



DR.MIRGHADERI

BRAND BOOK

DESIGN BY HAMAVAND AGENCY

سید امیر حسین میر قادری

دکتر ای تخصصی مهندسی منابع

مدرس دانشگاه

استراتژیست

تحلیلگر کسب و کار





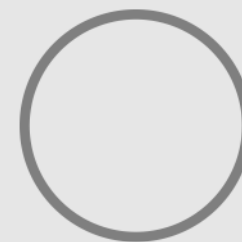
چرخ دنده

+



نمودار رشد

+



نماد چرخش

مفهوم

لوگو اصلی ترین المان بصری گرافیکی میباشد در این لوگو سعی شده است با توجه به هدف و نوع کسب و کار از چرخنده به عنوان المان سیستم سازی استفاده شود و همچنین نمودار رشد برای القای حس مشاوره های سازمانی و خطوط گرد و منحنی برای نشان دادن پویایی و خلاق بودن است. به صورت کلی حجیم بودن فضای مثبت لوگو به علت انتقال حس اعتماد بیشتر به مخاطب است.





MIRGHADERI
SYSTEMS ADVISOR







MIRGHADERI
SYSTEMS ADVISOR

MIRGHADERI
SYSTEMS ADVISOR

MIRGHADERI
SYSTEMS ADVISOR

MIRGHADERI
SYSTEMS ADVISOR

MIRGHADERI
SYSTEMS ADVISOR

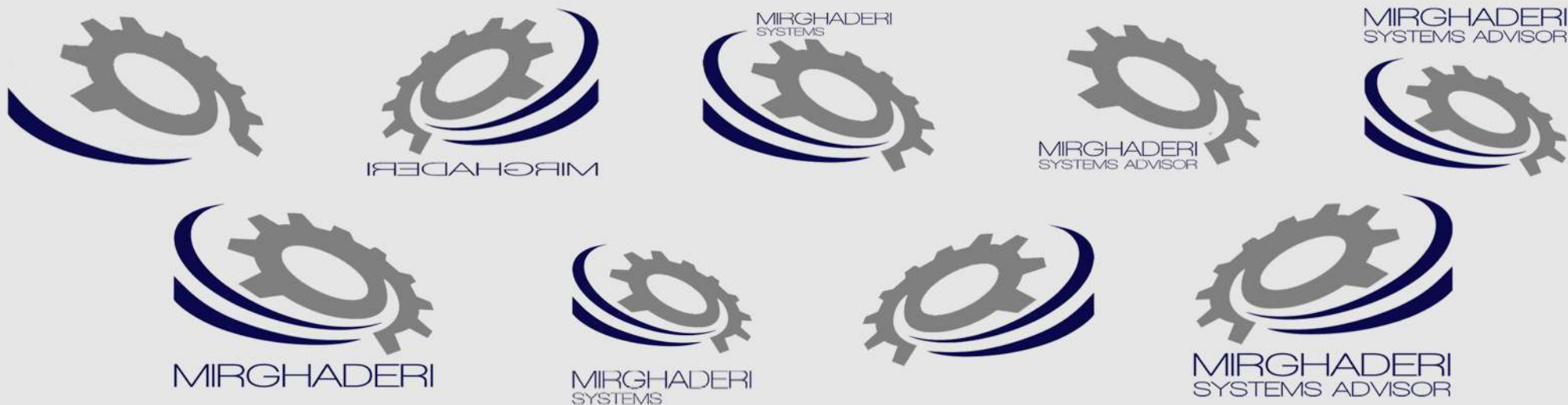
MIRGHADERI
SYSTEMS ADVISOR

MIRGHADERI
SYSTEMS ADVISOR





موارد غیر مجاز استفاده از لوگو

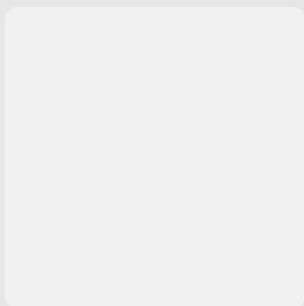


موارد غیر مجاز رنگی



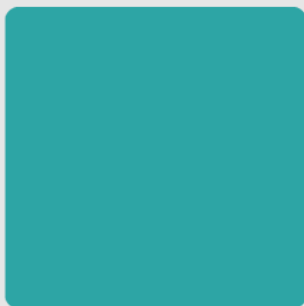
پالت رنگی

رنگ خشتی



#f1f1f1 R:241
C:4 , M:3 G:241
Y:3 , K:0 B:241

رنگ مکمل



#2da5a5 R:45
C:75 , M:14 G:165
Y:38 , K:0 B:165

رنگ فرعی



#7f7f7f R:127
C:52 , M:43 G:127
Y:43 , K:8 B:127

رنگ اصلی



#0c094b R:12
C:100 , M:100 G:9
Y:30 , K:44 B:75

این رنگ ها بر اساس کهن الگوهای برند طوری انتخاب شده اند که در حالت های چاپی و دیجیتال تفاوت رنگ نداشته باشند

فونت تیترا انگلیسی

Walkway Black

MIRGHADERI

فونت متن انگلیسی

Walkway Bold

MIRGHADERI

فونت تیترا فارسی

Lalezar

این تیترا من است.

فونت متن فارسی

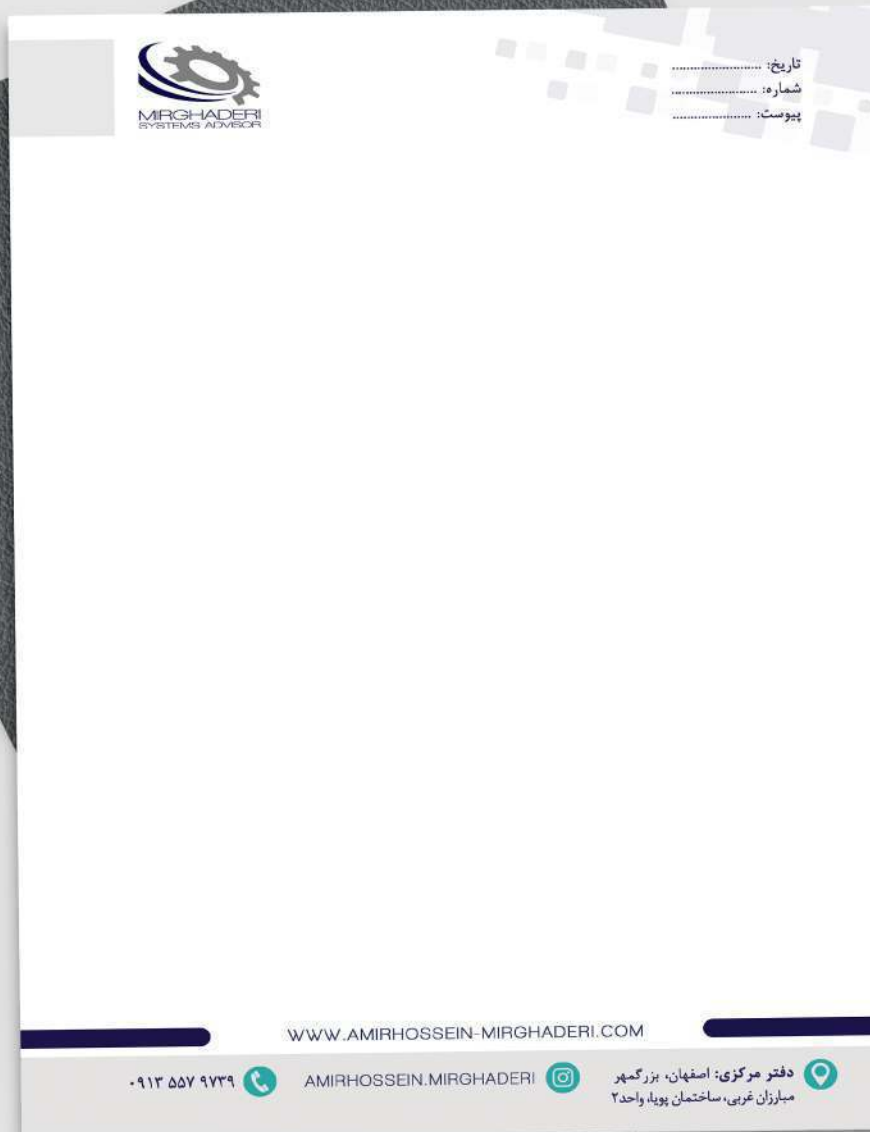
B Yekan

این متن من است.

طراحی ست اداری



سربرگ A4 و A5



سربرگ افقی (Landscape)







طراحی مجموعه فرم های چاپی

بوم مدل کسب و کار استرووالدر

<p>بخش مشتریان</p> <p>گروه های هدف شما چه کسانی هستند؟ مشتری و مخاطب اصلی محصول شما چه کسانی هستند؟ چه کسانی مشتری شما نیستند و نخواهند بود؟</p>	<p>ارتباط با مشتریان</p> <p>نقش شما در فرایند خرید چیست؟ آیا همه چیز آسان است؟ آیا فرآیند خرید یا فرایند برای کمک به تصمیم گیری مشتری دارید؟ غیر از پرداخت پول، آیا مشتری در ایجاد ارزش نقش دارد؟</p>	<p>ارزش پیشنهادی</p> <p>کالا یا خدمتی که عرضه می کنید چیست؟ برای مشتری چه ارزشی ایجاد می کند؟ چرا باید به شما پول بدهد؟ کدام درد او را کم می کند؟ کدام لذت را برایش ایجاد می کند؟</p>	<p>فعالیت های اصلی</p> <p>کدام فعالیت ها را می توانید هسته کار خود بنامید؟ کدام فعالیت ها حیاتی هستند؟ سختل از اسم و عنوان کسب و کار شما واقعاً چه می کند؟</p>	<p>شرکای کلیدی</p> <p>چه افراد و مجموعه های در بیرون مرز کسب و کار شما باید باشند و کمک کنند تا مدل کسب و کار شما اجرا شود؟</p>
<p>کانال توزیع</p> <p>کدام های ارتباطی شما با مشتری چیست؟ مشتری چگونه از محصول شما مطلع می شود؟ محصول چگونه به دست مشتری می رسد؟ بازرگانی مشتری از چه کانال هایی به دست شما می رسد؟</p>		<p>منابع اصلی</p> <p>مهمترین منبع آمو برای اجرای این مدل کسب و کار چیست؟ غیر از منابع مالی به چه منابع دیگری نیاز دارید؟ کدامساز از این منابع هدا می تواند مزیت رقابتی شما باشد؟</p>		
<p>جریان درآمد</p> <p>چگونه پول در می آورید؟ آیا مشتری و مصرف کننده در حقایق شما یکسانی است یا دو گروه مختلف هستند؟ آیا فقط یک بار از مشتری پول می گیرید یا در طول زمان مشتری باید دوباره پرداخت های داشته باشد؟ برای آن دسته از مشتریان احتمالی که هنوز حاضر نیستند پولی به شما بدهند هیچ نوع ارزشی ارائه دارید؟</p>		<p>ساختار هزینه ها</p> <p>هزینه های این مدل کسب و کار به چه عواملی تقسیم می شود؟ سرمایه های که بخش عمده هزینه را می سازند چه هستند؟ ساختار هزینه در این مدل کسب و کار با بزرگ شدن و افزایش مقیاس کسب و کار چه تغییری می کند؟</p>		



سید امیرحسین میرقادر
دکتری تخصصی مدیریت استراتژی، مدرس دانشگاه
مشاور سازمانی و متخصص سیستمی سازی

ارزیابی اولیه کسب و کار های استراتاپ

<p>نام: _____ تاریخ: _____</p> <p>نشانی: _____ آدرس ایمیل: _____</p> <p>نوع کسب و کار: _____ نام کسب و کار (اگر نهایی شده): _____</p> <p>شماره تلفن ثابت: _____ شماره تلفن همراه: _____</p> <p>برای اینکه چشمه مشاوره شما موثرتر باشد، لطفاً به تمام سوالات زیر به بهترین نحو ممکن پاسخ دهید. تکته: نام اطلاعاتی که به KFEDC داده می شود محرمانه است. چگونه مالکیت و مدیریت یک کسب و کار به شما در دستیابی به اهداف شخصیات کمک خواهد کرد؟</p>	<p>آیا کسب و کار خود را در 25 کلمه یا کمتر توصیف نمایید:</p>																																				
<p>آیا شما تصور می کنید یک بازار (بازار مشتری و پایه) برای ایده شما وجود داشته باشد؟خیربله</p> <p>فهرستی از تمام محصولات یا خدماتی را که قصد دارید به مشتریان خود ارائه دهید بیان نمایید.</p> <p>فهرستی از موارد (تجهیزات، دارایی، ساختمان، زمین و غیره) که متعلق به شما بوده و ممکن است در کار شما استفاده شود، ذکر نمایید.</p>																																					
<p>هر تجربه ای که شما یا سایر اعضای تیم مدیریت خود در یک کسب و کار فعالیت داشته اید یا منابع خاصی که در آن کار کرده اید را شرح دهید:</p>																																					
<p>در جای خالی که بهترین توصیف شما و شرکای کلیدی یا مدیران شرکت شما است، علامت بزنید.</p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th>حسابداری و امور مالیاتی</th> <th>دارای دانش کافی</th> <th>تجربه به مشاوره</th> <th>تجربه به مشاوره</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td>دیجیتال مارکتینگ</td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td>مدیریت مالی و سرمایه گذاری</td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td>بازاریابی و تبلیغات</td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td>سازماندهی کارکنان</td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td>رهبری و مدیریت کارکنان</td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td>فروش و قیمت گذاری</td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td>سایر:</td> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>		حسابداری و امور مالیاتی	دارای دانش کافی	تجربه به مشاوره	تجربه به مشاوره					دیجیتال مارکتینگ				مدیریت مالی و سرمایه گذاری				بازاریابی و تبلیغات				سازماندهی کارکنان				رهبری و مدیریت کارکنان				فروش و قیمت گذاری				سایر:			
حسابداری و امور مالیاتی	دارای دانش کافی	تجربه به مشاوره	تجربه به مشاوره																																		
دیجیتال مارکتینگ																																					
مدیریت مالی و سرمایه گذاری																																					
بازاریابی و تبلیغات																																					
سازماندهی کارکنان																																					
رهبری و مدیریت کارکنان																																					
فروش و قیمت گذاری																																					
سایر:																																					
<p>آیا برای تأمین مالی محصولات خود نیاز به سرمایه گذاری دارید؟خیربله</p>																																					



سید امیرحسین میرقادر
دکتری تخصصی مدیریت استراتژی، مدرس دانشگاه
مشاور سازمانی و متخصص سیستمی سازی

فرم های چاپی برای مستند سازی جلسات مشاوره طراحی شده اند که قابلیت دیجیتالی و تایپ کردن (به همراه فایل ورد) را نیز دارند. در این طراحی مخاطبین هدف کسب و کار های بزرگ و متوسط بوده اند.

طراحی بک‌گراند تلفن همراه و کامپیوتر

طراحی بک‌گراند



طراحی اسلایدهای سایت



تصویرسازی فرایند مشاوره



۱- جلسه ارزیابی عملکرد

۱۵۰ MIN

سبک تصویر سازی: ایزومتریک

در این تصویر سازی سعی شده روند مسیر مشاوره ی دکتر میرقادری به حالت گرافیکی قابل فهم ایجاد شود تا مشاور و مراجع در مسیر مشاوره با یکدیگر هم ذهن باشند و بتوانند با بازدهی بیشتری به این مسیر ادامه دهند. در این طرح سعی شده که با استفاده از نماد های جان بخشی، مراحل رشد در گذر زمان را نشان داده تا مشخص شود که تغییر برای فرد مراجعه کننده چگونه خواهد بود.

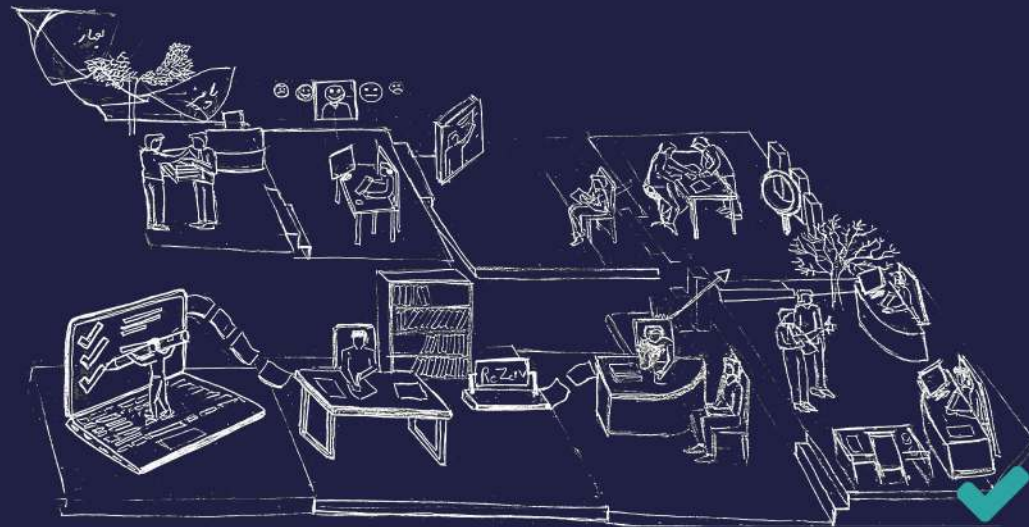
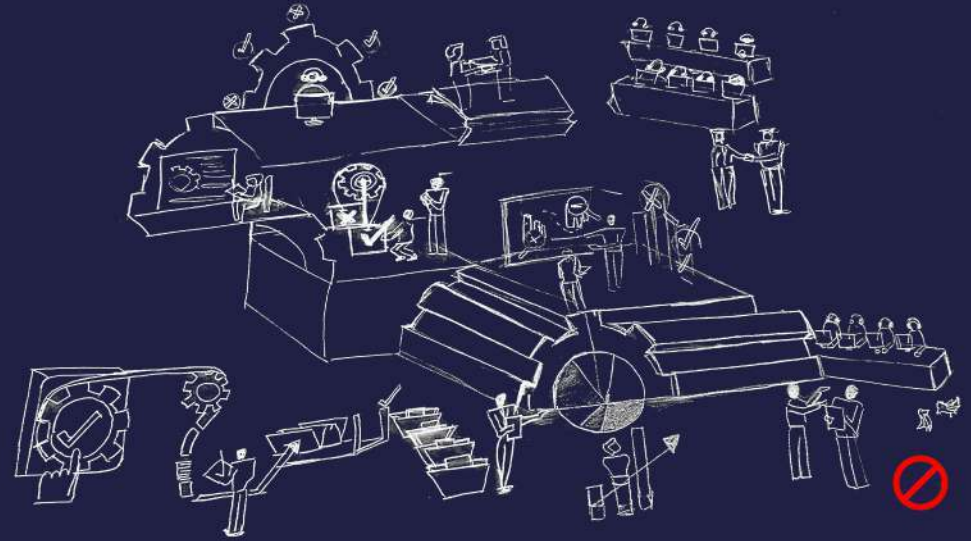
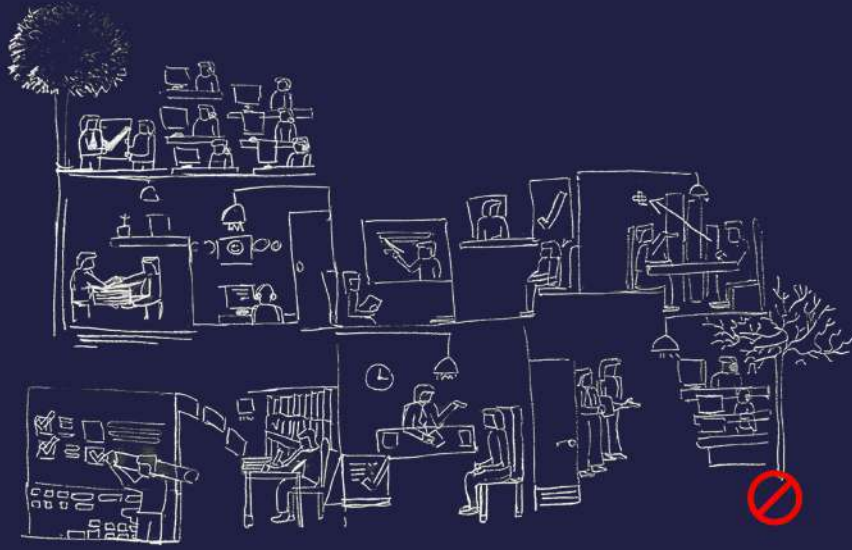
۱- تکمیل فرم

۲- بررسی اطلاعات

۳- آنالیز اولیه کسب و کار

۴۵ MIN

ایده یابی و اتود دستی





طراحی مجموعه فرم های سایت

بوم نویای ناب

MIRGHADERI
BRAND BOOK

<p>سأله</p> <p>۳-۱ مسأله را فهرست کنید.</p>	<p>راه حل</p> <p>راه حل ممکن برای هر مسأله را بیان کنید.</p>	<p>ارزش پیشنهادی یکتا</p> <p>پس از نگاه روشن و گیری که بیان می کند چرا شما متفاوت هستید و ارزش توجه را دارید.</p>	<p>بفشن مشتریان</p> <p>مشتریان و کاربران هدف خود را لیست کنید. چیزی که نمیتواند به آسانی خریداری یا آنگی شود.</p>
<p>جذابترین هاے بر فرد</p> <p>اینکه این مسأله ها امروزه چگونه حل شده اند را لیست کنید.</p>	<p>سفره هاے لیدی</p> <p>عقد های کلیدی که به شما پیگویند کسب و کاران چگونه پیش خرید را لیست کنید.</p>	<p>مفرد سطح باء</p> <p>فراوان الفا برای ب خود را بیان کنید، مثل: پویوب، شتابگر برای دیدنو ها.</p>	<p>بناں</p> <p>راه خود به مشتریان را بیان کنید (درونگرا - بیرونگرا).</p>
<p>سفته هونته ها</p> <p>هزینه های ثابت و متغیر خود را لیست کنید.</p>		<p>جریان درلند</p> <p>منابع درآمد خود را لیست کنید.</p>	

کاربرد مشخصه کسب و کار

MIRGHADERI
BRAND BOOK

	نام کسب و کار
	بیتورسے ناموریت
	عسقر ارزشیا
	چشم انداز
	اهداف و نقاط عطف
	بدر هدرف
	رئهای صنعت
	ساقفانه قانونی و مالیت

این فرم ها برای فضای دیجیتالی و آموزش طراحی شده اند که قابلیت تایپ کردن (به همراه فایل ورد) را نیز دارند.

طراحی های تصاویر شاخص صفحه مقالات سایت



طراحی های تصاویر شاخص صفحه دوره های سایت





سید امیرحسین میرقادری
دکتری تخصصی مهندسی منابع مدرس دانشگاه
مشاور سازمانی و متخصص سیستمی سازی

سوابق تحصیلی

دکتری تخصصی مهندسی منابع
گرایش: بهره‌سازی سیستم‌ها
معدل: ۱۹.۶۷
کارشناسی ارشد مهندسی منابع
گرایش: مدیریت سیستم و بهره‌وری
معدل: ۱۹.۵۲

دکتری حرفه‌ای مدیریت کسب‌کار
گرایش: مدیریت استراتژیک
معدل: ۲۰

کارشناسی مهندسی منابع
گرایش: منابع
معدل: ۱۷.۱۰

am_mail@yahoo.com ✉
(+98) 9135579739 📞
amirhossein-mirghaderi.ir 🌐
اصفهان 📍

سوابق شغلی

مدیر عامل
شرکت: مهندسی مشاور پویا تحقیق
سپاهان
فروردین ۱۳۹۷ - فروردین ۱۳

مدیر عامل
شرکت: درمان پویان فراسوایران
فروردین ۱۳۹۵ - فروردین ۱۳

مدیر دبیرخانه کارآفرینی
موسسه: مرکز مشاوره مدیریت
مدرینام
آغاز همکاری از فروردین ۱

مدیر دبیرخانه کارآفرینی
موسسه: مرکز مشاوره مدیریت
مدرینام
آغاز همکاری از فروردین ۱

رئیس هیئت مدیره
شرکت: آکا تجهیز
سپاهان
آغاز همکاری از فروردین ۱

مدیر ارشد اجرایی
شرکت: تجارت داران فردا
فروردین ۱۳۹۸ - فروردین ۱۳

کمیته فرآیندهای مدیریتی و استادی
شرکت: مجتمع همگنی
سپاهان باتری
آغاز همکاری از شهریور ۱۳

مدیرس دانشگاه
دانشگاه: آزاد اسلامی
واحد نجف آباد
آغاز همکاری از مهر ۱۳

دوره‌ها و گواهینامه‌ها

دوره تخصصی معماری سازمانی و مدیریت
فرآیندهای کسب و کار
دوره تخصصی هوشمند سازی کسب و کار
و مدیریت عملکرد سازمانی
نرم افزار کنترل و مدیریت پروژه
Primavera P6

زبان

انگلیسی

- مهارت خواندن
- مهارت نوشتن
- مهارت گفتاری
- مهارت شنیداری

تحقیقات

کتاب نظریه‌های کارآفرینی
ناشر: موسسه آموزش عالی فن پردازان

کتاب بازاریابی و مدیریت بازار پیشرفته
ناشر: موسسه آموزش عالی فن پردازان

جزوه آموزشی هوش تجاری
ناشر: موسسه آموزش عالی فن پردازان

جزوه آموزشی سیستم‌های مدیریت کیفیت
ناشر: موسسه آموزش عالی فن پردازان

**نویسنده بیش از 10 عنوان مقاله پژوهشی
منتشر شده در مجلات و کنفرانس‌های معتبر
داخلی و بین‌المللی**

افتخارات

کسب رتبه برتر و فارغ التحصیل ممتاز در دوره کارشناسی ارشد
کسب رتبه برتر و دانشجوی ممتاز در دوره دکتری تخصصی
کسب رتبه اول رویداد کارآفرینی همت از طرف بنیاد نخبگان اصفهان
کسب رتبه اول رویداد کارآفرینی اجتماعی از طرف استانداری اصفهان
برگزار کننده و داور رویداد های کارآفرینی همت با همکاری مراکز رشد
دانشگاه



طراحی تمپلیت اینستاگرام



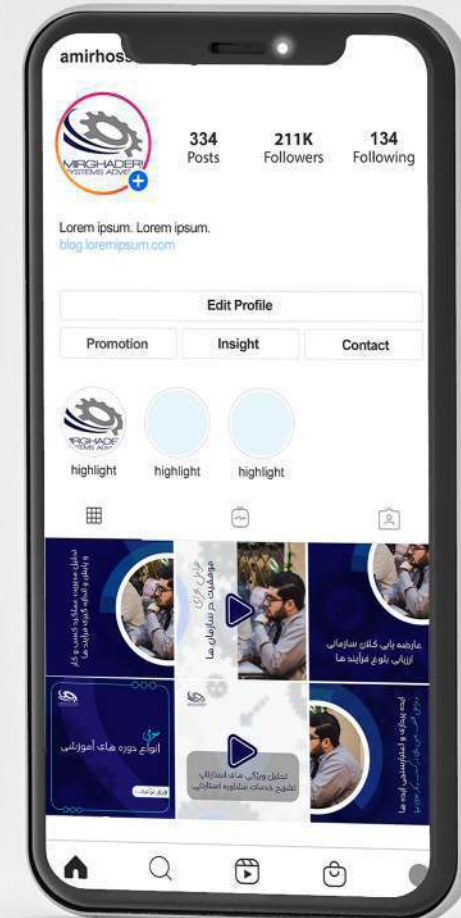
کاور ویدیو ها

کاور ویدیو های پیج اینستاگرام در قالب کلی باید تمایز داشته باشند تا برای مخاطبین قابل فهم و تشخیص باشد و بعد از ورود آنها به پیج قابلیت کلیک بیشتری داشته باشند.



پست های گرافیکی

پست های گرافیکی در دو قالب کلی با عکس و بدون عکس در نظر گرفته شده است.



طراحی مجموعه استیکر های واتس اپ

احوال شما؟



وقت بخیر



روز بخیر



ارادتمندم



سلام و عرض ادب



وقت بخیر



زنده باشید

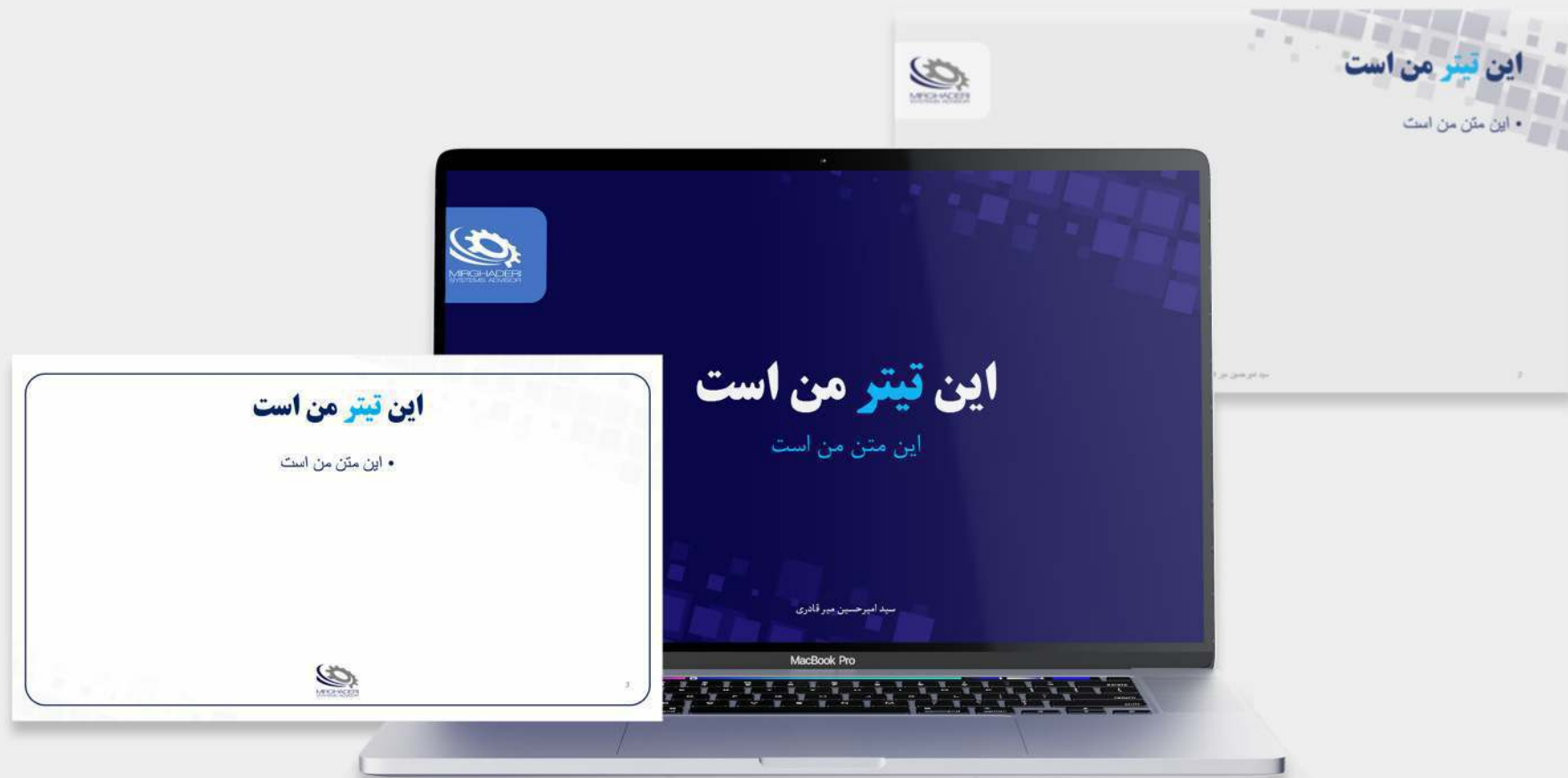


سپاسگزارم



با توجه به المان های دکتر در این استیکر ها از فرمت گرد و لبه های گرد و رنگ های سازمانی استفاده شده است.

طراحی تمپلیت پاورپوینت



در تمپلیت پاورپوینت ۳ صفحه طراحی شده که یک صفحه برای تیتروها و دو صفحه برای متن‌ها در نظر گرفته شده است. از بین این دو صفحه یکی خلوت‌تر برای نوشتن متون بیشتر و یکی همراه با پترن برای متون کمتر.



با توجه به شخصیت برند و لوگوی دکتر میرقادری دو پترن برای ایشان طراحی شد که یکی از آنها مربعی و دیگری از المان چرخ دنده استفاده شده است و ترجیحا با توجه به شخصیت دکتر بیشتر از نمادهای لبه گرد استفاده شده است.



HAMAVAND

Creative Communication Agency
www.hamavandco.ir