

بانام کیتای بجهت

در جنگ اقتصادی، برنده کسی نیست که قوی ترین است،
بلکه کسی است که سریع ترین در با Adaptation
استفاده از هوش مصنوعی است.

Your thinking partner.



جلسه پایانی

- ❖ **پایان آموزش، آغاز تحول:** دوره آموزشی به اتمام رسید، اما ماموریت 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 پیاده سازی پروژه‌های پربازدھ که مستقیماً بر شاخص‌های عملکردی AI و نتایج مالی شرکت چرم امین تأثیر می‌گذارند.



بخش اول

جمع بندی یادگیری جلسه های قبلی

جلسه اول:

معرفی هوش مصنوعی، توضیح تاریخچه و نحوه عملکرد هوش مصنوعی سیستم های تصمیم گیر و یادگیری عمیق.

جلسه دوم:

معرفی چند ابزار هوش مصنوعی و استفاده از حالت صوت پیشرفته استفاده عملی از gchatgpt و geminai o و معرفی ساختار بهینه نوشتگر پرامپت.

جلسه سوم:

مرور کلیدی: مدل Curve-S برای تاب آوری، استراتژی های هوش مصنوعی برای تخفیف ریسک و مدیریت عملیاتی راهکارها و مدل های جدید کسب و کار بین المللی معرفی ساختار پرامپت نویسی CRISP-E.

هدف کلیدی جلسه چهارم:

- ➊ تبدیل دانش سه جلسه قبل به نقشه استراتژیک تصمیم‌سازی هوشمند
- ➋ تمرکز بر تاب آوری عملیاتی، کاهش هزینه، شفافیت داده‌ای.



بخش دوم

ایده‌ها

۱) بازآفرینی سناریوی بحران و دعوت عملی به حل آن

روایت عملی بحران در ۴ ماه آخر سال ۱۴۰۴، شرکت چرم امین درگیر سه چالش حیاتی است:

- ❖ جهش ناگهانی ارز
- ❖ اختلال تأمین مواد اولیه
- ❖ کاهش بهره‌وری و فرسودگی خطوط تولید

نشست اضطراری هیات مدیره با این پرسش آغاز می‌شود:

آیا با رویکرد سنتی و واکنشی، یک بار دیگر تنها نظاره‌گر بحران خواهیم بود یا می‌خواهیم با شجاعت،
ابزارهای نوین هوشمند به خدمت بگیریم و معمار آینده شویم؟

۲) معرفی ماتریس ریسک پیاده سازی AI (مختص بازار ایران)

اقدام پیشنهادی با AI	شاخص عملیاتی (KRI)	شدت اثر	احتمال	ریسک کلیدی
آموزش عملی مشارکتی و مربیگری دیجیتال	نرخ پذیرش ابزار جدید	متوسط	بالا	مقاومت کارکنان
الگوریتم پاکسازی اتوماتیک داده	درصد داده مفید/کل داده‌ها	بالا	متوسط	داده‌های ناقص و پراکنده
استفاده از نرم‌افزارهای اپن‌سورس بومی‌سازی شده	تعداد ابزارهای قابل دسترسی	بالا	بالا	محدودیت نرم‌افزار و تحریم
مدل‌سازی پیش‌بینی و سنجش ریسک لحظه‌ای با AI	ضریب تاب‌آوری جریان نقدی	بالا	بالا	نوسان ارزی و کمبود نقدینگی
پیاده‌سازی ابزارهای امنیت هوشمند	تعداد حملات شناسایی شده	بالا	متوسط	امنیت سایبری



۳) 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 ناچالص. +2-4 % :KPI/ROI
- ❖ ابزار: Python/Excel+Power BI .What-If؛ اتصال نرخ ارز؛ سناریوسازی



نقل قول استراتژیک مثلاً از ریچارد روملت:
Strategy is what you choose **not to do.**

استراتژی یعنی آنچه انتخاب می‌کنی که انجام **ندهی**.

۴) تحلیل زنجیره ارزش چرم امین

◆ مدل پورتر+ داده های واقعی چرم امین

شاخص کلیدی (KPI)	فرصت AI	جالش	بخش
کاهش ضایعات	انتخاب تأمین‌کننده بهینه	نوسان کیفیت	خرید پوست
ثبت رنگ	سنسور + تحلیل داده	PH کنترل	دباغی
کاهش موجودی مازاد	پیش‌بینی تقاضا	مواد فاسدشونده	انبار
افزایش گردش نقدی	پیش‌بینی سفارش	نقدینگی پایین	فروش

* فعالیت گروهی: طراحی سناریوی «AI در بحران» برای هر بخش

۵) نقشه استراتژیک نهایی

چرم امین Roadmap سه مرحله‌ای



۴ ماه اول – Quick Wins – پیاده‌سازی داشبورد فروش و انبار با Power BI + ChatGPT API محلی‌پرور آزمایشی کنترل کیفیت چرم با الگوریتم تشخیص نقص سطحی.

۶–۱۲ ماه: دیجیتال‌سازی فرآیند خرید و قیمت‌گذاری هوشمند استقرار واحد داده و گزارش‌دهی هوشمند به هیئت مدیره.

۱۲–۱۸ ماه: مدل پیش‌بینی صادرات + بهینه‌سازی لجستیک.

مثال: شرکت چرم مشهد با بکارگیری الگوریتم پیش‌بینی تقاضا، ۱۲٪ کاهش ضایعات و ۱۷٪ افزایش گردش نقدی ثبت کرد.

۶) کام‌های اجرایی بعدی:

شاخص	زمان	مسئول	اقدام	فاز
تشکیل جلسه	هفته اول	مدیر عامل	کمیته راهبری AI	۱
اثبات ارزش	ماه اول	مدیر تولید / مالی	Quick Win‌های پروژه	۲
داشبورد اولیه	ماه سوم	IT	Data Governance	۳
کاهش کمینه ۲۵٪ ریسک	هر سه ماه	هیئت مدیره	پایش ریسک‌ها	۴

استانداردها و نمونه‌های مرجع:

- NIST AI Risk Management Framework
- ESMT Berlin Executive AI Certificate
- EU AI Act
- INSEAD –AI for Strategic Decision Making



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

۲ دقیقه سکوت برای یادداشت...



۷) 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.
- ❖ KPI/ROI: ۱۵-۲۵٪ موجودی را کد؛ + گردش انبار.
- ❖ ابزار: Power BI، مدل تقاضا (Python/Excel).



۸) کزارش دهنده دیره‌نگام به هیئت مدیره

- ❖ **راه حل:** داشبورد اجرایی روزانه با KPI 7 طلایی (مارجین، موجودی، Cash، DSO، نرخ حمل، پوشش ارز، Backlog).
- ❖ **داده:** مالی/فروش/انبار/حمل.
- ❖ **KPI/ROI :** تصمیم سریع؛ جلوگیری از ضررهای تاخیری.
- ❖ **ابزار:** Data Refresh+Power BI خودکار.



۹) عدم کنترل هزینه‌های خرد اما پر تکرار

- ❖ راه حل: آنالیز هزینه Long-tail با BI و کشف نشت‌ها (Leakage).
- ❖ داده: جزئیات هزینه‌های اداری/پروانه/ترخيص/دموراز.
- ❖ KPI/ROI: هزینه‌های سربار سالانه.
- ❖ ابزار: Power BI، قوانین هشدار (Threshold Alerts).



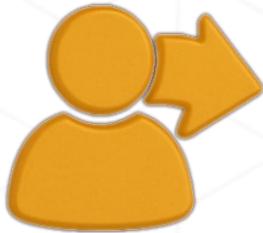
۱۰) برنامه‌ریزی ضعیف نقدینگی ارزی/ریال

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



سوال و تفکر:

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



(11) از دستدادن 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.



۱۲) ریسک تحریم/واج لیست روی طرفهای خارجی

راه حل: Screening خودکار طرفین/بانک/کشتی و نمره ریسک.

داده: نام/کشور طرف، IMO حمل و نقل، SWIFT/IBAN، لیستهای تحریم.

KPI: صفرشدن معاملات ریسکی؛ کاهش تأخیر ترخیص.

ابزار: Power Automate + پایگاه واج لیست محلی، قواعد تطبیق LLM + پایگاه قواعد محلی.

ویدیو از یک مجموعه‌ی چرم‌سازی قدرت کرفته از هوش مصنوعی





بخش سوم

ایده‌های دیگر

- ۱۳. ریسک نکول مشتریان جدید**
- ۱۴. دوباره کاری فاکتور/حمل و اشتباهات انسانی**
- ۱۵. از دستدادن فرصت‌های فروش به خاطر پاسخ‌دهی کند**
- ۱۶. قیمت‌گذاری غیرهمگام بین شعب/فروشنده‌گان**
- ۱۷. نشت سود در قراردادهای بزرگ (Terms بد)**
- ۱۸. فقدان دید ۳۶۰ درجه مشتری**
- ۱۹. انتخاب نامناسب سبد کالا برای هر استان/کانال**
- ۲۰. زمان طولانی صدور پیش‌فاکتور و استعلام**
- ۲۱. ناسازگاری کیفیت داده و گزارش‌های متناقض**
- ۲۲. انتخاب نادرست اینکووترمز/مسیر واردات**

- ۲۳. پیش‌بینی زمان ترخیص و انتخاب کارگزار گمرکی**
- ۲۴. بات واتس‌اپ/تلگرام برای لید B2B و پیش‌احراز صلاحیت**
- ۲۵. کشف اضافه صورت حساب در کرایه/هندلینگ (Fraud/Overcharge)**
- ۲۶. کارت امتیازی قابلیت اتکا تأمین‌کننده خارجی (OTIF Scorecard)**
- ۲۷. بررسی مستمر جهت شناسایی فرصتهای تامین منابع مالی درست در امور بانکی**



یادگاری دوره

Prompt the Future

Lead Now or Be Left Behind

اکنون فرمان دهید، نه بعدها



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.



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 یادگیری عبور کرده‌اید و به **مرحله‌ی رهبری هوشمند رسیده‌اید**. ارزش این آموزش در نتایج قابل محاسبه هیئت مدیره تعریف می‌شود، نه در اسلایدهای زیبا.



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. **Adaptation** با استفاده از هوش مصنوعی یعنی هنر زنده ماندن در میانه‌ی آشوب.



Executive Call to Action

از امروز شما در جایگاه Commander AI 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?

اولین گام بعد از این جلسه چیست؟





۱

۲

۳

۴

۵

۶

۷

۸

۹

۱۰

۱۱

۱۲

۱۳

۱۴

۱۵

۱۶

۱۷

۱۸

۱۹

۲۰

۲۱

۲۲

۲۳

۲۴

۲۵

۲۶

۲۷

۲۸

۲۹

۳۰

۳۱

۳۲

۳۳

۳۴

۳۵

۳۶

۳۷

۳۸

۳۹

۴۰

۴۱

۴۲

۴۳

۴۴

۴۵

۴۶

۴۷

۴۸

۴۹

۵۰

۵۱

۵۲

۵۳

۵۴

۵۵

۵۶

۵۷

۵۸

۵۹

۶۰

۶۱

۶۲

۶۳

۶۴

۶۵

۶۶

۶۷

۶۸

۶۹

۷۰

۷۱

۷۲

۷۳

۷۴

۷۵

۷۶

۷۷

۷۸

۷۹

۸۰

۸۱

۸۲

۸۳

۸۴

۸۵

۸۶

۸۷

۸۸

۸۹

۹۰

۹۱

۹۲

۹۳

۹۴

۹۵

۹۶

۹۷

۹۸

۹۹

۱۰۰

۱۰۱

۱۰۲

۱۰۳

۱۰۴

۱۰۵

۱۰۶

۱۰۷

۱۰۸

۱۰۹

۱۱۰

۱۱۱

۱۱۲

۱۱۳

۱۱۴

۱۱۵

۱۱۶

۱۱۷

۱۱۸

۱۱۹

۱۲۰

۱۲۱

۱۲۲

۱۲۳

۱۲۴

۱۲۵

۱۲۶

۱۲۷

۱۲۸

۱۲۹

۱۳۰

۱۳۱

۱۳۲

۱۳۳

۱۳۴

۱۳۵

۱۳۶

۱۳۷

۱۳۸

۱۳۹

۱۴۰

۱۴۱

۱۴۲

۱۴۳

۱۴۴

۱۴۵

۱۴۶

۱۴۷

۱۴۸

۱۴۹

۱۵۰

۱۵۱

۱۵۲

۱۵۳

۱۵۴

۱۵۵

۱۵۶

۱۵۷

۱۵۸

۱۵۹

۱۶۰

۱۶۱

۱۶۲

۱۶۳

۱۶۴

۱۶۵

۱۶۶

۱۶۷

۱۶۸

۱۶۹

۱۷۰

۱۷۱

۱۷۲

۱۷۳

۱۷۴

۱۷۵

۱۷۶

۱۷۷

۱۷۸

۱۷۹

۱۸۰

۱۸۱

۱۸۲

۱۸۳

۱۸۴

۱۸۵

۱۸۶

۱۸۷

۱۸۸

۱۸۹

۱۹۰

۱۹۱

۱۹۲

۱۹۳

۱۹۴

۱۹۵

۱۹۶

۱۹۷

۱۹۸

۱۹۹

۲۰۰

۲۰۱

۲۰۲

۲۰۳

۲۰۴

۲۰۵

۲۰۶

۲۰۷

۲۰۸

۲۰۹

۲۱۰

۲۱۱

۲۱۲

۲۱۳

۲۱۴

۲۱۵

۲۱۶

۲۱۷

۲۱۸

۲۱۹

۲۲۰

۲۲۱

۲۲۲

۲۲۳

۲۲۴

۲۲۵

۲۲۶

۲۲۷

۲۲۸

۲۲۹

۲۳۰

۲۳۱

۲۳۲

۲۳۳

۲۳۴

۲۳۵

۲۳۶

۲۳۷

۲۳۸

۲۳۹

۲۴۰

۲۴۱

۲۴۲

۲۴۳

۲۴۴

۲۴۵

۲۴۶

۲۴۷

۲۴۸

۲۴۹

۲۵۰

۲۵۱

۲۵۲

۲۵۳

۲۵۴

۲۵۵

۲۵۶

۲۵۷

۲۵۸

۲۵۹

۲۶۰

۲۶۱

۲۶۲

۲۶۳

۲۶۴

۲۶۵

۲۶۶

۲۶۷

۲۶۸

۲۶۹

۲۷۰

۲۷۱

۲۷۲

۲۷۳

۲۷۴

۲۷۵

۲۷۶

۲۷۷

۲۷۸

۲۷۹

۲۸۰

۲۸۱

۲۸۲

۲۸۳

۲۸۴

۲۸۵

۲۸۶

۲۸۷

۲۸۸

۲۸۹

۲۹۰

۲۹۱

۲۹۲

۲۹۳

۲۹۴

۲۹۵

۲۹۶

۲۹۷

۲۹۸

۲۹۹

۳۰۰

۳۰۱

۳۰۲

۳۰۳

۳۰۴

۳۰۵

۳۰۶

۳۰۷

۳۰۸

۳۰۹

۳۱۰

۳۱۱

۳۱۲

۳۱۳

۳۱۴

۳۱۵

۳۱۶

۳۱۷

۳۱۸

۳۱۹

۳۲۰

۳۲۱

۳۲۲

۳۲۳

۳۲۴

۳۲۵

۳۲۶

۳۲۷

۳۲۸

۳۲۹

۳۳۰

۳۳۱

۳۳۲

۳۳۳

۳۳۴

۳۳۵

۳۳۶

۳۳۷

۳۳۸

۳۳۹

۳۴۰

۳۴۱

۳۴۲

۳۴۳

۳۴۴

۳۴۵

۳۴۶

۳۴۷

۳۴۸

۳۴۹

۳۵۰

۳۵۱

۳۵۲

۳۵۳

۳۵۴

۳۵۵

۳۵۶

۳۵۷

۳۵۸

۳۵۹

۳۶۰

۳۶۱

۳۶۲

۳۶۳

۳۶۴

۳۶۵

۳۶۶

۳۶۷

۳۶۸

۳۶۹

۳۷۰

۳۷۱

۳۷۲

۳۷۳

۳۷۴

۳۷۵

۳۷۶

۳۷۷

باسپاس از حسن توجه شما

تیم ماهر مشاوران

اگرگذاری ماندگار
از سال ۱۳۸۲ | ماهر مشاوران
محمد کاظم ماهر



maher.adviser@yahoo.com



۰۹۱۲۱۲۲۰۴۳
۰۹۳۹۱۲۲۰۴۳

راه های ارتباطی: