



ساپا

تا نتیجه کنار تیم

SAPA BRAND BOOK



مشاوره برندینگ و مارکتینگ پوشاک



◆ فهرست:

02	آشنایی با برند سپا	07	ماموریت (Mission)
02	حوزه فعالیت های سپا	08	ارزش های سپا
02	مخاطبان هدف	08	مزیت رقابتی برند
03	زیر مجموعه فعالیت های سپا	09	شخصیت برند
06	تاریخچه سپا	09	قول برند
07	شعار برند (Tagline)	09	لحن برند
07	چشم انداز (Vision)		

◆ آشنایی با برند سایا

فعالیت های سایا:

۱. مشاوره‌ی برندینگ و مارکتینگ پوشاک در کسب و کارهای کوچک و متوسط (SME) در صنایع مختلف از جمله: ریسندگی و بافندگی، پخش پارچه، تولید و پخش پوشاک
۲. مشاوره و نظارت بر اجرا
۳. اجرا

◆ حوزه فعالیت های سایا

۱. تحلیل کسب و کار
۲. بازاریابی و فروش
۳. برنامه ریزی
۴. بانک اطلاعاتی
۵. اجرا
۶. توسعه
۷. آموزش
۸. برندینگ
۹. منابع انسانی
۱۰. مالی

◆ مخاطبان هدف

صاحبان و مدیران کسب و کارهای کوچک و متوسط (SME) در صنایع مختلف از جمله: ریسندگی و بافندگی، پخش پارچه، تولید و پخش پوشاک

۱. تعریف سازمان های SME: (Small & Medium –Sized Enterprises) بنگاه‌های کوچک و متوسط طیف وسیعی از فعالیت‌ها را شامل می‌شود. این بنگاه‌ها واحدهای تولیدی و تجاری هستند که در طبقه‌بندی شرکت‌ها به لحاظ اندازه در مراتب پایین‌تری از شرکت‌های بزرگ قرار می‌گیرند.
اتحادیه اروپا از سه معیار برای تعریف و شناسایی SMEها استفاده می‌کند که عبارتند از تعداد کارکنان، حجم گردش مالی سالانه، و میزان دارایی و بدهی آن‌ها.



◆ زیر مجموعه فعالیت های ساپا

◆ ۱. تحلیل کسب و کار

- ماتریس SWOT
- بوم کسب و کار
- ماتریس ارزیابی عوامل داخلی
- ماتریس ارزیابی عوامل خارجی
- آنالیز مالی

◆ ۲. بازاریابی و فروش

- مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)^۱
- باشگاه مشتریان
- بانک اطلاعاتی بازاریابی
- بازاریابی میدانی
- کمپین فروش
- برگزاری ایونت های فروش

◆ ۳. برنامه ریزی

- برنامه ریزی استراتژیک^۲ (CPM، SPACE، BCG، QSPM)
- تولید/ خرید
- بازاریابی و فروش
- منابع انسانی

۱. (CRM) مدیریت ارتباط با مشتریان: Customer Relationship Management

۲. ابزارهای جامع تدوین استراتژی

Quantitative Strategic Planning Matrix: ماتریس برنامه ریزی استراتژی کمی: (QSPM)
Boston Consulting Group Matrix: ماتریس گروه مشاوران بستون: (BCG)
Strategic Position and Action Evaluation: ماتریس ارزیابی موقعیت و اقدام استراتژیک: (SPACE)
Competitive Profile Matrix: ماتریس بررسی رقابت: (CPM)



◆ ۴. بانک اطلاعاتی

• اپلیکیشن سپا

• فروشگاه ها:

- مانتو
- لباس زنانه
- کیف و کفش
- شال و روسری
- کت و شلوار مردانه
- پیراهن مردانه
- اسپرت مردانه
- لباس بچه گانه
- لباس زیر
- پارچه فروشی خرد

• تولیدی ها:

- مانتو
- مجلسی زنانه
- اسپرت زنانه
- شال و روسری
- کفش زنانه
- کیف زنانه
- کت و شلوار مردانه
- اسپرت مردانه
- پیراهن مردانه
- کفش مردانه

• تامین کننده ها:

- ملزومات تولید پوشاک
- خرجکار تولید پوشاک
- پارچه

- کیف مردانه
- بچه گانه
- کیف بچه گانه
- کفش بچه گانه
- کفش بچه گانه
- لباس زیر



◆ ۵. اجرا

- انبارگردانی
- تحقیقات بازار (Market Research)
- عقد قرارداد پرسنلی
- مصاحبه استخدامی
- بازاریابی محصول
- مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)
- برنامه ریزی تولید

◆ ۷. آموزش

- آموزش مذاکره
- آموزش فروش حضوری
- آموزش فروش تلفنی
- آموزش CRM

◆ ۹. منابع انسانی

- طبقه بندی مشاغل
- جذب، گزینش، استخدام
- آموزش و توسعه
- حقوق و دستمزد
- ارزیابی عملکرد
- ارزیابی مشاغل
- برنامه ریزی نیروی انسانی
- انضباط و رسیدگی به شکایات پرسنلی

◆ ۶. توسعه

- توسعه مدیریتی
- توسعه سازمانی
- توسعه بازار
- توسعه محصول

◆ ۸. برندینگ

- شناسایی جوانب برند
- تدوین برندبوک
- طراحی برندبوک

◆ ۱۰. مالی

- حسابداری صنعتی/ بهای تمام شده
- حسابداری حقوق و دستمزد
- حسابداری انبار/ اموال
- حسابداری فروش/ خرید



◆ تاریخچه سایا

ایده اولیه این طرح پس از جمع آوری بانک اطلاعات اصناف مختلف جهت بازاریابی شکل گرفت. با توجه به بکر بودن بازار مشاوره تخصصی در صنعت پوشاک و شناخت و سابقه‌ای که در تولید پوشاک داشتیم، این گروه از مخاطبان رو جهت بازاریابی و فعالیت اولیه انتخاب نمودیم.

به جهت توسعه فعالیت های مجموعه سایا با ورود به بخش های مختلف زنجیره تامین در صنعت پوشاک از جمله موارد زیر صورت گرفت:
فروشگاه ها، تولیدی ها و تامین کننده ها

با توجه به بررسی های انجام شده طی چند سال گذشته پیرامون برقراری ارتباط مستقیم تولیدکنندگان با خرده فروشان و حذف واسطه‌ها، با ایجاد امکان سود بیشتر برای تولیدکنندگان و شرایط پرداخت بهتر برای خرده فروشان، بعلاوه داشتن اطلاعات کاملی از حدود نود درصد تولیدکنندگان و شصت درصد خرده فروشان کل کشور می تواند مزیت مناسبی برای فعالان بازار باشد.



◆ شعار برند (Tagline)

“از مشاوره تا اجرا”

بارزترین مزیت برند ساپا همراهی گام به گام کارفرما در مسیر اجرا می‌باشد که طی این شعار مطرح شده است. طی جلسات مشاوره و پس از تصمیم‌گیری‌های مدیریتی، کلیه فعالیت‌های مورد نیاز برای اجرا و یا نظارت بر اجرا تا حصول نتیجه توسط تیم مشاوره ساپا صورت می‌گیرد.

◆ چشم‌انداز (Vision)

۱. معرفی ساپا به عنوان برندی مطرح در حوزه مشاوره مدیریت کسب و کار
۲. بارزترین مجموعه مشاور مدیریتی صنعتگران و فعالان پوشاک در سطوح (SME)
۳. تدوین کاملترین اپلیکیشن حاوی اطلاعات فعالان حوزه‌های: ریسندگی، بافندگی، فروشگاه‌های عمده فروشی پوشاک و فروشگاه‌های تک فروشی پوشاک
۴. تشکیل تیم تخصصی اجرا

◆ ماموریت (Mission)

۱. مشاوره‌ی مدیریت کسب و کارهای کوچک و متوسط (SME)
۲. مشاوره و نظارت بر اجرا
۳. اجرا

◆ ارزش های سپا

- در دسترس بودن
- نظم و انضباط
- قیمت مناسب
- نتیجه گرایی
- انصاف
- توسعه و رشد کارمندان
- امانتداری
- کار گروهی
- یادگیری
- کاهش ریسک

◆ مزیت رقابتی برند

• اپلیکیشن سپا:

بانک اطلاعاتی جامع و کامل در زنجیره تامین پوشاک ایران

• اجرا و نظارت بر اجرا:

سپا مجموعه ای متشکل از مدیران با سابقه اجرایی از صنایع مختلف می باشد، لذا از محدود مجموعه های مشاوره مدیریتی است که در حوزه اجرا و نظارت بر اجرا با کارفرمایان همکاری می نماید.

• فوق تخصص پوشاک:

سپا تنها مجموعه ی مشاوره مدیریت کسب و کار است که با بیش از ۲۰ سال تجربه در صنعت پوشاک و صنایع مربوطه به صورت تخصصی در این حوزه فعالیت می نماید.



◆ شخصیت برند


من مشاوره‌ی جذاب، پرنرژی، منظم، تاثیرگذار و خلاق هستم.

◆ قول برند

- رشد و توسعه برای کارفرمایان ساپا
- رشد و توسعه برای همکاران داخلی ساپا
- صداقت و شفافیت در بیان به جای مصلحت اندیشی سازمانی
- ترجیح مصلحت کارفرما بر منافع ساپا

◆ لحن برند

- از کلمات و افعال ساده استفاده می‌کنیم.
- مخاطب را دوستانه و دلسوزانه راهنمایی می‌کنیم.
- شفاف و صادقانه مشاوره می‌دهیم.
- تا جای امکان از کلمات فارسی استفاده می‌کنیم.



BUSINESS ANALYSIS
SALES & MARKETING
PLANNING CONSULTANT
DATA BANK
EXECUTION
DEVELOPMENT
TRAINING
BRANDING
HUMAN RESOURCES (HR)
FINANCE



سپا

تا نتیجه کنار تیم

تهران، خیابان ولیعصر، نبش کوچه پرتوی

ساختمان اداری وفا، طبقه ۲، واحد ۲۰۳

www.sapagroups.ir