

# "نقاط ضعف خانه آرمان"

## حوزه ی مدیریت عملیاتی

- پایین بودن مهارت های مدیریتی برخی از مدیران
- نداشتن سیستم خرید و انبارداری.
- درمان و پزشکی خیلی زمان بر و دشوار است.
- پایین بودن حقوق. کارکنان و مدیران
- درگیر بودن برخی مدیران بعد از وقت اداری
- ابهام در مسئولیت ها، اختیارات و وظایف، و تداخل با شعبه یک-
- ارتباط ضعیف شعبه ی دو با بخش مرکزی و بی خبر بودن از تصمیمات و برنامه های خانه
- ابهام در هویت و میزان استقلال مدیر. شعبه ی دو
- مشکل عدم وجود وسیله ی رفت و آمد به شعبه ی مرکزی

## حوزه ی تربیت و آموزش و امور مربیان

- حجم بالای کار در مناسبت هایی مثل جشن و...
- عدم ارائه آموزش های لازم به مربیان
- همزمانی آموزش تحصیلی فرزندان با سایر وظایف مربیان
- دشواری رسیدگی به دروس چهار یا پنج فرزند و انجام سایر امور مربوطه
- فقدان فضای کافی متناسب با فصل جهت بازی و تفریح فرزندان
- پایین بودن حقوق مربیان
- استعفای مربیان کارآمد و رفتن به مراکز دیگر به دلایل مختلف
- عدم تناسب زمان نظافت و زمان نیاز به نظافت(صبح تا ظهر که بچه ها مدرسه هستند، نظافت کار هست، ولی وقتی بر می گردند، ساعت کار خدمتکار تمام می شود)
- کم بودن ساعات حضور معلم خصوصی در خانه، بیشتر وقت مربیان صرف تکالیف فرزندان می شود.
- عدم پرداخت حق شیفت به مربیان.
- عادلان نبودن حقوق پرداختی یکسان به مربیان به دلیل دشواری کار مربیان سنین بالاتر
- ارتباط ضعیف برخی مدیران با کارکنان
- کمبود مربی و مشکلات مربوط به انتقال فرزندان بیمار به پزشک (که هم برای مربی اعزام شونده و هم برای مربی جایگزین زحمت ایجاد می کند)
- بالا بودن تعداد فرزند در هر واحد.
- تفاوت های فرهنگی فرزندان که باعث دشواری در تربیت آنان می شود.

کمبود سرویس بهداشتی در شعبه ی دو.

عدم آموزش کافی مربیان پیش از استخدام

تعدد مربیان هر فرزند

توزیع اقلام سایر واحدها توسط مربی واحد یک

کمبود برخی از اقلام آموزشی و بازی برای کودکان سن پایین

## حوزه ی بازار یابی و روابط عمومی

عدم وجود برنامه ریزی جامع بازاریابی

عدم استفاده از ظرفیت رسانه های جمعی

عدم وجود فعالیت برندینگ منسجم و تخصصی

ارتباط ضعیف با مؤسسات خیریه و اشخاص خیر و با نفوذ شهر اصفهان

ناشناخته بودن خانه آرمان برای اکثریت مردم اصفهان

عدم وجود شرایط احراز مشاغل در سازمان

عدم هماهنگی فعالیت های بازاریابی با فعالیت های داخلی

عدم هماهنگی دیدگاه مدیریت با مسئول بازاریابی.

-عدم وجود اسناد بالا دستی در تدوین برنامه های بازاریابی

پایین بودن حقوق کارکنان

مشکل سطح بندی سطوح و ضعف سلسله مراتب سازمانی.

عدم تناسب اختیارات و وظایف محوله

ضعف نظام ارزیابی عملکرد

ضعف در هماهنگی بین واحد بازاریابی با مدیریت ارشد

ضعف در سازماندهی و تقسیم کار در حوزه ی بازاریابی

## حسابداری و امور مالی

عدم وجود نیروی حسابدار حرفه ای

عدم ثبت دارایی های خانه

عدم وجود نظام حسابداری دوطرفه

نقص در فرایند ثبت وقایع مالی در اسناد و دفاتر

فقدان گزارش های مالی دقیق و رسمی

فقدان قبض انبار

عدم انجام عملیات حسابداری کمک های غیر نقدی. با توجه به این که حدود ۷۰ درصد هزینه های مواد غذایی از محل درآمد غیر نقدی است.

عدم اتصال فرایندهای خرید و انبارداری به سیستم حسابداری.