



درباره شرکت پارس رسانه

شرکت پارس رسانه ایرانیان با هدف ارائه خدمات پیشرفته در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات و توسعه کسب و کار، فعالیت خود را به طور رسمی از سال ۱۳۸۴ آغاز کرده است. این شرکت با اتکا به نیروهای متخصص و دانش آموختگان مجرب، در راستای ارائه خدمات جامع و یکپارچه در صنعت فناوری اطلاعات، به یکی از بازیگران کلیدی این حوزه تبدیل شده است.

پارس رسانه همواره با سیاست گذاری های هدفمند و سازماندهی اثربخش تلاش کرده است تا خدماتی با کیفیت، متنوع و متناسب با نیازهای روز مشتریان ارائه دهد. این شرکت نقش مهمی در تأمین نیازهای داخلی، ایجاد فرصت های رشد اقتصادی، افزایش ثروت عمومی و تحقق توسعه پایدار در کشور دارد.

اهداف و مأموریت ها

- ✓ ارائه خدمات جامع، یکپارچه و نوآورانه در حوزه فناوری اطلاعات و ارتباطات
- ✓ تسهیل رشد و توسعه کسب و کارهای کوچک و بزرگ در محیط های رقابتی
- ✓ ایجاد زیرساخت های پایدار برای توسعه فناوری در کشور
- ✓ ارتقاء سطح دانش و مهارت نیروی کار در حوزه های مرتبط

حوزه های فعالیت پارس رسانه

۱. مرکز آموزش کسب و کار
۲. مشاوره و خدمات توسعه کسب و کار
۳. مشاوره و خدمات مالی، حسابداری و مالیاتی
۴. مشاوره و خدمات ایجاد و طراحی سایت
۵. مشاوره، تولید و پشتیبانی نرم افزار
- ۵-۱. نرم افزار فروشگاهی
- ۵-۲. نرم افزار جامع مدیریت مالی (ERP)
۶. مشاوره و خدمات سخت افزاری
۷. مشاوره و خدمات دیجیتال مارکتینگ
۸. مشاوره و خدمات شبکه های اجتماعی
۹. مشاوره و خدمات حقوقی کسب و کار

مرکز آموزش کسب و کار

مرکز آموزش و آزمون شرکت پارس رسانه با هدف ارتقاء دانش و مهارت‌های حرفه‌ای، مجموعه‌ای از دوره‌های تخصصی و کاربردی را در حوزه‌های مختلف طراحی و ارائه می‌دهد. این دوره‌ها شامل آموزش‌های تخصصی در زمینه‌های مالی، مالیاتی، توسعه کسب‌وکار، دیجیتال مارکتینگ، و همچنین برنامه‌های مدیریتی و دیجیتالی مانند MBA، DBA و ICDL هستند.

این مرکز با بهره‌گیری از متخصصان مجرب، منابع به‌روز و زیرساخت‌های پیشرفته آموزشی، تلاش می‌کند بستری برای رشد و پیشرفت حرفه‌ای علاقه‌مندان و متخصصان فراهم آورد.

دوره‌های مالی و مالیاتی

دوره‌های مالی و مالیاتی به‌منظور افزایش مهارت‌های مدیریتی و تحلیل اقتصادی طراحی شده‌اند و شامل مباحثی نظیر مدیریت مالی، تحلیل صورت‌های مالی، قوانین و مقررات مالیاتی، مدیریت مالیات‌های تکلیفی، سامانه مودیان و تنظیم اظهارنامه مالیاتی هستند. این دوره‌ها مناسب مدیران مالی، حسابداران و صاحبان کسب‌وکار است که به‌دنبال ارتقاء دانش مالی خود هستند.

دوره‌های توسعه کسب‌وکار

این دوره‌ها به توسعه مهارت‌های استراتژیک و عملیاتی مدیران و کارآفرینان اختصاص دارد. موضوعاتی مانند مدیریت استراتژیک، تحلیل بازار، طراحی مدل کسب‌وکار، و مدیریت نوآوری از محورهای کلیدی این برنامه‌ها است. هدف این دوره‌ها، تجهیز افراد به ابزارها و دانش موردنیاز برای رشد پایدار و موفقیت در محیط‌های رقابتی است.

دوره‌های دیجیتال مارکتینگ

دوره‌های دیجیتال مارکتینگ به آموزش مهارت‌های بازاریابی آنلاین، مدیریت شبکه‌های اجتماعی، بهینه‌سازی موتورهای جستجو (SEO)، و طراحی کمپین‌های تبلیغاتی دیجیتال می‌پردازند. این برنامه‌ها برای مدیران بازاریابی، تولیدکنندگان محتوا، و صاحبان کسب‌وکارهای آنلاین طراحی شده‌اند تا توانایی جذب مشتریان و افزایش فروش را در فضای دیجیتال بهبود بخشند.

دوره‌های مدیریتی (MBA و DBA)

MBA مدیریت ارشد کسب‌وکار : این دوره با هدف آموزش مفاهیم و تکنیک‌های مدیریتی در زمینه‌های بازاریابی، مالی، رفتار سازمانی و مدیریت استراتژیک طراحی شده است. مناسب برای مدیران و کارآفرینانی که به‌دنبال ارتقاء توانایی‌های مدیریتی خود هستند.

DBA مدیریت عالی کسب‌وکار : دوره‌ای پیشرفته برای رهبران سازمان‌ها که شامل موضوعاتی نظیر مدیریت تغییر، استراتژی‌های بین‌المللی و مدیریت پروژه‌های پیشرفته است. این دوره به افراد با تجربه مدیریتی بالا کمک می‌کند تا مهارت‌های رهبری خود را تقویت کنند.

دوره ICDL مهارت‌های هفت‌گانه کامپیوتر

دوره ICDL به آموزش مهارت‌های دیجیتالی پایه، شامل کار با نرم‌افزارهای آفیس، اینترنت، ایمیل و امنیت اطلاعات می‌پردازد. این دوره برای کارکنان، دانشجویان و همه کسانی که به تقویت مهارت‌های کامپیوتری خود نیاز دارند، مناسب است.

ویژگی‌های دوره‌ها

- ✓ **کاربردی و عملی** : آموزش‌هایی که مستقیماً در محیط کار قابل اجرا هستند.
- ✓ **مدرسان متخصص** : تدریس توسط افراد مجرب و حرفه‌ای در هر حوزه.
- ✓ **دسترسی آسان** : ارائه به‌صورت حضوری و آنلاین.
- ✓ **گواهینامه معتبر** : ارائه گواهینامه پایان دوره مورد تأیید مراجع معتبر.

چشم‌انداز آموزشی مرکز

مرکز آموزش و آزمون پارس رسانه ایرانیان با ارائه دوره‌های جامع و متنوع، به‌دنبال تقویت مهارت‌ها، ایجاد فرصت‌های رشد و ارتقاء حرفه‌ای شرکت‌کنندگان است. این مرکز با تمرکز بر کیفیت، نوآوری و آموزش‌های تخصصی، مسیر پیشرفت شغلی و حرفه‌ای را برای علاقه‌مندان هموار می‌سازد و نقشی مؤثر در توسعه نیروی انسانی کشور ایفا می‌کند.

مشاوره و خدمات توسعه کسب و کار

یک مشاور توسعه کسب و کار می تواند به شما کمک کند پول و منابع را به طور موثرتری سرمایه گذاری کنید. هدف اصلی مشاور توسعه کسب و کار یافتن فرصت هایی برای رشد است. یک مشاور توسعه کسب و کار با نگاهی دقیق به عملیات کسب و کار، در شناسایی نقاط قوت و ضعف، ایجاد استراتژی تجاری با دوام و چگونگی فعالیت کمپین های بازاریابی و فروش موثر است.

به طور کلی وظایف یک مشاور توسعه کسب و کار عبارتند از:

- ✓ ایجاد پرسونای خریدار (پرسونا به مجموعه ای از ویژگیها، ترجیحات، داشته ها، خواسته ها و الگوهای فکری و رفتاری مخاطب یا مشتری فرضی اشاره دارد).
- ✓ محدود کردن اطلاعات جمعیتی بازار هدف
- ✓ ایجاد آگاهی در مورد محصولات یا خدمات
- ✓ کمک به ایجاد سرنخ (Lead) (سرنخ در مورد افراد یا سازمان هایی به کار می رود که به هر روش، با محصولات ما آشنا شده اند و برای نخستین کسب اطلاع و شاید در نهایت خرید؛ به ما مراجعه می کنند).
- ✓ ارائه مشاوره در مورد چگونگی تقویت روابط با سرنخ ها و مشتریان
- ✓ شناسایی منابعی که تجربه کاربر را برای بازار هدف بهبود می بخشد
- ✓ مطالعه آنچه در بازار می گذرد (روندها، رقابت و جایگاه های احتمالی)
- ✓ تجزیه و تحلیل داده ها برای تعیین نقاط ضعف بازاریابی
- ✓ کمک به عقد قراردادهای و معاملات
- ✓ پیگیری رضایت مشتریان

یک مشاور توسعه کسب و کار مجرب، با طراحی یک استراتژی دقیق به شما کمک می کند بتوانید بر چالش های پیشرو غلبه کنید. در شرکت های موفق، مشاور توسعه کسب و کار در شناسایی فرصت های رشد کمک شایانی می کند؛ به عبارت دیگر آنها درآمد و سود بیشتر را به شما نشان می دهند. مشاور توسعه کسب و کار با ارائه یک برنامه بازاریابی و فروش خاص، قابل اندازه گیری و دستیابی، واقع بینانه و به موقع، درآمد کسب و کار را تسریع می بخشد.

پارس رسانه

مشاوره و خدمات مالی ، حسابداری و مالیاتی

خدمات مالی و حسابداری

در وضعیت اقتصادی این روزهای کشور در صورتی که صاحبان مشاغل قابلیت تطبیق با شرایط موجود را نداشته باشند در صف اول نابودی قرار خواهند داشت و یک حسابدار مجرب با ارائه مجموعه ای از خدمات تخصصی مدیریت امور مالی آن کسب و کار ، باعث پیشبرد اهداف سازمان می شود.

- ✓ تهیه صورت های مالی بر اساس منطق استانداردهای حسابداری
- ✓ پیاده سازی نرم افزار حسابداری
- ✓ اعزام حسابدار به صورت تمام وقت و نیمه وقت
- ✓ تهیه گزارشات مدیریتی با توجه به نوع فعالیت سازمان
- ✓ آموزش تخصصی حسابداری
- ✓ مشاوره اقتصادی و مالی به مدیران
- ✓ ایجاد انبارداری مکانیزه
- ✓ طراحی کدینگ سیستم های مالی
- ✓ تبدیل سیستم های دستی به مکانیزه
- ✓ ثبت و طبقه بندی اسناد معوق و اصلاح حسابها
- ✓ تهیه و تنظیم لیست حقوق سالانه شرکتها

خدمات مالیاتی

در چند سال اخیر سیستم مالیاتی دچار تغییرات گسترده ای شده است و ارائه خدمات مالیاتی نیاز به دانش و مهارت های تجربی با معیارهای روز دارد. مدیران شرکتها تمام تلاش خود را می کنند تا به بهینه ترین شکل ممکن مالیات خود را پرداخت کنند. از این رو بسیاری از صاحبان کسب و کار سراغ خدمات مالیاتی می روند تا بتوانند عملکرد مالی سالانه خود را به بهترین حالت به اتمام برسانند.

- ✓ تهیه و ارسال اظهارنامه مالیاتی بر عملکرد
- ✓ تهیه و ارسال اظهارنامه بر ارزش افزوده
- ✓ تهیه لوایح مالیاتی و حضور در هیات های حل اختلاف مالیاتی
- ✓ اعزام کارشناس مالیاتی به صورت تمام وقت و نیمه وقت
- ✓ تنظیم و ارسال لیست مالیات حقوق پرسنل و ماده ۸۶
- ✓ دریافت گواهینامه ارزش افزوده
- ✓ تحریر دفاتر قانونی
- ✓ تنظیم و ارسال گزارش معاملات فصلی (ماده ۱۶۹)
- ✓ پیگیری اعتراض مالیاتی
- ✓ حضور در جلسات رسیدگی مالیاتی

خدمات مشاوره مالی

با توجه به نیازهای متعدد مدیران کسب و کار در حوزه ی مالی و مالیاتی این امکان را فراهم نموده ایم تا به طور مستقیم تجارب خود را در اختیار کارفرمایان محترم بگذاریم و با تبادل اطلاعات مفید و کاربردی باعث بهبود فرآیند مالی کسب و کار آنها شویم. در نتیجه مشاوره در زمینه های مختلف (مالی ، مالیاتی و سرمایه گذاری) باعث تسهیل تصمیم گیری مدیران در شرایط گوناگون می شود.

- ✓ مشاوره مالی و اقتصادی
- ✓ مشاوره در خرید، انحلال یا ادغام شرکت ها
- ✓ مشاوره مالیاتی اشخاص حقیقی و حقوقی
- ✓ مشاوره مالیات بر ارزش افزوده
- ✓ مشاوره در زمینه قانون تجارت
- ✓ مشاوره مهندسی نرم افزار از مرحله شناخت تا تولید و بهره برداری
- ✓ مشاوره تنظیم بودجه بندی جامع
- ✓ مشاوره در خصوص رسیدگی به تراکنش های بانکی

مشاوره و خدمات ایجاد و طراحی سایت

در دنیای مدرن امروز که تکنولوژی روز به روز بیشتر زندگی مردم را تحت تاثیر قرار می دهد بهتر است همه کسب و کارها نیز از یک سایت مناسب در جهت پیشرفت و توسعه کسب و کار خود استفاده نمایند. با راه اندازی و طراحی سایت ؛ شما می توانید درآمد و بازدهی کسب و کار خود را افزایش دهید.

مزایای راه اندازی و طراحی سایت

- ✓ هزینه کم تر: راه اندازی کسب و کار آنلاین نسبت به کسب و کار فیزیکی کم هزینه تر خواهد بود.
- ✓ راه اندازی سریع : در بیشتر موارد کسب و کار آنلاین در مدت زمان کوتاه تری قابلیت اجرا و پیاده سازی دارد.
- ✓ درآمد پیوسته : صرفه نظر از اینکه شما چه زمان هایی آنلاین هستید ؛ وب سایت شما ۲۴ ساعته آماده خدمت رسانی به مشتریان است.
- ✓ فروش به صورت اتوماتیک : بدون نیاز به کارمند فروش ؛ وب سایت شما می تواند محصولات شما را به مشتریان ارائه کند.
- ✓ جذب مشتری بیشتر : فارغ از منطقه جغرافیایی شما می توانید به همه مردم دنیا خدمات و محصولات خود را ارائه دهید.
- ✓ کشف بازارهای جدید : اینترنت می تواند فضای کسب و کار گسترده تر و متنوع تری را برای شما ایجاد کند.
- ✓ هزینه کم تر تبلیغات : وب سایت شما ۲۴ ساعته در حال تبلیغ وسیع و کم هزینه تر محصولات و خدمات شماست.

مراحل اصلی راه اندازی سایت

- ✓ تحقیق و برنامه ریزی پیش از راه اندازی و طراحی سایت مهم ترین عامل در صرفه جویی هزینه ها و رسیدن به موفقیت است. بدین منظور باید سایت های مشابه حوزه فعالیت شما، سایت های رقبا و سایر وب سایت های معروف و معتبر بررسی شوند و نقاط قوت و ضعف آنها شناسایی شود.
- ✓ انتخاب دامنه مناسب برند شما مهم ترین اقدام پس از برنامه ریزی طراحی سایت است.
- ✓ انتخاب مناسب ترین هاست برای پیاده سازی موفقیت آمیز وب سایت کسب و کار شما
- ✓ برنامه ریزی جامع محتوای وب سایت به گونه ای جذاب و مخاطب پسند
- ✓ تست اولیه عملکرد وب سایت
- ✓ رونمایی از سایت و بررسی ایرادات رفع نشده
- ✓ تحقیق و توسعه پیوسته از نظر عملکرد و محتوای وب سایت ضروری است.

پشتیبانی برنامه ریزی شده طراحی سایت اختصاصی

تیم ما در این مجموعه ؛ شما را در هیچ لحظه ای تنها نخواهد گذاشت و این یک ویژگی مهم برای طراحی سایت اختصاصی است. سایت شما نیاز به مراقبت دارد. این مراقبت را تیم پشتیبانی ما به درستی انجام می دهند و با کمترین هزینه به نگهداری سایت شما در طولانی مدت کمک می کنند. به هر حال به تدریج، سایت ممکن است مشکلاتی کاملاً واضح را به نمایش بگذارد که تیم پشتیبانی این مشکلات را در سریع ترین زمان ممکن برطرف می کند. در شرایط مختلف شاید شما بخواهید تغییراتی را در ظاهر و ساختار سایت خود اعمال کنید که این کار را تیم پشتیبانی ما برای شما انجام خواهند داد.

مشاوره ، تولید و پشتیبانی نرم افزار

یکی از توانایی‌های ما تحلیل سیستم‌ها و تولید نرم افزارهایی منطبق بر روال‌ها و نیازهای شماست. با توجه به توسعه روز افزون فناوری اطلاعات در تمامی فعالیت‌های روزمره مردم، پیوستن به دنیای تکنولوژی و فناوری اطلاعات بخش جدایی ناپذیر از یک فعالیت تجاری موفق است. مدیریت اطلاعات و اسناد، گردش اطلاعات، ارتباط با مشتریان و مصرف کنندگان، اطلاع رسانی، زمانبندی، گزارش گیری، نمودارهای آماری و... علاوه بر مدیریت بهتر فعالیت اقتصادی و مجموعه شما، به کاهش هزینه‌ها کمک خواهد کرد و با افزایش کیفیت ارائه خدمات، موجب رضایت مندی بیشتر مشتری خواهد شد. ما در این راه همراه شما خواهیم بود و با تحلیل دقیق فعالیت‌های شما سامانه‌ای کارآمد و منطبق بر نیازهای شما طراحی و پیاده سازی و پشتیبانی خواهیم کرد.

توسعه نرم افزار:

فرآیند تولید نرم افزار باید مبتنی بر اصول مهندسی نرم افزار باشد. در غیر اینصورت هزینه‌های جانبی توسعه چندین برابر شده و از طرف دیگر ارائه خدمات نگهداری و پشتیبانی نرم افزار غیر ممکن خواهد بود.

اولین گام در مهندسی نرم افزار، بررسی دقیق نیازهای مشتری است و پس از آن، تحلیل و طراحی دقیق بر اساس لیست نیازهای به دست آمده از مرحله اول است. در مرحله بعد، انتخاب زبان برنامه نویسی مناسب، نوع پایگاه داده مورد استفاده، بستر برنامه نویسی مطابق با آخرین دانش و تکنولوژی روز دنیا گام‌های اساسی دیگر در تولید نرم افزار است.

تیم نرم افزاری ما متشکل از نیروهای مجرب و متخصص، با تکیه بر اصول مهندسی نرم افزار از ابتدای مرحله تولید تا نصب در کنار شما بوده و پس از راه اندازی و تحویل نرم افزار؛ آماده رفع خطاهای احتمالی و افزودن ویژگی‌های جدید در کوتاه‌ترین زمان ممکن است.

امروزه استانداردها و اصول تولید نرم افزار بهینه در قالب تجارب DevOps بیان می‌شود. DevOps یک روش مهندسی نرم افزار است که هدف آن یکپارچه‌سازی کار تیمهای توسعه نرم افزار (Dev) و عملیات نرم افزار (Ops) از طریق تسهیل فرهنگ همکاری و مسئولیت مشترک است. تمرکز DevOps بر روی تولید بهینه، فرهنگ سازی، ارتباط قوی با مشتری، استفاده از ابزارهای خودکارسازی و خلاقیت است.

خدمات قابل ارائه در بخش نرم افزار به شرح زیر است :

- ✓ طراحی و تولید نرم افزارهای مبتنی بر وب (Web Application)
- ✓ طراحی و توسعه نرم افزارها تحت ویندوز (Windows Application)
- ✓ طراحی و توسعه نرم افزارهای موبایل (Mobile Application)
- ✓ جلسات مشاوره حضوری و تلفنی رایگان قبل از شروع طراحی و توسعه نرم افزار
- ✓ طراحی نرم افزارهای یکپارچه اداری، حسابداری، بازرگانی، صنعتی، پیمانکاری بصورت کاملاً اختصاصی
- ✓ نرم افزار و پورتال دلخواه با هدف کاهش دغدغه سرپرست‌ها و مدیریت دانش سازمان‌ها
- ✓ نیازسنجی دقیق کسب و کارها با بررسی مراحل دقیق طراحی و تحلیل سیستم‌ها
- ✓ پیاده سازی و برنامه نویسی بر اساس شناخت و استفاده از تکنولوژی‌های روز
- ✓ رابط گرافیکی کاربر پسند و جذاب
- ✓ بررسی و تولید با امنیت و سرعت بالا
- ✓ مناسب برای انواع سخت افزار
- ✓ استقرار، نصب و راه اندازی و آموزش کاربری
- ✓ اعمال تغییرات و پیشنهادات مشتری در حداقل زمان
- ✓ خدمات پشتیبانی فنی رایگان
- ✓ حضور کنار مشتری جهت مشاوره و خدمات نرم افزاری
- ✓ تیم پشتیبانی تلفنی، ارائه سرویس‌ها و خدمات آنلاین

گروه نرم افزاری پارس رسانه متضمن می‌شود با بررسی و تحلیل کلیه نیازهای سیستم قبل از شروع پیاده سازی و با استفاده از بهترین شیوه طراحی و برنامه نویسی، اصلاحات و تغییرات آتی را در کمترین زمان ممکن انجام دهد و پس از استقرار نرم افزار، با ارائه خدمات پشتیبانی مناسب؛ در کنار کاربران باشد.

نصب و راه اندازی نرم افزار:

پس از تکمیل مرحله برنامه نویسی و تضمین کیفیت تیم تست، یک برنامه نصب (Setup) برای نرم افزار ساخته و تحویل مشتری داده می‌شود تا نرم افزار به راحتی و فقط با زدن چند دکمه روی سیستم‌های مشتری نصب شده و نیازی به نصب هیچ برنامه جانبی دیگری نباشد. قابل ذکر است که برای اولین راه اندازی، تیم نصب شرکت به محل اعزام و آموزش‌های لازم برای نصب و راهبری نرم افزار در اختیار کارفرما یا نماینده‌ی ایشان قرار داده می‌شود. در کنار آموزش حضوری،

مستندات و فایل های راهنما نیز تسلیم کارفرما خواهد شد تا در صورت نیاز به آن مراجعه کند. در صورت نیاز به نصب و راه اندازی در استان های دیگر، پس از اعلام آمادگی بستر سخت افزاری و لایه های اطلاعاتی از طرف کارفرما، تیم نصب شرکت به استان مربوطه اعزام و مراحل نصب و راه اندازی و آموزش انجام خواهد شد.

پشتیبانی نرم افزار:

پس از تحویل نهایی نرم افزار، بخش پشتیبانی در تمام روز های هفته آماده اند تا پاسخگوی سؤالات و ابهامات شما در مورد نحوه استفاده از نرم افزار باشند. همچنین در صورت بروز خطا های احتمالی یا نیاز به افزودن امکانات جدید، طراحان و برنامه نویسان ما آماده بررسی و اعمال خواسته های شما در کمترین زمان ممکن هستند.

آموزش نرم افزار:

پس از نصب و راه اندازی نرم افزار، طی جلسه حضوری، نحوه استفاده از نرم افزار به کارشناسان آموزش داده می شود. علاوه بر آموزش حضوری، مستندات و فایل های راهنما نیز در اختیار ایشان قرار می گیرد تا در صورت وجود ابهام در روش استفاده از نرم افزار به آن مراجعه نمایند.

نرم افزار فروشگاه:

اگر میخواهید میزان کاهش هزینه ها، افزایش سود و رضایت مشتریان، مدیریت هوشمند و بهتر کسب و کار و کارکنان فروشگاهتان را به حداکثر برسانید و در زمان خود و مشتریان تان صرفه جویی کنید؛ ارزان ترین، سریعترین و به صرفه ترین راهکار تخصصی برای این موضوع استفاده از یک سیستم و یا صندوق فروشگاه به همراه نرم افزار فروشگاه است. این نرم افزار اصنافی چون: سوپر مارکت ها، هایپر مارکت ها، فروشگاه ها، پروتئینی ها، قنادی ها و فروشگاه های پوشاک، رستوران ها، سفره خانه ها، کافی شاپ ها را پشتیبانی میکند و هر نیازی که در این حوزه های کاری باشد پوشش داده شده است. از دیگر امتیاز های تیم نرم افزاری ما میتوان به خصوصی سازی نرم افزار برای مشاغل و شرایط خاص نیز اشاره کرد. محیط ساده و کاربر پسند این نرم افزار موجب شده تا همه ی افراد با حداقل اطلاعات حسابداری و تحصیلات به راحتی از این نرم افزار استفاده کنند.

امکانات کلی نرم افزار فروشگاه:

- ✓ پشتیبانی از کلیه سخت افزارهای فروشگاه (PC to Pos - Caller ID - Pos) - بارکد خوان - ترازو های آنلاین و آفلاین - پرینترها - دستگاه های چاپ لیبل و ثبت بارکد و ...
- ✓ صندوق مکانیزه فروش و تعریف چند کاربر برای یک صندوق و محدود کردن دسترسی کاربران نسبت به اطلاعات موجود فروشگاه
- ✓ فروش سریع کالا بدون بارکد مخصوص کالاهای بدون بارکد
- ✓ امکان فروش یک کالا با سه نوع قیمت و تعریف چند کد برای یک کالا
- ✓ تعریف تخفیف به صورت تک روی یک کالا و یا گروه و یا به صورت کلی در فاکتور
- ✓ صدور فاکتور خرید و برگشت از خرید، فروش و برگشت از فروش، مرجوعی
- ✓ اختصاص مشتریان به کارت اعتباری
- ✓ امکان تعریف حساب بانکی
- ✓ صدور فاکتور فروش مخصوص مشترکان جهت ارسال با پیک با درج آدرس و مشخصات مشترک
- ✓ امکان قرار دادن سطح سفارش برای کالاهای مورد نظر
- ✓ گروه بندی هزینه های کلی فروشگاه و حساسی ان به صورت ساده و اعمال ان در سود و زیان
- ✓ حسابداری شامل: دارایی و هزینه ها و سرمایه
- ✓ انبارداری: قسمت های ورود و خروج کالا (حتی کالای نیمه ساخته) ثبت بیش از ۴۰۰۰۰ نوع کالا
- ✓ فروشگاه: صندوق چند کاربره و محیط گرافیکی بسیار ساده
- ✓ دفتر کل: نگهداری حساب های مشتریان و طرف حساب ها و بدهکاران و بستانکاران
- ✓ بانک: بخشی جامع در مورد حساب ها بانکی و پرداخت ها و دریافت ها و همچنین کنترل حساب چک
- ✓ سود و زیان: دارای تمامی بخش های مختلف اعم از کالای تولیدی و قیمت تمام شده و همچنین کالای فروخته شده به تفکیک حتی یک کالا و کلی
- ✓ گزارش ها: صورت کاملی از گزارش های مالی شامل تمامی موارد فروش - گزارش انبار و ...
- ✓ راه اندازی اولیه (سند افتتاحیه) سریع و آسان .
- ✓ محیط گرافیکی زیبا و کاربر پسند و در عین حال کاربری بسیار ساده و روان
- ✓ تهیه خروجی اکسل از تمامی اطلاعات و گزارشات نرم افزار با سرعت بالا .
- ✓ سرعت بالا در هنگام کاربری سیستم به دلیل حذف پیغام های غیر ضروری و نمایش آنها به صورت بالن
- ✓ پشتیبانی از کارخوانهای: آسان پرداخت، سامان، پارسیان، پاسارگاد، ایران کیش، سداد، به پرداخت، نوین پرداخت، پایان کارت
- ✓ پشتیبانی از صندوق و ترازوهای: دیبال، توزین صدر، دیجی، رادین، شاهین، POS Scale

نرم افزار جامع مدیریت مالی (ERP) :

حسابداری و مدیریت مالی یکی از مهمترین بخش‌ها در شرکت‌ها، سازمان‌ها و حتی در مشاغل کوچک و متوسط است. از این رو جایگاه خاصی برای مدیران سازمان‌ها و مشاغل دارد، بنابراین با توجه به نیازسنجی‌های انجام شده برای دسترسی مدیران به اطلاعات مناسب و به موقع، در زیرسیستم حسابداری امکانات مناسبی برای انجام کارها در حوزه مالی و انتقال اطلاعات به زیرسیستم‌های دیگر طراحی و در اختیار کاربران گذاشته شده است تا به بهترین روش‌ها ثبت اسناد و وقایع مالی، کنترل اطلاعات، دریافت و ارسال گزارش‌های مربوطه و انتقال آنها به واحدهای دیگر میسر باشد.

امکانات کلی نرم افزار جامع مدیریت مالی (ERP)

- ۱- سیستم مالی و حسابداری :
 - شامل سیستم جامع مالی و حسابداری نه سطحی (تمام سطوح تفصیلی شناور)
 - امکان نقل و انتقال حسابها از دفاتر مختلف مالی به یکدیگر
 - ادغام اسناد بصورت روزانه و ماهانه
 - کلیه گزارشات استاندارد حسابداری
 - طراحی گزارشات حسابرسی و تحلیلی مدیریتی (تحت عنوان گزارشات مدیریتی)
 - امکانات متعدد جستجو و بررسی اسناد و مرور حسابها (از سطوح مختلف، کل به جزء و جزء به کل)
- ۲- سیستم خزانه داری (دریافت و پرداخت) :
 - شامل سیستم جامع دریافت و پرداخت صندوق و خزانه
 - قابلیت تعریف نامحدود صندوقدار
 - صدور اتوماتیک اسناد مالی
 - گزارشات متنوع در خصوص اسناد دریافتی و پرداختی
 - مرور عملکرد واحدهای صندوق بصورت جزئی و کلی
- ۳- انبارداری و حسابداری انبار و QC
 - شامل انبارداری و حسابداری انبار بر مبنای شماره فنی (Part Number)
 - امکان طراحی و نمایش کدینگ کالاها بصورت درختی و تعریف مشخصه منحصر بفرد کالاها
 - تعریف تعداد نامحدود انبار و انباردار و تعریف سطوح دسترسی انباردارها
 - کلیه گزارشات استاندارد انبارداری
 - صدور اسناد مالی مرتبط
 - مرور و بررسی انبارها
 - تعریف تاریخ انقضای کالاها و جانمایی کالاها در انبار
 - کلیه امکانات مربوط به بارکدخوان
- ۴- سیستم پرسنلی، حقوق و دستمزد :
 - نگهداری مشخصات فردی و اطلاعات پرسنل
 - نگهداری مشخصات استخدامی پرسنل
 - شامل دو روش نگهداری وامهای پرداختی (وامهای شرکت و وامهای صندوق پس انداز کارکنان)
 - گزارشات متنوع پرسنلی و گزارشات متنوع حقوق و دستمزد
 - گزارشات بیمه و تهیه دیسکت بیمه تامین اجتماعی و بانکها و مالیات حقوق
 - صدور اسناد مربوط به حقوق و دستمزد به تفکیک مراکز هزینه و اسناد مالی مربوط به وامهای پرداختی
- ۵- سفارشات و فروش مرتبط با CRM
 - ثبت کلیه اطلاعات طرفهای تجاری، سقف اعتبار مشتری و بایگانی اسناد مرتبط با مشتری
 - ثبت سفارشات مشتریان
 - امکان تعریف فرآیند فروش از صدور پیش فاکتور تا مرحله صدور فاکتور فروش
 - صدور حواله (دستور خروج) از انبار و ثبت اتوماتیک حواله انبار توسط انباردار
 - صدور فاکتور فروش حواله‌ها یا سفارش
 - گزارشات متنوع فروش و سفارش
 - امکان ارسال فاکتور از طریق ایمیل و پیامک
 - برنامه تولید براساس سفارش و

۶- برنامه ریزی تولید

- تعاریف تولید و BOM و EBOM

- تعریف بچ های تولید و زمانبندی تولید بر مبنای سفارشات

- صدور اسناد مالی مرتبط با تولید و قیمت تمام شده

- گزارشات متنوع تولید و قیمت های میانگین، استاندارد، اولین و آخرین ورود

- برنامه ریزی تولید بر اساس سفارشات و ...

۷- کنترل تولید و ردیابی محصول (مینیمال)

- تعریف ایستگاه های کاری و ایستگاه بسته بندی، تعریف مراحل تولید و BOM در هر مرحله

- تعریف و ثبت بسته بندی کالاها و بارکد ردیابی

- صدور اسناد مالی مرتبط، گزارشات متنوع کنترل تولید و داشبورد مدیریتی و ...

۸- سیستم آرشیو اسناد و مدارک

- نگهداری اسناد الکترونیکی شرکت (عکس ، PDF ، WORD و کلیه فایلها با هر فرمت دلخواه)

۹- تدارکات و خرید داخلی و خارجی

- برآورد مواد اولیه لازم برای تولید در یک بازه زمانی مشخص و زنجیره تامین مواد، در شرکتهای تولیدی، یا تامین کالا در شرکتهای بازرگانی نیازمند ثبت و ضبط اطلاعات متنوع و تصمیم گیری در خصوص خرید و تامین مواد لازم در کمترین زمان ممکن است.

- برآورد بودجه خرید مواد و تامین و برنامه ریزی آن نیز از اطلاعاتی است که در سیستم تدارکات از جایگاه ویژه ای برخوردار است. با استقرار سیستم جامع پردیس ضمن کنترل کلیه مراحل انتخاب تامین کننده، خرید، کنترل کیفیت، اسناد مرتبط با بخش تدارکات بصورت اتوماتیک با امکان نظارت و پیگیری، صادر می گردد.

۱۰- دارایی های ثابت و اموال

- نگهداری اطلاعات اموال و داراییهای بنگاه اقتصادی، محاسبه استهلاك داراییهای ثابت و صدور اسناد مرتبط حسابداری، ثبت و نگهداری سوابق خرید و بروز رسانی اموال، نقل و انتقال یا جابجایی اموال، تغییر جمعدار و مسئول دارایی، فروش اموال و صدور اسناد حسابداری مرتبط از جمله امکانات زیرسیستم داراییهای ثابت و اموال است.

۱۱- سیستم فروشگاهی

- ضرورت مدیریت یکپارچه فروشگاههای زنجیره ای و یا کارایی فروش و دریافت گزارشات جامع و سریع در فروشگاههای منفرد، این شرکت را برآن داشت تا زیرسیستم فروشگاهی و مدیریت فروشگاه را برای مشتریان کلان زنجیره ای یا منفرد آماده نماید. برخلاف زیرسیستم سفارشات و فروش، که درج اطلاعات و دریافت گزارشات در اختیار واحدهای مجزا، با مسئولیت و دسترسی منحصر به فرد است. در زیرسیستم فروشگاهی عملیات پیش فاکتور (در صورت لزوم) فروش و صدور فاکتور، حواله فروش و رسید خرید اجناس و انبارداری با فرم های ساده و با اجرای یک وظیفه (مانند درج فاکتور فروش و بلافاصله ثبت اتوماتیک حواله خروج و اسناد حسابداری مرتبط) اجرا می شود. انتخاب سریع کالا، دسته بندی سریع در منو فاکتور، استفاده از بارکد در رسید کالاها و ثبت فاکتور فروش از امکانات متعدد این زیر سیستم است. از مزایای این زیرسیستم اجرای کامل فرآیندهای مالی بصورت اتوماتیک است که عموم حسابداران با صورت های مالی و فرم های آن آشنایی کامل دارند. گزارشات کامل حسابداری، فروش، انبار و گردش وجوه نقدی و POS در این سیستم همانند یک سیستم کامل حسابداری فروش قابل دستیابی است.

۱۲- افزونه سامانه مودیان مالیاتی

- ارسال صورتحساب الکترونیک به سامانه مودیان (تکی یا گروهی)

- دریافت صورتحساب فروش از طریق اکسل و انتقال به سامانه مودیان

- ایجاد شرکت جدید در افزونه و امکان ویرایش و تکمیل اطلاعات شرکتها (در صورت درخواست)

- تعریف مشتری و تعریف کالا و اتصال به شناسه کالا در افزونه

- تعریف و اختصاص شناسه به واحد اندازه گیری در افزونه

- استعلام وضعیت صورت حساب های ارسالی

- مشاهده خطاهای صورت حساب های ارسال شده و رفع آنها

- چاپ فاکتور به همراه اطلاعات مربوط به سامانه مودیان

۱۳- انتشار اطلاعات

- شامل ارسال اطلاعات کلیه زیرسیستمها به مراکز غیر مقیم بصورت Off Line

مشاوره و خدمات سخت افزاری

انتخاب مناسب ترین گزینه سخت افزاری از بین تعداد بیشماری از محصولات موجود در بازار و بررسی تطابق کارایی محصول با نیازهای کسب و کار ، سازمانی و شرکتی عموماً تحت تاثیر تبلیغات و کمتر با بررسی فنی صورت می پذیرد. روشهای مبتنی بر سعی و خطا در انتخاب محصول اغلب نتیجه چندان مناسبی را ندارد و علاوه بر زمان از دست رفته، هزینه های ناخواسته دیگری را به شما تحمیل مینماید.

پارس رسانه با اتکا به سالها تجربه اجرایی قادر به ارائه خدمات مشاوره ای و تامین در خصوص تجهیزات و سیستمهای سخت افزاری و نرم افزاری به شما عزیزان است. شما می توانید برای کسب مشاوره و تبادل نظر پیرامون خرید سخت افزارهای موجود در بازار شامل تجهیزات اتوماسیون فروشگاهی (صندوق ، بارکدخوان ، پرینتر و ...) ، تجهیزات نظارتی (دوربین ، NVR و ...) ، کامپیوتر و قطعات (رایانه رومیزی ، لپتاپ و ...) ، تجهیزات شبکه و همچنین نحوه تامین آنها با خیالی راحت با ما انتخابی درست انجام دهید.

واحد سخت افزار پارس رسانه ، با در اختیار داشتن متخصصین کارآمد ، وظیفه پشتیبانی فنی از تجهیزات رایانه ای ارائه شده را نیز برعهده دارد.

خدمات ما در حوزه سخت افزار عبارتند از :

- ✓ خدمات کامپیوترهای رومیزی ، لپ تاپ ، موبایل و تبلت
- ✓ فروش ، تعویض و پشتیبانی فنی انواع سیستمهای کامپیوتری (لپ تاپ و پی سی)
- ✓ فروش ، تعویض و پشتیبانی فنی انواع تجهیزات اتوماسیون فروشگاهی (صندوق ، بارکدخوان ، پرینتر و ...)
- ✓ فروش ، تعویض و پشتیبانی فنی قطعات سخت افزاری (CPU، مادربرد، هارد، رم، کارت گرافیک و ...)
- ✓ فروش تجهیزات اتوماسیون فروشگاهی (صندوق ، بارکدخوان ، پرینتر و ...)
- ✓ پشتیبانی فنی از انواع سرورها
- ✓ پشتیبانی و انجام سرویس دوره ای سخت افزاری
- ✓ نصب و راه اندازی سیستم های امنیتی مدار بسته
- ✓ مشاوره در انتخاب تجهیزات سخت افزاری مناسب براساس نیاز کاربران
- ✓ نصب نرم افزارها و سیستم عامل (خانواده ویندوز و لینوکس) مورد نیاز کاربران
- ✓ مونتاژ و اسمبل کامپیوترهای شخصی (PC)، حرفه ای و Server
- ✓ بررسی کامل و عیب یابی سخت افزار سیستم
- ✓ بهینه سازی و ارتقای سخت افزار سیستم
- ✓ عقد قرارداد پشتیبانی با سازمان ها و شرکت ها
- ✓ خدمات تجهیزات جانبی رایانه ای و ماشین های اداری
- ✓ فروش و تعمیر انواع ماشین های اداری (پرینتر، فکس ، اسکنر، UPS و لوازم جانبی)
- ✓ فروش تجهیزات جانبی کامپیوتر (مانیتور، اسپیکر، ماوس و کیبورد ، وب کم ، مودم ها ، هارد پرتابل و ...)
- ✓ تعمیر و شارژ انواع کاتریدج و تونر (تضمینی)
- ✓ ارائه خدمات در محل (مخصوص سازمان ها و شرکت ها)

مشاوره و خدمات دیجیتال مارکتینگ

مشاور دیجیتال مارکتینگ؛ یک بازاریاب دیجیتال با تجربه است که مسئول پروموشن و بازاریابی محصولات و خدمات شرکت ها است و برای اینکار از تمام کانال های بازاریابی آنلاین و خدمات دیجیتال مارکتینگ در دسترس استفاده میکند. کار مشاور دیجیتال مارکتینگ طراحی و نظارت بر اجرای یک استراتژی بازاریابی دیجیتال به منظور افزایش آگاهی، ترافیک و فروش آن برند است..

وظایف مهم مشاور دیجیتال مارکتینگ در یک نگاه :

- ✓ آنالیز کسب و کار و رقبای آن در فضای آنلاین
- ✓ بهبود و یا تدوین بیزینس مدل
- ✓ شناخت بازار هدف و تقسیم بندی بازار
- ✓ تدوین پرسونای مخاطب و ارائه ارزش پیشنهادی و راه حل کسب و کار به ازای هر پرسونا
- ✓ آنالیز و بررسی تمامی کانال های آنلاین مورد استفاده کسب و کار
- ✓ بررسی مسیر خرید مشتری و مشخص کردن استراتژی برای هر مکان ارتباط با مشتری در این مسیر
- ✓ تحلیل و بررسی محتوای تولید شده
- ✓ تدوین برنامه جامع دیجیتال مارکتینگ
- ✓ تدوین برنامه بهینه سازی سایت برای موتور های جستجو
- ✓ تدوین استراتژی محتوا
- ✓ برنامه ریزی تولید و نشر محتوا
- ✓ طراحی کمپین های تبلیغاتی
- ✓ ارائه راهکارهای بازاریابی دیجیتال برای جذب مشتری و افزایش فروش
- ✓ ارائه روش های تخصصی بازاریابی در موتور جستجو گوگل و طراحی کمپین گوگل ادوردز
- ✓ تحلیل و پیشنهاد کلمات کلیدی مناسب
- ✓ آنالیز دقیق و تهیه گزارش از عملکرد سایت
- ✓ تحلیل وب سایت شامل بررسی UX , UI سایت و ارائه راهکارهای تخصصی برای رفع مشکلات و بهبود آن
- ✓ مشاوره و نظارت بر اجرای کمپین پیامکی و بازاریابی ایمیلی
- ✓ تحلیل ورودی های وب سایت و تلاش برای جذب مشتری در فضای مجازی
- ✓ برنامه ریزی رپورتاژ آگهی در سایت های مرجع
- ✓ مشاوره بر اجرای کمپین های تبلیغات کلیکی
- ✓ بهبود تعامل با مشتریان
- ✓ تحلیل و سنجش میزان موفقیت کسب و کار در رسیدن به اهداف بازاریابی دیجیتال
- ✓ بهبود نرخ تبدیل بازدید کننده به مشتری

مهارت هایی که یک مشاور دیجیتال مارکتینگ باید داشته باشد :

- ✓ تدوین استراتژی بازاریابی دیجیتال
- ✓ سئو و بهینه سازی موتور جستجو (SEO)
- ✓ تبلیغات کلیکی (PPC)
- ✓ بازاریابی رسانه های اجتماعی
- ✓ بازاریابی محتوا
- ✓ بازاریابی ایمیلی
- ✓ بهینه سازی نرخ تبدیل
- ✓ آنالیز ، تجزیه و تحلیل داده ها

مشاوره و خدمات شبکه های اجتماعی

امروزه کمتر فردی را پیدا میکنید که درگیر شبکه های اجتماعی نباشد. با استفاده هوشمندانه از شبکه های اجتماعی میتوان به موفقیت های بسیاری دست پیدا کرد. برای رسیدن به موفقیت ؛ بهتر است از خدمات مشاوره شبکه های اجتماعی استفاده کنید تا با چشم باز در دنیای مجازی قدم بردارید. با وارد شدن بسیاری از کاربران به دنیای مجازی و افزایش بالای استفاده از شبکه های اجتماعی، تبلیغات اینترنتی از طریق شبکه های اجتماعی به عنوان راهی پرطرفدار و مهم بین کسب و کارها تبدیل شده است. با تولید روزافزون محصولات و خدمات با کیفیت و همچنین توجه به روشهای مختلف تبلیغاتی در فضای اینترنت، استفاده از مشاوره شبکه های اجتماعی باعث شده است تا صاحبان کسب و کار بتوانند بهترین استراتژی را برای صفحه شبکه اجتماعی خود انتخاب کنند. در واقع مشاوره شبکه های اجتماعی، روشها و راهکارهای موثرتری برای مدیریت سوشال مدیا (شبکه های اجتماعی) ، آشنایی گسترده تر با برند ، جلب اعتماد و رضایت بیشتر مشتریان از محصولات و خدمات شما را پیشنهاد می دهد.

مهم ترین مزایای حضور در شبکه های اجتماعی

- ✓ ارتباطات سریع و آسان تر
- ✓ افزایش دسترسی به مشتریان
- ✓ تحت تاثیر قرار گرفتن مشتریان بالقوه
- ✓ افزایش ترافیک سایت
- ✓ مقرون به صرفه تر
- ✓ افزایش وفاداری به برند
- ✓ دسترسی بیشتر به مخاطبان هدف
- ✓ آگاهی بیشتر از برند و برندسازی

باید توجه داشته باشید که نحوه استفاده از روش های تبلیغاتی در شبکه های اجتماعی، کار پیچیده ای است به طوریکه که اگر با این روشها آشنایی نداشته باشید، اعتبار برند خود را به هنگام تبلیغات از دست خواهید داد. اینجا است که نیاز به مشاوره شبکه های اجتماعی و متخصصین این کار پررنگ تر می شود. مشاور شبکه های اجتماعی به بررسی پیشینه تبلیغاتی و فعالیتهای شرکت و همچنین انتخاب بهترین شبکه اجتماعی بر اساس حضور بیشترین مخاطب هدف میپردازد و توجه خود را روی رسیدن به اهدافی مانند افزایش برندینگ و فروش و معرفی بهتر محصولات و خدمات ، متمرکز می کند. الزام داشتن یک کسب و کار موفق این است که محصولات و خدمات شرکت را با استفاده از روشهایی مناسب، به طور وسیعی در بین مخاطبین معرفی کند. امروزه به کار بردن روش های تبلیغات قدیمی دیگر پاسخگو نیستند و باعث از بین رفتن منابع مالی و وقت خواهد شد. در بین انواع متفاوت روش های تبلیغاتی، تبلیغات در شبکه های اجتماعی دارای جایگاه ویژه ای هستند. هیچکدام از صاحبان کسب و کار نمیتوانند تاثیر استفاده از تبلیغات اینترنتی در شبکه های اجتماعی را برای گسترش حوزه کاری خود انکار کنند. شما هم اگر به فکر آینده شرکت خود هستید، بهتر است برای شروع فعالیت در شبکه های اجتماعی از مشاورین ما در این حوزه استفاده کنید.

خدمات شبکه های اجتماعی عبارت است از:

- ✓ ارائه راهکارهایی برای بهبود رابطه سازمان و مشتریان از طریق شبکه های اجتماعی
- ✓ کمک به استراتژی برندسازی سازمانها و ارائه راهکارهایی برای شهرت و محبوبیت بیشتر کسب و کار
- ✓ تعیین استراتژیهای کوتاه مدت و بلند مدت
- ✓ انتخاب بهترین شبکه های اجتماعی برای بازاریابی خدمات و محصولات شما
- ✓ بهبود ارتباط با مشتری و سرعت بیشتر در پاسخگویی
- ✓ نظارت بر اجرای درست استراتژی بازاریابی شبکه های اجتماعی و تجزیه و تحلیل رسانه های رقبا
- ✓ بررسی فرصتها و ترندهای جدید و معرفی آنها
- ✓ تعیین استراتژی برای افزایش تعداد مشتری

مشاوره و خدمات حقوقی کسب و کار

اگر صاحب یک کسب و کار کوچک و یا حتی یک تجارت عمده و بزرگ هستید، برای انجام امور حقوقی قطعا به یک مشاور حقوقی کسب و کار، نیاز خواهید داشت. مشاوره حقوقی کسب و کار نقش پیشگیری را برای رخداد هر گونه مشکلات حقوقی، برای تجارت و کسب و کارتان، ایفا می کند. آگاهی از مسائل حقوقی و قوانین تجارت، به ما کمک می کند تا بدون درگیری با چالشهای قانونی، بتوانید در محیطی امن، کسب و کارمان را رونق دهید. یک مشاور حقوقی کسب و کار مجرب، می تواند کسب و کار و تجارت شما را در جهت اهدافی که در نظر دارید، با تکیه بر قانون، پیش ببرد.

برخی از مزایای مشاوره حقوقی کسب و کار عبارتند از:

- ✓ آشنایی با مراحل تشکیل کسب و کار
- ✓ پیشگیری از ایجاد مشکلات حقوقی در طول فعالیت شرکت
- ✓ آگاهی از قوانین املاک تجاری جهت خرید و یا اجاره فضای کسب و کار
- ✓ تنظیم قرارداد استخدام و بیمه بر اساس قانون کار
- ✓ تنظیم قرارداد با توجه به اصول و جزئیات قراردادنویسی
- ✓ تعیین وضعیت مالیاتی و دریافت حداکثر معافیت مجاز با تنظیم یک اظهارنامه درست و اصولی
- ✓ راهنمایی صاحبان کسب و کار در امور بازرگانی (واردات و صادرات)

انواع مشاوره حقوقی کسب و کار

- ✓ ثبت شرکت و یا تشکیل کسب و کار
- ✓ خرید و یا اجاره فضای فیزیکی
- ✓ استخدام کارمندان
- ✓ تنظیم قراردادها
- ✓ تهیه فرم های تجاری و اداری
- ✓ پرداخت مالیات
- ✓ امور بازرگانی

ویژگی های مشاور حقوقی کسب و کار

- ✓ تسلط کامل بر قوانین استخدامی و تنظیم قراردادها مطابق با قانون
- ✓ توانایی مذاکره برای قراردادهای تجاری شرکت
- ✓ توانایی تنظیم سیاستها و اهداف شرکت طبق قوانین و اصول حقوقی
- ✓ تسلط کامل بر امور قانونی و اداری شرکت ها و ارائه راهنمایی های لازم را برای انجام آنها
- ✓ توانایی طرح اهداف و سیاست های کسب و کارتان بدون حضور شما در جلسات کاری
- ✓ صادق، امانتدار و حافظ اسرار و اطلاعات حقوقی کسب و کار شما