخش و تدوین استراتژی‌های توزیع
- برنامه‌ریزی ساختار خرده‌فروشی و فروش زنجیره‌ای
- طراحی پروژه‌های مدیا شو، سمپلینگ و انیماتورینگ
- تدوین استراتژی‌های بازاریابی چریکی و ارجاعی
- برنامه‌ریزی ساختار تیم‌های B2B، B2C و B2G
- طراحی برنامه‌های مانیتورینگ (کنترل و نظارت بر تیم‌های فروش)



market research

تحقیقات بازار

به مجموعه تکنیک‌ها و فعالیت‌هایی که برای جمع‌آوری اطلاعات در مورد رقبا، محصولات، رفتار مشتریان، روندهای بازار و صنایع، شرکت‌های تولیدی و خدماتی و تجزیه و تحلیل آنها انجام می‌شود، تحقیقات بازار گفته می‌شود. تحقیقات بازار تنها در مورد آنچه که در گذشته بازار رخ داده و یا در حال حاضر در شرف انجام است، نیست بلکه بخشی از تحقیقات بازار به فرصت‌یابی و یافتن فرصت‌های عالی برای ورود، ارتقاء و یا اصلاح در بازار است که می‌تواند برای رشد کسب و کار ما مفید باشد.

در واقع شرکت‌ها و سازمان‌ها از تحلیل داده‌های جمع‌آوری شده برای درک هر چه بهتر شرایط بازار، نیازها و خواسته‌های مشتریان، بهبود و توسعه محصولات (کالا یا خدمات)، تدوین استراتژی‌های بازاریابی، فروش، تبلیغات و برندسازی بهره می‌برند. اما شما چرا باید از تحقیقات بازار استفاده کنید؟ شاید سوال بهتر این است که چرا از تحقیقات بازار استفاده نکنید؟! شما برای شناخت نیازها و ترجیحات مخاطبین و مشتریان، تامین‌کنندگان، واسطه‌ها، عاملین و نمایندگان خود و همچنین درک شکاف‌های موجود، تهدیدها و فرصت‌های مختلف بازار برای ورود، گشایش و خروج از آن و رسیدن به استراتژی کارا و مناسب به تحقیقات بازار نیاز دارید. اما آیا تحقیقات و رصد بازار آن کار ساده و آسانی است؟ جواب خیر است! تحقیقات بازار از آنجا که با درستی و صحت، دقت، ظرافت و شفافیت داده‌ها سر و کار دارد کاری بسیار تخصصی، دشوار و پیچیده است که حتماً می‌بایست توسط کارشناسان و متخصصان بازاریابی با تجربه انجام شود.

تحقیقات اولیه، ثانویه، کمی و کیفی منابع اطلاعاتی هستند که به مشاوران و استراتژیست‌های مارکتینگ امکان اندازه‌گیری مقادیر و تخمین پاسخدهی راهبردها را می‌دهد. شما هم اکنون می‌توانید با بهره‌جستن از توان دانشی، مهارتی و تجربی کارشناسان توسعه بازار آوانو با توجه به عمر سازمان و اهداف مارکتینگ خود پروژه تحقیقات و پژوهش بازار خود را آغاز کنید.

APPLICATIONS OF MARKET RESEARCH



خدمات تحقیقات بازار آوانو

دپارتمان پژوهش و تحقیقات بازار آوانو با سالها تجربه و بهره‌گیری از اساتید خبره بازاریابی، مشاوران و محققین توسعه بازار، کارشناسان و متخصصین مجرب، تیم‌های فنی و تخصصی جمع‌آوری اطلاعات و همچنین استفاده از جدیدترین و حرفه‌ای‌ترین نرم‌افزارهای تحلیل داده به شما راه رسیدن به جمع‌آوری اطلاعات، تحلیل و آنالیز و همچنین تدوین استراتژی‌های مدون کمک می‌کند.

- بررسی بازار و ضریب نفوذ برند، کالا یا خدمات
- بررسی کیفیت کالا (اندازه، رنگ، طعم، مزه، بسته‌بندی و...)
- مطالعه استراتژی‌های ورود به بازار
- بررسی بازار کالا یا خدمت جدید
- تست محصول جدید
- تحقیق در مورد ایده کالا یا خدمت
- بررسی میزان رضایت‌مندی از محصولات
- بررسی نحوه استفاده از محصول
- تحقیق پیرامون تقسیم‌بندی بازار و مشتریان
- بررسی جایگاه برند در ذهن مخاطبان و مصرف‌کنندگان
- تحلیل رفتار مشتریان، مصرف‌کنندگان و دریافت‌کنندگان محصول
- تحلیل رفتار فروشندگان، عاملین، نمایندگان و واسطه‌ها
- تحقیق تبلیغات پیش، در حین و پس از پخش یا اجرا
- پایش بازار و کانال‌های توزیع و پخش
- تحقیقات B2B و B2C
- آسیب‌شناسی محصولات و خدمات شرکت
- شناسایی فرصت‌های ارتقاء کیفیت و اصلاح قیمت
- چیدمان صحیح محصولات در فروشگاه
- فرهنگ‌سازی مصرف و آموزش مصرف‌کننده
- رصد کیفی فروش پرسنل فروشگاه، شعبه، عاملیت و نمایندگی



digital marketing

راهکارهای دیجیتال مارکتینگ

اغلب کارآفرینان و صاحبین کسب و کار در جهان متعلق به نسل‌های X و Y هستند. نسل‌هایی که نقش دنیای مجازی در زندگی و امور کسب و کاری آنها آن‌چنان پر رنگ نیست. اما موضوع جالب توجه و پر اهمیت این است که در حال حاضر بیش از هفتاد درصد مصرف‌کنندگان جهان را نسل Z تشکیل داده است.

نسل Z که بر خلاف نسل‌هایی پیشین با ورود به دنیای کنونی‌شان با اینترنت عجین بوده‌اند. اینترنت بخشی از هویت و رسالت امروز و فردای آنهاست. حال سوال واقعی اینجاست که تولیدکنندگان و ارائه‌کنندگان خدمات چقدر در تعاملات و ارتباطاتشان از محتوای دیجیتال استفاده می‌کنند؟

دنیای مجازی امروز قطعاً به چیزی بیشتر از وب‌گردی ختم می‌شود. روند دیجیتالی جهان به گونه‌ای در حال رشد است که گویی عدم تطابق به آن مصداق عقب‌ماندگی است!

کسب و کارهای مدرن و امروزی از تمامی ابزارهای دیجیتال آنلاین برای ارتباط و تعامل بهتر بهره می‌برد. ابزارهایی همچون وبسایت، سئو، اپلیکیشن‌ها، شبکه‌های اجتماعی، تبلیغات آنلاین، تولید محتوا، پرموشن‌های جذاب، چالش‌ها و مسابقات مجازی و... به مدیران کمک می‌کند تا بهتر و بیشتر مخاطبین خود را شناخته، خود را زبیده‌تر معرفی، نیازهای مشتریان خود را تامین و در نهایت بخش عمده این بازار را به دست آورند.

THE MAIN AXES OF DIGITAL MARKETING



محورهای اصلی دیجیتال مارکتینگ

خدمات دیجیتال مارکتینگ آوانو

کسب و کارهای موفق برای ترویج برند، معرفی محصولات، فروش آنلاین، برگزاری رویدادها، ارتباط موثرتر، تعامل مستقیم و پایدار و همچنین رقابت با رقبای خود از دنیای مجازی بهره می‌برند. دنیای دیجیتال دنیایی به روز، تخصصی و بسیار تعاملی است که می‌بایست مدیران نگاه ویژه‌ای به آن داشته باشند. دپارتمان دیجیتال آوانو با گستره‌ای کامل از خدمات در کنار شماست تا تمامی نیازهای بازاریابی دیجیتال شما را فراهم آورد. در ادامه با برخی از خدمات قابل ارائه آشنا می‌شوید.

- طراحی و مدیریت انواع وبسایت
- بهینه‌سازی وبسایت برای موتورهای جستجو (سئو)
- تدوین استراتژی و مدیریت شبکه‌های اجتماعی
- طراحی و مدیریت انواع اپلیکیشن
- تبلیغات آنلاین و گوگل ادز
- تولید محتوای دیجیتال
- مشاوره و کوچینگ دیجیتال مارکتینگ
- آنالیز و تحلیل دیجیتال بیزینس
- طراحی نقشه راه دیجیتال بیزینس
- پشتیبانی تخصصی و فنی
- بررسی استراتژی‌های فعلی بازاریابی مارکتینگ سازمان
- بررسی شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPI)
- شناسایی شخصیت برند دیجیتالی سازمان
- یکپارچه‌سازی تجربه مشتری در تمام سطوح وب
- بازاریابی کسب و کارها از طریق کانال‌های دیجیتال
- ایمیل مارکتینگ
- تبلیغات همسان
- تبلیغات بنری و کلیک
- تبلیغات در پلتفرم‌های مختلف رسانه‌های اجتماعی
- ارسال تبلیغات پیامکی انبوه



event marketing

راهکارهای بازاریابی رویداد

شاید یکی از قدیمی‌ترین روش‌های بازاریابی در جهان بازاریابی رویداد باشد. روشی مستقیم، رک و بی‌پرده! بازاریابی رویداد ساز و کاری ساده ولی جامع برای برقراری ارتباط بی‌واسطه، قدرت نمایی، برتری‌جویی نسبت به رقبای، معرفی برندها و لانچینگ محصولات نو و جدید است. ایونت مارکتینگ از ابزارهایی نظیر: جشنواره‌ها، فستیوال‌ها، ورکشاپ‌ها، سمینارها، اجلاس‌ها، دورهمی‌ها، بوت‌کمپ‌ها، تورهای بازدید، مسابقات، چالش‌ها و... بهره می‌برد.

جالب است بدانید گونه‌های دیجیتال و آنلاین این استراتژی بازاریابی نیز چند سال است که در حال برگزاری است. ایونت مارکتینگ‌های دیجیتال نظیر: گیمیفیکیشن، چالش‌های آنلاین، مسابقات هوش و...

ایونت مارکتینگ پدیده‌ایست که می‌توان از آن هم به صورت جمعی و هم اختصاصی بهره برد. چه کسب و کاری در یک جشنواره عمومی حضور یابد و یا رویدادی اختصاصی را برای خود طراحی و اجرا کند مهم آن است که بتواند از ارتباط به وجود آمده با مشتریان خود بهره ببرد.

دیپارتمان مارکتینگ آوانو با سالها تجربه در زمینه طراحی و برگزاری رویدادهای اختصاصی در کنار شماست تا بتوانید بهترین نتایج را از یک رویداد تخصصی و اختصاصی کسب کنید.

EVENT MARKETING PLANNING PROCESS



فرآیند برنامه‌ریزی بازاریابی رویداد

خدمات بازاریابی رویداد آوانو

رویدادها فعالیت‌های عمومی یا اختصاصی هستند که با خود فرصت‌های بسیاری را یکدک می‌کشند. فرصت‌هایی که می‌توانند در حوزه‌های بازاریابی، تبلیغات، فروش، برندسازی، ارتباطات و... موثر و مفید باشند. مدیران و صاحبین کسب و کار برای ارتقاء سازمان خود در ذهن مشتریان و مخاطبین خود و همچنین اعتبار دهی هر چه بیشتر از بازاریابی رویداد بهره می‌برند. بازاریابی رویداد نگاه و رویکردی متفاوت برای تاثیرگذاری بر روی دیگران است. در ادامه خدمات بازاریابی رویداد آوانو را بررسی می‌کنیم.

- مشاوره تخصصی برگزاری، بازاریابی و تبلیغات رویداد
- تشکیل ستاد سازماندهی و مدیریت
- طراحی و تدوین سیاست‌های بازاریابی و پیشبرد فروش
- مدیریت و برنامه‌ریزی پوشش رسانه‌ای و اطلاع‌رسانی
- برنامه‌ریزی و مدیریت سرویس‌های اجرایی
- مشاوره و تحقیقات بازار حین برگزاری رویداد
- تشکیل کمیته‌های تخصصی دبیرخانه
- تشکیل کمیته‌های اجرایی تشریفات، انتظامات، تبلیغات و هنری
- تشکیل کمیته دبیرخانه و اطلاع‌رسانی
- طراحی و آماده‌سازی پیش‌نویس فرم‌های دعوت
- تهیه بانک اطلاعاتی از مدعوین و شناسایی مخاطبان
- تهیه پکیج‌های آموزشی و هدایای تبلیغاتی
- برنامه‌ریزی و تدوین استراتژی اطلاع‌رسانی‌های رویداد
- فیلمبرداری، عکاسی و مونتاژ سر صحنه
- طراحی و چاپ اقلام تبلیغاتی مرتبط
- طراحی، ساخت و ساماندهی غرفه‌های نمایشگاه
- برنامه‌ریزی برنامه‌های فرهنگی، هنری و... حین برگزاری
- طراحی و تولید یادبودهای مناسبی و تبلیغاتی رویداد
- تامین تجهیزات ترجمه همزمان
- تامین بی‌سیم و سیستم‌های ارتباطی جهت هماهنگی

A grayscale photograph of a business meeting. Several people in suits are gathered around a table, looking at documents and a laptop. One person is pointing at a document, another is holding a pen over a document, and another is pointing at a laptop screen. The text 'sales promotion' is overlaid in a bright yellow-green color.

sales promotion

راهکارهای ترویج فروش

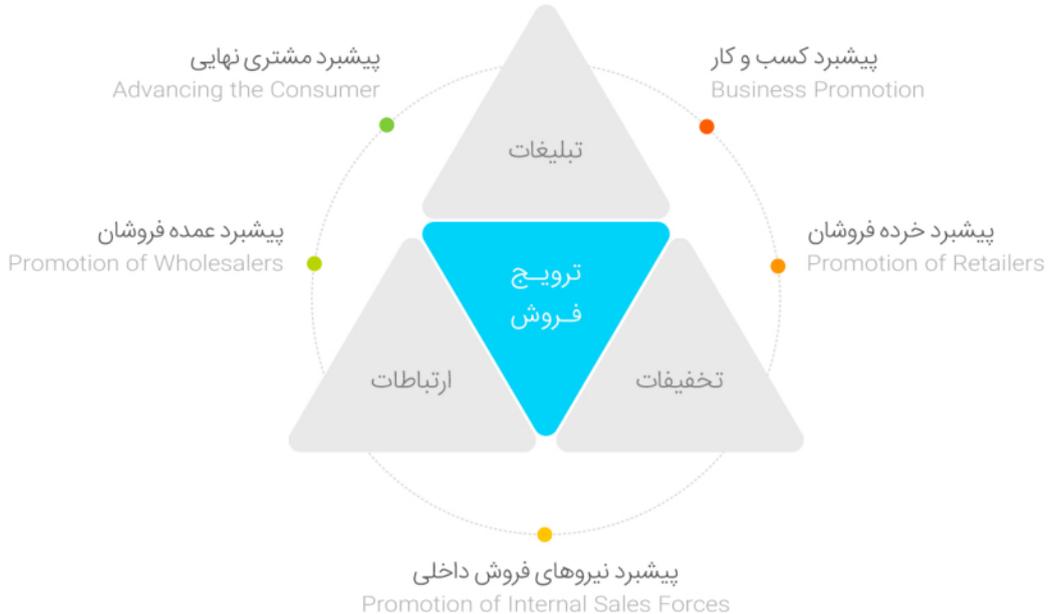
دنیای خرید امروز مشتریان آمیخته با ترجیحات، تنوع طلبی، بررسی‌های مداوم، مشورت و مقایسه‌های بی‌پایان است. مشتریان هیچ دلیلی برای تعجیل، افزایش حجم خرید، حضور در جشنواره‌های فروش و مسابقات ندارند. حال در کنار این بی‌تفاوتی و بی‌انگیزگی خرید مشتریان، رقابت بی‌حد و مرز رقبا را هم تصور کنید!

قطعاً شانس فروش شما بسیار پایین خواهد آمد. اما راهکار چیست؟ آیا همین که کیفیت محصولات شما مناسب باشد کافی است؟ آیا تمام ترجیحات خرید مشتری به قیمت ختم می‌شود؟ آیا همین که محصول شما در قفسه موجود باشد تضمینی برای فروش شما خواهد بود؟ جواب پر واضح است خیر! هرگز این چنین نیست.

مشتری امروز تا ویژگی متمیزی را در محصول شما نبیند و درک نکند، اگر با روش‌های جدید و مدرن تحریک نشود، اگر برتری محصولات شما را با رقبایتان تأیید نکند و... هرگز خرید نخواهد کرد! یکی از موثرترین روش‌های استراتژیک فروش، ترویج و ترفیع فروش است. روشی فوق‌العاده مهم و اثرگذار.

در واقع تخفیفات، تسهیلات و... ابزارهایی برای شکستن مقاومت خرید مشتریان بوده و قدرت رقابت شما را در مقابل راهکارهای ریز و درشت رقبایتان افزایش می‌دهد. ترویج فروش مقوله‌ای بسیار حساس، پیچیده و البته مهندسی شده‌ای است که با موضوعاتی همچون رفتارشناسی و روانشناسی مشتریان، تحقیقات بازار، شناخت رقبا، مهندسی فروش، بازاریابی، تبلیغات، برندسازی و... در ارتباط است. موضوعاتی که می‌بایست یک تیم متخصص و حرفه‌ای آن را طراحی و پیاده‌سازی کند!

SALES PROMOTION



خدمات ترویج فروش آوانو

خدمات ترویج و ارتقاء فروش (Promotion Sales) دپارتمان مارکتینگ آوانو گستره بسیار زیادی دارد. تفاوتی نمی‌کند هدف شما لانچ محصولی با برند جدید باشد یا معرفی، تست و سمپلینگ کالایی ویژه، افزایش فروش محصولات کم فروش کنونی و یا حتی برگزاری رویدادهایی خاص نظیر جشنواره یا فستیوال فروش، شما می‌توانید از خدمات ترویج فروش آوانو بهره ببرید.

- برگزاری نمایشگاه‌های تجاری جهت فروش محصولات
- تبلیغات انبوه جهت ترویج فروش
- برنامه‌های آموزش مصرف
- تبلیغات در محل فروش
- برنامه‌ریزی و برگزاری مسابقات و مشوق‌ها
- بازپرداخت‌های تجاری
- برنامه‌ریزی فروش در مدت محدود
- تدوین استراتژی‌های ترویج و ارتقاء فروش
- طراحی ساختار تخفیف در رویدادهای خاص
- استراتژی‌های محرک جهت پیش خرید
- طراحی نمونه‌های رایگان (Sampling)
- طراحی جوایز در ازای خرید
- قرعه‌کشی (Lottery)
- طراحی و ساخت کوپن‌های تخفیفی (Coupon)
- تدوین برنامه‌های وفاداری (Continuity program)
- برگزاری مسابقات میان خرده فروش‌ها
- طراحی ساختار هدایای تقدیری
- تدوین و طراحی ساختار خرید اقساطی
- طراحی زیرساخت‌های حمل و نقل رایگان
- تدوین و برنامه‌ریزی مسابقات جهت افزایش فروش



franchising and branch development

راهکارهای فرانچایزینگ و توسعه شعبات

کسب و کارها هنگامی که به جایگاه واقعی، ارزشمند و عالی رتبه‌ای می‌رسند، به دنبال توسعه و رشد هر چه بهتر سازمان و برند خود خواهند بود. اما توسعه سازمان به صورت مرکزی برای مدیران کاری بسیار سخت و دشوار است. فرانچایزینگ یا همان نشان‌سپاری و یا به تعبیری توسعه شعبات راهی است بسیار کارگشا و فوق‌العاده که به مدیران این امکان را می‌دهد تا با مشارکت و همیت شرکای تجاری، از ظرفیت‌های آنان بهره‌برده و در مسیر توسعه سریع‌تر گام بردارند.

عملیات و اجرای فرانچایزینگ بسیار تخصصی است و توسعه شعبات پر از دغدغه و مخاطرات بسیار است. چرا که ورود نمایندگان و عاملین به سازمان نیاز به هماهنگی فلسفی و اندیشه‌ای مرتبط در کنار آموزه‌های اجرایی و عملیاتی دارد. انتخاب شهر و لوکیشن شعبه، مدیران و پرسنل، مباحث حقوقی و قانونی و همچنین مسائل مربوط به مباحث مالی و سرمایه‌ی نیاز به دانش روز و تجربه دارد که در صورت عدم وجود تخصص می‌تواند به کابوسی برای مدیران تبدیل شود.

فرانچایزینگ همان‌طور که می‌تواند راهی برای توسعه کسب و کار باشد می‌تواند در صورت اشتباه اجرایی، ابزاری برای نابودی کسب و کار و برند شود مگر اینکه توسط تیمی خیره و مجرب انجام پذیرد.

AGENCY AND FRANCHISING DEVELOPMENT PROCESS



فرآیند برنامه‌ریزی فرانچایزینگ و توسعه شعبات

خدمات فرانچایزینگ و توسعه شعبات آوانو

کسب و کارها برای توسعه بازار خود به دنبال گسترش شعبات، عاملیت‌ها و نمایندگان قانونی خود هستند تا بواسطه آن بتوانند در مدت زمان کوتاهی دایره فروش کالا و خدمات خود را ارتقاء دهند. راهکاری که می‌تواند آنها را در رسیدن به این امر یاری دهد فرانچایزینگ به صورت تخصصی و حرفه‌ایست. دپارتمان مارکتینگ آوانو با خدمات ذیل برای تحقق اهدافتان در کنار شماست.

- مشاوره اولیه و بررسی تحقق فرانچایزینگ
- مشاوره و همکاری در روند تصمیم‌گیری جهت راه‌اندازی
- ارائه پلن و مسیر انجام امور مربوطه
- انجام تحقیقات بازار
- بررسی موارد کلیدی قبل از انعقاد قرارداد
- تدوین طرح کسب و کار
- آموزش مهارت‌های مورد نیاز فرانچایز دهنده و فرانچایز گیرنده
- انجام مشاوره در زمینه‌های مالی و قراردادی
- مشاوره و برنامه‌ریزی برای انجام امور افتتاحیه شعب
- طراحی ساختار واحد مدیریت شعبات و نمایندگان
- طراحی زیرساخت‌های لازم جهت توسعه و تجهیز
- طراحی واحد مدیریت ارتباط با مشتریان و پیاده‌سازی CRM
- تدوین استانداردهای رسیدگی به شکایات و تخلفات
- طراحی راهبردهای اجرایی در زمینه هویت بخشی به گرافیک برند
- تدوین و ساختارسازی واحد مالی، مالیاتی و حسابداری
- طراحی و اجرای واحد توسعه و تامین منابع انسانی
- آماده‌سازی زیرساخت‌های مارکتینگ (بازاریابی، فروش و...)
- طراحی دکوراسیون و طراحی داخلی شعب
- آموزش منابع انسانی و مدیران شعبات
- طراحی ساختار برند و افتتاحیه شعبات جدید



customer relations

روابط عمومی و خدمات مشتریان

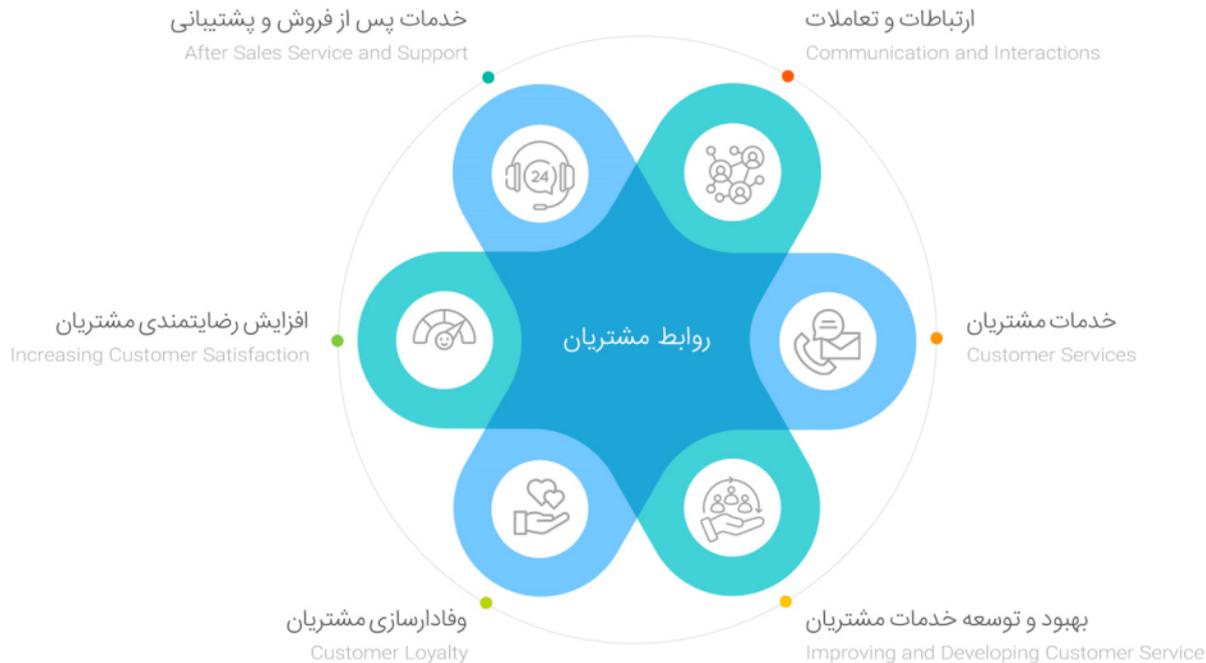
پیشگامان و پیشتازان کسب و کار جهان سالهاست که تمرکز خود را از روی کیفیت و تمایزات محصولات خود برداشته‌اند و به صورت ویژه بروی ارتباط برند سازمان با مشتریان می‌پردازد. شناخت سبک تفکری، رفتارشناسی و ترجیح‌شناسی مشتریان برای ایجاد رابطه‌ای بلندمدت و تعامل محور در مسیر تکریم و احترام آنها.

اما آیا در سازمان روابط با مشتریان در سطح و کیفیت عالی قرار دارد؟ آیا از نگاه آنها نیز این سطح مورد پذیرش یا قبولشان هست یا خیر؟ واقعیت این است که بر خلاف باور اغلب مدیران موضوع روابط مشتریان موضوعی پیش‌پا افتاده یا بدیهی نیست بلکه موضوعی بسیار خاص و مهم است.

حتی می‌توان گفت انعکاس تمامی رفتارهای سازمان در آئینه روابط مشتریان نمود می‌کند. هر چه ارتباط با مشتریان تخصصی‌تر و تعامل حرفه‌ای‌تر باشد حمایت و همراهی با برند توسط مشتری بیشتر خواهد بود. روابط مشتریان چیزی بیش از وجود واحد روابط عمومی در سازمان است. در ساختار سازمانی روابط مشتریان، ما به دنبال ساخت مشتریان جدید، تبدیل آنها به از مشتریان وفادار به هوادار، افزایش رضایتمندی و بهره‌مندی از ارتباطات جامع آنها هستیم.

در واقع کسب و کارها از روابط مشتریان قبیل و جامعه مخاطبین خود را می‌سازند. مشتریان سازمان خریدارن سازمان نیستند بلکه عضوی مهم در خانواده کسب و کار به شمار می‌روند. در طراحی ساختار روابط مشتریان شما نیاز به تیمی کار آزموده و کاربلد دارید.

CUSTOMER RELATIONS



روابط عمومی و خدمات مشتریان

در گذشته‌ای نه چندان دور روابط بین کسب و کارها و مشتریان به صورت تک سویه و بیشتر یک طرفه بود، اما در حال حاضر مدیران و صاحبین کسب و کارها دریافته‌اند تحقق در اهداف سازمان به روابط دو طرفه با مشتریانانشان بستگی دارد. هر چه این روابط بهینه‌تر نتایج عالی‌تر و بهتر خواهد بود. در این مسیر آوانو با گستره‌ای از خدمات به شما در این مهم کمک خواهد کرد.

- ارائه برنامه‌هایی در راستای نگهداشت مشتریان قبلی
- ساخت مشتریان جدید
- تبدیل مشتریان وفادار به هوادار
- پیاده‌سازی مدیریت ارتباط با مشتریان CRM
- ارائه برنامه‌های افزایش اعتبار برند در ذهن مشتری
- ارائه راهکارهای خلاقانه ارتباط با مشتریان
- ایجاد برنامه‌هایی برای نظرسنجی مشتریان
- ایجاد برنامه‌هایی برای نیازسنجی مشتریان
- ایجاد کانال‌هایی برای شنیدن نظرات و شکایات مشتریان
- برگزاری دوره‌های پاسخگویی به مشتریان ناراضی
- ایجاد زیرساخت‌های روابط عمومی و تکریم مشتریان
- برنامه‌ریزی برای بهبود روابط با مشتریان
- تدوین استانداردهای رسیدگی به شکایات
- طراحی راهبردهایی برای مشعوف‌سازی و خرسندی مشتریان
- تدوین و ساختارسازی کلوپ مشتریان
- طراحی و اجرای ساختار صدای مشتری VOC
- آماده‌سازی زیرساخت‌های نگارشی و مکاتبات اداری و رسمی
- طراحی زیرساخت‌های آنلاین جهت پاسخگویی
- آموزش منابع انسانی جهت بهبود روابط با مشتریان
- تدوین و طراحی زیرساخت‌های اجرایی تجارب مشتریان CEM



advertising campaigns

راهکارهای تبلیغات و رسانه

کسب و کارها برای توسعه بازار و افزایش فروش خود روزانه از ابزارهای مختلف تبلیغاتی استفاده می‌کنند و مشتریان برای در امان ماندن از این بمباران تبلیغاتی، بی‌توجهی به رسانه‌ها و ادعاهای آنها را پیش گرفته‌اند. مشتریان دیگر علاقه‌ای به باز کردن پیامک‌ها و دیدن تبلیغات تلویزیونی و... را ندارند.

اما چرا هنوز صاحبین برند از تبلیغات و رسانه‌ها استفاده می‌کنند؟ واقعیت این است که مشتریان میزان توجه خود را نسبت به تبلیغات عمومی و معمولی کاهش داده‌اند اما آنها همچنان توجه خود را به سمت تبلیغات هدفمند و منفعت‌دار معطوف داشته‌اند. تبلیغات دیگر به مانند عنصری بیرونی در زندگی ما نقش بازی نمی‌کند بلکه تبلیغات بخشی مهم در زندگی روزمره و اهرمی مهم در تصمیمات ما بدل گشته است.

یک برنامه تبلیغات هدفمند و استراتژیک می‌تواند توجه مخاطب را به سمت برند یا محصول جلب کرده، او را تحریک به خرید نموده، حجم گسترده‌ای اطلاعات را به او انتقال داده و او را به یک خریدار واقعی تبدیل کند. در واقع کمپین تبلیغاتی؛ برنامه‌ای جامع برای ایجاد ترجیحات در خرید مشتری است! برنامه‌ای که آگاهی می‌دهد، تحریک می‌کند و یادآوری می‌کند.

طراحی یک کمپین موفق تبلیغاتی رساله‌ایست که توسط تیمی از استراتژیست‌های تبلیغات و برند، مشاوران کسب و کار، مدیران خبره تولید محتوا، طراحان گرافیک و توسعه‌دهندگان بازار و فروش تهیه و تدوین می‌شود و توسط تیم‌های میدانی و عملیاتی پیاده‌سازی، اجرا و نظارت می‌شود.

ADVERTISING CAMPAIGN BASED ON THE 5M MODEL



خدمات تبلیغات و رسانه آوانو

در کنار سازمان‌ها و برندهای بزرگ و نامدار جهانی مثل مک دونالد، اپل، بی ام دابلیو، و... همواره یک آژانس خلاق تبلیغاتی هوشمند و با تجربه قرار دارد که با مدیران ارشد برندها موفق‌ترین استراتژی‌های تبلیغاتی را تدوین و اجرا می‌کنند. آژانس‌های تبلیغاتی قدرتمند و توانمند در ایده‌پردازی، برنامه‌ریزی، ساخت، تولید و آفرینش کمپین‌های تبلیغاتی موفق مثل آوانو!

- تدوین استراتژی‌های خلاق تبلیغاتی و رسانه‌ای
- بررسی تبلیغات سازمان و رقبا
- ساخت تبلیغات هدفمند جهت جذب مشتریان جدید
- طراحی کمپین‌های حرفه‌ای برای افزایش آگاهی از برند
- ایجاد انگیزه برای انجام اولین خرید با تبلیغات
- کمپین لانچینگ و معرفی کالا یا خدمت جدید
- آموزش مشتریان راغب به استفاده از محصول
- ارائه راهکارهای تبلیغات خلاق و هدفمند
- تبلیغات تخصصی جهت اعلام تغییر نام برند
- افزایش آگاهی مشتریان جهت رفتار و اصلاح مصرف
- مشاوره و ساخت تبلیغات تیزینگ‌های تخصصی
- بودجه‌بندی تبلیغات
- تدوین گروه مشتریان هدف جهت انواع تبلیغات
- بررسی فراوانی دید رسانه‌های تبلیغاتی
- مشاوره و ساخت انواع تبلیغ جهت اکران در تبلیغات محیطی
- تولید تبلیغات جهت درج در ژورنال‌های تخصصی و مطبوعات
- تهیه و تولید برنامه‌های تبلیغاتی و سریالی
- تدوین استراتژی‌های تبلیغات اینترنتی و شبکه‌های اجتماعی
- تولید، تهیه و تامین انواع هدایای تبلیغاتی و تقدیری
- پخش و اکران تبلیغات در رسانه‌های داخلی و بین‌المللی



content production

راهکارهای تولید محتوا

همان‌طور که می‌دانید گاهی انتخاب یک جمله خوب، موسیقی، تصویر و یا ویدئویی اثرگذار می‌تواند منظوری را به مخاطب انتقال دهد که نتوان آن را حتی با ساعت‌ها صحبت کردن بیان کرد. یکی از علوم و دانش‌های تخصصی در دنیای مارکتینگ تولید محتوای حرفه‌ای است.

علمی میان رشته‌ای با گستره‌ای بی‌پایان. تولید محتوا تلفیق بسیار خاصی از موضوعات مختلف است. روانشناسی، ادبیات، جامعه‌شناسی، سمبل‌شناسی، گرافیک، هنرهای تصویری، تبلیغات و رسانه، برندینگ، بازاریابی، دیجیتال مارکتینگ، موسیقی و... همه و همه ابزارهایی هستند برای تهیه یک محتوای قابل و البته اثرگذار.

خلق متن، عکس، گرافیک، اینفوگرافی، ویدئو، موسیقی و... نیاز به تیم‌های متخصص و حرفه‌ای دارد که بتواند مضمون مورد نظر کسب و کار را به مخاطب انتقال دهد. یک تیم متخصص و متبحر تولید محتوا ترکیبی از کارشناسان، هنرمندان و مدیران استراتژیک است.

دپارتمان تولید محتوای آوانو با بهره‌مندی از مدرن‌ترین تجهیزات، استودیوهای تخصصی عکس، فیلم و صدا، متخصصین دیجیتال مارکتینگ و کسب و کار در کنار شما هستند تا بتوانید هر آنچه در تصور و رویای خود دارید را محقق کنید.

CONTENT PRODUCTION CYCLE



خدمات تولید محتوای آوانو

مشتریان شما چیزی را باور می‌کنند که می‌بینند! سوال بجایی است اگر از خود بپرسیم جهت کسب اطلاعات بیشتر و اعتماد مخاطبین و مشتریان خود دقیقاً چه چیزی را ارائه کرده‌ایم؟ چه در وبسایت، چه در تصاویر، چه در ویدئو، کمپین‌های هواداری و یا تبلیغاتی خود. آیا توانسته‌ایم آنچه که هستیم و یا دوست داریم ما را با آن بشناسند ارائه دهیم یا خیر؟

- تولید محتوای متنی
- تولید محتوای تصویری (عکس، اینفوگرافیک و...)
- تولید محتوای ویدئویی (رئال، موشن، سه بعدی و...)
- خدمات بازاریابی تولید محتوا
- پست و بلاگ
- رپورتاژ آگهی
- تولید محتوای وب سایت
- تولید محتوای شبکه‌های اجتماعی
- تولید محتوا برای ماهنامه‌ها و یا هفته‌نامه‌ها
- تولید محتوای اپلیکیشن‌ها
- تولید محتوای مناسب جهت سئو وبسایت
- طراحی استراتژی کلی در حیطه بازاریابی محتوا
- ارائه مشاوره بازاریابی محتوا
- بررسی محتوای تولید شده سازمان و رقبا
- تدوین تقویم استراتژی و محتوایی
- ساخت استانداردهای اجرایی تولید محتوا
- تدوین شاخص‌های عملکردی تولیدات محتوایی
- ساخت محتوای تخصصی جهت کمپین‌های تبلیغاتی
- آموزش تیم تولید محتوا
- تدوین شرح شغلی تیم تولید محتوا

graphic design

طراحی گرافیک و تصویرسازی

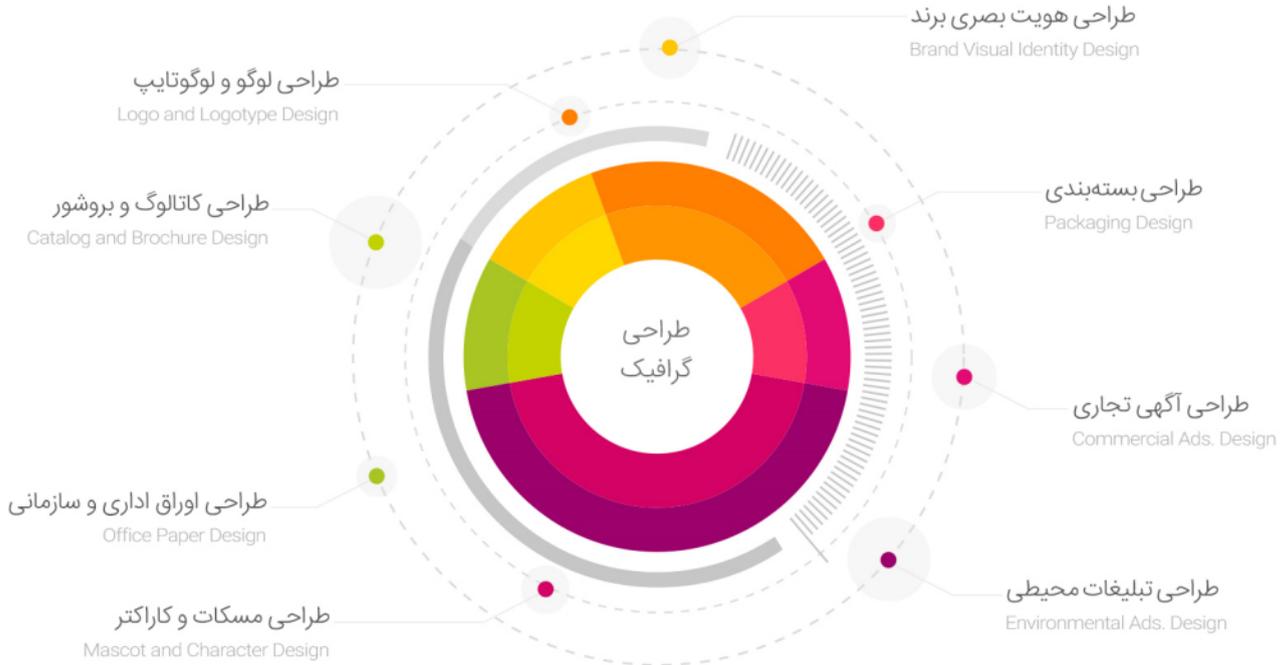
هنر گرافیک یا همان تصویرسازی بصری از رشته‌هایی است که سال‌های سال در رونق کسب و کارها نقش داشته است. از طراحی آرم و لوگو و همچنین هویت بصری برند گرفته تا جان بخشیدن به ظاهر سازمان، غرفه، وبسایت و به تعبیری هر آنچه که دیده می‌شود.

طراحی گرافیک ترکیبی است از هنر و علم. هنرهای تصویری، متن‌نگاری، رنگ‌شناسی، ترکیب‌بندی و... و نیز علم مفاهیم بصری که در هنر، تبلیغات و برندسازی آمیخته است.

طراحان گرافیک امروز جدا از مفاهیم بصری می‌بایست دانش مارکتینگ، تبلیغات، برندسازی و کسب و کار را نیز بدانند، چرا که هویت بخشی به یک ساختار سازمانی، برند و یا حتی بسته‌بندی محصولات به چیزی بیش از سلیقه و دانش هنری صرف نیاز دارد. هر طرح گرافیکی ابتدا از ایده آغاز می‌شود، با اسکیس بر روی کاغذ نقش می‌بندد، در نرم افزارهای قدرتمند اجرا می‌شود و جان می‌گیرد و برای اجرا بر روی متریال اختصاصی آماده‌سازی می‌شود.

طراحان گرافیک آوانو جمعی از بهترین و خلاق‌ترین طراحان و متخصصین چاپ، بسته‌بندی و تبلیغات هستند که می‌توانند لباس متفاوتی بر تن برند شما کنند.

GRAPHIC DESIGN



خدمات طراحی گرافیک و تصویرسازی آوانو

طراحی گرافیک و تصویرسازی از جمله اموری هستند که به واسطه ابزارهای هنری و دیجیتالی به شما در جهت توسعه کسب و کار، افزایش اعتبار و شهرت برند، انتقال مفاهیم و ارتباط بصری و همچنین مقبولیت و محبوبیت بیشتر به مخاطبتان کمک می‌کنند. قطعاً هر چه این توانایی قوی‌تر و تخصصی‌تر باشد نتیجه عالی‌تر خواهد بود.

- طراحی لوگو، لوگوتایپ، مونوگرام، پیکتوگرام و...
- طراحی بسته‌بندی محصولات
- طراحی فولدر، کاتالوگ و بروشور
- طراحی تقویم و سالنامه
- ساخت انواع تیزر تبلیغاتی
- ساخت انواع موشن‌گرافی و استاپ‌موشن
- طراحی ظاهری و پالت‌بندی وب‌سایت
- طراحی انواع کارت‌ویزیت، کارت دعوت، کارت شناسایی و...
- طراحی ست سازمانی
- طراحی هویت بصری برند، برند بوک و...
- طراحی بیلبوردها و تابلوهای تبلیغاتی
- مشاوره طراحی و تبلیغات
- ایده‌پردازی و خلاقیت
- طراحی مسکات و شخصیت تبلیغاتی
- طراحی پوستر، فلایر، تراکت و...
- انجام پروژه‌های گرافیک تبلیغاتی و تصویرسازی
- انجام طراحی گرافیک تبلیغات محیطی
- طراحی رابط گرافیکی
- طراحی استندهای تبلیغاتی
- طراحی دیزاین سازمانی



printing
and packaging

چاپ و بسته‌بندی

یکی از تخصصی‌ترین خدمات آوانو، خدمات چاپ و بسته‌بندی است. خدمتی ممتاز و بسیار حائز اهمیت. آوانو با سالها تجربه در عرصه تولید محصولات چاپی و نیز ساخت تولیدات مصرفی جهت بسته‌بندی کالا می‌تواند خالق شگفتی‌هایی عظیم در کسب و کار شما باشد.

آوانو در تمامی مراحل چاپ مثل: پیش تولید، چاپ و خدمات پس از چاپ حضور دارد. کارشناسان و ناظران چاپ و بسته‌بندی آوانو در واقع متخصصینی هستند که در حوزه‌های متریال‌شناسی، لیتوگرافی، ساختار بسته‌بندی، برش، روکش‌ها، صحافی و... بسیار تجربه دارند.

شناخت ماشین‌آلات و تجهیزات چاپ، فرایندهای تخصصی، محدودیت‌ها، استانداردها و... به متخصصین چاپ و بسته‌بندی آوانو این مکان را می‌دهد که بتوانند از ساده‌ترین تا پیچیده‌ترین آثار چاپی و بسته‌بندی را خلق کنند.

THE PROCESS OF IMPLEMENTING PRINTING AND PACKAGING PROJECTS



فرآیند اجرای پروژه‌های چاپ و بسته‌بندی

خدمات چاپ و بسته‌بندی آوانو

با پیشرفت تکنولوژی و قدرت گرفتن صنعت چاپ، کسب و کارها برای ارتقاء کیفی محصولات خود، تاثیر بیشتر در جلب و جذب مشتریان، آراستن محصولات خود به زیبایی بیشتر، ماندگاری و حفظ کالاهای خود و... از ابزارهای فوق‌العاده چاپ و بسته‌بندی بهره می‌جویند. تیم قدرتمند چاپ و بسته‌بندی آوانو خالق تولیدات چاپی و سازه‌های بسته‌بندی برای شماست.

- خدمات تخصصی جهت کلیه پروژه‌های چاپ و بسته‌بندی
- لیتوگرافی و خدمات پیش از چاپ
- ساختار بسته‌بندی و طرح تیغ
- برش و دایکات
- روکش‌ها و افکت‌های چاپی
- انواع صحافی و دوخت
- استانداردهای لیتوگرافی، چاپ و رنگ
- تهیه فیلم و زینک دیجیتال حرفه‌ای
- خدمات چاپ افست، دیجیتال، فلکسو، هلیوگراور و...
- چاپ کلیه ملزومات و ست‌های اداری
- چاپ ملزومات تبلیغاتی از قبیل کاتالوگ، بروشور، کارت ویزیت و...
- خدمات چاپ فلت ید و مسطح
- خدمات چاپ لارج و واید فرمت
- چاپ انواع مترپال‌های غیر مسطح و مدور
- چاپ انواع بنر، فلکس، پارچه، مش، وینیل، استیکر و...
- خدمات پس از چاپ
- مشاوره چاپ و بسته‌بندی در تراز جهانی
- طراحی و تولید قالب‌های اختصاصی
- اجرای پروژه‌های چاپ چند رنگ و برجسته
- خدمات چاپ رنگ‌های اختصاصی و پنتون

A black and white photograph of a man with glasses and a beard, wearing a dark jacket, operating a professional video camera mounted on a gimbal. He is looking towards the camera with a focused expression. The background is slightly blurred, showing what appears to be an indoor setting with a table and some foliage.

photo
and
film

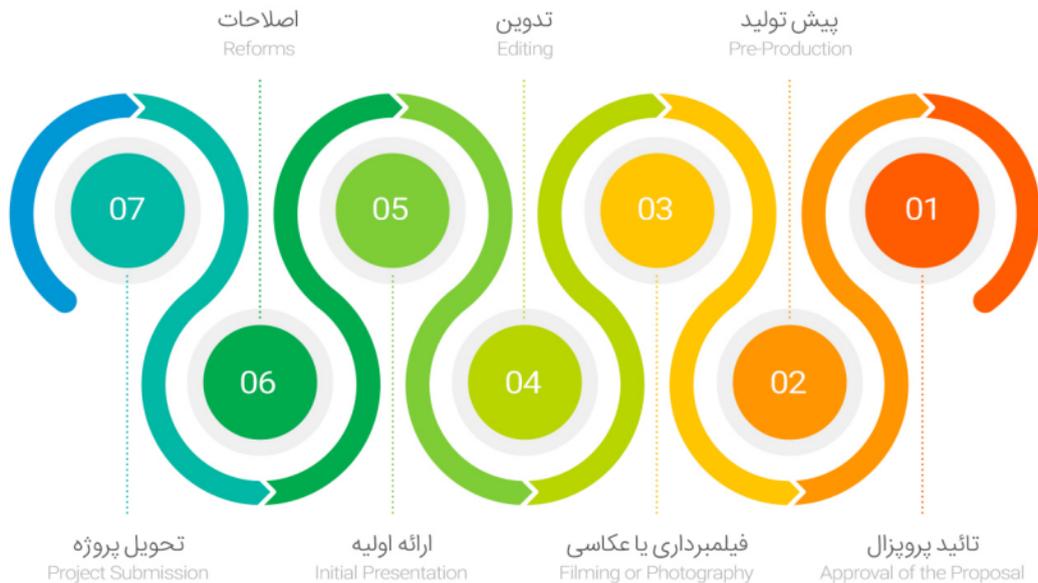
عکس و فیلم

فرقی نمی‌کند شما برای عکاسی از یک محصول نیاز به عکاسی حرفه‌ای داشته باشید و یا عکس‌برداری محیطی. فرقی نمی‌کند شما برای نمایش یک فیلم در وبسایت، نمایشگاه و یا حتی تلویزیون نیاز به فیلم صنعتی یا تیزر داشته باشید یا برای معرفی شماتیک کارکرد یک محصول.

تیم فیلم و عکس آوانو با در اختیار داشتن دو استودیوی تخصصی، تجهیزات و امکانات به روز، متخصصان عکاس، فیلم‌بردار، صدابردار، گرافیکست، مونتازگر و میکسر، موشن‌گرافیکست، طراح سه‌بعدی، ایده‌پرداز، فیلمنامه‌نویس، کارگردان، گوینده و... در کنار شماست تا از محصولات، سازمان و برند شما تصویری خارق‌العاده بیافریند تا جذابیت و محبوبیت برند شما را نزد مشتریان‌تان دوچندان کند.

قبل از عکاسی یا ساخت فیلم متخصصان مارکتینگ، برندینگ و هنرمندان ایده‌پرداز گردهم می‌آیند و ساختار بنیادی و بصری برند را طراحی می‌کنند، فیلمنامه و سناریو نوشته شده، عکس یا فیلم طبق دستور کار کارگردان هنری و کارشناسان صدا و تصویر تهیه و در نهایت ادیت و تکمیل می‌شود. از ابتدا تا انتهای فرآیند تولید تحت نظر نماینده مشتری انجام می‌پذیرد.

THE PROCESS OF IMPLEMENTING FILM AND PHOTO PROJECTS



فرآیند اجرای پروژه‌های فیلم و عکس

خدمات عکس و فیلم آوانو

تولید و ساخت یک عکس حرفه‌ای از یک کالا، مدل یا محیط یک کارخانه، فیلم یا تیزر تبلیغاتی بسیار مهم است. چرا که می‌تواند مستقیماً بر تصمیم خرید مشتری یا متقاعدسازی یک تامین‌کننده اثر بگذارد. خدمات عکس و فیلم آوانو توسط هنرمندان و استراتژیست‌های خیره‌انجام می‌پذیرد. در ادامه با این خدمات بیشتر آشنا می‌شوید.

- ارائه ایده‌های ساخت و تولید
- مشاوره و ساخت تیزرهای حرفه‌ای با استاندارد جهانی
- داستان‌سرایی برای ساخت فیلم صنعتی و تیزر تبلیغاتی
- ارائه خدمات گویندگی
- انجام کارگردانی
- ساخت وله، رپورتاژ آگهی و...
- ارائه تجهیزات عکاسی و فیلمبرداری
- خلق جلوه‌های بصری ویژه و اختصاصی
- تدوین و انجام کلیه امور مربوط به تولید برنامه‌های تبلیغاتی
- ساخت مستند و فیلم صنعتی
- انجام پویانمایی (انیمیشن‌سازی)
- موشن‌گرافی
- تهیه و تولید برنامه‌های تلویزیونی
- ایجاد تولیدات سینمایی دو یا سه بعدی
- تدوین استراتژی‌های تولید ویدئویی
- طراحی شخصیت
- تولید انواع موکاپ دو و سه بعدی
- عکاسی مادلینگ، آبجکتیو و...
- پخش و اکران تیزر و زیرنویس در تلویزیون ملی
- عکاسی محیطی، هوایی و...



exhibition booth design

غرفه آرایبی نمایشگاهی

حضور در نمایشگاه‌های داخلی یا خارجی قطعاً یکی از مهم‌ترین روش‌های توسعه بازار است. کسب و کارها برای ترویج برند، معرفی محصولات جدید، قدرت‌نمایی، جذب مشتری، یافتن عاملیت یا نماینده و در نهایت فروش کالا و خدمات خود از نمایشگاه‌های مرتبط بهره می‌برند.

حضور موفق در یک نمایشگاه تجاری، ملی یا بین‌المللی به فاکتورهای بسیاری بستگی دارد. فارغ از انتخاب صحیح نمایشگاه، مکان قرارگیری غرفه، پرسنل و... مدیران می‌بایست به کارا و مفید بودن غرفه در نمایشگاه توجه کنند.

ارتباط تصویری و اثرگذار، رنگ، فرم، کیفیت اجرا و متریال، صدا، نور، فضای کاربردی، تجهیزات، نمایشگرهای ویدئویی، شلف‌های محصول و... می‌بایست به گونه‌ای طراحی و ساخته شوند که بتوانند مخاطبین را جذب، حس خوبی را انتقال و در نهایت به ارتباط و تعامل مناسب منجر شوند.

THE BENEFITS OF ATTENDING THE EXHIBITION



خدمات غرفه‌آرایی نمایشگاهی آوانو

مهم‌تر از حضور در نمایشگاه و نمایش دستاوردهای سازمان، نتیجه‌ایست که به دنبال آن هستیم! نتیجه‌ای که دلیل اصلی حضور هر کسب و کار در نمایشگاه است. متأسفانه بسیاری از کسب و کارها به آن توجهی ندارند و اغلب غرق در نمایش رنگ و لعاب حضور در نمایشگاه می‌شوند. این در حالی است که حضور در نمایشگاه امری بسیار تخصصی و فنی است.

- مشاوره جهت حضور در نمایشگاه
- ارزیابی نمایشگاه‌های داخلی و خارجی
- تدوین استراتژی‌های مارکتینگ در نمایشگاه
- آماده‌سازی تیم جهت ورود به تریلد شو
- ارائه ایده‌های خلاقانه در طراحی غرفه
- ساخت ویترین‌های خاص نمایشگاهی
- غرفه‌سازی و غرفه‌آرایی نمایشگاهی
- غرفه‌سازی‌های بدیع، مدرن و خاص
- طراحی داخل غرفه
- طراحی غرفه‌های مدولار و محیط باز
- تهیه و تامین تجهیزات غرفه
- برنامه‌ریزی حضور و مدیریت غرفه
- مدیریت غرفه‌های نمایشگاهی داخلی و خارجی
- تدوین راهبردهای اجرایی برای جذب نمایندگی و عاملیت
- آموزش مدیران ارشد و پرسنل جهت حضور قدرتمند
- طراحی و تهیه اِلمان‌های اثرگذار بر بازدیدکننده
- طراحی سه بعدی غرفه و اکسسوری‌ها
- تهیه و تولید تمامی فرم‌ها و ملزومات اینفورمیشن
- ارائه انواع پنل‌های ویدئویی عظیم و پخش صدا
- تدوین شاخص‌های عملکردی حضور در نمایشگاه



organizational and branding

راهکارهای برندسازی سازمانی

در مواجهه با بعضی از کسب و کارهای کوچک و بزرگ در می‌یابیم که بسیاری از آنها از نظر کیفی و سایر فاکتورهای مهم دارای برتری و ویژگی متمایز و خاصی نیستند اما همواره در مارکت پیروز بوده و سهم قابل توجهی را بدست آورده‌اند. موضوع بسیار ساده است.

آنها در برندسازی توفیق کسب نموده‌اند. این بدین معنا نیست که برندها کیفیت ندارند بلکه بر عکس برندهای متمایز و ممتاز دریافته‌اند کیفیت ایده‌آل، جزء حداقل‌های کسب و کار آنهاست. آنها توان خود را بر روی برندسازی خود متمرکز نموده‌اند و نیک می‌دانند یک برند موفق در کنار شهرت و محبوبیت می‌تواند به مقبولیت نیز برسد.

دپارتمان برندینگ آوانو تیمی است که می‌تواند برند شما را خلق، بازآفرینی و ارزش‌آفرینی کند.

برندها زاده نمی‌شوند، بلکه ساخته می‌شوند!

THE IMPORTANCE OF ORGANIZATIONAL BRANDING



اهمیت برندسازی سازمانی

خدمات برندسازی سازمانی آوانو

برندینگ سازمانی یکی از مهم‌ترین موضوعاتی است که می‌بایست مدیران و صاحبین کسب و کار به آن توجه کنند. موضوعی بسیار حیاتی و سرنوشت‌ساز برای ادامه فعالیت‌های بازاریابی و بقای یک کسب و کار. دپارتمان مارکتینگ آوانو گروه گسترده‌ای از خدمات را در اختیار شما می‌گذارد تا با خیال راحت بتوانید برند خود را متعالی کنید!

- مشاوره استراتژیک برند
- تدوین و ایجاد هویت برند
- طراحی هویت بصری برند و برند بوک
- ساخت داستان برند
- معماری برند
- جایگاه‌سازی برند
- ایجاد ارزش ویژه برند
- نام‌گذاری برند
- بررسی چالش‌های ساختاری برند
- ارزش‌گذاری برند
- تدوین ساختارهای استاندارد برند
- برنامه‌ریزی Co-branding
- مدیریت برند در صنعت کالاهای سریع مصرف FMCG
- برندسازی حسی
- روانشناسی و شخصیت‌شناسی برند
- مدیریت برند در شرایط بحرانی
- لانچینگ و معرفی برندهای جدید
- برند فرانچایزینگ
- طراحی و تدوین ساختار وفاداری برند
- طراحی نقاط تماس برند



legal and arbitration

امور حقوقی، قانونی و داوری

شاید یکی از سخت‌ترین و تلخ‌ترین تجربه‌های یک مدیر یا صاحب کسب و کار رسیدگی به یک موضوع حقوقی یا قانونی در مراجع قضایی باشد. مدیران برای مدیریت ساخته شده‌اند و نه پاسخگویی در مورد امور حقوقی و قانونی. تجارت اصول دارد و هر اصولی قوانین مخصوص به خودش را دارد.

اما این بدین معنی نیست که یک مدیر باید تمامی امور حقوقی و قانونی را در حد یک وکیل با تجربه بداند! دپارتمان حقوقی، قانونی و داوری آوانو متشکل از وکلا، مشاوران و کارشناسان حقوقی است که آرامش و آسایش را در کسب و کار شما به ارمغان می‌آورد.

مسائل و موضوعات مربوط به قوانین کار، تجارت، امور حقوقی، قراردادهای تجاری داخلی و بین‌المللی، داوری و... از زمره اموری است که تیم متخصصین و کارشناسان، به شما ارائه می‌دهند. خدمات مشاوره، تنظیم قرارداد، دادخواست و دادنامه، حضور در دادگاه و... در قالب قراردادهای سالیانه و موردی به شما ارائه می‌گردد.

LEGAL AFFAIRS, LEGAL AND ARBITRATION



خدمات امور حقوقی و داورى آوانو

چه بسیار کسب و کارهایی که در یک موضوع حقوقی تمامی دارائی خود را باخته‌اند، چه بسیار سازمان‌هایی که به خاطر ندانستن قانون جرمه‌های سنگین پرداخت کرده‌اند، چه بسیار مدیران و صاحبین کسب و کاری که عمر خود را در سالن‌های شلوغ مراجع قضائی تلف کرده‌اند و چه بسیار ضررهای مالی سنگینی که تجربه شده‌اند. یک بار برای همیشه جلو ضرر را باید گرفت!

- ارائه مشاوره‌های حقوقی
- مشاوره انجام امور مربوط به بیمه
- انجام پیش‌نویس کلیه موارد حقوقی
- انجام امور عقد و یا فسخ قراردادها
- پیگیری شکایات و مسائل حقوقی سازمان
- حفظ حقوق ناشی از مالکیت‌های معنوی
- انجام امور حقوقی مالی و مالیاتی
- پاسخ‌دهی به مشکلات و مسائل مربوط به وزارت کار
- انجام و بررسی امور حقوقی راه‌اندازی کسب و کارها
- تنظیم قراردادهای استخدامی با کلیه پرسنل شرکت
- تهیه و تدوین گزارشات کارشناسی
- امور حقوقی مربوط به حمل و نقل و لجستیک
- مشاوره امور ثبتی سازمان در ادارات و دفاتر اسناد رسمی
- امور قانونی مربوط به ترانسفر پول
- ارائه راهکارهای حقوقی در جهت رفع اختلاف نظرهای حقوقی
- حضور در کلیه جلسات و کمیسیون‌های مورد نیاز قانونی
- پیگیری و اجرای کلیه امور حقوقی محوله از سوی سازمان
- گردآوری، تدوین و تنقیح قوانین و مقررات مورد عمل سازمان



human resources

راهکارهای منابع انسانی

شاید یکی از مهم‌ترین دغدغه‌ها و روزمرگی‌های یک مدیر چالش‌های موجود با پرسنل و منابع انسانی سازمان او باشد. مدیریت افراد یکی از سخت‌ترین کارهای جهان است.

هر کارمند یا کارگر با فرهنگ، اندیشه، رویکرد و تفکر خود به سازمان نگاه می‌کند و عدم تطابق این نگاه یا عملکرد می‌تواند در کنار مزیت‌های بسیار چالش‌هایی را هم برای سازمان ایجاد کند. یکی از اموری که مدیران حتماً می‌بایست با کیاست آن را مدیریت کنند منابع انسانی است.

چرا که توفیق در مدیریت صحیح آن نتایج آتی فوق‌العاده و شکست در مدیریت آن می‌تواند هزینه‌های بسیاری برای سازمان به بار بیاورد. دپارتمان منابع انسانی آوانو با حضور کارشناسان خبره، مشاوران توانمند و نیز روانشناسان زبده از نخستین مراحل استخدام تا کارگزینی در کنار شما هستند و شما را در مدیریت هر چه بهتر منابع انسانی یاری می‌دهند.

HUMAN RESOURCES MANAGEMENT



مدیریت منابع انسانی

خدمات منابع انسانی آوانو

دوران کنونی دوره‌ایست که سازمان‌ها با معضل عدم وجود نیروی کار روبرو هستند. جذب، نگهداشت و حذف پرسنل از سخت‌ترین موضوعات در حوزه کسب و کار است. مدیران با چالش عدم وجود نیروی متخصص، عدم ماندگاری نیرو، مشکلات درون سازمانی پرسنل، چالش‌های کارگزینی و مسائل امور قانونی کار و بیمه مواجهه‌اند. در ادامه با خدمات منابع انسانی آوانو بیشتر آشنا می‌شوید.

- مشاوره امور جذب و استخدام
- مشاوره امور کارگزینی و اخراج
- ارائه شرح وظایف کارکنان
- ارائه شرح شغلی کارکنان
- ارائه آموزش‌های مورد نیاز با سرفصل‌های مشخص برای کارکنان
- تنظیم سیستم حقوق و دستمزد کارکنان
- ایجاد برنامه‌های حفظ و نگهداشت کارکنان در سازمان
- ارزیابی پیشرفت کارکنان
- ارائه برنامه‌های ارتقاء کارکنان
- ارائه راهکارهایی در راستای افزایش سطح رضایت کارکنان
- مدیریت فرایند استعفاء و ترک سازمان
- استقرار و توسعه سیستم اطلاعات مدیریت منابع انسانی
- کمک به استفاده بهینه و مدیریت استراتژیک منابع انسانی
- طراحی شغل و غنی‌سازی شغلی
- تدوین شاخص‌های عملکردی و عملیاتی مرتبط با منابع انسانی
- همسوسازی کارکنان جدید با سازمان و فرهنگ سازمانی
- بهبود کیفیت زندگی کاری کارکنان و ارتقاء کیفیت روابط در سازمان
- تدوین استانداردهای رفتاری و اخلاقی در سازمان
- تنظیم ساختار امور قراردادهای کاری پرسنل
- تدوین راهبردهای اجرایی در اعتلای فرهنگ همکاری و همیاری



financial and capital

راهکارهای منابع مالی و سرمایه‌گذاری

مباحث مالی، مالیاتی و حسابداری و همچنین مدیریت سرمایه از اموری هستند که آینده کسب و کار شما را تضمین می‌کنند. در شرایط فعلی اقتصاد ایران تنها شرکت‌ها و سازمانهایی موفق هستند که بتوانند هم‌راستا با سیاست‌های کلان دولت، تورم، نرخ بهره و... گام بردارند.

مدیریت هزینه‌ها، مخارج، مدیریت ریسک، پاسخگویی صحیح و پیاده‌سازی امور مالیاتی، تنظیم اظهارنامه، مدیریت مالی و سرمایه استانداردهای مشخصی دارند که می‌بایست به دقت بررسی، محاسبه و مدیریت شوند.

کارشناسان و مشاوران مالی و سرمایه آوانو شما را در مدیریت مالی، مالیاتی، حسابداری و مدیریت سرمایه همراهی می‌کنند.

FINANCIAL MANAGEMENT AND INVESTMENT



خدمات منابع مالی و سرمایه‌گذاری آوانو

کسب و کارهایی که مشکلات مالی دارند، تا زمانی که راهی برای حل آن نداشته باشند هرگز به سر منزل مقصود نخواهند رسید! تنها مدیرانی می‌توانند این جمله را عمیقاً درک کنند که تاکنون تجربه بدهی، مطالبات، درآمد پائین، آشفته‌گی مالی و حسابداری، جریمه‌های سنگین مالیاتی و... را داشته باشند.

- مشاوره کلیه امور مالی
- مشاوره کلیه امور مالیاتی
- مشاوره کلیه امور حسابداری
- ارائه برنامه‌های مدیریت سرمایه
- ارائه برنامه‌های استراتژیک مالی
- ارائه برنامه‌های برای مدیریت هزینه‌ها
- ارائه برنامه‌های مدیریت ریسک‌های مالی
- تنظیم اظهارنامه‌های مالیاتی
- انجام بودجه‌بندی‌های سالانه
- محاسبه سود و زیان سالانه
- بررسی سرمایه‌گذاری‌های خارجی
- مدیریت بدهی‌ها و مطالبات پرداخت شده
- ایجاد کنترل داخلی مؤثر بودجه و عملیات وابسته
- افزایش بازده سرمایه‌گذاری
- تدوین شاخص‌های عملکردی مالی و سرمایه
- ارائه راهکارهای تامین سرمایه
- بهبود کیفیت پرداخت‌ها و بدهی‌های سازمان
- تدوین استانداردهای مالی و حسابداری
- تنظیم امور قراردادهای تجاری و سرمایه‌گذاری
- تدوین راهبردهای اجرایی توسعه سرمایه



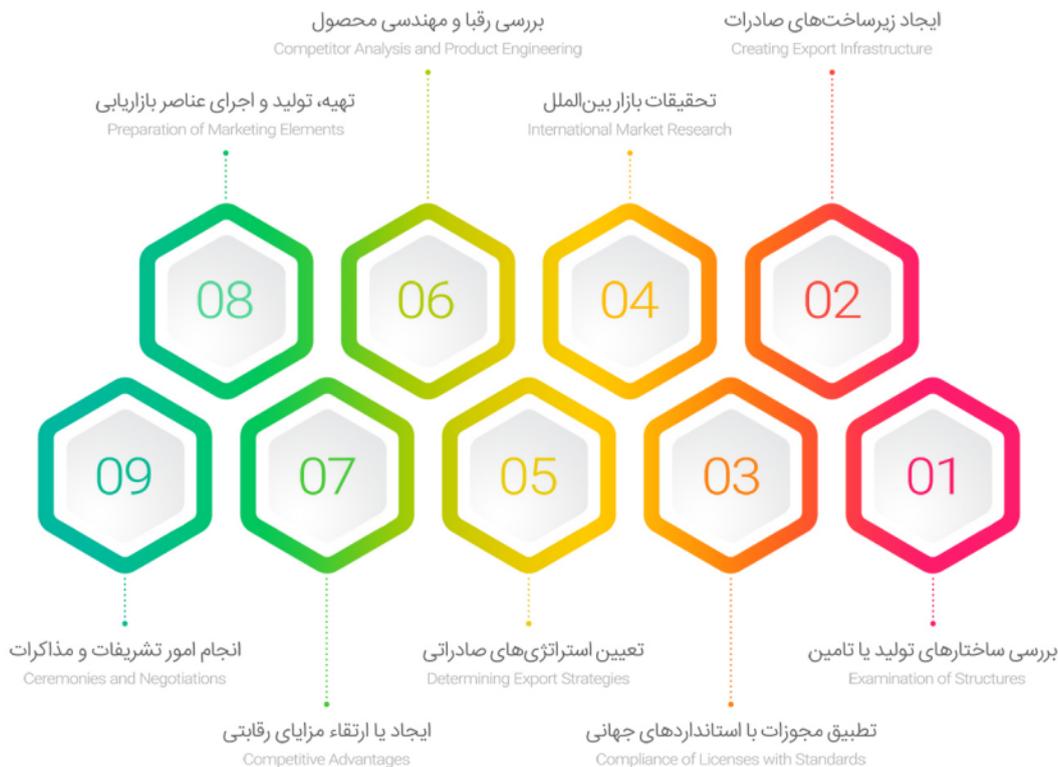
export management and development

مدیریت و توسعه صادرات

صادرات کالا؛ یکی از مهم‌ترین راهکارهای کشورهای برای افزایش تولید ناخالص ملی است، موضوعی که مستقیماً به شریان حیاتی اقتصاد هر کشوری متصل است. صادرات فارغ از سود فوق‌العاده‌ای که برای تولیدکننده و تامین‌کننده به همراه دارد با ارز آوری به داخل کشور موجب بهبود وضعیت اقتصادی نیز می‌شود.

صادرات در کنار میزان منفعتی که برای یک شرکت تولیدی و یا یک شرکت بازرگانی می‌تواند به همراه داشته باشد، در صورتی که اصول اولیه و نیز زیرساخت‌های لازم برای آن فراهم نباشد می‌تواند به شدت آسیب‌زننده و خطرناک باشد. موضوعی که می‌تواند برای یک کسب و کار به یک تهدید جدی و یا حتی یک کابوس تمام‌نشدنی تبدیل شود. موضوعات بسیار مهمی که بایست در مدیریت، توسعه بازار، گمرکات، اخذ مجوزات و پروانه‌های لازم، حمل و نقل، مقررات داخلی و خارجی و... در صادرات در نظر داشت. در کنار این مسائل فاکتورهای دیگری مثل بایکت یا ضبط شدن کالا، عدم اجازه ترخیص، نقص مدارک، عدم مشخص بودن زمان تحویل یا جابجایی و... هم می‌توانند خساراتی را به بار بیاورند که جبران آن در اقتصاد امروز بسیار سخت و دشوار است.

موضوعات بیان شده فوق، تنها مسائل استاندارد و پایه برای مقوله صادرات هستند و مواردی همچون عدم آمادگی کیفی محصول برای صادرات، عدم تطابق استانداردهای بین‌المللی، فقدان اطلاعات و تحقیقات بازار مرتبط، قیمت‌گذاری اشتباه، نداشتن وبسایت چند زبانه و کاتالوگ‌های لازم برای معرفی صحیح محصول، عدم تشریفات و مذاکرات B2B، عدم هماهنگی با اتاق‌های مشترک بازرگانی مبدا و مقصد و... حتی اگر مسیر صادرات بدون هیچ مشکلی پیش برود سرنوشت کالا و نتیجه مارکتینگ را در بازارهای بین‌المللی تغییر می‌دهد.



خدمات مدیریت و توسعه صادرات آوانو

خدمات دپارتمان صادرات آوانو به دو گروه خدمات زیرساختی و خدمات میدانی تقسیم‌بندی می‌شود. خدمات زیر ساختی آوانو به موضوعاتی چون شناسایی وضعیت موجود، بررسی ظرفیت‌های صادراتی، ارزیابی و عرضه‌یابی و... و دایره خدمات میدانی به موضوعاتی همچون تحقیقات بازار، امور تشریفات و مذاکرات تجاری، امور قراردادهای رسمی و... معطوف می‌شود.

- ارزیابی و عرضه‌یابی ساختار سازمانی
- ارزیابی و عرضه‌یابی محصولات و تولیدات
- ارزیابی آمادگی صادرات (ERA)
- راه‌اندازی واحد توسعه صادرات در سازمان
- ارائه آموزش‌های تخصصی برای ارتقاء پرسنل
- بررسی انطباق کیفیت محصولات با استانداردهای بین‌المللی
- بررسی انطباق مجوزات و گواهی‌نامه‌های مورد نیاز
- بررسی ظرفیت تولید و تامین محصولات
- تهیه و تدوین پلن‌های توسعه محصول
- ارائه مشاوره و منتورینگ مدیریت و توسعه صادرات

- تحقیقات بازار و بازاریابی بین‌المللی
- ایده‌یابی محصولات جدید و ارتقاء محصولات و تولیدات کنونی
- تهیه و تدوین محتوای چاپی و دیجیتال مورد نیاز
- طراحی و چاپ کلیه مایحتاج تبلیغاتی و برندینگ
- طراحی وب‌سایت‌های چند زبانه در سطح جهانی
- تدوین راهبردهای قیمت‌گذاری و مدیریت فروش
- ارائه راهکارهای خلاق در حوزه توسعه و مدیریت بازار
- توسعه بازار و اعطای نمایندگی و عملیات‌های فروش فرامرزی
- برگزاری جلسات و مذاکرات B2B در سطح بین‌المللی
- مدیریت و تنظیم قراردادهای حقوقی و قانونی بین‌المللی



organizational training

آموزش درون‌سازمانی

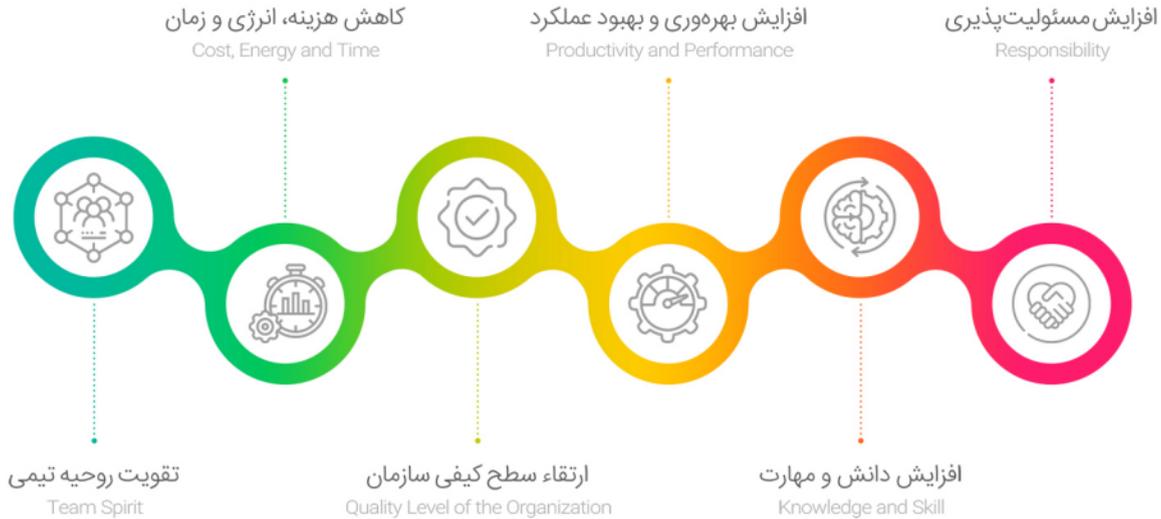
هر چند که کارکنان و کارمندان وفادار، سازمان را به تعالی می‌رسانند، اما پرسنل آموزش‌دیده سازمان را به همه جا می‌رسانند!

اهمیت آموزش کارکنان یک سازمان بر هیچ مدیری پوشیده نیست. مدیران و صاحبین کسب و کار می‌دانند در صورت آموزش ندیدن پرسنل چه هزینه‌ها و چه خسارت‌هایی را متحمل خواهند شد.

دپارتمان آموزش درون سازمانی آوانو با کادری از مجرب‌ترین اساتید و دانش‌آموختگان رشته‌های کسب و کار از پائین‌ترین سطح پرسنل سازمان تا بالاترین مدیران ارشد را با جدیدترین سرفصل‌ها و متد آموزشی ارتقاء داده و دانش و مهارت لازم جهت رشد و پیشرفت آنها را به ایشان انتقال می‌دهند.

تمامی آموزش‌های دپارتمان آموزش درون سازمانی طبق تقویم اجرایی در سطوح مختلف تهیه، تدوین و اجرا می‌شود.

BENEFITS OF INTERNAL TRAINING



مزایای آموزش درون سازمانی

خدمات آموزش درون‌سازمانی آوانو

با تغییرات سریع بازار، صنایع و اقتصاد و همچنین تغییرات نیازها و ترجیحات مشتریان لازم است که کارکنان، کارمندان و مدیران ارشد یک سازمان همگی آموزش ببینند. دپارتمان آموزش درون سازمانی آوانو با مجوزات آموزشی معتبر و همچنین اساتید مجرب تمامی نیازهای آموزشی سازمان شما را تامین می‌کند. جهت برگزاری دوره‌های درون‌سازمانی خود با ما ارتباط بگیرید.

- انجام نیازسنجی اولیه کارکنان
- ارائه سرفصل‌های آموزشی مورد نیاز
- آموزش منابع انسانی
- ارائه آموزش‌های تخصصی برای ارتقا کارکنان
- برگزاری کلاس‌های آموزشی در دوره‌های زمانی مشخص
- بررسی نیازهای آموزشی بصورت منظم در سازمان
- تولید محتوا برای آموزش در سازمان
- ارائه آموزش‌های اولیه بعد از استخدام
- ارائه دوره‌های آموزشی درون سازمانی ویژه مدیران
- برگزاری دوره‌های انگیزشی برای کارکنان
- برگزاری دوره‌های استاندارد سازی و ممیزی
- برگزاری دوره‌های حل تعارضات برای کارکنان
- برگزاری دوره‌های بازاریابی و فروش
- برگزاری دوره‌های اصول و فنون مذاکره
- برگزاری دوره‌های مدیریت ارتباطات موثر
- برگزاری دوره‌های مدیریت کسب و کار
- برگزاری دوره‌های تبلیغات و برندسازی
- برگزاری دوره‌های مالی و مدیریت سرمایه
- برگزاری دوره‌های دیجیتال مارکتینگ
- برگزاری دوره‌های مدیریت شبکه‌های اجتماعی



اصفهان، خیابان نیکبخت
ساختمان ماکان ۵، واحد ۲



ارتباط با ما: ۰۳۱ - ۳۳۰۱



www.AvanoHolding.ir



info@avanoHolding.ir