



شرکت شبیه سازان منطق

راهنمای استفاده کنندگان

تمامی حقوق نرم افزار و کلیه متعلقات آن وابسته به شرکت شبیه سازان منطق می باشد.
هرگونه کپی برداری از این نرم افزار ممنوع بوده و پیگرد قانونی دارد.
شرکت شبیه سازان منطق هیچ گونه مسئولیتی در قبال ادعای خسارت ناشی از استفاده
این نرم افزار را ندارد.

فایل آموزشی: هوش تجاری نرم افزار منطق

نام شرکت: شبیه سازان منطق

نوع فعالیت: تولید نرم افزار حسابداری

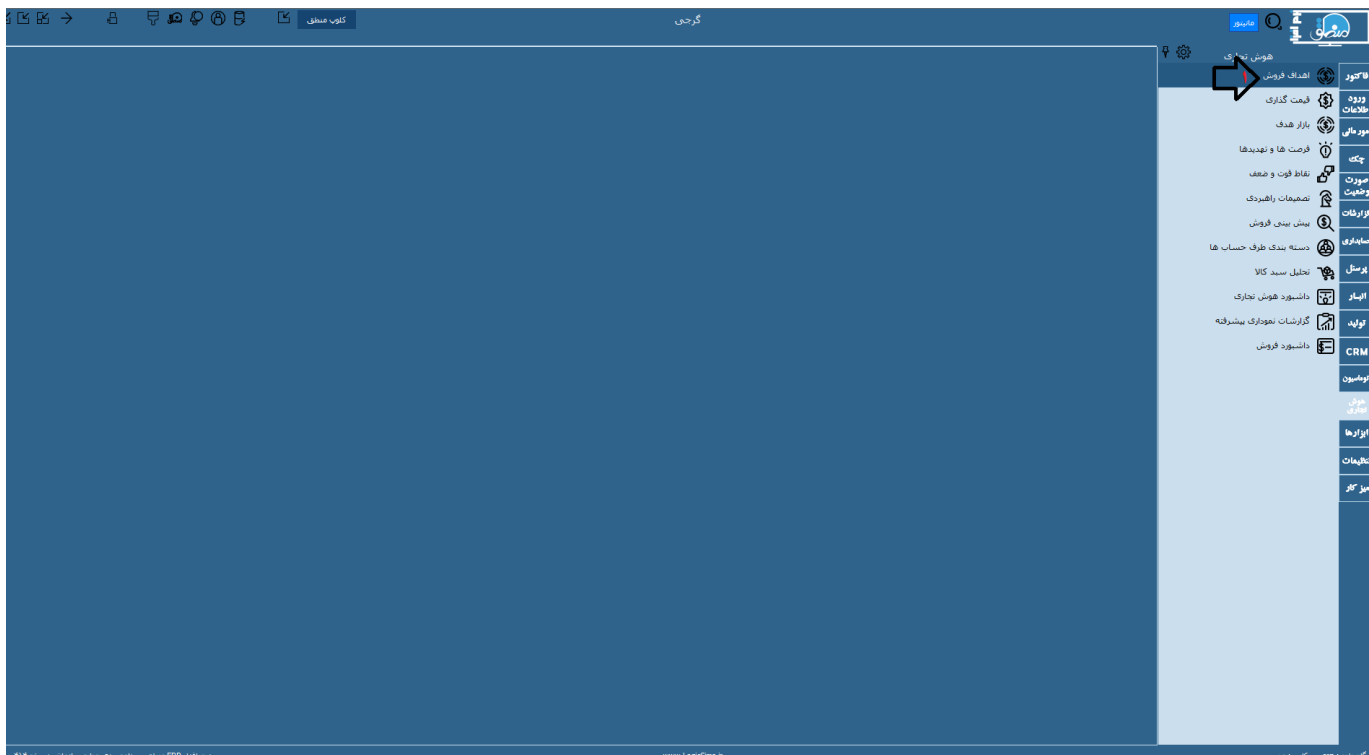
سال تاسیس: ۱۳۸۶/۰۳/۱۰

تعداد صفحات: ۲۹

تاریخ به روز رسانی فایل: ۱۴۰۳/۰۶/۰۱

هوش تجاری IB

هوش تجاری منطق برای کمک به مدیران در تصمیم گیری و به دست آوردن مزیت رقابتی در بازار متلاطم امروزی به وجود آمده است. در واقع هوش تجاری نه به عنوان یک ابزار و حتی یک سیستم، بلکه به عنوان یک رویکرد جدید در معماری سازمانی به منظور اتخاذ تصمیمات دقیق در حداقل زمان، مطرح شده است و این امکان را به مدیران می دهد تا رابطه بین کسب و کارشان، استراتژی ها و اولویت های مهم خود را ببینند. در این ابزار با استفاده از تحلیل فرصتها و تهدیدات و قوتها و ضعفها می توان فهمید الان در کجا بازار هستیم و قرار به کجا برسیم که با یک استراتژیک و تاکتیک درست به این امر خواهیم رسید.



اهداف فروش:

لیست اهداف فروش نشان دهنده هدف هایی است که شما تعیین کرده اید. میتوانید براساس نام هدف، مقدار هدف، تاریخ ثبت و مدت زمان اعتبار جستجو نمایید.
رسم نمودار مقایسه ای: میزان دستیابی به هدف و هدف تعریف شده به شما می باشد.

گزارش های ذخیره شده : گزارش گیری از وضعیت هدف و گزارشاتی که ذخیره کرده اید را نشان میدهد.
با انتخاب دکمه جدید میتوانید هدف جدید را تعیین نمایید و نوع هدف را براساس نیاز تعریف کنید.

شرکت شبیه سازان منطق

لیست اهداف فروش

فیلتر جستجو

نام هدف :
مقدار هدف :
تاریخ ثبت : از : تا :
شروع اعتبار : از : تا :
پایان اعتبار : از : تا :

غیر فعال ها را نیز نمایش بده.

جستجو

رسم نمودار مقایسه ای

نمایش

گزارش های ذخیره شده

حذف

جدید

ویرایش

نمایش رنگی - اهداف سبز رنگ در وضعیت خوبی قرار دارند.
اهداف آبی رنگ در وضعیت متوسطی قرار دارند.
اهداف قرمز رنگ در وضعیت نامطلوبی قرار دارند.

اهداف خاکستری رنگ هنوز آغاز نشده اند.
اهداف بنفش رنگ تاریخ اعتبارشان تمام شده است.

ردیف	نام هدف*	نوع هدف	مقدار هدف	مقدار به دست آمده	درصد تحقق هدف ...	درصد تحقق هدف د...	اولویت
۱	افزایش فروش	فروش	۱۰۰	۰	۰	۰	۰
۲	افزایش فروش	فروش	۵۰	۰	۰	۰	۰

تعداد ردیف : ۲

بازگشت

چاپ لیست

شرکت شبیه سازان منطق

هدف فروش - ویرایش

تاریخ ثبت هدف: ۱۴۰۲/۰۵/۰۳

نام هدف: افزایش فروش

اولویت: *****

اطلاعات پایه طرف حساب ها | اطلاعات سفارشی پرونده ها

هدف گذاری

تعداد فروش هدف: ۵۰

میزان سود ناخالص هدف: *

مبلغ فروش هدف: *

مجموع مبلغ و سود هدف: *

موارد هدف

هدف گذاری کلی: همه محصولات

شخصی سازی هدف گذاری:

ردیف	نوع	نام	هدف	میزان فروش	سهم فروش	توضیحات
<p>گزارش هدف گذاری</p> <p>چاپ لیست به روز رسانی</p>						

فاکتور ضایعات را در میزان فروش در نظر بگیر.

تخفیف کلی فاکتور را محاسبه کن.

مرجوعی ها را محاسبه کن.

مدت زمان هدف: از: ۱۴۰۲/۰۵/۰۳ تا: ۱۴۰۲/۰۵/۱۸

توضیحات:

فعال | این هدف را در لیست اهداف ابزارک نمایش بده.

انصراف | تایید

نام هدف و اولویت را مشخص نمایید.

- هدف گذاری: تعداد فروش، مبلغ فروش، میزان سود ناخالص، زمانبندی گزارش هدف را تعیین نمایید. توجه داشته باشید برای هدف گذاری باید یک روش را انتخاب نمایید.
- موارد هدف: شامل ۲ مورد می باشد:
- هدف گذاری کلی: میتوانید برای همه کالاها اهداف فروش تهیه کنید.
- شخصی سازی هدف: براساس گروه کالا، گروه اصلی یا فرعی میتوانید کالای مورد نظر خود را وارد نمایید.

- مدت زمان هدف را مشخص نمایید
- زمان بندی گزارش هدف: براساس روزانه، هفتگی، ماهانه، فصلی و سالانه می توانید گزارش بگیرید.
- گزارش هدف گذاری: گزارشی از هدف های تعیین شده شما را نشان میدهد.

گزارش هدف گذاری

نوع هدف گذاری: فروش

مدت زمان سپری شده: ۱ روز
مدت زمان باقی مانده: ۱۵ روز

تعداد فروش در این دوره: ۰ عدد
در این دوره ۰ درصد از کل هدف محقق شده است.
تعداد مورد انتظار که در این دوره می بایست به دست می آمد: ۳ عدد
درصد مورد انتظار که می بایست در این دوره به دست می آمد: ۶۲٫۵ درصد

در این دوره شما تعداد ۰ عدد کمتر از میزان لازم برای این دوره فروخته اید.

گزارش ۱۵ روزه:
تعداد فروش در هر ۱۵ روز باید ۵۰ عدد باشد تا به هدف برسید.

بازگشت چاپ

زمان بندی گزارش فروش

تمایز گزارش به صورت

روزانه

هفتگی

پانزده روزه

ماهانه

فصلی

سالانه

روز: هر

هفته: هر

ماه: هر

سال: هر

انصراف تایید

پیش بینی فروش:

امکان پیش بینی فروش در ماه های مختلف سال برای یک کالا یا یک گروه کالا یا همه کالاها میباشد. معیار پیش بینی را میتوانید برحسب مبلغ ، سود ، یا تعداد که براساس روش رگرسیون می باشد تعیین کنید. اعتبار اطلاعات: میتوان براساس همه اطلاعات یا بازه زمانی که برای داده های وارد شده در اهداف فروش معتبر است استفاده کرد.

شرکت شبیه سازان منطق
پیش بینی فروش

مدت زمان پیش بینی

پیش بینی را برای ماه سال جاری انجام بده.

اعتبار اطلاعات

از همه اطلاعات استفاده کن.

تاریخ داده های معتبر برای پیش بینی

اطلاعات از تاریخ: تا تاریخ: معتبر می باشند.

اطلاعات: تا تاریخ: معتبر می باشند.

مقادیر

همه کالاها

همه گروه کالاها

فروش کلی

فروش یک کالا

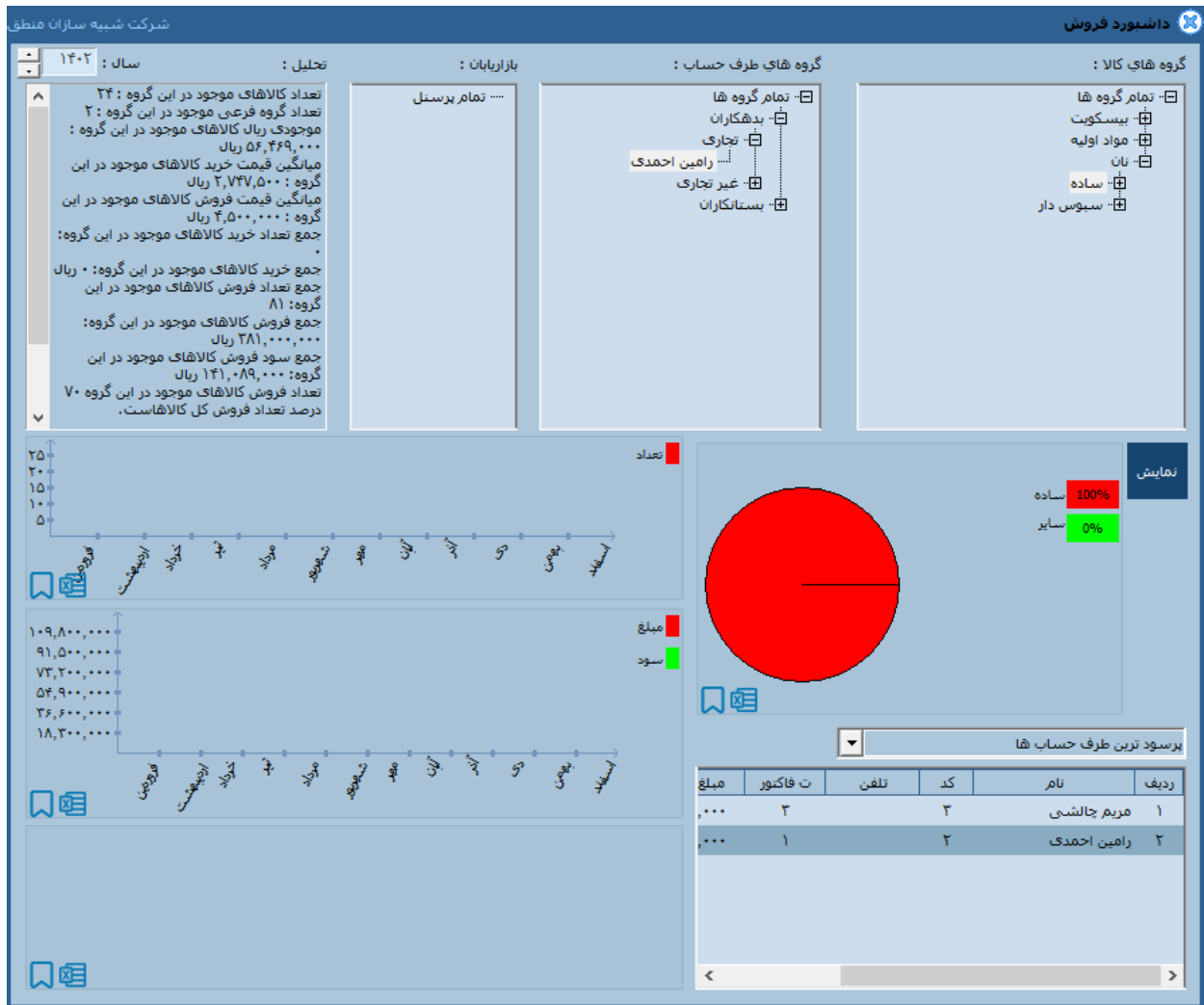
معیار پیش بینی

مبلغ سود تعداد

بازگشت
انجام پیش بینی

داشبورد فروش:

با انتخاب گروه های کالا و گروه طرف حسابها و بازاریابان فروش محصولات یا کالاهای خود را به صورت ماهانه در قالب نمودار به شما نشان می دهد.
همچنین می توانید براساس پر سودترین طرف حسابها یا پر سودترین کالاها فیلتر نمایید.



قیمت گذاری:

به طور ساده قیمت گذاری یعنی تعیین ارزش ریالی برای محصول یا کالا. قیمت گذاری فعالیتی است که باید تکرار شود و فرآیندی مداوم و پیوسته محسوب می شود.
در بخش قیمت گذاری میتوان با کمک استراتژی های فروش قیمت محصولات خود را مدیریت کرد. استراتژی های فروش

قابلیت تعیین قیمت برای انواع محصولات را دارد. کافی است در نرم افزار منطق تعیین کنید که از کدام استراتژی می‌خواهید استفاده کنید تا نرم افزار قیمت پیشنهادی ارائه دهد.

۱. ثبت هدف و تعیین استراتژی قیمت برای محصول یا کالا
۲. انتخاب استراتژی کاهش یا افزایش قیمت
۳. محاسبه خودکار قیمت پس از انتخاب استراتژی
۴. در نظر گرفتن هزینه‌ها در فرآیند قیمت گذاری و اضافه نمودن هزینه به قیمت نهایی
۵. ثبت قیمت برای یک بازار هدف یا تمام بازارها

شرکت شبیه سازان منطق

قیمت گذاری - جدید

اطلاعات پایه | اطلاعات سفارشی | پرونده‌ها

تاریخ ثبت: ۱۴۰۲/۰۵/۰۴

هدف قیمت گذاری: * افزایش قیمت

تعیین استراتژی کالا یا محصول: *
 کالا: نام لواش
 محصول: *

استراتژی: *
 کاهش قیمت:
 افزایش قیمت:

قیمت پیشنهادی: ۴,۲۲۶,۰۰۰

هزینه‌های مرتبط (تعیین کف قیمت): *
 هزینه به قیمت نهایی اضافه شود

میزان تقاضا (تعیین سقف قیمت): *

توضیحات: قیمت نهایی: ۴,۲۲۶,۰۰۰

بازار هدف مرتبط: انتخاب بازار هدف
 همه بازارهای هدف

ردیف | نام | توضیحات

انصراف | تایید

فعال

شرکت شبیه سازان منطق قیمت گذاری - جدید

اطلاعات پایه اطلاعات سفارشی پرونده ها

تاریخ نیت: ۱۴۰۲/۰۵/۰۴

هدف قیمت گذاری: افزایش قیمت

تعیین استراتژی کالا یا محصول: کالا یا محصول

کالا: نان لواش محصول: ...

استراتژی: کاهش قیمت / افزایش قیمت

قیمت گذاری اجناس اعلا
 قیمت گذاری روانشناسی
 قیمت گذاری اختیاری
 قیمت گذاری اجباری
 قیمت گذاری بر مبنای ارزش مورد تصور
 قیمت گذاری بر مبنای نرخ رایج
 قیمت گذاری افزودن به بهای ثابت
 قیمت گذاری تبعیضی
 قیمت گذاری بر مبنای پیشنهادهای مهرمود
 هزینه های مرتبط (تعیین) قیمت گذاری بر مبنای بازده
 قیمت گذاری جغرافیایی
 سایر

قیمت پیشنهادی: ...

هزینه به قیمت نهایی اضافه شود

میزان تقاضا (تعیین سقف قیمت): ...

توضیحات: ...

بازار هدف مرتبط: انتخاب بازار هدف / همه بازارهای هدف

ردیف	نام	توضیحات

انصراف تایید فعال

استراتژی: کاهش قیمت / افزایش قیمت

قیمت گذاری صرفه جویانه
 قیمت گذاری بر مبنای ارزش مورد تصور
 قیمت گذاری پیشبردی
 قیمت گذاری تخفیفی
 قیمت گذاری بر مبنای نرخ رایج
 قیمت گذاری نفوذی
 قیمت گذاری غیرنفوذی
 قیمت گذاری تبلیغاتی
 قیمت گذاری تبعیضی
 قیمت گذاری بر مبنای پیشنهادهای مهرمود
 قیمت گذاری نزولی
 قیمت گذاری جغرافیایی
 سایر

قیمت پیشنهادی: ...

هزینه های مرتبط (تعیین) هزینه به قیمت نهایی اضافه شود

اطلاعات سفارشی: شرکتهای خدماتی و حتی شرکتهای بازرگانی برای اینکه از میزان عملکرد پرسنل خود در قبال مشتریان اطلاع داشته باشند به یک سری نظرسنجی آماری از مشتریان نیاز دارند تا از داده های جمع آوری شده گزارش گیری کنند.

شرکت شبیه سازان منطق

قیمت گذاری - ویرایش

اطلاعات پایه | اطلاعات سفارشی | پرونده ها

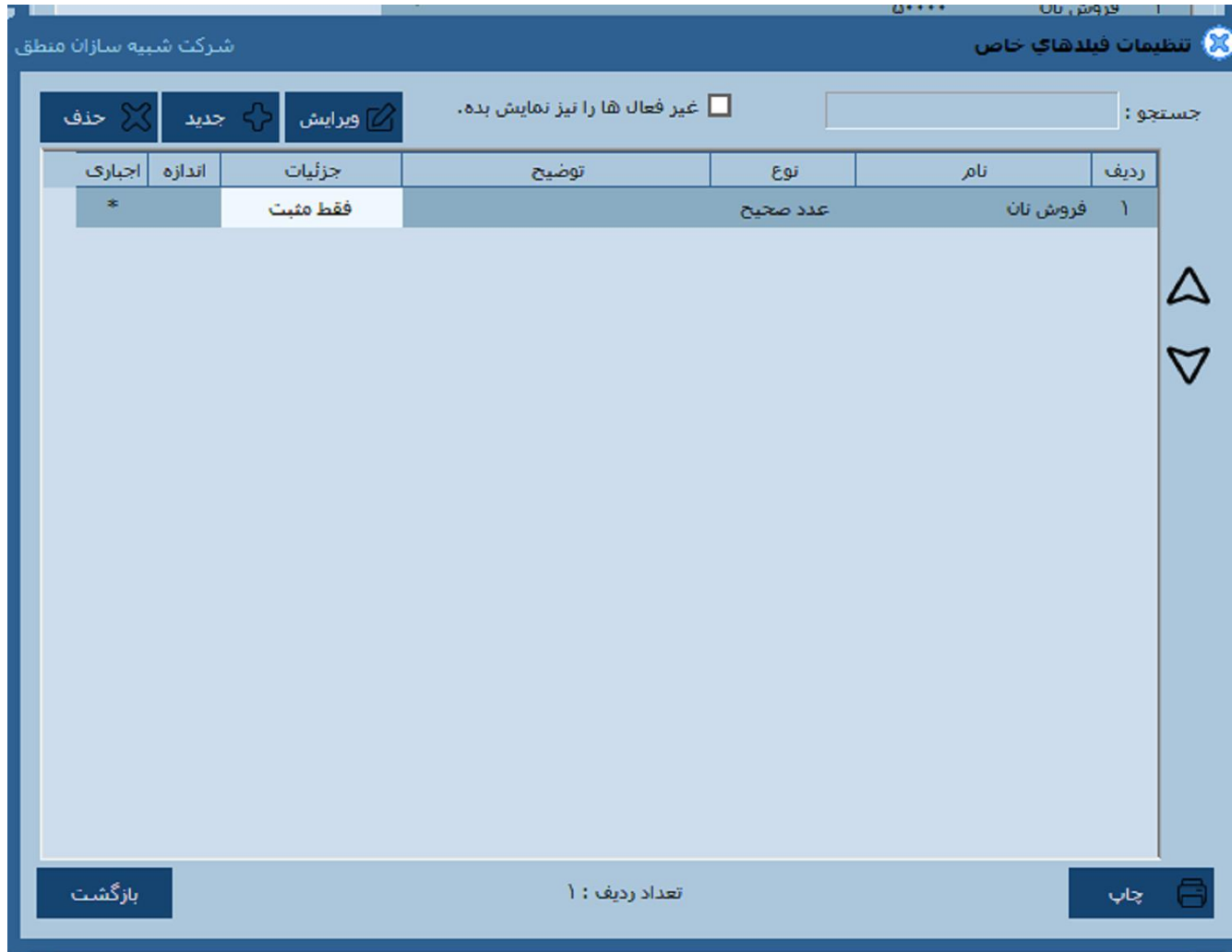
تنظیمات | چاپ لیست

ردیف	عنوان	مقدار	اجباری
۱	فروش نان	۵۰۰۰۰	*

انصراف | تایید

فعال

ابتدا تنظیمات و سپس جدید را بزنید و موارد مورد نیاز جهت گزارش گیری را تعریف کنید
 اگر تیک اجباری را بزنید انتخاب این مورد در فاکتور الزامی خواهد شد.
 هنگامیکه که موارد را تعریف کردید آن را در لیست انتخاب کرده ویرایش کنید تا آیتم های مربوط به آنرا تعریف کنید.



شرکت شبیه سازان منطق

تنظیمات قبلهای خاص

جستجو:

غیر فعال ها را نیز نمایش بده.

حذف جدید ویرایش

ردیف	نام	نوع	توضیح	جزئیات	اندازه	اجباری
۱	فروش نان	عدد صحیح	توضیح	فقط مثبت		*

بازگشت تعداد ردیف : ۱ چاپ

فیلد خاص - ویرایش

شرکت شبیه سازان منطق

نام: *

نوع: *

محدود حداقل: *

حداکثر: *

فقط اعداد مثبت

توضیحات:

اجباری

فعال

انصراف تایید

فیلد خاص - ویرایش

شرکت شبیه سازان منطق

نام: فروش نان *

نوع: عدد صحیح *

حد اکثر: *

توضیحات: رشته

بولین

تاریخ

ساعت

لیست موارد

لیست چکی موارد

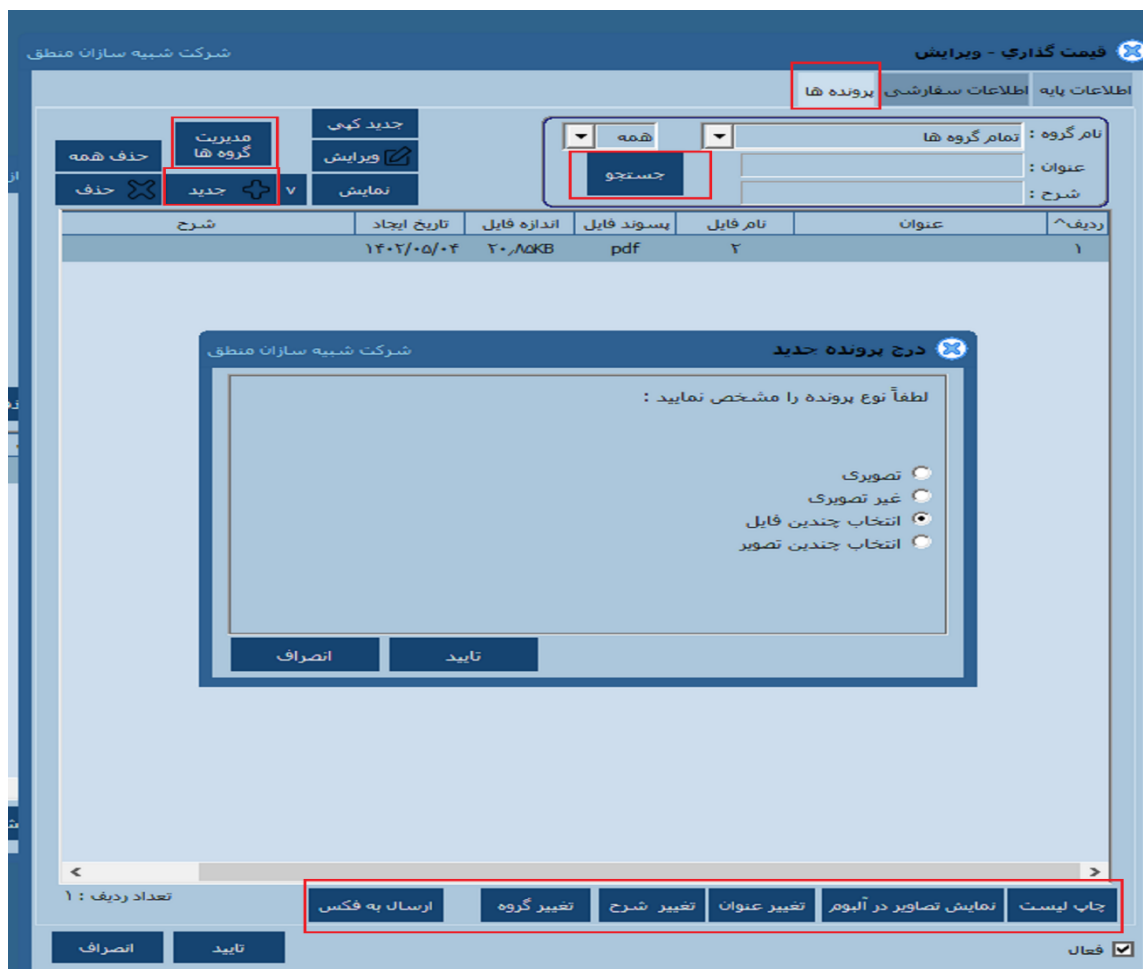
اجباری

فعال

انصراف تایید

پرونده ها:

در پنجره جدید برای تعریف پرونده گزینه "جدید" را کلیک میکنید . سپس نوع پرونده مورد نظر خود را انتخاب میکنید و گزینه تایید را میزنید. در صورتی که پرونده شما به صورت عکس است گزینه تصویری را انتخاب کنید و در غیر این صورت گزینه غیر تصویری را انتخاب و تایید را بزنید.



شرکت شبیه سازان منطق
تولید کننده نرم افزارهای مالی، اداری و بازرگانی

مشتری گرامی
در این فایل به صورت مختصر در مورد **هاست و دامنه با آی پی** و **ولید** برای شما توضیح داده شده است و برای مشتریانی که قرار است از نقاط مختلف دسترسی به داده های نرم افزار حسابداری منطق خود داشته باشند کاربرد دارد که بتوانند با آگاهی لازم به خرید یکی از آنها اقدام نمایند.

IP Valid
IP Valid نوعی از آی پی هاست که آن را برای اجرای سایتها و همچنین آدرس دهی سرورها در نظر می گیرند تا دسترسی ها در نقاط مختلف با اختلالی مواجه نشود و آدرس سرور برای تمامی سرورها قابل شناسایی باشد.
❖ IP Valid یک آدرس ثابت است که باید از شرکتی که اینترنت خریداری کرده تهیه نمایید.
❖ یکی از سیستم های شما نقش سرور را دارد که پورت ۳۳۰۸ را بر روی IP کارت شبکه سیستم سرور هدایت می کنید.
❖ پورت سیستم سرور را باید در سیستم های که به آن متصل می شوند (چه در همان موقعیت باشند چه خارج از آن موقعیت) ست کنید و **نکته بسیار مهم** این است سیستم سرور باید روشن باشد و در هر دو موقعیت اینترنت برقرار باشد.

HOST
هاست در زبان انگلیسی (Host) به معنای میزبانی است، به بخشی از سرور گفته می شود که تمام اطلاعات شما در آن قرار می گیرد با قرار دادن فایل ها و اطلاعات بر روی هاست کاربران می توانند در هر زمان و مکان به محتوای آن شما دسترسی داشته باشند.
❖ در واقع فضای از اینترنت نقش سرور شما را دارد
❖ حجم هاست خریداری شده بستگی به حجم داده های شما دارد
❖ سیستمها از طریق اینترنت به سرور متصل می شوند و تمامی آن ها نقش کلانت را دارند
❖ خاموش بودن هر کدام از سیستم ها تاثیری در اتصال سیستم دیگری به داده ها ندارد.
❖ برای استفاده از فضای مورد نیاز به خرید دامنه می باشد
مثال : **google.com** نام دامنه می باشد و فضای که داده های این سایت در آن قرار می گیرد هاست نام دارد.

نکته بسیار مهم :
زمانی که دیگر تمایلی به تمدید هاست ندارید اگر از داده های خود پشتیبان گیری نکرده باشید بعد از اتمام زمان هاست دسترسی به داده ها امکان پذیر نمی باشد و بهتر است قبل از اتمام زمان هاست از داده های خود بکاپ گرفته شود ولی در مورد IP Valid دچار این مشکل نخواهید شد چون سیستم شما نقش سرور را دارد و البته بهتر است چند وقت یکبار از داده های خود پشتیبان گیری نمایید در صورتی که سیستم شما دچار مشکل شد دسترسی به داده های خود داشته باشید.

بعد از انتخاب فایل می توانید با استفاده از گزینه های پایین پنجره تغییراتی نظیر تغییر عنوان و تغییر شرح و تغییر گروه پرونده را انجام دهید و در صورت نیاز آن پرونده را به فکس ارسال کنید.

در صورت ارسال به فکس پنجره جدیدی باز میشود که از شما می پرسد میخواهید به طرف حساب فکس بفرستید یا به یک شماره خاص

نکته: لیست پرونده های شخصی دقیقاً مثل لیست پرونده های عمومی است با این تفاوت که پرونده های عمومی را تمام کاربران میتوانند ببینند.

شرکت شبیه سازان منطق نمایشگاه - ویرایش

اطلاعات کلی | اطلاعات جغرافیایی | اطلاعات شرکت کنندگان | اطلاعات بازدید کنندگان | اطلاعات سفارشی | پرونده ها

تاریخ ثبت: ۱۴۰۲/۰۵/۰۴

اطلاعات کلی نام: نمایشگاه * سابقه برگزاری نمایشگاه: سال

زمینه فعالیت: فروشگاه ... نحوه آشنایی با نمایشگاه: حضوری

درجه اعتبار: **** درجه اهمیت: **

مشارکت در نمایشگاه مرتبط با زمینه فعالیت شرکت امکان شرکت در نمایشگاه

اطلاعات پشتیبان نام شرکت پشتیبان: شماره تماس: وبسایت: نوع شرکت پشتیبان: نحوه پاسخگویی:

برگزاری نمایشگاه تاریخ برگزاری: از: ۱۴۰۲/۰۵/۰۴ تا: ۱۴۰۲/۰۵/۰۴ مهلت ثبت نام: از: ۱۴۰۲/۰۵/۰۴ تا: ۱۴۰۲/۰۵/۰۴ توضیحات:

فعال

- نام بازاری که در هدف مشخص کرده اید را بنویسید
- زمینه های مربوط به هدف را مشخص کنید
- سابقه برگزاری نمایشگاه را وارد نمایید
- نحوه آشنایی با نمایشگاه (اینترنتی، حضوری، تلفنی، تبلیغات،...) مشخص کنید
- اگر فعالیت مورد نظر شما دارای پشتیبانی میباشد نام شرکت پشتیبان، نوع شرکت، نحوه پاسخگویی را وارد نمایید.
- تاریخ برگزاری و مهلت ثبت نام بازار هدف را مشخص کنید

اطلاعات جغرافیایی:

شامل اطلاعات موقعیت مکانی هدف شما می باشد که میتوانید فیلدهای مربوطه را وارد نمایید
اگر از تجهیزات مشخصی در هدف خود استفاده میکنید با انتخاب این گزینه میتوانید تجهیزات مورد استفاده خود
را انتخاب نمایید.

منوی اطلاعات شرکت کنندگان و بازدید کنندگان افرادی هستند که در بازار هدف شرکت خواهند کرد میتوانید نوع شرکت کنندگان و تعداد نفرات آنها را مشخص نمایید.

نمایشگاه - ویرایش

اطلاعات کلی | اطلاعات جغرافیایی | اطلاعات شرکت کنندگان | اطلاعات بازدید کنندگان | اطلاعات سفارشی | پرونده ها

اطلاعات موقعیت فیزیکی
متراز عرفه های داخل سالن : بین : ۱۰ تا : ۱۵ متر

تجهیزات

عنوان

بومه محصولات
 پذیرایی
 برف
 کارت تعداد : *
 میز تعداد : *
 صندلی تعداد : *
 موقت
 کتبه سر در عرفه
 روشنایی
 بریز برف
 نور برداری
 کانتر
 لایت پاکس
 بازتیش بند
 درج توانمندی های شرکت در توانمندی های نمایشگاه
 درج اسم و مشخصات در وبسایت نمایشگاه
 کارت تبلیغاتی : تعداد : *
 پنل اطراف عرفه

انصراف تایید

قیمت عرفه های خارج سالن بدون تجهیزات اضافی به ازای هر متر : *

تجهیزات موجود در نمایشگاه | تجهیزات اضافی

انصراف تایید

فعال | چاپ

نمایشگاه - ویرایش

اطلاعات کلی | اطلاعات جغرافیایی | اطلاعات شرکت کنندگان | اطلاعات بازدید کنندگان | اطلاعات سفارشی | پرونده ها

اطلاعات بازدید کنندگان نمایشگاه

نوع بازدید کنندگان : شاطر

تعداد بازدید کنندگان : بین : * تا : * نفر

نمایشگاه - ویرایش

اطلاعات کلی | اطلاعات جغرافیایی | اطلاعات شرکت کنندگان | اطلاعات بازدید کنندگان | اطلاعات سفارشی | پرونده ها

اطلاعات شرکت کنندگان

نوع شرکت کنندگان : نان

تعداد شرکت کنندگان : بین : * تا : * نفر

گزارشات نموداری پیشرفته:

در این پنجره میتوان بر حسب مشتریان و پرسنل و براساس تعداد ، سود ، فروش ، فروش و سود ، گزارشات جامعی را مشاهده کرد.

- نمودار فروش ماهانه گروه های اصلی کالا
- مقایسه روند فروش ماهانه چند کالا
- نمودار مقایسه فروش به چند طرف حساب
- نمودار مقایسه فروش چند بازاریاب

شرکت شبیه سازان منطق

گزارشات نموداری پیشرفته

فیلتر جستجو

سال: ۱۴۰۲

طرف حساب: رامین احمدی

پرسنل: -

براساس: فروش

تعداد

فروش

سود

فروش و سود

نمودار فروش ماهانه گروه های اصلی کالا

مقایسه روند فروش ماهانه چند کالا

مقایسه فروش کلی چند کالا

نمودار فروش یک گروه اصلی کالا

نمودار فروش یک گروه فرعی کالا

نمودار مقایسه فروش به چند طرف حساب

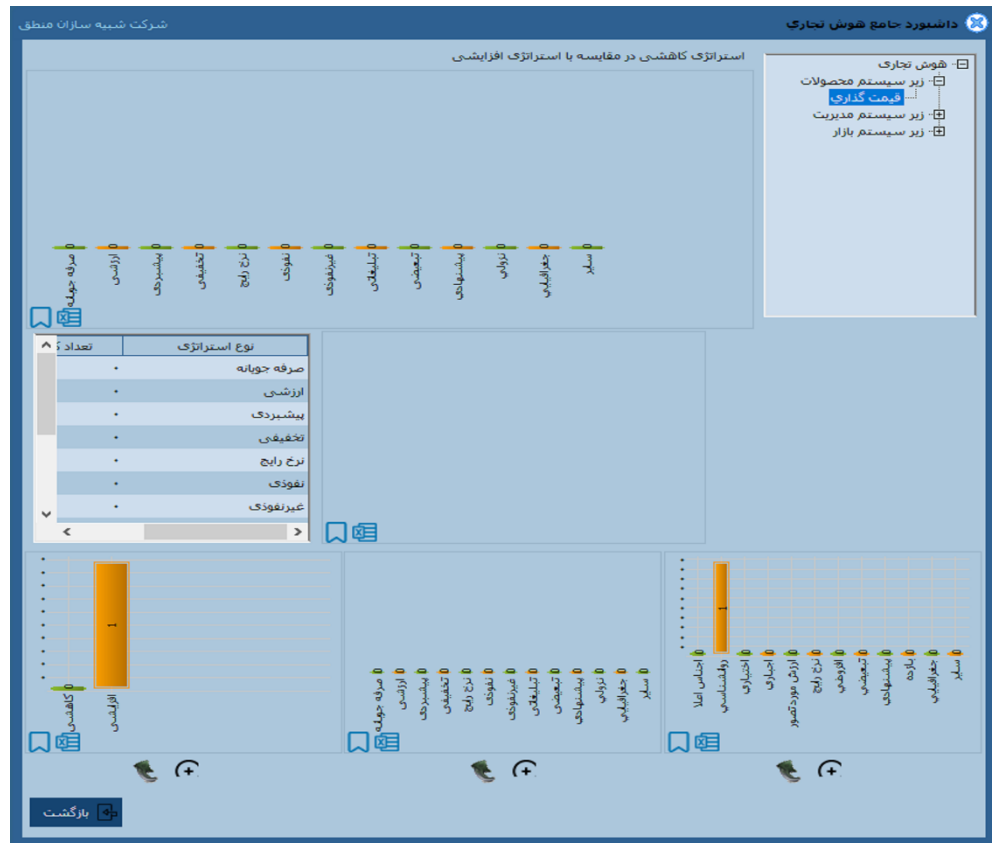
نمودار مقایسه فروش به چند گروه طرف حساب

نمودار مقایسه فروش چند بازاریاب

بازگشت

دانشبورد جامع هوش تجاری:

به کاربر این امکان را می دهد که در یک نگاه کلی همه امور مربوط به فروش، پرسنل، گزارشات مالی و ... را در یک مقطع زمانی رصد کند.



تصمیمات راهبردی در هوش تجاری:

- ۱ - ثبت علت روی آوردن به یک تصمیم جدید
- ۲ - ثبت منابع مورد نیاز برای اجرای تصمیم راهبردی
- ۳ - مشخص نمودن موانع موجود
- ۴ - تعیین واحدهای سازمانی مسئول
- ۵ - امکان مرتبط نمودن یک تصمیم راهبردی با پرسنل

تصمیم راهبردی - ویرایش

اطلاعات پایه اطلاعات تکمیلی فعالیت های مرتبط معیار ارزیابی نقاط قوت و ضعف احتمالی اطلاعات سفارشی پرونده ها

تاریخ ثبت: ۱۴۰۲/۰۵/۰۴

عنوان: * فروش بیشتر

زمینه پیدایش

طرف حساب:	تعمیم تصمیم راهبردی:
رقبا:	برسنل:
جلسه:	فرصت:
نقطه قوت:	تهدید:
نقطه ضعف:	تبلیغات:
	قرارداد:
	سایر:

برنامه ریزی زمانی

از: ۱۴۰۲/۰۵/۰۴ تا: ۱۴۰۲/۰۵/۰۴

کوتاه مدت
 میان مدت
 بلند مدت
 دوره زمانی

منابع موردنیاز:

ردیف	نام	موقعیت	توضیحات
+			
+			
+			

انصراف تایید فعال

فرصت ها و تهدیدها:

عواملی که در هدف گذاری شما باعث فرصت می شود را وارد نمایید. مواردی باعث عدم پیشرفت شما در هدف گذاری میشود و برای شما تهدیدی به حساب می آید را وارد کنید.

فرصت ها و تهدیدها - ویرایش

اطلاعات پایه | اطلاعات تکمیلی | اطلاعات سفارشی | پرونده ها

عوامل محیطی کلان: مجموعه عواملی که بر سازمان تاثیر می گذارند و از حیثه کنترل سازمان خارج است. عوامل محیطی تخصصی: شامل افراد ذینفعی است که سازمان با آنها به طور منظم در ارتباط است.

تاریخ ثبت: ۱۴۰۲/۰۵/۰۴

عنوان: تنوع محصول *

فرصت تهدید *

مقدار ضرب اهمیت باید بین ۱ تا ۱۰ باشد. بیشترین ضرب اهمیت ۱۰ و کمترین ضرب اهمیت ۱ است. مقدار رتبه باید بین ۱ تا ۴ باشد. بیشترین رتبه ۴ و کمترین رتبه ۱ است.

عوامل محیطی کلان

<input type="checkbox"/> عوامل اقتصادی	ضرب اهمیت: *	رتبه: ۱ *	عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> عوامل اجتماعی - فرهنگی	ضرب اهمیت: *	رتبه: ۱ *	عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> عوامل تکنولوژیکی	ضرب اهمیت: *	رتبه: ۱ *	عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> عوامل سیاسی- حقوقی	ضرب اهمیت: *	رتبه: ۱ *	عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> عوامل جهانی	ضرب اهمیت: *	رتبه: ۱ *	عوامل فرعی

عوامل محیطی خرد

<input type="checkbox"/> مشتریان	ضرب اهمیت: *	رتبه: ۱ *	عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> تامین کنندگان	ضرب اهمیت: *	رتبه: ۱ *	عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> رقبای موجود	ضرب اهمیت: *	رتبه: ۱ *	عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> رقبای بالقوه	ضرب اهمیت: *	رتبه: ۱ *	عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> رقبای غیرمستقیم	ضرب اهمیت: *	رتبه: ۱ *	عوامل فرعی

انصراف | تایید

فعال

نقط قوت و ضعف:

این امکان برای تمام کسب و کارها مفید است زیرا همه ما با نقاط قوت و ضعفی در کار خود مواجه هستیم که می توانیم با مدیریت آنها موفقیت خود را افزایش دهیم. با استفاده از این امکان شما قادر خواهید بود نقاط قوت و ضعف هر بخش شرکت خود را ثبت کرده و ضریب اهمیت و عواملی که باعث به وجود آمدن این نقاط قوت و ضعف شده اند را مشخص کنید. برای ثبت نقاط قوت و ضعف خود در قسمت جدید اطلاعات خواسته شده را وارد نمایید

شرکت شبیه سازان منطق
فرصت ها و تهدیدها - ویرایش

اطلاعات پایه | اطلاعات تکمیلی | اطلاعات سفارشی | برونده ها

عوامل محیطی کلان: مجموعه عواملی که بر سازمان تاثیر می گذارند و از حیثه کنترل سازمان خارج است.
عوامل محیطی تخصصی: شامل افراد ذینفعی است که سازمان با آنها به طور منظم در ارتباط است.

تاریخ ثبت:

عنوان: * فرصت تهدید

مقدار ضریب اهمیت باید بین ۱ تا ۱۰ باشد.
بیشترین ضریب اهمیت ۱۰ و کمترین ضریب اهمیت ۱ است.
مقدار رتبه باید بین ۱ تا ۴ باشد.
بیشترین رتبه ۴ و کمترین رتبه ۱ است.

عوامل محیطی کلان

<input type="checkbox"/> عوامل اقتصادی	* <input type="text" value="۰"/> : ضریب اهمیت	* <input type="text" value="۱"/> : رتبه	* <input type="text" value="۱"/> : عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> عوامل اجتماعی - فرهنگی	* <input type="text" value="۰"/> : ضریب اهمیت	* <input type="text" value="۱"/> : رتبه	* <input type="text" value="۱"/> : عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> عوامل تکنولوژیکی	* <input type="text" value="۰"/> : ضریب اهمیت	* <input type="text" value="۱"/> : رتبه	* <input type="text" value="۱"/> : عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> عوامل سیاسی- حقوقی	* <input type="text" value="۰"/> : ضریب اهمیت	* <input type="text" value="۱"/> : رتبه	* <input type="text" value="۱"/> : عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> عوامل جهانی	* <input type="text" value="۰"/> : ضریب اهمیت	* <input type="text" value="۱"/> : رتبه	* <input type="text" value="۱"/> : عوامل فرعی

عوامل محیطی خرد

<input type="checkbox"/> مشتریان	* <input type="text" value="۰"/> : ضریب اهمیت	* <input type="text" value="۱"/> : رتبه	* <input type="text" value="۱"/> : عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> تامین کنندگان	* <input type="text" value="۰"/> : ضریب اهمیت	* <input type="text" value="۱"/> : رتبه	* <input type="text" value="۱"/> : عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> رقبای موجود	* <input type="text" value="۰"/> : ضریب اهمیت	* <input type="text" value="۱"/> : رتبه	* <input type="text" value="۱"/> : عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> رقبای بالقوه	* <input type="text" value="۰"/> : ضریب اهمیت	* <input type="text" value="۱"/> : رتبه	* <input type="text" value="۱"/> : عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> رقبای غیرمستقیم	* <input type="text" value="۰"/> : ضریب اهمیت	* <input type="text" value="۱"/> : رتبه	* <input type="text" value="۱"/> : عوامل فرعی

انصراف
تایید
فعال

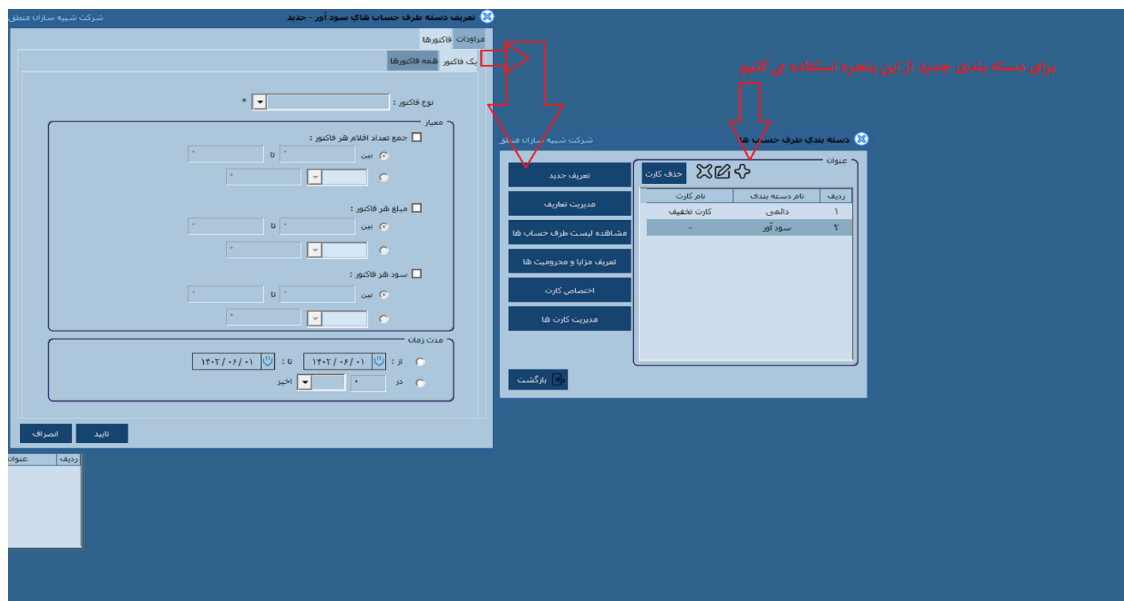
۲۴

www.LogicSims.ir

دسته بندی طرف حساب :



۱- تعریف جدید: در این پنجره برای هر یک نوع مراودات و فاکتورها را که معیار جمع تعدا اقلام هر فاکتور ، مبلغ هر فاکتور ، سود هر فاکتور می باشد و مدت زمان چقدر باشد.



۲- مدیریت تعاریف : در این پنجره می توانید تعریف که انجام دادید را برای هر دسته می توانید ببینید

مدیریت تعاریف

ردیف	نام دسته بندی	نام کارت
۱	دائمی	کارت تخفیف
۲	سود آور	-

۳- مشاهده لیست طرف حساب ها : در این پنجره میتوانیم لیست طرف حساب دائمی را ببینیم

مشاهده لیست طرف حساب ها

ردیف	نام*	کد
۱	منقره	۱
۲	راهین	۲

۴ - تعریف مزایا و محرومیت ها : در این پنجره می توانید طرف حساب را به مزایا و محرومیت بدید

شرکت شبیه سازان منطق
دسته بندی طرف حساب ها

تعریف جدید

مدیریت تعاریف

مشاهده لیست طرف حساب ها

تعریف مزایا و محرومیت ها

اختصاص کارت

مدیریت کارت ها

بازگشت

عنوان

حذف کارت

ردیف	نام دسته بندی	نام کارت
۱	دائمی	کارت تخفیف
۲	سود آور	-

شرکت شبیه سازان منطق
مزایا و محرومیت های دائمی

مزایا

ارائه تخفیف : درصد

محرومیت ها

اضافه کردن به لیست سیاه

۵ - اختصاص کارت : منظور اختصاص کارت های مختلف به طرف حساب مانند تخفیف.....

شرکت شبیه سازان منطق

دسته بندی طرف حساب ها

عنوان

حذف کارت

ردیف	نام دسته بندی	نام کارت
۱	دائمی	کارت تخفیف
۲	سود آور	-

تعریف جدید

مدیریت تعاریف

مشاهده لیست طرف حساب ها

تعریف مزایا و محرومیت ها

اختصاص کارت

مدیریت کارت ها

بازگشت

شرکت شبیه سازان منطق

لیست کارت ها

فیلتر جستجو

عنوان :

جستجو

غیر فعال ها را نیز نمایش بده.

ردیف	عنوان کارت*	درصد تخفیف	توضیحات
۱	کارت تخفیف	۵	

تعداد ردیف : ۱

انتخاب

انصراف

۶ - مدیریت کارت ها : در این بخش می توانید کارت ها را تعریف ، ویرایش و حذف انجام بدین و مدیریت کارت انجام می دهید.

شرکت شبیه سازان منطق

دسته بندی طرف حساب ها

عنوان

حذف کارت

ردیف	نام دسته بندی	نام کارت
۱	دائمی	کارت تخفیف
۲	سود آور	-

تاریخ جدید

مدیریت تعاریف

مشاهده لیست طرف حساب ها

تعریف مزایا و محرومیت ها

اختصاص کارت

مدیریت کارت ها

بازگشت

شرکت شبیه سازان منطق

لیست کارت ها

فیلتر جستجو

عنوان :

جستجو

غیر فعال ها را نیز نمایش بده.

حذف ویرایش جدید

ردیف	عنوان کارت*	درصد تخفیف	توضیحات
۱	کارت تخفیف	۵	

تعداد ردیف : ۱

چاپ لیست

بازگشت