



**راهکاران**  
همکاران سیستم

# تحلیل آسان و تصمیم‌گیری دقیق

با راهکار هوشمندی تجاری  
همکاران سیستم



## سبد جامع هوشمندی راهکاران

تحلیل‌های مالی	تحلیل‌های سرمایه انسانی	تحلیل‌های تأمین و لجستیک	هوشمندی تجاری
تحلیل‌های فروش	تحلیل‌های خرده فروشی	تحلیل‌های پخش مویرگی	
تحلیل‌های مدیریت تولید	تحلیل‌های نگهداری و تعمیرات	تحلیل‌های بهای تمام شده	
تحلیل اهداف و استراتژی	تحلیل بودجه و عملکرد	داشبورد مدیریتی تحت وب	
ابزار یکپارچه‌سازی اطلاعات	سفارشی سازی تحلیل‌ها		

# معرفی راهکار هوشمندی تجاری

با توجه به تغییرات، عدم قطعیت و پیچیدگی اقتصاد در جوامع امروزی، مدیران سازمان‌ها بیش از پیش نیازمند توانمندی تصمیم‌گیری سریع، دقیق و هوشمندانه برای حفظ بقاء در بازار رقابتی هستند. مدیران کسب‌وکار، برای تصمیم‌گیری نیازمند داشتن تصویری کامل و شفاف از فعالیت‌های اقتصادی بنگاه و وضعیت مالی آن هستند. تصمیم‌گیرندگان باید قادر به سنجش و پایش عملکرد کسب‌وکار خود باشند و بتوانند اطلاعات را از کل به جزء تحلیل کرده و دلایل ریشه‌ای یک وضعیت خاص را مشخص کنند. برای این کار، نیاز به قابلیت‌های تحلیلی و گزارشگری قوی وجود دارد که با بررسی اطلاعات تاریخی گذشته، درک بهتری از روندها فراهم شود. برای ایجاد بینش آینده‌نگر، بررسی سناریوهای مختلف برای آینده کسب‌وکار و اطمینان از حرکت در جهت تحقق اهداف؛ داشتن فرآیند بودجه‌ریزی، برنامه‌ریزی و پیش‌بینی یک امر ضروری است. راهکار هوشمندی تجاری همکاران سیستم با جمع‌آوری، تحلیل، تبدیل و تفسیر داده‌ها و تبدیل آن به اطلاعات قابل درک و اعتماد، به شما کمک می‌کند تا با تصمیم‌گیری‌های استراتژیک و هوشمندانه، حضور موثرتری در بازار داشته باشید. در این راهکار تعداد قابل توجهی از داشبوردهای تحلیلی به شکل پیش‌فرض قابل استفاده هستند که با کمک آن‌ها می‌توان دید جامعی نسبت به فرایندهای سازمان کسب کرد.

## مزایای به‌کارگیری راهکار هوشمندی تجاری



دسترسی به اطلاعات تحلیلی در مورد عملکرد رقبا، نیازهای مشتریان و تغییرات بازار



مقایسه وضعیت جاری سازمان نسبت به هدف‌گذاری‌ها و پیش‌بینی شرایط آتی



بهره‌گیری از تکنولوژی‌های روز در جهت تحلیل پیشرفته کسب‌وکار



در اختیار داشتن اطلاعات دقیق، سریع و بینش عمیق برای اتخاذ تصمیمات هوشمندانه



تجمیع اطلاعات در ساختار چند شرکتی با پراکندگی جغرافیایی



بهبود سودآوری از طریق تحلیل عملکرد مالی و عوامل محرک سود



بهبود استفاده از نقدینگی و منابع از طریق نگاه جامع به زنجیره ارزش سازمان



افزایش بهره‌وری و کارایی فرایندها از طریق شناسایی نقاط قوت و گلوگاه‌های سازمان



پردازش و گزارش‌گیری از حجم بالای اطلاعات



یکپارچگی اطلاعات پراکنده در سطح سازمان



مدیریت و بهبود روابط سازمانی با شناخت دقیق و واقعی از انتظارات و عملکرد



# ویژگی‌های راهکار هوشمندی تجاری

## دسترسی به طیف جامعی از KPIهای تحلیلی آماده در فرایندها و حوزه‌های مختلف



در محصول هوشمندی تجاری راهکاران، به شکل پیش‌فرض مجموعه‌ای کامل از شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPI) در حوزه‌های مالی، فروش، خرده‌فروشی، پخش، لجستیک، سرمایه انسانی، حسابداری، مدیریت، مدیریت تولید، نگهداری و تعمیرات و... در دسترس هستند که با استفاده از این شاخص‌ها، طیف گسترده‌ای از گزارشات تحلیلی را می‌توان دریافت کرد.

## پوشش کامل فرایند تجمیع اطلاعات (ETL)

با کمک ابزار یکپارچه‌سازی اطلاعات هوشمندی راهکاران، داده‌ها از منابع مختلف استخراج شده، پس از پاکسازی به فرمت استاندارد و مشخصی تبدیل و در نهایت در مخزن داده تجمیعی سازمان (Data Warehouse) بارگذاری می‌شوند.



## یکپارچه‌سازی اطلاعات سازمان‌های چند دیتابسی و هلدینگ‌های دارای پراکندگی جغرافیایی

با استفاده از ابزار یکپارچه‌سازی اطلاعات، امکان اتصال به منابع داده مختلف اعم از دلفی، راهکاران و... وجود دارد و در نتیجه می‌توان اطلاعات پراکنده در سطح سازمان را تجمیع و یکپارچه کرد و آن را مبنای استخراج گزارشات قرار داد.



## امکان سفارشی‌سازی و استخراج اطلاعات مورد نیاز برای ساخت شاخص‌های خاص مشتریان

ابزار یکپارچه‌سازی اطلاعات، زیرساختی بسیار انعطاف‌پذیر دارد. با این ابزار، علاوه بر مجموعه‌ای غنی از شاخص‌های پیش‌فرض، می‌توان اطلاعات متناسب با شاخص‌های خاص مدنظر کاربران را نیز به مکانیزم یکپارچه‌سازی اطلاعات اضافه کرد. به این ترتیب، شاخص‌های سفارشی‌سازی شده، مشابه شاخص‌های پیش‌فرض قابل گزارش‌گیری هستند.



## مجموعه‌ای متنوع از داشبوردهای استاندارد غنی در حوزه‌های تحلیلی مختلف

در راهکار هوشمندی تجاری همکاران سیستم، تعداد قابل توجهی از داشبوردهای تحلیلی به شکل پیش‌فرض قابل استفاده هستند که با کمک آن‌ها می‌توان دید جامعی نسبت به فرایندهای سازمان کسب کرد. همچنین کاربران می‌توانند متناسب با نیاز خود، این داشبوردها را شخصی‌سازی کنند.



## امکان طراحی داشبوردهایی حرفه‌ای، جذاب و نمایش آنها در محیط یکپارچه با راهکاران



در محصول هوشمندی تجاری راهکاران، به شکل پیش‌فرض مجموعه‌ای کامل از شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPI) در حوزه‌های مالی، فروش، خریده‌فروشی، پخش، لجستیک، سرمایه انسانی، حسابداری، مدیریت، مدیریت تولید، نگهداری تعمیرات و... در دسترس هستند که با استفاده از این شاخص‌ها، طیف گسترده‌ای از گزارشات تحلیلی را می‌توان دریافت کرد.

## دیگر ویژگی‌های راهکار هوشمندی تجاری



- محیط فارسی و بومی‌سازی شده در Power BI
- تنظیم حقوق دسترسی و مدیریت کاربران در شل راهکاران
- استفاده از نسخه موبایل بسیار قدرتمند
- ساخت KPI جدید بر اساس دیتا مدل پیش‌فرض و ساخت گزارش براساس آن
- نمایش گزارش‌های روند چند ساله شاخص‌ها به شکل یکپارچه، از طریق اتصال هم‌زمان به پایگاه داده‌های راهکاران، دلفی همکاران سیستم و سایر پایگاه داده‌ها و شکل‌دهی مخزن داده یکپارچه
- پوشش کامل گزارش‌های حوزه مالی به تفکیک «تقویم مالی» در هلدینگ‌های دارای سال‌های مالی متفاوت، تقویم خاص شرکت‌های مختلف و تقویم مناسبت‌های رسمی شمسی، قمری و میلادی
- تعریف ساختارهای گروه‌بندی جدید خاص گزارش‌های مدیریتی روی ابعاد مختلف مانند مشتری، کالا، حساب معین و... و نگاشت موجودیت‌های واقعی به این درخت‌واره

## چرا هوشمندی تجاری همکاران سیستم؟

- تجربه و تخصص در اجرای موفق پروژه‌ها، در صنایع مختلف و هلدینگ‌ها (بیش از ۴۰۰ پروژه متوسط و بزرگ)
- توان تحلیل و شناخت فرآیندهای کسب‌وکار و برخورداری از تیم متخصص تحلیل داده و Domain Expert دارا بودن best-practice بانک شاخص‌های تحلیلی و فرآیندی
- بهره‌گیری از معماری استاندارد BI (یکپارچه‌سازی اطلاعات ETL، مخزن داده DW، مکتب تحلیلی OLAP و داشبوردهای مدیریتی)
- بهره‌گیری از ابزار فرم‌ساز برای ایجاد سامانه‌های تکمیلی و آماری
- ارائه اطلاعات دقیق و قابل اتکا در داشبوردهای مدیریتی (با توجه به اینکه هر دو محصول هوش تجاری و راهکاران محصول همکاران سیستم هستند)
- عدم وابستگی خاص به سیستم‌های عملیاتی و امکان فراخوانی اطلاعات از نرم‌افزارهای دیگر و پایگاه‌های اطلاعاتی مختلف
- اهمیت پشتیبانی داخلی راهکار هوش تجاری (با توجه به اینکه این پلتفرم بومی و تولید همکاران سیستم است، پشتیبانی کامل و دائمی همکاران سیستم را دارد)
- تطابق کامل BI با تغییرات مستمر جداول نرم‌افزارهای همکاران سیستم



# تحلیل موجودی



All



- Select all
- ۱,۴۰۲
- ۱,۴۰۱
- ۱,۴۰۰
- ۱,۳۹۹

موجودی تعدادی

۵۵۰.۲M

موجودی قابل تعهد

۳۰۶M

فروش خالص تعدادی

۱۸۳.۶M

موجودی امانی دیگران نزد ما

۴۷.۱M

لینک تحلیل پوشش موجودی



- فروردین
- اردیبهشت
- خرداد
- تیر
- مرداد
- شهریور
- مهر
- آبان
- آذر
- دی
- بهمن
- اسفند





# حوزه‌های تحلیلی راهکار هوشمندی تجاری

حوزه‌های تحلیلی این راهکار در موارد زیر به شما کمک می‌کند

## تحلیل اهداف و استراتژی‌ها

میزان پیشرفت استراتژی‌ها و تحقق اهداف را پایش کنید.



## تحلیل بودجه و عملکرد

عملکرد واقعی کسب‌وکار را با بودجه و دوره‌های گذشته مقایسه کرده و انحراف‌های عملکردی را شناسایی کنید.



## تحلیل‌های مالی و بهای تمام شده

مدیریت موثری روی هزینه‌ها، درآمدها، سودآوری و نقدینگی داشته باشید و عوامل محرک در تغییر آنها را شناسایی کنید.



## تحلیل‌های تامین و لجستیک

فرآیند تامین، کارایی تامین‌کنندگان و سطح موجودی سازمان را به شکل موثر مدیریت کنید.



## تحلیل‌های فروش، خریده‌فروشی و پخش مویرگی

رفتار خرید مشتریان و بازار را درک کرده و سیاست‌های فروش را به شکل موثر تنظیم کنید.



## تحلیل منابع انسانی

درک بهتری از عملکرد و رفتار پرسنل داشته باشید و به بیشترین بهره‌وری از سرمایه‌های انسانی برسید.



## تحلیل‌های مدیریت تولید

کنترل موثری روی عملیات تولید داشته باشید و بیشترین بهره‌وری را از منابع تولیدی به دست آورید.



## تحلیل نگهداری و تعمیرات

تحلیل مناسبی از خرابی‌ها، وضعیت عملکرد تجهیزات و توقفات تولید داشته باشید و اثربخشی استفاده از تجهیزات را بیشینه کنید.



## تحلیل اهداف و استراتژی

- تعریف و پایش شاخص‌ها از منظر BSC
- پایش اقدامات اجرایی Initiative



## تحلیل بودجه و عملکرد

- تحلیل بودجه سود و زیان
- تحلیل بودجه ترازنامه‌ای
- تحلیل بودجه نقدینگی
- تحلیل بودجه فروش
- تحلیل برنامه تعداد پرسنل
- تحلیل بودجه خرید
- تحلیل برنامه تولید



## تحلیل مالی و بهای تمام شده

- تحلیل درآمدها و هزینه‌ها
- تحلیل نسبت‌های مالی
- تحلیل تسهیلات
- تحلیل نقدینگی
- تحلیل مطالبات و اسناد دریافتی
- تحلیل تعهدات و اسناد پرداختی
- تحلیل سودآوری، بهای تمام شده و حاشیه سود محصولات



## تحلیل تامین و لجستیک

- تحلیل پوشش موجودی
- تحلیل گردش موجودی
- تحلیل عملکرد خرید
- تحلیل برنامه تامین
- تحلیل کالای راکد
- تحلیل تامین‌کنندگان
- تحلیل سیکل خرید
- تحلیل سفارشات خرید



## تحلیل فروش، خرده‌فروشی و پخش مویرگی

- تحلیل مقداری، نرخ و مبلغ فروش
- تحلیل پارتو (محصول/مشتری)
- تحلیل سودآوری و مارجین
- تحلیل وصول مطالبات
- تحلیل فروش مناطق
- تحلیل تخفیفات
- تحلیل مشتریان جدید و از دست رفته
- تحلیل شعب و تیم فروش
- تحلیل فروش محصولات
- تحلیل فروش مشتریان
- تحلیل RFM



## تحلیل منابع انسانی

- تحلیل سرانه درآمد هزینه و سود
- تحلیل دموگرافیک تعداد پرسنل
- تحلیل کارکرد و اضافه‌کاری
- تحلیل پرداختی پرسنل
- تحلیل جذب و تعدیل
- تحلیل نگرش‌سنجی پرسنل
- تحلیل آموزش و اثربخشی
- تحلیل ارزیابی عملکرد



## تحلیل مدیریت تولید

- تحلیل برنامه‌ریزی تولید
- تحلیل عملکرد تولید
- تحلیل راندمان تولید
- تحلیل مصرف انرژی
- تحلیل توقفات تولید
- تحلیل اثربخشی تجهیزات تولید OEE
- تحلیل ضایعات تولید
- تحلیل دوباره‌کاری
- تحلیل PPM



## تحلیل نگهداری و تعمیرات

- تحلیل مصرف مواد و قطعات یدکی
- تحلیل MTTR، MTTF، MTBF
- تحلیل نقطه اندازه‌گیری CBM
- تحلیل هزینه‌های نت
- تحلیل خرابی
- تحلیل دستورکارها
- تحلیل توقفات



# مراحل مهاجرت از وضع موجود به شرایط مطلوب

## Explore

- شناخت وضعیت جاری
- تعیین محدوده کلان پروژه و برنامه زمان‌بندی
- توافق در خصوص نحوه پیشبرد پروژه و شیوه پاسخگویی به نیازمندی‌های کلان



## Gap Analysis

- تحلیل و مستندسازی فاصله وضعیت جاری و وضعیت مطلوب و مورد انتظار
- مستندسازی توافقات پیرامون تغییرات مورد نیاز در فرایندها، زیرساخت‌های اطلاعاتی و شاخص‌های کلیدی عملکرد



## Run

- استقرار راهکار و پیاده‌سازی اطلاعات
- طراحی داشبوردهای مدیریتی
- طبقه‌بندی، نگاشت و صحت‌سنجی اطلاعات
- آموزش استفاده از داشبوردها برای مدیران و تحلیل‌گران



## Go live

- کنار گذاشتن روش و نرم افزارهای جاری و آغاز عملیات با راهکار جدید



## Closing

- مراقبت از عملیاتی شدن تمام اجزای راهکار در سازمان
- ارزیابی عملکرد ماژول‌ها توسط ممیزین پشتیبانی و رفع نکات تکمیلی و اصلاحی
- بستن پروژه و تحویل به پشتیبانی







# از زبان مشتری

## مدیر برنامه‌ریزی شرکت بینالود پارسیان (سحرخیز)

به کمک راهکار هوشمندی تجاری همکاران سیستم، از حجم انبوه اطلاعات ایجاد شده در سیستم‌های اطلاعاتی مختلف، تحلیل‌ها و گزارش‌های کاربردی مورد نیاز مدیریت سازمان در سریع‌ترین زمان، آماده بهره‌برداری است. اکنون ما این امکان را داریم تا اطلاعات فروش، موجودی انبار و محصولات را در کنار هم و در قالب یک گزارش بررسی کنیم. با استفاده از هوشمندی راهکاران، مدیران ارشد، مدیرعامل و مدیران میانی از تهیه گزارش‌های دستی و زمان‌بر بی‌نیاز شده‌اند و گزارش‌های مورد نیاز خود را از طریق داشبورد مدیریتی تهیه می‌کنند.



## برخی از مشتریان







همکاران  
سیستم

تهران، خیابان ولی عصر، بالاتر از میدان ونک،

خیابان عطار، پلاک ۸، کدپستی: ۱۹۹۴۶۴۳۵۱۵

تلفن فروش: ۰۲۱ - ۸۵۲۰

[info@systemgroup.net](mailto:info@systemgroup.net)

[www.systemgroup.net](http://www.systemgroup.net)



برای دریافت نسخه الکترونیک  
کاتالوگ اسکن کنید.