

**بنام خداوند جان و خرد      گزین برتر اندیشه برنگذرد**

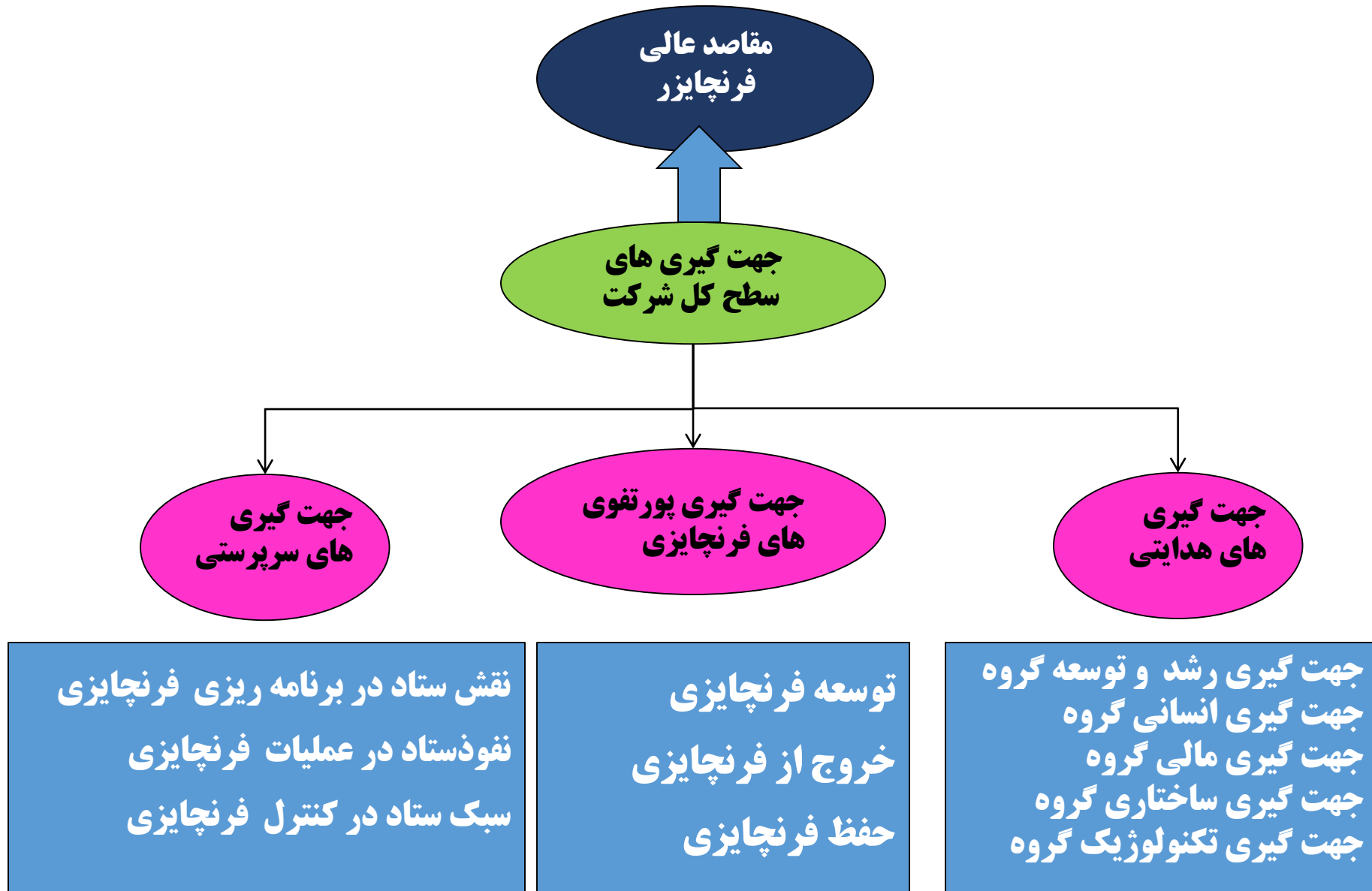
# **برنامه ریزی و سازماندهی در فرنجایزینگ**

**هوشنگ نظامی وند چگینی**  
**۱۳۹۷**



# استراتژی در فرنیچایزر

# جهت گیری های سطح کلان فرنچایزر



# روش شناسایی مقصد استراتژیک در سازمانهای ایرانی

بررسی اسناد بالادستی

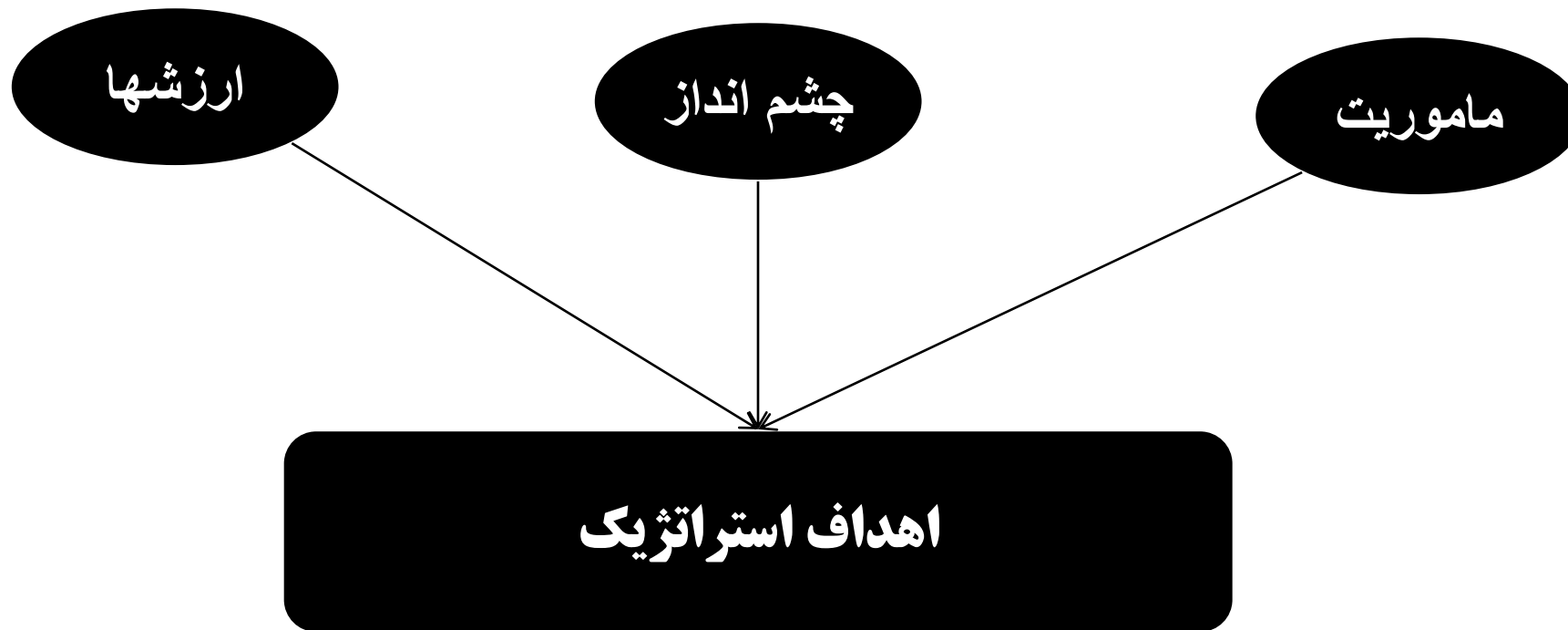
مطالعات کانونی

مطالعات میدانی

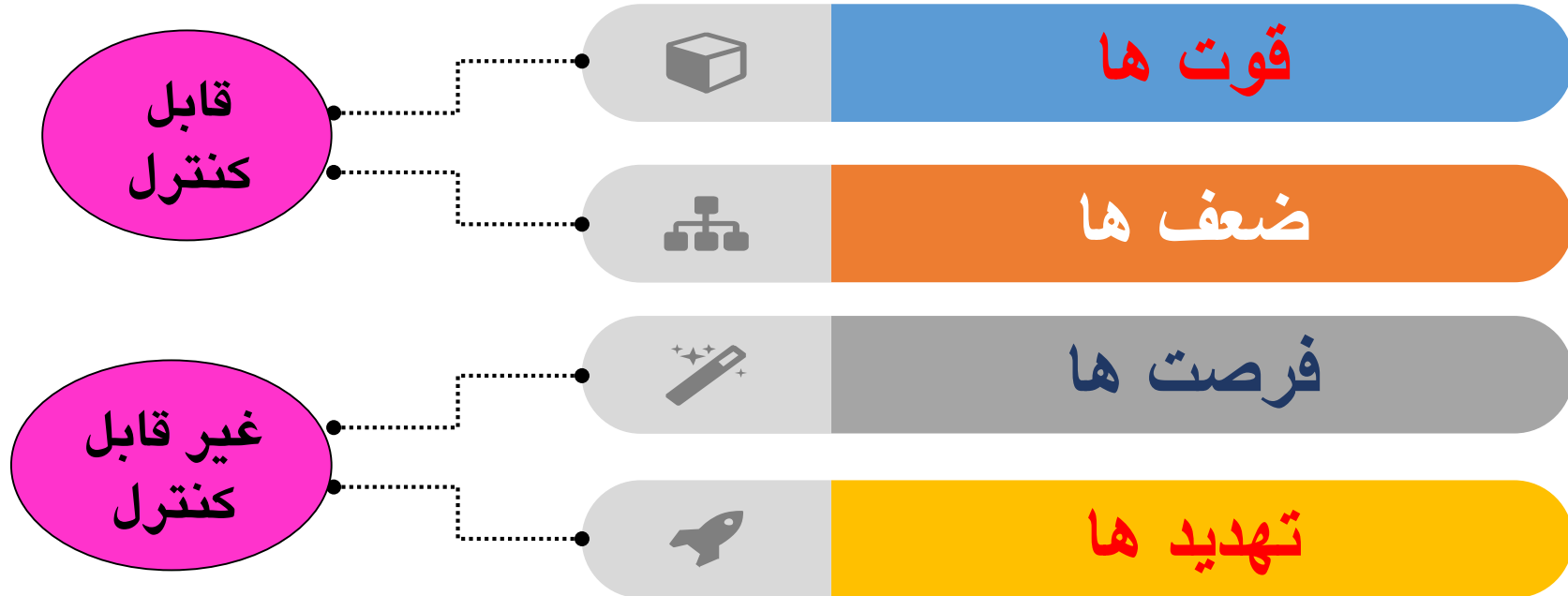
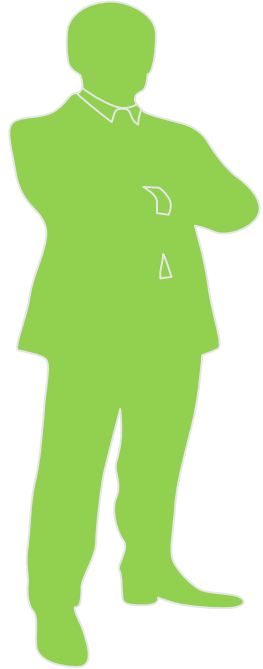
ماموریت، چشم انداز و  
ارزشهای سازمان

مطالعات تطبیقی

# روش شناسایی اهداف استراتژیک



# مفروضات اساسی استراتژی



# گروه بندی بر اساس مفروضات اساسی

	شرایط مناسب	وضع سازمان	شرایط مناسب
شرایط مناسب	استراتژی های حمایت درونی / محافظه کارانه		استراتژی های توسعه ای / تهاجمی
وضع محیط			
شرایط نامناسب	استراتژی های کاهش / تدافعی		استراتژی های حمایت بیرونی / رقابتی

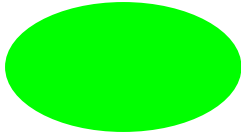
# استراتژی های مناسب

ضعف های سازمان Weaknesses	قوت های سازمان Strengths	
استراتژی های محافظه کارانه (WO)	استراتژی های تهاجمی (SO)	فرصت های سازمان Opportunities
استراتژی های تدافعی (WT)	استراتژی های رقابتی (ST)	تهدید های سازمان Threats



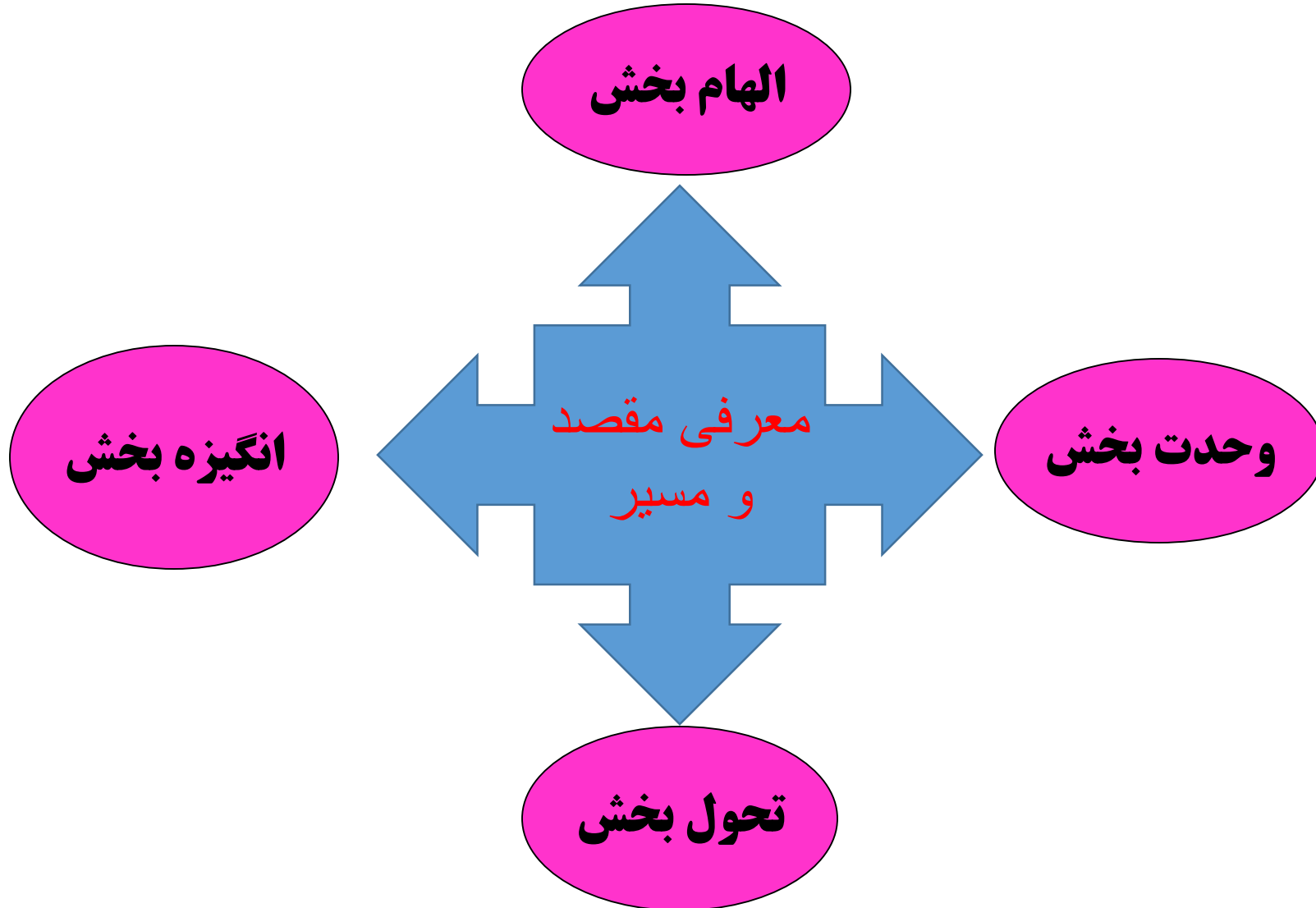
# ماتریس داخلی و خارجی چهار خانه ای (IE)

ارزیابی عوامل داخلی

1	5/2	4	
	استراتژی محافظه کارانه	استراتژی تهاجمی	4
	 استراتژی تدافعی	استراتژی رقابتی	5/2
			1

ارزیابی عوامل خارجی

# جهت گیری هدایتی فرنچایزر

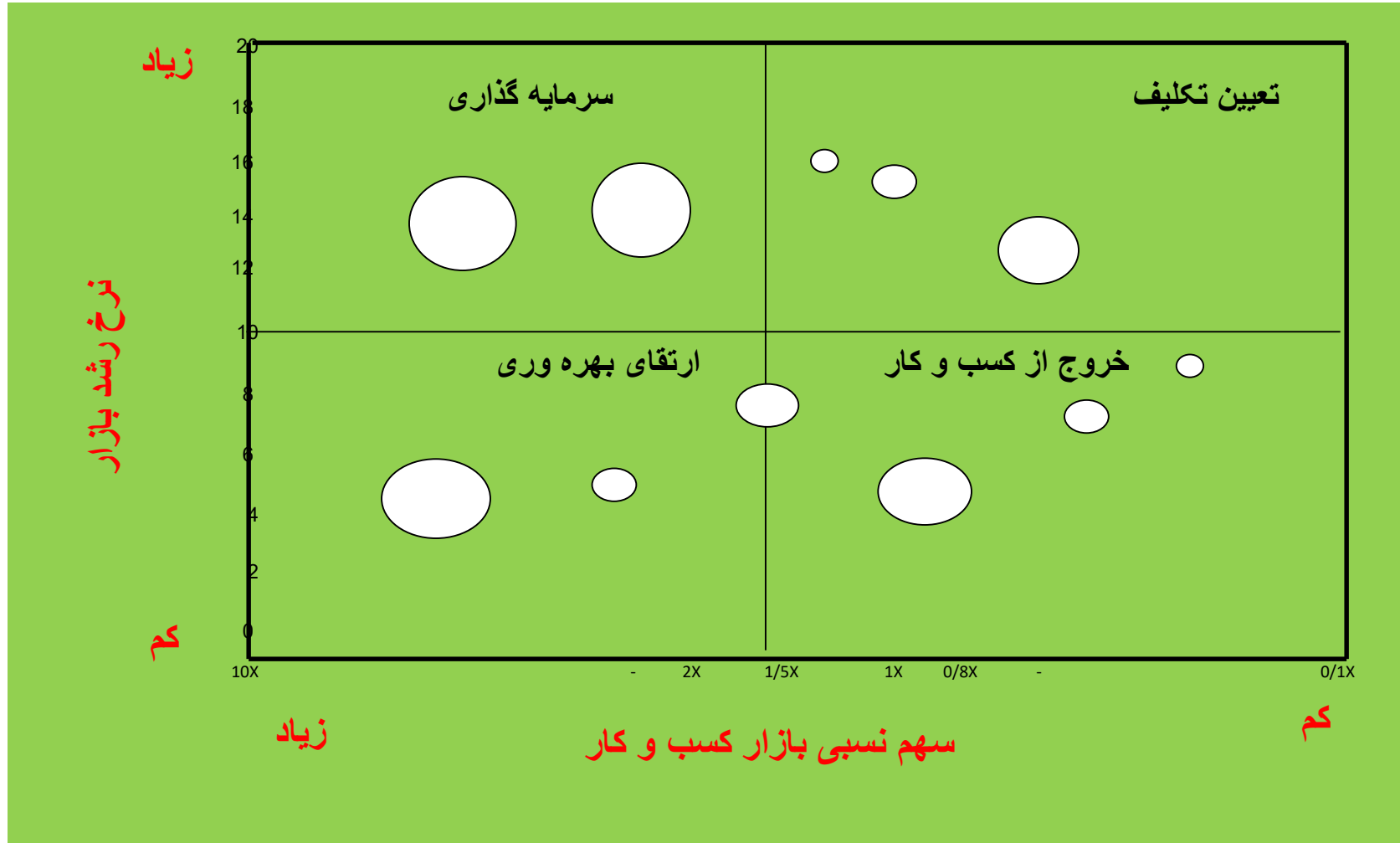


# Portfolio Strategy

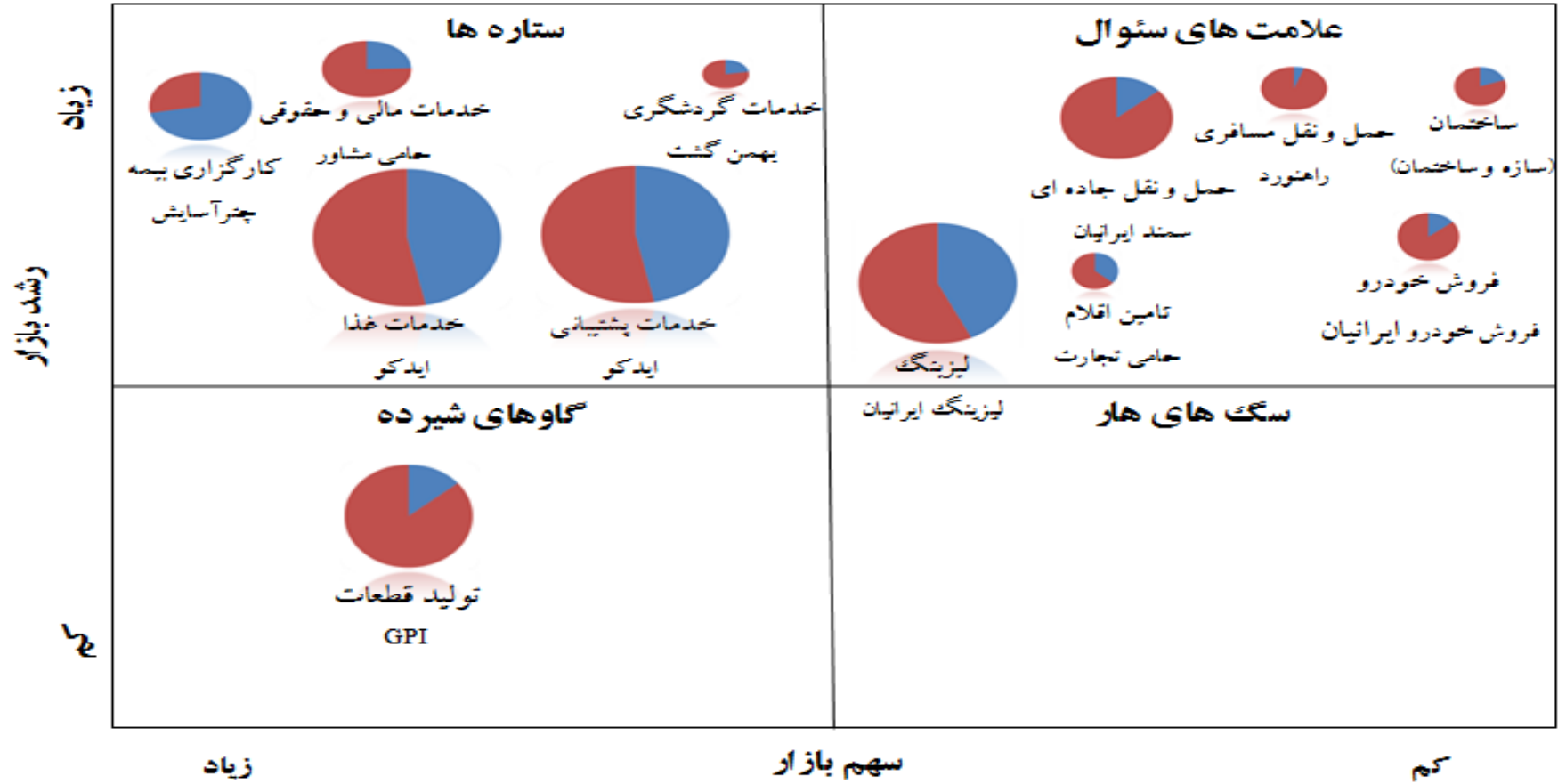
جهت گیری های  
سبد فرنجاییزی

توسعه فرنجاییزی  
خروج از فرنجاییزی  
حفظ فرنجاییزی

# یک تکنیک قابل اتکا در خلق استراتژی پورتفوی (ماتریس رشد-سهم بازار)



# استراتژی پورتفوی تعاونی خاص



# روش های تعیین استراتژی پورتفوی - ماتریس جذابیت - قابلیت رقابتی (GE)

قوی

ورود آگاهانه با احتیاط:  
تمرکز کردن روی نقاط قوت محدود  
جستجوی راههایی برای غلبه بر ضعف ها  
عقب نشینی در صورت دیدن علایمی دال  
بر نبودن رشد پایدار

سرمایه گذاری برای ورود:  
ورود آگاهانه به اتکای نقاط قوت  
تقویت حوزه های آسیب پذیر

حمایت و توسعه:  
سرمایه گذاری بمنظور رشد با حداکثر  
کردن نرخ ممکن  
تمرکز روی حفظ نقاط قوت

جذابیت بازار

متوسط

توسعه محتاطانه یا برداشت:  
جستجوی راه هایی برای گسترش  
فعالیتها بدون ریسک زیاد و حداقل  
کردن سرمایه گذاری و متمرکز  
کردن عملیات

مدیریت عواید:  
تقویت نقاط قوت موجود، سرمایه  
گذاری بمنظور بهبود و ارتقای  
جایگاه محصول در حوزه های با  
ریسک کم

رشد آگاهانه:  
تاکید بر بازدهی از طریق افزایش  
کارایی و تقویت توان تولید

کم

کاهش فعالیت:  
رها سازی ظرفیت های تولید  
کاهش هم زمان هزینه های ثابت و  
پرهیز از سرمایه گذاری بیش تر

مدیریت عواید:  
تقویت جایگاه  
حداقل کردن سرمایه گذاری

حمایت و تمرکز:  
دفاع از نقاط قوت  
جست و جوی راه هایی برای  
افزایش عواید فعلی بدون اینکه  
موجب بدتر شدن وضع بازار شود.

کم

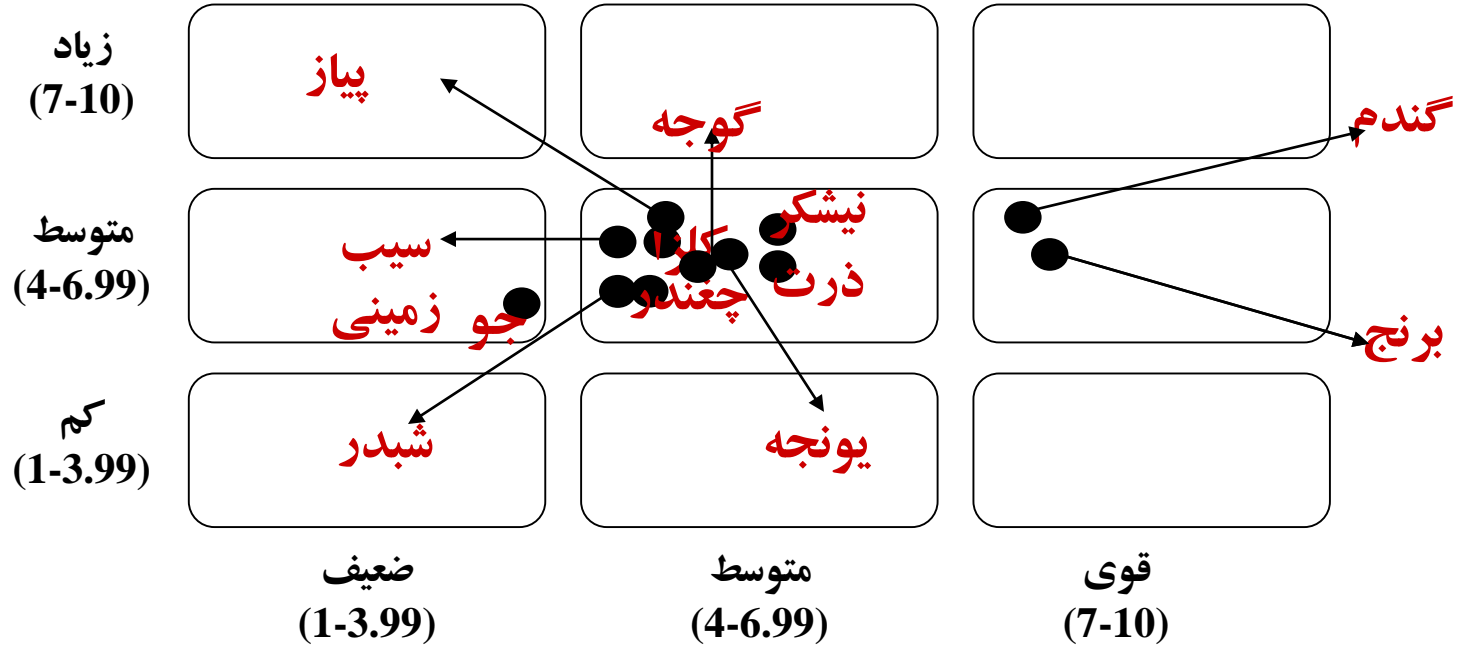
متوسط

قوی

قابلیت رقابتی

## ماتریس جذابیت محیطی / قابلیت داخلی محصولات زراعی

جذابیت محیطی



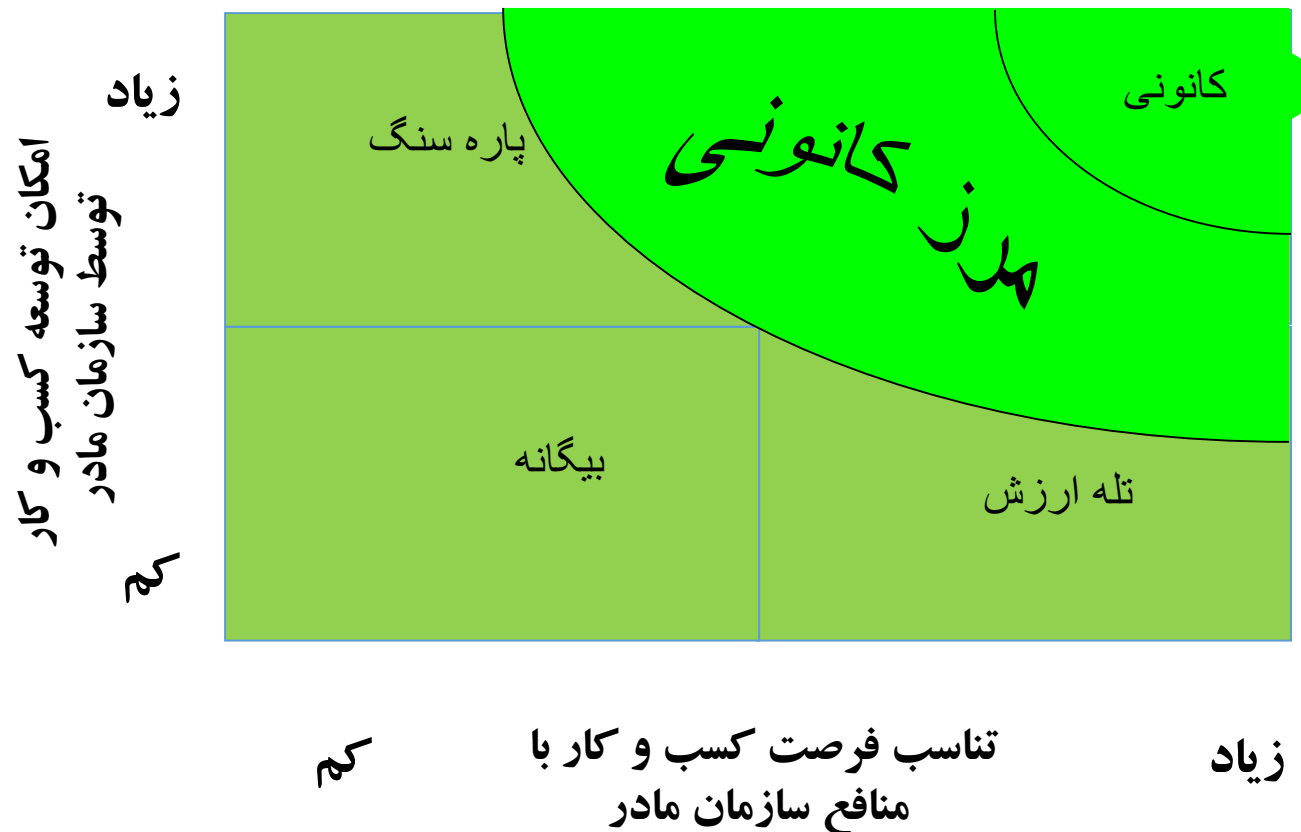
قابلیت داخلی

# روش های تعیین برون سپاری - ماتریس برون سپاری

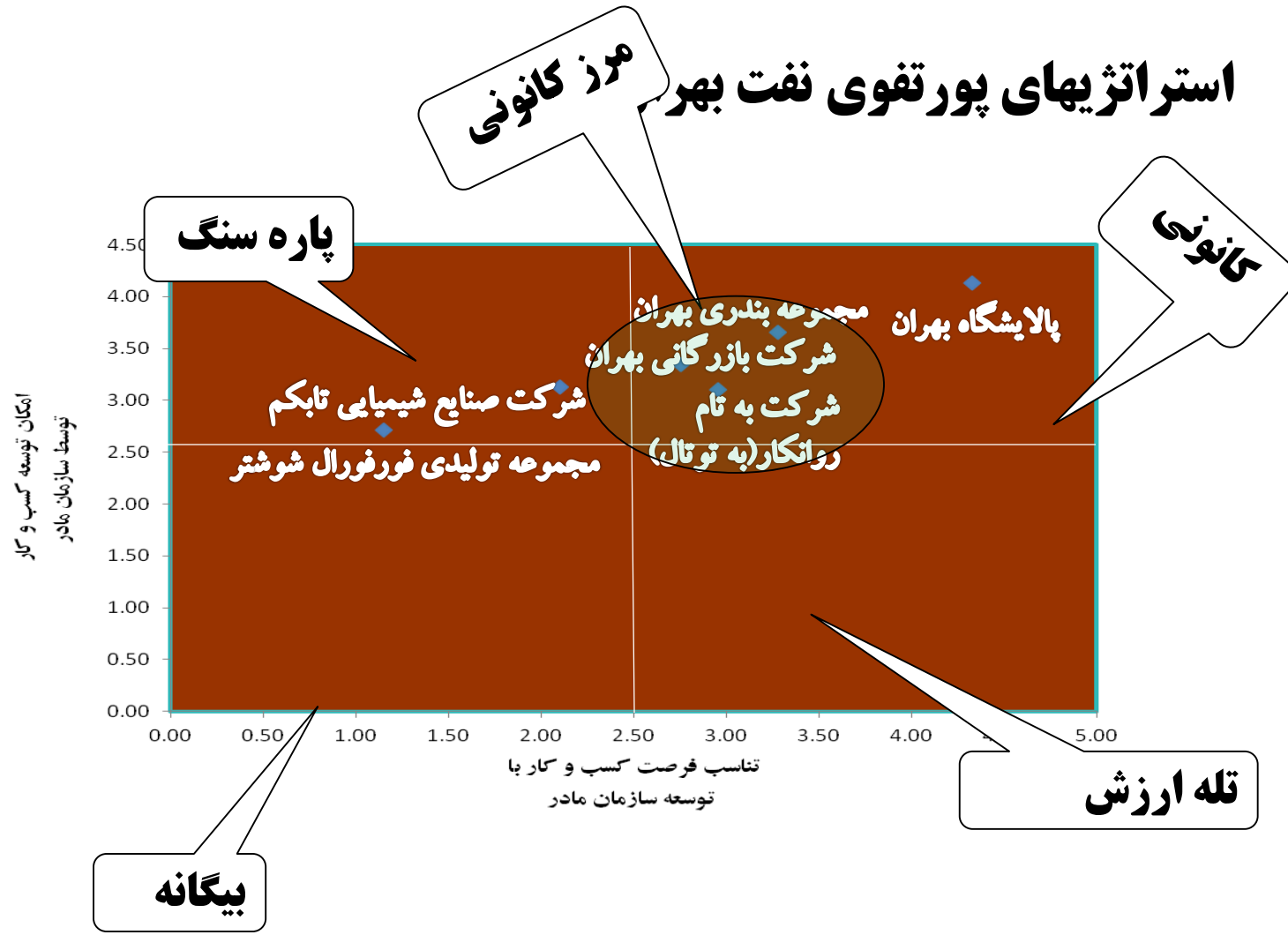
حیاتی ارزش استراتژیک غیر حیاتی	برون سپاری محدود	درون سپاری مطلق (تحقیق و توسعه)
	برون سپاری مطلق (تحقیق و توسعه)	درون سپاری محدود (تامین نرم افزار)
	زیاد	کم
	امکان تامین از خارج	



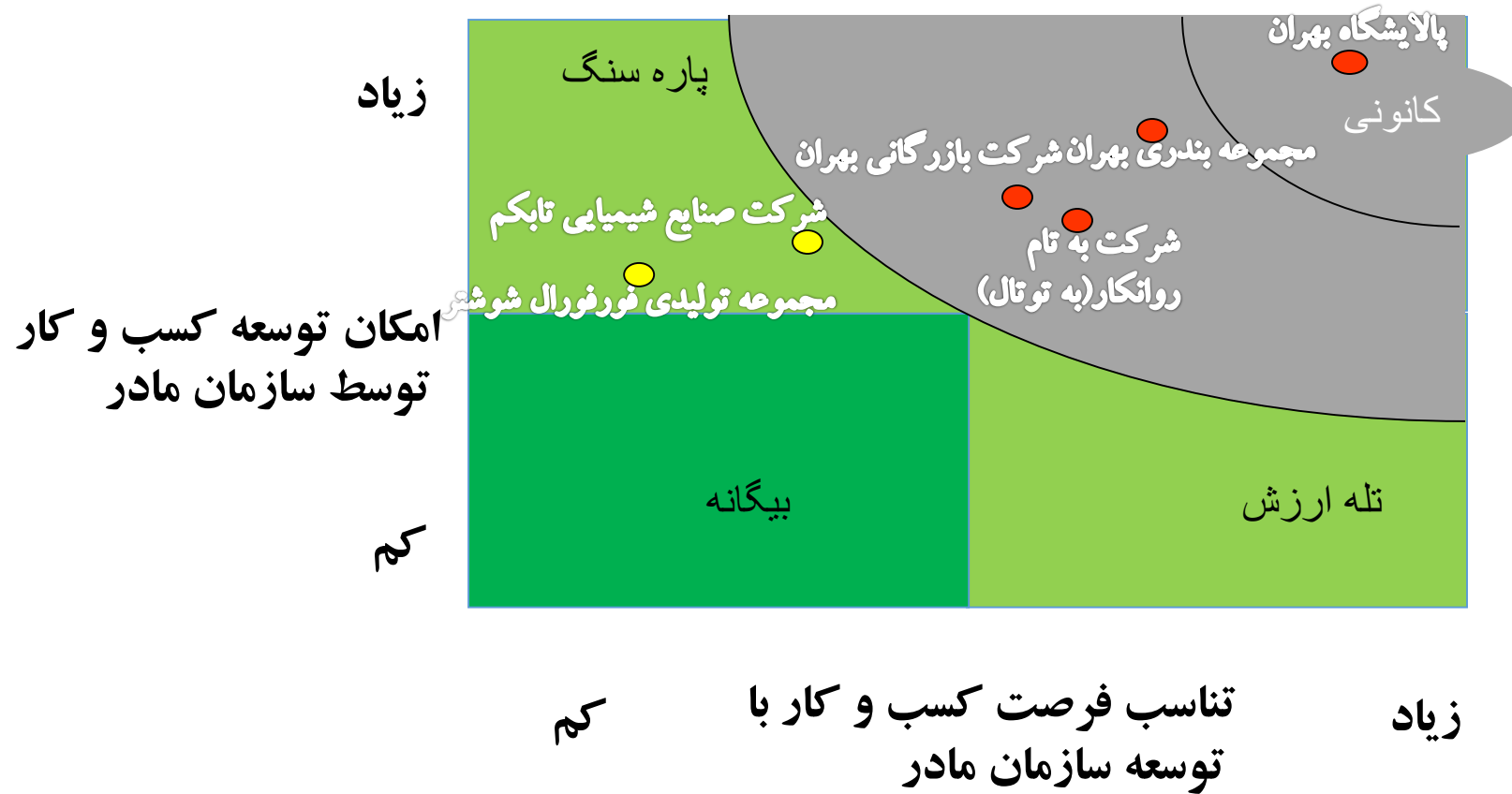
## روش های تعیین استراتژی پورتفوی - ماتریس جذابیت - ماتریس پورتفوی شرکت مادر



# استراتژیهای پورتفوی نفت بهر



# استراتژی های پورتفوی نفت بهران



# Parental Strategy

**جهت گیری  
های سرپرستی**

**نقش ستاد در برنامه ریزی فرنجایی  
نفوذستاد در عملیات فرنجایی  
سبک ستاد در کنترل فرنجایی**

# نقش ستاد در تدوین برنامه های فرنچایزی ها

بالا	تدوین برنامه :فرنچایزر تمرکز :نتایج برنامه <b>(الگوی ستاد متولی)</b>	تدوین برنامه :فرنچایزر تمرکز :فرآیندبرنامه <b>(الگوی ستاد همراه)</b>
جایگاه SBU در زنجیره ارزش	تدوین برنامه :فرنچایزی و فرنچایزر تمرکز :فرآیند و نتایج برنامه <b>(الگوی ستاد راهنما)</b>	تدوین برنامه : فرنچایزی تمرکز : نتایج برنامه <b>(الگوی ستاد ناظر)</b>
پایین		

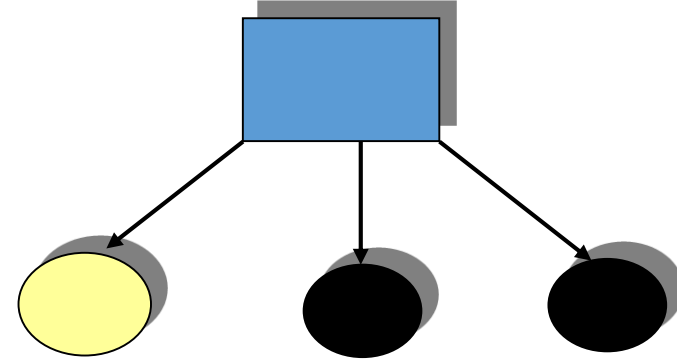
کم

زیاد

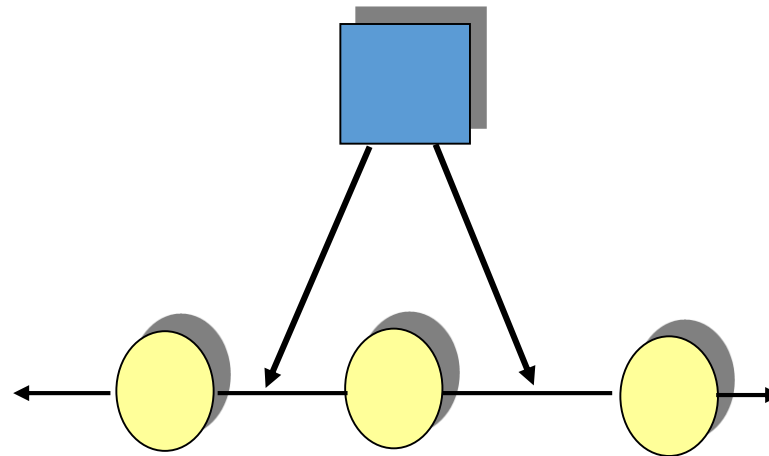
توان SBU در شناسایی فرصت های بازار

# نقوذ فرنجایزر در طی اجرا در فرنجایزی ها

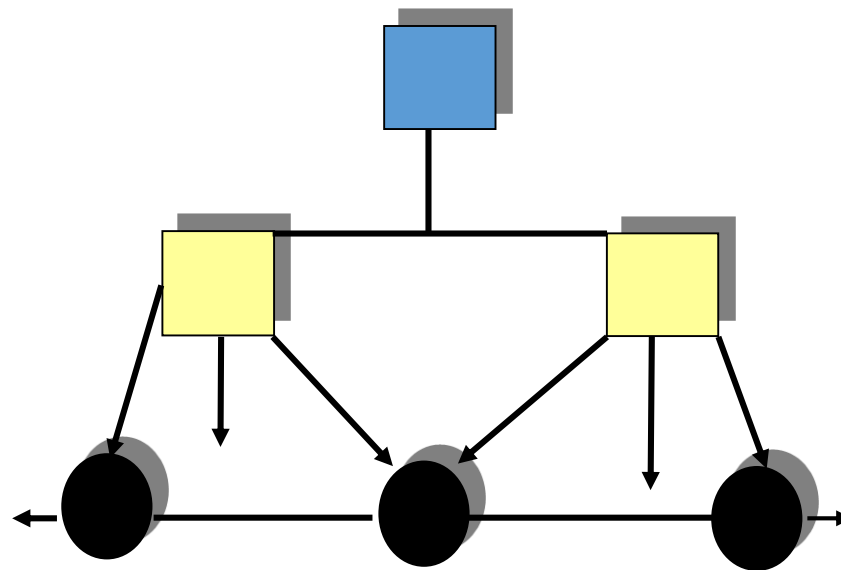
الگوی نقوذ انفرادی



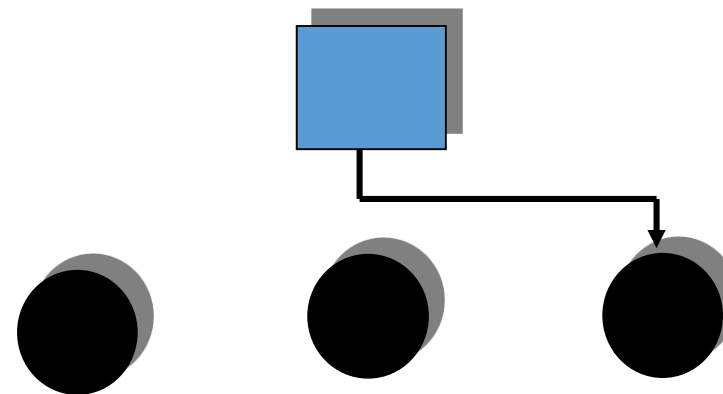
الگوی نقوذ اتصال



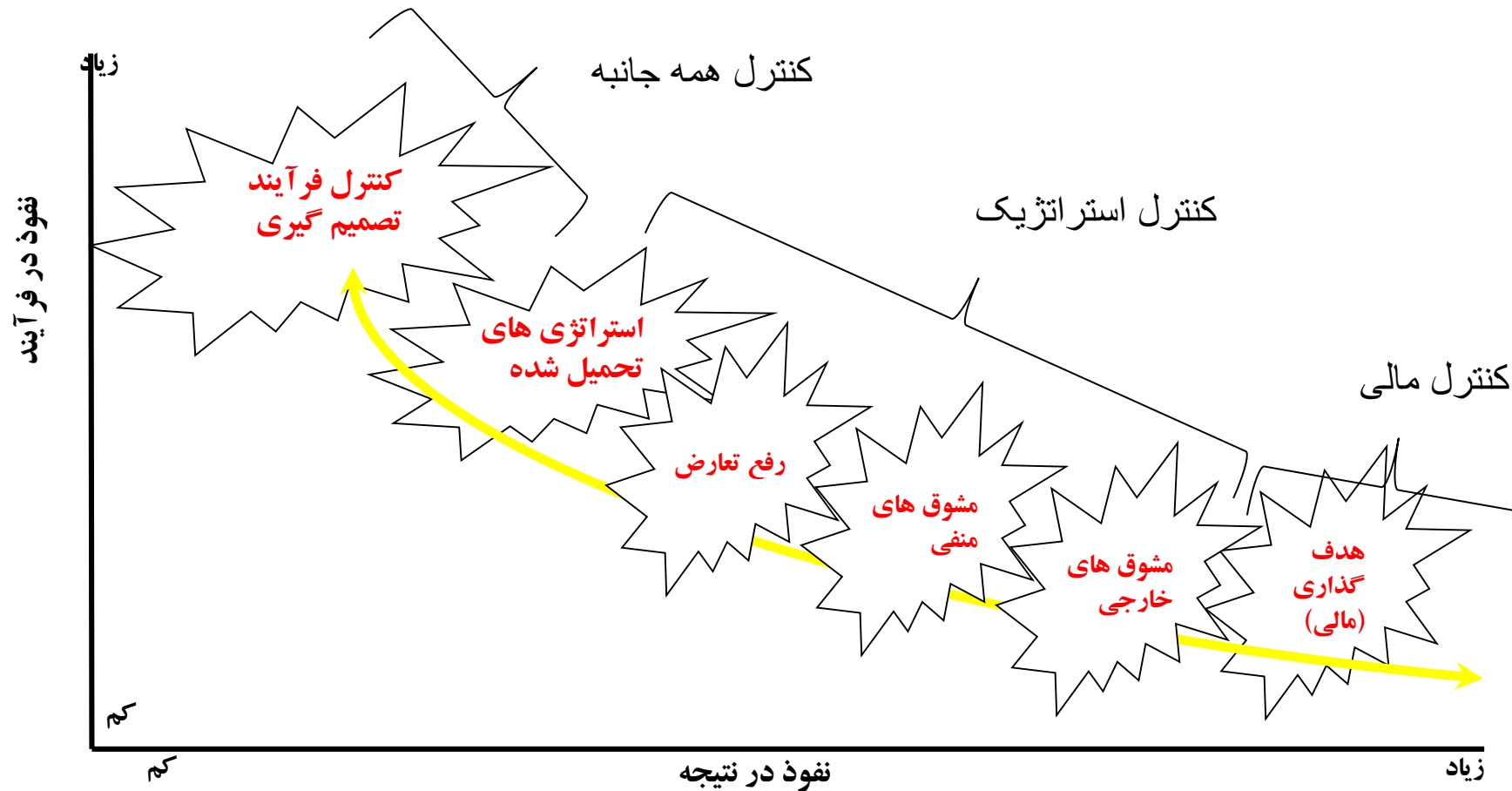
**الگوی نفوذ عملیاتی -  
خدماتی**



**الگوی نفوذ توسعه ای**

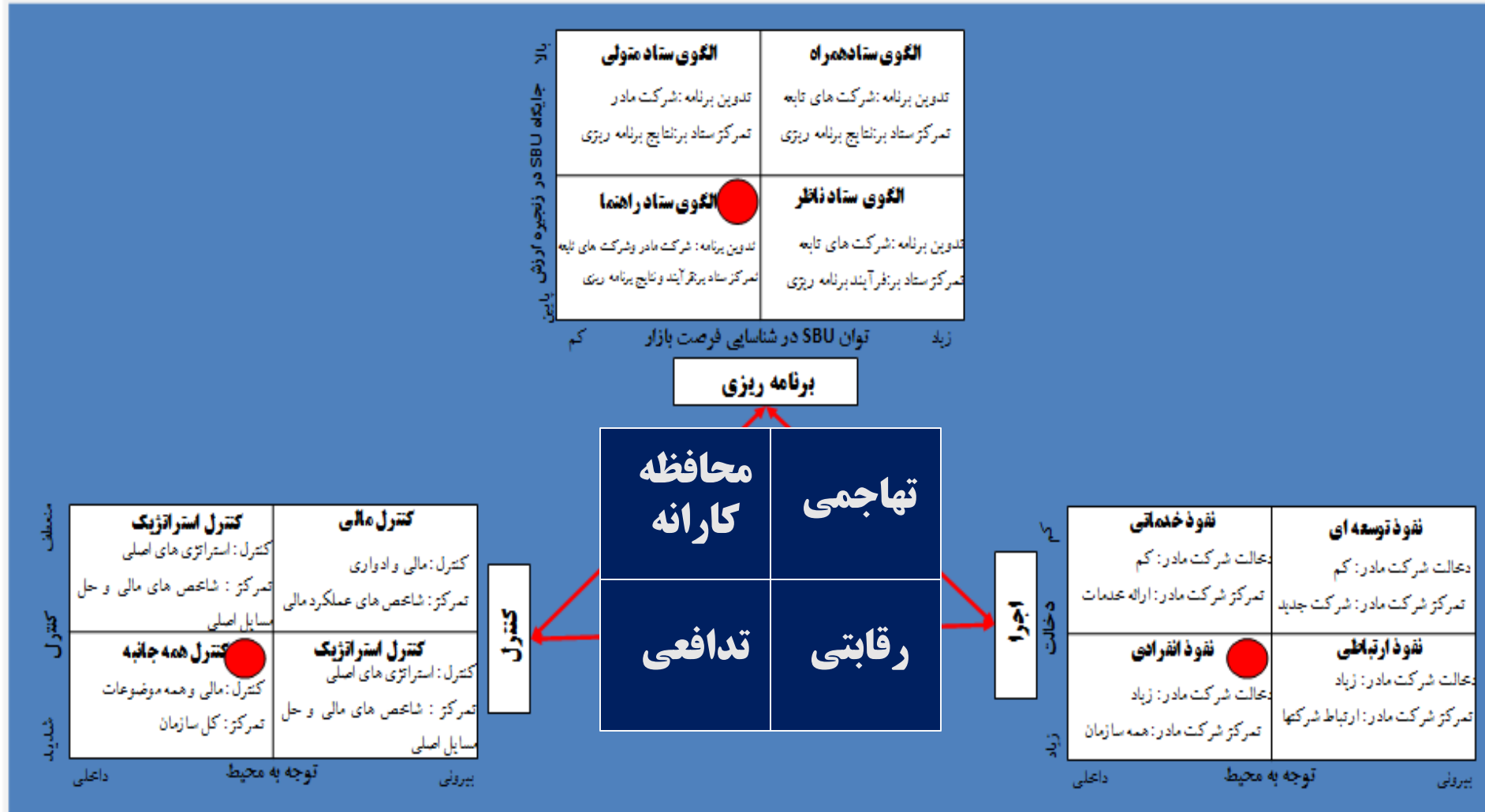


# سبک ستاد در کنترل فرنجایزر





# نقشه سرپرستی در فرنچایزر



# ساختار در فرنیچایزر

## سازماندهی در شرکت های مادر

(نقشه استراتژی)  $f$  = ساختار

# هماهنگی ساختار سازمانی فرنیچایزر با استراتژی

