

مقاله



راهکارهای کلیدی برای رشد کسب‌وکارهای صنعت ساخت در سال ۲۰۲۵

ACEMI

d r a l a v i p o u r . c o m

با شروع سال ۲۰۲۵، بسیاری از کسب‌وکارهای صنعت ساخت با چالش‌های متعددی مواجه هستند. نوسانات قیمت مصالح اولیه، کمبود نیروی کار ماهر، تغییرات مداوم در قوانین و مقررات و افزایش رقابت در بازار از جمله مسائلی هستند که نیاز به برنامه‌ریزی دقیق و استراتژی‌های نوآورانه دارند. علاوه بر این، ورود فناوری‌های نوین مانند هوش مصنوعی و مدیریت پروژه‌های دیجیتال، نحوه انجام پروژه‌ها را متحول کرده است. شرکت‌های صنعت ساخت برای بقا و رشد در این فضای رقابتی، باید به‌طور مداوم روندهای جدید را دنبال کنند و از فرصت‌های موجود به بهترین شکل استفاده کنند.

دستیابی به موفقیت در این صنعت، اگرچه چالش‌برانگیز به نظر می‌رسد، اما می‌توان با برنامه‌ریزی دقیق، تدوین استراتژی‌های کارآمد و بهره‌گیری از فناوری‌های نوین، مسیر پیشرفت را هموار ساخت (در این مقاله به [نحوه موفق بودن در بازار رقابتی امروز](#) پرداخته شده است). در این مقاله، به بررسی سه راهکار کلیدی پرداخته می‌شود که می‌توانند به شناسایی فرصت‌های مناسب، برنامه‌ریزی مؤثر برای سال جدید و استفاده بهینه از بودجه باقی‌مانده سال ۲۰۲۴ کمک کنند.

۱. انتخاب پروژه‌های مناسب برای موفقیت در صنعت ساخت

انتخاب پروژه‌های مناسب یکی از مهم‌ترین تصمیمات در صنعت ساخت است. اما بسیاری از شرکت‌ها درگیر پروژه‌هایی می‌شوند که با ظرفیت‌ها، منابع و اهداف استراتژیک آن‌ها همخوانی ندارد. انتخاب دقیق پروژه‌ها می‌تواند تأثیر چشمگیری بر رشد و موفقیت کسب‌وکار داشته باشد.



برای انتخاب پروژه‌های مناسب، داده‌های دقیق و به‌روز نقش کلیدی دارند. این داده‌ها شامل اطلاعاتی درباره پروژه‌های در حال اجرا، میزان بودجه تخصیص‌یافته، محصولات و مصالح مورد استفاده و محل اجرای پروژه‌ها هستند. با دسترسی به این اطلاعات، شرکت‌ها می‌توانند پیشنهادهای دقیق‌تر و هدفمندتری ارائه دهند (در این مقاله به [مدیریت کسب‌وکار در صنعت ساخت \(CBM\)](#) پرداخته شده است).

یکی از چالش‌های اصلی در این مسیر، دسترسی به اطلاعات صحیح و به‌روز است. استفاده از نرم‌افزارهای مدیریت پروژه در صنعت ساخت مانند ConstructConnect می‌تواند به تسهیل این فرایند کمک کند. این ابزارها امکان فیلتر کردن داده‌ها و شناسایی فرصت‌های مناقصه در آینده را فراهم می‌کنند. برای مثال، نرم‌افزار ConstructConnect با رهگیری بیش از ۶۰۰,۰۰۰ پروژه فعال در سراسر ایالات متحده، اطلاعات دقیقی از پروژه‌ها و به‌روزرسانی‌های مربوط به آن‌ها را در اختیار کاربران قرار می‌دهد.

استفاده از تحلیل داده‌های پروژه‌های گذشته می‌تواند به شناسایی روندها و الگوهایی کمک کند که در تصمیم‌گیری برای انتخاب پروژه‌های آینده مؤثر هستند.

۲. تعریف اولویت‌های استراتژیک برای رشد کسب‌وکار در سال ۲۰۲۵

چند هفته پایانی سال فرصتی طلایی برای بازنگری در استراتژی‌ها و تعیین اهداف سال آینده است. برخی از سوالات کلیدی که می‌توانند در این مرحله به تصمیم‌گیری کمک کنند عبارت‌اند از:

- آیا ۲۰۲۵ زمان مناسبی برای ورود به بازار جدید است؟
- آیا باید محدوده فعالیت‌هایمان را گسترش دهیم؟
- چگونه می‌توانیم خود را از رقبا متمایز کنیم؟

پاسخ به این سوالات نیازمند ارزیابی دقیق وضعیت کسب‌وکار و تحلیل شرایط بازار است. اگر پاسخ شما به این سوالات **رشد و گسترش** باشد، ابزارهایی مانند **ConstructConnect Project Intelligence** یا **ConstructConnect Bid Management** می‌توانند در تقویت ارتباطات شما با کارفرمایان، تأمین‌کنندگان، پیمانکاران جزء و حتی مقامات محلی نقش کلیدی ایفا کنند.

استفاده از سیستم‌های مدیریت ارتباط با کارفرما/مشری (CRM) به شرکت‌ها کمک می‌کند تا ارتباطات تجاری خود را بهینه‌سازی کرده و فرصت‌های جدید را سریع‌تر شناسایی کنند.

۳. استفاده بهینه از باقی‌مانده بودجه سال ۲۰۲۴ برای رشد کسب‌وکار

اگر در پایان سال ۲۰۲۴ بودجه‌ای باقی مانده است، بهتر است آن را به شکل هدفمند در راستای رشد کسب‌وکار سرمایه‌گذاری کنید. برخی از راهکارهای مؤثر در این زمینه عبارت‌اند از:

۱.۳. سرمایه‌گذاری در بازاریابی و برندینگ

با نزدیک شدن به سال جدید، افراد و شرکت‌ها به دنبال تأمین‌کنندگان خدمات معتبر هستند. اختصاص بخشی از بودجه به **تبلیغات دیجیتال**، حضور در شبکه‌های اجتماعی و بهینه‌سازی سایت برای موتورهای جستجو (SEO) می‌تواند به دیده شدن بیشتر کسب‌وکار شما کمک کند.

۲.۳. ارتقای مهارت‌های کارکنان

نیروی انسانی ارزشمندترین دارایی هر سازمانی است. اگر بودجه‌ای در اختیار دارید، سرمایه‌گذاری در آموزش و توسعه کارکنان می‌تواند منجر به افزایش بهره‌وری و ایجاد انگیزه در تیم شود. برگزاری دوره‌های آموزشی تخصصی، شرکت در همایش‌های صنعتی و استفاده از برنامه‌های یادگیری آنلاین گزینه‌های مناسبی برای ارتقای سطح مهارت کارکنان هستند.

از کارکنان خود بپرسید که در چه زمینه‌هایی نیاز به توسعه دارند و چگونه می‌توانند در سال جدید عملکرد بهتری داشته باشند.

۳.۳. به‌روزرسانی ابزارها و فناوری‌های مورد استفاده

بررسی ابزارها و نرم‌افزارهای جدید می‌تواند نقش مهمی در بهینه‌سازی فرایندها و افزایش کارایی داشته باشد. چه کسب‌وکار شما در زمینه‌های تخصصی مانند لوله‌کشی، تهویه مطبوع یا ساخت عمومی فعالیت کند، استفاده از فناوری‌های جدید مانند مدل‌سازی اطلاعات ساخت (BIM)، سیستم‌های مدیریت پروژه پیشرفته و هوش مصنوعی می‌تواند تأثیر قابل توجهی بر عملکرد کلی سازمان داشته باشد.

جمع‌بندی رشد کسب‌وکارهای صنعت ساخت

با برنامه‌ریزی صحیح، تعیین اولویت‌های استراتژیک و سرمایه‌گذاری هوشمندانه، سال ۲۰۲۵ می‌تواند سالی موفق و پررونق برای کسب‌وکارهای ساخت باشد. انتخاب پروژه‌های مناسب، تعیین اهداف بلندمدت و بهره‌گیری از فناوری‌های نوین از جمله اقداماتی هستند که می‌توانند به رشد و توسعه پایدار کمک کنند. با اتخاذ این راهکارها، کسب‌وکار شما می‌تواند در مسیر پیشرفت قرار گرفته و از فرصت‌های جدید بهترین بهره را ببرد.

در این مقاله به سؤالات زیر پاسخ داده شده است

۱. چگونه فناوری‌های نوین به کسب‌وکارهای ساخت در مدیریت چالش‌های بازار و نیروی کار کمک می‌کنند؟
۲. چرا انتخاب پروژه‌های مناسب حیاتی است و نرم‌افزارهای مدیریت پروژه چه نقشی در این زمینه دارند؟
۳. بهترین راه‌های استفاده از بودجه باقی‌مانده سال ۲۰۲۴ برای رشد کسب‌وکار چیست؟

جایگاه این مبانی در موسسه ACEMI

نقشه راه جامع مدیریت کسب‌وکار در صنعت ساخت، برای نخستین بار در کشور توسط مؤسسه مهندسی و مدیریت ساخت علوی‌پور تدوین شده است. این نقشه راه، بر پایه استانداردها، رویه‌ها و بهترین الگوهای جهانی (Best Practices) در حوزه مدیریت کسب‌وکارهای صنعت ساخت (Construction Business Management) طراحی شده و راهنمایی جامع برای بهبود عملکرد و رشد پایدار در این صنعت ارائه می‌دهد. این موسسه همچنین برای اولین بار در کشور اقدام به برگزاری دوره‌ای تحت عنوان "مدیریت کسب‌وکار در صنعت ساخت (Construction Business Management)" با استفاده از استانداردها و درس آموخته‌های بین‌المللی نموده است. در این دوره جامع مدیران ارشد، مدیران عامل و مدیران و مشاوران کسب‌وکار موارد زیر را گام‌به‌گام خواهند آموخت:

۱. ویژگی‌های اساسی برای ورود به صنعت ساخت (اصول بنیادین)
۲. مدیریت کسب‌وکار در صنعت ساخت
۳. ارزیابی کسب‌وکار در صنعت ساخت
۴. سازمان‌دهی کسب‌وکار در صنعت ساخت
۵. توسعه کسب‌وکار در صنعت ساخت

[1] [constructconnect.com/3 tips to help construction businesses be more successful in 2025](https://constructconnect.com/3-tips-to-help-construction-businesses-be-more-successful-in-2025).

dralavipour.com



برای دریافت مقالات بیشتر در خبرنامه موسسه ACEMI عضو شوید.

با ما همراه باشید موسسه مهندسی و مدیریت ساخت علوی پور			
+۹۸ ۲۱ ۴۶ ۱۰۰ ۴۴۵			+۹۸ ۲۱ ۴۶ ۱۰۰ ۴۵۰
	info@dralavipour.com	ACEMI	
	ACEMI_social	Alavipour_pm	
	ACEMI_channel	Alavipour_pm	

