



# شرکت شبیه سازان منطق

## راهنمای استفاده کنندگان

تمامی حقوق نرم افزار و کلیه متعلقات آن متعلق به شرکت شبیه سازان منطق می باشد. هر گونه کپی برداری از تمامی و یا قسمتی از این نرم افزار ممنوع می باشد. شرکت شبیه سازان منطق هیچ گونه مسئولیتی در قبال هر گونه ادعای خسارت ناشی از استفاده این نرم افزار ندارد.

**فایل آموزشی: هوش تجاری نرم افزار منطق**

**نام شرکت: شبیه سازان منطق**

**نوع فعالیت: تولید نرم افزار حسابداری**

**سال تاسیس: 1386/03/10**

**تعداد صفحات: 15**

**تاریخ به روز رسانی فایل: 1401/04/06**

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 یا یک محصول 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.

## 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.

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 زرد 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	درصد تحقق هدف ...	درصد تحقق هدف د...	اولویت
1	اهداف اصلی اوسو	فروش	27	27	*

نام هدف:

نوع هدف:

انصراف

مرحله بعد

- 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 2 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.

شرکت شبیه سازان منطق

هدف فروش - ویرایش

اطلاعات پایه | اطلاعات سفارشی | پرونده ها

تاریخ ثبت هدف: ۱۴۰۰/۰۸/۰۳

زمان بندی گزارش هدف گذاری | گزارش هدف گذاری

نام هدف: \* اهداف اصلی اونو  
اولویت: \*

هدف گذاری

تعداد فروش هدف: \*  
مبلغ فروش هدف: \* ۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰

میزان سود ناخالص هدف: \*  
مجموع مبلغ و سود هدف: \*

هدف گذاری کلی: \*  
شخصی سازی هدف گذاری: \*

ردیف	نوع	نام	هدف	میزان فروش	سهم فروش	توضیحات
۱	کالا	تویوپی آرگان	مبلغ	۳,۳۶۶,۰۰۰	%۱۰۰	

کالا  
گروه اصلی  
گروه فرعی  
همه کالاها

فاکتور ضایعات را در میزان فروش در نظر بگیر.   
تخفیف کلی فاکتور را محاسبه کن.   
مرجوعی ها را محاسبه کن.

مدت زمان هدف : از: ۱۴۰۰/۰۸/۰۳ تا: ۱۴۰۰/۱۰/۰۳

توضیحات:

این هدف را در لیست اهداف ابزارک نمایش بده.

فعال

انصراف | تایید

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.

شرکت شبیه سازان منطق
گزارش هدف گذاری

شرکت شبیه سازان منطق
زمان بندی گزارش فروش

نمایش گزارش به صورت

روزانه <input type="checkbox"/>	روز <input type="text" value="۰"/>
هفتگی <input type="checkbox"/>	شماره <input type="text" value="۰"/>
پانزده روزه <input type="checkbox"/>	ماه <input type="text" value="۱"/>
ماهانه <input checked="" type="checkbox"/>	شماره <input type="text" value="۰"/>
فصلی <input type="checkbox"/>	سال <input type="text" value="۰"/>
سالانه <input type="checkbox"/>	

انصراف
تایید

نوع هدف گذاری : فروش

تخفیف کلی فاکتور در نظر گرفته شده است. مرجوعی ها در نظر گرفته شده است. مدت زمان سپری شده : ۲ روز  
مدت زمان باقی مانده : ۱ ماه و ۲۹ روز

مبلغ فروش در این دوره : ۲,۲۶۶,۰۰۰ ریال  
در این دوره ۲,۲۷ درصد از کل هدف محقق شده است. مبلغ مورد انتظار که در این دوره می بایست به دست می آمد : ۸,۶۸۸  
درصد مورد انتظار که می بایست در این دوره به دست می آمد : ۲,۲۸  
در این دوره شما مبلغ ۸۷,۳۱۱ ریال بیشتر از میزان لازم برای این دوره گزارش ۱ ماهه :  
مبلغ فروش از تاریخ ۱۴۰۰/۸/۴ تا تاریخ ۱۴۰۰/۹/۴ باید ۴۹,۱۳۵,۹۳۲ ریال

بازگشت
چاپ

## 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 معتبراست استفاده کرد.

www.LogicSims.ir

5

پیش بینی فروش شرکت شبیه سازان منطق

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:  تا تاریخ:  معتبر می باشد.

اطلاعات:  اخیر معتبر می باشند.

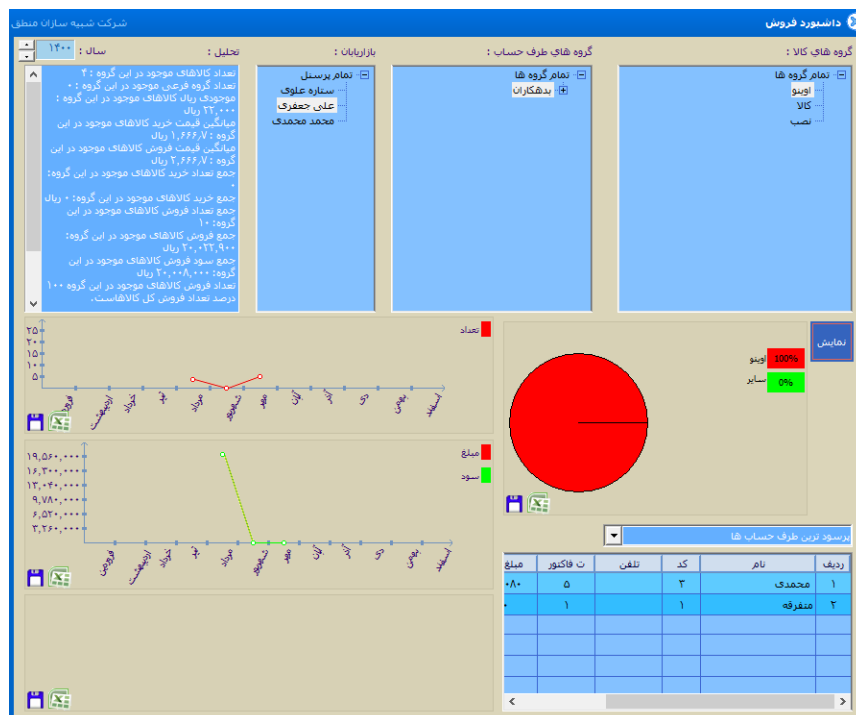
مقادیر:  همه کالاها  همه گروه کالاها  فروش کلی  فروش یک کالا

معیار پیش بینی:  مبلغ  سود  تعداد

انجام پیش بینی بازگشت

## 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.

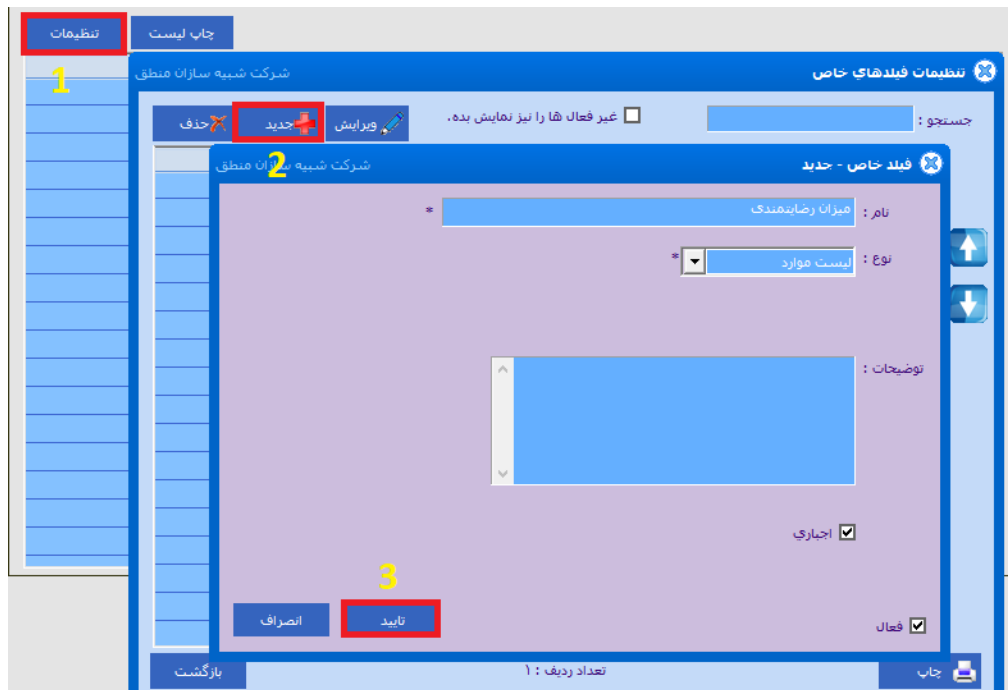
در بخش قیمت گذاری میتوان با کمک استراتژی های فروش قیمت محصولات خود را مدیریت کرد. استراتژی های فروش قابلیت تعیین قیمت برای انواع محصولات را دارد. کافی است در نرم افزار منطق تعیین کنید که از کدام استراتژی میخواهید استفاده کنید تا نرم افزار قیمت پیشنهادی ارائه دهد.

- ثبت هدف و تعیین استراتژی قیمت برای محصول یا کالا
- انتخاب استراتژی کاهش یا افزایش قیمت
- محاسبه خودکار قیمت پس از انتخاب استراتژی
- در نظر گرفتن هزینه ها در فرآیند قیمت گذاری و اضافه نمودن هزینه به قیمت نهایی
- ثبت قیمت برای یک بازار هدف یا تمام بازارها

The screenshot shows the 'قیمت گذاری - ویرایش' (Price Setting - Edit) window. At the top, there are tabs for 'اطلاعات پایه' (Basic Information), 'اطلاعات سفارشی' (Custom Information), and 'برونده ها' (Attachments). The date is set to 1400/08/04. The 'هدف قیمت گذاری' (Price Setting Goal) is 'برندساز' (Brand). The 'تعیین استراتژی کالا یا محصول' (Select Strategy for Product) section is highlighted with a red box labeled '1'. Below it, the 'استراتژی' (Strategy) section is highlighted with a red box labeled '2', showing options for 'کاهش قیمت' (Decrease Price) and 'افزایش قیمت' (Increase Price). The 'قیمت پیشنهادی' (Suggested Price) field is highlighted with a red box labeled '3' and shows the value 134,640. The 'هزینه های مرتبط (تعیین کف قیمت)' (Related Costs (Set Minimum Price)) and 'میزان تقاضا (تعیین سقف قیمت)' (Demand Level (Set Maximum Price)) fields are highlighted with a red box labeled '4'. The 'توضیحات' (Comments) field is highlighted with a red box labeled '5' and shows the value 134,640. At the bottom, the 'بازار هدف مرتبط' (Related Target Market) section is highlighted with a red box labeled '6', showing options for 'انتخاب بازار هدف' (Select Target Market) and 'همه بازارهای هدف' (All Target Markets). The interface includes buttons for 'انصراف' (Cancel) and 'تایید' (Confirm), and a 'فعال' (Active) checkbox.

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.

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 و پیرایش کنید تا آیتم های مربوط به آنرا تعریف کنید.

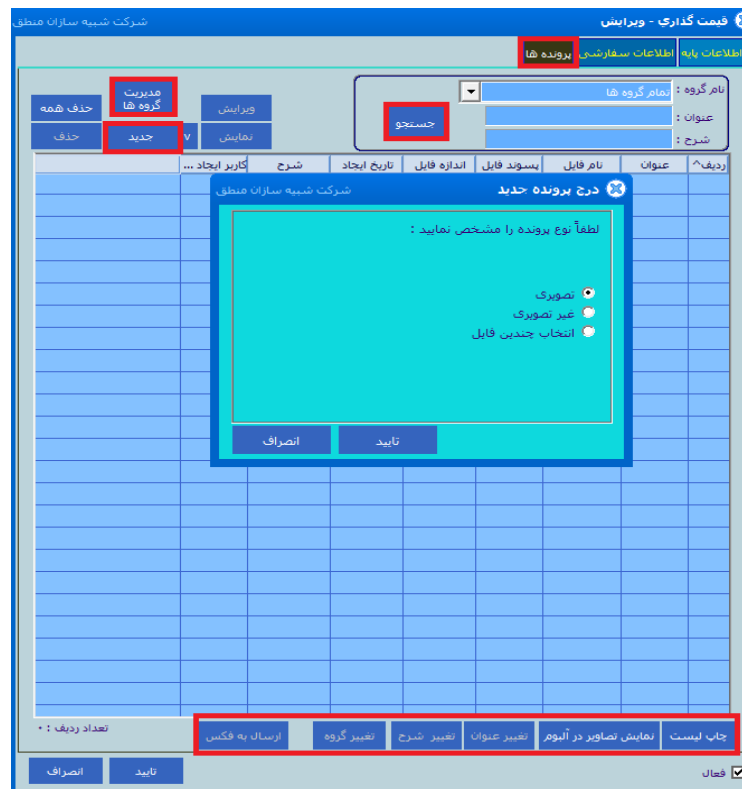






پرونده ها:

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.



بعد از انتخاب فایل می‌توانید 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 میپرسد میخواهید به طرف حساب فکس بفرستید یا به یک شماره خاص

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

## بازار هدف:

همان بازاری می باشد که در هدف در نظر گرفته شده است.

شرکت شبیه سازان منطق

نمایشگاه - ویرایش

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

تاریخ ثبت: ۱۴۰۰ / ۰۸ / ۰۳

اطلاعات کلی: نام: منطقه ۱۰ البرز \* سابقه برگزاری نمایشگاه: ۳ سال

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

درجه اعتبار: \*\*\* درجه اهمیت: -

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

اطلاعات پشتیبان: نام شرکت پشتیبان: شماره تماس: ...

نوع شرکت پشتیبان: ...

نحوه پاسخگویی: ...

برگزاری نمایشگاه: تاریخ برگزاری: از: ۱۴۰۰ / ۰۸ / ۰۵ تا: ۱۴۰۰ / ۰۸ / ۰۵

مهلت ثبت نام: از: ۱۴۰۰ / ۰۸ / ۰۵ تا: ۱۴۰۰ / ۰۸ / ۰۵

توضیحات:

فعال

انصراف تایید

- 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.

شرکت شبیه سازان منطق
نمایشگاه - ویرایش

اطلاعات کلی
اطلاعات جغرافیایی
اطلاعات شرکت کنندگان
اطلاعات بازدید کنندگان
اطلاعات سفارشی
برونده ها

**اطلاعات موقعیت فیزیکی**

منراز غرفه های داخل سالن : بین  تا  متر

امکان استفاده از غرفه های خارج سالن

منراز غرفه های خارج سالن : بین  تا  متر

آدرس نمایشگاه : استان  شهر  کج

**قیمت و اطلاعات مالی**

مالیات :

قیمت غرفه های داخل سالن با تجهیزات اضافی به ازای هر متر :

قیمت غرفه های داخل سالن بدون تجهیزات اضافی به ازای هر متر :

قیمت غرفه های خارج سالن با تجهیزات اضافی به ازای هر متر :

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

تجهیزات موجود در نمایشگاه
تجهیزات اضافی

انصراف
تایید
فعال

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.

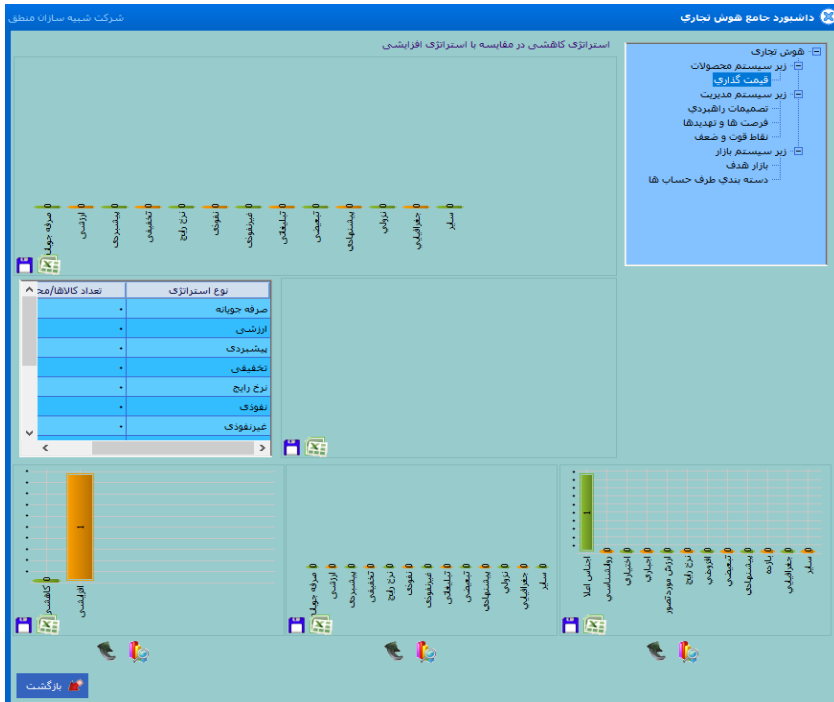
## گزارشات نموداری پیشرفته:

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

## داشبورد 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:

ثبت علت روی آوردن به یک تصمیم جدید  
 ثبت منابع مورد نیاز برای اجرای تصمیم راهبردی  
 مشخص نمودن موانع موجود  
 تعیین واحدهای سازمانی مسؤل  
 امکان مرتبط نمودن یک تصمیم راهبردی با پرسنل

## 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 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 ذیعنی است که سازمان با آنها به طور منظم در ارتباط است.

تاریخ ثبت: ۱۳۰۰/۰۸/۰۳

عنوان: \* [ ]

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 ۳ باشد. بیشترین رتبه ۳ و کمترین رتبه ۱ است.

عوامل محیطی کلان

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

عوامل محیطی خرد

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

فعال

انصراف | تایید

## نقط قوت و ضعف:

این امکان برای تمام کسب و کارها مفید است زیرا همه ما با نقاط قوت و وضعی 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.

نقاط قوت و ضعف - ویرایش

اطلاعات پایه | اطلاعات سفارشی | برونده ها

عوامل موزن

تاریخ ثبت: ۱۳۰۰/۰۸/۰۶

عنوان: \* [ ]

نقطه قوت:  / نقطه ضعف:

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.

<input type="checkbox"/> سازمان و مدیریت	ضرب اهمیت: *	رتبه: [ ]	* عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> بازاریابی	ضرب اهمیت: *	رتبه: [ ]	* عوامل فرعی
<input checked="" type="checkbox"/> مالی و حسابداری	ضرب اهمیت: ۵	رتبه: [ ]	* عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> تولید و عملیات	ضرب اهمیت: *	رتبه: [ ]	* عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> تحقیق و توسعه	ضرب اهمیت: *	رتبه: [ ]	* عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> سیستم اطلاعات	ضرب اهمیت: *	رتبه: [ ]	* عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> منابع انسانی	ضرب اهمیت: *	رتبه: [ ]	* عوامل فرعی
<input type="checkbox"/> سایر	ضرب اهمیت: *	رتبه: [ ]	* عوامل فرعی

علت به وجود آمدن: [ ]

دانشبورد مدیریتی فروش:

ابزاری برای بررسی روند سازمان و گزارش گیری می باشد. دانشبورد مدیریتی فروش منطق با هدف دستیابی به فروش استراتژیک و هوشمندانه طراحی شده است. این دانشبورد به مدیران اجازه میدهد که به تحلیل فرآیندهای سازمانی خود پرداخته و مسیر پیشرفت را سریع تر ببینند.

دانشبورد مدیریتی

فروش

گزارش مالی در یک نگاه

عنوان	مبلغ
تعداد فاکتورهای فروش	۳۳۷۳۴
مبلغ فاکتورهای فروش	۷۸۳,۹۲۳,۲۲۶,۴۰۰
سود فاکتورهای فروش	۱۶۹,۸۱۰,۹۰۸,۹۶۰
هزینه ها	۱۶۹,۸۱۰,۹۰۸,۹۶۰
ضرر	۲۷۱,۳۱۷

مشخصات تب

عنوان : فروش

ترتیب : ۱

ستون : ۱

سطر : ۱

گزارش مالی در یک نگاه

جدید

حذف

انتقال به بالا

انتقال به پایین

انصراف

تایید