



پروژه شماره ۱ درس سیستم‌های مدیریت اطلاعات
دکتر مسلم حبیبی

امیرحسین قناعتیان ۹۷۱۰۴۵۸۳

آرمین حاجی‌بیگی ۹۷۱۰۴۲۲۶

سجاد عابد ۹۷۱۰۴۵۱۵

فهرست

۳.....	فاز اول
۳۷.....	فاز دوم
۵۴.....	فاز سوم
۵۸.....	فاز چهارم
۷۰.....	فاز پنجم

فاز اول

مقدمه و معرفی

دسکرا یک پلتفرم همه در یک^۱، برای رشد کسب و کارهای کوچک است. این پلتفرم شامل مواردی همچون حسابداری، حقوق و دستمزد، مدیریت ارتباط با مشتری^۲، منابع انسانی را به طور یکجا ارائه می‌دهد. به کمک دسکرا می‌توان وضعیت کسب و کار را در لحظه سنجید؛ قیمت‌ها، فاکتورها، مطالبات، مانده حساب بانکی را تحت کنترل داشت؛ به تمام امکانات به وسیله‌ی اپلیکیشن دسکرا دسترسی داشت و همچنین یک تیم فروش مبتنی بر کارمزد^۳، متفاوت از موارد مشابه، راه اندازی کرد. دسکرا از سه بخش کلی تشکیل شده است.

۱. حساب و کتاب‌ها: حسابداری، فاکتورها، موجودی‌ها و گزارش‌های مالی
۲. مدیریت ارتباط با مشتری: تبدیل مخاطب به مشتری^۴، میز راهنما، بازاریابی مبتنی بر ایمیل
۳. نیروی انسانی: سیستم‌های اطلاعات منابع انسانی^۵، حقوق و دستمزد، هزینه‌های کارمندان، ردیابی مرخصی‌ها

حساب و کتاب‌ها

به کمک این بخش از دسکرا، این امکان وجود دارد که صورت‌حساب‌ها، موجودی در لحظه را به فاکتور تبدیل کرد، تمام هزینه‌ها را بررسی کرد و به صورت در لحظه از وضعیت کسب و کار اطلاعات دریافت کرد. مواردی همچون گزارش‌های مالی نیز جز این بخش از دسکرا می‌باشد و در هر زمان که به آن‌ها نیاز باشد می‌توان از آن‌ها استفاده کرد.

- حسابداری یکپارچه: فاکتورها، دریافتی‌ها، صورتحساب و سفارشات خرید، سود و ضرر، ترازنامه، سرمایه‌گذاری‌ها، گزارش‌های نقدی جامع و غیره
- مدیریت موجودی یکپارچه: شماره سریال و دسته‌ها^۶، لیست مواد اولیه^۷، تنظیمات سهام و انتقال آن‌ها، حمل و نقل کالا، حمل و نقل و انبارداری با چند انبار و غیره.
- یکپارچه سازی سرمایه گذاری‌های پیشرفته: این امکان وجود دارد که به بیش از ۱۰۰۰۰ بانک در سطح جهان متصل شد و حساب مالی خود را همگام سازی کنید این موارد نیازی به ورودی‌های دستی ندارد
- حسابداری پیشرفته: هزینه‌ها، سپرده‌ها، طراح اسناد^۸ WYSIWYG مبتنی بر الگوی پیشرفته، چند ارز، چند شرکت، دفتر کل، ورودی وقایع روزانه، اشتراک، زمینه‌ها و ویژگی‌های سفارشی، رابط حسابرس برای حسابرسان و حسابداران و غیره.

¹ all-in-one

² CRM

³ commission-based

⁴ pipelines

⁵ HRIS

⁶ Batch

⁷ BOM

⁸ What You See Is What You Get

- موتور گزارش دهی: موتور گزارش دهی کامل برای گزارشات جامع و یکپارچه با مدیریت ارتباط با مشتری و حقوق و دستمزدها

فاکتور ، حسابداری و کنترل موجودی برای صاحبان کسب و کارهای کوچک و حسابداران به کمک این بخش می توان مشتری ها را با تحویل به موقع سفارش و پرداخت آنلاین تحت تاثیر قرار داد.

مدیریت ارتباط با مشتری

با استفاده ی درست از این بخش دسکرا می توان فروش را افزایش داد، بعد جدیدی از مدیریت ارتباط با مشتری را ارائه داد و به کمک آن ارتباطات و معاملات را مدیریت کرد. فروش و بازاریابی مبتنی بر ایمیل و خدمات پس از فروش نیز به این بخش مربوط می شود.

مدیریت ارتباط با مشتری یکپارچه: مدیریت معاملات، مدیریت ارتباطات، تبدیل مخاطب به مشتری، ردیابی فعالیت های فروش، ردیابی یکپارچه ی گفت وگوهای مرتبط با فروش به طور یکجا، یکپارچه سازی فعالیت های مبتنی بر ایمیل.

- بازاریابی CRM: کمپین های ایمیلی، الگوهای سفارشی برای ایمیل، گروهی از افراد که دارای یک یا چند ویژگی مشترک هستند و برای اهداف بازاریابی با هم همکاری می کنند^۹، برنامه ریزی، معاملات از-به^{۱۰}
- میز راهنما و پشتیبانی: مواردی چون میز راهنما، پشتیبانی و میکروسایت ها با تکنولوژی CNAME^{۱۱}
- همگام سازی: ادغام این بخش دسکرا با برنامه هایی همچون Integrate, Pabbly, Zapier و

Office ۳۶۵

فروش خودکار ، بازاریابی پشتیبانی گردش کار^{۱۲}؛ می توان فروش و پشتیبانی را از یک پلتفرم واحد مدیریت کرد. این امکان وجود دارد که یک کمپین ایمیلی به وجود بیاید و با تحلیل و آنالیز دقیق مواردی همچون نرخ کلیک^{۱۳}، عملکرد را بررسی کرد، معاملات را بست و پشتیبانی پس از فروش را ارائه کرد.

منابع انسانی

در این بخش دسکرا حقوق و دستمزد را به راحتی و به صورت آنلاین یک نرم افزار ارائه می دهد. کارمندان می توانند در عرض چند دقیقه فیش حقوقی خود را مشاهده کنند، برای مرخصی گرفتن اقدام کنند و هزینه هایی که برای شرکت کردند را ثبت کنند. کافی است تنها برق سازمان تامین شود!

- مدیریت منابع انسانی: پایگاه های داده ی کارمندان

9 Segments
10 Form-to-Deal
11 Canonical Name
12 workflows
13 CTR

- مدیریت حقوق و دستمزد: هفتگی، دو هفته‌ای، دوبار در ماه، ماهانه
- مرخصی‌ها: در این قسمت برای مرخصی گرفتن کافی است فرم اینترنتی را پر کنید.
- هزینه‌ها: ارسال و تسویه حساب‌ها با تکنولوژی OCR

حسابداری، موجودی کالا، صورتحساب‌ها، حقوق و دستمزد، فروش و مدیریت منابع انسانی به طور یکجا با استفاده از برنامه مخصوص کامپیوتر یا گوشی؛ جایگزینی برای برنامه‌هایی همچون Xero، Quickbooks، Zoho و Zendesk.

کمپین‌های ایمیل مدیریت و تبدیل مخاطب به مشتری سفارشی می شود. میز راهنما برای مشتری به وجود می‌آید و از CRM داخلی برای تعاملات با مشتری‌های ویژه استفاده می‌شود. این نرم‌افزار مناسب افرادی چون حسابداران، تیم‌های فروش و بازاریاب‌هایی که به دنبال ساده سازی و خودکار سازی فرآیندهای تجاری با کمک استفاده از یک پلتفرم می‌باشند، هست.

۳۰ ویژگی پلتفرم دسکرا

۱. حسابداری بهتر برای کسب و کارها

Number	Name	Type	Balance	Reporting Balance	Status
ACC90011	Undeposited Funds	Current Assets		SGD 0.00	Active
ACC70110	Round Off (Default)	Expenses		SGD 0.00	Active
ACC10002	Citi Bank (USD)	Bank	USD 0.00	SGD 0.00	Active
ACC10003	Deutsch Bank	Bank	EUR 0.00	SGD 0.00	Active
ACC80002	Retained Earnings	Equity		SGD 17,000.00	Active
ACC80001	Share Capital	Equity		SGD 0.00	Active
ACC70033	Manufacturing overhead account	Current Liabilities		SGD 0.00	Active
ACC70032	Stripe Fee	Expenses		SGD 0.00	Active
ACC70030	GST Expense	Other Expenses		SGD 0.00	Active
ACC70029	Interest Expenses	Other Expenses		SGD 0.00	Active

جدول حساب ها لیستی از حساب های مالی است که در دفتر کل یک سازمان استفاده می شود. حساب های اولیه عبارت است از دارایی ها ، بدهی ها ، حق سهام داران، درآمد و هزینه است. همچنین این امکان وجود دارد که حساب های جدید متناسب با نیازهای کسب و کار خود ایجاد و شخصی سازی کرد. تمام معاملات تجاری در سازمان قابل پیگیری است. ثبت دو مرحله ای سیستم باعث آسان و قابل اعتماد شدن حساب ها می شود. اگر به حسابدار شرکت دسترسی کامل به Deskera Books داده شود این اطمینان حاصل می شود که تمام داده ها در زمان واقعی منعکس می شوند.

۲. مدیریت کمبودها با دسکرا

The screenshot displays the 'Sell Records - Quotes' section of a software interface for 'Demo Company(SG)'. The interface includes a sidebar with navigation options like Dashboard, Sell, Buy, Products, Contacts, Pick Pack Ship, Warehouse, Reports, Bank, Accounting, Apps, and Settings. The main content area shows a summary of 'Quotes' (7, SGD 4.20K), 'Invoices' (12, SGD 6.63K), and 'Archive' (0, SGD 0.00). Below this is a table of records with columns for Number, Contact, Quote Date, Due Date, Total Amount, Fulfillment, and Quick Actions. The table lists several records, some with due dates and fulfillment status (Unfulfilled).

Number	Contact	Quote Date	Due Date	Total Amount	Fulfillment	Quick Actions
0042763	Avalon Services	06-05-2021	05-06-2021 Due in 60 days	SGD 467.06	Unfulfilled	Convert
0042762	China Freight	16-04-2021	16-05-2021 Due in 49 days	CNY 239.38	Unfulfilled	Convert
0042761	JORIE PAPER INC	27-03-2021	26-04-2021 Due in 29 days	USD 107.67	Unfulfilled	Convert
0042759	CloudBytes	07-03-2021	06-04-2021 Due in 9 days	EUR 585.80	Unfulfilled	Convert
0042757	Supplistic	15-02-2021	17-03-2021 10 days overdue	CNY 12.23K	Unfulfilled	Convert
0042755	Supplistic	26-01-2021	25-02-2021 30 days overdue	CNY 244.98	Unfulfilled	Convert
0042753	WRIGHT-ILLINOL...	06-01-2021	05-02-2021 50 days overdue	USD 124.59	Unfulfilled	Convert

اگر سفارشی از مشتری دریافت شود و موجودی کافی برای ارضای آن نباشد، سیستم به شما پیغام می‌دهد. سپس می‌توانید برای کمبود دستور تولید ایجاد کنید. هنگام دریافت کالاها، سیستم به شما مجدد پیغام می‌دهد که اکنون می‌توانید سفارش مشتری را به او تحویل دهید. این موضوع برای مشتری بسیار مهم است که تقاضایش در زمانی کم برطرف شود. با کمک نرم افزار دسکرا این امکان وجود دارد که در صورت کمبود، سفارش جدیدی بدهید تا این تقاضا برطرف شود. در این قسمت از نرم‌افزار مشخص می‌شود که موجودی کدام سفارشات کامل است و کدام نیاز به سفارش مجدد دارد.

۳. مدیریت سرمایه‌ها با دسکرا

Number	Account	Bank Account	Balance	Reporting Balance	Status	Quick Actions
<input type="checkbox"/> ACC10002	Citi Bank (USD)		USD 0.00	SGD 0.00	Active	Reconcile
<input type="checkbox"/> ACC10001	DBS Bank (SGD)		SGD 2,349.00	SGD 2,349.00	Active	Reconcile
<input type="checkbox"/> ACC10003	Deutch Bank		EUR 0.00	SGD 0.00	Active	Reconcile

برای تلفیق خودکار با بانک خود در ارتباط باشید. وفق دادن دستی تمام حساب‌ها بسیار سخت است، دسکرا این امکان را به شما می‌دهد که تنها با چند کلیک این موارد را به سادگی انجام دهید. در این حالت از به وجود آمدن خطا و فساد جلوگیری می‌شود و تفاوتی بین حساب‌های مختلف شما وجود نخواهد داشت. کافی است فرایند تلفیق را پس از هر تراکنش انجام دهید تا در صورت وجود هرگونه مشکل در لحظه به آن پی ببرید. دسکرا دیدی از بالا می‌دهد و به این ترتیب شما امکان رصد تمام معاملات را خواهید داشت، این امکان به شما کمک می‌کند که کسب و کار خود را در مسیر بهتری قرار دهید.

۴. سهولت در خریدها

The screenshot shows the 'Buy Records - Orders' page. At the top, there are summary cards for Orders (6, SGD 1.59K), Bills (7, SGD 1.18K), and Archive (0, SGD 0.00). Below these is a table of orders with the following data:

Number	Contact	Order Date	Due Date	Total Amount	Goods Received	Quick Actions
0042760	Amazon Web Services	07-03-2021	06-04-2021 <i>Use in 9 days</i>	USD 61.53	Not Received	Bill
0042758	Avalon Services	25-02-2021	27-03-2021 <i>Due Today</i>	SGD 141.24	Not Received	Bill
0042756	Demo Power Agency	15-02-2021	17-03-2021 <i>10 days overdue</i>	SGD 141.24	Not Received	Bill
0042754	Avalon Services	05-02-2021	07-03-2021 <i>20 days overdue</i>	SGD 184.04	Not Received	Bill
0042752	MARK & MARK L...	26-01-2021	25-02-2021 <i>30 days overdue</i>	USD 493.57	Not Received	Bill
0042751	Demo Power Agency	16-01-2021	15-02-2021 <i>40 days overdue</i>	SGD 346.68	Not Received	Bill

در مازول خرید دسکرا ، می توانید سفارش دهید ، آن را به صورتحساب تبدیل کنید و رسیدها را ردیابی کنید. این یک امکان برای بررسی صورتحسابها است. در هر کجا که باشید ، هر زمان که بخواهید به این موارد دسترسی خواهید داشت و می توانید از قدرت اسناد دیجیتالی استفاده کنید. دارایی ها و بدهی ها به این وسیله قابل مشاهده است و امکان تصمیم گیری بهتری خواهید داشت. در داشبورد می توانید پرداختی ها، معوقه ها را مشاهده کنید. فیلتر کردن توسط دوره های مختلفی به روی آن بگذارید. اگر چیزی عجیب به نظر می رسد ، می توانید با کلیک بر روی صورتحسابها، امکان پیگیری آن وجود دارد.

۵. مدیریت ارتباطات

Contacts

Invoice Reminder Import Export New Contact

Contact List All Summary 19 Customer Summary 13 Vendor Summary 8

Filters Search Records

<input type="checkbox"/>	Number	Contact Name	Type	They Owe You	You Owe Them	Status
<input type="checkbox"/>	C-0000019	Demo Power Agency	Customer, Vendor	SGD 54.00	SGD 152.88	Active
<input type="checkbox"/>	C-0000018	Amazon Web Services	Vendor	USD 0.00	USD 68.21	Active
<input type="checkbox"/>	C-0000017	China Freight	Customer	CNY 294.15	CNY 0.00	Active
<input type="checkbox"/>	C-0000016	Supplistic	Customer	CNY 85.25	CNY 0.00	Active
<input type="checkbox"/>	C-0000015	Endless Data	Customer, Vendor	EUR 1.30K	EUR 33.44	Active
<input type="checkbox"/>	C-0000014	CloudBytes	Customer	EUR 68.04	EUR 0.00	Active
<input type="checkbox"/>	C-0000013	Avalon Services	Customer, Vendor	SGD 8.71K	SGD 413.14	Active
<input type="checkbox"/>	C-0000012	METROPLEX ASSOCIATED	Customer	SGD 357.65	SGD 0.00	Active
<input type="checkbox"/>	C-0000011	PAMMEL BREWING	Customer	SGD 1.07K	SGD 0.00	Active
<input type="checkbox"/>	C-0000010	MARK & MARK INTERNATIONAL	Customer, Vendor	USD 769.09	USD 0.00	Active

Row per page: 10 1 - 10 of 19

به کمک دسکرا همه مخاطبین و ارتباطات خود را در یک مکان مشاهده کنید. سازمان‌ها هر روز ارتباطات جدیدی را به وجود می‌آورند و مدیریت این موارد می‌تواند طاقت فرسا و وقت گیر باشد. Deskera Books به شما امکان می‌دهد مخاطبین خود را در لحظه و در یک پلتفرم واحد ذخیره و به روز رسانی کنید. به این ترتیب می‌توانید زمان کمتری را برای مدیریت مخاطبین و روابط خود صرف کنید و زمان بیشتری را صرف تجارت خود با آن‌ها کنید. برقراری ارتباطات زیاد بدون مدیریت صحیح می‌تواند باعث ضرر رسیدن به کسب و کار شما باشد. دسکرا به شما این امکان می‌دهد که مخاطبین خود را به طور صحیح و کارا فیلتر کرده و با آن‌ها ارتباط قوی‌تر و بهتری ایجاد کنید.

۶. ایجاد نقل قول‌ها

View Quote #0042763

Convert to Invoice

Quote #0042763

Avalon Services- (SGD)

Quote Date: 06-05-2021, Due Date: 05-06-2021, Ship By: 28-03-2021

Products	Description	Qty	UOM	Unit Price	Discount	Tax	Tax Amount	Amount (SGD)
1.	Chocolate	1000 g pkgs.	2.00	UNIT	23.25	SR (7%)	3.26	49.76
2.	Dried Apples	15.25 a.	10.00	UNIT	39.00	SR (7%)	27.30	417.30

Memo (Optional)

Unit Price is Tax Inclusive

Sub-Total	SGD 436.30
-Discount	SGD 0.00
Before-Tax	SGD 436.30
+Tax (SGD)	SGD 30.55
Rounding Off	()
TOTAL (SGD)	SGD 467.06

نقل قول‌های خود را ساده کنید، این روند لازم نیست که دشوار باشد. با چند کلیک نقل قول‌ها را ایجاد و مدیریت کنید. وضعیت نقل قول را با یک نگاه بدانید. اسناد مربوط به پروسه تحویل محصول خود را با مراحل انجام شده، جزئی و انجام نشده نگه دارید. مطلع باشید و تصمیم‌گیری بگیرید. مستقیماً از نقل قول فاکتور درست کنید. با یک کلیک سیستم، نقل قول شما را به فاکتور تبدیل می‌کند.

Sell Records - Quotes

Export Create New

Quotes Total: 7, SGD 4.20K

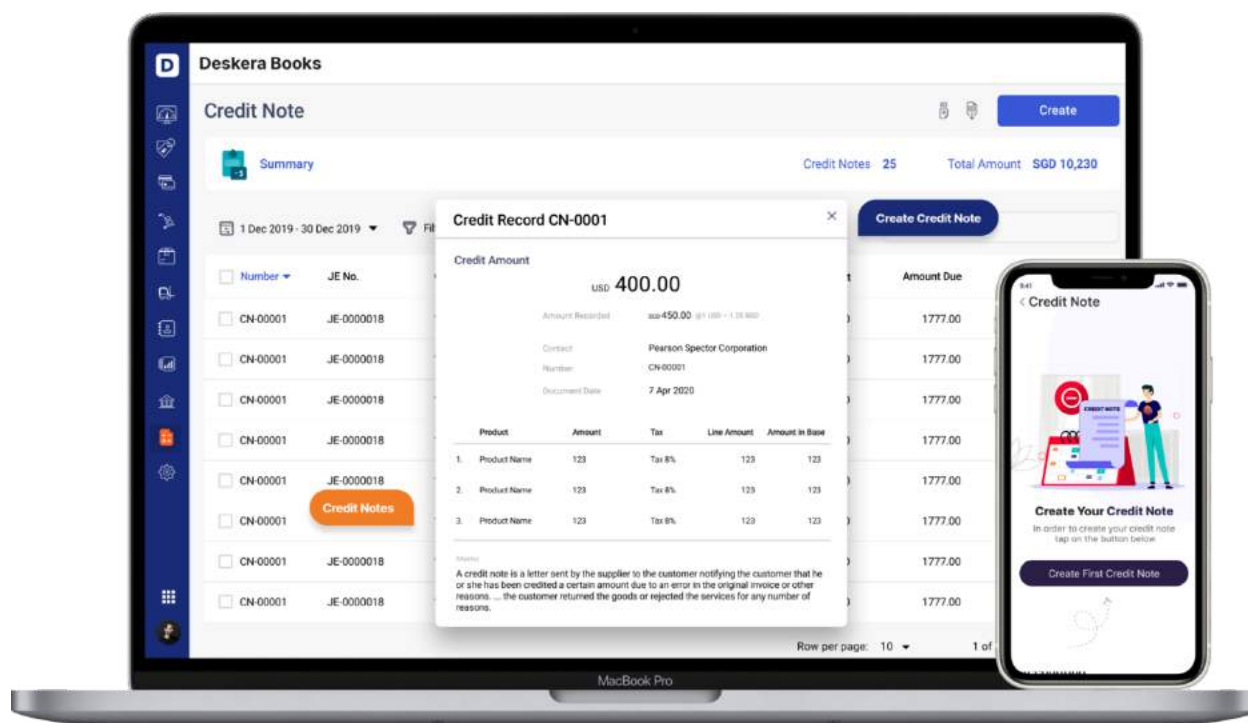
Invoices Total: 12, SGD 6.63K

Archive Total: 0, SGD 0.00

Bulk Actions: 01-01-2021 - 31-12-2021 Filters Total Amount (Base Currency) Search Records

Number	Contact	Quote Date	Due Date	Total Amount	Fulfillment	Quick Actions
0042763	Avalon Services	06-05-2021	05-06-2021 Due in 59 days	SGD 467.06	Unfulfilled	Convert
0042762	China Freight	16-04-2021	16-05-2021 Due in 30 days	CNY 239.38	Unfulfilled	Convert
0042761	JORIE PAPER INC	27-03-2021	26-04-2021 Due in 30 days	USD 107.67	Unfulfilled	Convert
0042759	CloudBytes	07-03-2021	06-04-2021 Due in 9 days	EUR 585.80	Unfulfilled	Convert
0042757	Suppliaasic	15-02-2021	17-03-2021 19 days overdue	CNY 12.23K	Unfulfilled	Convert
0042755	Suppliaasic	26-01-2021	25-02-2021 30 days overdue	CNY 244.98	Unfulfilled	Convert
0042753	WRIGHT-ILLINOIS DA...	06-01-2021	05-02-2021 30 days overdue	USD 124.59	Unfulfilled	Convert

۷. یادداشت‌های کارت اعتباری با دسکرا



برای تنظیم فاکتورها از یادداشت‌های اعتباری استفاده کنید. ثبت، پیگیری و مدیریت اعتبارات. این کار را با نرم افزار یادداشت اعتباری Deskera بدون دردسر انجام می‌شود. یادداشت‌های اعتباری را در Deskera Books با یک سیستم حسابداری ثبت، مدیریت و پیگیری می‌شود. این موارد را می‌توان با سهولت ویرایش و برای مشتریان دوباره صادر کرد. با استفاده از Deskera Books، به راحتی این امکان وجود دارد که اسناد فاکتورهای خود را با یک یادداشت اعتباری، بدون حذف سابقه از سیستم خود، اصلاح کنید.

۸. زمینه‌های سفارشی در دسکرا

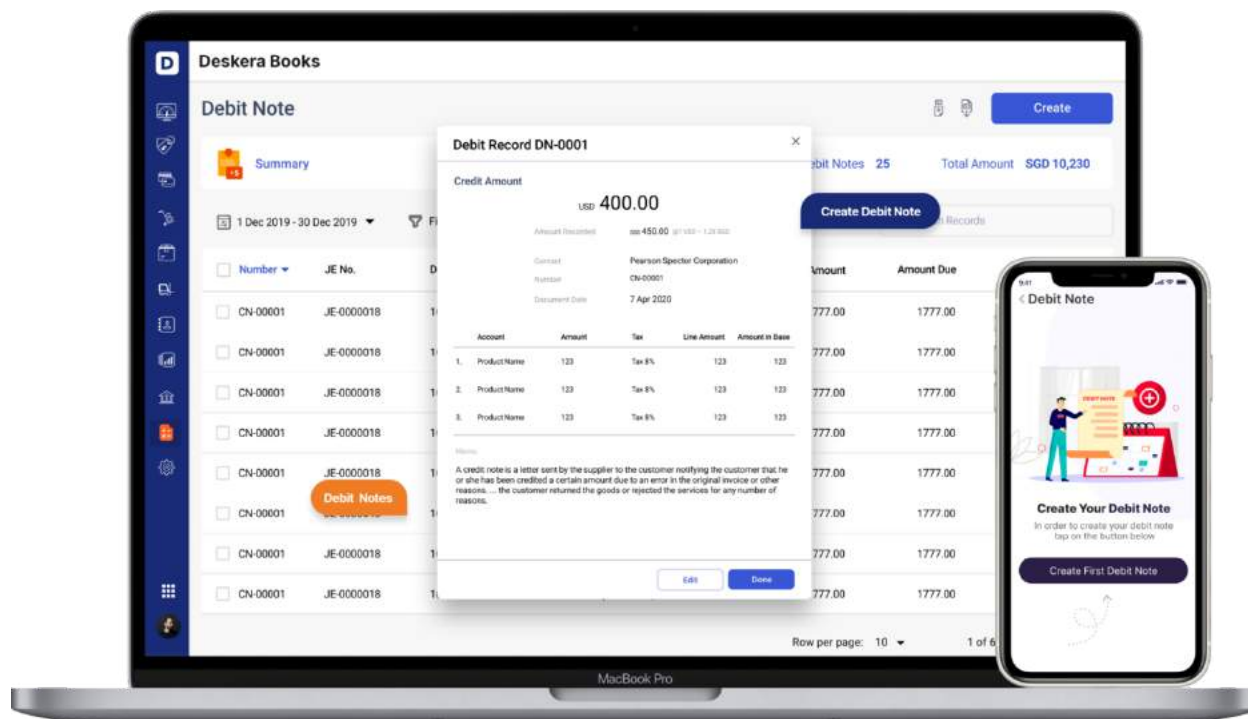
The screenshot shows the Deskera USA interface. On the left is a sidebar with navigation icons for Dashboard, Sell, Buy, Products (selected), Contacts, Pick Pack Ship, Warehouse, Reports, Bank, Accounting, Apps, Company, and Settings. The main area is titled 'Products' and shows a 'Product Summary' tab with 'Tracked Inventory' (3) and 'Non-Tracked' (1). Below this is a table of products:

Number	Product Name	Category	Avail
<input type="checkbox"/> P-0000005	Computer Support	Non-Tracked	
<input type="checkbox"/> P-0000004	Computer Set	Bill of Materials	
<input type="checkbox"/> P-0000003	Monitor	Tracked	
<input type="checkbox"/> P-0000002	Mouse	Tracked	
<input type="checkbox"/> P-0000001	Keyboard	Tracked	

On the right is a 'Filters' sidebar. It has sections for 'Status' (All Status selected, Active Only, Inactive Only), 'Category' (All Products selected, Non-Tracked Only, Tracked Only, Bill of Materials Only), and 'Custom field' (a dropdown menu with 'Select Cust.' and an 'Enter Value' field, with a red border around the dropdown and a red text 'Field is required' below it). There is an 'Add Custom Field Filter' button and an 'Apply' button at the bottom.

محصولات خود را براساس قسمتهای سفارشی طبقه بندی کنید. سازمان شما محصولات زیادی دارد و به یک روش مخصوص برای دسته بندی آنها در گروه‌های معنی‌دار نیاز دارید. زمینه‌های سفارشی دقیقاً در این حیطه به شما کمک می‌کند. زمینه‌های مختلف سفارشی ایجاد و تعریف کنید تا ویژگی‌های محصول جدید را که منحصر به ماهیت کسب و کار شما هستند، به دست آورید. نقشه هر محصول را در این قسمت‌ها سفارشی قرار دهید و محصولات را با کلیک فیلتر کنید.

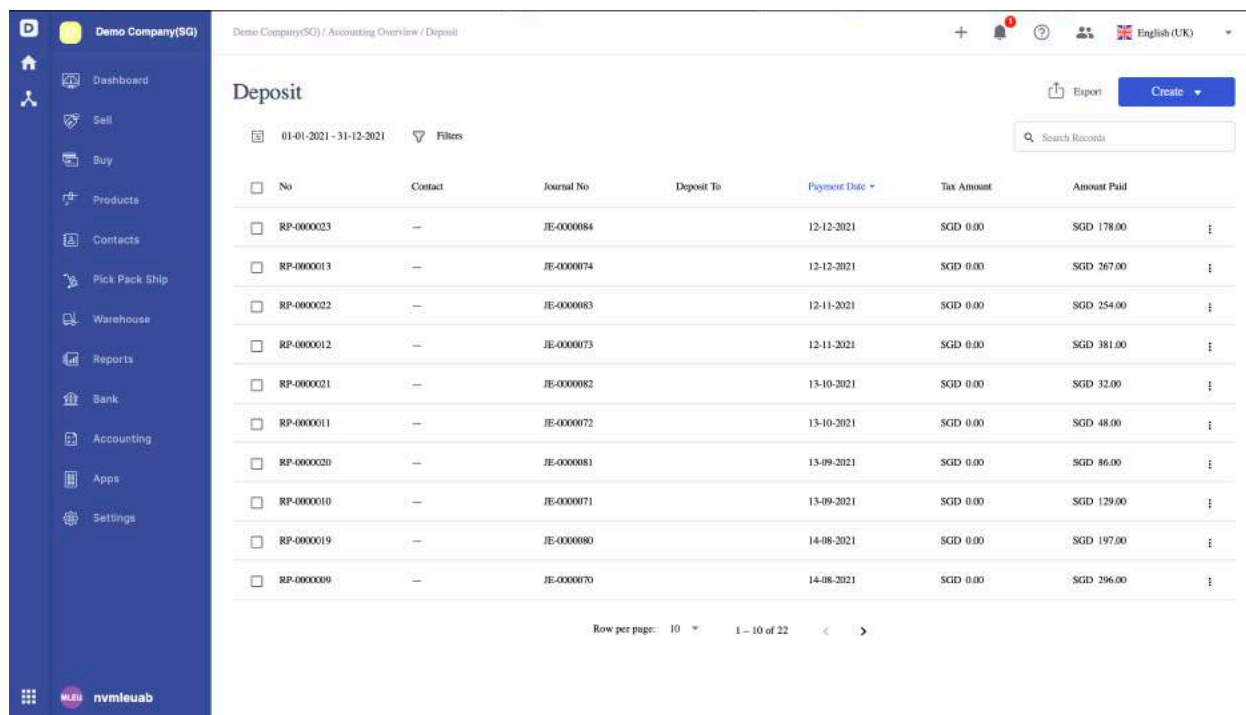
۹. یادداشت بدهکاری‌ها با دسکرا



تنظیمات صورتحساب را با یادداشت های بدهی ساده کنید. اشتباهات اتفاق می افتد. کالاهای معیوبی که توسط تامین کننده دیگری حمل می شود؟ شارژ بیش از حد در صورتحساب‌ها؟

یک یادداشت بدهی تهیه کنید تا مانده بدهی یک قبض را با Deskera Books کاهش دهید. می توانید به راحتی صورتحساب های موجود یا آینده را برای یک تامین کننده تنظیم کنید. روزانه میلیون ها معامله خرید و فروش انجام می شود و اشتباهاتی رخ می دهد. در صورتی که قبض اضافه بار دریافت کردید و نمی دانید که چگونه آن را تنظیم کنید؛ یا اینکه خریدار کالای خریداری شده را مرجوع می کند؛ یا به دلیل نقص در کالا یا به هر دلیل دیگری یا به دلیل ارزش فاکتور ، به دلیل اینکه کالاهای اضافی تحویل داده می شود یا کالاهای قبلاً تحویل داده شده اند با ارزش کمتری ، به خریدار افزایش می یابد؛ تمام این موارد با دسکرا قابل مدیریت است.

۱۰. مدیریت سپرده‌گذاری‌ها با دسکرا



No	Contact	Journal No	Deposit To	Payment Date	Tax Amount	Amount Paid
RP-0000023	—	JE-0000084		12-12-2021	SGD 0.00	SGD 178.00
RP-0000013	—	JE-0000074		12-12-2021	SGD 0.00	SGD 267.00
RP-0000022	—	JE-0000083		12-11-2021	SGD 0.00	SGD 254.00
RP-0000012	—	JE-0000073		12-11-2021	SGD 0.00	SGD 381.00
RP-0000021	—	JE-0000082		13-10-2021	SGD 0.00	SGD 32.00
RP-0000011	—	JE-0000072		13-10-2021	SGD 0.00	SGD 48.00
RP-0000020	—	JE-0000081		13-09-2021	SGD 0.00	SGD 86.00
RP-0000010	—	JE-0000071		13-09-2021	SGD 0.00	SGD 129.00
RP-0000019	—	JE-0000080		14-08-2021	SGD 0.00	SGD 197.00
RP-0000009	—	JE-0000070		14-08-2021	SGD 0.00	SGD 296.00

پیش پرداخت‌ها و سپرده‌های نقدی را در یک دید مشاهده کنید. جریان‌های نقدی را بهبود ببخشید. اگر تمایل به مثبت بودن تراز مالی سازمان خود دارید، سپرده بگیرید و آن را با فاکتورهای آینده جبران کنید. پیش از پرداخت نهایی، منابع مالی مورد نیاز کسب و کار خود را تأمین کنید. نگران جریان‌های نقدی خود نباشید و در عوض روی انتظارات مشتری‌هایتان تمرکز کنید.

۱۱. جدول حساب‌ها

Number	Name	Type	Balance	Reporting Balance	Status
ACC90011	Undeposited Funds	Current Assets		SGD 0.00	Active
ACC70110	Round Off (Default)	Expenses		SGD 0.00	Active
ACC10002	Citi Bank (USD)	Bank	USD 0.00	SGD 0.00	Active
ACC10003	Deutsch Bank	Bank	EUR 0.00	SGD 0.00	Active
ACC80002	Retained Earnings	Equity		SGD 17,000.00	Active
ACC80001	Share Capital	Equity		SGD 0.00	Active
ACC70033	Manufacturing overhead account	Current Liabilities		SGD 0.00	Active
ACC70032	Stripe Fee	Expenses		SGD 0.00	Active
ACC70030	GST Expense	Other Expenses		SGD 0.00	Active
ACC70010	Interest Expense	Other Expenses		SGD 0.00	Active

برای استفاده از این قسمت می‌توانید به طور دستی داده‌ها را وارد کنید و یا اینکه فایل‌هایی با فرمت XLSX، CSV، PDF را منتقل^{۱۴} کنید. بدون اتلاف وقت، متناسب با نوع شرکت این امکان وجود دارد که این جداول شخصی‌سازی شود تا حداکثر استفاده از دسکرا صورت گیرد. هر حساب با یک کد منحصر به فرد ارائه می‌شود، از جمله "کد حساب"، "نام حساب"، "نوع حساب" و "مانده حساب". یک حساب می‌تواند از هر نوع درآمد، هزینه، دارایی، بدهی یا سود صاحبان سهام باشد.

¹⁴ Import

۱۲. انتقال کالا بدون واسطه از تولید کننده به خرده فروش

Sell Records - Quotes

Quotes Total: 7, SGD 4.20K | Invoices Total: 12, SGD 6.63K | Archive Total: 0, SGD 0.00

Bulk Actions: 01-01-2021 - 31-12-2021 | Filters: Total Amount (Base Currency) | Search Records

Number	Contact	Quote Date	Due Date	Total Amount	Fulfillment	Quick Actions
0042763	Avalon Services	06-05-2021	05-06-2021 Due in 67 days	SGD 467.06	Unfulfilled	Convert
0042762	China Freight	16-04-2021	16-05-2021 Due in 47 days	CNY 239.38	Unfulfilled	Convert
0042761	JORIE PAPER INC	27-03-2021	26-04-2021 Due in 27 days	USD 107.67	Unfulfilled	Convert
0042759	CloudBytes	07-03-2021	06-04-2021 Due in 7 days	EUR 585.80	Unfulfilled	Convert
0042757	Supplitastic	15-02-2021	17-03-2021 12 days overdue	CNY 12.23K	Unfulfilled	Convert
0042755	Supplitastic	26-01-2021	25-02-2021 32 days overdue	CNY 244.98	Unfulfilled	Convert
0042753	WRIGHT-ILLINOI...	06-01-2021	05-02-2021 52 days overdue	USD 124.59	Unfulfilled	Convert

با استفاده از این قسمت می‌توانید تمرکز خود را به طور کامل بر کسب‌وکار خود بگذارید در حالی که دسکرا مواردی همچون موجودی انبار و ورودی‌ها را کنترل می‌کند. این قسمت از دسکرا کارهای حسابداری را به طرز چشم‌گیری کاهش دهید. نرم‌افزارهای حسابداری باید این ویژگی را داشته باشند که به صورت سفارشی و شخصی‌سازی شده متناسب با کسب و کار شما باشد. دسکرا در این زمینه آزادی عمل زیادی را ارائه می‌دهد تا این قابلیت را عرضه کند. اگر تعداد سفارشات زیاد باشد امکان به وجود آمدن خطا هست، با دسکرا تمام این موارد به طور خودکار انجام می‌شود و ریسک خطا به به طور قابل ملاحظه‌ای کاهش می‌یابد.

۱۳. مدیریت صورتحساب‌ها با دسکرا

The screenshot shows the 'Sell Records - Invoices' page in the Docusign system. The sidebar on the left contains navigation links: Dashboard, Sell, Buy, Products, Contacts, Pick Pack Ship, Warehouse, Reports, Bank, Accounting, Apps, and Settings. The main content area has a header with 'Demo Company(SG) / Sell Records' and a 'Create New' button. Below the header, there are summary cards for 'Quotes' (7), 'Invoices' (12), and 'Archive' (0). A table of invoices is displayed with columns: Number, Contact, Invoice Date, Due Date, Total Amount, Fulfillment, and Payment. The table lists 12 invoices with details like invoice numbers, contact names, dates, and amounts. At the bottom, there is a pagination bar showing 'Row per page: 10' and '1 - 10 of 12'.

به کمک این بخش امکان صدور و پیگیری فاکتورها با چندین قالب آماده و در چندین ثانیه و با لوگوی شرکت وجود دارد، بنابراین می‌توان یک جریان نقدی کارآمد برای کسب‌وکار ساخت. به این صورت می‌توان مشتری‌ها را تحت تاثیر قرار داد و پول خود را سریع‌تر دریافت کرد! امکان پرداخت با کارت‌های اعتباری در دسکرا وجود دارد و این کار سرعت انتقال پول را تا دو برابر افزایش می‌دهد.

۱۴. وقایع روزانه با دسکرا

The screenshot displays the 'Journal Entry' screen for 'Demo Company(SG)'. The left sidebar contains navigation options: Dashboard, Sell, Buy, Products, Contacts, Pick Pack Ship, Warehouse, Reports, Bank, Accounting, Apps, and Settings. The main area shows a list of journal entries. The first entry, JE-0000039, is expanded to show its details.

Journal Entry No	Entry Date	Entry Type	Related Document No.
JE-0000039	12-12-2021	Sales Invoice	0042776
JE-0000036	13-09-2021	Sales Invoice	0042773
JE-0000038	12-11-2021	Sales Invoice	0042775
JE-0000037	13-10-2021	Sales Invoice	0042774

Account Name	Debit Amount	Credit Amount	Description
GST	SGD 0.00	SGD 16.10	SR (7%) applied
Sales	SGD 0.00	SGD 230.00	
GST	SGD 0.00	SGD 8.40	SR (7%) applied
Sales	SGD 0.00	SGD 150.00	
GST	SGD 0.00	SGD 10.50	SR (7%) applied
Sales	SGD 0.00	SGD 120.00	
Accounts Receivable	SGD 535.00	SGD 0.00	

با نرم افزار حساداری دسکرا وقایع روزانه به طور خودکار ثبت و در وقت صرفه جویی می شود. تمام سوابق خرید و فروش به طور خودکار جمع آوری شده و بدون نیاز به انجام کارهای دستی تنها با چند کلیک ساده گزارش گیری از آن ها انجام می شود. این امکان وجود دارد که گزارش گیری ها با توجه به دارایی ها و بدهی ها گوناگون باشند و برای هر بخش از سازمان این گزارش ها به طور مستقل عرضه می شود.

۱۵. ایجاد دفتر کل 15 در دسکرا

ACCOUNT NAME	ACCOUNT CODE	ACCOUNT GROUP	OPENING AMOUNT	OPENING AMOUNT (SGD)	OPENING BALANCE TYPE	PERIOD AMOUNT (SGD)	ENDING AMOUNT (SGD)
DBS Bank (S...	ACC10001	Bank	0.00	0.00	DEBIT	2,433.00	2,433.00
Cash	ACC20001	Cash	0.00	0.00	DEBIT	1,721.00	1,721.00
GST	ACC40010	Current Liabli...	0.00	0.00	CREDIT	216.02	216.02
Sales	ACC50001	Income	0.00	0.00	CREDIT	4,756.36	4,756.36
Cost of Good...	ACC60001	Cost of Good...	0.00	0.00	DEBIT	488.49	488.49
Purchases	ACC70001	Expenses	0.00	0.00	DEBIT	329.91	329.91
Rounding Diff...	ACC70027	Expenses	0.00	0.00	DEBIT	-0.02	-0.02

روند ثبت دستی معاملات و وقایع روزانه بسیار سخت و زمان‌بر می‌باشد. دسکرا این کار طاقت فرسا را به طور خودکار انجام می‌دهد. به این ترتیب زمان کمتری صرف موارد حسابرسی شده و در عوض زمان بیشتری برای رشد کسب‌وکار وجود خواهد داشت. در همان لحظه که فاکتورها ساخته می‌شوند و پرداخت‌ها انجام می‌شود، تمام این موارد به طور خودکار در دفتر کل وارد می‌شود. دسکرا خطاهای انسانی را از بین می‌برد، اطمینان را افزایش داده و تعادل حساب شرکت را تضمین می‌کند.

۱۶. بسته‌بندی و حمل و نقل با دسکرا

- Dashboard
- Sell
- Buy
- Products
- Contacts
- Pick Pack Ship**
- Warehouse
- Reports
- Bank
- Accounting
- Apps
- Settings

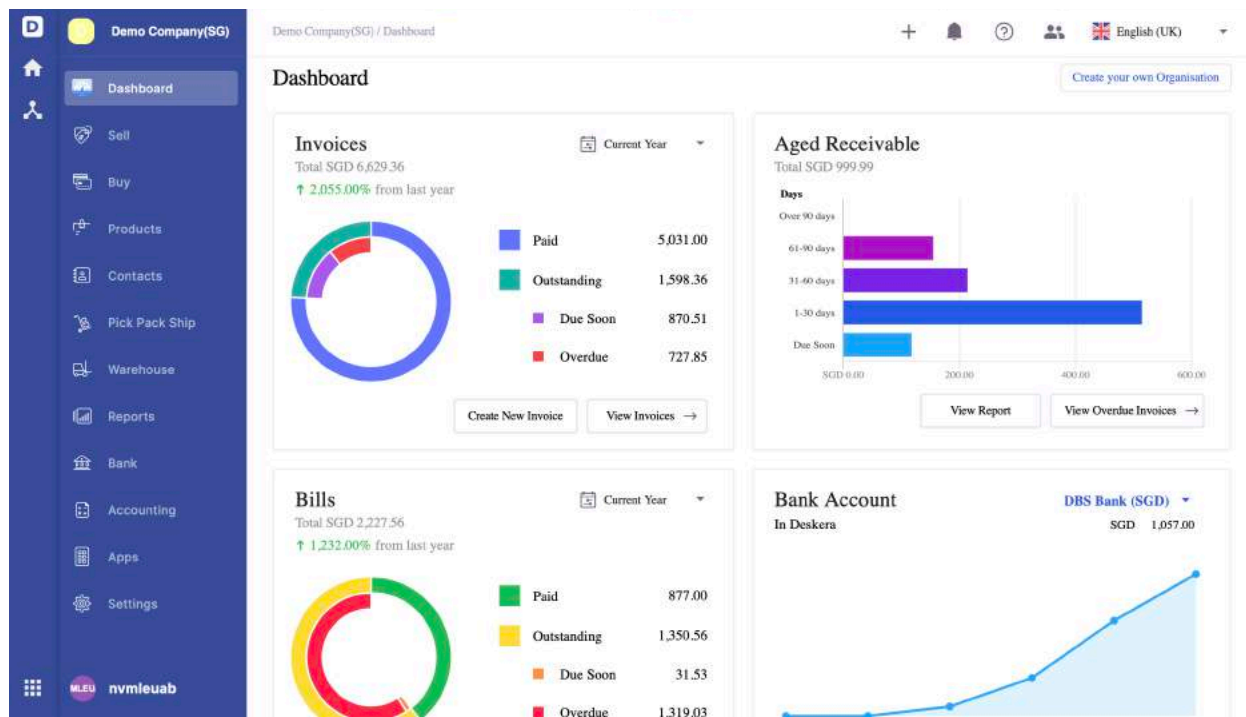
Pick-Pack-Ship

All
Pending
Picking List
Packing List
Shipping List

<input type="checkbox"/>	Order #		Quantity	Contact Name	Created Date	Ship by Date	Stage	Status	
<input type="checkbox"/>	0042778	Invoice	Sufficient	Endless Data	10-02-2022	22-03-2022	Pending	-	Pick
<input type="checkbox"/>	0042774	Invoice	Sufficient	COASTLINE INC	13-10-2021	22-11-2021	Pending	-	Pick
<input type="checkbox"/>	0042772	Invoice	Sufficient	METROPLEX ASSOCIATED	14-08-2021	23-09-2021	Pending	-	Pick
<input type="checkbox"/>	0042771	Invoice	Sufficient	Demo Power Agency	15-07-2021	24-08-2021	Pending	-	Pick
<input type="checkbox"/>	0042768	Invoice	Sufficient	CloudBytes	16-04-2021	26-05-2021	Pending	-	Pick
<input type="checkbox"/>	0042759	Quote	Sufficient	CloudBytes	07-03-2021	06-04-2021	Pending	-	Pick
<input type="checkbox"/>	0042757	Quote	Sufficient	Supplistic	15-02-2021	17-03-2021	Pending	-	Pick
<input type="checkbox"/>	0042766	Invoice	Sufficient	Endless Data	15-02-2021	27-03-2021	Pending	-	Pick
<input type="checkbox"/>	0042753	Quote	Sufficient	WRIGHT-ILLINOIS DATA	06-01-2021	05-02-2021	Pending	-	Pick

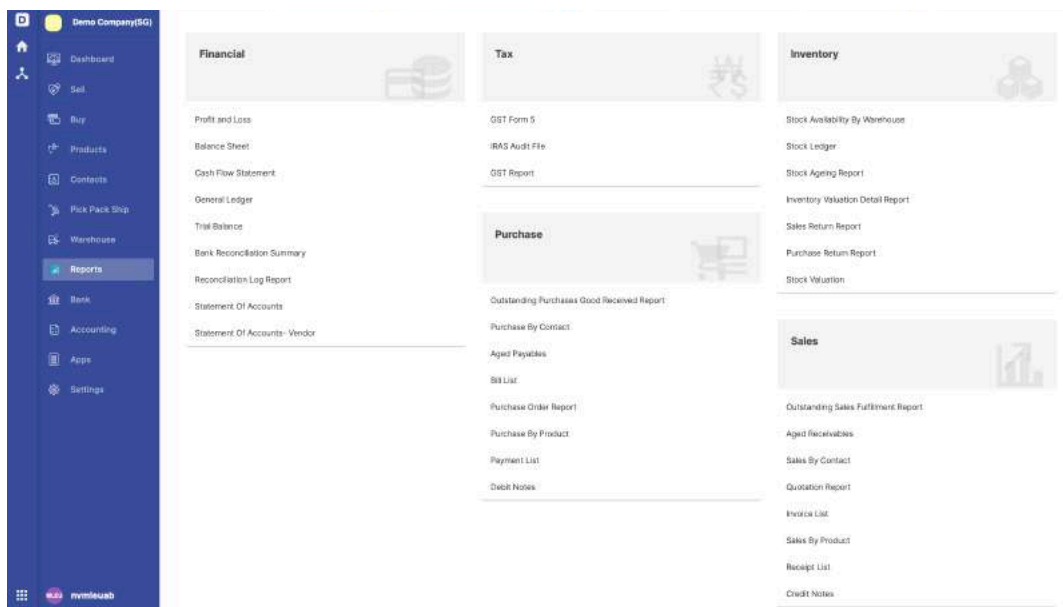
با استفاده از این قسمت دسکرا، این امکان به وجود می‌آید که فرایند برطرف کردن نیاز مشتری راحت‌تر انجام شود. یک کسب و کار اولویت اولش تحقق نیازهای مشتری است. با کمک این بخش امکان برطرف کردن انواع سفارشات، عمده و خرد، وجود دارد. مواردی مانند اسکن بارکد، این امکان را فراهم می‌کند که محصولات را در عرض چند ثانیه از انبار تحویل گرفت و سابقه آن‌ها را در سایت یا نرم‌افزار وارد کرد. همچنین دسکرا این قابلیت را دارد تا با توجه به نوع محصول، نحوه بسته‌بندی را نیز شخصی سازی کند.

۱۷. جایگزینی برای Quickbooks

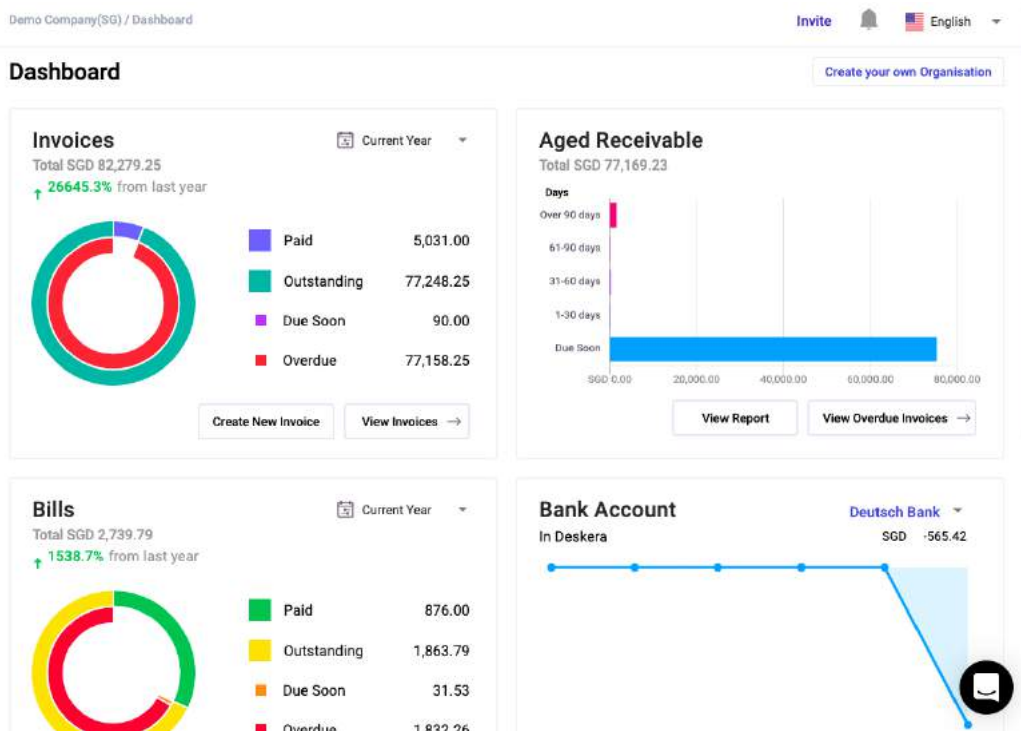


Deskera یک نرم افزار حسابداری آنلاین قدرتمند، مطابق با مقیاس کسب و کار، با قابلیت های فروش فراوان، صورتحساب و موجودی یکپارچه ای را ارائه می دهد. تجارت خود را بدون نگرانی در مورد رشد بیش از حد کسب و کار و عدم توانایی نرم افزار حسابداری در کنترل کردن آن انجام دهید.

۱۸. گزارش‌دهی سفارشی و شخصی سازی شده



با کمک گزارش‌های موجود، صورتحساب‌های مالی و سایر گزارش‌ها را به کمک نمودارها مشاهده کنید و در صورت وجود هرگونه ایراد از آن مطلع شوید. علاوه بر این، داشبورد تصویری دسکرا به تصمیم‌گیری کمک می‌کند و از اختلالات جلوگیری می‌کند.



۱۹. به صورت حساب‌های خود دیدی از بالا داشته باشید

Buy Records - Bills

Summary:

- Orders: 6, SGD 1.59K
- Bills: 7, SGD 1.18K
- Archive: 0, SGD 0.00

Filters: 01-01-2021 - 31-12-2021

Number	Contact	Bill Date	Due Date	Total Amount	Goods Received	Payment	Quick Actions
0000008	Amazon Web Sc...	15-07-2021	24-08-2021 Due In 147 days	SGD 65.90	Not Received	Pending	Pay
0000007	Demo Power Ag...	15-06-2021	25-07-2021 Due In 117 days	SGD 128.40	Not Received	Partial	Pay
0000006	Avalon Services	16-05-2021	25-06-2021 Due In 87 days	SGD 288.90	Not Received	Pending	Pay
0000005	CANNON TOO...	16-04-2021	26-05-2021 Due In 57 days	SGD 484.87	Not Received	Partial	Pay
0000004	Endless Data	17-03-2021	26-04-2021 Due In 27 days	EUR 33.44	Not Received	Pending	Pay
0000003	Demo Power Ag...	15-02-2021	27-03-2021 2 days overdue	SGD 175.48	Received	Partial	Pay
0000002	Amazon Web Se...	16-01-2021	25-02-2021 32 days overdue	USD 2.31	Received	Pending	Pay

به راحتی صورتحساب‌های خود را مدیریت کنید، قبض‌ها و چک‌های خود را در وقت مناسب پرداخت کرده و از جریمه و اتلاف وقت جلوگیری کنید. همچنین دسکرا امکان خودکار کردن پرداخت‌ها را دارد. تنها کافی است زمان‌بندی پرداخت‌ها انجام شود و از آن پس تمام موارد به طور خودکار پرداخت خواهند شد. در این صورت در نیروی کار نیز صرفه جویی خواهد شد.

۲۰. سهولت در پرداخت مالیات

<input type="checkbox"/>	Name	Description	Percent	Tax Code	Account Name	Type	Visibility
<input type="checkbox"/>	TXRC-TS (7%)	Imported Services subject to Reverse Charge.	7	TXRC-TS (7%)	GST	Purchase	
<input type="checkbox"/>	TX-RE (7%)	Purchases from GST-registered suppliers that are subje...	7	TX-RE (7%)	GST	Purchase	
<input type="checkbox"/>	TX-N33 (7%)	Purchases from GST-registered suppliers that are subje...	7	TX-N33 (7%)	GST	Purchase	
<input type="checkbox"/>	TX-ESS (7%)	Purchases from GST-registered suppliers that are subje...	7	TX-ESS (7%)	GST	Purchase	
<input type="checkbox"/>	OP (0%)	Supplies outside the scope of the GST Act.	0	OP (0%)	GST	Purchase	
<input type="checkbox"/>	EP (0%)	Purchases specifically exempted from GST.	0	EP (0%)	GST	Purchase	
<input type="checkbox"/>	NR (0%)	Purchases from non-GST registered suppliers.	0	NR (0%)	GST	Purchase	
<input type="checkbox"/>	BL (7%)	Purchases where 7% GST is incurred but is specifically...	7	BL (7%)	GST	Purchase	
<input type="checkbox"/>	IGDS (7%)	Imports where the GST is suspended until the filing of...	7	IGDS (7%)	GST	Purchase	
<input type="checkbox"/>	ME (0%)	Imports where the GST payable is suspended.	0	ME (0%)	GST	Purchase	

Items per page: 10 1 - 10 of 24

دسکرا با توجه قوانین مالیاتی پیش فرض و اسناد موجود در پایگاه‌های داده، مالیات را محاسبه و پرداخت آن را ساده می‌کند. گزارش‌های مالیاتی به صورت دقیق داده می‌شود و از وضعیت آن اطلاع پیدا می‌کنید. در حال حاضر قوانین مالیاتی دسکرا مختص کشورهای ایالات متحده آمریکا، سنگاپور، هند، مالزی، فیلیپین و اندونزی استرالیا، کانادا و ژاپن می‌باشد. دسکرا این اطمینان را می‌دهد که کاملاً مطابق قانون عمل خواهد کرد و از به وجود آمدن هرگونه فساد جلوگیری می‌کند.

۲۱. مدیریت انبارها

The screenshot displays the 'Warehouse Management' section of a software interface. On the left is a sidebar with navigation options: Dashboard, Sell, Buy, Products, Contacts, Pick Pack Ship, Warehouse (highlighted), Reports, Bank, Accounting, Apps, and Settings. The main area shows a table of warehouses:

Warehouse Name	Address
San Diego	Caminito Via, Campestre 137a, Del Mar, California, 92014.
Default warehouse	Singapore.

Below the table, it indicates 'Items per page: 10' and '1 - 2 of 2'. An 'Edit Warehouse' modal is open on the right, containing the following fields:

- Warehouse Name *: Default warehouse
- Address Line 1: Calzada del
- Address Line 2: Bosque 197a
- City: Rancho Santa Fe
- State: San Diego
- Zip Code: 92067
- Country: USA

At the bottom of the modal are 'SAVE' and 'CANCEL' buttons.

به کمک این ویژگی از دسکرا، می‌توان موجودی داخل و خارج انبار را کنترل کرد. به راحتی و با چند کلیک امکان ساختن انبار وجود دارد و پس از ساخته شدن انبارها دسکرا امکان مدیریت انبارها را نیز فراهم می‌آورد. در این بخش امکان گزارش گیری در لحظه نیز وجود دارد. دسکرا امکان نظارت و بررسی تک تک موجودی‌های انبار را به صورت آنلاین فراهم می‌آورد. در صورتی که این کار به صورت دستی بسیار سخت و طاقت فرساست.

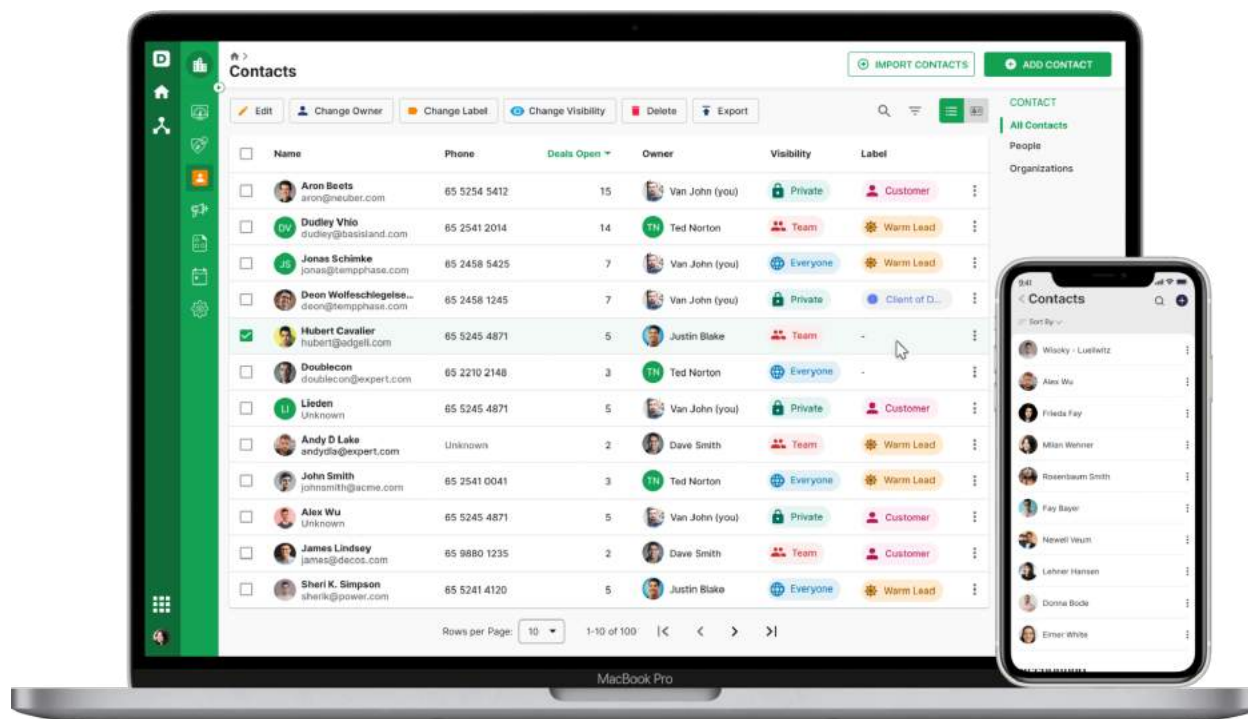
۲۲. مدیریت ارتباط با مشتری



هدف هر سازمانی این است که مخاطبان خود را به مشتری تبدیل کند. با کمک این قسمت از دسکرا نرخ تبدیل به مشتری^{۱۶} افزایش می‌یابد. با استفاده از دسکرا، معاملات را مانند افراد حرفه‌ای انجام می‌دهید و در کنار آن داشبورد تصویری دسکرا امکان نظارت بر تمام فعالیت‌ها را فراهم می‌کند. همچنین امکان بررسی لحظه‌ای تیم فروش و تمام فعالیت‌های آن نیز وجود دارد، هرگونه فعالیت در این قسمت از نرم‌افزار نمایان می‌شود.

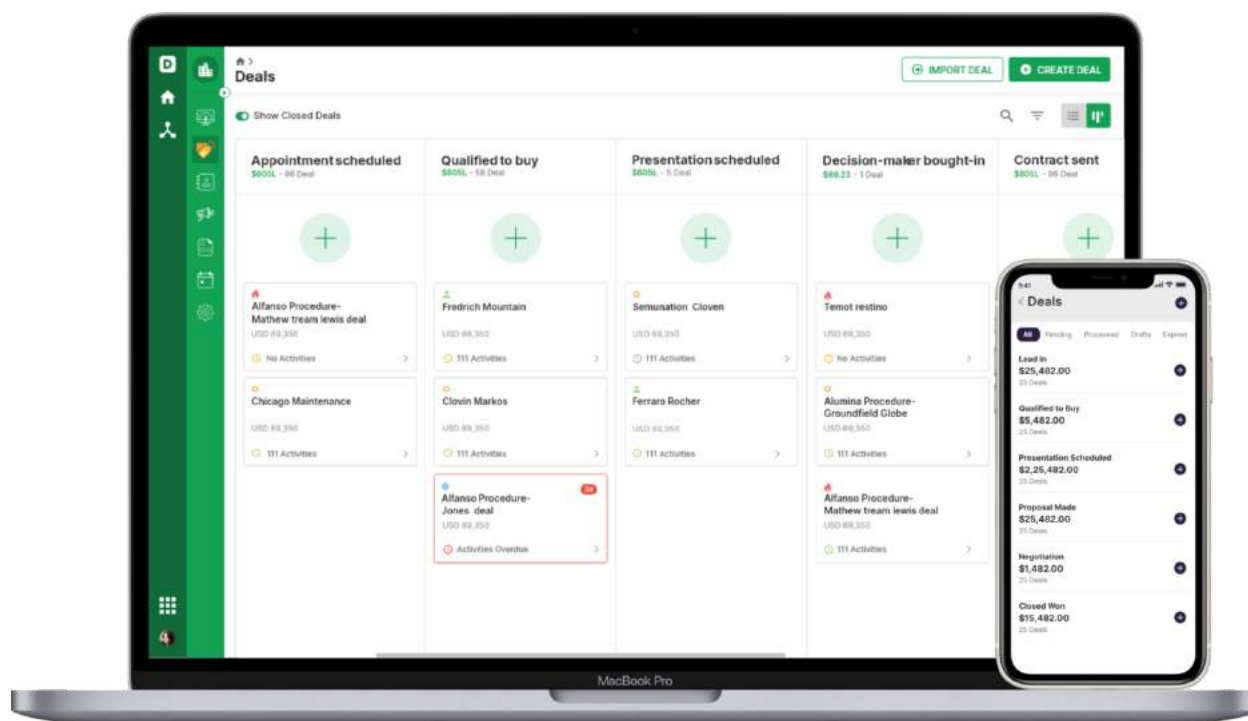
¹⁶ Conversion Rate

۲۳. با شناخت کامل با مشتریان خود کار کنید

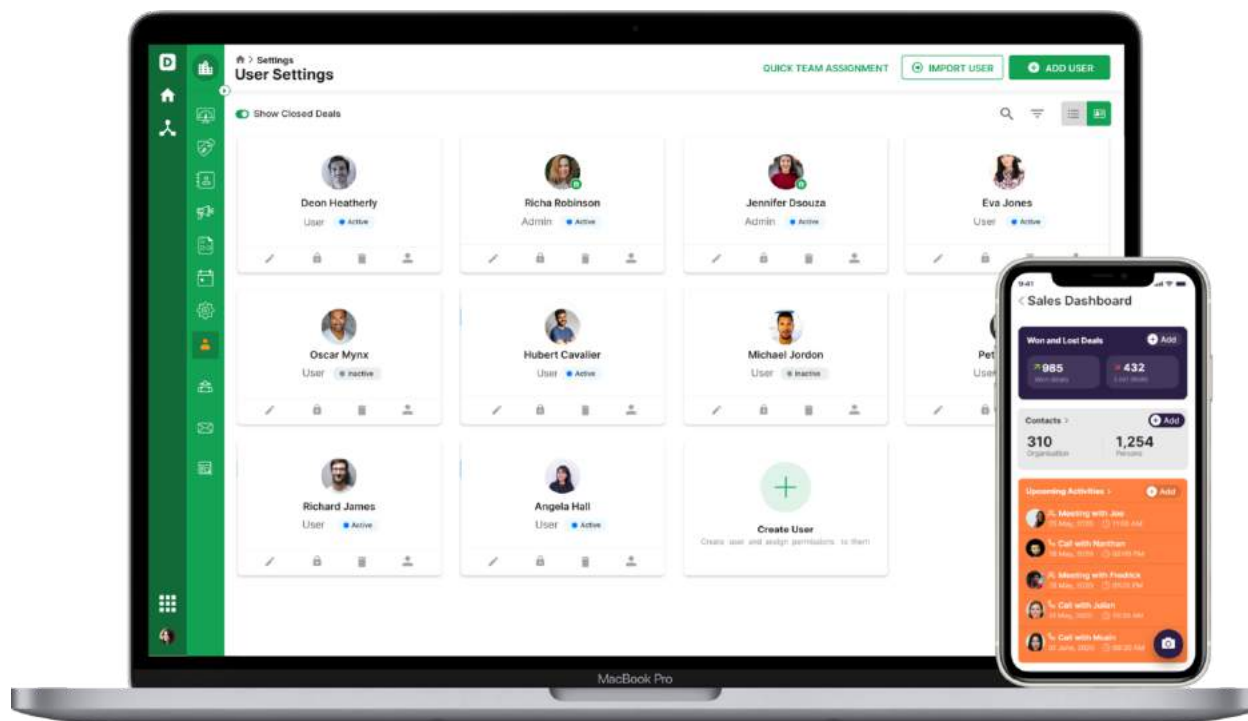


با استفاده از این قسمت امکان مدیریت روابط با مشتریان سابق و ایجاد رابطه با مشتریان جدید وجود دارد. محدودیت تعداد مشتریان نیز در نرم افزار وجود ندارد و هر میزان مشتری را می‌توانید با کمک این قسمت مدیریت کنید. همچنین جست‌وجوی مشتریان در هر لحظه چه در نرم‌افزار گوشی و چه در نرم افزار لب‌تاپ و حتی به صورت آنلاین وجود دارد. به این صورت این اطلاعات یکپارچه در اختیار تیم فروش، بازاریابی و پشتیبانی در لحظه وجود خواهد داشت.

۲۴. انجام دادن معاملات آسان



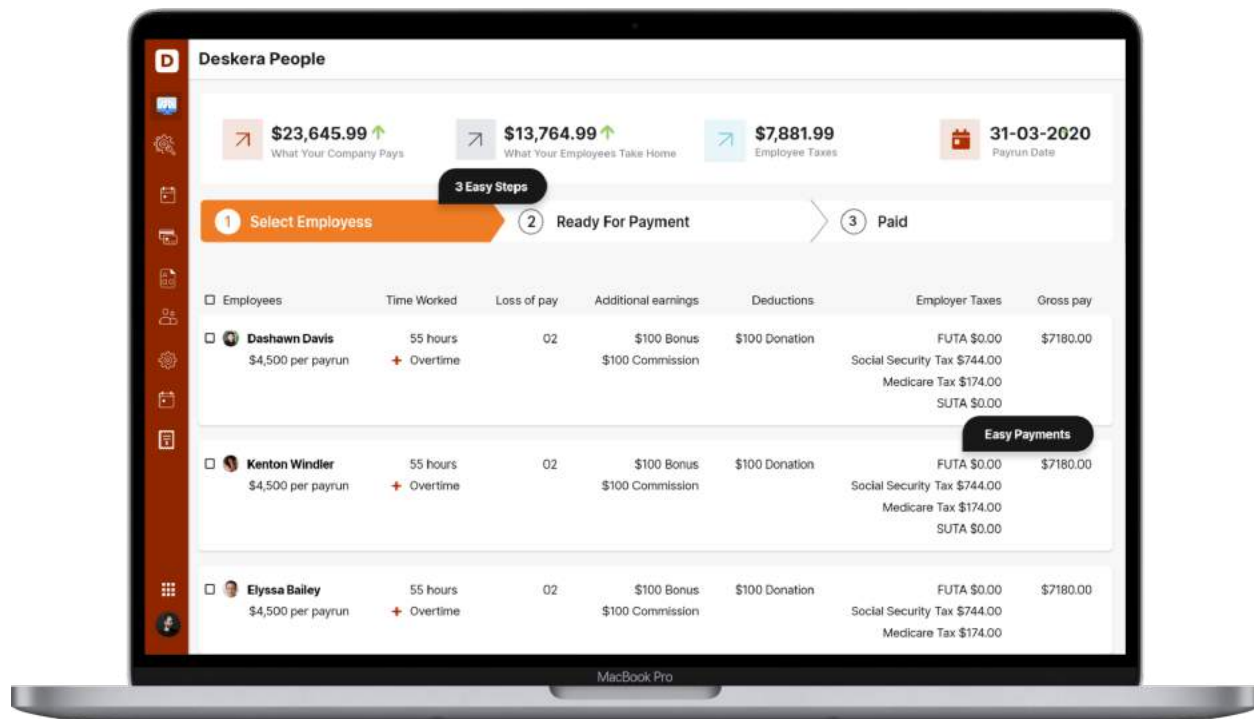
با استفاده از این قسمت معاملات را ساده‌تر ببندید و نرخ معاملات را به صورت نمایی افزایش دهید. مدیریت و پیگیری معاملات خود را به طور موثر بدون از دست دادن هر کدام از معاملات را انجام دهید. داشتن نمودارها و جداول و به طور کلی بصری ساختن داده‌ها باعث می‌شود که فرایند تجزیه و تحلیل و به دنبال آن تصمیم‌گیری را ساده‌تر کنید. این قسمت از دسکرا به صورت لحظه‌ای به روز می‌شود و با چند کلیک ساده می‌توان از تمام موارد فوق در این بخش استفاده کرد.



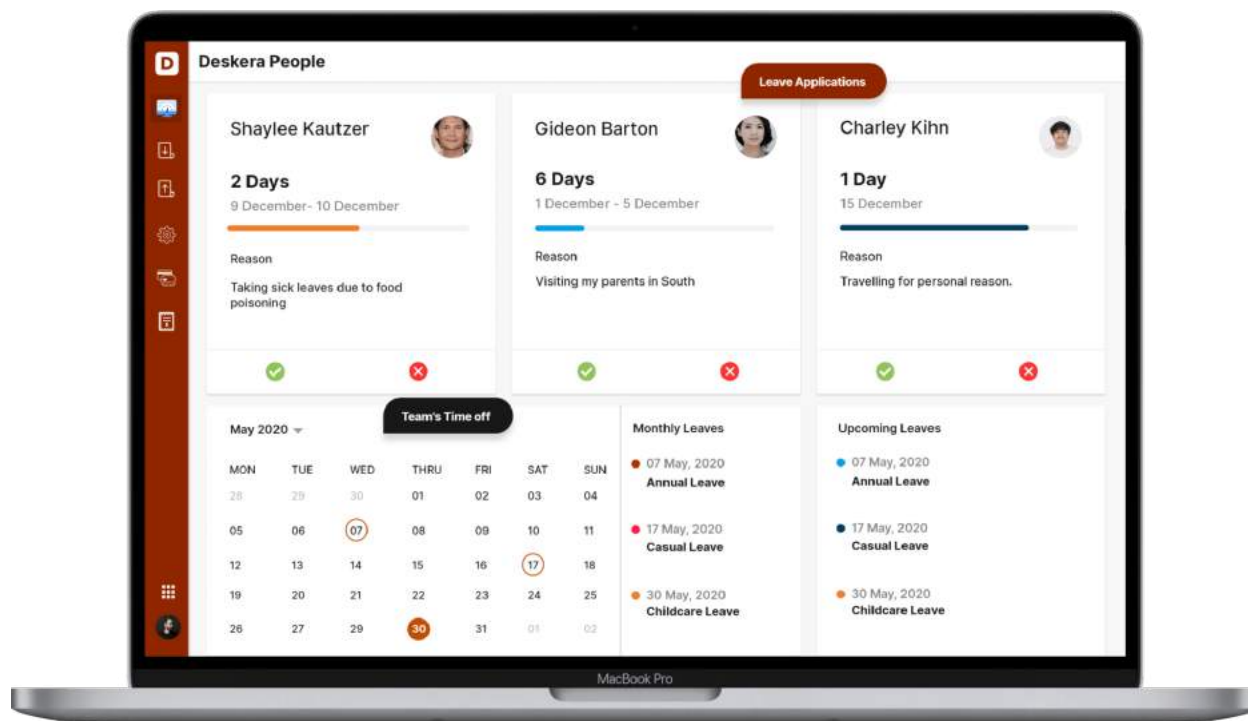
با این قسمت، همکاری بین دپارتمان‌های متفاوت ساده می‌شود، امکان کنترل دسترسی‌های افراد وجود دارد، به راحتی می‌توان نقش‌ها و مسئولیت‌ها را مدیریت کرد. مدیریت کارکنان کار سختی نیست و این بخش این امکان را فراهم می‌کند که این مورد به راحتی انجام شود. داخل و خارج از دپارتمان‌ها روابط را بهبود ببخشید و به دنبال آن ارتقای سازمان را مشاهده کنید. تقویت تیم‌ها و ایجاد روحیه تیمی همواره باعث بالا رفتن کارایی می‌شود.

¹⁷ User role management

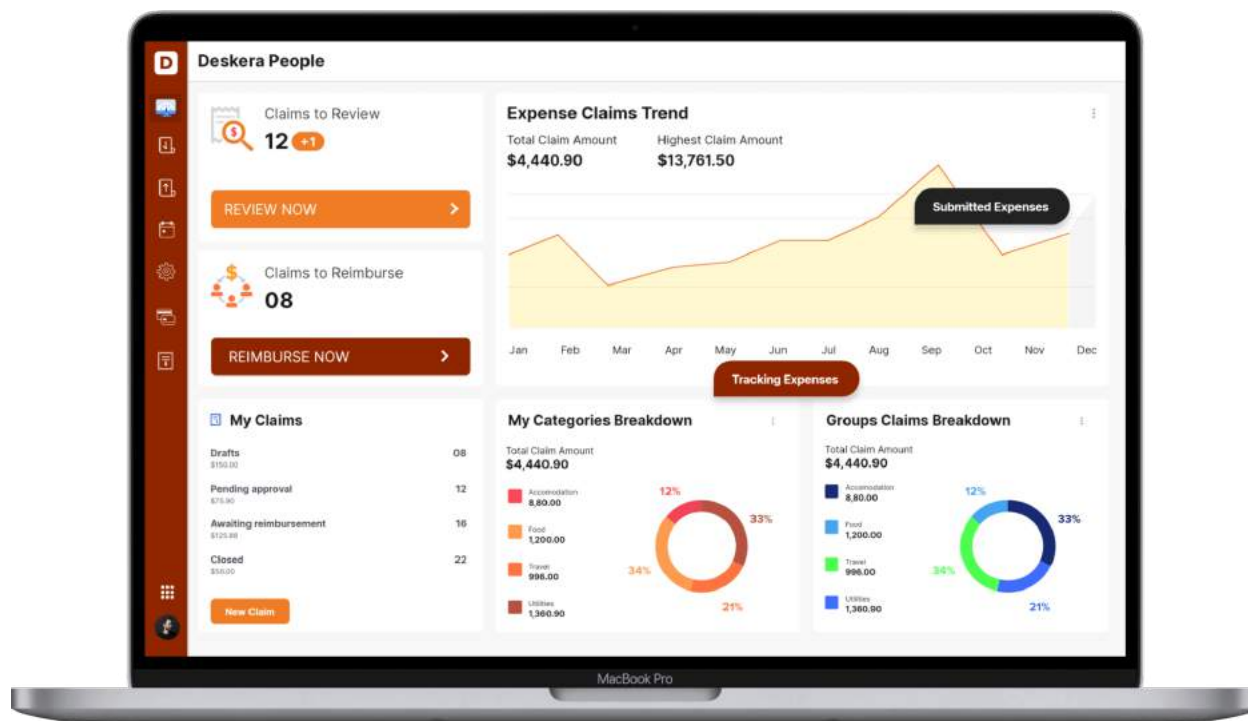
۲۶. مدیریت حقوق و دستمزد



بخش حقوق و دستمزد در دسکرا بسیار ساده است، کافی است کارکنان را اضافه کنیم، مقدار دستمزد را مشخص کرده و سپس گزینه پرداخت را انتخاب کنیم. حقوق و دستمزد چیزی نیست که لازم باشد برای آن وقت زیادی اختصاص داده شود و این نرم افزار این امکان را فراهم می کند که به ساده ترین شکل ممکن این فرایند شکل گیرد. این امکان وجود دارد که روزهای کاری مشخص شود، دوره ی پرداخت و همچنین تاریخ پرداخت حقوق انتخاب شود و این موارد به طور سفارشی و شخصی قابل تغییر می باشد.



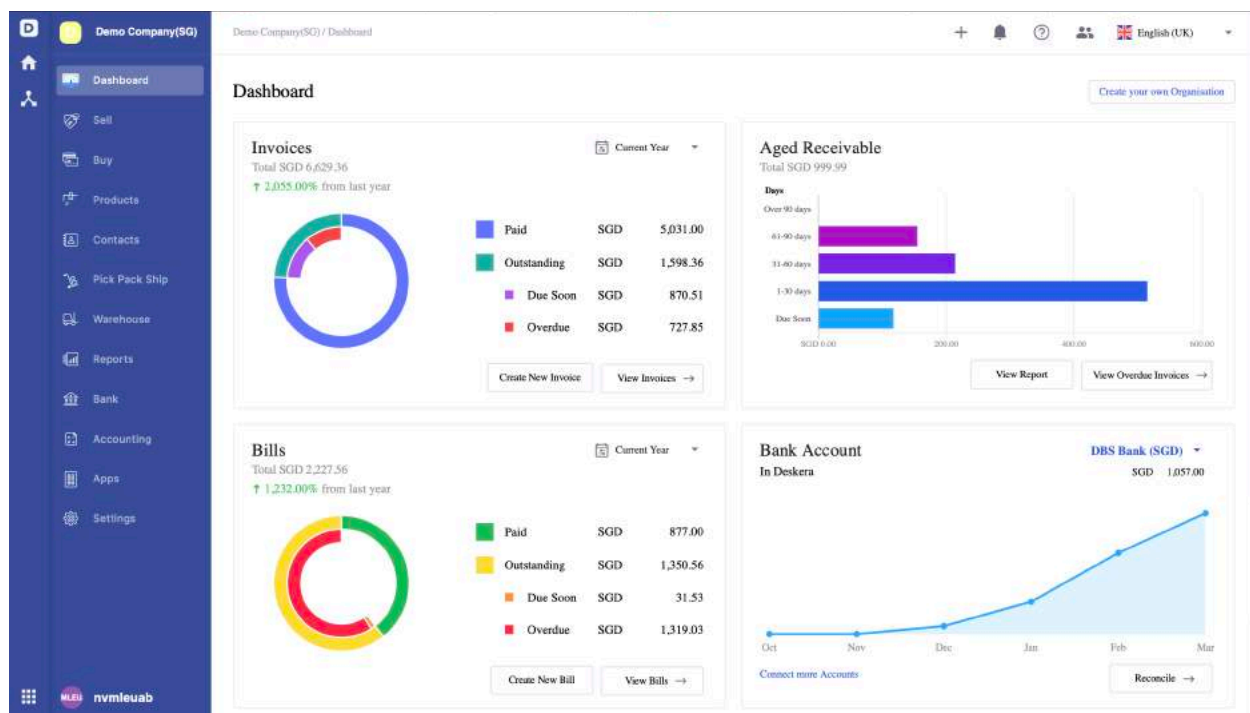
کارمندان این حق را دارند که در طول سال به علل مختلف مرخصی گرفته و از کار دور شوند. سرویس مدیریت مرخصی دسکر مواردی همچون مرخصی سالیانه، مرخصی استعلاجی، مرخصی زایمان و غیره را پشتیبانی می‌کند و این امکان را می‌دهد که وظیفه‌ی مدیریت این موارد به ساده‌ترین شکل ممکن صورت گیرد. علاوه بر این موارد این امکان وجود دارد که قوانین مرخصی را تغییر دهید و با توجه به نوع کسب و کار خود آن را کاهش یا افزایش دهید.



مدیریت هزینه‌ها کار آسانی نیست اما دسکرا این امکان را به سازمان می‌دهد که، با گرفتن یک عکس از فاکتور، هزینه را ارسال کنید. الگوریتم‌های هوشمند دسکرا و گردش آسان کار^{۱۸} ارائه، ردیابی و پرداخت هزینه‌ها را ساده می‌کند. هریک از کارمندان در هر لحظه با گرفتن یک عکس از فاکتور و آپلود کردن آن، هزینه را وارد سیستم می‌کند. داشبور دسکرا این قابلیت را دارد که تمام هزینه‌ها را به صورت تمیز و مرتب در اختیار شما قرار دهد. به این صورت تمام هزینه‌ها و فاکتورها قابل ارزیابی، مدیریت و تجزیه و تحلیل می‌باشد.

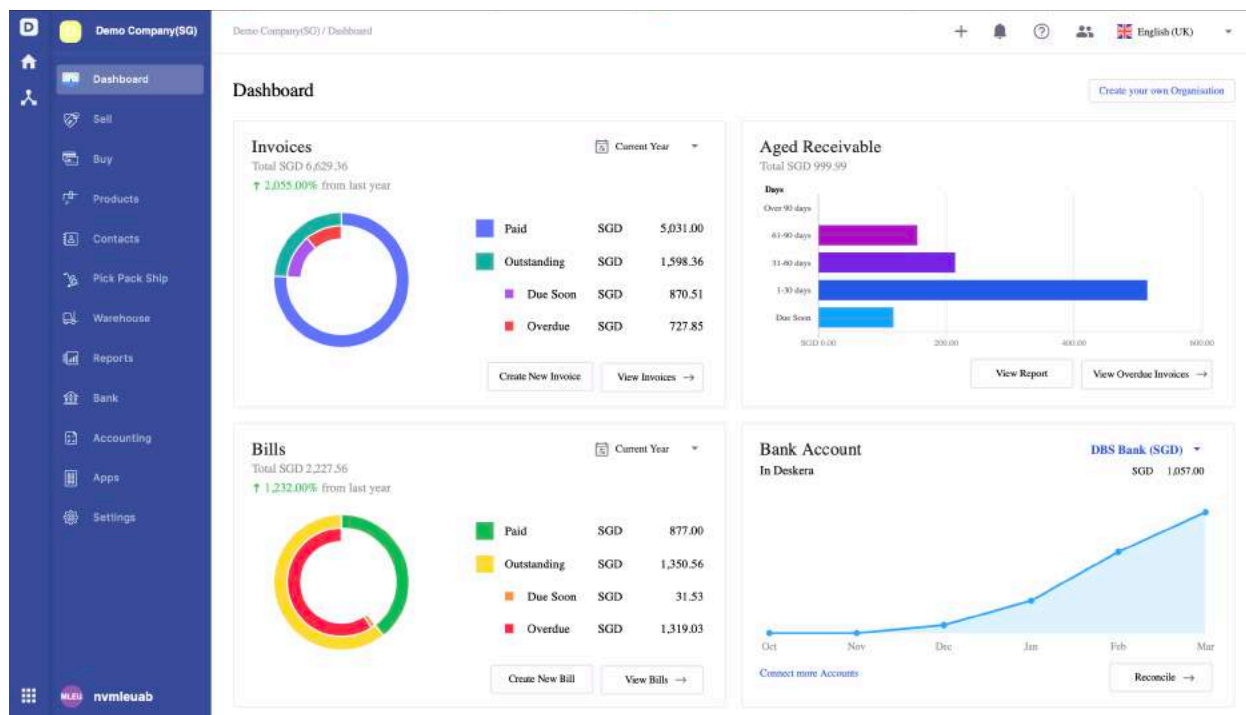
¹⁸ easy workflows

۲۹. مدیریت حساب‌ها



از نمودار حساب، فاکتورهای آماده و گزارش‌های مالی از پیش تنظیم شده استفاده کنید. دسکرا در پشت صحنه کار سنگینی را انجام می‌دهد تا بتوانید به سرعت وارد شوید و مدیریت حساب‌های مشتریان خود را شروع کنید. در این قسمت امنیت داده‌های مشتری‌ها همواره تضمین می‌شود و همچنین امکان تغییر و مدیریت دسترسی کارمندان به داده‌های مشتری‌ها وجود دارد تا هریک از کارکنان مطابق با مسئولیت و وظیفه خود به این داده‌ها دسترسی داشته باشند.

۳۰. نرم افزار حسابداری



نرم افزار حسابداری آنلاین برای تجارت شما، کاربرد ساده این نرم افزار حسابداری برای صاحبان مشاغل کوچک، دفترداران و حسابداران. امکان کنترل کامل حساب کاربری وجود دارد. نمودار حساب ها لیستی از حساب های مالی است که در دفتر کل یک سازمان استفاده می شود. انواع حساب معمولاً شامل دارایی ها، بدهی ها، سود سهام داران، درآمد و هزینه است. در این قسمت این امکان نیز وجود دارد که هزینه ها در واحدهای ارزی متفاوتی همچون دلار و یورو ثبت، تحلیل و تجزیه شود.

بررسی قابلیت‌ها با ویژگی‌ها موجود در کتاب TURBAN

نام ویژگی	آیا پلتفرم دسکرا این ویژگی را دارد؟
تولید	ندارد
حسابداری	دارد
مالی	دارد
تکنولوژی	ندارد
فروش و بازاریابی	دارد
منابع انسانی	دارد
سیستم حمل‌ونقل و لجستیک	دارد
سیستم کنترل موجودی	دارد
سیستم سفارش‌دهی و فرایند ارسال و دریافت	دارد
موجودی در لحظه	ندارد
تولید ناب	ندارد
سیستم کنترل کیفیت	ندارد
تحلیل سود	ندارد
مسائل مالیاتی	دارد
نظارت و کنترل فساد و مسائل مربوطه	دارد

فاز دوم

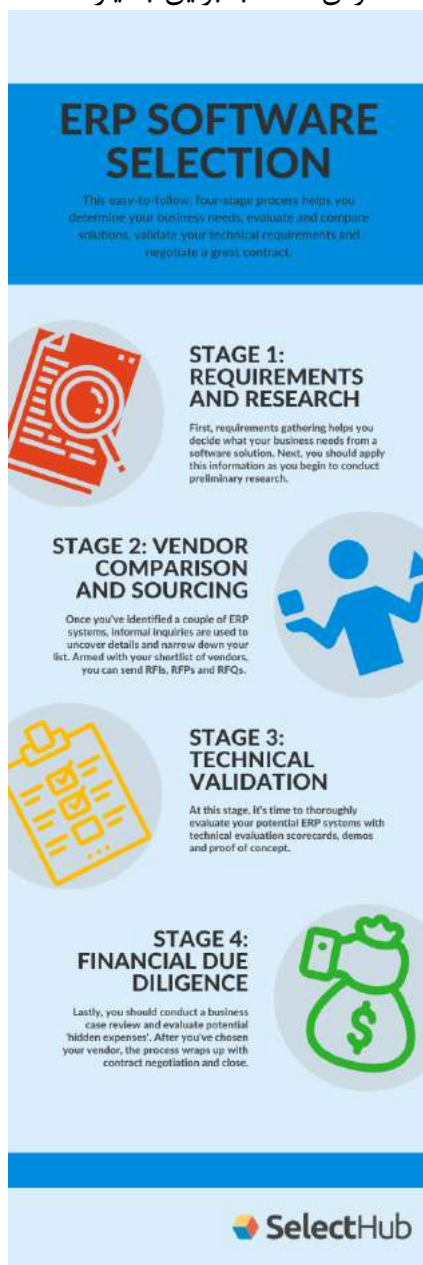
در این بخش راهکاری برای انتخاب صحیح نرم افزار سازمانی مناسب شرکت خود معرفی می‌کنیم و در ادامه پارامترهای ارزیابی یک نرم افزار سازمانی برای صنایعی که نرم افزار دسکرا در آن‌ها قابل پیاده سازی است را بر اساس راهکار انتخاب شده بررسی می‌کنیم.

یک نرم افزار سازمانی خوب نرم افزاری است که تاثیر آن بر روی هر قسمت از کسب و کار شما قابل مشاهده باشد. در این لینک^{۱۹} می‌توانید مزیت‌های نرم افزارهای سازمانی را مشاهده کنید. به کار بردن این نرم افزارها در شرکت می‌تواند کمک به سزایی به فعالیتهای سازمان مانند برنامه ریزی، تحقیق و توسعه، خرید و مدیریت زنجیره تامین، فروش و بازاریابی داشته باشد. بی شمار نرم‌افزار و راه حل برای انتخاب در دسترس است بنابراین بسیار مهم است که نرم افزاری مناسب و متناسب با سازمان خود انتخاب کنید.

به طور خلاصه باید بدانیم که نرم افزارهای سازمانی نرم افزارهایی هستند که فرایندهای اصلی کسب و کار را ساده و خودکار می‌کنند. می‌توان آن‌ها را به عنوان یک مرکز داده تلقی کرد که امکان اتوماسیون فعالیت‌ها و بینش real-time را برای ما فراهم می‌کنند. این نرم افزارها همچنین دارای قابلیت‌هایی برای اطمینان از انطباق با استانداردهای صنعت، بهبود خدمات مشتری و تجزیه و تحلیل سلامت مالی سازمان است. در ادامه فرآیند انتخاب صحیح این نرم افزارها برای کسب و کار خود را بررسی می‌کنیم.

فرایند انتخاب

فرایند انتخاب یک نرم افزار سازمانی یک فرایند چهار مرحله‌ای است که به راحتی قابل اجرا است. این فرایند به شما کمک می‌کند تا نیازهای کسب و کار خود را مشخص کنید، راه حل‌های و گزینه‌های موجود را بررسی و مقایسه کنید، نیازهای فنی خود را تایید کرده و در نهایت تصمیم مناسب بگیرید.



¹⁹ <https://www.selecthub.com/enterprise-resource-planning/erp-advantages-and-disadvantages/>

۱- نیازها و تحقیق

می‌توانید لیست نیازهای سازمان خود را به عنوان یک چک‌لیست معیار انتخاب نرم افزار در نظر بگیرید. الزامات مورد نیاز شما همان چیزی که نرم افزار باید بتواند انجام دهد. این به شما کمک بسیاری می‌کند که تصمیم بگیرید آیا یک نرم افزار مناسب سازمان شما هست یا خیر.

جمع آوری نیازها

غالباً اینطور است که خریداران نرم افزار، زمان کمی را برای جمع آوری خواسته‌های خود از نرم افزار صرف می‌کنند. آن‌ها معمولاً بیشتر وقت خود را روی نحوه‌ی انتقال داده‌ها و چگونگی انطباق فرایندها با سیستم جدید می‌گذارند. با این حال انتخاب نرم افزار کار پیچیده تری نسبت به جایگزینی یک نرم افزار به جای قلم و کاغذ است و اگر به درستی انجام نشود کاملاً تاثیر گذاری این کار را دگرگون می‌کند. پس راه حل مقابله با این خطر که تمام تلاش‌های ما از بین برود این است که از ابتدا با روش‌های موثر به جمع آوری نیازها بپردازیم. برای انجام این کار مهم است بدانید که این سرویس‌ها که خدماتی ارائه می‌دهند.

سوالاتی که بهتر است درباره‌ی آن‌ها فکر کنید

تعیین چیزهایی که از نرم افزار می‌خواهید بیش از چیزهایی است که سازمان شما هم اکنون به آن نیاز دارد. باید در مورد ایجاد تغییرات اساسی جهت برآورده کردن اهداف جدید و رشد سازمان خود نیز فکر کنید و ببینید که نرم افزارها چه کمکی در این مسیر به شما می‌کنند.

• تجارت شما در آینده چگونه خواهد بود؟

اینکه شما اکنون چگونه کار می‌کنید و چه نیازهایی دارید بسیار اهمیت دارد اما اینکه قصد دارید در آینده چگونه تجارت کنید نیز مهم است. پیاده سازی یک نرم افزار در سازمان یک سرمایه گذاری بزرگ است و تغییر آن در آینده نیز برای شما هزینه دارد. به میزان فروش و تعداد کارکنانی که در آینده خواهید داشت فکر کنید و ببینید که آیا این نرم افزار قابلیت پشتیبانی از اهدافی که شما برای آینده‌ی سازمان خود متصور شده‌اید را دارد یا خیر و یا اینکه مازول‌هایی ارائه می‌دهد که ممکن است در آینده به آن‌ها نیاز پیدا کنید یا نه.

• تامین کننده‌ی شما در ادامه‌ی مسیر چگونه رفتار خواهد کرد؟

علاوه بر آینده‌ی خود، به رفتارهای بعدی فروشنده خود نیز فکر کنید. در مورد محصولات و استراتژی گذشته‌ی آن‌ها کمی تحقیق کنید. بررسی کنید که آیا آن‌ها همچنان روی محصولات خود سرمایه گذاری می‌کنند یا تنها قصد دارند محصول موجود را به فروش برسانند. علاوه بر رفتار آن‌ها در آینده، به نقش فروشنده خود در حین پیاده سازی نرم افزار فکر کنید. ممکن است ایجاد یک چک لیست برای پیاده سازی نرم افزار مفید باشد. پشتیبانی مورد نیاز تیم خود و بودجه‌ی در دسترس را در نظر داشته باشید. اگر آن‌ها کمکی که شما نیاز دارید را با قیمتی که می‌توانید تامین کنید ارائه نمی‌دهند، بهتر است به گزینه‌های دیگر نگاه کنید.

• چه کسانی بیشتر از این سیستم استفاده خواهند کرد؟

هر چقدر که نرم افزار مناسب‌تری که عملیات‌های شما را ساده‌تر، داده‌ها را متمرکزتر، خطاها و هزینه‌ها را کمتر کند، اگر نیروز کار شما این سیستم را نپذیرد، هیچ کدام از موارد گفته شده اتفاق نمی‌افتد. بهترین راه برای جلوگیری از این کار دادن انگیزه به کارکنان، نشان دادن مزیت‌های نرم افزار برای سازمان و خود آن‌ها و آموزش مناسب آن‌هاست.

- کدام نیازها برای کسب و کار من اهمیت بیشتری دارند؟
در یک دنیای ایده آل می‌توانید یک برنامه پیدا کنید که تمام نیازهای شما را به طور کامل پوشش دهد اما در دنیای واقعی به احتمال زیاد باید نسبت به یک سری از نیازها چشم پوشی کنید. نیازهای خود را اولویت بندی کنید و نرم افزارها را ابتدا با پارامترهایی که در اولویت هستند بسنجید. این به شما کمک می‌کند تا از سر درگمی در انتخاب جلوگیری کنید.
- آیا تامین کننده دانش تخصصی مربوط به صنعت من را دارد؟
هر صنعت الزامات منحصر به فرد و مجموعه‌ی چالش‌های خاص خود را دارد. در نتیجه کار کردن با تامین کننده‌ای که در صنعت شما تخصص دارد و می‌تواند به نیازهای تخصصی شما پاسخ دهد، تقریباً ضروری است. این باعث می‌شود برای چالش‌های شما یک راه حل خاص (نه یک راه حل کلی) ارائه دهد که باعث صرفه جویی در وقت و هزینه و افزایش کارایی می‌شود.
- آیا تامین کننده پشتیبانی لازم پس از پیاده سازی را انجام می‌دهد؟
برای بهره وری حداکثری از مزایای نرم افزار، پس از پیاده سازی اهمیت دارد که ظرفیت یادگیری افراد را بدانیم. همچنین شرکت ارائه دهنده باید تیم مناسبی برای آموزش و پشتیبانی داشته باشد که کارکنان ما را به خوبی با جزئیات نرم افزار آشنا کند.
هر فرد میزان متفاوتی آشنایی و ظرفیت سازگاری با سیستم جدید را دارد. منطقی نیست که انتظار داشته باشیم پس از آموزش اولیه تمام کارکنان به سطح یکسان و مناسبی از آگاهی در مورد کار با نرم افزار رسیده باشند. پس مهم است که شرکت ارائه دهنده پس از پیاده سازی نرم افزار در سازمان نیز پشتیبانی مناسبی انجام دهد.

مهمترین چک لیست الزامات برای یک برنامه‌ی سازمانی

ERP SOFTWARE REQUIREMENTS

Here's a checklist of the most common ERP software features. Use this to help with the requirements gathering stage of the ERP software selection process:



ACCOUNTING AND FINANCIALS

One of ERP software's greatest strengths is its ability to automate, streamline and analyze the vast majority of accounting operations. It can manage mundane tasks such as payroll, invoicing and budgeting.



HUMAN CAPITAL MANAGEMENT

Automated Human Capital Management (HCM) is a valuable solution that manages hiring data and monitors individual productivity. HCM automates tasks like benefits administration and tax calculations, ERP software drastically reduces the potential for human error.



MANUFACTURING AND DISTRIBUTION

Manufacturing and distribution process management can complete tasks such as production control, quality analysis and distribution scheduling that often consume many hours of staff time.



MATERIALS MANAGEMENT

Materials Management allows businesses to monitor stock, deliveries and orders. ERP software uses historical sales data to predict sales trends, which allows businesses to determine optimum stock levels.



SALES AND INVENTORY MANAGEMENT

Sales and inventory management tracks and analyzes sales data, automates transactions, monitors performance, tracks expenses, and even manages order preparation and customer credit.



SUPPLY CHAIN MANAGEMENT

Supply chain management (SCM) tools facilitate the operations involved in getting a product from a supplier to a consumer. SCM suites manage functions related to procurement, distribution and resource management.



CUSTOMER RELATIONSHIP MANAGEMENT

The CRM module can help nurture customer relationships with commerce capabilities, customer self-service, marketing resource management and more.



INTEGRATION CAPABILITIES

ERP software offers a single, intuitive portal through which businesses can perform tasks, analyze data, generate reports and integrate new applications easily.



SUPPORT

Ensure your ERP vendor offers the kind of support that allows you to get the most out of the system.



DEPLOYMENT

On-premise systems offer a greater level of control and customization over your ERP system. Cloud-based systems are quick and easy to implement, don't require as much maintenance and are cheaper upfront.

• حسابداری و مالی

یکی از بزرگترین نقاط قوت نرم افزارهای سازمانی، توانایی خودکار کردن، ساده سازی و تجزیه و تحلیل اکثر قریب به اتفاق عملیات‌های حسابداری است. بدون وجود یک سیستم نرم افزاری، تیم شما ممکن است هر ماه ده‌ها ساعت را صرف کارهای خسته کننده و تکراری مانند کارهای مربوط به حقوق و دستمزد، صورتحساب و بودجه کند. اما وقتی این فرایندها به صورت خودکار انجام شوند، کارکنان خود را قادر می‌سازید تا عملیات‌هایی همراه با ارزش افزوده را انجام دهند. نرم افزارهای سازمانی با ارائه‌ی ابزارهای تحلیلی به انجام این کارها با دقت بیشتر کمک می‌کنند. تجزیه و تحلیل سریع و در عین حال دقیق سیستم، خطاها را کاهش می‌دهد و به سازمان امکان می‌دهد سلامت مالی خود را به درستی در تمام بخش‌ها بسنجد. عملیات‌های زیر کارهایی است که این نرم افزارها انجام می‌دهند:

- حقوق و دستمزد
- حساب‌های پرداختنی
- حساب‌های دریافتنی
- فاکتورها
- سپرده‌ها
- بودجه بندی
- وام‌های بانکی
- رابط‌های نرم افزار و بانک برای انجام عملیات‌های بانکی
- مدیریت جریان مالی
- محاسبه خودکار هزینه
- انتخاب حالت محاسبه‌ی هزینه
- تجزیه و تحلیل هزینه
- تخصیص بودجه‌ی پیشرفته
- مدیریت هزینه
- دفتر کل حسابداری
- صورتحساب‌ها

- پشتیبانی از ارزشهای چندگانه
- پشتیبانی از زبانها مختلف
- انطباق با قوانین مالی عمومی
- انطباق با قوانین مالی محلی

● مدیریت منابع انسانی

بسیاری از مشاغل به دلیل توانایی فوق العاده‌ی نرم افزارهای سازمانی در مدیریت و تجزیه و تحلیل منابع انسانی، روی نرم افزار ERP سرمایه گذاری می کنند. مدیریت خودکار منابع انسانی (HCM) یک راه حل ارزشمند است که مدیریت استخدام و نظارت بر بهره وری افراد را بر عهده دارد. نرم افزار سازمانی با خودکار کردن وظایفی مانند مدیریت مزایا و محاسبات مالیاتی، احتمال خطاهای انسانی را به شدت کاهش می دهد. کاهش خطاهای انسانی منجر به افزایش کارایی و خسارات مالی کمتری به دلیل عدم انطباق داده ها می شود. در ادامه مواردی از ویژگی های نرم افزارها در این زمینه آورده شده است.

- مدیریت سود
- مدیریت جبران ضرر
- مدیریت منابع انسانی
- حقوق و دستمزد
- مدیریت کارکرد کارکنان
- اداره‌ی مالیات
- مالیات بر درآمد افراد
- سلف سرویس کارمندان (مانند درخواست برای مرخصی)
- سلف سرویس مدیران
- مدیریت استعدادهای
- مدیریت زمان حضور و اضافه کاری
- مدیریت کارت حضور و غیاب

● تولید و توزیع

سیستم ها توانایی مدیریت فرایندهای تولید را دارند. آنها با به حداکثر رساندن ساعات انجام کار مفید توسط کارمندان در وقت و هزینه صرفه جویی می کند. این موجب اطمینان از دقت، افزایش بهره وری سازمانی، شناسایی نقاط ضعف و خودکارسازی بیشتر زنجیره‌ی تأمین می شود. همچنین مدیریت فرآیند تولید و توزیع وظایفی مانند کنترل تولید، کنترل کیفیت و زمان بندی توزیع را که اغلب ساعت های زیادی از وقت کارکنان را می گیرد، انجام می دهند.

- برنامه ریزی تولید مورد نیاز
- تحلیل هزینه‌ی محصول
- کنترل تولید
- همگام سازی فرایند
- مدیریت تغییر مهندسی

- پیش‌بینی
- هزینه‌ی کار انجام شده
- زمانبندی تولید
- انطباق با استانداردهای کنترل تولید
- نظارت بر کیفیت
- تحلیل کیفیت
- مدیریت و برنامه ریزی منابع

● مدیریت منابع

مدیریت منابع به مشاغل اجازه می‌دهد سطح موجودی، تحویل و سفارشات را کنترل کنند. نرم افزار همچنین از داده‌ی فروش‌های قبلی برای پیش‌بینی روند فروش استفاده می‌کند. این عملکردها به خرده فروشان و تولیدکنندگان امکان دستیابی به اهداف درآمدی، به حداکثر رساندن فضای انبار و از بین بردن موجودی‌های بی‌مصرف را می‌دهد.

- نت (نگهداری و تعمیرات)
- موجودی منابع اولیه
- موجودی انبار
- محاسبه‌ی موجودی بهینه انبار
- برنامه ریزی

● فروش و کنترل موجودی

مدیریت فروش و کنترل موجودی، داده‌های فروش را ردیابی و تجزیه و تحلیل می‌کند، معاملات را به صورت خودکار انجام می‌دهد، عملکرد را کنترل می‌کند، هزینه‌ها را محاسبه می‌کند و حتی سفارشات را تهیه و اعتبار مشتری را مدیریت می‌کند. نرم افزار با استفاده از داده‌های قبلی، قیمت و تعداد موجودی اولیه را تعیین می‌کند. با حذف نیاز به انجام دستی محاسبه قیمت، در زمان صرفه جویی زیادی می‌کند. همچنین به شما امکان می‌دهد بلافاصله مکان قرارگیری هر کالای خریده یا ساخته شده را بدانید. همه این عملکردها در نهایت باعث صرفه جویی در وقت و انرژی کسب و کارها می‌شوند در حالی که دقت و کارایی را در کل سازمان را نیز افزایش می‌دهند.

- مدیریت اعتبار تامین کننده
- هزینه یابی
- سفارشات به تامین کننده
- مدیریت بازخوردها
- پردازش قیمت سفارشات
- مدیریت حداکثر ظرفیت موجودی
- پردازش‌های مربوط به کردیت کارت
- گزارش پرداخت‌های آنلاین
- مدیریت سفارش‌های فروش

• مدیریت زنجیره تامین

ابزارهای مدیریت زنجیره‌ی تأمین (SCM) عملیات مربوط به دریافت محصول از یک تأمین کننده تا رسیدن به دست مصرف کننده را تسهیل می‌کند. مجموعه‌ی SCM عملیات‌های مربوط به تهیه، توزیع و کنترل منابع را مدیریت می‌کنند. این ابزارها برای خرده فروشان، توزیع کننده‌ها و تولیدکنندگان از اهمیت بالایی برخوردار است.

یکی از مزایای عمده‌ی نرم افزار SCM توانایی آن در خودکار کردن کارهای خسته کننده اما ضروری برای زنجیره‌ی تامین است. این ویژگی کسب و کارها را قادر می‌سازد تا زمان کمتری را برای کارهای تکراری صرف کنند که منجر به افزایش سطح بهره‌وری و افزایش سرعت عملیات می‌شود. علاوه بر این، اتوماسیون با کاهش میزان مداخله کاربر برای تکمیل سفارش، خطر خطای انسانی را کاهش می‌دهد. کاهش عملیات‌های دستی باعث افزایش دقت و کاهش هزینه‌های ناشی از خطا می‌شود.

- مدیریت لجستیک
- برنامه ریزی لجستیک
- تدارکات
- مدیریت منابع
- بسته بندی محصولات
- مدیریت محصولات و خدمات
- برنامه ریزی تقاضا
- مدیریت توزیع
- ارسال سفارشات
- تجزیه و تحلیل محصولات تولید شده
- تجزیه و تحلیل تولید محصولات

• مدیریت ارتباط با مشتری

نرم افزارهای سازمانی قابلیت‌های ارزشمند بسیاری را در رابطه با مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) ارائه می‌دهد. در ابتدا، ابزارهای خودکار بازاریابی را فراهم می‌کنند که به کاربران امکان می‌دهد برنامه ریزی و پیاده‌سازی کمپین‌های تبلیغاتی را به کمک نرم افزار انجام دهند. این‌ها به کمک ابزارهای تحلیلی قوی به مشاغل کمک می‌کنند تا تجربه‌ی مشتری را از ابتدا تا انتها بهبود ببخشند و نرخ وفاداری مشتری را افزایش دهند. ابزارهای فروش، کاربران را قادر می‌سازند تا سفارشات فروش را در همه‌ی کانال‌ها مدیریت کنند.

مدیریت ارتباط با مشتری همچنین دارای ویژگی‌هایی برای مدیریت حساب مشتریان است. متمرکز کردن تمام داده‌های مشتریان در یک مکان می‌تواند بسیار مفید باشد، به ویژه برای مشاغلی که می‌خواهند درک عمیقی از رفتار مشتریان خود داشته باشند.

- مدیریت حساب مشتری
- داشبورد حساب مشتری
- مدیریت ارتباط با مشتری
- بازاریابی

- مدیریت بازار
- هزینه و تخفیفات
- خلاصه هزینه‌ها
- مدیریت سفارشات و پشتیبانی
- تجارت B2B
- تجارت B2C
- مدیریت سفارشات
- مدیریت سایت
- مدیریت ارسال ایمیل
- ایجاد ایمیل‌های ارسالی به مشتری
- کمپین‌های تبلیغاتی
- مدیریت اجاره
- مدیریت فروش
- دسترسی از طریق موبایل
- اتوماسیون فروش

● قابلیت یکپارچه سازی

نرم افزارها بصورت یکپارچه در زیرساخت‌های موجود شما پیاده می‌شوند. یکپارچه سازی امکان اجرای کامل عملیات‌های تجاری و حداقل اختلال را در سازمان شما فراهم می‌کند. پس از پیاده سازی، نرم افزار یک داشبورد بصری واحد ارائه می‌دهد که از طریق آن مشاغل می‌توانند وظایف را انجام دهند، داده‌ها را تجزیه و تحلیل کنند، گزارش‌ها را تولید کنند و داده‌های جدید را به راحتی ادغام کنند. در نهایت، یکپارچگی ERP تضمین می‌کند که کارکنان می‌توانند به سرعت و به طور موثر از سیستم استفاده کنند.

- ماژول‌های یکپارچه سازی
- یکپارچه سازی سخت افزارها
- یکپارچه سازی نرم افزار
- یکپارچه سازی با نرم افزارهای موبایل
- یکپارچه سازی با اسکنرها و پرینترها
- یکپارچه سازی با کد اسکنرها

● توسعه

سیستم‌های سازمانی که به طور محلی پیاده سازی می‌شوند، در سرورها و رایانه‌های شرکت شما داندلود می‌شوند. این روش پیاده سازی سطح کنترل و شخصی سازی بیشتری را در اختیار شما می‌دهد. با این حال، راه حل‌های محلی به طور معمول گران‌تر هستند، پیاده سازی آنها زمان‌بر تر و به روزرسانی آنها دشوار است؛ اما برای مشاغلی با شرایط امنیتی و یا دسترسی کم به اینترنت می‌توانند انتخاب بهتری نسبت به رایانش ابری باشند.

سیستم های سازمانی مبتنی بر ابر در سال های اخیر محبوبیت بیشتری پیدا کرده اند. از آنجا که نرم افزارهای مبتنی بر ابر در هر مکانی که اتصال اینترنت داشته باشد قابل دسترسی است، اجرای سریع و آسانی دارند، به تعداد زیادی متخصص برای نگهداری نیاز ندارد و از روش قبلی ارزان تر اند.

○ محلی

○ ابری

○ هیبرید

• پشتیبانی

مطمئن شوید که تامین کننده ی شما پشتیبانی خوبی ارائه می کند که منجر به بهره وری حداکثری شما از ترم افزار شود. با اینکه غالب نرم افزارهای سازمانی با رابط کاربری خوب حداقل میزان یادگیری را نیاز دارند اما سیستم های پیچیده ای هستند که ممکن است به تعمیر، رفع عیب و آموزش نیاز داشته باشند. به همین دلیل ضروری است که شرکت ارائه دهنده ی شما پشتیبانی مناسبی داشته باشد.

○ آموزش

○ نگهداری

○ تلفن

○ ایمیل

○ چت/پیام

○ مرکز پشتیبانی

○ اسناد آموزشی

○ الگوهای استفاده ۲۰

²⁰ <https://www.selecthub.com/enterprise-resource-planning/erp-requirements-checklist-cheat-sheet/>

تحقیقات مقدماتی

حالا با توجه به اینکه نیازهای تجاری خود را جمع آوری کردید، می‌توانید تحقیقات مقدماتی را برای شناسایی نرم افزاری که مناسب سازمان شماست انتخاب کنید. شما می‌توانید بیشتر این تحقیقات را آنلاین انجام دهید اما همچنین می‌توانید با فروشندگان تماس گرفته و نظرات آگاهانه متخصصان آن‌ها را نیز داشته باشید. همواره مشاوران را به عنوان یک منبع برای انتخاب نرم افزار صحیح در نظر داشته باشید.

۲- مقایسه‌ی تامین کنندگان

سوالات غیر رسمی

- از اطلاعاتی که از الزامات سازمان خود به دست آورده اید کمک بگیرید تا بتوانید از تامین کنندگان بالقوه اطلاعات مفید و مرتبط دریافت کنید.
- اطمینان حاصل که تامین کننده‌ی شما با ساختار قدیمی شما در تضاد نیست و امکان همگام سازی داده‌ها در آن امکان پذیر است. بررسی کنید که آیا تامین کننده‌ی شما سابقه‌ی کار با سازمانی مانند شما را دارد یا خیر. پاسخ مثبت به این سوالات احتمال انتخاب شدن را بالا می‌برد.
- طرحی که در نظر دارید را در اختیار تامین کننده بگذارید و مطمئن شوید که او آگاهی کامل از نیازهای شما دارد.

ارسال فرم درخواست اطلاعات (Request for Information) و سایر درخواست‌ها (RFx)

پس از اینکه چند نرم افزار را در اولویتهای خود قرار دادید وقت آن است که اسناد RFx خود (شامل درخواست رسمی پیشنهادات، قیمت و...) را به طور رسمی برای آن‌ها ارسال کنید.

۳- اعتبار سنجی فنی

پس از اینکه فرم درخواست‌های خود را ارسال کردید و پاسخ خود را دریافت کردید وقت آن است که نرم افزارهای موجود را به طور کامل و دقیق ارزیابی کنید.

نمرات ارزیابی فنی

جدول امتیازی جامع، نرم افزارهای سازمانی را به طور کامل و دقیق و به صورت تفکیک شده برای هر ویژگی و قابلیت ارزیابی می‌کند. شما حداقل باید چهار فاکتور در ارزیابی خود در نظر بگیرید: هزینه، رفع نیازهای کاربر، بهبود فرایندهای داخلی و انعطاف پذیری. برای این مرحله باید الزامات تهیه شده در مرحله اول را با ویژگی‌های کاربر انطباق دهید تا بتوانید بهترین ارزیابی را داشته باشید. معمولاً ویژگی‌های نرم افزارها در سایت مربوطه به آسانی پیدا می‌شود.

دموها

پس از اینکه جدول امتیازدهی خود را تکمیل کردید، با استفاده از تامین کننده‌ی هر فروشنده یک نسخه‌ی آزمایشی از آن نرم افزار دریافت کنید. علاوه بر دمو، اسنادی از تامین کننده بخواهید که به شما بگوید نرم افزار آن‌ها چگونه نیازهای شما را برطرف می‌کند. البته ممکن است برای دریافت موارد گفته شده به تماس مستقیم با تامین کننده نیاز نداشته باشید و بتوانید از سایت شرکت آن‌ها را دریافت کنید.

۴- بررسی مالی، هزینه و نحوه‌ی پرداخت

هزینه‌ها و ظرفیت‌هایی که یک نرم افزار ایجاد می‌کند را بررسی کنید. مطمئن شوید که این سیستم برای سازمان شما سود خواهد داشت و نسبت به دیگر برنامه‌ها مقرون به صرفه است.

ارزیابی هزینه‌های پنهان بالقوه

قبل از انتخاب نرم افزار باید تخمین بزنید که هزینه‌ی جایگزینی سخت افزار، به روز رسانی نرم افزار و انجام تعمیر و نگهداری معمول چقدر خواهد بود.

مذاکره و بستن قرارداد

بعد از اینکه تامین کننده‌ی خود را انتخاب کردید و پیشنهاد او را دریافت کردید، پیشنهاد آن را به دقت بررسی و با آن چه در قسمت‌های قبل گفته شد انطباق دهید. مطمئن شوید که نیازهایتان برطرف می‌شود و پیاده سازی این سیستم در سازمان شما همانطور که فکر می‌کردید پیش می‌رود. پس از آن وقت آن است که برای بستن قرارداد و خرید نرم افزار مذاکره کنید. گرچه این فرایند ممکن است طول بکشد اما نتیجه‌ی بسیار موثری خواهد داشت.

معیارهای انتخاب

اکنون که گفته شد یک نرم افزار سازمانی چیست و روند انتخاب آن به چه صورت است، می‌خواهیم به هدف بعدی این فاز از پروژه برسیم. در این لیست مهم‌ترین معیارهای انتخاب نرم افزارهای سازمانی آورده شده است. شما می‌توانید از این معیارها در تمام بخش‌های انتخاب، برای اینکه ببینید کدام نرم افزار مناسب شرکت شماست، استفاده کنید.

ERP Software Selection Criteria Checklist

- ✓ **Functionality and Ease of Use**
- ✓ **Support and Training**
- ✓ **Vendor Viability**
- ✓ **Industry Expertise**
- ✓ **Technology**
- ✓ **Implementation**
- ✓ **Cost**

SelectHub

۱. عملکرد و سهولت استفاده

اولین چیز مهم در پروسه‌ی انتخاب نرم افزار چند سوال مهم است؛ کارایی و سهولت استفاده در این نرم افزار چگونه است؟ چه سطحی از کارایی و سهولت استفاده مورد نظر شماست؟ پاسخ به این سوالات کمک می‌کند که بدانید آیا محصول به طور اساسی مناسب کسب و کار شما هست یا خیر. این معیارها ممکن است طولانی ترین و پیش پا افتاده ترین معیارها برای پاسخ‌گویی باشند، اما پایبندی به آنها از اهمیت بالایی برخوردار است.

انجام اعمال زیر می‌تواند به شما کمک کند درک بهتری از نرم افزار سازمانی داشته باشید، الزامات شرکت خود را بهتر جمع آوری کنید و سیستم‌ها را به طور دقیق‌تری با یکدیگر مقایسه کنید:

- **جمع آوری الزامات:** چالش‌هایی که اکنون سازمان شما با آنها رو به رو است و توسط نرم افزار سازمانی قابل از بین رفتن یا کاهش است را در نظر داشته باشید. سپس ارزیابی کنید که کدام نرم افزار توانایی رفع آن را دارد.
- **اتوماسیون فرایندهای شرکت را در نظر بگیرید:** فرایندهای معمول کسب و کار خود که امکان انجام اتوماتیک دارند را بیابید. سپس ارزیابی کنید با هر نرم افزار چه میزان از فعالیت‌های فاقد ارزش افزوده کاسته می‌شود.
- **نرم افزار را به وسیله‌ی کاربران امتحان کنید:** باید بسنجید که کاربران شما جقدر اهل فن هستند و تا چه مقدار قابلیت درگیر شدن با نرم افزارهای پیچیده را دارند. آیا قبلا از این نرم افزارها استفاده کرده اند یا خیر. پاسخ این سوالات تعیین می‌کند شما چه میزان به کاربرپسند بودن سیستم نیاز دارید.
- **یکپارچه سازی:** سیستم‌هایی که اکنون استفاده می‌کنید باید با نرم افزار جدید شما همگام شوند. سیستم جدید شما چه مقدار امکان همگام سازی به شما خواهد داد؟

۲. اعتبار شرکت تامین کننده

قبل از اینکه بر روی یک سیستم سرمایه گذاری کنید عاقلانه است که از خود بپرسید که اعتبار فروشنده چیست؟ آیا می‌توانم بلند مدت با آن‌ها کار کنم یا خیر. حتی اگر محصولی قابلیت‌های بسیار مناسبی برای شرکت شما داشته باشد اما تامین کننده‌ی آن اعتبار مناسبی نداشته باشد، ممکن است از لیست کنار برود.

یک تامین‌کننده‌ی معتبر نه به منزله‌ی یک نرم افزار معتبر، بلکه به معنای یک شریک تجاری معتبر و بلند مدت برای شرکت شماست. هنگام مقایسه‌ی نرم افزارهای مختلف، موارد زیر را در مورد ارائه دهنده‌ی آنان در نظر داشته باشید:

- **اعتبار شرکت:** بررسی کنید که در سال‌های اخیر شرکت چه پیشرفت‌هایی داشته و به چه سمتی حرکت می‌کند. علاوه بر این قدمت و سلامت مالی شرکت را نیز مورد تحقیق قرار دهید.
- **عمر بالقوه‌ی محصول:** این محصول تا چند سال در بازار عرضه می‌شود؟ آیا شرکت ارائه دهنده قصد نگه داشتن این محصول را در بازار دارد یا خیر؟ از مشتریان قبلی بپرسید که این محصول در ماه‌ها و سال‌های اخیر به روزرسانی می‌شده است یا خیر؟ اگر قصد دارید باقی قسمت‌های سازمان را نیز تحت پوشش نرم افزار ببرید از شرکت ارائه دهنده بپرسید که آیا قصد تکمیل بخش‌های دیگر نرم افزار خود را دارند یا خیر؟
- **مقیاس پذیری:** ارزیابی مقیاس پذیری نرم افزار به نگاه شما به آینده‌ی سازمان خود بستگی دارد. آیا در آینده قصد اضافه کردن بخش‌های دیگر یا کارمندان جدید را دارید؟ آیا می‌خواهید بازارها و محصولات جدیدی را به کسب و کار خود اضافه کنید؟ آیا قصد صادرات دارید؟ اگر پاسخ شما مثبت است باید ببینید که نرم افزار انتخابی قابلیت‌هایی که در آینده لازم دارید در اختیار شما قرار می‌دهد و برای گسترش کسب و کارتان برای شما مشکلی ایجاد نمی‌کند. خیلی مهم است که سیستم انتخابی شما بتواند همگام با سازمان شما رشد کند.

۳. تکنولوژی‌ها

باید ارتباط بین تکنولوژی‌های روز دنیا نرم افزار برقرار و قوی باشد. به عنوان مثال نرم افزار باید بتواند از تکنولوژی‌های داده کاوی و هوش مصنوعی روز دنیا برای گزارش‌ها، تجزیه تحلیل و پیشبینی را به کار گیرد. همچنین باید این قابلیت را داشته باشد که شما بتوانید خواسته‌ی خود را با شخصی سازی برنامه بدست آورید.

هنگامی که می‌خواهید نرم افزار مورد نظر خود را انتخاب کنید فاکتورهای زیر را در نظر بگیرید:

- **قابلیت شخصی سازی:** ببینید در کدام بخش‌ها نیاز دارید تا عملیات‌ها متناسب با سازمان شما تغییر کنند و شخصی سازی شوند. آیا نرم افزار مدنظر این قابلیت را در اختیار شما قرار می‌دهد یا خیر؟
- **نیازها:** در نظر داشته باشید که آیا نرم افزار می‌تواند نیازهای شما را برطرف کند یا خیر. به عنوان مثال ببینید آیا توانایی ایجاد گزارش‌های فروش **real time** را دارد یا نه. ارزیابی کنید که جدیدترین و پیشرفته‌ترین تکنولوژی‌ها را ساپورت می‌کند یا خیر. آیا شرکت ارائه دهنده قصد دارد سرویس خود را به طور مرتب به روز کند یا خیر. این به این معنی است که سرمایه گذاری شما سودی بلند مدت خواهد داشت یا خیر.

۴. هزینه

واضح است که هزینه‌ی راهکار جدید باید در نظر گرفته شود اما محاسبه‌ی میزان دقیق آن به قدری که فکر می‌شود ساده نیست. هزینه‌ی واقعی راهکار شامل هزینه‌هایی شامل هزینه‌ی متغیر نرم افزار که با

توجه به اندازه‌ی نفرات و میزان فروش و... تغییر می‌کند، هزینه‌های نگهداری، آموزش، پشتیبانی، پیاده سازی، استفاده از ماژول‌های پولی نرم افزار است. عاقلانه است قبل از امضای هر نوع قراردادی میزان بازگشت سرمایه را تخمین بزنید. هنگام ارزیابی هزینه موارد زیر را در نظر بگیرید:

- **اطلاعات هزینه‌های اولیه:** ابتدا هزینه‌ی پلتفرم و اینکه آیا با عملکرد و فناوری ارائه شده تناسب دارد یا خیر را بررسی کنید. اگر این قیمت گذاری نا عادلانه باشد، به احتمال زیاد می‌توانید محصول بهتری را پیدا کنید. ماهی‌های زیادی در دریا هست.
- **هزینه‌ی واقعی:** سپس به دنبال راه حلی برای پیدا کردن هزینه‌های واقعی باشید. هزینه‌ی نگهداری طولانی مدت (Total Cost of Ownership) را محاسبه کنید و اطمینان حاصل کنید تمام هزینه‌هایی که ممکن است متحمل شوید را در لیست وارد کرده اید.
- **بازگشت سرمایه (Return On Investment):** پس از انجام محاسبات بالا تخمین بزنید که آیا میزان بازگشت سرمایه به میزان قابل توجهی از TCO بیشتر خواهد بود یا خیر.

۵. پشتیبانی و آموزش
پشتیبانی و آموزش بخش مهمی از قراردادی است که شما یا شرکت ارائه دهنده منعقد می‌کنید. در واقع کارکرد واقعی یک نرم افزار وابسته به سطح آموزش و پشتیبانی ارائه شده می‌باشد. امروزه زیف گسترده‌ای از ارائه دهندگان خدمات آموزشی ارائه می‌کنند. یک برنامه‌ی آموزشی جامع معمولاً شامل امکان دسترسی آنلاین به فیلم‌ها و اسناد آموزشی، انجمن کاربران، امکان پرسش و پاسخ، شماره‌ی پشتیبانی و یا امکان آموزش حضوری است. ممکن است برخی ارائه دهنده‌ها خودشان قسمت آموزش و پشتیبانی را انجام دهند و وظایف این قسمت را برون سپاری کنند.
با توجه به این نکات مهم است که دقت داشته باشیم که چه نوع پشتیبانی و آموزشی ارائه خواهد شد، ما چه نوع آموزشی نیاز داریم. باید گزینه‌های مربوط به آموزش را نیز بررسی کنیم و مطمئن شویم که این نرم افزار در نهایت برای کاربران ما کارا خواهد بود. همگام بررسی موارد مربوط به آموزش و پشتیبانی به موارد زیر دقت کنید:

- **نیازهای کاربر نهایی:** ابتدا کمی وقت بگذارید تا نیازهای کاربران نهایی را پیدا کنید. چه نوع آموزش‌هایی از قبیل آموزش مجازی یا حضوری برای آن‌ها موثرتر خواهد بود؟ آیا یک تیم IT در سازمان خود دارید که بتواند در پشتیبانی فنی کمک کند یا کاملاً به پشتیبانی خارجی اطمینان دارید؟
- **هزینه:** آیا هزینه‌های آموزش در هزینه‌های اصلی لحاظ می‌شود یا اینکه باید یک هزینه‌ی اضافی برای آموزش متحمل شوید

۶. تخصص صنعتی
تخصص صنعتی اساساً به توانایی فروشنده در تامین نیازهای خاص صنعت شما اشاره دارد. با توجه به نیازهایتان با احتمال بالا می‌توانید یک برنامه پیدا کنید که به خوبی نیازهای شما را برآورده کند و برای اندازه‌ی کسب و کار شما طراحی شده باشد. کار با فروشنده‌ای که سازمان شما را درک کند یک مزیت بزرگ است و این امکان را فراهم می‌کند تا سیستم به خوبی با سازمان همگام شود. از خودتان بپرسید آیا ساختار سازمان شما به گونه‌ای است که نیاز داشته باشید تا پلتفرم را شخصی سازی کنید؟

- **تخصص:** در نظر داشته باشید که تامین کننده چه مقدار سابقه در صنعت شما دارد و اینکه آیا در سوابق خود موفق بوده اند یا خیر.

۷. پیاده سازی

پیاده سازی یک مرحله‌ی بسیار حیاتی برای نرم افزار شماسست. خوب است که از شرکت ارائه دهنده سوال کنید که چگونه از پیاده سازی صحیح برنامه در سازمان اطمینان حاصل می‌کنند. مخصوصا اگر قبلا از یک سیستم دیگر استفاده می‌کردید و اکنون قصد انتقال داده‌ها را دارید این مرحله می‌تواند وجه تمایزی جدی برای نرم افزارها به شمار بیاید. در این لینک می‌توانید نکاتی در مورد پیاده سازی یک نرم افزار سازمانی را مطالعه کنید. دو فاکتور زیر را برای این بخش در نظر داشته باشید:

- **کمک در پیاده سازی:** آیا شرکت تامین کننده به شما کمکی در راستای انتقال داده‌ها می‌کند؟ برخی شرکت‌ها یک مشاور پیاده سازی در اختیار شما قرار می‌دهند. در این صورت باید ببینید که روش آن‌ها برای پیاده سازی و نصب برنامه در سازمان چیست.
- **شریک پیاده سازی:** اگر ارائه دهنده کمکی به شما در پیاده سازی نرم افزار خود ندهد باید از فردی خارجی برای انجام این کار کمک بگیرید. توجه داشته باشید که افرادی معتبر و دارای سابقه در این کار را انتخاب کنید.

سخن پایانی

انتخاب یک نرم افزار سازمان یک فرآیند طولانی است که باید عوامل زیادی را در طی آن در نظر گرفت اما همانطور که مشاهده شد می‌توان آن را به قطعات قابل کنترل تقسیم کرد. مراحل را قدم به قدم طی کنید و به یاد داشته باشید ابتدا شما باید نیازهای خودتان را بشناسید و در انتها با یک تامین کننده قراردادی ببینید که به رشد سازمان شما کمک خواهد کرد. اگر بخواهید در برای سازمان خود یک نرم افزار سازمانی انتخاب کنید. می‌توانید تمام کارهای گفته شده را (جمع آوری نیازمندی‌ها، بررسی ویژگی‌ها، تنظیم RFXها و ...) به کمک این لینک^{۲۱} انجام دهید.

²¹ <https://www.selecthub.com/enterprise-resource-planning/whats-best-way-implement-erp/>

Deskera یک نرم افزار سازمانی سه قسمته با امکانات مربوط به عملیات حسابداری، کنترل موجودی، مالی، کنترل رسیدها، CRM و HR است. همان طور که در ساید دسکرا اشاره شده Deskera مناسب برای کسب و کارهای کوچکی است که در حال رشد هستند و با توجه به آن که قسمت‌های مربوط به تولید و کنترل کیفیت و.. ندارد می‌توان نتیجه گرفت این نرم افزار کسب و کارهای تولیدی را مجبور به استفاده از یک یا چند نرم افزار دیگر می‌کند پس خیلی نمی‌تواند نرم افزار مناسبی برای کسب و کارهای تولیدی باشد. در نهایت می‌توان نتیجه گرفت که Deskera با توجه به سه طرح فروش Startup, Essential و Professional که در سایت خود ارائه داده، یک نرم افزار برای استارت آپ‌ها و کسب و کارهای کوچک غیر تولیدی است که در حال رشد هستند که در کنار مسیر رشد سازمان در کنار آن‌هاست و تا زمانی که سازمان به یک کسب و کار تقریباً بزرگ تبدیل شود برای سازمان کارایی خواهد داشت.

برای انتخاب یک نرم افزار سازمانی برای یک کسب و کار کوچک باید موارد زیر را در نظر داشته باشیم:

هزینه: برای کسب و کارهای کوچک هزینه یکی از مهمترین عوامل است. دامنه‌ی قیمت‌ها بسته به تعداد کارکنان، میزان فروش، مازول‌های اضافی، هزینه‌ی راه اندازی، نگهداری و آموزش بسیار گستره است. از هزینه‌های پنهانی که یک نرم افزار دارد باید آگاه بود و آن‌ها را در نظر گرفت چون معمولاً امکاناتی که تامین‌کننده‌ها در بسته‌ی پیشفرض خود ارائه می‌دهند بسیار متفاوت است یعنی برخی غالب امکانات را بسته‌ی پیشفرض خود ارائه می‌دهند اما برخی در دیگر باید برای هر قسمت هزینه‌ای جداگانه انجام داد.

پشتیبانی از تمام ویژگی‌های مورد نیاز: وقتی شما سازمانی کوچک دارید می‌خواهید با یک نرم افزار تمام نیازمندی‌های خود را پاسخ دهید. اول به دلیل آن که هزینه‌های شما به خاطر استفاده از چند نرم افزار بالا نرود و سپس به دلیل آن که کار کردن با چند نرم افزار نیازمند آموزش بیشتر است و از ملزومات آن این است که سازمان دارای بخش‌های مختلف باشد، اما یک استارت‌آپ یا کسب و کار کوچک با توجه به آن که ساختار سازمانی ارگانیک دارند بهتر است از یک نرم افزار استفاده کند. پس نرم افزار ما باید تمام ویژگی‌هایی که ما از نرم افزار سازمانی خود انتظار داریم را پوشش دهد. به این ویژگی‌ها در بخش قبل به طور کامل اشاره شده که با توجه به سازمانی که بررسی می‌کنیم، ویژگی‌های مربوط به حسابداری و مالی، منابع انسانی و CRM را مدنظر داریم. یعنی به طور خلاصه از سیستم خود انتظار داریم که موارد زیر را انجام دهد:

- منابع انسانی: انجام اتوماتیک پردازش‌های مربوط به حقوق و دستمزد، زمان حضور و غیاب کارکنان، مدیریت عملکرد کارکنان، قوانین و زمانبندی پرداخت و عملیات‌های سلف سرویس مانند درخواست برای مرخصی
- مدیریت مالی: ثبت تمام درآمدها و هزینه‌ها و تراکنش‌های مالی انجام گرفته در شرکت، ساخت اسناد مالی مانند صورت حساب سود و زیان و ترازنامه و صورت حساب سرمایه، ثبت و اعلام وضعیت سررید حساب‌ها و اسناد پرداختی و دریافتی
- CRM: مدیریت ارتباط با مشتری، تاریخ سفارشات، فاکتورها و نظرات

قابلیت ارائه‌ی خدمت به صورت ابری: نرم افزارهایی که به صورت ابری ارائه می‌شوند نه تنها قیمت کمتری دارند، بلکه با توجه به اینکه احتمالاً نصب محلی نرم افزار برای سازمان‌های کوچک دشوار و هزینه بر باشد، راه حل مناسب تری برای آن‌هاست. همچنین یکی از ملزومات شرکت‌های در حال رشد و ارگانیک این است که از هر مکان امکان اتصال به نرم افزار سازمانی را داشته باشیم و اینکه با پیشرفت سازمان بتوانیم به سادگی مازول‌ها و ویژگی‌هایی که به آن‌ها نیاز پیدا می‌کنیم را به نرم افزار اضافه کنیم که این امکان در نرم افزارهایی که به صورت ابری ارائه می‌شوند وجود دارد.

قابلیت مقیاس پذیری: همانطور که بالاتر اشاره شد امکان مقیاس پذیری از اهمیت بسیار بالایی برای استارت‌آپ‌ها و سازمان‌های در حال رشد دارد. این امکان که در ابتدا یک برنامه‌ی ساده‌ی بدون پیچیدگی که در عین کارایی هزینه‌ی کمی هم داشته باشد در اختیار ما قرار دهد و با گذشت زمان و پیشرفت سازمان این قابلیت را داشته باشد که همچنان نیازهای سازمان ما را با اضافه کردن ماژول‌های جدید برطرف کند. نرم افزارهای مخصوص صنعت (برای صنایع تولیدی): صنایعی که فرایندهای تولیدی دارند برای تولید محصول خود نیاز به ماژول‌هایی برای کنترل کیفیت، دریافت استانداردها، برنامه ریزی تولید و تحقیق در عملیات دارند. با توجه به صنعتی که در آن فعال هستید (مواد غذایی، قطعات صنعتی و...) ویژگی‌های متفاوتی نیاز خواهید داشت. البته با توجه به اینکه نرم افزار Deskera برای سازمان‌های تولیدی این قسمت را در نظر نگرفته است، پس این قسمت مورد بررسی ما نخواهد بود.^{۲۲} همچنین می‌توانید در لینک زیر برنامه‌های سازمانی مختلف که مربوط به کسب و کارهای کوچک است را با یکدیگر مقایسه کنید:

<https://softwareconnect.com/erp/small-business/>

²² <https://www.selecthub.com/enterprise-resource-planning/erp-selection-criteria-checklist/#2>

فاز سوم

در فاز سوم می‌خواهیم نرم افزار Deskera را با یک نرم افزار مشابه داخلی مقایسه کنیم. همانطور که در قسمت قبل گفته شد، Deskera یک نرم افزار all-in-one مناسب کسب و کارهای کوچک است که از سه بخش CRM، Book و HR تشکیل شده است. نرم افزاری که ما برای مقایسه با Deskera انتخاب کرده ایم محصولات شرکت نیلرام است. نیلرام یک شرکت ارائه‌ی نرم افزارهای سازمانی است که ۹ نرم افزار سازمانی مدیریت مالی، مدیریت اداری و منابع انسانی، مدیریت تامین داخلی و خارجی، مدیریت فروش و CRM، مدیریت صنعت (تولید و...)، مدیریت کیفیت، مدیریت فنی و مهندسی، مدیریت فناوری اطلاعات و مدیریت استراتژیک و هوش تجاری را ارائه می‌دهد. نیلرام علاوه بر اینکه بر یک نرم افزار سازمانی خاص تمرکز ندارد و سعی می‌کند تمام نیازهای یک سازمان را برطرف کند، نرم افزارهای خود را به صورت جداگانه در اختیار می‌گذارد تا سازمان‌های کوچک و در حال رشد، با هزینه و پیچیدگی زیاد یک برنامه که متناسب با شرکت‌های بزرگ است مواجه نشوند. حال با توجه به آن که قصد داریم یک نرم افزار برای سازمانی که متناسب با قابلیت‌های Deskera است انتخاب کنیم و نرم افزار Deskera سه بخش CRM، Book و HR را دارد، بخش مدیریت مالی، مدیریت فروش و CRM و مدیریت اداری و منابع انسانی نرم افزار نیلرام را با نرم افزار Deskera مقایسه می‌کنیم.

اگر بخواهیم به طور خلاصه فرایند انتخابی که در قسمت قبل بیان شد را بیان مرور کنیم ابتدا باید نیازهای سازمان خود را بررسی کنیم و ببینیم کدام شرکت ویژگی‌های مورد نظر ما را بهتر در اختیار قرار می‌دهد، اگر سازمان ما در حال رشد است رفتار و پشتیبانی شرکت ارائه دهنده را در ادامه‌ی راه بررسی کنیم، قیمت و نحوه‌ی پرداخت را بررسی کنیم (این قسمت برای شرکت‌های در حال رشد از اهمیت بالایی برخوردار است)، رابط کاربری نرم افزارها را مقایسه کنیم، اعتبار شرکت تامین کننده و مقیاس پذیری نرم افزارها را مقایسه کنیم و در نهایت نحوه‌ی پیاده سازی آن در سازمان و همگام سازی اطلاعات قبلی و اینکه آیا نسخه‌ی ابری نیز پوشش می‌دهند یا خیر را باید بررسی کنیم.

در قسمت اول ویژگی‌های دو نرم افزار را با یکدیگر مقایسه می‌کنیم تا ببینیم که کدام نرم افزار به طور بهتری توانایی برآورده کردن نیازهای سازمان ما را دارد:

نرم افزار نیلرام همانطور که اشاره شد در حوزه‌های مدیریت کیفیت، حوزه‌ی صنایع و حوزه‌ی فنی مهندسی نیز قابلیت ارائه‌ی خدمت دارد اما اگر بخواهیم برای سه بخشی که دسکرا در آن فعالیت دارد ارزیابی انجام دهیم این امر روشن است که نیلرام به دلیل آن که برای سازمان‌های بزرگ‌تر با ساختارهای سازمانی کامل تر طراحی شده است و نرم افزاری ایرانی است، در بخش مالی گزارشات مالی که مورد نیاز سازمان مالیات ایران است را در قالب مورد نظر ارائه می‌دهد و همچنین حسابداری انبار و بهای تمام شده از قابلیت‌هایی است که به طور کامل تر در نیلرام ارائه شده است. این اتفاق با توجه به قوانین خاص ایران در بخش مدیریت منابع انسانی نیز موجب شده است نیلرام بخش پرسنلی و احکام را به نرم افزار خود اضافه کند که در استخدام افراد در ایران کمک به سزایی می‌کند و یک امتیاز مثبت دیگر برای نیلرام است. در قسمت CRM داشبورد مدیریتی و صفحه‌ی کاربری ساخته شده توسط Deskera قابلیت‌های بیشتری را از مشتری شما در اختیارتان می‌گذارد و به شما امکان بازاریابی برای هر فرد به صورت جداگانه را می‌دهد در صورتی که نیلرام تنها نظرات خریدار، میزان و زمان سفارش و اطلاعات مربوط به پرداخت و نحوه‌ی ارسال را مشخص می‌کند و پیشنهادی برای ارائه‌ی محصول به مشتریان در آینده در اختیار ما نمی‌گذارد.

حال اگر به ادامه و به صورت بلند به مدت می‌خواهید به نرم افزار نگاه کنید باید بگوییم که در این بخش با اینکه نرم افزارهای نوماتک از سال ۱۳۸۲ تا کنون در بازار فعالیت داشته اند و سابقه‌ای طولانی در این زمینه دارند اما فعالیت آن‌ها در شبکه‌های اجتماعی‌شان نشان از عدم وجود انگیزه‌ی کافی برای پیشرفت و توسعه‌ی کسب و کار

می‌دهد. نیلرام در دو شبکه‌ی اجتماعی اینستاگرام و لینکدین حضور فعال داشته اما این حضور در هفته‌ها و ماه‌های اخیر تنها به تبریک مناسبت‌ها مانند عید نوروز و روز زن خلاصه شده است. البته این یک اتفاق رایج بین شرکت‌های ایرانی است که شبکه‌های اجتماعی آن‌ها مدتی پس از راه اندازی از کار می‌افتد و دیگر تمایلی به ادامه‌ی فعالیت در آن‌ها از خود نشان نمی‌دهند. اما برای ترغیب مشتری به ادامه‌ی همکاری و یا شروع همکاری لازم است پست‌های مربوط به نرم افزار به طور مرتب در صفحات اجتماعی قرار بگیرد.

در طرف مقابل شرکت دسکرا فعالیت مستمری در صفحه‌های خود دارد. در صفحه‌ی رسمی یوتوب با وجود فیلم‌های آموزشی کافی از سال‌های قبل، همواره فیلم‌های جدید از قابلیت‌های جدید و قدیمی در کانال خود آپلود می‌کنند. صفحه‌ی توئیتر دسکرا روزانه چندین توییت می‌کند و صفحه‌ی اینستاگرام آن‌ها با وجود تعداد فالوور پایین همچنان به فعالیت خود با کیفیت بالا ادامه می‌دهد و روزانه پست و استوری منتشر می‌کند. نکته‌ی جالب به توجه این است که صفحه‌ی اینستاگرام شرکت نیلرام با اینکه فعالیت بسیار کمی داشته است اما فالوور چند برابری نسبت به صفحه‌ی دسکرا دارد که این نکته تایید دیگری بر اهمیت نهادن مجموعه‌ی دسکرا به ارتباط با مشتریان از طریق شبکه‌های اجتماعی است زیرا با وجود تعداد دنبال کننده‌ی کم فعالیت خود را با جدیت ادامه می‌دهند.

در نهایت نتیجه‌ای که می‌توان از این بخش دریافت کرد این است که شرکت نیلرام اهمیت زیادی به جذب و پشتیبانی مشتری از طریق شبکه‌های اجتماعی نمی‌دهد که این می‌تواند نشان از عدم رغبت این شرکت به پیشرفت و توسعه‌ی نرم افزار خود باشد و اگر قصد فعالیت طولانی مدت دارید شانس دسکرا برای انتخاب شدن توسط شما افزایش می‌یابد.

از نکات بسیار منفی شرکت نیلرام و احتمالاً دیگر شرکت‌های ایرانی این موضوع است که تا از شما به عنوان یک خریدار نرم افزار و مدیر یا نماینده‌ی شرکت اطمینان حاصل نکنند، اطلاعات مربوط به پلن‌های مالی و یا دمو‌ی نرم افزار را در اختیار شما قرار نمی‌دهد بنابراین شما به راحتی نمی‌توانید نرم افزار را قبل از ارزیابی‌های مناسب خریداری کنید. تنها اطلاعاتی که در مورد قیمت‌ها توانستیم به دست بیاوریم جدول زیر بود.


2-5 مکانیزم محاسبه محدوده قیمت مشاوره، پیاده سازی و راهبری

ردیف	ابعاد سازمانی	Node ها و کاربران	قیمت مشاوره، پیاده سازی و راهبری
1	(Home business)	زیر 30 Node	در حال حاضر در حیطه فعالیت نیلرام نمی باشد.
2	(Small Business)	بین 31 الی 150 Node	60٪ - 150 ٪ مبلغ لایسنس
3	(Medium Business)	بین 151 الی 500 Node	150 ٪ - 350 ٪ مبلغ لایسنس
4	(Big Business)	بین 501 الی 4000 Node	350 ٪ - 700 ٪ مبلغ لایسنس
5	(Huge Business)	4000 کاربر سیستم به بالا	پس از طرح ریزی و بررسی مشخص می گردد

همچنین هزینه‌ی پشتیبانی با توجه به مازول‌های اضافی نصب شده از ۳۰ درصد قیمت قرارداد شروع می‌شود. هزینه‌ی پیاده سازی برنامه در شرکت نیز پس از بررسی‌هایی که در شرکت انجام می‌شود به شما اعلام خواهد شد.

در طرف مقابل شرکت دسکرا با گرفتن یک ایمیل از شما نسخه‌ی دمو‌ی ۱۵ روزه‌ی شرکت را در اختیار شما قرار می‌دهد و پلن‌های مالی آن مطابق شکل زیر به صورت عمومی ارائه شده اند:

برای عقد قراردادهای یک ساله، پرداخت‌های ماهانه با توجه به امکاناتی که در اختیار ما قرار می‌دهند



Startup


The perfect choice for your new business. Setup integrated Accounting, CRM and Payroll in minutes.

\$ 29.00
per user, per month

Start 15 days trial

Plan includes

- ✓ All In One Dashboard
- ✓ Create 30 invoices & bills
- ✓ Connect your banks
- ✓ Run Payroll for 15 employees
- ✓ Create your own sales pipelines
- ✓ Email & chat support
- ✓ Access to Helpcentre & Deskera Academy



Essential


The most popular choice for SMBs and growing companies. Suitable for growing businesses.

\$ 49.00
per user, per month

Start 15 days trial

Plan includes

- ✓ All In One Dashboard
- ✓ Unlimited invoices and bills
- ✓ Connect your banks
- ✓ Multi currency
- ✓ Run payroll for 30 employees
- ✓ Apply and approve leaves
- ✓ Create your own sales pipelines
- ✓ Run email campaigns
- ✓ Email & chat support
- ✓ Access to Helpcentre & Deskera Academy



Professional

The ideal choice for companies that need advanced features and custom reporting.

\$ 99.00
per user, per month

Start 15 days trial


Plan includes

- ✓ All In One Dashboard
- ✓ Unlimited invoices and bills
- ✓ Connect your banks
- ✓ Multi currency
- ✓ Add your own custom fields
- ✓ Get complete inventory management
- ✓ Run payroll for 100 employees
- ✓ Apply and approve leaves & expenses
- ✓ Create your own sales pipelines
- ✓ Run email campaigns
- ✓ Setup your personalized helpdesk
- ✓ Email & chat support
- ✓ Access to Helpcentre & Deskera Academy

Monthly

Yearly

در صورتی که قصد عقد قرارداد ماهانه داشته باشید رقمی که باید برای سه طرح آن‌ها به صورت ماهانه پرداخت کنید به صورت زیر است.



Startup


The perfect choice for your new business. Setup integrated Accounting, CRM and Payroll in minutes.

\$ 35.00
per user, per month

Start 15 days trial

Plan includes

- ✓ All In One Dashboard
- ✓ Create 30 invoices & bills
- ✓ Connect your banks
- ✓ Run Payroll for 15 employees
- ✓ Create your own sales pipelines
- ✓ Email & chat support
- ✓ Access to Helpcentre & Deskera Academy



Essential


The most popular choice for SMBs and growing companies. Suitable for growing businesses.

\$ 58.00
per user, per month

Start 15 days trial

Plan includes

- ✓ All In One Dashboard
- ✓ Unlimited invoices and bills
- ✓ Connect your banks
- ✓ Multi currency
- ✓ Run payroll for 30 employees
- ✓ Apply and approve leaves
- ✓ Create your own sales pipelines
- ✓ Run email campaigns
- ✓ Email & chat support
- ✓ Access to Helpcentre & Deskera Academy



Professional

The ideal choice for companies that need advanced features and custom reporting.

\$ 119.00
per user, per month

Start 15 days trial

Plan includes

- ✓ All In One Dashboard
- ✓ Unlimited invoices and bills
- ✓ Connect your banks
- ✓ Multi currency
- ✓ Add your own custom fields
- ✓ Get complete inventory management
- ✓ Run payroll for 100 employees
- ✓ Apply and approve leaves & expenses
- ✓ Create your own sales pipelines
- ✓ Run email campaigns
- ✓ Setup your personalized helpdesk
- ✓ Email & chat support
- ✓ Access to Helpcentre & Deskera Academy

Monthly

Yearly

شرکت نیلرام ۸ ساعت آموزش رایگان و تا سه ماه پشتیبانی رایگان برای برنامه‌ی خود دارد در حالی که Deskera فیلم‌های آموزشی خود را به رایگان در کانال‌های مربوطه قرار می‌دهد و همچنین ویژگی‌های جدید خود را از شبکه‌های اجتماعی خود منتشر می‌کنند همچنین دسکرا نرم افزار خود را به صورت Cloud ارائه می‌کند و برای سیستم عامل‌های اندروید و iOS اپلیکیشن دارد. همچنین دیتاهای قبلی را می‌توان به صورت فایل Excel یا CSV ایمپورت و همگام سازی کرد. نرم افزار نیلرام نسخه‌ی ویندوز، مک، لینوکس و تحت وب دارد که نصب و راه اندازی آن نیز توسط شرکت ارائه دهنده انجام می‌شود.

در نهایت باید توجه کنید که دسکرا یک نرم افزار خارجی با زبان انگلیسی است که پول خود را به دلار دریافت می‌کند و احتمالاً نتوانید به راحتی شرکتی را پیدا کنید که از دسکرا استفاده می‌کند بنابر آن چه گفته شد اگر پرداخت دلاری برای شرکت دشوار باشد یا سازمان افراد زیاد و یا قدیمی در بدنه‌ی خود داشته باشد که به راحتی نتوانند با نرم افزار کار کنند و آموزش‌های آن را فرا بگیرند، احتمالاً به مشکل خواهید خورد. در طرف مقابل نیلرام یک نرم افزار ایرانی است که به راحتی امکان برقراری ارتباط با پشتیبانی و پرداخت مبلغ آن را خواهید داشت. شرکت‌های معروف ایرانی مانند چای دوغزال، حلوای عقاب، سامان دژ پارس و... از نیلرام در سازمان خود استفاده می‌کنند که این خود باعث اعتبار شرکت نیلرام در ایران است.

در نهایت اگر بخواهیم بین این دو نرم افزار یکی را برای سازمان خود انتخاب کنیم، با توجه به آنچه در بالا گفته شد، اگر یک سازمان خدماتی نسبتاً کوچک با ساختاری ارگانیک که کارمندان جوان و متخصص دارد و قصد تجارت با خارج از کشور را دارد و یا اینکه تاکید شرکت بر روی رشد سریع و بازاریابی اصولی و قدرتمند است و البته شرکت با پرداخت هزینه به شکل دلاری مشکل نداشته باشد، نرم افزار دسکرا نرم افزار مناسب سازمان است. اما اگر سازمان متوسط یا بزرگ با کارکنان عموماً میان سال و تعداد نفرات بالاست که قصد تجارت در ایران را دارد و همچنین ساختار شرکت یک ساختار مکانیک است، بهتر است با توجه به اینکه شرکت‌های بزرگ در ایران از نرم افزار نیلرام استفاده می‌کنند، نرم افزار نیلرام را برای شرکت خود انتخاب کنند. اطلاعات مربوط به شرکت نیلرام از سایت اصلی شرکت^{۲۳} و کاتالوگ^{۲۴} آن قابل دسترسی است.

²³ <https://nilramerp.com/>

²⁴ <https://www.armanet.ir/software/downloadCatalog/2053>

فاز چهارم

• حوزه Financial

۱. Profit and Loss

صورت سود و زیان (P&L) صورت مالی است که درآمد، هزینه‌ها و هزینه‌های انجام شده طی یک دوره مشخص، معمولاً سه ماهه یا یک سال مالی را خلاصه می‌کند.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Financial -> Profit and Loss

شاخص‌های موفقیت^{۲۵}:

- داشتن درآمد بیشتر از هزینه‌ها و هزینه‌های فروش، یعنی سود برای تجارت
- پایین نگه داشتن هزینه‌ها و هزینه‌های فروش نسبت به درآمد کل

۲. Balance Sheet

در حسابداری مالی، ترازنامه خلاصه‌ای از مانده‌های مالی یک فرد یا سازمان است، خواه یک شرکت انحصاری، یک مشارکت تجاری، یک شرکت محدود خصوصی یا یک سازمان دیگر مانند دولت یا نهاد غیرانتفاعی باشد.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Financial -> Balance Sheet

Kpiهایی که میتوان اضافه کرد^{۲۶}:

- حساب‌های خالص قابل دریافت به عنوان درصدی از دارایی‌ها. (استفاده برای Cost Leadership)
- وجه نقد و معادل آن به عنوان درصدی از دارایی‌ها. (استفاده برای Cost Leadership)
- سایر دارایی‌های جاری به عنوان درصدی از دارایی‌ها. (استفاده برای Operational Excellence)
- بدهی‌های جاری به عنوان درصدی از بدهی‌ها. (استفاده برای Cost Leadership)

۳. Cash Flow Statement

در حسابداری مالی، صورت جریان وجوه نقد، همچنین به عنوان صورت جریان های نقدی شناخته می‌شود، یک صورت مالی است که نشان می‌دهد چگونه تغییرات در حساب ترازنامه و درآمد بر نقدینگی و معادل نقدی آن تأثیر می‌گذارد، و همچنین تجزیه و تحلیل را به فعالیت‌های عملیاتی، سرمایه‌گذاری و تأمین مالی تقسیم می‌کند.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Financial -> Cash Flow Statement

²⁵ klipfolio.com

²⁶ kpilibrary.com

Kpi هایی که میتوان اضافه کرد^{۲۷}:

- پیش‌بینی جریان نقدی. برای اندازه‌گیری توانایی پیش‌بینی جریان نقدی دوره گزارش آینده استفاده میشود. (استفاده برای Operational Excellence)

۴. General Ledger

در دفترداری، یک دفتر کل، که به آن دفتری اسمی نیز می‌گویند، دفتری است که در آن داده‌های حسابداری از سایر دفترها ارسال میشود، مانند حساب‌های قابل پرداخت، حساب‌های دریافتی، مدیریت پول نقد، دارایی‌های ثابت، خریدها و پروژه‌ها.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Financial -> General Ledger

Kpi هایی که میتوان اضافه کرد^{۲۸}:

- هزینه در معامله دفتر کل. (استفاده برای Operational Excellence)

۵. Trial Balance

تراز آزمایشی لیستی از کلیه حساب‌های دفتر کل موجود در دفتر یک تجارت است. این لیست شامل نام هر حساب دفتری اسمی و مقدار موجودی دفتری اسمی خواهد بود. این تراز هر حساب دفتری اسمی یا مانده بدهی یا مانده اعتباری را در خود نگه می‌دارد.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Financial -> Trial Balance

۶. Bank Reconciliation Summary

خلاصه فعالیت‌های بانکی و تجاری را نشان می‌دهد، حساب بانکی یک واحد تجاری را با سوابق مالی آن سازگار می‌کند. اظهارات بانکی را تأیید می‌کند که پرداخت‌ها پردازش شده و وجوه نقد به یک حساب بانکی واریز شده است.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Financial -> Bank Reconciliation Summary

۷. Statement of Accounts

صورتحساب یا بیانیه حساب توسط فروشنده برای مشتری صادر می‌شود. این لیست تمام معاملات مالی بین دو کسب و کار را در یک بازه زمانی خاص (به طور معمول ماهانه) ذکر می‌کند. این صورت ممکن است تعادل صفر را منعکس کند، در غیر این صورت، به منزله یادآوری برای مشتری است که بدهکار است.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Financial -> Statement of Account

²⁷ kpilibrary.com

²⁸ kpilibrary.com

• حوزه Purchase

۱. Outstanding Purchases Good Received Report

وقتی کالاها یا خدماتی که سفارش داده‌اید وارد می‌شوند، باید مقادیر و قیمت‌ها را با سفارش خرید اصلی بررسی کنید و آن موارد را به عنوان دریافت کالا علامت گذاری کنید.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Purchase -> Outstanding Purchases Good Received Report

۲. Aged Payables

این گزارش به تلفیق کلیه حسابهای قابل پرداخت در همان صفحه کمک می‌کند و شما را قادر می‌سازد با یک نگاه بر حسابهای قابل پرداخت نظارت کنید. حسابهای پرداختنی بدهیای است که شرکت به تامین کنندگان یا فروشندگان خود بابت کالاهای و خدماتی که شرکت با اعتبار دریافت کرده بدهکار است. این گزارش برای این است که به کاربران نمای کلی از صورتحسابهای پرداختی معوقه را بدهد و در اولویت بندی پرداخت بدهی بر اساس قبضه‌های معوق کمک کند.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Purchase -> Aged Payables

۳. Bill List

لیست قبض‌ها را نمایش میدهد.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Purchase -> Bill List

۴. Purchase Order Report

از گزارش خرید برای تعیین معاملات پرداختی در محدوده تاریخ انتخاب شده استفاده می‌شود. در این گزارش تمام موارد خریداری شده از جمله رزروهای پرداخت شده و خریدهای تبلیغاتی ذکر شده است.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Purchase -> Purchase Order Report

۵. Payment List

لیست پرداخت گزارشی است که شامل پرداخت‌هایی است که باید انجام شود. همچنین شامل تمام اطلاعات لازم برای شخص ثالث برای انجام پرداخت می‌باشد.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Purchase -> Payment Lis

۶. Debit Notes

گزارش بدهکاری یا گزارش بدهی سندی تجاری است که توسط خریدار برای فروشنده به عنوان وسیله ای برای درخواست رسمی اسکناس اعتباری صادر می شود.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Purchase -> Debit Notes

• حوزه Inventory

۱. Stock Availability by Warehouse

گزارش موجودی بر اساس انبار گزارشی است که مقدار باقیمانده اجناس شرکت در انبارهای مختلف ذخیره شده را نشان می دهد. در Deskera Books، می توانید هر محصول را در انبار ذخیره شده برچسب گذاری کنید. (قبل از آن، شما باید انبارهای اضافی در سیستم ایجاد کنید).

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Inventory -> Stock Availability by Warehouse

۲. Stock Ledger

به طور معمول، دفتر موجودی در دفتر صورتجلسه شرکت نگهداری می شود و حاوی اطلاعات مربوط به معاملات شرکت است.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Inventory -> Stock Ledger

۳. Stock Ageing Report

Stock Ageing به هر کالایی گفته می شود که در انبار شما قرار داشته باشد و به سرعت یا با قیمت تمام شده خرده فروشی به فروش نرسد. تجزیه و تحلیل سن همیشه با تاریخ دریافت شروع می شود، یعنی وقتی کالایی به موجودی اضافه می شود.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Inventory -> Stock Ageing Report

۴. Sales Return Report

کالایی است که توسط خریدار برای فروشنده ارسال می شود. معمولاً به یکی از دلایل زیر: مقدار اضافی حمل شده، مقدار اضافی سفارش داده شده، کالاهای معیوب یا کالاهایی که خیلی دیر ارسال می شوند.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Inventory -> Sales Return Report

۵. Purchase Return Report

بازگشت خرید زمانی اتفاق می افتد که خریدار کالایی را که از یک تأمین کننده خریداری کرده است بازگرداند. از آنجا که بازگشت کالاهای خریداری شده زمانبر و پرهزینه است، در سیستم موجودی دوره ای حساب بازده خرید وجود دارد. این به مدیریت این شرکت اجازه می دهد تا میزان بازدهی که رخ داده را ببیند و تأمین کننده خود را هوشمندانه تر انتخاب کند.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Inventory -> Purchase Return Report

۶. Stock Valuation

ارزیابی موجودی کالا مبلغ پولی مرتبط با کالاهای موجودی کالا در پایان یک دوره حسابداری است. این ارزیابی براساس هزینه های انجام شده برای تهیه موجودی کالا و آماده سازی آن برای فروش انجام می شود.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Inventory -> Stock Valuation

• حوزه Sales

۱. Sales by Contact

بررسی تعداد فروش بر حسب مشتریان مختلف.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Sales -> Sales by Contact

۲. Quotation Report

در تجارت سندی مشابه فاکتور است به این دلیل که تقریباً دارای همان اطلاعات است. با این حال، هدف دیگری دارد: ارائه لیست دقیق محصول یا خدمات ارائه شده به مشتری، قبل از تأیید سفارش.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Sales -> Quotation Report

۳. Invoice List

لیست فاکتور لیستی است که می توانید در یک تاریخ خاص فاکتور، یادداشت بدهی یا یادداشت اعتباری را با هم برای یک پرداخت کننده ارسال کنید.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Sales -> Invoice List

۴. Sales by Product

بررسی تعداد فروش بر حسب محصولات مختلف.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Sales -> Sales by Product

۵. Receipt List

لیست رسید فقط لیستی برای این است که بدانند چه اقلام و مقداری را از فروشنده دریافت می کنند. این لیست هیچ تأثیری در معاملات مانند دریافت محصول ندارد. این لیست برای تأیید مقادیر مورد نظر است که قرار است با دریافت اقلام از فروشنده خاص چک شود.

روش تهیه:

Deskera Book -> Reports -> Sales -> Receipt List

به وسیله این گزارش ها میتوان kpi های زیر را به دست آورد و بررسی کرد:

• حوزه Financial^{۲۹}

۸. Operating Cash Clow (OCF)

OCF مقدار کل پول تولید شده توسط عملیات روزانه یک شرکت را نشان می دهد. معیار مالی به این نکته اشاره می کند که آیا یک شرکت می تواند جریان نقدی مثبت مورد نیاز برای رشد را حفظ کند یا برای تأمین کلیه هزینه ها به تأمین مالی خارجی نیاز دارد. OCF با تنظیم درآمد خالص برای مواردی مانند استهلاک، تغییرات موجودی کالا و تغییر در حساب های دریافتنی محاسبه می شود. در حالی که OFC خود را تجزیه و تحلیل می کنید، آن را با کل سرمایه به کار رفته مقایسه کنید تا ارزیابی کنید آیا تجارت شما سرمایه کافی برای مثبت نگه داشتن حساب ها را تولید می کند یا نه.

۹. Current Ratio

منعکس کننده توانایی سازمان در پرداخت کلیه تعهدات مالی در یک سال است. این KPI مالی دارایی های جاری شرکت مانند مطالبات حساب و بدهی های جاری را در نظر می گیرد.

نحوه ارزیابی: Current Ratio کمتر از یک نشان می دهد که شرکت شما قادر به عمل به کلیه تعهدات مالی نخواهد بود مگر اینکه جریان نقدی جدیدی ایجاد شود.

Current Ratio سالم بین ۱.۵ و ۳ است، اما داشتن دوره های نسبت فعلی زیر ۱ برای مشاغل کم نیست، به خصوص اگر شرکت در رشد یا جمع آوری بدهی سرمایه گذاری کند.

²⁹scoro.com

سرمایه گذاران دوست دارند از Current Ratio به عنوان شاخص چرخه عملکرد سالم شرکت استفاده کنند. CR بیش از حد بالا ممکن است نشان دهد که شرکت دارایی و پول نقد زیادی دارد اما نمی تواند در زمینه نوآوری و رشد سرمایه گذاری کند.

۱۰. Quick Ratio / Acid Test

Acid Test نشان می دهد که آیا یک بنگاه اقتصادی دارایی های کوتاه مدت کافی برای پوشش بدهی های خود در آینده نزدیک را دارد. این نسبت به دلیل نادیده گرفتن دارایی های نقدینگی مانند موجودی کالا، نمای کلی دقیق تری از سلامت مالی شرکت نسبت به Current Ratio ارائه می دهد.

۱۱. Burn Rate

این KPI مالی منعکس کننده میزان هزینه کردن یک شرکت به صورت هفتگی، ماهانه یا سالانه است. این معیار اصلی می تواند به نفع شرکت های کوچکی باشد که تجزیه و تحلیل گسترده مالی را انجام نمی دهند. در مقایسه با سود خالص و درآمد، Burn Rate نشان می دهد که آیا هزینه های عملیاتی سازمان در طولانی مدت پایدار است یا خیر.

۱۲. Net Profit Margin

این معیار نشان می دهد که یک شرکت در تولید سود نسبت به درآمد خود چقدر کارآمد است. این KPI که غالباً به صورت درصد محاسبه می شود، نشان می دهد که هر دلار کسب شده توسط شرکت به چه مقدار سود تبدیل می شود. حاشیه سود خالص منعکس کننده سودآوری یک تجارت است و نشان می دهد که شرکت در چشم انداز بلند مدت با چه سرعتی می تواند رشد کند.

۱۳. Gross Profit Margin

حاشیه سود ناخالص نسبت پولی که از درآمد پس از کم کردن هزینه کالاهای فروخته شده باقی مانده است را اندازه گیری می کند. این معیار شاخص خوبی برای سلامت مالی یک شرکت است، نشان می دهد که آیا یک کسب و کار توانایی پرداخت هزینه های عملیاتی خود را دارد در حالی که بودجه ای برای رشد باقی مانده است. معمولاً سازمانها از حاشیه سود ناخالص نسبتاً پایداری برخوردارند، مگر اینکه برخی تغییرات اساسی را که در هزینه های تولید تأثیرگذار بوده، اعمال کنند.

۱۴. Working Capital

این KPI دارایی موجود در سازمان را برای پاسخگویی به تعهدات مالی کوتاه مدت اندازه گیری می کند. سرمایه در گردش شامل دارایی هایی مانند وجه نقد موجود، سرمایه گذاری های کوتاه مدت و حساب های دریافتنی است که نقدینگی تجارت (توانایی تولید سریع پول نقد) را نشان می دهد.

۱۵. Current Accounts Receivable

این KPI مالی میزان پولی را که بدهکاران به یک تجارت می پردازند را اندازه گیری می کند. این معیار به شما کمک می کند درآمد آینده را تخمین زده و میانگین روزهای بدهکار را محاسبه کنید، و نشان می دهد که یک شریک تجاری یا مشتری متوسط چه مدت طول می کشد تا بدهی خود را پرداخت کند.

مقدار زیاد این معیار ممکن است نشان دهد که یک تجارت قادر به معامله با بدهکاران طولانی مدت نیست و در نتیجه ضرر می کند.

۱۶. Current Account Payable

در مقابل مطالبات قابل دریافت، این معیار مبلغی است که یک تجارت به تأمین کنندگان، بانکها و بستانکاران بدهکار است. برای محاسبه آن، سازمانها باید کلیه بدهیهایی را که باید در یک بازه زمانی خاص پرداخت کنند را در نظر بگیرند.

۱۷. Budget Creation Cycle

این معیار بودجه دوره‌ای را نشان می‌دهد که برای تحقیق، برنامه ریزی و توافق در مورد بودجه یک شرکت استفاده شده است. یک چرخه طولانی لزوماً چیز بدی نیست، اما ممکن است از منابع ارزشمندی مانند زمان رهبری بازار استفاده کند.

• حوزه ۳۰ Purchase

۱. Compliance Rate

انطباق دادن قرارداد و سیاست‌های موجود برای رعایت قانون ضروری است. اگر این نرخ کاهش یابد، می‌توانند هزینه‌های غیرمستقیم و ناخوشایند را افزایش دهند. یک قرارداد خرید با جریمه‌های کاملاً مشخص می‌تواند این نرخ را بهبود بخشد.

۲. Supplier Defect Rate

این معیار برای ارزیابی کیفیت فردی تأمین کننده استفاده می‌شود. اندازه گیری این نرخ و شکستن آن براساس نوع نقص، بینش قابل قبولی در مورد قابلیت اطمینان یک تأمین کننده ارائه می‌دهد. این عدد معمولاً با عیب در هر میلیون اندازه گیری می‌شود.

۳. PO Accuracy

دقت PO پایین باعث افزایش هزینه های عملیاتی می‌شود. این معیار به مشاغل کمک خواهد کرد تا اطمینان حاصل کنند که تأمین کنندگان آنچه را که سفارش داده‌اند تحویل می‌دهند یا اینکه در زمان مناسب تحویل داده‌اند.

۴. Rate of Emergency Purchases

خریدهای اضطراری آن دسته از سفارشات برنامه ریزی نشده هستند که برای جلوگیری از کمبود محصولات / خدمات خریداری می‌شوند. این معیار با تقسیم خریدهای اضطراری به تعداد کل خریده‌ها در یک بازه زمانی مشخص اندازه گیری می‌شود. با کاهش این نرخ، سازمانها می‌توانند:

- در هزینه‌ها صرفه جویی کنند
- تدارکات را بهتر آماده کنند
- خطرات تأمین را کاهش دهند
- از تداوم اطمینان حاصل کنند

۵. Supplier Lead Time

زمان تحویل تأمین کننده مدت زمانی است که بین زمان دریافت سفارش توسط تأمین کننده و زمان حمل سفارش می‌گذرد. این KPI اغلب در روز اندازه‌گیری می‌شود. زمان فروشنده با تأیید و سفارش در دسترس بودن شروع می‌شود و با تحویل کالا پایان می‌یابد.

۶. Purchase Order Cycle Time

زمان چرخه سفارش خرید از ساعت ارسال درخواست خرید تا زمانی که به فروشنده یا پیمانکار ارسال می‌شود، اندازه‌گیری می‌شود. این KPI فرایند سفارش را به طور یکپارچه پوشش می‌دهد که کل چرخه سفارش خرید را شامل شود.

۷. Vendor Availability

در دسترس بودن فروشنده برای اندازه‌گیری ظرفیت فروشنده برای پاسخگویی به درخواست های اضطراری استفاده می‌شود. این KPI به سازمان‌ها کمک می‌کند تا میزان اطمینان را که می‌توانند برای یک فروشنده بگذارند تعیین کنند. در دسترس بودن فروشنده (%) با تقسیم تعداد موارد موجود در سمت فروشنده به تعداد سفارشات انجام شده توسط تأمین کننده اندازه‌گیری می‌شود.

۸. Cost per Invoice

این نرخ بسته به عواملی که در محاسبه آن گنجانده شده است، می‌تواند از یک سازمان به سازمان دیگر متفاوت باشد. در این نرخ هزینه هر فاکتور را حساب میکنیم. سازمانی که از رویکرد دستی پیروی می‌کند، در مقایسه با سایر سازمان‌هایی که از فرایند خودکار استفاده می‌کنند، هزینه پردازش بالاتری خواهد داشت.

۹. Spend Under Management

هزینه تحت مدیریت، درصدی از هزینه خرید است که توسط مدیریت تنظیم یا کنترل می‌شود. با افزایش هزینه‌های تحت مدیریت سازمان، توانایی سازمان در بهینه سازی هزینه و پیش بینی هزینه‌ها افزایش می‌یابد.

۱۰. Price Competitiveness

کم بودن رقابت بین فروشندگان می‌تواند به جایی منجر شود که چند تأمین کننده از انحصار برخوردار شوند. این می‌تواند کیفیت را در طولانی مدت کاهش دهد. در اینجا تأکید بر فروشندگانی است که از لیست نهایی انتخاب می‌کنند و این یک مزیت رقابتی ویژه برای خریدار است.

• حوزه ۳۱ Inventory

۱. Days on Hand

DOH که به عنوان میانگین روزهای فروش موجودی کالا (DSI) یا میانگین سنی موجودی کالا نیز شناخته می‌شود، میزان چرخش موجودی در روز است. این فاصله روزانه متداول ترین بازه زمانی پس از یک بازه سالانه است.

$$\text{Days of inventory on hand} = (\text{average inventory for period} / \text{cost of sales for period}) \times ۳۶۵$$

³¹ [netsuite.com](https://www.netsuite.com)

۲. Stock to Sales Rate

این نسبت نشان‌دهنده میزان موجودی موجود در انبار در مقابل تعداد فروش است. این محاسبه گسترده را می‌توان برای تنظیم موجودی برای حفظ حاشیه بالا استفاده کرد.

$$\text{Stock to sales ratio} = \$ \text{inventory value} / \$ \text{sales value}$$

۳. Sell through Rate

نرخ فروش از طریق مقایسه مقدار موجودی فروخته شده و مقدار موجودی دریافتی از یک تولید کننده است. این به نشان دادن کارایی یک زنجیره تأمین کمک می‌کند.

$$\text{Sell-through rate} = (\# \text{ units sold} / \# \text{ units received}) \times 100$$

۴. Backorder Rate

این نرخ برای اندازه‌گیری تعداد سفارشات است که شرکت نمی‌تواند هنگام سفارش مشتری انجام دهد. این نشان می‌دهد که شرکت چگونه محصولات مورد تقاضا را به خوبی ذخیره می‌کند.

$$\text{Backorder Rate} = (\# \text{ delayed orders due to backorders} / \text{total} \# \text{ orders placed}) \times 100$$

۵. Rate of Return

ROR که بازده سرمایه گذاری (ROI) نیز نامیده می‌شود، درصدی است که سود حاصل از سرمایه گذاری در یک دوره را نشان می‌دهد. این درصد نسبتی از سرمایه اصلی است و معمولاً برای یک سال بیان می‌شود.

$$\text{Rate of return (ROR)} = [(final \text{ value} - initial \text{ value}) / initial \text{ value}] \times 100$$

۶. Time to Receive

زمان دریافت نرخی است که کارکنان اجناس جدید را وارد می‌کنند و برای فروش موجودی جدید آماده می‌شوند. این KPI کارایی فرآیند دریافت موجودی شرکت را اندازه‌گیری می‌کند.

$$\text{Time to receive} = \text{time for stock validation} + \text{time to add stock to records} + \text{time to prep stock for storage}$$

۷. Put Away Time

مدت زمانی است که شرکت برای ذخیره موجودی نیاز دارد. با افزایش کارایی در این معیار، زمان تحویل و بروزرسانی انبار کاهش می‌یابد.

$$\text{Put away time} = \text{total time to stow received stock}$$

۸. Perfect Order Rate

نرخ سفارش کامل، اندازه گیری تعداد سفارشات شرکت است که بدون هیچ مشکلی از جمله خسارت، عدم دقت یا تأخیر ارسال می شود. هر شرکتی آرزوی کامل بودن این نرخ را دارد. این معیار منجر به رضایت مشتری می شود و نشان دهنده یک شرکت کارآمد است.

$$\text{Perfect order rate} = [(\# \text{ orders delivered on time} / \# \text{ orders}) \times (\# \text{ orders complete} / \# \text{ orders}) \times (\# \text{ orders damage free} / \# \text{ orders}) \times (\# \text{ orders with accurate documentation} / \# \text{ orders})] \times 100$$

۹. Inventory Shrinkage

میزان موجودی موجود در شرکت است که باید در دست داشته باشد اما نمی تواند حساب کند. شرکت این محصولات را برای فروش لیست کرده است اما آنها را ندارد یا نمی تواند آنها را بفروشد. جمع شدگی محصول معمولاً در اثر سرقت، خسارت، شمارش اشتباه یا کلاهبرداری به وجود می آید.

$$\text{Inventory shrinkage} = \text{ending inventory value} - \text{physically counted inventory value}$$

۱۰. Average Inventory

موجودی متوسط، میزان موجودی شرکت در طول یک دوره است. هدف این است که شرکت ها متوسط موجودی خود را در طول یک سال ثابت نگه دارند.

$$\text{Average inventory} = (\text{beginning inventory} + \text{ending inventory}) / 2$$

• حوزه Sales

۱. Monthly Sales Growth

این KPI افزایش یا کاهش درآمد فروش شما را به صورت ماهانه اندازه گیری می کند.

۲. Average Profit Margin

این KPI به تیم فروش کمک می کند تا حاشیه سود محصولات و خدمات مجموعه خود را ارزیابی کند. این نرخ به ویژه برای شرکت هایی که محصولات متنوع یا بسته های پیشنهادی متنوعی دارند بسیار مهم است.

۳. Monthly Sales Bookings

کل "برنده ها" ماهانه که توسط معامله نزدیک یا فروش تعیین می شود. این KPI همان چیزی است که تیم های فروش مدرن SaaS از آن استفاده می کنند و می تواند به انواع مختلفی تقسیم شود از جمله رزرو فروش به ازای هر منطقه و رزرو فروش به ازای هر کارمند.

۴. Sales Opportunities

این KPI به تیم‌های فروش این امکان را می‌دهد تا همه فرصت‌های معلق را ببینند و همچنین تعیین کنند که کدام فرصت‌ها بیشتر از همه ارزش دارند.

این KPI چشم اندازه‌ها را بر اساس هزینه فرصت و احتمال بستن یک معامله سازماندهی می‌کند. هر مشتری دارای ارزش خرید تخمینی است که به آنها کمک می‌کند تا تلاش شما را در اولویت قرار دهند.

۵. Sales Target

این KPI فروش را در دوره‌های زمانی مختلف مقایسه می‌کند و می‌تواند به عنوان روشی برای بررسی تیم‌های فروش به جهت بهبود عملکرد آنها استفاده شود.

تیم‌های فروش که به طور مداوم تحت فشار قرار می‌گیرند تا به موارد غیر قابل دستیابی دست پیدا کنند، اغلب در مسیر فرسودگی شغلی قرار دارند. استفاده از این KPI برای بررسی عملکرد قبلی و تعیین اهداف قابل دستیابی در آینده بهترین مورد استفاده آن است.

۶. Sales Closing Ratio

این KPI نسبت بین قیمت پیشنهادی تیم فروش شما و تعداد معاملات انجام شده را نشان می‌دهد. این یک KPI عالی برای تعیین مدت زمانی است که یک کارمند فروش (یا تیم کلی) برای دنبال کردن یک فرصت صرف می‌کند. بالا بودن این نرخ نشان می‌دهد که تیم فروش زمان زیادی را صرف تلاش برای بسته شدن هر معامله می‌کند.

۷. Average Purchase Value

این مقدار متوسط هر فروش را اندازه‌گیری می‌کند و بنابراین به تیم فروش کمک می‌کند تا برای هر فرصت بالقوه ارزش کمی تعیین کنند.

این KPI، همراه با سایر معیارهای مرتبط با مدل‌های قیمت‌گذاری، برای این است که چگونه یک تیم فروش می‌تواند ارزش مادی واقعی هر یک از محصولات را تخمین بزند.

۸. Sales per Rep

این KPI به رهبران فروش این امکان را می‌دهد تا در سطح کارمندان ببینند که چه تعداد محصول در هر بار فروش فروخته شده است. این KPI می‌تواند در تعیین مبانی فروش (و تعیین اهداف شخصی) و تعیین نقاط قوت و ضعف هر یک از نمایندگان مفید باشد.

۹. Product Performance

این KPI به تیم فروش کمک می‌کند روندهایی را که محصولات خاص بسیار بهتر از بقیه به فروش می‌رسند را شناسایی کنند.

۱۰. Customer Lifetime Value

برای تیم‌های فروش مهم است که درک کنند نه تنها چقدر معاملات بسته می‌شود، بلکه این معامله بسته چه ارزشی در دراز مدت برای شرکت به ارمغان می‌آورد.

$$\text{Lifetime Value} = \text{Gross Margin} \times X (1 / \text{Monthly Churn}) \times \text{Avg. Monthly Subscription Revenue per Customer}$$

فاز پنجم

https://drive.google.com/file/d/1iAOP^T_P0A3s_YvahFvheHBWjKUDjcvX/view?usp=sharing