

گزارش عملکرد سالانه  
شرکت مشاوره مدیریت

ایلیا

۱۴۰۱

**ILIA** & Backing  
the  
**Vanguards**

به نام خدا

چو غنچه گرچه فرو بستگی ست کار جهان  
تو همچو باد بهاری گره گشا می باش



۱۳۸۶ ۱۳۹۴

۱۳۸۷ ۱۳۹۵

۱۳۸۸ ۱۳۹۶

۱۳۸۹ ۱۳۹۷

۱۳۹۰ ۱۳۹۸

۱۳۹۱ ۱۳۹۹

۱۳۹۲ ۱۴۰۰

۱۳۹۳ ۱۴۰۱

پانزده سال تلاش



ایران ...

# زندگی امید است و امید هیچ معجزی ز مرده نیست، زنده باش؛ زنده باش و امیدوار

فلسفه صنعت مشاوره مدیریت حل مسائل و کمک به سازمان‌ها برای رسیدن به چشم اندازشان است تا بهره‌ورتر و سریع‌تر رشد کنند و به اهداف ارزشمند خود برسند.

سازمان‌ها می‌توانند در هر مرحله‌ای که از مسیر رشد خود هستند از خدمات مشاوره مدیریت استفاده کنند. این خدمات می‌تواند شامل تدوین و پیاده‌سازی استراتژی، طراحی سیستم‌های مدیریتی، ایجاد دیپارتمان و فرایندهای منابع انسانی، آموزش و توسعه مدیران، برندینگ، بازاریابی و گسترش بازار، بهبود و بازمهندسی فرآیندها، ساختاردهی گزارشات مالی و ... باشد.

ایلیا با بیش از ۱۵ سال فعالیت در بازار ایران و فضای بین‌الملل، اکنون به عنوان یکی از بازیگران کلیدی صنعت مشاوره مدیریت در عموم حوزه‌های پیش‌گفته با کارنامه‌ای قوی حاصل از همکاری با بیش از ۵۰۰ کسب‌وکار ایرانی و بین‌المللی شناخته می‌شود. این بلوغ که با اتکای به همکارانی خیره و دارای تجارب متنوع در مشاوره مدیریت شکل گرفته است؛ طی سال گذشته موجب شد با وجود ناملازمات اجتماعی و ریسک‌های سیستماتیک اقتصادی کشور، همچنان رشدی طبیعی همراه با گشایش‌هایی قابل توجه برای ایلیا رقم بخورد. نگاه پیشرفت‌خواه، میهن‌دوست و امیدوار ما در کنار ارزشهای کلیدی چون همکاری، گشودگی و مهربانی؛ ایلیا را برای تحقق رویای زیبای ایران قوی و سربلند با وجود چالش‌های بزرگ پیش‌رو استوارتر از گذشته نموده است.

این گزارش نیم‌نگاهی است به آنچه در پانزدهمین سال تاسیس شرکت مشاوره مدیریت ایلیا اتفاق افتاده است. در این سال رویدادهای ارزشمند و قابل توجهی در مسیر ایلیا قرار گرفته است؛ از جمله امتداد خدمات با کیفیت مشاوره مدیریت به کسب‌وکارهای پیشگام ایران، گسترش فعالیت بین‌المللی، سرمایه‌گذاری گروه رسانه‌ای دنیای اقتصاد در شرکت ایلیا، نوآفرینی برند، تملک تیم حقوقی هم‌قلم و شروع ارائه خدمات حقوقی به شرکت‌ها و راه‌اندازی ارائه خدمات روانشناسی به سازمان‌ها در قالب ایلیا Wellbeing. امید داریم گسترش تنوع و عمق خدمات شرکت مشاوره مدیریت ایلیا به بهبود و رشد سازمان‌ها و توسعه ایران کمک کند.

به عنوان سخن آخر از تمام همکاران و حامیانمان در ایلیا، چه در گذشته و چه در حال حاضر، که در پی‌مودن این مسیر همواره نهایت تلاش و همراهی خود را داشته و دارند، صمیمانه سپاس‌گزاریم.

عماد قائنی  
شریک و مدیر عامل  
شرکت مشاوره مدیریت ایلیا

غلام‌حسین محمدی  
عضو هیأت‌مدیره  
شرکت مشاوره مدیریت ایلیا



سید حسین نبوی  
بنیان‌گذار و رئیس هیأت‌مدیره  
شرکت مشاوره مدیریت ایلیا



# فهرست گزارش

## بخش صفرم مقدمه‌ای بر گزارش صفحه ۰۸

اهداف و چشم‌انداز ایلیا  
ایلیا در گذر تاریخ  
ایلیا ۱۴۰۱ در یک نگاه

## بخش اول مروری بر ایلیا در سالی که گذشت صفحه ۱۲

ایلیای بهتر در مسیر توسعه  
نگاهی عمیق‌تر به همکاران ایلیا  
از زبان همکاران ایلیا  
گستره اثرگذاری ایلیا به تفکیک صنایع مختلف  
تغییر لوگوی ایلیا در سال ۱۴۰۲  
بهبود را از خودمان شروع کردیم  
از زبان همکاران ایلیا  
ایلیا به وسعت ایران  
همکاری ایلیا و گروه رسانه‌ای دنیای اقتصاد  
ایلیا فراتر از مرزهای ایران  
رویکرد ایلیا در تالیف گزارشات  
از زبان همکاران ایلیا  
رسالت کارآموزی در ایلیا  
جلسات حضوری با مشتریان  
ایلیا همراه با جامعه کسب‌وکارها  
تغییر آدرس دفتر مرکزی ایلیا

## بخش دوم مروری بر خدمات ایلیا صفحه ۳۴

گستره خدمات مشاوره مدیریت ایلیا  
خدمات آموزش و توسعه منابع انسانی  
خدمات عمومی مشاوره  
خدمات تحول سازمانی  
خدمات کسب‌وکارهای خرد و متوسط  
خدمات حاکمیت شرکتی  
خدمات روانشناسی و مشاوره  
خدمات حقوقی هم‌قلم ایلیا

بخش صفرم

# مقدمه‌ای بر گزارش



# اهداف و چشم‌انداز ایلیا

شرکت مشاوره مدیریت ایلیا در سال ۲۰۰۸ در شهر وین تاسیس شد و از زمان تولد یک رویا در سر داشت:

”**Unfolding Potentials, Transforming Lives**“ ارزش افزوده اصلی ایلیا برقراری ارتباطات موثر جهت درک مسائل، اتخاذ رویکرد ساختارمند جهت حل مسئله، داشتن روحیه حرفه‌ای و تعهد به بهبود مستمر ایران است.

داستان ایلیا با ارائه خدمات تحقیقات بازار و تدوین استراتژی ورود به بازار برای شرکت‌های بین‌المللی شکل گرفت و تا سال ۲۰۱۷ عمده فعالیت‌های ایلیا در همین راستا بوده است. همکاری با شرکت‌های پیشگام و معتبر ایرانی و اثرگذاری بر آن‌ها، همکاری با شرکت‌های Big 4 و یکی از شرکت‌های Fortune 500 از جمله افتخارات ایلیا است که با تلاش مستمر برای افزایش کیفیت بدان دست یافته است.

پس از تشدید یافتن تحریم‌ها و چالشی‌تر شدن فعالیت در فضای بین‌الملل، ایلیا با یک تغییر و تحول درونی تمرکز خود را بر همکاری با شرکت‌های ایرانی و آماده بودن برای فرصت‌های بین‌المللی قرار داده است.

اکنون تیم ایلیا شامل ۴۷ نفر از افراد مستعد و متخصص است که به صورت تمام‌وقت در حال ارائه خدمات به مشتریان در صنایع مختلف و در حوزه‌های کاری گوناگون هستند.

چشم‌انداز	ارزش‌ها	ماموریت
دستیابی به ۰.۵٪ از سهم بازار مشاوره مدیریت در منطقه خلیج فارس.	<ul style="list-style-type: none"><li>ما مستقیم، با گشودگی و مهربانانه ارتباط برقرار می‌کنیم.</li><li>در مورد اثرگذاری جمعی‌مان جدی هستیم.</li><li>سادگی را زندگی می‌کنیم.</li></ul>	هم‌گام پیش‌برندگان برای کمک به شکوفایی آن‌ها، در راستای خیر جمعی پایدار.

## بهار ۱۴۰۲ - جلسه Off-Boarding یکی از همکاران در ایلیا

ما در شرکت مشاوره مدیریت ایلیا، زمانی که یکی از همکارانمان قصد دارد تا از جمع شرکت خارج شود، طبق یک رسم دیرینه، دور هم جمع می‌شویم و ضمن تشکر و قدردانی از وی، به مرور خاطرات مشترک از حضور وی در ایلیا می‌پردازیم. ما در ایلیا بر این باور هستیم که روابط پس از خروج همکاران از شرکت، نه تنها قطع نمی‌شود بلکه توانایی Re-Form شدن دارد.

# ایلیا در گذر تاریخ

۱۳۸۶

## تاسیس در اتریش

شرکت ایلیا در شهر وین با پروژه‌ی «جنرال موتورز» در حوزه‌ی مدیریت دانش شروع به کار کرد.

۱۳۸۸

## تجربه مدیریت پروژه

در این بازه ایلیا حدود ۱۰۰ پروژه که اغلب آن‌ها برای مشتریان بین‌المللی بودند را انجام داد. لازم بذکر است برخی از این پروژه‌ها الزاما به فضای کسب‌وکار داخل ایران ارتباطی نداشتند.

۱۳۹۳

## همکاری بین‌المللی

در دوران برجام، ایلیا تجربه همکاری با شرکت‌های مطرح جهانی در حوزه مشاوره مدیریت را کسب کرد و در پروژه‌های مختلفی به عنوان مشاور محلی به ارائه خدمت پرداخت.

۱۳۹۷

## تمرکز بر بازار داخلی

بعد از تغییرات بین‌المللی و تشدید تحریم‌ها، شرکت‌های بین‌المللی فعالیت‌شان را در ایران کم کردند. ایلیا از این موقعیت مشتریان داخلی خود تمرکز کند. این موضوع باعث گسترش شبکه‌ی مشتریان و میزان آگاهی از برند ایلیا در ایران شد.

۱۳۹۸

## حفظ موقعیت بازار

ایلیا با شمار زیادی از پروژه‌هایی که با موفقیت تحویل شدند، و شیوه عملکرد و استانداردهای بالا، جایگاه خود را به عنوان یک شرکت مشاوره مدیریت حرفه‌ای تثبیت کرد و آگاهی از برند خود را افزایش داد.

۱۴۰۰

## تخصص‌گرایی

با ارائه‌ی خدمات و راهکارهایی مبتنی بر تحلیل داده، تحول سازمانی و توسعه رهبران و همچنین ورود به صنعت خدمات مالی، ایلیا به یکی از پیشتازان صنعت مشاوره مدیریت در ایران تبدیل شد. اتفاق دیگر قابل توجه در این سال‌ها، تغییر نسل تیم ایلیا و شکل‌گیری هسته تیم مدیریت جدید آن بود.

۱۴۰۱

## گسترش

ایلیا در راستای گسترش خدمات خود، اقدام به شراکت با **گروه دنیای اقتصاد**، تملک هم‌قلم و تاسیس گروه خدمات حقوقی، تاسیس مرکز خدمات روانشناسی سازمانی نمود.

۱۴۰۲

## ریبرندینگ ایلیا

ایلیا در سال ۱۴۰۲ در راستای تدقیق اهداف و استراتژی خود در جهت تعمیق و گسترش همکاری با مشتریان و همکاران خود، اقدام به ریبرندینگ کرد.

ایلیا در این سال‌ها فعالیت بین‌المللی خود را به بازارهای ژاپن، روسیه، ترکیه، امارات و بحرین گسترش داد.

محل تمرکز گزارش حاضر

ایلیا ۱۴۰۱ در یک نگاه

۳ X

درآمد

ایلیا در سال ۱۴۰۱ رشد درآمد ۳ برابری را نسبت به سال قبل یعنی سال ۱۴۰۰ محقق کرده است.

۴۷ نفر

تعداد همکاران در ایلیا

بدون تغییر  
نسبت به سال گذشته

۱۰۱ پروژه

تعداد پروژه‌های انجام شده در ایلیا

۴۴%  
رشد نسبت به  
سال گذشته

۶۶ مشتری

تعداد مشتریان ایلیا

۱۲%  
رشد نسبت به  
سال گذشته

بخش اول

# مروری بر ایلپیا در سالی که گذشت

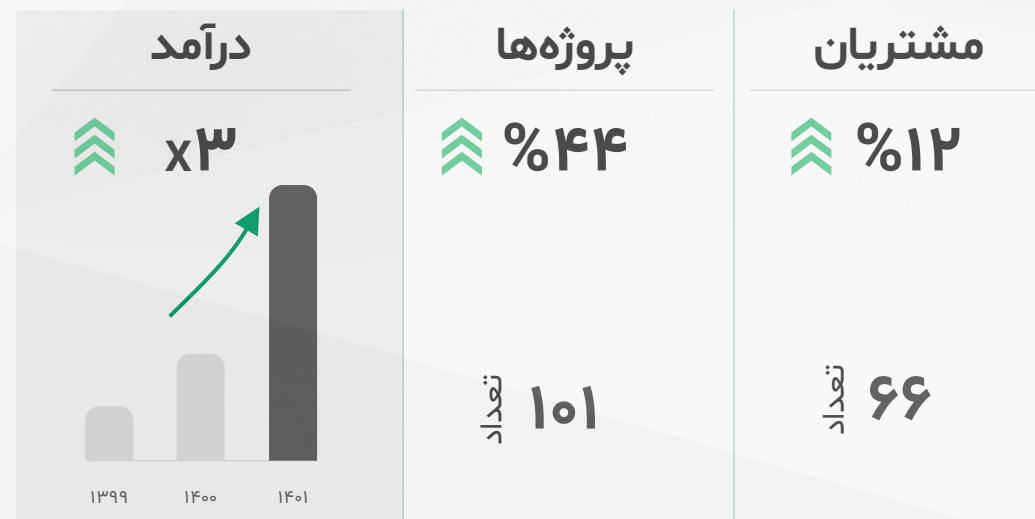



## ایلیای بهتر، در مسیر توسعه

در سالی که گذشت، ایلیا با انجام ۱۰۱ پروژه برای ۶۶ مشتری توانست رشد ۴۴ درصدی (تعداد پروژه‌ها) نسبت به سال گذشته را تجربه کند که در این مسیر توسعه، اولویت اصلی تاثیرگذاری مثبت بر عملکرد سازمان‌ها بوده است که افتخار خدمت رساندن به آن‌ها را داشته‌ایم.

۳۰٪ از مشتریان ایلیا طی سال‌های ۱۳۹۹ تا ۱۴۰۱، بیش از یک پروژه با این شرکت داشته‌اند. این عدد گویای نرخ بازگشت ۳۰٪ مشتریان ایلیا برای دریافت مجدد خدمات مشاوره مدیریت است.

لازم به ذکر است که در اعداد بالا برخی از پروژه‌های ایلیا از منظر زمانی، بیش از یک یا دو سال قرارداد شده و امتداد داشته و دارند.





ایلیایها و ایلیای بهتر،  
ایران بهتر  
و جهانی بهتر.

# نگاهی عمیق‌تر به همکاران ایلیا

۳۱ سال

میانگین سنی ایلایی‌ها  
تیمی جوان و چابک

۲۶%

نسبت ایلایی‌های خانم

۷۴%

نسبت ایلایی‌های آقا

کارشناسی    کارشناسی ارشد    دکترا

۱۵%

۷۰%

۱۵%

تحصیلات ایلایی‌ها

۸۵%

ایلایی‌ها فارغ‌التحصیل دانشگاه‌های برتر

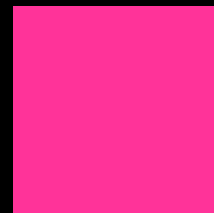
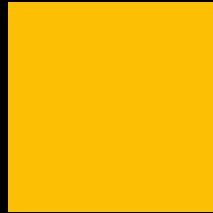


## همکاران ایلیا به تفکیک رده سازمانی



۴۷

تعداد ایلایی‌ها در سالی  
که گذشت



تمامی ایلایی‌هایی  
که در این مسیر  
همراهان بوده‌اند...



ILIA&





# از زبان همکاران ایلیا



نیما پورخدا بخش  
معاون ایلیا

معنای درونی کار کردن در صنعت مشاوره مدیریت برای من با مفهوم کمک و همراهی در رشد و توسعه صنایع مختلف گره خورده است. خواه ابزار این کمک مهارت‌های حل مسأله یک تیم چابک و توانمند باشد، یا ارتباطات و پیوند دادن کسب‌وکارها به یکدیگر و یا استفاده و کسب دانش و روش‌های به‌روز بین‌المللی. ما به عنوان مشاور مدیریت، وظیفه و ماموریت خودمان را کمک به موفقیت و درخشیدن سایر کسب‌وکارها تعریف می‌کنیم و معتقدیم صنعت مشاوره مدیریت در ایران و یا هرکجای دنیا، نقشی اساسی در سرعت بخشیدن به پیشرفت شرکتها را ایفا می‌کند.

خوشبختانه من این فرصت را داشتم تا در طول مسیر حرفه‌ای خودم بتوانم به عنوان عضوی از ایلیا فعالیت داشته باشم. و مهمترین چیزی را که می‌توانم به عنوان تجربه شخصی خودم از ایلیا به اشتراک بگذارم، این است که از دیدگاه من، در ایلیا یکی از بزرگترین ارزش‌هایی که این چشم انداز و ماموریت را همراهی و تقویت می‌کند تمرکز بر «اثرگذاری» در تمامی ابعاد ممکن کارهاست.

در کنار صراحت و ارتباطات شفاف، که نتیجه‌اش وجود محسوس «امنیت روانی» برای تمام اعضای سازمان است، ما متعهدانه در تمامی سطوح سازمان، با همدلی و همراهی و خستگی‌ناپذیری در راستای اثرگذاری یا به تعبیری بهتر، ایجاد تغییرات ملموس و معنادار بر کسب وکارهایی که افتخار همکاری با آنها را داریم، تلاش می‌کنیم. به جرئت می‌توانم بگویم برای ما این تلاش چیزی فراتر از یک شغل یا وظیفه سازمانی است. - در جایی خوانده بودم که داشتن شغلی که دوستش دارید در دنیای امروز امتیاز بزرگی محسوب می‌شود.

برای من بودن و زندگی کردن در جایی که به سخاوتمندانه‌ترین شکل ممکن زمینه رشد و توسعه افراد را فراهم می‌کند و در کنار پویایی ذاتی‌اش، فرصت‌های بی‌نظیری در اختیار همکارانش قرار می‌دهد، آن هم در دوران و شرایطی که به تعبیر من، صنعت مشاوره مدیریت در کشور در حال شکل‌گیری و پوست اندازی از شکل سنتی خود است، در کنار همه چالش‌هایش یک افتخار شخصی بزرگ است.



سروش صدوقی  
مدیر ایلیا

مفهوم مشاوره در مدیریت تاریخچه‌ای قدیمی دارد که شاید مسیر آن را تا تمدن‌های کهن بتوان دنبال کرد، اما مفهوم کلاسیک مشاوره مدیریت را می‌توان از حدود ۳۰۰ سال پیش نظاره کرد که با رسیدن به جنگ‌های جهانی مفهوم امروزی و بازیگران دنیای امروز شکل گرفتند.

در روزهایی که آتش جنگ فرونشست و عواقب دلخراش فاجعه جهانی پیدا شد، گروهی از سایه‌ها بیرون آمدند که نه اسلحه، بلکه نوع متفاوتی از قدرت را در دست داشتند: قدرت بینش، استراتژی و خردورزی.

در حالی که کشورها به ویرانه‌های اقتصاد و زیرساخت‌های خود نگاه می‌کردند، نیروی جدیدی در مرکز صحنه بازسازی قرار گرفت - مشاوره مدیریت.

ایجاد بستری بر اساس دانش و مهارت و به وجود آوردن سازمان‌های ساختارمند با هدف اثربخشی و تحول، ماموریتی بود که مشاوران مدیریت با انجام آن به ماموریت بازسازی جهان کمک کردند و در این مسیر نه تنها دانش و مدل‌ها و رشد اقتصادی، که راهی برای ساختن آینده و امید به آن به وجود آمد.

شرکت مشاوره مدیریت ایلیا با نگاهی به تاریخ صنعت خود و با شناختن وضعیت دنیای امروز و شرایط کشور، در تلاش است تا بتواند با کار حرفه‌ای، افزایش مهارت و دانش خود و به تبع آن ایجاد محیطی توانمند، دامنه اثرگذاری خود را افزایش دهد و در نزدیک به ۱۵ سال فعالیت خود توانسته است در دو زمینه دستاوردهای چشم‌گیری داشته باشد:

۱. تجربه‌ای عمیق و طولانی از همکاری موفق در حوزه‌ها و صنایع مختلف داخلی و بین‌المللی
۲. ایجاد فرصتی برای رشد حرفه‌ای افراد دغدغه‌مند و با استعداد در حوزه مشاوره مدیریت به منظور شکل‌گیری محفلی هم‌نیت با ادبیات و دغدغه مشترک

# گستره اثرگذاری ایلیا به تفکیک صنایع مختلف

بیشترین حضور در ۵ صنعت

۷٪  
صنایع سنگین

۸.۵٪  
صنعت FMCG

۹٪  
صنعت تولیدات

۱۳٪  
صنعت مالی

۲۴٪  
صنعت تکنولوژی



Eloquent JF Pro



Caslon No 337 Italic



Baskerville Italic



Carmen Fiesta



Mastadoni Gt



Campton



Caslon Graphique



Hera Big Bold



Miller Display Italic



Reina 12



Fette Fraktur



Clarendon



My Darling



Toms Roman



Thoroughgood



Milano Heavy



Chino Display



Carousel



Kings Caslon Text



Clearface Std



Bodoni Bold Italic



Lust



Sahara Bodoni



WuFattu



Domani CP



# تغییر لوگوی ایلیا در سال ۱۴۰۲

ایلیا در سال ۱۴۰۲ با توجه به تحولات رخ داده در کسب‌وکار خود اقدام به تغییر لوگوی خود کرد. لوگوی جدید ایلیا نشان‌دهنده ارتقای تعهد به شعار «ایلیایی‌ها و ایلیای بهتر» است.

هدف لوگوی جدید ما حفظ هسته اصلی ایلیا شامل جمله تاثیرگذاری ساختارمند، طرز فکر حرفه‌ای و رعایت استانداردهای بین‌المللی است. در عین حال ارائه خدمات گسترده‌تر، عملکرد مبتنی بر فرهنگ و گشودگی به همکاری در لوگوی جدید برجسته شده است.



## مفهوم برند جدید:

- کشور ما ایران به همکاری و کار تیمی بیشتری نیاز دارد
- این نشان‌دهنده یک رویکرد فراگیرتر و مشارکتی است. از «یا» به «با»
- ایلیا و مشتریانش، همکارانش و ذی‌نفعانش

# بهبود را از خودمان شروع کردیم

بیش از

16000

نفر/ساعت

یکی از ضروریات حرفه‌ی مشاوره مدیریت یادگیری و آشنایی افراد با مباحث روز دنیای کسب‌وکار است. در این راستا در سالی که گذشت، ایلیا در راستای توسعه فردی و حرفه‌ای اعضای تیم، اقدام به برگزاری بیش از ۱۶۰۰۰ نفر/ساعت آموزش در حوزه‌های گوناگون نمود.

# از زبان همکاران ایلیا



امیرحسین دومانی  
مدیر ایلیا

وقتی مرزهای صنعت مشاوره به پایان می‌رسد، ارزش تا کجا ادامه می‌یابد؟ **ضرب در صنایع دیگر**: به زعم من، دو المان کار سخت و کار هوشمندانه احتمالاً می‌تواند منجر به موفقیت شود. اولی قیدی راجع به میزان و کمیت، و دومی قیدی برای شیوه و کیفیت. در زندگی شخصی کم و بیش دست فرمان همین است در سطح نگاه هم استراتژی می‌آید تا با مسلح کردن ما به وسیله تعداد زیادی نه از محدود بله‌های ما موقعیت مطلوب را بسازد، تا این کمیت و کیفیت را درست هدایت کنیم. این موضوعات و دسته موضوعات فراوان دیگر در سطح سازمان‌ها به درستی می‌تواند قسمتی از زنجیره ارزش مشاوره مدیریت را تشکیل دهد اما به نظر می‌رسد که ایجاد ارزش در این صنعت به این نقطه ختم نخواهد شد، شاید ما کمتر به این موضوع می‌اندیشیم که **مغز منفصل** پیشبرد صنایع ما کجا قرار دارد؟ شهود و تحلیلگری استراتژیک چگونه رخ می‌دهد تا در سطح اقتصاد صحیح، بهینه و هوشمندانه حرکت کنیم؟ آیا می‌توان تمام بار این حرکت را بر روی دوش هوش جمع‌ی توزیع شده‌ی این سیستم پیچیده گذاشت یا صنعت مشاوره مدیریت می‌تواند مغز منفصل ما برای ذخیره رو به عقب (مدیریت دانش) و هوشمندی رو به جلو (بینش استراتژیک) ما باشد؟ در واقع ایده اصلی در این است که، خروجی ناملموس فعالیت این صنعت، می‌تواند به صورت بهبود کمی و کیفی (همان کار هوشمندانه و کار سخت خودمان) فعالیت‌های اقتصادی یک کشور خودش را نشان دهد. به نوعی، شاید بیراه نباشد تا ارزش افزوده‌ی اصلی یکر صنعت بالغ مشاوره مدیریت برای یک کشور را، **راهبر استراتژیک و پنهان فعالیت‌های اقتصادی** در نظر بگیریم. چه کسانی در این مسیر لذت خواهند برد؟ **داستان دو برابری‌ها**: برای کسانی که با این معادله نامتعادل در زندگی راحت هستند!

تمایل ۲ برابری به رشد ← آمادگی دادن هزینه ۲ برابری ← توانمندی ۲ برابری  
خروجی مطلوب → فرایند و مسیر → منبع حرکت

برای چه؟ خیلی ساده؛ تاثیرگذاری ۲ برابری



متین حمیدی  
مشاور ارشد ایلیا

ایلیا نه یک برند، بلکه یک سبک زندگی است.

ایلیا یک شرکت، یک محل، یک اسم یا یک برند نیست، گاهی فکر می‌کنم که شاید ایلیا یک سبک زندگی است، یا یک موجودیت یادگیرنده، یاددهنده، و مداوم در حال رشد. در حال حاضر یک سال است که با افتخار عضوی از تیم ایلیا هستم، تیمی که اثرگذاری مثبت، یکی از ارزش‌های کلیدی آن بوده و شفافیت و زلال بودن درون تار و پود این تیم و این موجودیت نهادینه شده است. این چیزی بود که از لحظه ورود به ایلیا توجه من را به خودش جلب کرد و خوشحالم که جزئی از این تیم هستم.

مشاوره مدیریت، از نگاهی یعنی حل مساله و هر شخصی از شغل مشاوره مدیریت بپرسد، پاسخ من حل مساله برای کسب‌وکارها است، از بررسی، عرضه‌یابی و بهینه‌سازی فرآیندهای سازمانی، تا ترویج روح راهبری بین افراد یک تیم، تا مدیریت ریسک‌های یک سازمان، بهبود عملکرد یک زنجیره تامین، توصیه برای ورود/عدم ورود به یک بازار خاص و ... افراد کم‌تری در ایران با این تعریف از مشاوره مدیریت - حل مسائل کسب‌وکارها - آشنایی دارند و شاید این موضوع دلیلی برای عقب ماندن صنعت مشاوره مدیریت نسبت به بسیاری از صنایع دیگر در کشور ایران باشد. ایلیا که از پیشگامان صنعت مشاوره مدیریت در کشور است، همواره تلاش بسیاری برای بلوغ این صنعت و گسترش آن نموده است، که این امر میسر نبوده و نیست، مگر با کار هوشمندانه و سخت در راستای ایجاد ارزش واقعی و اثربخش، با استفاده از رویکردی بین‌المللی و ایجاد قابلیت‌های سازمانی همسو با تعالی راهبردی و عملیاتی.

صنعت مشاوره مدیریت، نقش مهمی در اقتصاد و توسعه اقتصادی کشورها داشته و دارد، کشور ایران نیز مستثنی نبوده و بازیگران این صنعت توان اثرگذاری بر توسعه اقتصادی کشور را دارند. ایلیا به عنوان یک بازیگر کلیدی صنعت مشاوره مدیریت ایران، برای ایجاد این تاثیر مثبت، همواره در حال تلاش و بهبود است.

به امید ایران بهتر و جهان بهتر!

# ایلیا، به وسعت ایران



۱۸%

از پروژه‌های ایلیا در سال ۱۴۰۱، مرتبط با کسب‌وکارهای خارج از پایتخت بوده است

ایلیا در راستای تحقق هدف ایران بهتر در سال ۱۴۰۱ به تعداد قابل توجهی از کسب‌وکارها در ۶ استان به جز تهران خدمات مشاوره مدیریت ارائه نموده است.

# همکاری ایلپا و گروه رسانه‌های دنیای اقتصاد



شرکت مشاوره مدیریت ایلپا پس از ۱۵ سال سابقه فعالیت اثرگذار در صنعت مشاوره مدیریت در راستای توسعه خدمات مشاوره تخصصی برای کسب‌وکارها، سازمان‌ها و موسسات عمومی و خصوصی مفتخر است شراکت استراتژیک خود را با گروه رسانه‌های دنیای اقتصاد اعلام نماید.

شرکت مشاوره مدیریت ایلپا با برخورداری از بدنه تخصصی کم‌نظیر مشتمل بر بهترین دانش‌آموختگان مدیریت و رشته‌های مرتبط اقتصادی و فنی از داخل و خارج ایران که عموماً دارای تجارب ارزنده در صنعت مشاوره در سطوح ملی و بین‌المللی می‌باشند، قصد دارد تا در شراکت استراتژیک خود با گروه رسانه‌های دنیای اقتصاد به عنوان تریبون اقتصاد ایران، فرصت تحول و تغییر در مدیریت سازمان‌ها و ارائه خدمات حرفه‌ای برای حل مسائل آن‌ها را در ایران و منطقه گسترش دهد.



از سویی گروه رسانه‌های دنیای اقتصاد با توجه به ماموریت اصلی خود که «بسط و ترویج دانش اقتصادی با هدف افزایش رفاه و کاهش فقر» است، از بدو شروع فعالیت با نگاهی فراتر از منافع کوتاه‌مدت و با دیدی همراستا با منافع ملی، همواره به دنبال ارائه راهکارهای عملیاتی برای رفع موانع و مسائل فعالیت‌های اقتصادی در بنگاه‌ها و موسسات ایرانی بوده است. این مسیر طی بیست سال گذشته با تمام فراز و فرودها به حول و قوه الهی مورد توجه عموم مخاطبین و فعالان اقتصادی و سیاست‌گذاران کشور واقع شده است.

با شکل‌گیری این شراکت استراتژیک، ایلپا امیدوار است در ایفای وظایف تخصصی خود در مسیر رفح چالش‌ها، بهبود شرایط و در نهایت رشد و بالندگی ایران بتواند نقش‌آفرینی جدی‌تری داشته باشد.

بخشی از بیانیه اعلام توافق سرمایه‌گذاری و شراکت استراتژیک ایلپا و گروه رسانه‌های دنیای اقتصاد

# ایلیا، فراتر از مرزهای ایران

انجام پروژه بین‌المللی در



# ۵ کشور

در سال ۱۴۰۱، ایلیا با انجام ۸ پروژه بین‌المللی در ۵ کشور شامل روسیه، بحرین، امارات، ژاپن و ترکیه، یک گام به هدف خود یعنی تاثیرگذاری در جهانی بهتر نزدیک شد.

یکی از مشتریان با کمک ایلیا توانست پس از تحلیل نتایج و بررسی اندازه بازار صنایع مرتبط با نوع محصول خود، با بازیگران پیشرو صنعت خودروسازی در ژاپن، شامل تویوتا، مزدا و نیسان قرارداد بسته و محصول خود را به فروش برساند.



# رویکرد ایلیا در تالیف گزارشات

از گذشته سبک گزارش نویسی ایلیا به عنوان یک امضا و نقطه تمایز مطرح بوده است. گزارش‌هایی ساختارمند توأم با تکنیک‌های داستان‌پردازی با داده که تلاش می‌کند در زمان کمی به انتقال ساختارمند دانش و پیام مشخص به مخاطب بپردازد.

این مقالات با هدف انتشار دانش در سطح جامعه و بین متخصصان (به عنوان یکی از رسالت‌های شرکت‌های پیشرو) و همچنین افزایش آگاهی از برند ایلیا صورت می‌پذیرد.

علاوه بر انتشارات مخصوص ایلیا، مشتریان و همکاران زیادی در گذر زمان به صورت برند مشترک (Co-Brand) با ایلیا در انتشار مقالات و محتوای دست اول همکاری داشته‌اند.

در سال ۱۴۰۰ اولین نسخه از گزارش مدیران عامل ایران تحت عنوان "خودباوری؛ راه عبور از طوفان" و سال ۱۴۰۱ نیز دومین نسخه‌ی این گزارش تحت عنوان «آشفستگی در مرز ناپایداری» منتشر گردید که به دنبال انتقال دغدغه‌ها و دیدگاه‌های مدیران عامل در ایران است.

این سلسله گزارش‌ها هر ساله منتشر خواهد شد و نقش بسزایی در مستندسازی وضعیت کسب‌وکارهای کشور جهت اتخاذ انواع تصمیم‌ها در لایه‌های مختلف ایفا خواهد کرد.

همچنین گزارش‌هایی در خصوص باید‌ها و نبایدهای یک هیأت‌مدیره موثر، گزارشی درباره سرمایه‌گذاری خصوصی (PE) و همچنین گزارشی درباره پیچیدگی‌های اکوسیستم استارت‌آپی ایران در سال ۱۴۰۱ و ۱۴۰۲ به صورت رایگان منتشر شده و در اختیار علاقمندان و محققان قرار گرفته است.

## گزارش هیأت‌مدیره



## گزارش مدیران عامل نسخه شماره ۲



## گزارش خرد در اکوسیستم



## گزارش بازگشت به آینده



# از زبان همکاران ایلیا



پورشاسپ شاهین‌کار  
معاون ایلیا

تمامیت در همراهی...

ما در ایلیا معتقد هستیم که هوشمندی دلیل بقا و توسعه سازمان‌ها در شرایط کنونی است و به آنها اجازه می‌دهد تا در شرایط عدم قطعیتِ امروزی با کمترین هزینه و بیشترین سرعت، خود را با شرایط داخلی و پیرامونی منطبق سازند و از شرایط به نفع خود استفاده کنند.

چیزی که ایلیا را متمایز می‌کند نوع نگرش ماست که هستی‌شناسانه معتقدیم هر سازمان یک موجود زنده است؛ هر یک دردها، عارضه‌ها، فرصت‌ها و پتانسیل‌های منحصر به فردی دارد؛ پس تنها زمانی مدل‌ها و استانداردها در سازمان‌ها اثربخشند که برای آن سازمان طراحی و متناسب شده و با آن سازمان در تمامیت باشند.

تلاش ما در ایلیا بر این است که از سطوح استراتژیک تا اجرایی‌ترین لایه‌های سازمان با مدیران همراه شویم تا به‌صورت توانمند تجربه‌ای خاص از مشاوره مدیریت و مشاوره کسب‌وکار را دریافت نمایند.

موفقیت برای ما زمانی محقق می‌شود که هم قدم با مدیران در وسط زمین بازی کسب‌وکار باشیم و نه تماشاگری بیرون گود، تا با یکدیگر خلق کنیم و بهبود ببخشیم و نتیجه آن را ببینیم.



مسعود ارشادی‌پور  
معاون ایلیا

ایلیا، همراه، همدل، هم‌زبان...

اگر امروز امکان این را داریم که در هر زمان با هر نقطه‌ای از دنیا که می‌خواهیم با عزیزانمان در ارتباط باشیم این به وسیله «سازمان» شدنی است. سازمان‌ها نقش بسیار پررنگی در کیفیت زندگی ما دارند و در حال مشاهده تاثیرات روزافزون آن‌ها هستیم. همچنین برای اینکه بتوانیم بر سازمان‌ها و انسان‌های شاغل در آن‌ها تاثیر بگذاریم، این خود نیاز به سازمان دارد؛ سازمانی به نام مشاور مدیریت!

از نظر من ایلیا از معدود شرکت‌های مشاوره مدیریت در ایران است که قادر بوده به معنای واقعی کلمه به موضوع سازمان شدن جامه عمل بپوشاند و همچنان نیز ظرفیت فراوانی برای رشد و ارتقای خود و محیط اطرافش وجود دارد.

«تحول سازمانی» برای ما در ایلیا کلید واژه‌ای است که بر روی آن ایستاده‌ایم و اعتقاد داریم در شرایط امروز ایران کسب‌وکارها و به خصوص کسب‌وکارهای متوسط، جهت رشد و اثرگذاری بیشتر نیازمند کمک و همراهی در توسعه و تحول هستند؛ این اتفاق هرگز درست انجام نخواهد شد، مگر زمانی که افراد آن سازمان متحول شوند.

شرکا و کارفرمایان ما تجربه همکاری با ایلیا را این گونه بیان می‌کنند: درک صحیح از شرایط مالکین و مدیران کسب‌وکار، هم‌آفرینی در ارائه راه‌حل‌ها با مشارکت نفرات کلیدی سازمان، توجه ویژه به راهکارهای عملیاتی، چابکی و انعطاف در مسیر پیاده‌سازی توسعه و تحول سازمان.

ما همچنان در تلاشیم تا برای اثرگذاری در اقتصاد ایران به ویژه کسب‌وکارهای خانوادگی و دوستانه، با کسب تجربیات متنوع در صنایع گوناگون، سازمان‌های مختلف و مسائل متعدد، خدمت تحول سازمانی ایلیا را توسعه دهیم.

# رسالت کارآموزی در ایلیا

در راستای مسئولیت اجتماعی و برای داشتن «ایرانی بهتر»، ایلیا هر ساله در چند نوبت دوره‌ی کارآموزی برگزار می‌کند.

کارآموزها در این دوره‌ی حرفه‌ای که به صورت رایگان ارائه می‌شود، مهارت‌های نرم و سخت لازم برای کار در حوزه مشاوره مدیریت را کسب کرده و در پایان دوره، نفرات برتر امکان همکاری با ایلیا را خواهند داشت.

ایلیا در سال ۱۴۰۱ دو دوره‌ی کارآموزی برگزار نموده و بیش از ۲۰ نیروی ماهر، در این دوره‌ها توسعه یافتند. ایلیا از زمان پیدایش تا به حال موفق به برگزاری ۴۰ دوره‌ی کارآموزی موفق در ایلیا شده است.

سرفصل‌های آموزشی در دوره‌های کارآموزی ایلیا:

طراحی اسلاید

گفت‌وگوهای دشوار

تفکر سیستمی

حل مسئله

تفکر استراتژیک

تفکر طراحی

طراحی پروپوزال

تحلیل داده

کارگاه آموزشی

۳۲

ساعت

پروژه عملی

۲۸۸

ساعت

طول دوره

۳

ماه

زینب عبادی، همکار جدید ایلیا که پس از دوره کارآموزی به صورت تمام وقت به ایلیا پیوست

# برگ امید را بر درخت زندگی نقاشی کنیم

روزی دخترکی بیمار، در انتظار مرگ، از پنجره اتاق خود به درخت پاییزی بیرون از اتاق نگاه می‌کرد، پاییز همه برگ‌های آن درخت را با خود برده بود جز یک برگ خشک، آخرین برگ باقی مانده بر درخت. دخترک باور داشت صبح فردا که آخرین برگ این درخت با پاییز هم‌مسیر خواهد شد، عمر وی نیز به پایان خواهد رسید، پیرمردی شباهنگام برگی را بر روی آن درخت نقاشی کرد ... برگ نقاشی‌شده امیددهنده دخترک بود، دخترک هرروز صبح با نگاه بدان برگ نیروی امید را در تمامی وجودش حس می‌کرد ... دخترک بر بیماری پیروز گشت و بهبود یافت. ما در ایلیا در تلاشیم تا برگ امیدی بر درخت فضای کسب‌وکار ایران عزیزمان نقاشی کنیم.

من، قباد حق محمدی، در سال ۱۴۰۰ به عنوان معاون به تیم آموزش و توسعه ایلیا پیوستم. رسالت و چشم‌انداز خودم را کمک به ارتقای کیفیت زندگی و توسعه شایستگی‌های افراد و گروه‌ها می‌دانم. این چشم‌انداز را تا قبل از پیوستن به ایلیا و از سال ۱۳۹۰، با ارائه سرویس‌های تخصصی روانشناسی در کلینیک‌های روان‌درمانی دنبال می‌کردم.

طی سال‌های ۱۳۹۸ و ۱۳۹۹ برای من این فرصت فراهم شد تا از طریق ارائه خدمات آموزشی به شرکت‌ها، به طیف گسترده‌تری از افراد کمک کنم.

ما در سال‌های گذشته خدمات توسعه فردی و رهبری سازمانی را در ایلیا گسترش دادیم و تلاش کردیم تا محتوای آموزشی واحد آموزش و توسعه ایلیا، بومی‌سازی‌شده‌ی به‌روزترین و موثرترین آموزه‌های بین‌المللی باشند و از طریق فرآیندهای موثر انتقال داده شوند؛ تا آموزش از فضای تدریس خارج شده و فرآیند آموزش تبدیل به تجربه‌ای لذت‌بخش برای افراد و مدیران شود.

وجه تمایز خدمات فعلی واحد آموزش و توسعه، توجه به ظرافت‌های روانشناختی افراد در دل سازمان‌ها است و به‌جای نگاه به افراد از چشم سازمان، در آموزش‌های ایلیا از چشم فرد به سازمان نگاه می‌شود. مزایای این نگاه، اولاً کشف ناکارآمدی‌ها و مشکلات فردی کارکنان در سازمان و دوماً ارتقاء توانمندی‌ها و ظرفیت‌های افراد است؛ که اولی در دل سازمان به راحتی کشف نمی‌شود و دومی به راحتی در سازمان بهبود نمی‌یابد.

قباد حق محمدی  
معاون  
شرکت مشاوره مدیریت ایلیا

# جلسات حضوری با مشتریان

بیش از

# ۱،۵۰۰ جلسه

تعداد جلسات موثر با ذینفعان بیرونی ایلیا اعم از مشتریان و ... در سال ۱۴۰۱

جلسات نقش مهمی در شکل‌دهی ارتباطات و دریافت اطلاعات در شرکت‌های مشاوره مدیریت ایفا می‌کنند. در سال ۱۴۰۱ بیش از ۱،۵۰۰ جلسه با ذینفعان بیرون از ایلیا با هدف جذب پروژه و یا ارائه یافته‌های پروژه‌ها برگزار شده است.

# ایلیا، همراه با جامعه کسب‌وکارها

سال ۱۴۰۱ برای کسب‌وکارها سالی ویژه بود.

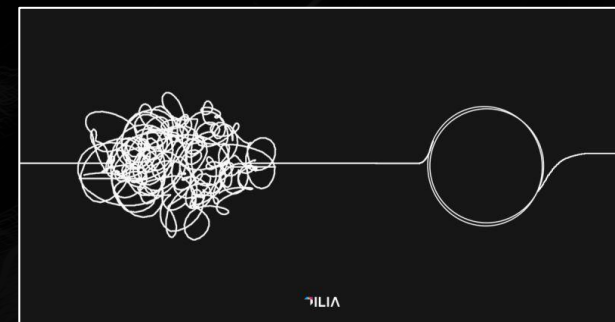
کسب‌وکارهای زیادی از ناپایداری‌های اجتماعی و اقتصادی آسیب دیدند. تورم بالا و افزایش چشمگیر قیمت ارز، در کنار رکود، کسب‌وکارها را با شرایطی بحرانی برای بقا مواجه کرد.

آسیب‌پذیرترین گروه کسب‌وکارها نسبت به این تغییر در شرایط، کسب‌وکارهای نوپا بودند که از سمتی با چالش تامین نقدینگی مواجه بودند و از طرفی تجربه‌ی مواجه با چنین شرایطی را نداشتند.

ایلیا ضمن توجه به مسئله پیش‌آمده با برگزاری جلسات داخلی برای یافتن کمکی اثربخش، بیانیه‌ای در صفحه لینکدین خود منتشر نمود و طرحی برای کمک به کسب‌وکارها را به‌صورت رایگان پیش‌برد.

[لینک بیانیه ایلیا در مهر ۱۴۰۱](#) 

در این طرح، ایلیا در مدت زمان بیش از ۱۲۰ ساعت به بیش از ۱۶ کسب‌وکار مشاوره‌ی رایگان ارائه نمود.



# تغییر آدرس دفتر مرکزی ایلیا در سال ۱۴۰۱

## آدرس شرکت ایلیا (توسعه ارتباطات اقتصادی ایلیا)

### اگر با وسیله شخصی تشریف می‌آورید:

خیابان قائم مقام فراهانی، میدان طومانیان (شعاع)، ابتدای خیابان خدری، پلاک ۵، طبقه ۹.

### اگر بدون وسیله شخصی تشریف می‌آورید (مترو):

خط قرمز یا صورتی مترو (خط ۱ یا ۶)، ایستگاه هفت‌تیر، بالاتر از مترو در بلوار قائم مقام، میدان طومانیان (شعاع)، ابتدای خیابان خدری، پلاک ۵، طبقه ۹.

در سال ۱۴۰۱ دفتر شرکت مشاوره مدیریت ایلیا واقع در خیابان جردن به آدرس جدیدی به شرح مقابل انتقال پیدا کرد.

برای مشاهده آدرس روی نقشه، کلیک کنید







قاب خاطرات - بهار ۱۳۹۷  
نسل سوم مشاورین مدیریت در شرکت مشاوره ایلیا

بخش دوم

# مروری بر خدمات ایلیا

---

### سر برافراشته است و امیدوار،

قله دماوند، نه تنها نام کوه و بلندترین قله ایران، بلکه نمادی از مصلابت و قدرت برای امیدواران است. ما در ایلیا از ایستادگی دماوند برای ایرانی بهتر امید میگیریم.

---

عکس از مهدی مس‌رو

# چرخ‌های اختراع شده این بار، مشاوره مدیریت

ایلیا بر این باور است که راه‌های رفته و چرخ‌های اختراع شده‌ی زیادی هستند که بازیگران داخلی یا از آن خبر ندارند یا آن را به درستی اجرا نکرده‌اند. که این، گام اول برای کم کردن آن فاصله با همتایان منطقه‌ای و جهانی است.

دانشجوی دکترای اقتصاد بودم که کارآموز دفتر لندن مکنزی شدم و پا به مشاوره مدیریت گذاشتم؛ که کاش زودتر وارد شده بودم و می‌فهمیدم که چطور باید از انبوه داده‌ها، استخراج معنا و راهبرد کنم. شاید این‌طوری استاد راهنمایم را هم کم‌تر حرص داده بودم. باری! در حین و پس از دکتری، حدود ۳ سال با مکنزی و ۲ سال با ADL بودم و نزدیک ۲ سال است که با ایلیا آشنا شده‌ام.

اما قصه‌ی مشاوره مدیریت و ایران. محاسبات تخمینی من می‌گوید یک فعال اقتصادی در خاورمیانه، ۲۰ برابر یک فعال اقتصادی در ایران برای مشاوره‌ی مدیریت هزینه می‌کند. همین نسبت برای یک فعال اقتصادی ترکیه‌ای و هندی ۳۰ برابر، برای فعال اماراتی ۷۰ برابر و برای فعال آلمانی ۶۰۰ برابر است. بله! ۶۰۰ برابر!

سؤال هر روزی من این است که چطور می‌توانیم با ایلیا این فاصله‌ی که بازار مشاوره مدیریت ایران با منطقه و جهان دارد را کم کنیم. بی هیچ مجامله‌ای می‌توانیم ادعا کنیم که بازار متشکل، منسجم و معیارپذیری از مشاوره مدیریت در ایران وجود ندارد.

اما می‌توانم حدس بزنم که اگر این واقعیت را به فعال اقتصادی ایرانی بگویم که همتای ترکیه‌ای و هندی شما ۳۰ برابر شما هزینه‌ی مشاوره می‌دهد، چه می‌گوید. قاعدتاً اول از فضای کلان اقتصادی می‌گوید. کاملاً حرف و دغدغه‌ی مهم و به‌حق و به‌جایی است. عمیقاً متوجه‌ام که این فضا، نرخ استهلاک «سرمایه اجتماعی» و «امید» و «اعتماد» را به اعلی حد خود برده. اما یک سوال.

سوال این‌که آیا در این فضا، همه‌ی بازیگران به یک نحو کار می‌کنند؟ خروجی‌ها یکی است؟ به گمانم نه!

ایلیا رسالت خود را این‌گونه تعریف کرده که فارغ از همه‌ی لطمات ناشی از شرایط کلان که شاید تأثیری بر آن نداشته باشیم، در «حوزه‌ی نفوذ» خود مدیران و فضای داخلی شرکت‌ها، راهکارهایی ارائه کند که حال کسب‌وکار را بهتر کند. ایلیا بر این باور است که راه‌های رفته و چرخ‌های اختراع شده‌ی زیادی هستند که بازیگران داخلی یا از آن خبر ندارند یا آن‌را به درستی اجرا نکرده‌اند. این قطعاً گام اول برای کم کردن آن فاصله با همتای منطقه‌ای و جهانی است.

به امید بازیابی امید!

امیر حسینی  
معاون ارشد  
شرکت مشاوره مدیریت ایلیا

# گستره خدمات مشاوره مدیریت در ایلیا



تحقیق

مشاوره

آموزش

## درباره خدمت

خدمت «آموزش و توسعه منابع انسانی» ایلیا با طراحی و اجرای برنامه‌های توسعه رهبری، مهارت‌های نرم، مهارت‌های میان‌فردی و مربی‌گری (Coaching) به کسب‌وکارها کمک می‌کند.

خدمت «آموزش و توسعه منابع انسانی» ایلیا در چهار بخش ارائه می‌شود:

### ۱. طراحی ارزش‌ها و فرهنگ سازمانی

- بررسی و تدوین اولویت‌های فرهنگی سازمان
- بررسی و تدوین چشم‌انداز منابع انسانی
- تدوین کتابچه‌ی فرهنگ سازمانی

### ۲. برنامه‌های آموزش سازمانی

- توسعه‌ی مهارت‌های رهبری
- آموزش مهارت‌های بازخورد
- ارتقاء سطح مهارت مدیران
- بهبود ارتباطات سازمانی
- ارتقاء کار تیمی

### ۳. پرورش مربی و تسهیل‌گر

- تربیت مربی سازمانی (Coach)
- تربیت مدرس سازمانی

### ۴. برنامه‌ریزی شایستگی و ارزیابی عملکرد

- تعیین شایستگی‌های ضروری برای کارکنان سازمان
- تعیین ملاک‌ها و فرآیندهای جذب افراد جدید
- تعیین ملاک‌ها و فرآیندهای ارزیابی کارکنان

## داستان مشتریان

### مسئله چه بود؟

در این مجموعه، از کیفیت جلسات بازخورد میان مدیران احساس نارضایتی می‌شد و این مسئله در شرکت احساس می‌شد که به کارکنان توجهی نمی‌شود و به آن‌ها بازخوردی داده نمی‌شود. بدین منظور نیاز به تعریف استانداردی در این زمینه وجود داشت.

### ایلیا چگونه در حل مسئله کمک کرد؟

- **مصاحبه عمیق با مدیران:** در گام اول به منظور فهم بهتر مسئله‌ی مدیران، با آن‌ها مصاحبه شد و دغدغه‌های آن‌ها مورد بررسی قرار گرفت و فرآیند دریافت بازخورد، بازنگری شد.
- **طراحی کیس‌های سازمانی:** ابتدا کیس‌هایی برای رفع دلایل عمده‌ای که باعث اختلال در فرآیند ارائه‌ی بازخورد شده بودند، طراحی و تدریس شد.
- **ارزیابی ۳۶۰ وضعیت فعلی مدیران:** به منظور ارزیابی وضعیت مدیران عامل از تمامی آن‌ها یک ارزیابی ۳۶۰ صورت گرفت.

### نتیجه چه شد؟

- ایجاد یک استاندارد جدید برای برگزاری جلسات
- بهبود سیستم بازخورد در داخل شرکت

### درباره مشتری

 تعداد نفرات +۱۵۰	 وضعیت بازار جزء ۳ بازیگر برتر	 صنعت تبلیغات	 سابقه فعالیت بیش از ۲۵ سال
--	---	--	--

۵۶

تعداد پروژه‌ها

۴۱

تعداد شرکت‌ها

۱۱

تعداد صنایع

۷+ هزار

تعداد ساعات تدریس مدرسین

۵+ هزار

تعداد افراد آموزش داده‌شده



## درباره خدمت

خدمت «مشاوره» ایلپا از طریق ارائه‌ی راهکارها و بینش‌های مبتنی بر داده، به مشتریان برای تصمیم‌گیری آگاهانه و استفاده از فرصت‌های جدید کمک می‌کند.

خدمت «مشاوره» ایلپا در ۴ بخش ارائه می‌شود:

## ۱. تحقیقات بازار

- جمع‌آوری اطلاعات
- تحلیل بازار
- تحلیل مشتریان
- تحلیل رقبا
- نیازسنجی
- امکان‌سنجی
- بررسی عوامل خارجی
- تحلیل ذی‌نفعان

## ۲. استراتژی

- تدوین استراتژی
- تعیین هدف و رویه
- تحلیل محیط
- برنامه‌ریزی عملیاتی
- ارزیابی و بهبود

## ۳. بازاریابی

- تحلیل مشتری
- تدوین استراتژی بازاریابی
- برنامه‌ریزی تبلیغات
- تحلیل رقابت

## ۴. مشاوره داده‌محور

- تحلیل داده
- پیش‌بینی و مدل‌سازی
- بهینه‌سازی فرآیندها
- تحلیل رفتار مشتریان
- تحلیل رقابت

## داستان مشتریان

## مسئله چه بود؟

یک شرکت بین‌المللی واقع در ژاپن در حوزه هوش مصنوعی فعالیت می‌کند. این شرکت محصولات مختلفی مانند سیستم کارسنجی، ImagePro، چت‌بات را تولید کرده است. این شرکت برای محصول کارسنجی که برای نظارت بر عملکرد کارگران در خط تولید و کارمندان در سازمان‌ها تولید شده است، از ایلپا درخواست انجام تحقیقات بازار کرد.

## ایلپا چگونه در حل مسئله کمک کرد؟

در پروژه، رقبای کلیدی این شرکت در حوزه‌های جغرافیایی مختلف مانند آمریکا، کانادا، استرالیا، آلمان و ... بررسی شدند و مزایای رقابتی و ویژگی‌های محصولات آن‌ها مورد بررسی قرار گرفت. همچنین اندازه بازار محصول و سهم بازار بالقوه شرکت در صنایع مهم و کلیدی برای مشتری، مانند صنعت خودرو، غذا و آشامیدنی، بسته‌بندی، ساختمان‌سازی، خرده‌فروشی و ... بررسی و محاسبه شد. در نهایت به مشتری اطلاعاتی از قبیل اندازه بازار، سهم بازار و ارزش محصول در بازار، فرصت‌های بالقوه در هر یک از صنایع بررسی شده ارائه شد.

## نتیجه چه شد؟

مشتری پس از بررسی تحلیل نتایج و بررسی اندازه بازار صنایع مرتبط با نوع محصول خود، توانست با بازیگران پیشرو صنعت خودروسازی در ژاپن، شامل تویوتا، مزدا و نیسان قرارداد بسته و محصول خود را به فروش برساند.

## درباره مشتری

تعداد نفرات  
+۵۰

وضعیت بازار  
شرکت در حال رشد

صنعت  
تکنولوژی

سابقه فعالیت  
بیش از ۵ سال

۲۴

تعداد پروژه‌ها

۳۰

تعداد شرکت‌ها

۱۱

تعداد صنایع

۴ ماه

متوسط مدت هر پروژه





مهدی محمدی، تحلیل‌گر ارشد کسب‌وکار - از اعضای تیم ایلیا

## درباره خدمت

خدمت «تحول» ایلیا به کسب‌وکارها کمک می‌کند تا با توجه به توانایی‌ها، شرایط محیطی، بازار و صنعت، علایق و ارزش‌ها و دارایی‌هایشان، هر جا که نیاز به تغییر باشد، تغییر و تحول لازم را طراحی و اجرا کنند.

خدمت «تحول» ایلیا طی سه مرحله انجام می‌شود:

### ۱. کشف و ارزیابی سازمان

- ارزیابی همه جانبه ابعاد کسب و کار
- شناسایی قابلیت‌ها و نقاط قابل بهبود کسب و کار
- مپ کردن مدل عملیاتی فعلی
- شناخت عمیق تصمیم‌گیرندگان کلیدی

### ۲. طراحی استراتژی و توسعه محصول

- کشف انتظارات، خواسته‌ها و علایق ذی‌نفعان اصلی
- هم‌آفرینی نیت و مقصد سازمان از تحول
- تدوین مدل عملیاتی هدف‌گذاری شده
- تعریف استراتژی سازمان برای پیاده‌سازی تحول

### ۳. پیاده‌سازی تحول

- تعریف استراتژی و محدوده تحول
- طراحی ساختار و سازماندهی تحول
- تشکیل تیم و نقش‌های موردنیاز تیم تحول
- تدوین فعالیت‌ها و فرآیندهای تحول
- انتخاب ابزارها و داده‌های موردنیاز

## داستان مشتریان

### مسئله چه بود؟

- شرکت الف، پس از حدود ۱۵ سال حضور در صنعت، با مسائل مختلفی مواجه بود که عمده‌ی آن‌ها موارد زیر بود:
- شفاف نبودن ساختار مالکیت و مدیریتی
  - نبود ساختارها و فرآیندهای اجرایی
  - جانشین پروری و تربیت رهبران آینده

### ایلیا چگونه در حل مسئله کمک کرد؟

- کشف و طراحی چشم‌انداز و استراتژی تحول سازمان: با شناسایی نقاط مشترک در میان مدیران، اولویت‌های تصمیم‌گیرندگان نهایی مشخص شد و نقشه راه استراتژیک طراحی شد.
- طراحی و ایجاد حاکمیت شرکتی: متناسب با بستر فعالیت کسب‌وکار، برای آن ساختار سازمانی و حاکمیت شرکتی طراحی شد.
- توسعه‌ی فرآیندهای منابع انسانی و ارتقاء توانمندی کارکنان: عارضه‌های عملیاتی فرآیندهای منابع انسانی، شناسایی و بازطراحی شدند.

### نتیجه چه شد؟

- ۹۰ درصد افزایش فروش در کمتر از یک سال
- ۶۰ درصد کاهش نرخ خروج کارکنان
- ۳۵ درصد افزایش اثربخشی عملیاتی

### درباره مشتری

تعداد نفرات  
۱۰۰-۵۰

وضعیت بازار  
جز ۱۰ بازیگر برتر

صنعت  
خرده‌فروشی (سوزن)

سابقه فعالیت  
بیش از ۲۵ سال

۸

تعداد پروژه‌ها

۵

تعداد شرکت‌ها

۵

تعداد صنایع

۲ تا ۴ سال

متوسط مدت هر پروژه

+ ۳ هزار

ساعات حضور در دفتر مشتری



ایمان حمیدی، تحلیل‌گر ارشد کسب‌وکار - از اعضای تیم ایلیا

## درباره خدمت

خدمت «کسب‌وکارهای خرد و متوسط ایلیا» به مشتریان کمک می‌کند تا مسیر توسعه از یک کسب‌وکار سنتی به یک سازمان ساختارمند و چابک را طی کنند.

خدمت «کسب‌وکارهای خرد و متوسط» ایلیا در ۴ بخش ارائه می‌شود:

### ۱. ساختارمندی

- تدوین استراتژی
- تدوین ساختار سازمانی
- تعریف فرآیندها
- کاهش وابستگی کسب‌وکار به مدیرعامل و موسس

### ۲. بهبود عملکرد و رشد

- عرضه‌یابی سازمانی
- بهینه‌سازی فرآیندها
- افزایش بهره‌وری

### ۳. تحول

- تحول عملکرد مالی
- تحول عملیاتی

### ۴. راه‌اندازی

- راه‌اندازی کسب‌وکار
- طراحی مدل کسب‌وکار
- طراحی و تدوین استراتژی
- تعیین و پیاده‌سازی فرآیند جذب منابع انسانی
- همراهی کسب‌وکار تا رسیدن به نقطه‌ی ایده‌آل

## داستان مشتریان

### مسئله چه بود؟

یکی از شرکت‌های پیش‌تاز در حوزه انبوه‌سازی با چشم‌انداز تبدیل شدن به یک شرکت در حوزه املاک و مستغلات و با دغدغه‌های جاری مبنی بر حل یکپارچگی فرآیندهای داخلی، سرمایه‌گذاری در یک حوزه جدید و راه‌اندازی کسب‌وکار جانبی مرتبط به ایلیا مراجعه کرد.

### ایلیا چگونه در حل مسئله کمک کرد؟

- **طراحی فرایندهای داخلی:** در بخش اول از طریق انجام مصاحبه عمیق و مدل عرضه‌یابی سازمانی ایلیا اقدام به بهبود فرآیندهای داخلی این شرکت شد.
- **طراحی بیزنس لاین جدید:** در گام دوم اقدام به طراحی چندین مدل کسب‌وکار برای کارفرما شد و پس از انتخاب مدل کسب‌وکار، اقدام به طراحی برنامه بازاریابی برای شرکت شد.
- **طراحی مکانیسم قرارداد:** در گام سوم و پس از نهایی شدن مدل کسب‌وکار، اقدام به طراحی قرارداد از طریق تیم هم‌قلم شد.

### نتیجه چه شد؟

- تحقق ۱۰ میلیارد تومان فروش تنها ۲ ماه پس از عرضه سرویس جدید
- ثبت قرارداد فاز دوم پروژه با ایلیا

### درباره مشتری

تعداد نفرات  
۱۰۰-۵۰

وضعیت بازار  
جز ۱۰ بازیگر برتر

صنعت  
املاک

سابقه فعالیت  
بیش از ۱۰ سال

۱۰

تعداد پروژه‌ها

۸

تعداد شرکت‌ها

۴

تعداد صنایع

+ ۴ هزار

ساعات حضور در دفتر مشتری

# مردم ایران از خدمات مالی چه می‌خواهند؟

این نشست و گزارش‌های مالی موجود، پاسخ مناسبی  
برای همه گروه‌های رفتار مالی جامعه ایران است.

**ILIA**

جلسه ارائه گزارش ایلیا در بانک مرکزی جمهوری اسلامی ایران

خدمت حاکمیت شرکتی ایلیا به کسب‌وکارها در راستای اثربخشی هیئت مدیره و تصمیم‌گیری بهتر آن‌ها، حفظ منافع ذی‌نفعان و ایجاد پایداری کسب‌وکار کمک می‌کند.

خدمت «حاکمیت شرکتی» ایلیا در ۳ بخش ارائه می‌شود:

#### ۱. بهبود اثربخشی برای پیروزی سریع

- طراحی اندازه، ترکیب و رویه‌های تصمیم‌گیری هیئت مدیره
- طراحی نحوه برگزاری جلسات هیئت مدیره
- ارزیابی عملکرد هیئت مدیره و کمیته
- شفاف‌سازی اختیارات هیئت مدیره و وظایف مدیر
- راهکارهای انتخاب مدیر یا عضو جدید

#### ۲. ارزیابی و بهبود برنامه‌های حاکمیت شرکتی سازمان‌ها

- ارائه مشاوره جهت رفع ضعف‌های حاکمیت شرکتی
- ارائه گزارش ارزیابی
- طراحی و ارائه ساختار و سازوکار جامع و موثر هیئت مدیره

#### ۳. توانمندسازی هیئت مدیره

- دوره‌های آموزشی
- جلسات مربی‌گری همسوسازی ذهنی اعضای هیئت مدیره

## داستان مشتریان

### مسئله چه بود؟

یک شرکت فعال در صنعت خرده‌فروشی، با توجه به رشد در ابعاد مختلف، برای تداوم موفقیت خود، زیرساخت‌های مدیریتی لازم در سطح هیئت مدیره را نداشت و میان هیئت مدیره و مدیر عامل تنش‌هایی وجود داشت که مانع عملکرد موثر هیئت مدیره می‌شد.

### ایلیا چگونه در حل مسئله کمک کرد؟

- به منظور ایجاد ادبیات مشترک در هیئت مدیره و آگاهی‌بخشی نسبت به چگونگی ایفای نقش هیئت مدیره، کارگاهی بالغ بر ۲۰ ساعت در این خصوص برگزار شد.
- با توجه به محتوای دوره، مکانیزم‌های راهبری شرکتی عرضه‌یابی شد و موضوعات قابل بهبود شناسایی و در دستور کار قرار گرفت.

### نتیجه چه شد؟

- تثبیت جایگاه هیئت مدیره در ساختار سازمانی
- افزایش کیفیت جلسات و مصوبات هیئت مدیره
- تسریع پیشبرد امور سازمان
- تفکیک مالکیت از مدیریت و تنظیم رابطه‌ی میان مدیرعامل و هیئت مدیره
- کاهش تنش‌ها در سطوح بالای سازمانی
- افزایش زمان و ظرفیت پرداختن هیئت مدیره به موضوعات استراتژیک

### درباره مشتری

تعداد نفرات  
+۷۰۰

وضعیت بازار  
جزء ۳ بازیگر برتر

صنعت  
مد و فشن

سابقه فعالیت  
بیش از ۱۰ سال

۵

تعداد پروژه‌ها

۴

تعداد شرکت‌ها

۳

تعداد صنایع

۶ ماه

متوسط مدت هر پروژه

۱۵۰+

ساعات حضور در جلسات هیئت‌مدیره



## خدمات روانشناسی و مشاوره (ILIA Wellbeing)

در گام نخست این خدمت، کارکنان سازمان ارزیابی اولیه می‌شوند و با استفاده از چندین شاخص از جمله سن شرکت و بستر فعالیت شرکت، روانشناسانی به سازمان اختصاص می‌یابند.

ارزیابی افراد در یک سیستم اختصاصی انجام می‌شود و افراد در مسائل خلقی، سلامت فردی و روابط بین فردی مورد سنجش قرار می‌گیرند و پس از غربال اولیه، کارکنان بر اساس اولویت خدمات روانشناسی می‌گیرند.

همچنین با ارائه گزارشات فصلی (با حفظ محرمانگی داده‌های کارکنان) وضعیت سلامت سازمان و تغییرات آن نیز مورد ارزیابی قرار می‌گیرد و مدیران می‌توانند آخرین اطلاعات از حال و هوای کارکنان خود را مشاهده کرده و برای تعریف اقدامات و اهداف خود از آن بهره بگیرند.

۲۸ روانشناس — ۳۱ شرکت خدمات گیرنده

### آموزش‌های مبتنی بر مدل‌های روانشناختی

در این گروه خدمات، علاوه بر مشاوره‌ی فردی، آموزش‌هایی که به فراخور حال سازمان برای بهبود کلی وضعیت روانی آن لازم تشخیص داده شوند، به کارکنان ارائه می‌شود؛ برخی از این کارگاه‌ها عبارتند از:

کارگاه مدیریت هیجان

کارگاه کنترل خشم

کارگاه ارتقای تاب‌آوری

کارگاه مدیریت استرس

#### رسالت راهاندازی خدمات روانشناسی و مشاوره ایلیا

تیم روانشناسی و مشاوره‌ی ایلیا با ارائه خدمات تخصصی روانشناسی به کارکنان سازمان‌ها، خانواده‌های آن‌ها و در نهایت تیم‌ها در سازمان، در تلاش است تا اوضاع سلامت روانی یک سازمان بهبود یابد.



## خدمات حقوقی ایلیا (هم قلم ایلیا)

در سالی که گذشت، ایلیا با هدف گسترش خدماتی که به کسب و کارها ارائه می‌کند و نیاز مشتریان خود، اقدام به همکاری با تیم حقوقی هم قلم نمود.

تیم هم قلم، مجموعه‌ای از متخصصان خبره‌ی حقوقی در زمینه‌های مختلفی از جمله: حقوق تجارت بین‌الملل، حقوق تجاری-اقتصادی، حقوق مالکیت فکری، حقوق نفت و گاز و ... است.

حاصل این همکاری، تیم «هم قلم ایلیا» است که همه‌ی خدمات حقوقی که مورد نیاز کسب و کارها است را به آن‌ها ارائه می‌کند.

در این بخش خدماتی که توسط هم قلم ارائه می‌شود بیان شده است.



- تنظیم انواع قراردادهای داخلی و بین‌المللی
- ارزیابی سلامت حقوقی شرکتها و ارائه گزارش‌های تفصیلی مرتبط
- ارائه خدمات مشاوره و استراتژی‌های حقوقی مختص به کسب و کارها
- مدیریت مذاکرات قراردادی و همراهی در انواع فرآیندهای سرمایه‌گذاری، ادغام و تملیک
- انجام کلیه‌ی دعاوی مرتبط با کسب و کارها
- مشاوره در حوزه امور مالکیت فکری و حفاظت از اطلاعات
- تاسیس و ثبت شرکت و انجام فرآیندهای ثبتی مورد نیاز شرکتها



---

تیم حقوقی هم‌قلم ایلیا

---





Backing the **Vanguards**

Telephone: +98 2188651729,

Email: [office@ilia-corporation.co](mailto:office@ilia-corporation.co)

Website: [www.ilia-corporation.co](http://www.ilia-corporation.co)

Address: 9th Floor, Number 5, Khedri St., Tomanian Sq., Ghaem Magham Farahani St., Tehran, Iran