



شرکت برسام رایان

مشاوره مدیریت و ارائه دهنده راهکارهای نرم افزاری

www.barsamrayan.com

تصمیم‌گیری مهم‌ترین کاری است که هر مدیر و صاحب کسب و کار در طول روز انجام می‌دهد. سازمان شما بر اساس تصمیمات اخذ شده توسط مدیران سازمان هدایت می‌شود و حیات و ممت سازمان در گروی همین تصمیمات ریز و درشت است. به نظر هربرت سایمون، تصمیم‌گیری جوهر اصلی مدیریت است و حتی می‌توان مدیریت را مترادف با آن دانست.

تا به حال به این که چطور تصمیم می‌گیرید فکر کرده‌اید؟

چطور مطمئن می‌شوید تصمیمات شما یا مدیران سازمانتان درست است؟

وقتی به آثار تصمیمات قبلی سازمان می‌نگرید، چه بخشی از آن‌ها را موثر و کارا ارزیابی می‌کنید؟

آیا می‌توانستیم تصمیمات بهتری اتخاذ نمائیم؟

گام برداشتن در تاریکی ترسناک است!

هوش تجاری (Business Intelligence) که به اختصار BI خوانده می‌شود، به فرایند تبدیل داده‌های خام به اطلاعات مفید و قابل تحلیل گفته می‌شود که به مدیران سازمان کمک می‌کند تا تصمیمات خود را سریع تر و بهتر اتخاذ کنند و بر اساس اطلاعات صحیح، عملکرد درست و سنجیده ای از خود نشان دهند.

هدف نهایی هوش کسب و کار، تصمیم‌گیری بهتر برای افزایش درآمد کسب و کار،

بهبود بهره‌وری عملیاتی و به دست آوردن مزیت رقابتی است



عموما در بیشتر سازمان‌ها حجم زیادی از داده‌های خام در بانک‌های اطلاعاتی مختلف جمع‌آوری می‌شوند، طبیعتاً جمع‌آوری این داده‌ها با صرف هزینه و زمان زیادی صورت می‌گیرد اما در بیشتر اوقات سازمان‌ها قادر به استفاده صحیح از این داده‌ها و تبدیل آن‌ها به اطلاعات ارزشمند و قابل تحلیل نیستند. سیستم هوش کسب و کار **برسام رایان** به شما کمک خواهد کرد تا داده‌ها را به اطلاعات سودمند تبدیل کنید. در زیر به برخی از دست‌آوردهای سازمان پس از استقرار سیستم هوش کسب‌وکار اشاره شده است:



- افزایش کیفیت تصمیم‌گیری
- افزایش سرعت تصمیم‌گیری
- تبدیل داده‌های خام به اطلاعات ارزشمند
- افزایش شفافیت در سازمان
- بهبود مدیریت ریسک‌های کسب و کار
- افزایش بهره‌وری و سوددهی
- افزایش آگاهی و بینش مدیران
- دسترسی سریع و آسان به گزارش‌ها

تسلط و اشراف کامل بر کسب و کار

چه سازمان‌هایی به هوش کسب و کار نیاز دارند

• سازمان‌های بزرگ و متوسط

در خصوص اینکه سازمان‌های بزرگ و متوسط نیازمند بهره‌گیری از سیستم‌های هوش کسب‌وکار و بطور کلی سیستم‌های اطلاعاتی دقیق برای مدیریت کسب‌وکار خود هستند نیاز به توضیح نیست و بدیهی است که موفقیت یک سازمان بزرگ بدون استفاده از ابزارهای اطلاعاتی و تصمیم‌گیری عملاً ممکن نیست.

• سازمان‌های کوچک

با توجه به شرایط حاکم بر فضای اقتصادی و وجود ریسک‌های متعدد، سازمان‌های کوچک بشدت آسیب پذیر شده و با کوچکترین بی‌دقتی ممکن است متحمل زیان‌های سنگین و بعضاً جبران ناپذیر شوند. با توجه به این فضا استقرار سیستم‌های هوش کسب‌وکار در سازمان‌های کوچک نیز دیگر یک انتخاب نیست بلکه یک ضرورت است. خوشبختانه زمان و هزینه‌های استقرار هوش تجاری در یک سازمان کوچک پائین و به صرفه است اما نتایج و دست آوردهای بسیار ارزشمندی برای سازمان به همراه دارد و می‌تواند متضمن رشد و گسترش کسب‌وکار آن سازمان باشد.





- **امکان اتصال همزمان به بانک اطلاعاتی مختلف**
در سازمان شما ممکن است تمام داده‌ها در یک بانک اطلاعاتی واحد جمع‌آوری و ذخیره نشوند، مثلاً اطلاعات مربوط به واحد فروش در اکسل، اطلاعات مربوط به تولید در SQL و... ثبت شوند؛ سیستم هوش کسب و کار این امکان را در اختیار ما قرار می‌دهد تا با اتصال به تمام بانک‌های اطلاعاتی، داده‌ها را تجمیع کرده و گزارشات دلخواه‌مان را در یک بستر واحد ایجاد کنیم.
- **دسترسی آنلاین به اطلاعات**
با استقرار سیستم هوش کسب‌وکار، بدون محدودیت جغرافیایی از هر مکان و در هر زمان می‌توانیم به گزارشات و تحلیل‌ها دسترسی داشته باشیم و کسب‌وکار خود را رصد کنیم.
- **تفکیک گزارش‌ها در لایه های مختلف دسترسی**
گزارش‌ها در سطوح مختلف (استراتژیک/میان‌عملیاتی) ایجاد می‌شوند و به هر یک از افراد سازمان بر اساس جایگاه و نیاز دسترسی داده می‌شوند.
- **سرعت گزارش گیری بالا**
در صورتی که طراحی و پیاده سازی فنی بصورت استاندارد انجام شود، محاسبات و تحلیل‌های پیچیده با سرعت بالا انجام می‌شوند و علاوه بر ذخیره زمان مدیران پرمشغله، تجربه‌ای لذت بخش را برای آن‌ها بوجود می‌آورند.



- **مطالعه سازمان و شناسائی نیازها**
در اولین گام، تیم ما سازمان شما را با دقت مطالعه می‌کند تا نیازهای شما را بطور کامل شناسائی کنند. این کار از طریق برگزاری جلسات با مدیران و کاربران سازمان و بررسی مستندات و پیشنه موجود انجام می‌شود.
- **تعیین شاخص های کلیدی فرایند (KPI)**
پس از مطالعه و شناسائی نیازها، شاخص‌های کلیدی فرایند (KPI) که مناسب سازمان شما هستند و می‌توانند در بهبود فرایند تصمیم گیری به شما کمک کنند تعیین می‌شوند.
- **شناسائی و بررسی بانک‌های اطلاعات موجود در سازمان**
بانک اطلاعاتی موجود به لحاظ ساختار و دیتای مورد نیاز برای تهیه KPI ها بررسی می‌شوند تا مطمئن شویم داده‌های کافی و مناسب را در اختیار داریم.
- **ایجاد انبار داده (data warehouse)**
انبار داده بر اساس اطلاعات بدست آمده از مراحل قبلی ساخته می‌شود.
- **ایجاد KPI ها و گزارش‌های تحلیلی مورد نیاز سازمان**
KPI ها و گزارشات تحلیلی تعیین شده در گام دوم، تهیه شده و در اختیار شما قرار می‌گیرند.
- **پشتیبانی**
تیم پشتیبانی ما تمام روزهای هفته آماده پاسخگوئی به سوالات و نیازهای شما خواهند بود.

سیستم هوش تجاری، یک محصول نیست که با خرید و نصب آن بتوانیم از فواید آن بهره‌مند شویم؛ برای استقرار یک سیستم هوش کسب‌وکار، کارآمد به **۳ عامل اصلی** در کنار هم نیاز است.

۱. ابزار مناسب

استفاده از یک پلتفرم مناسب که قابلیت‌های کافی برای توسعه یک سیستم هوش کسب‌وکار کارآمد را در اختیار توسعه دهنده بگذارد عاملی با اهمیت است. در حال حاضر نرم‌افزار Power BI مایکروسافت قوی‌ترین ابزار موجود می‌باشد که امکانات بسیاری را در اختیار کاربر قرار می‌دهد. هوش کسب‌وکار برسام رایان نیز از این ابزار قدرتمند بهره گرفته است.

۲. تیم فنی مجرب

استخراج داده‌ها از بانک‌های اطلاعاتی مختلف، پالایش و جمع‌آوری آن‌ها در یک انبار داده بهینه شده به طوری که تضمین کننده دقت، صحت و سرعت مناسب گزارش‌گیری باشد، کار فنی پیچیده‌ای است که نیازمند دانش عمیق و تجربه است؛ تیم فنی برسام رایان از افرادی تشکیل شده‌اند که به جرات می‌توان گفت از بهترین متخصصین این حوزه می‌باشند و تجربه‌ای بیش از **۵۰ نفر/سال** در حوزه طراحی و مدیریت دیتابیس دارند.



۳. تیم تحلیل‌گر مجرب

مهمترین بخش کار در استقرار یک سیستم هوش کسب‌وکار، تحلیل درست و دقیق نیازهای سازمان است. طراحی KPI ها در هر سازمان باید بنا به اقتضا و مختصات آن سازمان انجام شود و نمی‌توان یک نسخه واحد برای تمام کسب و کارها حتی در یک صنعت مشابه تجویز کرد.

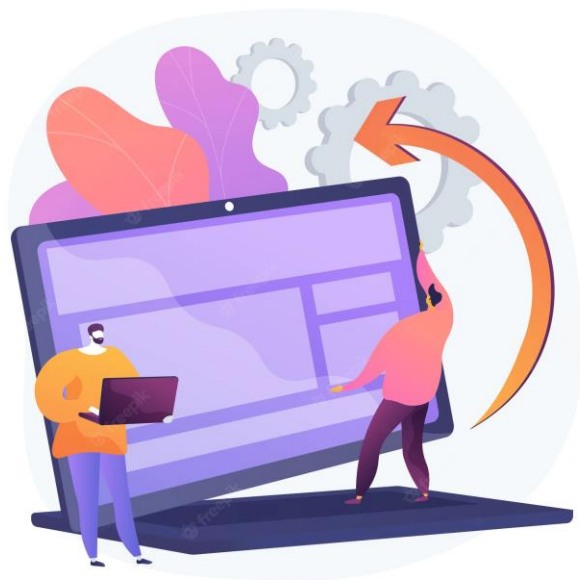
طراحی یک سیستم مناسب علاوه بر دانش عمیق در حوزه تحلیل کسب و کار، بی شک نیازمند تجربه و آشنائی با حساسیت‌های مدیریت کسب و کار است و این دقیقا همان‌جائی است که ما را متمایز می‌کند.

تیم تحلیل کسب و کار برسام رایان دارای بیش از ۱۰۰ نفر/سال تجربه مدیریتی در سطوح ارشد، مشاوره مدیریت و استقرار سیستم‌های اطلاعاتی و ERP در سازمان‌های بزرگ است.

ما سال‌ها در کنار بزرگان صنعت کشور آموخته‌ایم و کسب تجربه کرده‌ایم و این تجربیات را با لذت و ذوقی فراوان به سازمان شما منتقل می‌کنیم تا راه موفقیت برای شما کوتاه و هموار شود.



ممکن است این سوال پیش بیاید که هوش کسب و کار چه حوزه‌هایی از کسب و کار را پوشش می‌دهد. پاسخ این است که تمام حوزه‌های یک کسب و کار قابل تحلیل توسط هوش کسب و کار است و با در اختیار داشتن ابزار قدرتمند مایکروسافت، می‌توان از هر منبع داده‌ای گزارشات متنوع و دلخواه را استخراج کرد و محدودیتی برای ساخت گزارشات وجود ندارد؛ کافی است که افراد متخصص در این حوزه را به کار بگیریم تا نتیجه دلخواهمان را بدست آوریم.





www.barsamrayan.com

نمونه‌ها





www.barsamrayan.com

نمونه‌ها

تاریخ روز | 1399/12/30

تاریخ بروزرسانی | 1399/12/30

سامانه هوش تجاری برسام رایان

نسخه دمو DEMO

پرفروش‌ترین کالای ماه

کالا	تعداد فروش	مبلغ فروش	سهم از کل
کالای شماره 8832	1,152	56bn	40.73%
کالای شماره 8837	384	26bn	19.23%
کالای شماره 8856	384	20bn	14.53%
کالای شماره 8831	1,248	20bn	14.48%
کالای شماره 8826	1,440	8bn	5.54%
کالای شماره 8823	1,440	8bn	5.49%
کل	6,048	137bn	100.00%

پرفروش‌ترین کالای ماه

گروه کالا

- پروژه فروش ساختمانی
- محصولات خودرویی
- محصولات خودرویی خریداری
- محصولات ساختمانی-مادر

پرفروش‌ترین کالای سال

کالا	تعداد فروش	مبلغ فروش	سهم از کل
کالای شماره 8832	203,854	465bn	36.47%
کالای شماره 8837	100,535	287bn	22.51%
کالای شماره 8831	179,425	233bn	18.26%
کالای شماره 8856	54,465	126bn	9.84%
کالای شماره 8871	91,850	93bn	7.28%
کالای شماره 9019	58,328	72bn	5.64%
Total	688,457	1,276bn	100.00%

پرفروش‌ترین کالای سال

سال مالی

1397	1399
1398	1400

پرفروش‌ترین کالا

کالا	تعداد فروش	مبلغ فروش	سهم از فروش
کالای شماره 8832	622,944	1,198bn	37.18%
کالای شماره 8837	266,996	697bn	21.63%
کالای شماره 8831	547,335	598bn	18.56%
کالای شماره 8856	194,221	392bn	12.15%
کالای شماره 8871	271,398	224bn	6.95%
کالای شماره 19261	19,808	114bn	3.53%
Total	1,922,702	3,222bn	100.00%

پرفروش‌ترین کالا

ماه

1	7
2	8
3	9
4	10
5	11
6	12

سیستم فروش

در یک نگاه

روند سالانه

گروه کالا

کالا

پرفروش‌ترین‌ها

مشتری

بازاریاب

شعب

برگشت از فروش

فروش استانی



www.barsamrayan.com

نمونه‌ها

تاریخ روز | 1399/12/30

تاریخ بروزرسانی | 1399/12/30

سامانه هوش تجاری برسام رایان

نسخه دمو

جایگزینی مشتری

سال مالی	مشتری جدید	مشتری از دست رفته	نرخ مشتریان از دست رفته
1400	54	0	0.00 %
1399	150	116	77.33 %
1398	150	93	62.00 %
1397	318	142	44.65 %
Total	672	351	52.23 %

نرخ ریزش مشتری

فروش مقداری و ریالی بر اساس مشتری

مشتری	تعداد فاکتور	سهم مقداری % مشتری	فروش	سهم ریالی % مشتری
▲ مشتری شماره 1876	4682	71.24%	1,609.1bn	71.96%
▲ مشتری شماره 2864	179	2.72%	16.4bn	0.73%
▼ مشتری شماره 3	166	2.53%	171.0bn	7.65%
▲ مشتری شماره 1879	156	2.37%	192.9bn	8.63%
Total	6572	100.00%	2,236.1bn	100.00%

فروش به مشتریان جدید

سال	کل فروش	مشتریان جدید	مشتریان قدیم	نرخ فروش مشتریان جدید
1400	1,347bn	70bn	1,278bn	5.2 %
1399	2,236bn	95bn	2,141bn	4.3 %
1398	1,235bn	53bn	1,183bn	4.3 %
1397	861bn	861bn	0bn	100.0 %
Total	5,680bn	1,079bn	4,601bn	19.0 %

● فروش مشتریان جدید ● کل فروش

فروش ماه جاری نسبت به ماه مشابه سال گذشته بر اساس مشتری

مشتری	ماه جاری	ماه گذشته	تغییر
▲ مشتری شماره 1876	166,762.8M	164,129.5M	2,633.2M
▼ مشتری شماره 3	14,681.6M	22,733.8M	-8,052.1M
▼ مشتری شماره 2215	7,198.4M	9,906.9M	-2,708.5M
▲ مشتری شماره 1879	24,443.4M	9,476.0M	14,967.5M
▲ مشتری شماره 4139	8,926.5M	4,331.3M	4,595.2M
Total	242,631.4M	229,104.8M	13,526.7M

فروش سال جاری نسبت به سال گذشته بر اساس مشتری

مشتری	سال جاری	سال گذشته	تغییر
▲ مشتری شماره 1876	1,609.1bn	863.2bn	745.9bn
▲ مشتری شماره 1879	192.9bn	119.8bn	73.1bn
▲ مشتری شماره 3	171.0bn	83.4bn	87.6bn
▲ مشتری شماره 2215	44.5bn	8.6bn	35.9bn
▲ مشتری شماره 3900	39.8bn	39.8bn	0.0bn
▲ مشتری شماره 3022	26.8bn	3.4bn	23.4bn
Total	2,236.1bn	1,235.3bn	1,000.9bn

سیستم فروش

در یک نگاه

روند سالانه

گروه کالا

کالا

پرفروش‌ترین‌ها

مشتری

بازاریاب

شعب

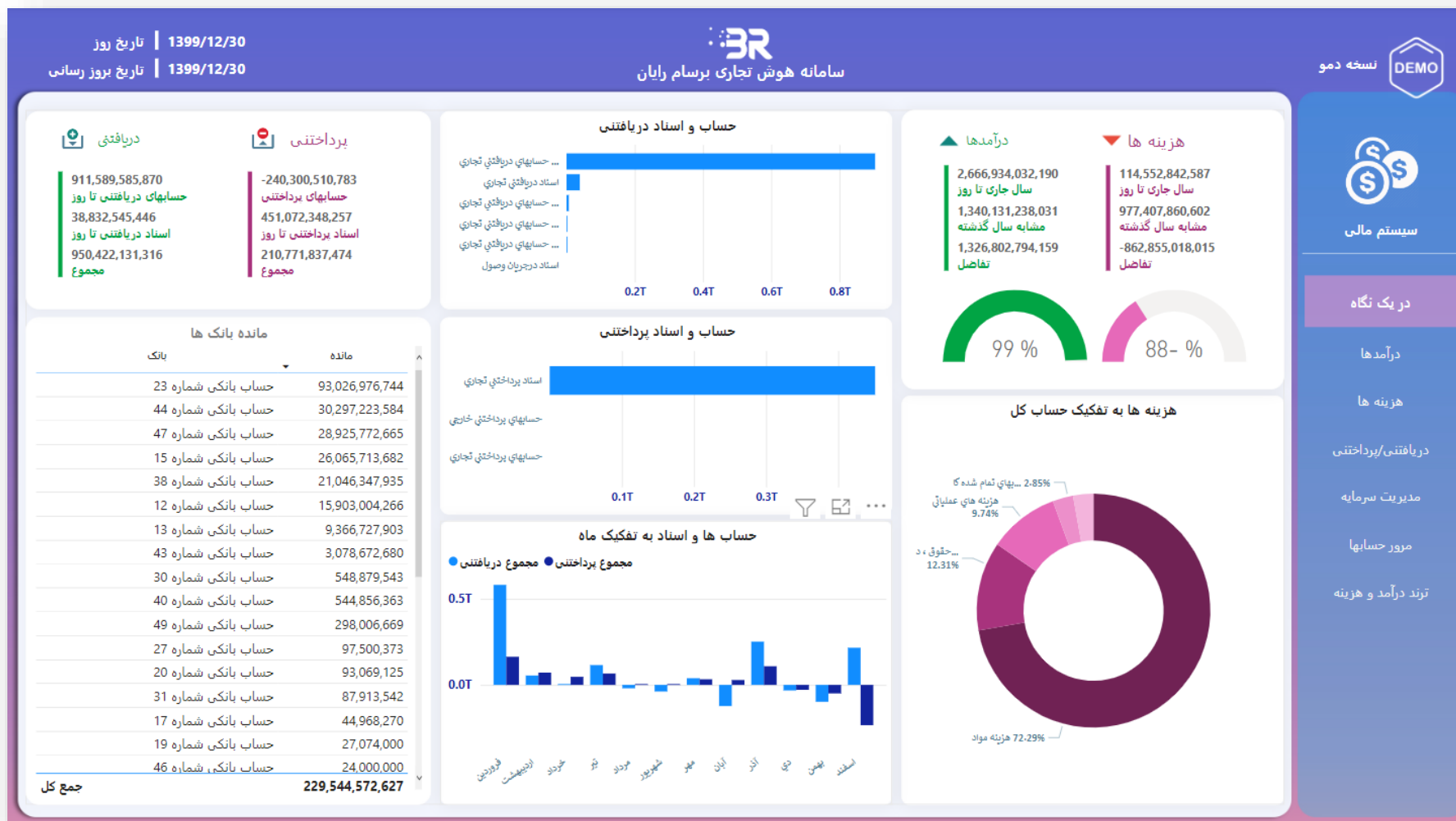
برگشت از فروش

فروش استانی



www.barsamrayan.com

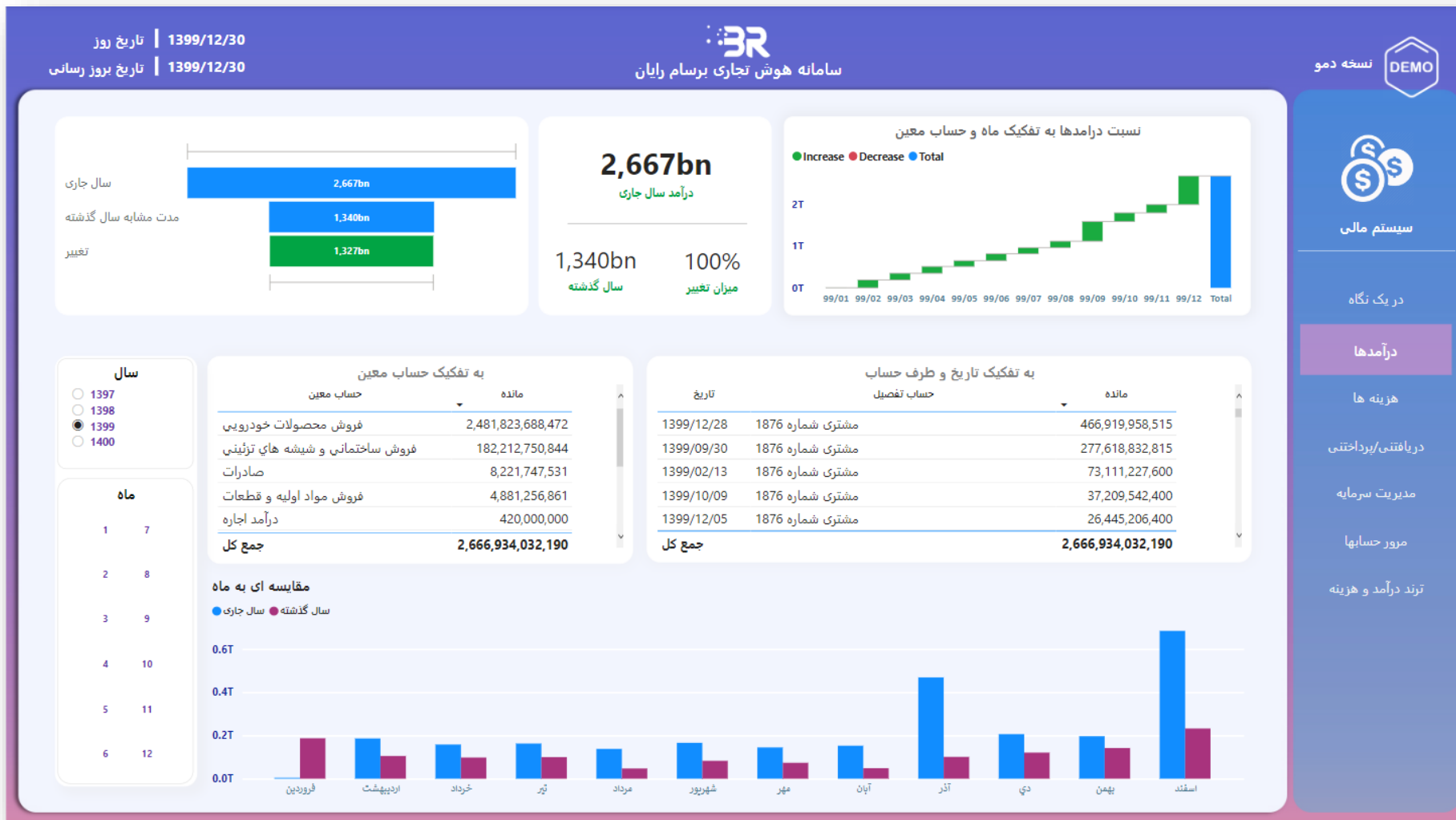
نمونه‌ها





www.barsamrayan.com

نمونه‌ها



سیستم مالی

در یک نگاه

درآمدها

هزینه ها

دریافتنی/پرداختنی

مدیریت سرمایه

مرور حسابها

ترند درآمد و هزینه



www.barsamrayan.com

نمونه‌ها

تاریخ روز | 1399/12/30
تاریخ بروز رسانی | 1399/12/30

سامانه هوش تجاری برسام رایان

نسخه دمو DEMO

دریافتی

911,589,585,870
حسابهای دریافتی تا روز
38,832,545,446
اسناد دریافتی تا روز
950,422,131,316
مجموع

پرداختی

-240,300,510,783
حسابهای پرداختی
451,072,348,257
اسناد پرداختی تا روز
210,771,837,474
مجموع

مابده بانک ها

بانک	مانده
حساب بانکی شماره 23	93,026,976,744
حساب بانکی شماره 44	30,297,223,584
حساب بانکی شماره 47	28,925,772,665
حساب بانکی شماره 15	26,065,713,682
حساب بانکی شماره 38	21,046,347,935
حساب بانکی شماره 12	15,903,004,266
حساب بانکی شماره 13	9,366,727,903
حساب بانکی شماره 43	3,078,672,680
حساب بانکی شماره 30	548,879,543
حساب بانکی شماره 40	544,856,363
حساب بانکی شماره 49	298,006,669
حساب بانکی شماره 27	97,500,373
حساب بانکی شماره 20	93,069,125
حساب بانکی شماره 31	87,913,542
حساب بانکی شماره 17	44,968,270
حساب بانکی شماره 19	27,074,000
حساب بانکی شماره 46	24,000,000
جمع کل	229,544,572,627

حساب و اسناد دریافتی

0.2T 0.4T 0.6T 0.8T

درآمدها

2,666,934,032,190
سال جاری تا روز
1,340,131,238,031
مشابه سال گذشته
1,326,802,794,159
تفاضل

هزینه ها

114,552,842,587
سال جاری تا روز
977,407,860,602
مشابه سال گذشته
-862,855,018,015
تفاضل

99 %

88- %

حساب و اسناد پرداختی

0.1T 0.2T 0.3T

هزینه ها به تفکیک حساب کل

72.29% هزینه مواد
12.31% حقوق ، د
9.74% هزینه های عملیاتی
2.85% بهای تمام شده کا

حساب ها و اسناد به تفکیک ماه

0.5T 0.0T

مجموع دریافتی مجموع پرداختی

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

در یک نگاه

درآمدها

هزینه ها

دریافتی/پرداختی

مدیریت سرمایه

مرور حسابها

ترند درآمد و هزینه



www.barsamrayan.com

تماس با ما



برای کسب هرگونه اطلاعات بیشتر و یا تنظیم جلسات مشاوره رایگان و دمو با ما تماس بگیرید.
از پاسخگوئی به شما خوشحال خواهیم شد.

تهران خیابان شهید مطهری خیابان فجر شماره ۳۴ طبقه سوم واحد ۱۰

کد پستی ۱۵۸۹۶۶۵۳۶۷

تلفن‌های تماس

۰۲۱ ۸۸۱۴۱۳۹۱ - ۰۲۱ ۸۸۱۴۱۲۱۰

info@barsamrayan.com

www.barsamrayan.com