

نقشه استراتژی شرکت البرز توربین

معاونت برنامه ریزی و سیستم‌ها
بخش برنامه ریزی

آذر ۱۴۰۱

ارزش

V.۱

افزایش درآمد از خدمات در حوزه انرژی

V.۲

افزایش درآمد از خدمات در بازارهای صادراتی

V.۳

مدیریت اثربخش بهای تمام شده خدمات

مشتری

C.۱

ارائه خدمات جامع، متنوع و به‌روز

C.۲

تعامل مؤثر و مداوم با مشتریان

C.۳

ارائه خدمات با کیفیت و قیمت رقابتی

C.۴

تحویل به‌موقع خدمات

فرایندهای داخلی

P.۱

طراحی و توسعه خدمات جدید

P.۲

دیجیتال‌سازی خدمات

P.۳

نفوذ در بازارهای هدف صادراتی از طریق ایجاد و توسعه شراکت‌ها

P.۴

مدیریت اثربخش محدوده، زمان، هزینه و کیفیت قراردادهای قطعه و خدمت

P.۵

مدیریت انتخاب و عملکرد پیمانکاران

P.۶

تقویت مدیریت ارتباطات بالادستی

P.۷

توسعه زنجیره تأمین و ساخت داخل

P.۸

مدیریت ریسک‌های سازمانی

P.۹

ارتقاء قابلیت اطمینان، دسترس‌پذیری و تعمیرپذیری در خدمات بهره‌برداری

P.۱۰

توسعه و ارتقاء دانش مهندسی سرویس

P.۱۱

تعالی HSE و مسؤلیت اجتماعی

رشد و یادگیری

E.۱

مدیریت اثربخش دانش سازمانی

E.۲

افزایش چابکی سازمانی

E.۳

انطباق فرهنگ، فرایند و ساختار با استراتژی‌های کسب و کار

E.۴

ارتقاء تعلق و توانمندی کارکنان

E.۵

ارتقاء قابلیت‌های مدیریت پروژه

E.۶

توسعه سیستم‌های اطلاعاتی

تشریح اهداف استراتژیک مندرج در نقشه استراتژی شرکت البرزتوربین



ارزش

V.۱

افزایش درآمد از خدمات در حوزه انرژی

V.۲

افزایش درآمد از خدمات در بازارهای صادراتی

V.۳

مدیریت اثربخش بهای تمام شده خدمات

مشتری

C.۱

ارائه خدمات جامع، متنوع و به روز

C.۲

تعامل موثر و مداوم با مشتریان

C.۳

ارائه خدمات با کیفیت و قیمت رقابتی

C.۴

تحويل به موقع خدمات

فرآیندهای داخلی

شرکت البرز توربین می بایست به منظور حفظ دانش و تجربیات خود به عنوان مهمترین دارایی نامشهود، عدم دوباره کاری در اجرای فرایندها و کاهش هزینه ها، نسبت به شناسایی، کسب و به اشتراک گذاری دانش و توانایی تبدیل آن به دارایی های مشهود، اقدامات لازم را انجام دهد.

نفوذ در بازارهای هدف و توسعه

مدیریت اثربخش محدودیتهای

مدیریت انتخاب و

P.۶

تقویت مدیریت ارتباطات بالادستی

P.۷

توسعه زنجیره تامین و ساخت داخل

P.۸

مدیریت ریسک های سازمانی

P.۹

ارتقاء قابلیت اطمینان، دسترس پذیری و تعمیرپذیری در خدمات بهره برداری

P.۱۰

توسعه و ارتقاء دانش مهندسی سرویس

P.۱۱

تعالی HSE و مسئولیت اجتماعی

رشد و یادگیری

E.۱

مدیریت اثربخش دانش سازمانی

E.۳

انطباق فرهنگ، فرآیند و ساختار با استراتژیهای کسب و کار

E.۴

ارتقاء تعلق و توانمندی کارکنان

E.۶

توسعه سیستمهای اطلاعاتی

E.۲

افزایش چابکی سازمانی

E.۵

ارتقاء قابلیت های مدیریت پروژه

ارزش

V.۱

افزایش درآمد از خدمات در حوزه انرژی

V.۲

افزایش درآمد از خدمات در بازارهای صادراتی

V.۳

مدیریت اثربخش بهای تمام شده خدمات

مشتری

C.۱

ارائه خدمات جامع، متنوع و به روز

C.۲

تعامل موثر و مداوم با مشتریان

C.۳

ارائه خدمات با کیفیت و قیمت رقابتی

C.۴

تحويل به موقع خدمات

فرآیندهای داخلی

P.۱

P.۲

نفوذ در بازارهای هدف صادراتی از طریق ایجاد

P.۷

توسعه زنجیره تامین و ساخت داخل

P.۸

مدیریت ریسک های سازمانی

P.۹

ارتقاء قابلیت اطمینان، دسترس پذیری و تعمیرپذیری در خدمات بهره برداری

P.۱۰

توسعه و ارتقاء دانش مهندسی سرویس

P.۱۱

تعالی HSE و مسئولیت اجتماعی

وقوع انقلاب صنعتی چهارم (Industry 4.0 & Digital Transformation) یک فرصت تاریخی برای کاهش شکاف تکنولوژی و توسعه درآمدهای پایدار گروه مینا است. شرکت البرز توربین می بایست جهت بهره گیری از این فرصت نسبت به هوشمند سازی فرایندهای عملیاتی و پشتیبانی و چابک سازی خود اقدام نماید.

رشد و یادگیری

E.۱

مدیریت اثربخش دانش سازمانی

E.۳

انطباق فرهنگ، فرآیند و ساختار با استراتژیهای کسب و کار

E.۴

ارتقاء تعلق و توانمندی کارکنان

E.۶

توسعه سیستمهای اطلاعاتی

E.۲

افزایش چابکی سازمانی

E.۵

ارتقاء قابلیت های مدیریت پروژه

ارزش

V.۱

افزایش درآمد از خدمات در حوزه انرژی

V.۲

افزایش درآمد از خدمات در بازارهای صادراتی

V.۳

مدیریت اثربخش بهای تمام شده خدمات

مشتری

C.۴

تحويل به موقع خدمات

۱- تطبیق فرهنگ با استراتژی
فرهنگ سازمانی، مشتمل بر آداب، رسوم، سنت ها و ارزش هاست که یک سازمان را منحصر به فرد می سازد. برای تحقق اهداف استراتژیک تدوین شده (بویژه ارزش های پیشنهادی به مشتریان)، ضروری است که فرهنگ سازمانی شرکت البرز توربین با اهداف استراتژی تدوین شده تطبیق یابد. این امر نیازمند یک تحول اساسی در ترویج و نهادینه کردن ارزش های همسو با استراتژی (نظیر: تعامل موثر و مداوم، کیفیت، مسئولیت پذیری، کار تیمی و...) در بطن سازمان است.

فرآیندهای داخلی

۲- همسوئی استراتژی و افزایش تعاملات درون و بین بخشی

یکی از الزامات تحقق استراتژی، همسویی واحدهای سازمانی و حرکت هماهنگ آن ها در راستای استراتژی است که این امر از طریق درمیان گذاشتن اهداف استراتژیک، طرح ریزی برنامه ها و فعالیت ها در راستای آن و ارتقاء تعاملات موثر بین واحدهای سازمانی امکان پذیر است. بنابراین ضروری است شرکت البرز توربین تعاملات درون و بین بخشی (شامل ارتباط با شرکت های گروه مینا هم می شود) را ارتقاء دهد.

P.۱۱

تعالی HSE و مسئولیت اجتماعی

P.۶

تقویت

P.۱۰

توسعه و ارتقاء دانش مهندسی سرویس و تعمیرپذیری در خدمات بهره برداری

رشد و یادگیری

E.۱

مدیریت اثربخش دانش سازمانی

E.۳

انطباق فرهنگ، فرآیند و ساختار با استراتژیهای کسب و کار

E.۴

ارتقاء تعلق و توانمندی کارکنان

E.۶

توسعه سیستمهای اطلاعاتی

E.۲

افزایش چابکی سازمانی

E.۵

ارتقاء قابلیت های مدیریت پروژه

ارزش

V.۱

افزایش درآمد از خدمات در حوزه انرژی

V.۲

افزایش درآمد از خدمات در بازارهای صادراتی

V.۳

مدیریت اثربخش بهای تمام شده خدمات

مشتری

C.۱

ارائه خدمات جامع، متنوع و به روز

C.۲

تعامل موثر و مداوم با مشتریان

C.۳

ارائه خدمات با کیفیت و قیمت رقابتی

C.۴

تحويل به موقع خدمات

فرآیندهای داخلی

P.۱

طراحی و توسعه خدمات جدید

P.۲

دیجیتال سازی خدمات

P.۳

هدف صادراتی از طریق ایجاد توسعه شراکت ها

P.۴

محدوده، زمان، هزینه و کیفیت دهی قطعه و خدمت

P.۵

خواب و عملکرد پیمانکاران

P.۶

تقویت مدیریت ارتباطات بالادستی

P.۱۰

توسعه و سرویس

از آنجا که یکی از شروط موفقیت در بازار رقابتی دارا بودن کارکنان متعهد و شایسته است و وجود چنین کارکنانی، سازمان را در رشد و توسعه، دستیابی به اهداف کلان و توسعه فرهنگ مسئولیت پذیری کمک می نماید، شرکت البرز توربین با هدف تحقق این مهم، می بایست کارکنان کلیدی خود را شناسایی و جهت حفظ و ارتقاء تعلق و توانمندی آن ها با اجرای برنامه هایی نظیر نگهداشت متمایز، توسعه شایستگی های آن ها و... اقدامات لازم بعمل آورد.

تعالی HSE و م

رشد و یادگیری

E.۱

مدیریت اثربخش دانش سازمانی

E.۲

افزایش چابکی سازمانی

E.۳

انطباق فرهنگ، فرآیند و ساختار با استراتژیهای کسب و کار

E.۴

ارتقاء تعلق و توانمندی کارکنان

E.۵

ارتقاء قابلیت های مدیریت پروژه

E.۶

توسعه سیستم های اطلاعاتی

ارزش

V.۱

افزایش درآمد از خدمات در حوزه انرژی

V.۲

افزایش درآمد از خدمات در بازارهای صادراتی

V.۳

مدیریت اثربخش بهای تمام شده خدمات

مشتری

C.۱

ارائه خدمات جامع، متنوع و به روز

C.۲

تعامل موثر و مداوم با مشتریان

C.۳

ارائه خدمات با کیفیت و قیمت رقابتی

C.۴

تحويل به موقع خدمات

فرآیندهای داخلی

P.۱

طراحی و توسعه خدمات جدید

P.۲

دیجیتال سازی خدمات

P.۳

نفوذ در بازارهای هدف صادراتی از طریق ایجاد و توسعه شراکت ها

P.۴

مدیریت اثربخش محدوده، زمان، هزینه و کیفیت قراردادهای قطعه و خدمت

P.۵

مدیریت انتخاب و عملکرد پیمانکاران

P.۶

تقویت مدیریت ارتباطات بالادستی

P.۷

توسعه زنجیره تامین و ساخت داخل

P.۸

مدیریت ریسک های سازمانی

P.۹

ارتقاء قابلیت اطمینان، دسترس پذیری و تعمیرپذیری در خدمات بهره برداری

P.۱۰

مهندسی سرویس

P.۱۱

تعالی HSE و مسئولیت اجتماعی

رشد و یادگیری

E.۱

مدیریت اثربخش دانش سازمانی

E.۳

انطباق فرهنگ، فرآیند و ساختار با استراتژیهای کسب و کار

E.۴

ارتقاء تعلق و توانمندی کارکنان

E.۶

توسعه سیستمهای اطلاعاتی

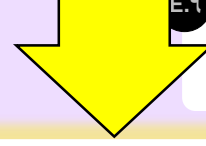
E.۲

افزایش چابکی سازمانی

E.۵

ارتقاء قابلیت های مدیریت پروژه

ارتقاء جایگاه مدیریت پروژه در پروژه های اجرایی و در صورت نیاز استفاده از ابزار مدیریت پروژه در ارتقاء اثربخشی فرآیندهای دیگر نظیر تامین.



ارزش

V.۱

افزایش درآمد از خدمات در حوزه انرژی

V.۲

افزایش درآمد از خدمات در بازارهای صادراتی

V.۳

مدیریت اثربخش بهای تمام شده خدمات

مشتری

C.۱

ارائه خدمات جامع، متنوع و به روز

C.۲

تعامل موثر و مداوم با مشتریان

C.۳

ارائه خدمات با کیفیت و قیمت رقابتی

C.۴

تحويل به موقع خدمات

فرآیندهای داخلی

P.۱

طراحی و توسعه خدمات جدید

P.۲

دیجیتال سازی خدمات

P.۳

نفوذ در بازارهای هدف صادراتی از طریق ایجاد و توسعه شراکت ها

P.۴

مدیریت اثربخش محدوده، زمان، هزینه و کیفیت قراردادهای قطعه و خدمت

P.۵

مدیریت انتخاب و عملکرد پیمانکاران

P.۶

تقویت مدیریت ارتباطات بالادستی

P.۷

توسعه زنجیره تامین و ساخت داخل

P.۸

بهره‌وری ریسک های سازمانی

P.۹

قابلیت اطمینان، دسترس پذیری و پذیرایی در خدمات بهره برداری

P.۱۰

توسعه و ارتقاء دانش مهندسی سرویس

P.۱۱

تعالی HSE و مسؤولیت اجتماعی

با توجه به اهمیت و جایگاه خدمات در این حوزه می‌بایست نسبت به ارتقاء و افزایش بهره‌وری سیستم‌های اطلاعاتی اقدام شود.

رشد و یادگیری

E.۱

مدیریت اثربخش دانش سازمانی

E.۲

افزایش چابکی سازمانی

E.۳

انطباق فرهنگ، فرآیند و ساختار با استراتژیهای کسب و کار

E.۴

ارتقاء تعلق و توانمندی کارکنان

E.۵

ارتقاء قابلیت های مدیریت پروژه

E.۶

توسعه سیستم‌های اطلاعاتی

ارزش

V.۱

افزایش درآمد از خدمات در حوزه انرژی

V.۲

افزایش درآمد از خدمات در بازارهای صادراتی

V.۳

مدیریت اثربخش بهای تمام شده خدمات

مشتری

C.۱

ارائه خدمات جامع، متنوع و به روز

C.۲

تعامل موثر و مداوم با مشتریان

C.۳

ارائه خدمات با کیفیت و قیمت رقابتی

C.۴

تحويل به موقع خدمات

فرآیندهای داخلی

P.۱

طراحی و توسعه خدمات جدید

P.۲

دیجیتال سازی خدمات

P.۳

نظر به تقسیم کار صورت گرفته در سطح بخش سرویس و افزایش سهم شرکت البرز توربین در بخش Non OEM ضروری است که به نحو شایسته ایی به طراحی و توسعه خدمات جدید در این حوزه پرداخته شود.

P.۵

P.۶

تقویت مدیریت ارتباطات بالادستی

P.۷

توسعه زنجیره تامین و ساخت داخل

P.۸

مدیریت ریسک های سازمانی

P.۹

ارتقاء قابلیت اطمینان، دسترس پذیری و تعمیرپذیری در خدمات بهره برداری

P.۱۰

توسعه و ارتقاء دانش مهندسی سرویس

P.۱۱

تعالی HSE و مسؤولیت اجتماعی

رشد و یادگیری

E.۱

مدیریت اثربخش دانش سازمانی

E.۲

افزایش چابکی سازمانی

E.۳

انطباق فرهنگ، فرآیند و ساختار با استراتژیهای کسب و کار

E.۴

ارتقاء تعلق و توانمندی کارکنان

E.۵

ارتقاء قابلیت های مدیریت پروژه

E.۶

توسعه سیستم های اطلاعاتی

ارزش

V.۱

افزایش درآمد از خدمات در حوزه انرژی

V.۲

افزایش درآمد از خدمات در بازارهای صادراتی

V.۳

مدیریت اثربخش بهای تمام شده خدمات

مشتری

C.۱

ارائه خدمات جامع، متنوع و به روز

C.۲

تعامل موثر و مداوم با مشتریان

C.۳

ارائه خدمات با کیفیت و قیمت رقابتی

C.۴

تحويل به موقع خدمات

فرآیندهای داخلی

P.۱

طراحی و توسعه خدمات جدید

P.۲

دیجیتال سازی خدمات

P.۳

نقد و بررسی عملکرد و بهبود فرآیندهای داخلی

P.۴

توسعه زنجیره تامین و ساخت داخل

P.۶

مدیریت ریسک های سازمانی

P.۷

ارتقاء قابلیت اطمینان، دسترس پذیری و تعمیرپذیری در خدمات بهره برداری

P.۸

توسعه و ارتقاء دانش مهندسی سرویس

P.۹

ارتقاء تعلق و توانمندی کارکنان

P.۱۰

توسعه سیستم های اطلاعاتی

P.۱۱

تعالی HSE و مسئولیت اجتماعی

نظر به رویکرد گروه مینا در خصوص توسعه خدمات دیجیتال مانند CM، شرکت البرز توربین نیز به عنوان یکی از زیرمجموعه های این گروه بزرگ صنعتی می بایست با پروژه های تعریف شده در این بخش به میزان مسئولیت یا مسئولیتهایی که به او محول می شود به ایفای نقش پردازد.

رشد و یادگیری

E.۱

مدیریت اثربخش دانش سازمانی

E.۲

افزایش چابکی سازمانی

E.۳

انطباق فرهنگ، فرآیند و ساختار با استراتژیهای کسب و کار

E.۴

ارتقاء تعلق و توانمندی کارکنان

E.۵

ارتقاء قابلیت های مدیریت پروژه

E.۶

توسعه سیستم های اطلاعاتی

ارزش

V.۱

افزایش درآمد از خدمات در حوزه انرژی

V.۲

افزایش درآمد از خدمات در بازارهای صادراتی

V.۳

مدیریت اثربخش بهای تمام شده خدمات

مشتری

C.۱

ارائه خدمات جامع، متنوع و به روز

C.۲

تعامل موثر و مداوم با مشتریان

C.۳

ارائه خدمات با کیفیت و قیمت رقابتی

C.۴

تحويل به موقع خدمات

فرآیندهای داخلی

P.۱

طراحی و توسعه خدمات جدید

P.۲

دیجیتال سازی خدمات

P.۳

نفوذ در بازارهای هدف صادراتی از طریق ایجاد و توسعه شراکت ها

P.۴

مدیریت اثربخش هزینه ها، هزینه و کیفیت قراردادها

P.۵

مدیریت ارتباط با پیمانکاران

P.۷

توسعه زنجیره تامین و ساخت داخل

P.۸

مدیریت ریسک های سازمانی

P.۹

ارتقاء قابلیت اطمینان، دسترس پذیری و تعمیرپذیری در خدمات بهره برداری

توسعه و ارتقاء دانش مهندسی سرویس

P.۱۱

تعالی HSE و مسؤولیت اجتماعی

نفوذ در بازارهای هدف صادراتی یک ضرورت استراتژیک برای استفاده حداکثری از ظرفیت های موجود و رشد پایدار است. از این رو شرکت البرزتوربین برای حضور موفق و پایدار در بازارهای صادراتی می بایستی به دنبال تقویت قابلیت های بازاریابی و فروش خود از یک سو و ایجاد مشارکت با شرکت های بین المللی شناخته شده در بازارهای هدف باشد.

رشد و یادگیری

E.۱

اثربخش دانش سازمانی

E.۲

افزایش چابکی سازمانی

ارتقاء تعلق و توانمندی کارکنان

E.۵

ارتقاء قابلیت های مدیریت پروژه

E.۶

توسعه سیستم های اطلاعاتی

ارزش

V.۱

افزایش درآمد از خدمات در حوزه انرژی

V.۲

افزایش درآمد از خدمات در بازارهای صادراتی

V.۳

مدیریت اثربخش بهای تمام شده خدمات

مشتری

C.۱

ارائه خدمات جامع، متنوع و به روز

C.۲

تعامل موثر و مداوم با مشتریان

C.۳

ارائه خدمات با کیفیت و قیمت رقابتی

C.۴

تحويل به موقع خدمات

فرآیندهای داخلی

P.۱

طراحی و توسعه خدمات جدید

P.۲

دیجیتال سازی خدمات

P.۳

نفوذ در بازارهای هدف صادراتی از طریق ایجاد و توسعه شراکت ها

P.۴

مدیریت اثربخش محدوده، زمان، هزینه و کیفیت قراردادهای قطعه و خدمت

P.۵

مدیریت انتخاب پیمانکاران

P.۶

P.۷

توسعه زنجیره تامین و ساخت داخل

P.۸

مدیریت ریسک های سازمانی

P.۹

ارتقاء قابلیت اطمینان، دسترس پذیری و تعمیرپذیری در خدمات بهره برداری

P.۱۰

توسعه و ارتقاء دانش مهندسی سرویس

P.۱۱

تعالی HSE و مسؤلیت اجتماعی

با توجه به ماهیت امور و پروژه ای بودن ذات کارها در شرکت البرز توربین مدیریت اثربخش و انجام کار در حیطه محدوده، زمان، هزینه و کیفیت کلیه قراردادهای قطعه و خدمت از اهمیت بسزائی برخوردار می باشد.

رشد و یادگیری

E.۱

ارتقاء دانش سازمانی

E.۲

افزایش چابکی سازمانی

E.۵

ارتقاء قابلیت های مدیریت پروژه

E.۶

توسعه سیستم های اطلاعاتی

ارتقاء تعلق و توانمندی کارکنان

ارزش

V.۱

افزایش درآمد از خدمات در حوزه انرژی

V.۲

افزایش درآمد از خدمات در بازارهای صادراتی

V.۳

مدیریت اثربخش بهای تمام شده خدمات

مشتری

C.۱

ارائه خدمات جامع، متنوع و به روز

C.۲

تعامل موثر و مداوم با مشتریان

C.۳

ارائه خدمات با کیفیت و قیمت رقابتی

C.۴

تحويل به موقع خدمات

فرآیندهای داخلی

P.۱

طراحی و توسعه خدمات جدید

P.۲

دیجیتال سازی خدمات

P.۳

نفوذ در بازارهای هدف صادراتی از طریق ایجاد و توسعه شراکت ها

P.۴

مدیریت اثربخش محدوده، زمان، هزینه و کیفیت قراردادهای قطعه و خدمت

P.۵

مدیریت انتخاب و عملکرد پیمانکاران

P.۶

تقویت مدیریت، توانمندی، بالادستی

P.۷

توسعه زنجیره تامین و ساخت داخل

P.۸

مدیریت ریسک های سازمانی

P.۹

ارتقاء قابلیت اطمینان، دسترس پذیری و تعمیرپذیری در خدمات بهره برداری

P.۱۰

توسعه و ارتقاء دانش مهندسی سرویس

P.۱۱

تعالی HSE و مسئولیت اجتماعی

رشد و یادگیری

E.۱

توسعه سیستم های دانش سازمانی

نظر به نقش کلیدی پیمانکاران، مدیریت مطلوب در انتخاب و توانمندی سازی ایشان باید انجام شده و به جهت توسعه زنجیره تامین محصولات و افزایش راندمان کیفی خدمات از پیمانکاران مجرب و متخصص بهره گیری شود.

ارتقاء تعلق و توانمندی کارکنان

E.۶

توسعه سیستم های اطلاعاتی

E.۵

ارتقاء قابلیت های مدیریت پروژه

ارزش

V.۱

افزایش درآمد از خدمات در حوزه انرژی

V.۲

افزایش درآمد از خدمات در بازارهای صادراتی

V.۳

مدیریت اثربخش بهای تمام شده خدمات

مشتری

C.۱

خدمات جامع،
نوع و به روز

با توجه به نوع فعالیت شرکت البرز توربین و وابستگی این شرکت به گروه مینا در صورت مدیریت و تقویت ارتباطات با گروه، می توان به نفع شرکت گام های مهمی برداشت. بدین جهت می بایست ارتباط موثرتری با گروه بالاخص بخش سرویس برقرار شود و ذی نفعان کلیدی در گروه مورد توجه جدی قرار گیرند.

C.۴

تحويل به موقع خدمات

فرآیندهای داخلی

P.۱

توسعه خدمات جدید

P.۲

دیجیتال سازی خدمات

P.۴

مدیریت اثربخش

P.۵

مدیریت ارتباطات با مشتریان

P.۶

تقویت مدیریت ارتباطات بالادستی

P.۸

مدیریت ریسک های سازمانی

P.۹

ارتقاء قابلیت اطمینان، دسترسی پذیری و تعمیرپذیری در خدمات بهره برداری

P.۱۰

توسعه و ارتقاء دانش مهندسی سرویس

P.۱۱

تعالی HSE و مسؤولیت اجتماعی

رشد و یادگیری

E.۱

مدیریت اثربخش دانش سازمانی

E.۲

افزایش چابکی سازمانی

E.۳

انطباق فرهنگ، فرآیند و ساختار با استراتژیهای کسب و کار

E.۴

ارتقاء تعلق و توانمندی کارکنان

E.۵

ارتقاء قابلیت های مدیریت پروژه

E.۶

توسعه سیستم های اطلاعاتی

ارزش

V.۱

افزایش درآمد از خدمات در حوزه انرژی

V.۲

افزایش درآمد از خدمات در بازارهای صادراتی

V.۳

مدیریت اثربخش بهای تمام شده خدمات

مشتری

C.۱

ارائه خدمات جامع، متنوع و به روز

C.۲

تعامل موثر و مداوم با مشتریان

C.۳

ارائه خدمات با کیفیت و قیمت رقابتی

C.۴

تحويل به موقع خدمات

فرآیندهای داخلی

P.۱

طراحی و توسعه خدمات جدید

P.۲

دیجیتال سازی خدمات

P.۳

نفوذ در بازارهای هدف صادراتی از طریق ایجاد و توسعه شراکت ها

P.۴

مدیریت اثربخش محدوده، زمان، هزینه و کیفیت قراردادهای قطعه و خدمت

P.۵

مدیریت انتخاب و عملکرد پیمانکاران

P.۶

مدیریت ارتباطات بالادستی

P.۷

توسعه زنجیره تامین و ساخت داخل

P.۸

مدیریت سازمانی

P.۹

ارتقاء قابلیت ترس پذیری

P.۱۱

تعالی HSE و مسئولیت اجتماعی

رشد و یادگیری

E.۱

مدیریت اثربخش دانش سازمانی

E.۳

فرهنگ، فرآیند و ساختار با مترادفهای کسب و کار

E.۲

افزایش چابکی سازمانی

E.۵

ارتقاء قابلیت های مدیریت پروژه

گام اول:
ایجاد ساز و کار مناسب جهت توسعه زنجیره تامین در داخل و خارج، همچنین شناسایی و بهره گیری از تامین کنندگان و پیمانکاران مجرب و متخصص.

گام دوم:
ایجاد شرایط ساخت و آماده سازی زمینه تولید قطعات که می تواند بستر مناسبی جهت تحقق هدف تعریف شده به این منظور ایجاد نماید.

ارزش

V.۱

افزایش درآمد از خدمات در حوزه انرژی

V.۲

افزایش درآمد از خدمات در بازارهای صادراتی

V.۳

مدیریت اثربخش بهای تمام شده خدمات

مشتری

C.۱

ارائه خدمات جامع، متنوع و به روز

C.۲

تعامل موثر و مداوم با مشتریان

C.۳

ارائه خدمات با کیفیت و قیمت رقابتی

C.۴

تحويل به موقع خدمات

فرآیندهای داخلی

P.۱

طراحی و توسعه خدمات جدید

P.۲

دیجیتال سازی خدمات

P.۳

نفوذ در بازارهای هدف صادراتی از طریق ایجاد و توسعه شراکت ها

P.۴

مدیریت اثربخش محدوده، زمان، هزینه و کیفیت قراردادهای قطعه و خدمت

P.۵

مدیریت انتخاب و عملکرد پیمانکاران

P.۶

تقویت مدیریت ارتباطات بالادستی

P.۷

توسعه زنجیره تامین و ساخت داخل

P.۸

مدیریت ریسک های سازمانی

P.۹

ارتقاء قابلیت اطمینان، پذیرش پذیرش و تعمیرپذیری

P.۱۰

توسعه و ارتقاء سیستم های سرویس

P.۱۱

تعالی HSE و مسئولیت اجتماعی

رشد و یادگیری

E.۱

مدیریت اثربخش دانش سازمانی

E.۳

مدیریت ساختار با سب و کار

E.۲

افزایش چابکی سازمانی

تحولات و عدم قطعیت های محیطی و شدت رقابت در فضای کسب و کار می تواند موجب عدم تحقق استراتژی ها و اهداف تعیین شده شود؛ البته در مواردی نیز فرصت های قابل توجهی را به وجود می آورد. لذا شرکت البرز توربین می بایست با مدیریت اثربخش ریسک ها (و فرصت ها)، عدم قطعیت های پیش رو و آثار آنها بر استراتژی ها و اهداف بخش را پیش بینی نموده و رویکردهای مناسبی را برای پاسخگویی به ریسک ها و بهره برداری اثربخش از فرصت ها، اتخاذ نماید.

ارزش

V.۱

افزایش درآمد از خدمات در حوزه انرژی

V.۲

افزایش درآمد از خدمات در بازارهای صادراتی

V.۳

مدیریت اثربخش بهای تمام شده خدمات

مشتری

C.۱

ارائه خدمات جامع، متنوع و به روز

C.۲

تعامل موثر و مداوم با مشتریان

C.۳

ارائه خدمات با کیفیت و قیمت رقابتی

C.۴

تحويل به موقع خدمات

فرآیندهای داخلی

P.۱

طراحی و توسعه خدمات جدید

P.۲

دیجیتال سازی خدمات

P.۳

نفوذ در بازارهای هدف صادراتی از طریق ایجاد و توسعه شراکت ها

P.۴

مدیریت اثربخش محدوده، زمان، هزینه و کیفیت قراردادهای قطعه و خدمت

P.۵

مدیریت انتخاب و عملکرد پیمانکاران

P.۶

تقویت مدیریت ارتباطات بالادستی

P.۷

توسعه زنجیره تامین و ساخت داخل

P.۸

مدیریت ریسک های سازمانی

P.۹

ارتقاء قابلیت اطمینان، دسترس پذیری و تعمیرپذیری در خدمات بهره برداری

P.۱۰

توسعه و ارتقاء سیستم های سرویس

P.۱۱

تعالی HSE و مسئولیت اجتماعی

رشد و یادگیری

E.۱

مدیریت اثربخش دانش سازمانی

E.۳

انطباق فرهنگ، فرآیند و ساختار با استراتژیهای کسب و کار

E.۲

افزایش چابکی سازمانی

با توجه به جایگاه خدمات بهره برداری در کسب و کار البرز توربین و اهمیت ویژه ایی که کسب رضایت کارفرمایان در این حوزه برای تداوم حضور شرکت در واحدهای صنعتی دارد از اینرو سازمان همواره باید در جهت ارتقاء قابلیت اطمینان، دسترس پذیری و تعمیرپذیری واحدهایی که در دست بهره برداری دارد گام بردارد.

توسعه سیستم های اطلاعاتی

ارزش

V.۱

افزایش درآمد از خدمات در حوزه انرژی

V.۲

افزایش درآمد از خدمات در بازارهای صادراتی

V.۳

مدیریت اثربخش بهای تمام شده خدمات

مشتری

C.۱

ارائه خدمات جامع، متنوع و به روز

C.۲

تعامل موثر و مداوم با مشتریان

C.۳

ارائه خدمات با کیفیت و قیمت رقابتی

C.۴

تحويل به موقع خدمات

فرآیندهای داخلی

P.۱

طراحی و توسعه خدمات جدید

P.۲

دیجیتال سازی خدمات

P.۳

ارزهای هدف صادراتی از طریق ایجاد و توسعه شراکت ها

P.۴

ریبخش محدودده، زمان، هزینه و کیفیت قراردادهای قطعه و خدمت

P.۵

مدیریت انتخاب و عملکرد پیمانکاران

P.۶

تقویت مدیریت ارتباطات بالادستی

P.۹

ارتقاء قابلیت تعمیرپذیری در بهره برداری

P.۱۰

توسعه و ارتقاء دانش مهندسی سرویس

تعالی HSE و مسؤولیت

با توجه به ورود شرکت به بازار قطعات و توربین های جدید و بهره گیری از افراد متخصص می بایست با ایجاد و یا تکمیل نقشه ها، مستندات، دیاگرام ها و مدارک مهندسی نسبت به ارتقاء و توسعه دانش در زمینه های یاد شده، اقدام شود.

رشد و یادگیری

E.۱

مدیریت اثربخش دانش سازمانی

E.۲

افزایش چابکی سازمانی

E.۳

انطباق فرهنگ، فرآیند و ساختار با استراتژیهای کسب و کار

E.۴

ارتقاء تعلق و توانمندی کارکنان

E.۵

ارتقاء قابلیت های مدیریت پروژه

E.۶

توسعه سیستم های اطلاعاتی

ارزش

V.۱

افزایش درآمد از خدمات در حوزه انرژی

V.۲

افزایش درآمد از خدمات در بازارهای صادراتی

V.۳

مدیریت اثربخش بهای تمام شده خدمات

مشتری

C.۱

ارائه خدمات جامع، متنوع و به روز

C.۲

تعامل موثر و مداوم با مشتریان

C.۳

ارائه خدمات با کیفیت و قیمت رقابتی

C.۴

تحويل به موقع خدمات

فرآیندهای داخلی

P.۱

طراحی و توسعه خدمات جدید

P.۲

دیجیتال سازی خدمات

P.۳

نظر به اهمیت ویژه‌ای که شرکت البرز توربین و کارفرمایانش برای سلامت کارکنان، حفظ محیط زیست و مسؤولیت‌های اجتماعی قائل هستند تمرکز بر تعالی موارد یادشده برای این شرکت اجتناب ناپذیر می باشد.

P.۴

توسعه و ارتقاء دانش مهندسی سرویس

P.۵

تعمیرپذیری در خدمات بهره برداری

P.۶

تقویت مدیریت ارتباطات بالادستی

P.۱۰

توسعه سیستم‌های اطلاعاتی

P.۱۱

تعالی HSE و مسؤولیت اجتماعی

رشد و یادگیری

E.۱

مدیریت اثربخش دانش سازمانی

E.۲

افزایش چابکی سازمانی

E.۳

انطباق فرهنگ، فرآیند و ساختار با استراتژیهای کسب و کار

E.۴

ارتقاء تعلق و توانمندی کارکنان

E.۵

ارتقاء قابلیت های مدیریت پروژه

E.۶

توسعه سیستم‌های اطلاعاتی

ارزش

V.۱

افزایش درآمد از خدمات در حوزه انرژی

V.۲

افزایش درآمد از خدمات در بازارهای صادراتی

V.۳

مدیریت اثربخش بهای تمام شده خدمات

مشتری

C.۱

ارائه خدمات جامع، متنوع و به روز

متنوع سازی سبد محصولات و خدمات شرکت البرزتوربین برای دستیابی به رشد پایدار، یکی از عناصر ارزش پیشنهادی به مشتریان است. از این رو سازمان می بایستی به دنبال روزآمد نمودن سبد محصولات خود با درک و مدیریت نیازها و انتظارات مشتریان و عملکرد رقبا، باشد.

C.۳

ارائه خدمات با کیفیت و قیمت رقابتی

C.۴

تحويل به موقع خدمات

فرآیندهای داخلی

P.۱

طراحی و توسعه خدمات جدید

P.۲

دیجیتال سازی خدمات

P.۳

نفوذ در بازارهای هدف صادراتی از طریق ایجاد و توسعه شراکت ها

P.۴

مدیریت اثربخش محدوده، زمان، هزینه و کیفیت قراردادهای قطعه و خدمت

P.۵

مدیریت انتخاب و عملکرد پیمانکاران

P.۶

تقویت مدیریت ارتباطات بالادستی

P.۷

توسعه زنجیره تامین و ساخت داخل

P.۸

مدیریت ریسک های سازمانی

P.۹

ارتقاء قابلیت اطمینان، دسترس پذیری و تعمیرپذیری در خدمات بهره برداری

P.۱۰

توسعه و ارتقاء دانش مهندسی سرویس

P.۱۱

تعالی HSE و مسؤولیت اجتماعی

رشد و یادگیری

E.۱

مدیریت اثربخش دانش سازمانی

E.۲

افزایش چابکی سازمانی

E.۳

انطباق فرهنگ، فرآیند و ساختار با استراتژیهای کسب و کار

E.۴

ارتقاء تعلق و توانمندی کارکنان

E.۵

ارتقاء قابلیت های مدیریت پروژه

E.۶

توسعه سیستم های اطلاعاتی

ارزش

V.۱

افزایش درآمد از خدمات در حوزه انرژی

V.۲

افزایش درآمد از خدمات در بازارهای صادراتی

V.۳

مدیریت اثربخش بهای تمام شده خدمات

مشتری

C.۱

ارائه خدمات جامع، متنوع و به روز

C.۲

تعامل موثر و مداوم با مشتریان

C.۳

ارائه خدمات با کیفیت و قیمت رقابتی

C.۴

تحويل به موقع خدمات

فرآیندهای داخلی

P.۱

طراحی و توسعه خدمات جدید

P.۲

دیجیتال سازی خدمات

P.۳

نقشه در بازارهای هدف صادراتی از طریق ایجاد

P.۴

توسعه خدمات جدید

P.۵

دیجیتال سازی خدمات

P.۶

تقویت مدیریت ارتباطات بالادستی

P.۷

توسعه و ارتقاء دانش مهندسی سرویس

P.۱۰

توسعه و ارتقاء دانش مهندسی سرویس

لازمه موفقیت در بازار رقابتی و جذب و حفظ مشتریان، ارائه ارزش پیشنهادی رقابتی و جذاب به مشتریان (شامل: محصولات و خدمات با کیفیت، قیمت های رقابتی، تحويل به موقع و تعامل موثر و مداوم با مشتریان) است. این امر از طریق تعالی عملیاتی، پایش مستمر رقبا و آگاهی از عملکرد آن ها و همچنین سیاست گذاری یکپارچه و صحیح برای توسعه تعاملات با مشتریان، امکان پذیر است.

رشد و یادگیری

E.۱

مدیریت اثربخش دانش سازمانی

E.۲

افزایش چابکی سازمانی

E.۳

انطباق فرهنگ، فرآیند و ساختار با استراتژیهای کسب و کار

E.۴

ارتقاء تعلق و توانمندی کارکنان

E.۵

ارتقاء قابلیت های مدیریت پروژه

E.۶

توسعه سیستم های اطلاعاتی

ارزش

مشتری

فرآیندهای داخلی

رشد و یادگیری

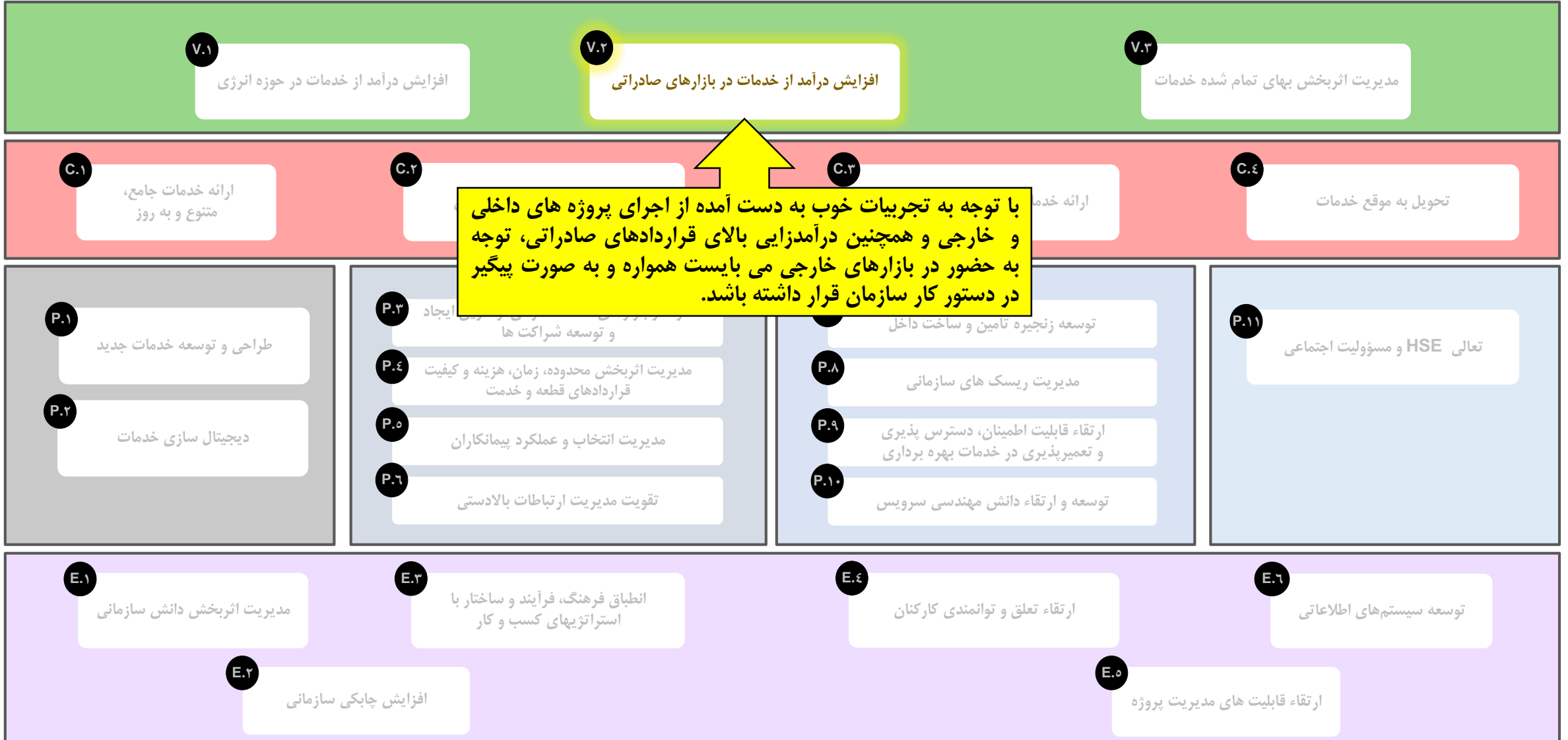


ارزش

مشتری

فرآیندهای داخلی

رشد و یادگیری



ارزش

V.۱

افزایش درآمد از خدمات در حوزه انرژی

V.۲

افزایش درآمد از خدمات در بازارهای صادراتی

V.۳

مدیریت اثربخش بهای تمام شده خدمات

مشتری

C.۱

ارائه خدمات جامع، متنوع و به روز

C.۲

تعامل موثر و مداوم با مشتریان

C.۳

ارائه خدمات با کیفیت و قیمت رقابتی

تحويل به موقع خدمات

با توجه به شرایط بازار رقابتی و پیشنهاد ارزش مشتری (ارائه محصولات و خدمات با قیمت رقابتی)، کاهش بهای تمام شده محصولات و خدمات یک ضرورت برای کسب سهم بازار است. از اینرو مدیریت اثر بخش بهای تمام شده خدمات می بایست در کلیه قراردادهای سازمان مورد توجه قرار گیرد.

فرآیندهای داخلی

P.۱

طراحی و توسعه خدمات جدید

P.۲

دیجیتال سازی خدمات

P.۳

نفوذ در بازارهای هدف صادراتی از طریق ایجاد و توسعه شراکت ها

P.۴

مدیریت اثربخش محدوده، زمان، هزینه و کیفیت قراردادهای قطعه و خدمت

P.۵

مدیریت انتخاب و عملکرد پیمانکاران

P.۶

تقویت مدیریت ارتباطات بالادستی

P.۷

مبین و ساخت داخل

P.۸

ک های سازمانی

P.۹

ارتقاء قابلیت اطمینان، دسترس پذیری و تعمیرپذیری در خدمات بهره برداری

P.۱۰

توسعه و ارتقاء دانش مهندسی سرویس

رشد و یادگیری

E.۱

مدیریت اثربخش دانش سازمانی

E.۳

انطباق فرهنگ، فرآیند و ساختار با استراتژیهای کسب و کار

E.۴

ارتقاء تعلق و توانمندی کارکنان

E.۶

توسعه سیستمهای اطلاعاتی

E.۲

افزایش چابکی سازمانی

E.۵

ارتقاء قابلیت های مدیریت پروژه

با تشکر از توجه شما

