

بانام یتای بی همتا



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

Your thinking partner.

جلسه پایانی - ۲۳ مهر
۱۴۰۴

ماهر مشاوران - محمد کاظم ماهر
M.C.G

اثر گذاری ماندگار
از سال ۱۳۸۲

با همکاری
گروه نرم افزاری اُمتا

شرکت تولیدی بازرگانی فولاد پرشین امیر - مهر ۱۴۰۴



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 پربازده که مستقیماً بر شاخص‌های عملکردی KPI و نتایج مالی شرکت بازرگانی فولاد پرشین امیر تأثیر می‌گذارند.

بخش اول

یادآوری مطالب گفته شده...

جلسه اول: معرفی هوش مصنوعی و تاثیرات آن.

جلسه دوم: Agent و معرفی ابزار های هوش مصنوعی.

جلسه سوم: پرامپت نویسی حرفه ای.



بخش دوم ایده ها



1) قیمت گذاری اشتباه و از دست دادن حاشیه

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



(2) خرید بد زمان (Peak Buying)

- ❖ **راه حل:** پیش بینی 3-1 ماهه قیمت CIS/ چین با سری زمانی و سناریو ارزی.
- ❖ **داده:** تاریخچه قیمت شمش / ورق، تقویم حمل، نرخ ارز.
- ❖ **KPI/ROI:** 3-1% صرفه جویی هزینه خرید هر تن.
- ❖ **ابزار:** Python (Prophet/ARIMA) ، BI فایل اکسل سناریو.



3) خطای تسعیر و حسابداری چندارزی

- ❖ **راه حل:** ماژول چندارزی + تسعیر خودکار + کنترل داخلی.
- ❖ **داده:** اسناد خرید/فروش ارزی، نرخ های روز/میانگین موزون.
- ❖ **KPI/ROI:** صفرشدن مغایرت های ارزی؛ بستن ماه سریع تر.
- ❖ **ابزار:** سپیدار/راهکاران (چندارزی)، کنترل های BI.

نقل قول استراتژیک مثلاً از ریچارد روملت:

Strategy is what you choose not to do.

استراتژی یعنی آنچه انتخاب می‌کنی که انجام ندهی.

4) هزینه لجستیک داخلی بالا



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

5) 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:** 25-15% موجودی راکد؛ + گردش انبار.

❖ **ابزار:** Power BI، مدل تقاضا (Python/Excel).

6) انتخاب نادرست اینکوترمز/مسیر واردات



❖ **راه حل:** موتور توصیه گر مسیر Incoterms/بر اساس ریسک/هزینه/زمان.

❖ **داده:** نرخ های حمل، بیمه، زمان های عبور، ریسک تحریم/توقیف.

❖ **KPI/ROI:** 3-6% هزینه کل واردات؛ کاهش تاخیر.

❖ **ابزار:** مدل نمره دهی ساده در + BI/Excel پایگاه هزینه ها.



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

۲ دقیقه سکوت برای یادداشت...



7) گزارش دهی دیر هنگام به هیئت مدیره

- ❖ **راه حل:** داشبورد اجرایی روزانه با 7 KPI 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.



8) عدم کنترل هزینه‌های خرد اما پرتکرار

- ❖ **راه حل:** آنالیز هزینه Long-tail با BI و کشف نشت‌ها (Leakage).
- ❖ **داده:** جزئیات هزینه‌های اداری / پروانه / ترخیص / دموراژ.
- ❖ **KPI/ROI:** 8-5- % هزینه‌های سربرار سالانه.
- ❖ **ابزار:** Power BI، قوانین هشدار (Threshold Alerts).



9) برنامه‌ریزی ضعیف نقدینگی ارزی/ریالی

- ❖ **راه‌حل:** Forecast روزانه، Cash-Flow چندانری + هشدار كسری/مازاد.
- ❖ **داده:** سررسیدهای پرداخت/دریافت، قراردادهای، 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 می گیرم؟



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.

11) ریسک تحریم/واچ لیست روی طرف‌های خارجی



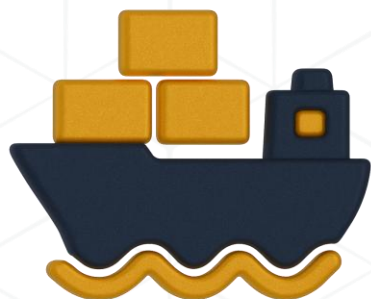
❖ **راه‌حل:** اسکرینینگ خودکار طرفین / بانک / کشتی و نمره ریسک.

❖ **داده:** نام / کشور طرف، IMO / کشتی، SWIFT / IBAN، لیست‌های تحریم.

❖ **KPI:** صفر شدن معاملات ریسکی؛ کاهش تأخیر ترخیص.

❖ **ابزار:** LLM + پایگاه واچ لیست محلی، قواعد تطبیق Power Automate.

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



❖ **راه‌حل:** 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:** Python (risk scoring) + داشبورد نقشه‌ای BI.

ویدیو از یک مجموعه فولادی قدرت گرفته از هوش مصنوعی

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

13 هشدار پیشگیرانه دموراژ demurrage



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

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

❖ **KPI:** ۸۰ - % هزینه دموراژ / دیمرج.

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

14) رادار آربیتراژ 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 + مجاز Web scraping

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

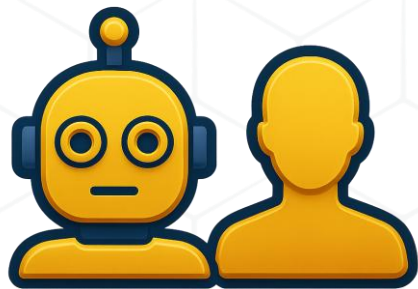


❖ **راه‌حل:** شبیه‌سازی مسیرهای تبدیل با کارمزد/تأخیر و ریسک.

❖ **داده:** نرخ لحظه‌ای، کارمزد کانال‌ها، زمان تسویه.

❖ **KPI:** ۰.۳ – ۰.۸ % هزینه FX effective؛ کاهش زمان تسویه.

❖ **ابزار:** Excel/Python سناریوساز+داشبورد.



بازی ۱ 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؟

16) 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 ↓؛ P&L ارزی پایدارتر.

❖ **ابزار:** اکسل سناریو + قوانین داخلی ریسک.

17 Demand Sensing از سیگنال‌های بیرونی



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

18) 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: ۷۰٪ ↓ .

❖ **ابزار:** SharePoint/Drive+ Retrieval-Augmented LLM .

19) بهینه‌سازی طرح کمیسیون/انگیزه فروش



❖ **راه‌حل:** شبیه‌سازی ساختار پورسانت برای هدایت به SKU/منطقه‌های هدف.

❖ **داده:** فروش تاریخی، مارجین، اهداف استراتژیک.

❖ **KPI:** Mix بهینه (منطقه/SKU)؛ سود ماهانه \uparrow .

❖ **ابزار:** شبیه‌ساز اکسل / BI+ قوانین پورسانت.

بخش سوم

ایده های دیگر

20. ریسک نکول مشتریان جدید

21. دوباره کاری فاکتور/حمل و اشتباهات انسانی

22. از دست دادن فرصت های فروش به خاطر پاسخ دهی کند

23. قیمت گذاری غیرهمگام بین شعب/فروشنندگان

24. نشت سود در قراردادهای بزرگ (Terms بد)

25. فقدان دید 360درجه مشتری

26. انتخاب نامناسب سبد کالا برای هر استان/کانال

27. زمان طولانی صدور پیش فاکتور و استعلام

28. ناسازگاری کیفیت داده و گزارش های متناقض

29. انتخاب نادرست اینکوترمز/مسیر واردات

30. پیش‌بینی زمان ترخیص و انتخاب کارگزار گمرکی

31. اولویت‌بندی RFQ و احتمال برد (Bid-Win Scoring)

32. بات واتس‌آپ/تلگرام برای لید B2B و پیش‌احراز صلاحیت

33. کشف اضافه‌صورت حساب در کرایه/هندلینگ (Fraud/Overcharge)

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

35. بهینه‌سازی تجمیع محموله و پرکردن کانتینر/واگن

یادگاری دوره

 Prompt the Future

Lead Now or Be Left Behind

اکنون فرمان دهید، نه بعدها

یادگاری دوره



From User to Architect

شما دیگر صرفاً استفاده کننده ابزارهای هوش مصنوعی نیستید. از این لحظه، شما معمار سیستم های هوشمند تصمیم سازی و بقا در اقتصاد بحران زده ایران هستید. هر پرامپت که می نویسید، در واقع یک «کد فرماندهی» برای تصمیم های 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 می فهمد، آینده را می نویسد.

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

یادگیری دوره

Adaptation is Power

در این اقتصاد پرابهام و تحریم زده، قدرت در «پیش بینی» نیست، در سرعت تطبیق و واکنش هوشمندانه است. برنده‌ی 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.

یادگاری 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?

اولین گام بعد از این جلسه چیست؟ 🌱





باسپاس از حسن توجه شما

تیم ماهر مشاوران



maher.adviser@yahoo.com



۰۹۳۹۱۲۲۲۰۴۳

راه های ارتباطی: