



شرح فعالیت انجام شده و نتایج

- معمولاً سازمان ها و شرکت های مختلف با حجم عظیمی از اطلاعات رو به رو هستند که کشف اطلاعات مفید از بین این داده ها کار بسیار مهمی است.
- کشف اطلاعات مفید در مورد رفتار مشتریان و نیازهای کردن یکی از مهم ترین کارهایی است که واحد بازاریابی هر سازمان باید انجام دهد.
- پس از کشف این اطلاعات از میان حجم عظیم داده ها و انجام عملیات مختلف روی داده ها، این داده ها تبدیل به دانش می شوند و سازمان ها را در اتخاذ استراتژی مناسب بازاریابی کمک می کنند.

کاستی ها / چالش های صنعتی موجود

- ۱- یافتن اطلاعات مفید از بین داده های عظیم موجود
- ۲- تفسیر داده های جمع آوری شده
- ۳- پیاده کردن صحیح طرح بازاریابی داده محور

دستاوردها/پیشنهادها برای رفع چالش ها

- ۱- تجربه حضور در یک سازمان موفق در حوزه های کاری جدید مهندسی صنایع
- ۲- آشنایی با حوزه های جدید مهندسی صنایع
- ۳- آشنایی با چالش های یک مهندس صنایع در بزار کار

ویژگی ها/مزایای فرآیند

- به دست آوردن داده های مفید و سودمند در سریع ترین زمان ممکن و امکان اتخاذ استراتژی مناسب بازاریابی
- استفاده سودمند از تجربیات مشتریان سازمان
- کاهش خطر شکست استراتژی های بازاریابی سازمان
- کاهش هزینه های تبلیغات با شناسایی درست جامعه هدف
- رفع نیاز مشتریان سازمان با اتخاذ استراتژی مناسب بازاریابی



شکل ۱ اجزای مختلف دستگاه



شکل ۲ دیاگرام فرآیند تولید ...

خلاصه کارآموزی

- فرصت کارآموزی در موسسه توسعه که به تولید محصولات آموزشی در حوزه مهندسی صنایع می پردازد، این فرصت را فراهم آورد تا با حوزه های جدیدی از مهندسی صنایع که در واحد های دانشگاهی جایی ندارند، آشنا شوم و علاقه مندی های خود را در یکی از این حوزه ها جست و جو کنم.

معرفی محل کارآموزی

- نام شرکت: موسسه توسعه.
- تولیدکننده و ارائه دهنده خدمات آموزشی در حوزه مهندسی صنایع
- موسسه توسعه در سال ۱۳۸۷ با هدف آموزش دانشجویان کشور در حوزه های مختلف مهندسی صنایع تاسیس شد. در طول ۱۳ سال سابقه حرفه ای، این موسسه موفق به آموزش بیش از ۵۰ هزار دانشجوی علاقه مند به حوزه های مختلف مهندسی صنایع و مدیریت شده است.

مراحل فرآیند ساخت / تولید

- ۱- جمع آوری داده
- ۲- انجام عملیات مختلف روی داده
- ۳- تبدیل داده به دانش
- ۴- تعیین سیاست های بازاریابی
- ۵- استفاده از دانش در انجام بازاریابی
- ۶=بازاریابی