



## بهره‌مندی از اطلاعات عملکردی تجمیعی و تحلیلی با استفاده از راهکار هوشمندی راهکاران

در حال حاضر شرکت الکترواستیل به عنوان یک شرکت پیشرو در صنعت لوازم خانگی با تولید روزانه بیش از ۱۲۰۰ دستگاه انواع یخچال و فریزر خانگی و صنعتی، پاسخگوی بسیاری از درخواست‌های بازار است. در سال ۱۳۶۰ این شرکت با انتخاب برند «الکترواستیل» افق جدیدی در سیاست‌های تجاری خود تجربه کرد و از آن سال به بعد فعالیت خود را با نام شرکت «الکترواستیل» ادامه داد.

الکترواستیل امروزه به دلیل استفاده از فناوری بدون برفک (No Frost) پیشگام صنایع داخلی در تولید محصولات برودتی است. در حال حاضر محصولات این شرکت در حوزه صنایع برودتی (تولید انواع یخچال و فریزر) در دو گروه محصولات خانگی و محصولات صنعتی تولید و عرضه می‌شود.

### در یک نگاه

شرکت الکترواستیل ۴۳ سال قبل با تولید محصولات صنعتی از قبیل یخچال و فریزرهای ویترینی، انواع آبسردکن و شیر سردکن، سردخانه‌ها و کانکس‌های سردخانه‌دار تاسیس شده است.

### چالش‌های قبل از استقرار:

مدیریت پیچیدگی‌های موجود در صنعت لوازم خانگی ناشی از تنوع بخش‌های مختلف در مراحل تولید، مدل‌های متنوع فروش، گستردگی جغرافیایی در ارائه خدمات پس از فروش

### دستاوردهای پس از استقرار:

پردازش و تحلیل اطلاعات قابل اتکا، تبدیل داده‌های انبوه سیستم‌های مختلف عملیاتی به اطلاعات تحلیلی و دانش برای تصمیم‌سازی، ایجاد یک زبان مشترک سازمانی در مورد شاخص‌های عملکردی

### سابقه استفاده از نرم‌افزارهای همکاران سیستم در الکترواستیل

الکترواستیل از سال ۱۳۷۸ از محصولات همکاران سیستم بهره گرفته و در طی یک دهه نسل‌های مختلف محصولات نرم‌افزاری همکاران سیستم را در حوزه‌های عملیاتی مختلف شرکت تجربه کرده است. این شرکت امروزه سبک کاملی از راهکارهای نرم‌افزاری عملیاتی همکاران سیستم را مورد استفاده قرار می‌دهد. به گفته آقای شیبانی در حال حاضر ۳ واحد تولیدی این شرکت به همراه دفاتر فروش تهران، مشهد و گرگان از طریق خطوط شبکه انتقال داده به هم متصل‌اند و به صورت یکپارچه کار می‌کنند.

معاون پشتیبانی شرکت الکترواستیل معتقد است موفقیت شرکت‌ها در گروی استفاده مناسب از اطلاعات است و این موضوع منوط به بکارگیری راهکارهای نرم‌افزاری جدیدی است که به مدیران در فرایند تصمیم‌گیری کمک می‌کنند تا تمرکز بر جمع‌آوری و تحلیل اطلاعات انبوه سازمانی داشته باشند، برای نیل به این هدف، الکترواستیل در سال ۱۳۹۲ اقدام به خرید محصول همکاران سیستم در حوزه هوشمندی تجاری کرده است. به گفته آقای شیبانی، این محصول که «هوشمندی راهکاران» نام دارد، در این شرکت باعث ایجاد مخزن داده تجمیعی و رویه‌های پردازش و تحلیل اطلاعات قابل اتکا شده است.

### پیچیدگی‌های صنعت لوازم خانگی

معاون پشتیبانی شرکت الکترواستیل معتقد است: صنعت لوازم خانگی در همه قسمت‌های زنجیره ارزش از پیچیدگی‌های خاصی برخوردار است. به گفته شیبانی در حوزه تامین با تنوع زیاد مواد اولیه و قطعات مصرفی داخلی و خارجی، در حوزه تولید تعداد زیاد ایستگاه‌ها و مراحل تولید و ماشین‌آلات تولیدی و در حوزه فروش روش‌های متنوع فروش بخشی از این پیچیدگی‌ها را تشکیل می‌دهند. همچنین در حوزه خدمات پس از فروش گستردگی جغرافیایی کار و ضرورت توجه به رضایت مشتری در ارائه سرویس‌های به موقع و کیفی نیز جزئی از چالش‌های این صنعت است.

با هوشمندی راهکاران،  
اطلاعات عملکردی مورد

نیاز الکترواستیل به صورت  
منظم و زمانبندی شده از

سیستم‌های عملیاتی استخراج،  
تجمیع و پالایش شده و مورد  
تحلیل در داشبورد مدیریتی  
قرار می‌گیرند.

حسین شیبانی - معاون پشتیبانی  
شرکت الکترواستیل

## هوشمندی تجاری و الکترواستیل

معاون پشتیبانی الکترواستیل می‌گوید: اگر سازمانی می‌خواهد به سمت سازمان یادگیرنده حرکت کند و مدیریت دانش در آن به شکل مطلوب جاری و نهادینه شود در ابتدا باید بتواند اطلاعات را به دانش تصمیم‌ساز تبدیل کند. الکترواستیل هم بر اساس همین قاعده و اصل از هوشمندی تجاری به عنوان یک ابزار کارآمد جهت نیل به این هدف استفاده کرده است. حسین شیبانی مهم‌ترین دستاوردهای استقرار هوشمندی راهکاران در این شرکت را به این صورت برمی‌شمرد: بازنگری و بهبود در ساختار معماری پالایش اطلاعات پایگاه داده سیستم‌های عملیاتی، ثبت به موقع رویدادهای عملیاتی و ایجاد یک زبان مشترک سازمانی در مورد شاخص‌های عملکردی برای پایش عملکرد، امکان بهره‌گیری از اطلاعات پالایش شده تجمیعی و شاخص‌های عملکردی تحلیل شده در مراحل مختلف فرایند تصمیم‌گیری مدیران.

وی همچنین می‌گوید: به دلیل اهمیت کنترل عملکرد کل واحدهای تولیدی مجموعه الکترواستیل، مدیریت به دنبال اطلاعات تجمیع شده تحلیلی مورد نیاز به منظور پایش عملکرد کل مجموعه بود. به همین دلیل نیاز به سیستمی وجود داشت که با تجمیع و پالایش مناسب انبوه اطلاعات عملکردی، شاخص‌های تحلیلی و گزارش‌های مورد نیاز را در قالب مناسب در اختیار مدیران قرار دهد. این اطلاعات عملکردی مورد نیاز به صورت زمانبندی شده از سیستم‌های عملیاتی استخراج و پالایش شده و در مخزن داده تجمیعی الکترواستیل، آماده تحلیل می‌شوند.

از طرفی به گفته معاون پشتیبانی الکترواستیل محصولات تولید شده شرکت از طریق نمایندگی‌های فروش در سراسر کشور به بازار عرضه می‌شود، پایش شرایط ارسال کالا، فروش، پرداخت‌ها و میزان کارکردهای نمایندگی‌ها برای شرکت حائز اهمیت است. بنابراین به سیستمی نیاز بود که با تجمیع اطلاعات فرایندی فروش نمایندگی، بتواند شاخص‌های تحلیلی مورد نظر مدیران را در حوزه فروش و نمایندگان تهیه و در اختیار آنان قرار دهد.

شیبانی همچنین معتقد است تبدیل راهکارهای نرم‌افزاری به راهکارهای عملیاتی مهمترین ویژگی نرم‌افزارهای همکاران سیستم است. از اینرو با توجه به اجرای موفق پروژه هوشمندی راهکاران در الکترواستیل، مدیریت شرکت امیدوار است که بتواند از توانمندی‌هایی که راهکار BI همکاران سیستم در اختیار الکترواستیل قرار داده است، در حل مسائل آتی سازمان نیز استفاده کند.

” اگر سازمانی می‌خواهد مدیریت دانش در آن به شکل مطلوب جاری و نهادینه شود باید بتواند اطلاعات را به دانش تصمیم‌ساز تبدیل کند و هوشمندی تجاری یک ابزار کارآمد جهت نیل به این هدف است.“

حسین شیبانی - معاون پشتیبانی شرکت الکترواستیل

## داستان موفقیت چیست؟

داستان موفقیت (Success Story) یک نوع محتوای مصاحبه‌گونه است که از گفت و گو با مدیران شرکت‌های مشتری همکاران سیستم تهیه می‌شود. هدف این پروژه جستار موفقیت‌های یک شرکت در استفاده از محصولات و راهکارهای همکاران سیستم است. برای دیدن داستان‌های موفقیت تهیه شده می‌توانید به بخش داستان‌های موفقیت سایت همکاران سیستم در آدرس <http://www.systemgroup.net/success-stories> مراجعه نمایید.

همکاران سیستم  
SYSTEM GROUP

