

بانام کیتای بجهت

در جنگ اقتصادی، برنده کسی نیست که قوی‌ترین است،
بلکه کسی است که سریع‌ترین در Adaptation با استفاده از هوش مصنوعی است.

Your thinking partner.



جلسه پایانی

- ♦ **پایان آموزش، آغاز تحول:** دوره آموزشی به اتمام رسید، اما مأموریت شما تازه آغاز شده است. ما اکنون از حوزه "یادگیری" به قلمرو "ایجاد مزیت رقابتی پایدار" وارد می‌شویم.
- ♦ **فرماندهی AI در دستان شماست:** مهندسی پرامپت، دیگر یک مهارت جانبی نیست؛ ابزار اصلی رهبری شما برای استخراج ارزش واقعی و تصمیم‌گیری‌های کلان اقتصادی است.
- ♦ **تمرکز امروز:** تنظیم نهایی نقشه راه برای پیاده‌سازی پروژه‌های پربازدھ که مستقیماً بر شاخص‌های عملکردی KPI و نتایج مالی شرکت بازرگانی فولاد پرشین امیر تأثیر می‌گذارند.

بخش اول

یاداوری مطالب کفته شده...

جلسه اول: معرفی هوش مصنوعی و تاثیرات آن.

جلسه دوم: Agent و معرفی ابزارهای هوش مصنوعی.

جلسه سوم: پرامپت نویسی حرفه ای.



بخش دوم

ایده‌ها



۱) قیمت‌گذاری اشتباه و از دست دادن حاشیه

- ❖ راه حل: AI/IT مدل قیمت‌گذاری پویا (Dynamic Pricing) بر پایه‌ی هزینه جایگزینی+نرخ ارز لحظه‌ای +رقبا.
- ❖ داده لازم: قیمت خرید/حمل، نرخ ارز(پریمیوم/spot)، قیمت رقبا، موجودی، کشش تقاضا.
- ❖ گردش موجودی سریع‌تر؛ مارجین ناخالص. +2-4 % :KPI/ROI
- ❖ ابزار: Python/Excel+Power BI . What-If؛ اتصال نرخ ارز؛ سناریوسازی



(Peak Buying) خرید بد زمان

- ❖ راه حل: پیش‌بینی 3-1 ماهه قیمت CIS چین با سری زمانی و سناریو ارزی.
- ❖ داده: تاریخچه قیمت شمش/ورق، تقویم حمل، نرخ ارز.
- ❖ صرفه‌جویی هزینه خرید هر چنین.
- ❖ ابزار: BI (Prophet/ARIMA)، Python/AKSLL سناریو.

۳) خطای تسعیر و حسابداری چندارزی



- ❖ **راه حل:** مازول چندارزی + تسعیر خودکار + کنترل داخلی.
- ❖ **داده:** اسناد خرید/فروش ارزی، نرخ‌های روز/میانگین موزون.
- ❖ **KPI/ROI:** صفرشدن مغایرت‌های ارزی؛ بستن ماه سریع‌تر.
- ❖ **ابزار:** سپیدار/راهکاران (چندارزی)، کنترل‌های BI.

نقل قول استراتژیک مثلاً از ریچارد روملت:

Strategy is what you choose not to do.

استراتژی یعنی آنچه انتخاب می‌کنی که انجام ندهی.

۴) هزینه لجستیک داخلی بالا



- ❖ **راه حل:** بهینه سازی مسیر / بارگیری (VRP) و تجمع محموله با AI.
- ❖ **داده:** ترافیک، نرخ کرایه، ظرفیت ناوگان، تحویل نقاط / مسافت.
- ❖ **KPI/ROI** 8-12 %: بهبود؛ هزینه حمل SLA تحویل.
- ❖ **ابزار:** الگوریتم، نقشه بومی، آپتاپیم VRP (Python) BI+.

۵) خواب سرمایه در موجودی نامناسب



- ❖ راه حل: طبقه بندی ABC/XYZ و پیش بینی تقاضای هر SKU/استان.
- ❖ داده: فروش تاریخی، فصل مندی، سفارش های آتی.
- ❖ 15–25 % موجودی را کد؛ + گردش انبار : KPI/ROI
- ❖ ابزار: Python/Excel، مدل تقاضا (Power BI).

۶) انتخاب نادرست اینکوترمز/مسیر واردات



- ❖ **راه حل:** موَّاور توصیه‌گر مسیر Incoterms بر اساس ریسک/هزینه/زمان.
- ❖ **داده:** نرخ‌های حمل، بیمه، زمان‌های عبور، ریسک تحریم/توَقیف.
- ❖ **KPI/ROI:** ۳-۶٪ هزینه کل واردات؛ کاهش تاخیر.
- ❖ **ابزار:** مدل نمره‌دهی ساده در Excel + BI پایگاه هزینه‌ها.



کدام مشکل از بین موارد مطرح شده بیشترین درد شرکت ماست؟

۲ دقیقه سکوت برای یادداشت...

۱

ماهر مشاوران-محمد کاظم ماهر

M.C.G

اثرگذاری ماندگار
از سال ۱۳۸۲

با همکاری
گروه نرم افزاری اُمتا

شرکت تولیدی بازرگانی فولاد پرشین امیر-مهر ۱۴۰۴



۷) گزارش دهنگام به هیئت مدیره

- ❖ **راه حل:** داشبورد اجرایی روزانه با ۷ KPI طلایی (مارجین، موجودی، Cash, DSO، نرخ حمل، پوشش ارز، .(Backlog).
- ❖ **داده:** مالی/فروش/انبار/حمل.
- ❖ **KPI/ROI :** تصمیم سریع؛ جلوگیری از ضررها و تاخیری.
- ❖ **ابزار:** Data Refresh+Power BI خودکار.



۸) عدم کنترل هزینه‌های خرد اما پر تکرار

- ❖ **راه حل:** آنالیز هزینه Long-tail با BI و کشف نشت‌ها (Leakage).
- ❖ **داده:** جزئیات هزینه‌های اداری/پروانه/ترخیص/دموراژ.
- ❖ **KPI/ROI** ۵–۸٪ هزینه‌های سربار سالانه.
- ❖ **ابزار:** Power BI، قوانین هشدار (Threshold Alerts).



۹) برنامه‌ریزی ضعیف نقدینگی ارزی/ریالی

- ❖ **راه حل:** روزانه، Cash-Flow Forecast + هشدار کسری/مازاد.
- ❖ **داده:** سرسیدهای پرداخت/دریافت، قراردادها، نرخ ارز سناریویی.
- ❖ **KPI/ROI:** کاهش هزینه مالی؛ حذف غافلگیری نقدینگی.
- ❖ **ابزار:** مدل اکسل BI/؛ سناریو ارز؛ اتصال به سپیدار.

سوال و تفکر



من کجا بیشترین داده را دارم و از آن کمترین تصمیم را می‌کیرم؟

۱



(10) از دست دادن مشتریان خاموش (Churn)

- ❖ **راه حل:** مدل هشدار ریزش بر اساس افت فرکانس/سبد/تاخیر پرداخت.
- ❖ **داده:** تاریخچه خرید، DSO، تعاملات.
- ❖ **KPI/ROI** : 20–30٪ ریزش؛ افزایش حفظ مشتریان A/B.
- ❖ **ابزار:** Python/AutoML ، لیست اقدام فروش برای بازیابی.

۱۱) ریسک تحریم/واج لیست روی طرفهای خارجی



- ❖ **راه حل:** اسکرینینگ خودکار طرفین/بانک/کشتی و نمره ریسک.
- ❖ **داده:** نام/کشور طرف، IMO کشتی، SWIFT/IBAN، لیستهای تحریم.
- ❖ **KPI:** صفرشدن معاملات ریسکی؛ کاهش تأخیر ترخیص.
- ❖ **ابزار:** M+LLM پایگاه واج لیست محلی، قواعد تطبیق Power Automate.

۱۲) پیش‌بینی ریسک توقیف/تأخیر در مسیر، بندر و کشتی



- ❖ **راه حل:** مدل ریسک مسیر و (توصیه مسیر جایگزین OSINT) + تاریخچه تأخیر.
- ❖ **داده:** بندر مبدا/مقصد، خطوط کشتیرانی، زمان‌های عبور تاریخی.
- ❖ **KPI:** ۳۰٪ ریسک تأخیر پرهزینه؛ کاهش هزینه فرصت.
- ❖ **ابزار:** BI+Dasboard+Python (risk scoring).

ویدیوازیک مجموعه فولادی



قدرت کرفته از هوش مصنوعی

https://www.youtube.com/watch?v=S39_cUkDCNg

۱۳) هشدار پیشگیرانه دموراژ demurrage



راه حل: موتور هشدار زمان محور+ یادآوری اسناد ناقص.

داده: ETA، فری تایم، چک لیست اسناد، وضعیت پرداخت عوارض.

- ۸۰٪ هزینه دموراژ / دیمرج.

ابزار: + تقویم مشترک + Rule engine + Bot + اعلان.

۱۴) رادار آربیتریاز داخلی (بازار/بورس/منطقه)



- ❖ **راه حل:** پایش خودکار قیمت‌ها در کانال‌های مختلف و هشدار اختلاف معنی‌دار.
- ❖ **داده:** لیست قیمت رقبا، قیمت بورس/بازار، هزینه حمل بین منطقه‌ای.
- ❖ **KPI:** شکار فرصت‌های سود بدون ریسک، سود معاملاتی $2\% - 3\%$.
- ❖ **ابزار:** BI + Alerting + Web scraping مجاز

۱۵) بهینه‌سازی مسیر تبدیل ارز (RUB→CNY→AED→TRY→IRR و ...)



- ❖ راه حل: شبیه‌سازی مسیرهای تبدیل با کارمزد/تأخیر و ریسک.
- ❖ داده: نرخ لحظه‌ای، کارمزد کانال‌ها، زمان تسویه.
- ❖ KPI: FX effective %: ۰.۳ - ۰.۸ - ۰.۹ هزینه زمان تسویه.
- ❖ ابزار: Excel/Python سناریوساز+داشبورد.



بازی (دقیقه‌ای AI) یا انسان؟



کدام جمله را هوش مصنوعی نوشته؟

- (A) در بازاریابی امروز، مهم‌تر از دیده شدن، به یاد ماندن است. برندها باید احساس بسازند، نه فقط تبلیغ
- (B) بازاریابی یعنی استفاده از داده و الگوریتم برای پیش‌بینی احساسات مشتری و ساخت تجربه‌ای که او هنوز نمی‌داند به آن نیاز دارد.



حدس بزنید: کدام از AI است و کدام از انسان؟

۱۶) خنثی سازی ریسک ارزی با ((micro-hedge)) عملیاتی (بدون مشتقات)



- ❖ **راه حل:** نتینگ ارزی، تطبیق ورود/خروج، پیش خرید/پیش فروش سناریویی.
- ❖ **داده:** برنامه دریافت/پرداخت ارزی، Forecast فروش/خرید.
- ❖ **KPI:** نوسان پذیری سود ↓؛ ارزی پایدارتر.
- ❖ **ابزار:** اکسل سناریو + قوانین داخلی ریسک.

از سیگنال‌های بیرونی Demand Sensing (۱۷)



- ❖ راه حل: شاخص ترکیبی از پروژه‌های عمرانی/هوا/مجوز ساخت/جستجو.
- ❖ داده: اخبار مزایده‌ها، Google Trends، داده‌های دولتی.
- ❖ KPI: چیدمان موجودی هم‌سو با بازار؛ کاهش موجودی راکد.
- ❖ بازار: Web data + BI + مدل سیگنال.

(۱۸) پایگاه دانش پاسخ سریع برای تیم فروش (LLM Q&A)



- ❖ راه حل: بات داخلی آموزش دیده با کاتالوگ، HS، مقررات حمل/ترخیص.
- ❖ داده: مستندات داخلی/دولتی، FAQها، جداول وزن/ابعاد.
- ❖ KPI: زمان پاسخ فنی، خطای اطلاعاتی؛ % ۷۵ ↓ .
- ❖ ابزار: SharePoint/Drive+ Retrieval-Augmented LLM

۱۹) بهینه‌سازی طرح کمیسیون/انگیزه فروش



- ❖ **راه حل:** شبیه‌سازی ساختار پورسانت برای هدایت به SKU/ منطقه‌های هدف.
- ❖ **داده:** فروش تاریخی، مارجین، اهداف استراتژیک.
- ❖ **KPI Mix:** بهینه (منطقه/SKU)؛ سود ماهانه ↑.
- ❖ **ابزار:** شبیه‌ساز اکسل / BI+ قوانین پورسانت.

بخش سوم

ایده‌های دیگر

۱

ماهر مشاوران-محمد کاظم ماهر

M.C.G

اثرگذاری ماندگار

از سال ۱۳۸۲

با همکاری

گروه نرم افزاری اُمتا

شرکت تولیدی بازرگانی فولاد پرشین امیر-مهر ۱۴۰۴

۲۰. ریسک نکول مشتریان جدید

۲۱. دوباره کاری فاکتور/حمل و اشتباهات انسانی

۲۲. از دستدادن فرصت‌های فروش به خاطر پاسخ‌دهی کند

۲۳. قیمت‌گذاری غیرهمگام بین شعب/فروشنده‌گان

۲۴. نشت سود در قراردادهای بزرگ (Terms بد)

۲۵. فقدان دید ۳۶۰ درجه مشتری

۲۶. انتخاب نامناسب سبد کالا برای هر استان/کانال

۲۷. زمان طولانی صدور پیش‌فاکتور و استعلام

۲۸. ناسازگاری کیفیت داده و گزارش‌های متناقض

۲۹. انتخاب نادرست اینکوترمز/مسیر واردات

30. پیش‌بینی زمان ترخیص و انتخاب کارگزار گمرکی

اولویت‌بندی RFQ و احتمال برد (Bid-Win Scoring) ۳.۱

32. بات واتس اپ/تلگرام برای لید B2B و پیش احراز صلاحیت

۳۳. کشف اضافه صورت حساب در کرایه / هندلینگ (Fraud/Overcharge)

34. کارت امتیازی قابلیت اتکا تأمین‌کننده خارجی (OTIF Scorecard)

35. بهینه‌سازی تجمعی محکمه و پرکردن کانتینر/واگن

پادکاری دوره

 Prompt the Future

Lead Now or Be Left Behind

اکنون فرمان دهید، نه بعدها

پادکاری دوره



From User to Architect

شما دیگر صرفاً استفاده‌کننده ابزارهای هوش مصنوعی نیستید. از این لحظه، شما معمار سیستم‌های هوشمند تصمیم‌سازی و بقا در اقتصاد بحران‌زده ایران هستید. هر پرامپت که می‌نویسید، در واقع یک «کد فرماندهی» برای تصمیم‌های آینده است. این قدرت شماست که داده را به بینش و بینش را به اقدام تبدیل کند. در عصر جدید، کسی که زبان پرامپت را می‌فهمد، آینده را می‌نویسد.

پادکاری دوره

Measure of Real Success

موفقیت این دوره در رضایت از محتوا یا جذابیت اسلایدها نیست، بلکه در تغییری است که در شاخص‌های واقعی عملکرد شرکت شما ایجاد می‌شود. اگر در شش ماه آینده جریان نقدینگی (Cash Flow) شما پایدارتر، زمان وصول مطالبات (DSO) کوتاه‌تر، و سود عملیاتی (ROI) بالاتر شد، یعنی شما از پادگیری عبور کرده‌اید و به مرحله‌ی رهبری هوشمند رسیده‌اید. ارزش این آموزش در نتایج قابل محاسبه هیأت مدیره تعریف می‌شود، نه در اسلایدهای زیبا.

پادکاری دوره

⚡ Adaptation is Power

در این اقتصاد پرابهایم و تحریم‌زده، قدرت در «پیش‌بینی» نیست، در سرعت تطبیق و واکنش هوشمندانه است. برندهای آینده، نه آن است که منابع بیشتری دارد، بلکه آن است که سریع‌تر یاد می‌گیرد، سریع‌تر تصمیم می‌گیرد، و سریع‌تر میان تهدید و فرصت تمایز ایجاد می‌کند. با Adaptation استفاده از هوش مصنوعی یعنی هنر زنده ماندن در میانه‌ی آشوب.

پادکاری دوره



Executive Call to Action

از امروز شما در جایگاه AI Commander سازمان خود هستید. هر پرامپت، هر داشبورد، هر الگوریتمی که به کار می‌گیرید، بخشی از استراتژی دفاع و رشد شما در میدان جنگ اقتصادی است. اکنون زمان آن است که دانش را به اقدام، و اقدام را به مزیت رقابتی تبدیل کنید.

Go forth and lead with intelligence.

The Prompt is Yours.

What will you create next?

۱۴۰۴

ماهیت مشاوران-محمد کاظم ماهر

M.C.G

اثرگذاری ماندگار
از سال ۱۳۸۲

با همکاری
گروه نرم افزاری اُمتا

شرکت تولیدی بازرگانی فولاد پرشین امیر-مهر ۱۴۰۴



اولین کام بعد از این جلسه چیست؟





۱

با سپاس از حسن توجه شما

تیم ماهر مشاوران



maher.adviser@yahoo.com



۰۹۳۹۱۲۲۰۴۳

راه های ارتباطی: