

تازه‌بار

گزارش سال ۱۴۰۱

Tazebar

گزارش سال ۱۴۰۱



تعدادی از همکاران در یکی از جلسات ماهانه تیم

۱	تازه‌بار تحقق یک روایا	
۳	مشتریان	فصل اول
۱۸	گزارشات تحلیلی	فصل دوم
۳۴	نیروی انسانی و عملکرد واحدها	فصل سوم
۳۸	فناوری و توسعه محصول	فصل چهارم
۴۵	سال پیش رو	فصل پنجم



تازه بار تحقیق یک رویا

ما در تازه‌بار بر اساس تجربه‌ایم، که در این سال‌ها آموخته‌ایم، به این درک رسیده‌ایم که با همه‌ی سختی‌ها و چالش‌های راه، تازه‌بار ارائه دهنده‌ی ارزشی است که جای خالی آن در اکوسیستم امروزه‌ی صنعت کشاورزی به شدت احساس می‌شود و این ارزش چیزی نیست جز کیفیت، تعهد و اعتماد.

تازه‌بار همیشه در تلاش بوده تا با بهینه کردن فرایندهای پیچیده تأمین محصولات کشاورزی برای یک کسب و کار، آن‌ها را با یک تجربه خرید نوین و بدون دغدغه آشنا کند و به جرأت می‌توان گفت در این زمینه توانسته‌ایم با استفاده از تکنولوژی و تجربه‌ی این سالها، یکی از پیشگامان و نوآوران این صنعت باشیم و مشتریان خود را با نگاهی تازه و زاویه‌دیدی بسیار ارزشمندی آشنا کنیم.

در گزارش پیش رو قسمتی از آمار و اطلاعات هیجان انگیز تازه‌بار در سال ۱۴۰۱، که حاصل عملکرد دیپارتمان‌های مجموعه شامل واحدهای بازاریابی و فروش، پشتیبانی مشتریان، عملیات و پردازش محصولات، تأمین، حمل نقل، مالی و اداری، نیروی انسانی، تکنولوژی و توسعه محصول و ... می‌باشد را به شما نمایش خواهیم داد.

ما در تازه‌بار بر این باور هستیم که ادامه موفقیت‌های چشم گیر و ظرفیت‌هایی که در سال‌های گذشته کسب کرده و هرساله آن را ارتقاء داده‌ایم، مقدمه‌ای از راه پرفراز و نشیب و ماجرا جویانه‌ای هست که تیم ما قدم در آن گذاشته و با اراده قوی به دنبال محقق کردن اهداف سال جدید هستیم.

رویا پردازی ما به داده‌ها همچنان ادامه دارد...



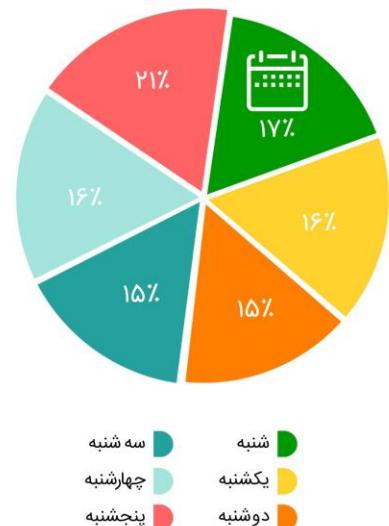
واحد پردازش و سوت محصولات تازه بار



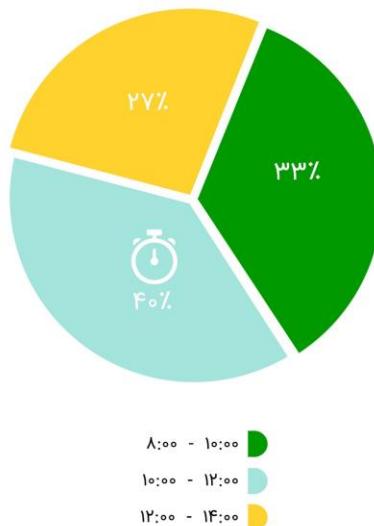


انتخاب های مشتریان در سال ۱۴۰۱

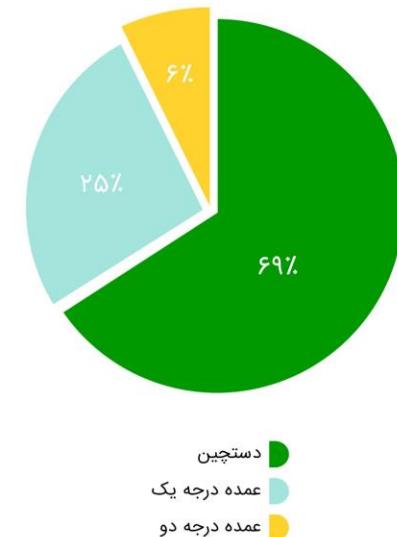
روز تحویل سفارش



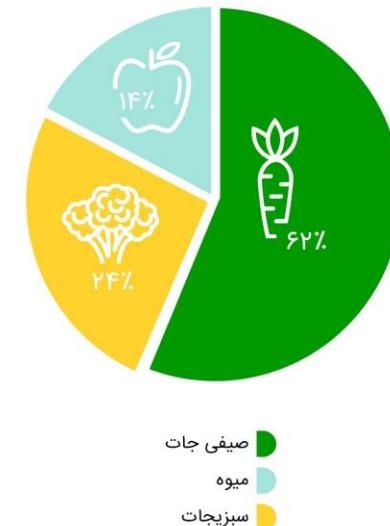
ساعت تحویل سفارشات



دسته بندی محصول



نوع محصول



به علت تمرکز اصلی تازه‌بار در حوزه هورکا، همچون سالیان قبل صیفی‌جات از نیازهای اصلی مشتریان در سال ۱۴۰۱ بوده است، همچنین یکی از مزایای رقابتی تازه‌بار ارائه محصولات دستچین به مشتریان می‌باشد که این دسته بندی ۶۹٪ از سفارشات مشتریان را به خود اختصاص داده، که نسبت به سال قبل ۵٪ افزایش داشته است. ایده‌آل ترین بازه زمانی رستوران‌ها برای تحویل سفارشات بازه زمانی ۱۰-۱۲ بوده که پنج شنبه و شنبه‌ها به علت قرارگیری قبل و بعد از تعطیلات همواره از روزهای پرسفارش تازه‌بار محسوب می‌شوند.



تعداد کاربران تازه‌بار



تعداد کاربران تازه‌بار از زمان شروع فعالیت تا انتهای سال مورد بررسی، **۳۲۰%** رشد مرکب سالانه داشته است.

تعدادی از سرپرستان واحد پردازش محصولات



مشتریان تازه‌بار از چه ابزارهایی برای خرید آنلاین خود استفاده می‌کنند؟



عمده مشتریان از طریق وب سایت نسبت به ثبت سفارش مورد نیاز خود اقدام نموده‌اند و اپلیکیشن کمترین سهم را در ثبت سفارشات را داشته است.



محصولات محبوب تازه‌بار از نگاه مشتریان



۵
رتبه

سیب زرد



۴
رتبه

هندوانه



۳
رتبه

توت فرنگی گلخانه‌ای



۲
رتبه

موز



۱
رتبه

پرتقال آبگیری شمال



۵
رتبه

کلم بروکلی



۴
رتبه

سبزی خوردن



۳
رتبه

کاهو فرانسه



۲
رتبه

کاهو رسمی



۱
رتبه

کاهو پیچ



۵
رتبه

لیمو ترش شیرازی



۴
رتبه

قارچ



۳
رتبه

لیمو ترش سنگی



۲
رتبه

سیب زمینی



۱
رتبه

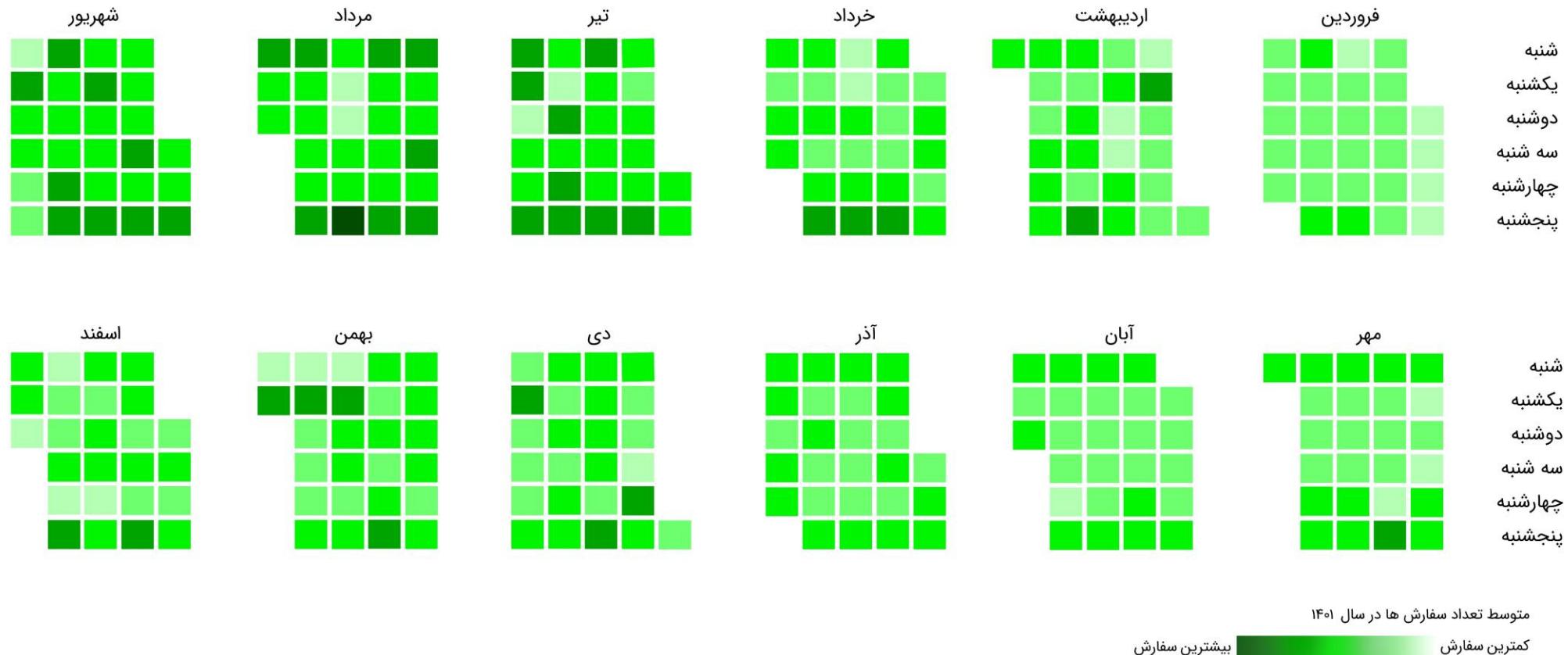
گوجه‌فرنگی بوته‌ای



ناوگان لجستیکی تازه‌بار



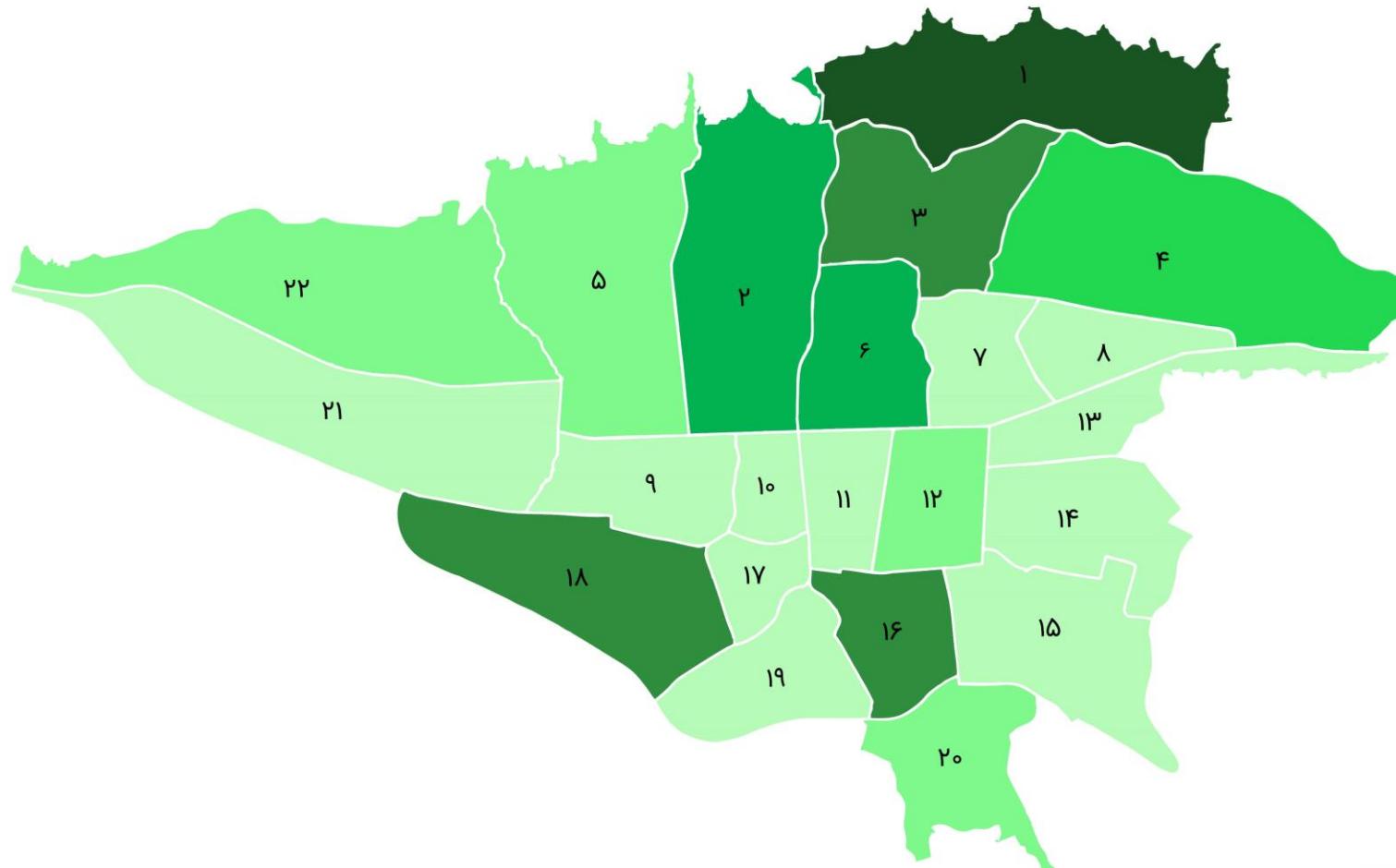
پرسفارش ترین روزهای تازه‌بار



جریان رو به رشد تعداد سفارشات در شش ماه ابتدای سال کاملاً مشهود می‌باشد، که نشان از پیش بینی دقیق و ظرفیت سازی مناسب در واحدهای مختلف تیم در جهت دستیابی به اهداف از پیش تعیین شده دارد، لازم به توضیح است که برنامه‌ریزی‌های لازم برای ادامه رشد سریع و هیجان انگیز در سال ۱۴۵۲ نیز صورت گرفته است.



پرآکندگی سفارشات تازه بار براساس مناطق ۲۲ گانه تهران

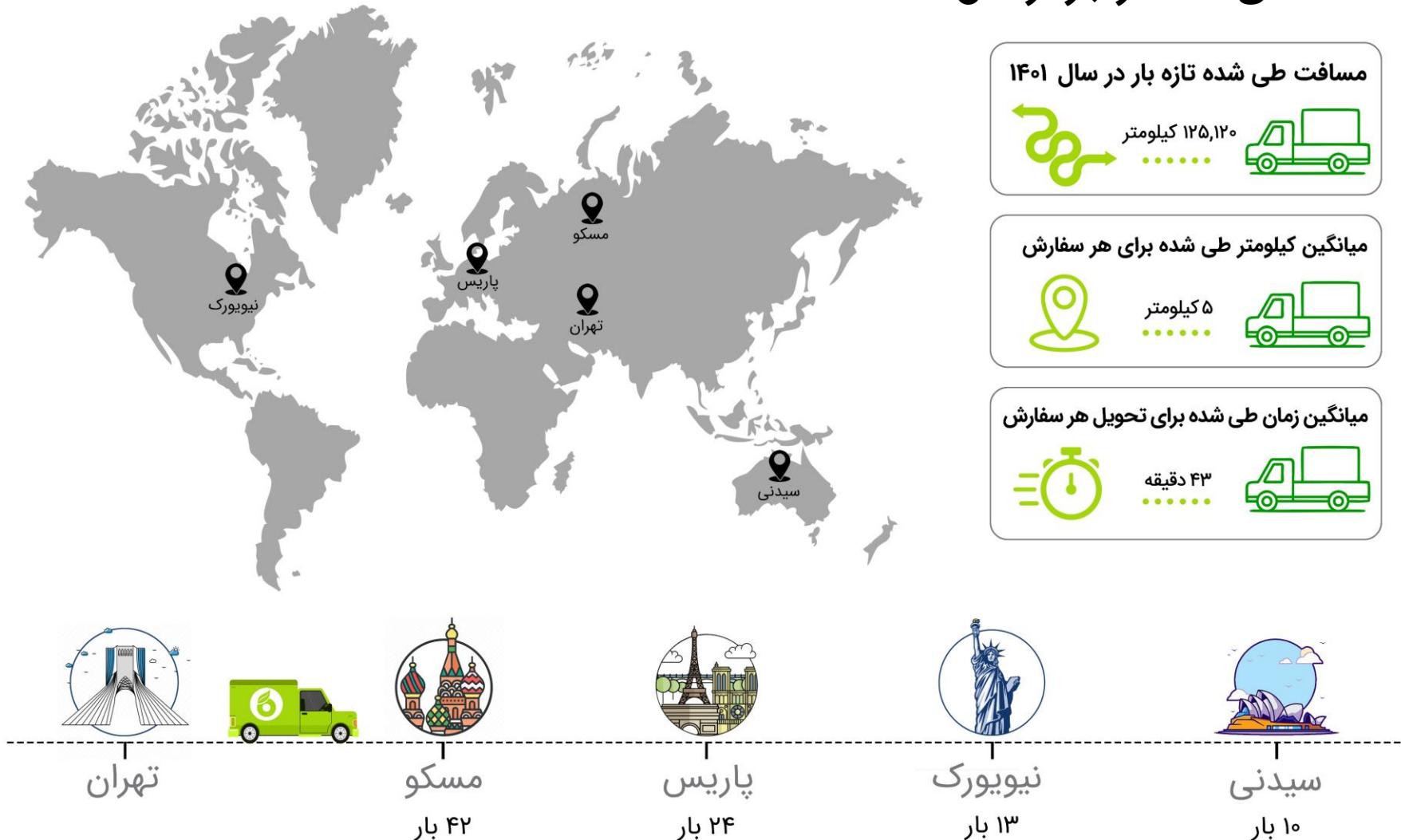


۸۰٪ سفارشات از شش منطقه ۱، ۲، ۳، ۶، ۱۶ و ۱۸ کسب شده است.

مناطق ۱۶ و ۱۸ نسبت به سال پیش ۱۸٪ رشد در فروش را تجربه کردند.

سفارشات خارج از تهران مربوط به شهریار، پرند، کرج و رباط کریم بوده است.

بررسی توصیفی مسافت طی شده تازه‌بار در سال ۱۴۰۱



با مسافت طی شده تازه بار در سال ۱۴۰۱ شما میتوانید به تعداد این اعداد از تهران به شهرهای بالا سفر کنید.



تازه

فروشگاه آنلاین محصولات کشاورزی
از مزرعه تا آشپرخانه
www.tazehbar.com

تعدادی از همکاران ناوگان لجستیکی تازه‌بار



www.tazehbar.com

کشاورزی

آنلاین

فروشگاه

آشپرخانه

مزرعه

از

تازه

بار

لجهستیکی

ناوگان

تازه

بار

تازه

بار

تازه‌بار

کشاورزی

آنلاین

فروشگاه

آشپرخانه

مزرعه

از

تازه

بار

لجهستیکی

ناوگان

تازه

بار

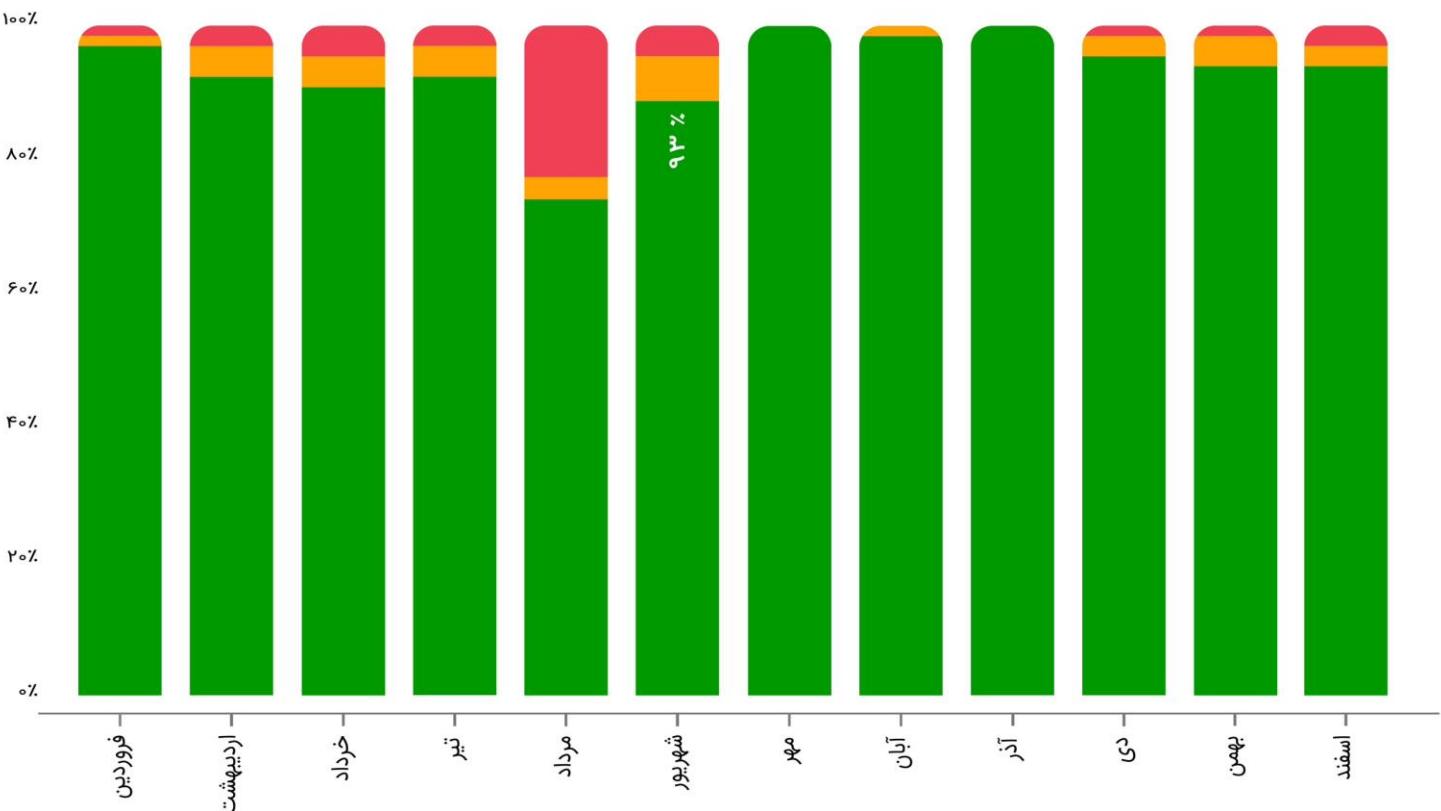
تازه

بار

۱۳۰ ۱۲۹ ۱۲۸ ۱۲۷ ۱۲۶ ۱۲۵ ۱۲۴ ۱۲۳ ۱۲۲ ۱۲۱ ۱۲۰ ۱۱۹ ۱۱۸ ۱۱۷ ۱۱۶ ۱۱۵ ۱۱۴ ۱۱۳ ۱۱۲ ۱۱۱ ۱۱۰ ۱۰۹ ۱۰۸ ۱۰۷ ۱۰۶ ۱۰۵ ۱۰۴ ۱۰۳ ۱۰۲ ۱۰۱ ۱۰۰ ۹۹ ۹۸ ۹۷ ۹۶ ۹۵ ۹۴ ۹۳ ۹۲ ۹۱ ۹۰ ۸۹ ۸۸ ۸۷ ۸۶ ۸۵ ۸۴ ۸۳ ۸۲ ۸۱ ۸۰ ۷۹ ۷۸ ۷۷ ۷۶ ۷۵ ۷۴ ۷۳ ۷۲ ۷۱ ۷۰ ۶۹ ۶۸ ۶۷ ۶۶ ۶۵ ۶۴ ۶۳ ۶۲ ۶۱ ۶۰ ۵۹ ۵۸ ۵۷ ۵۶ ۵۵ ۵۴ ۵۳ ۵۲ ۵۱ ۵۰ ۴۹ ۴۸ ۴۷ ۴۶ ۴۵ ۴۴ ۴۳ ۴۲ ۴۱ ۴۰ ۳۹ ۳۸ ۳۷ ۳۶ ۳۵ ۳۴ ۳۳ ۳۲ ۳۱ ۳۰ ۲۹ ۲۸ ۲۷ ۲۶ ۲۵ ۲۴ ۲۳ ۲۲ ۲۱ ۲۰ ۱۹ ۱۸ ۱۷ ۱۶ ۱۵ ۱۴ ۱۳ ۱۲ ۱۱ ۱۰ ۹ ۸ ۷ ۶ ۵ ۴ ۳ ۲ ۱

تعهد تازه‌بار در تحویل سفارشات در بازه‌های انتخابی مشتریان به چه میزانی بوده است؟

یکی از ارزش‌های مهم تازه‌بار برای مشتریان، ارائه سفارشات در بازه انتخابی و گاه‌ها رأس ساعت مورد نیاز آنها است که ناوگان حمل و نقل تازه‌بار با پیش‌بینی‌های دقیق و ظرفیت سازی‌های مناسب توانسته در کلان شهر تهران با وجود تمامی مشکلات ترافیکی، همواره این اطمینان را به مشتریان خود بدهد که سفارشات خود را در قالب محصولات دست چین شده و بدون تأخیر، در محل نظر خود تحویل گیرند.



% ۹۵ از سفارشات، به موقع و در بازه‌ی تعیین شده به مشتریان تحویل شده‌اند.

تنها %۵ از سفارشات با تأخیر به مشتریان تحویل داده شده است.

آمار ارسال در بازه‌ی تعیین شده و بدون تأخیر تازه‌بار در سال ۱۴۰۱ نسبت به سال قبل %۲ بهبود یافته است.

دلیل اصلی تأخیر زیاد در مردادماه، خارج شدن تعدادی از خودورهای ارسال‌بار از چرخه خدمت رسانی به دلایل اتفاقات پیش‌بینی نشده بود که با ظرفیتسازی و پیش‌بینی‌های صحیح از وقوع مجدد آن جلوگیری به عمل آمد.

تحویل به موقع
تأخر کمتر از یک ساعت
تأخر بیشتر از یک ساعت



پشتیبانی مشتریان
۱۵ نفر حاضر

میگم واریز کنه

بازارسال از saeed

۰۹:۴۳ | ❤️

۰۹:۵۶ | ❤️

۵۹ KB

ماشین ونک
احتمالاً توی ونک پاسداران و ولنجک تاخیر داشته
باشیم
ماشین ولنجک هم نزدیک دریا باز گیر کرده

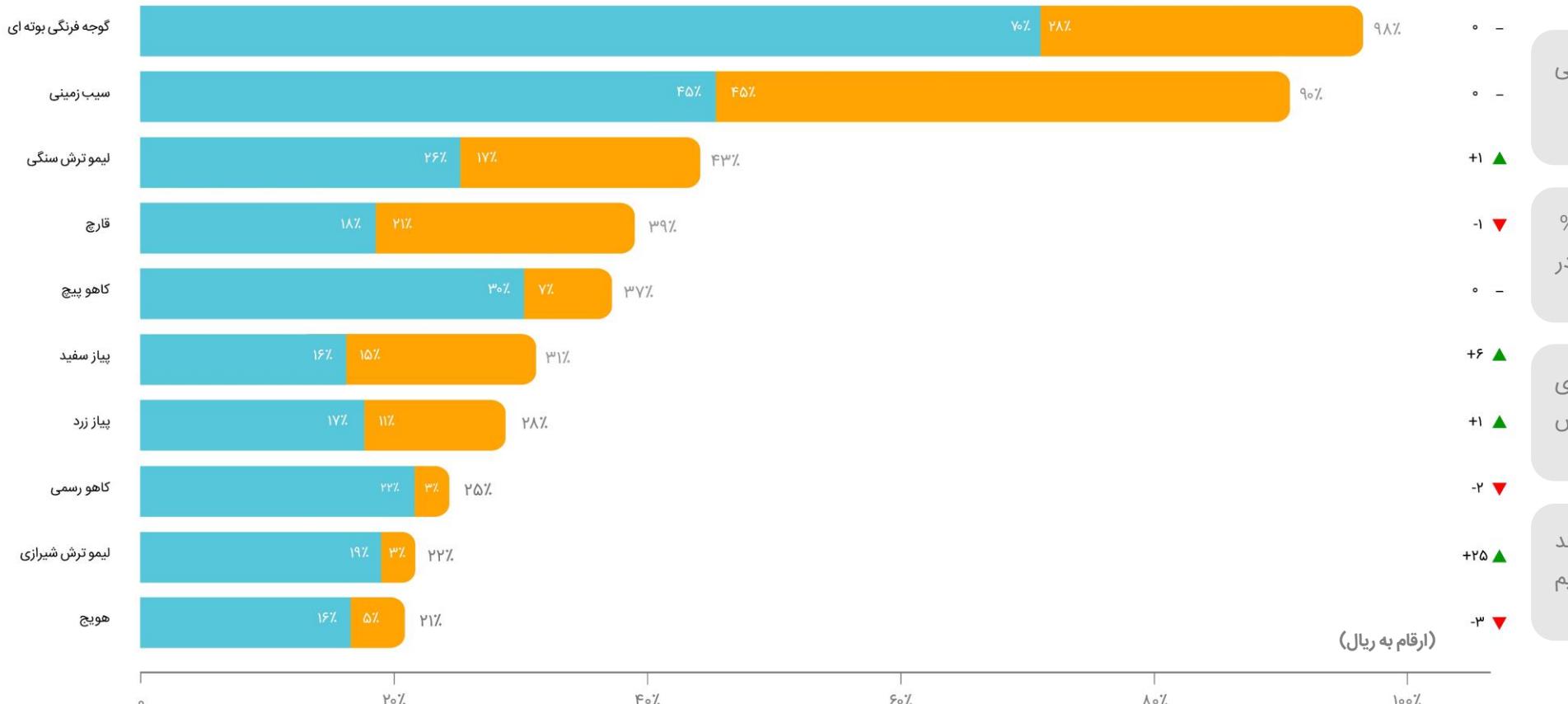
۰۹:۵۷ | ❤️

بازارسال از حسن

لایم خود را بنویسید...

4G+ 79%

پر فروش ترین محصولات سال



بیش از ۶۱٪ فروش تازه باز در سال گذشته را ۱۰ محصولی تشکیل می‌دهند که در این نمودار به آن اشاره کرده‌ایم.

در آنالیز ده محصول پر فروش سال مشخص شد که، ۶۵٪ محصولات فروش رفته در دسته‌بندی دستچین و مابقی در دسته‌بندی عمدۀ بوده‌اند.

محبوب‌ترین انتخاب مشتریان از محصولات دسته‌بندی عمدۀ قارچ بوده، و محبوب ترین دستچین‌ها نیز لیمو ترش شیرازی بوده است.

ما در تلاش هستیم تا در سال ۱۴۰۲ با گسترش واحد تأمین، نسبت به ادامه و گسترش فرایند خرید مستقیم این محصولات از کشاورزان ادامه دهیم.

عمده دستچین



واحد پردازش و سوت محصولات تازه بار





تازه بار ۱۴۰۱ در یک نگاه



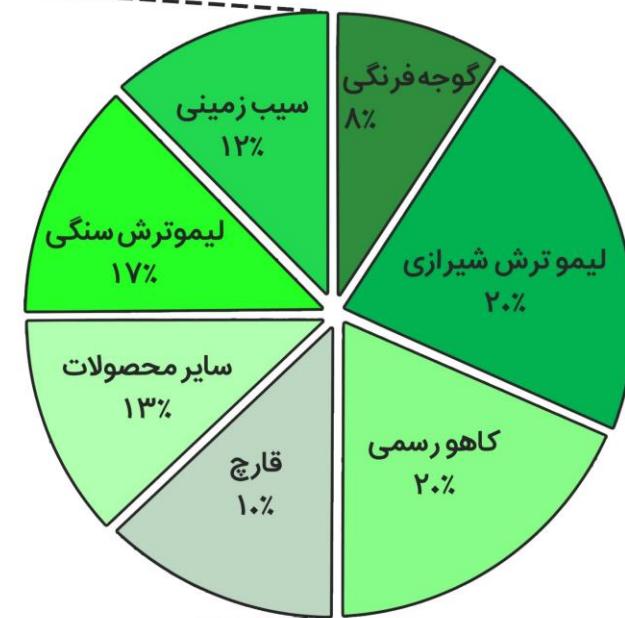
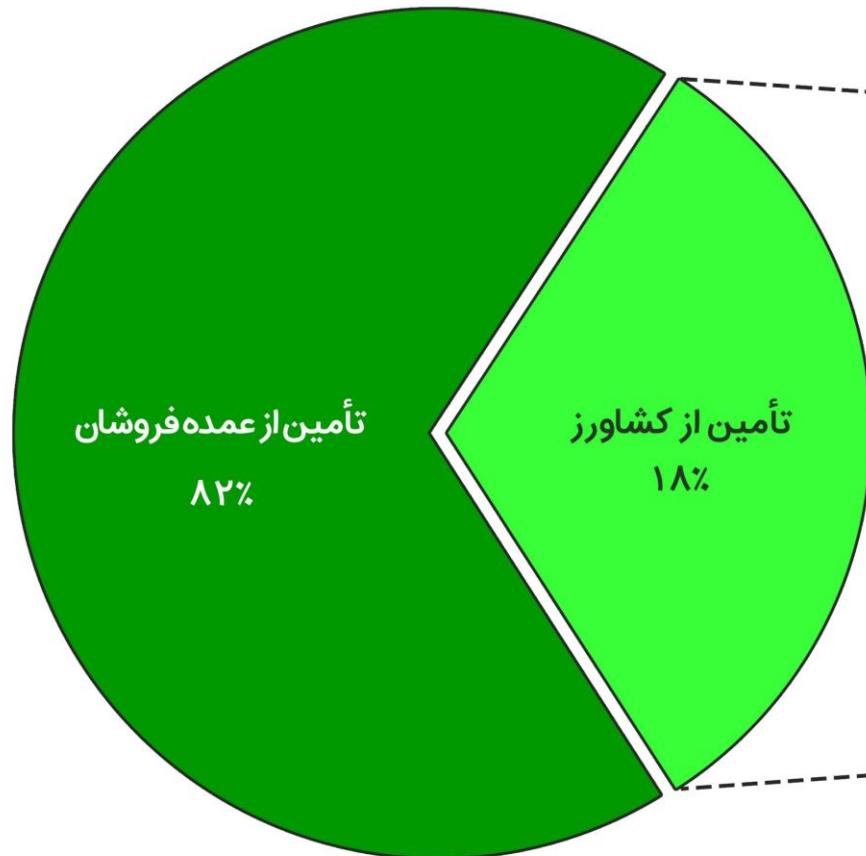
حجم بار فروخته شده تازه بار در سال ۱۴۰۱ بیش از چند صد تریلی ده تن بوده است.





محصولات دست چین شده تازه باز

تامین محصولات به صورت مستقیم از کشاورزان (از مزرعه تا آشپزخانه)

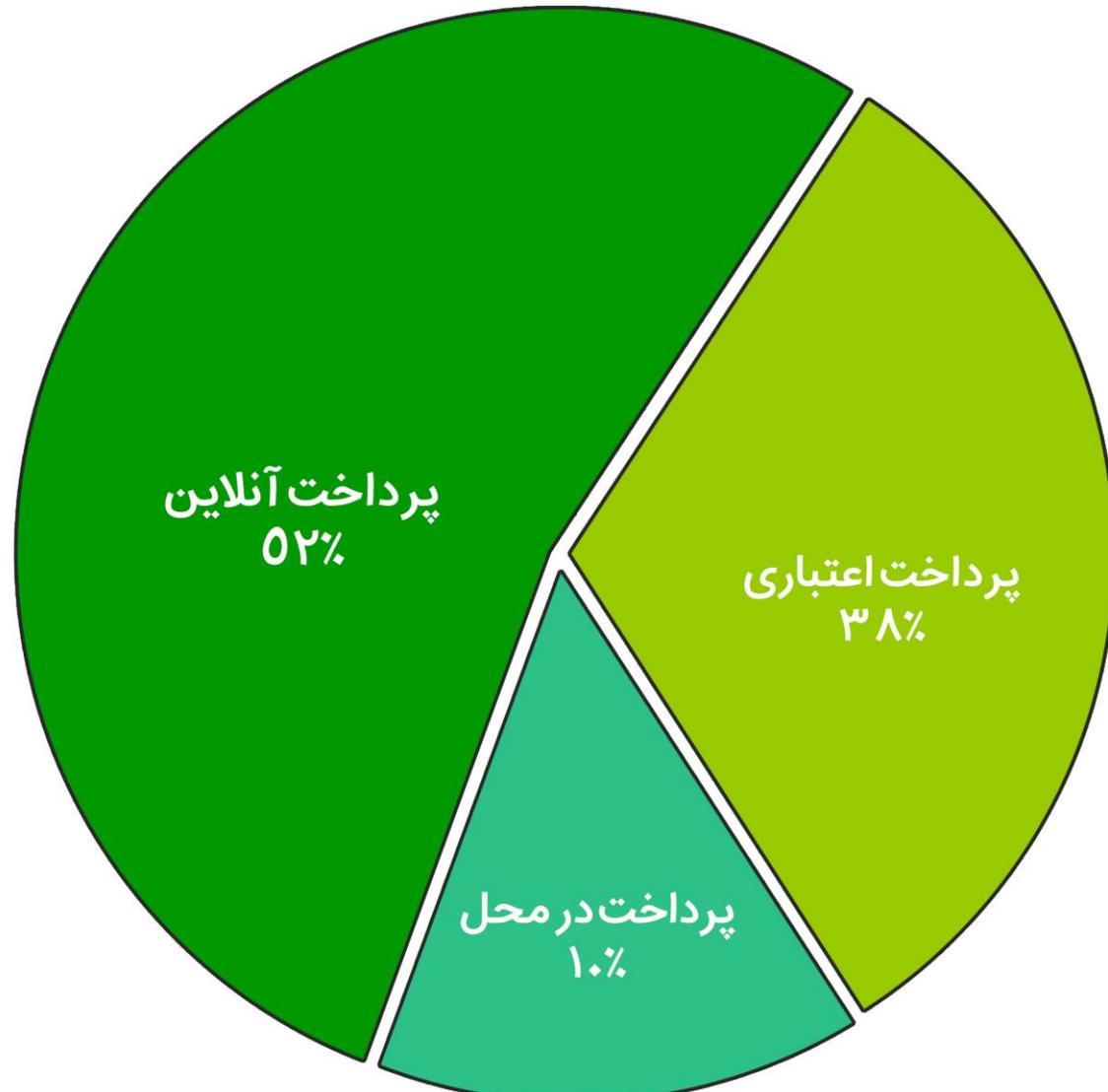


۱۸٪ از خریدهای کل سال بدون واسطه و از کشاورزان صورت پذیرفته است.

ما در تازه‌بار در صدد هستیم با استفاده از دینهای کامل و با جزئیاتی که در این سال‌ها به دست آورده‌ایم، زمینه خرید بدون واسطه از کشاورزان را افزایش داده و زمینه افزایش حاشیه سود بیشتر را ایجاد نماییم.

در سال ۱۴۰۲ با بهره برداری از پلتفرم تامین تازه یاب، قطعاً خبرهای خوشی در راه خواهد بود...





تحلیل چگونگی خرید مشتریان

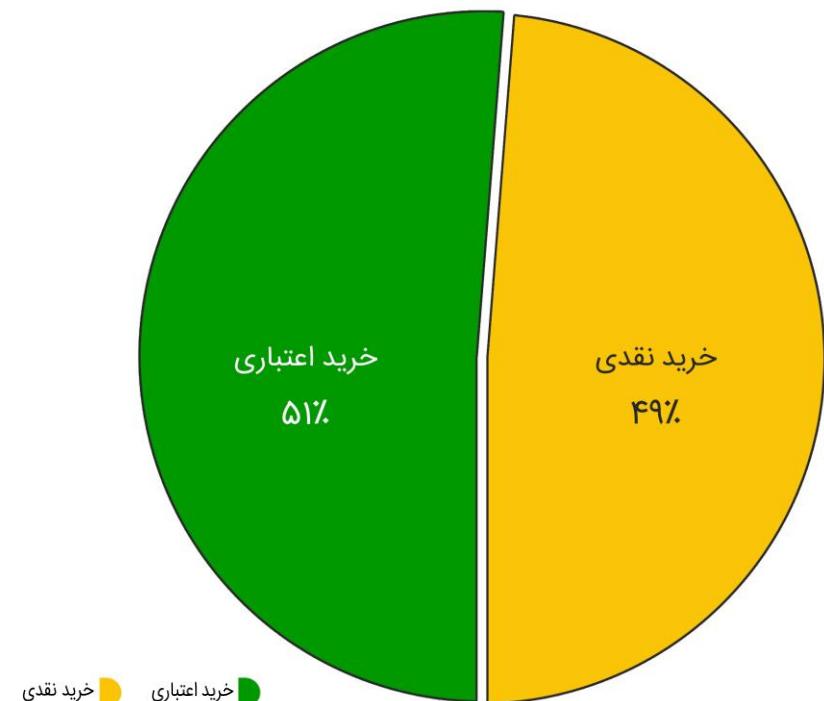
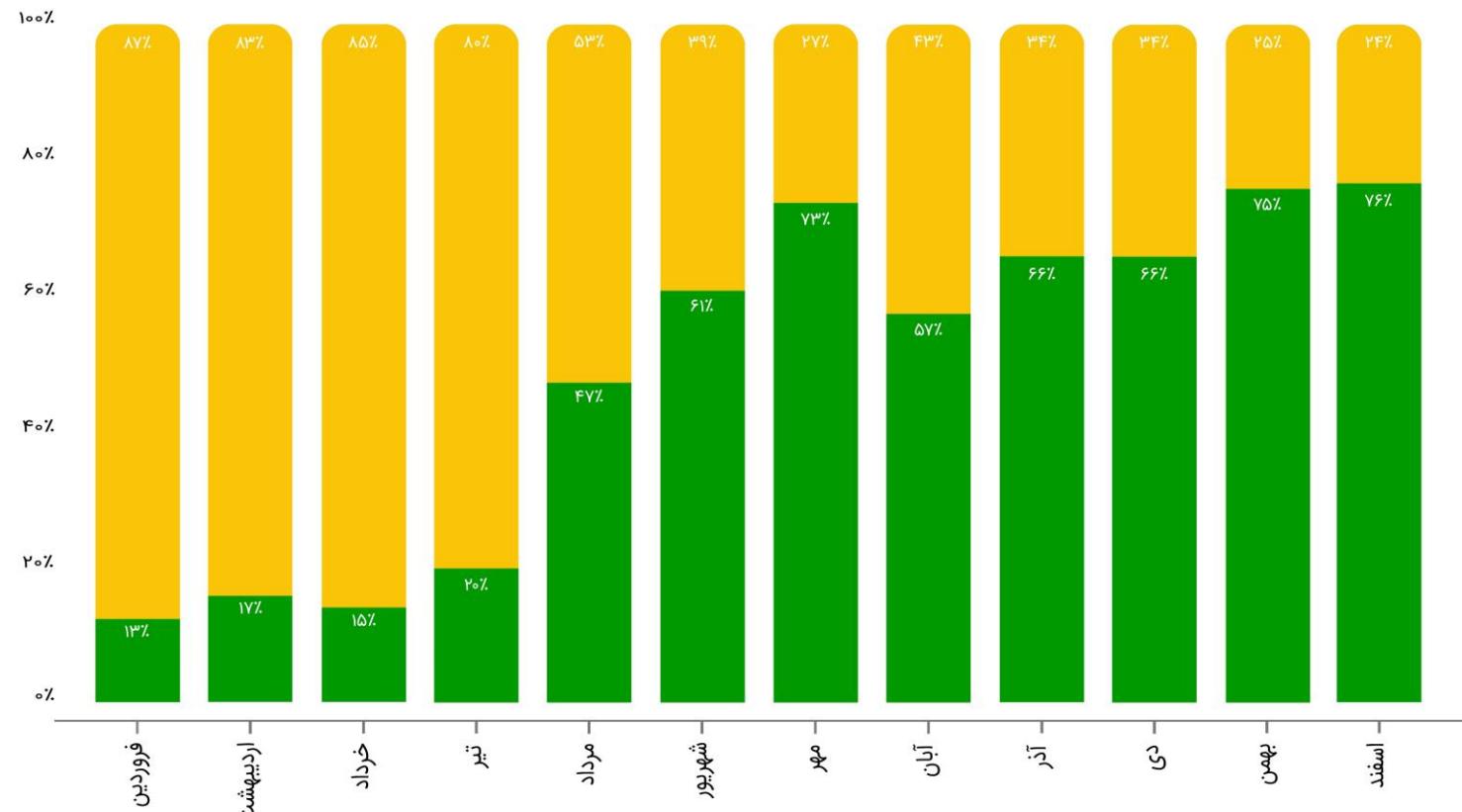


تازه‌بار از اولین شرکت‌هایی بود که زیر ساخت پرداخت در محل کاملاً سیستماتیک و اختصاصی خود را ایجاد و به بهره‌برداری رساند، کاملاً وابسته به پلتفرم تحویل سفارشات خودمان (تازه‌رو) و بدون نیاز به پیگیری‌های انسانی جهت ثبت سندهای مالی، مغایرت‌گیری و ... که شرکت‌های تکنولوژی محور بزرگی همچون دیجی‌کالا از این قابلیت بی‌بهره هستند.

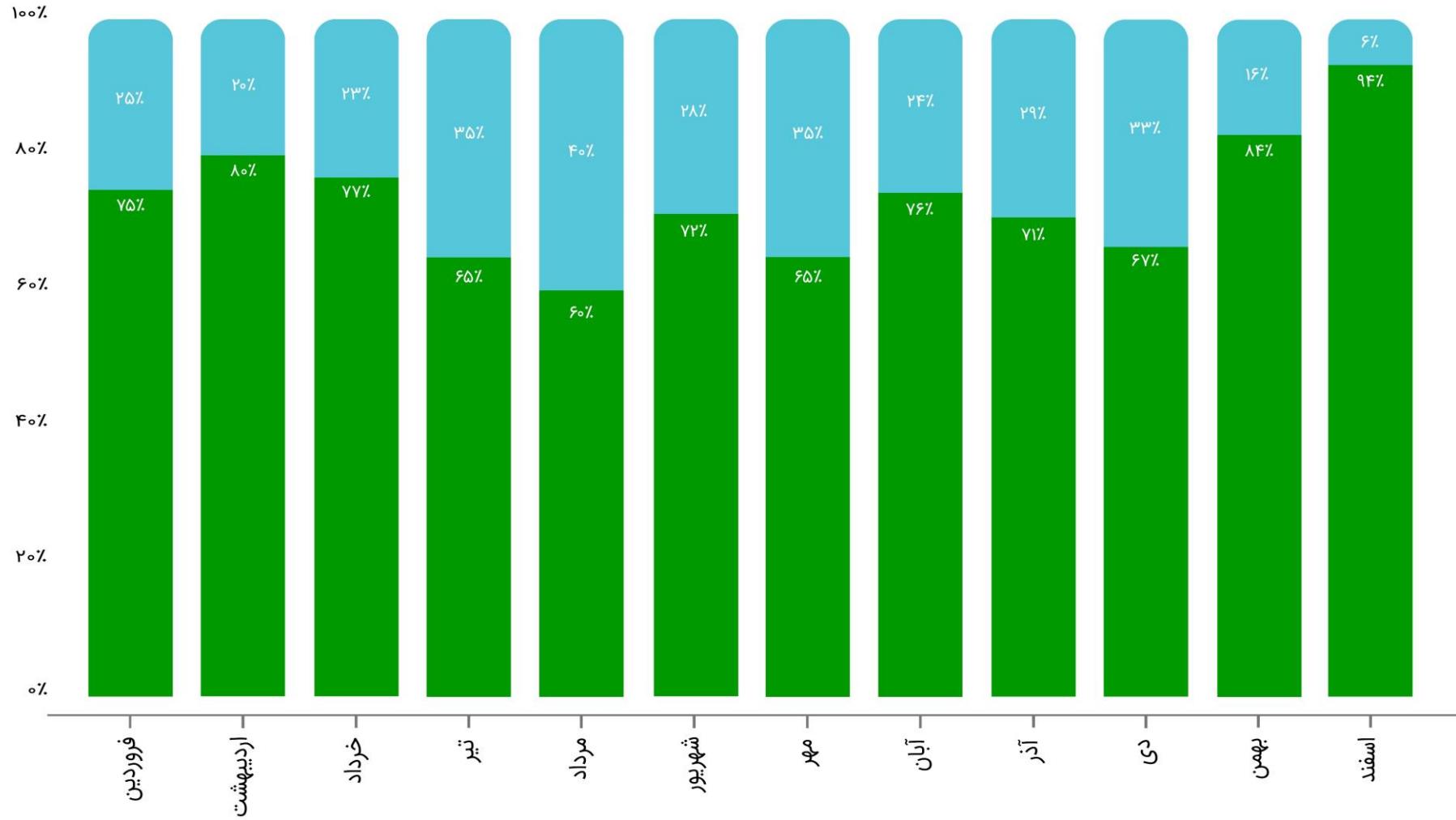
تعداد مشتریان اعتباری تازه‌بار در سالی که گذشت شامل ۱۸ مشتری بوده که %۵۸ از کل خریدهای اعتباری توسط هایپراستار و دیجی‌کالا انجام شده است و با پیگیری‌های دقیق و به روز واحد مالی و پشتیبانی مشتریان اعتباری، هیچ مطالبات سوخت شده‌ای در سال ۱۴۰۱ نداشته‌ایم.

خرید اعتباری از تأمین کنندگان چگونه بود؟

در سال ۱۴۰۱ پروژه خرید اعتباری به پشتونه شناختی که طی چندسال از تازه‌باز در میدان تره‌بار مرکزی تهران ایجاد شده بود شروع شد و توانسیم ۵۱٪ خریدهای سال را به صورت اعتباری تأمین نماییم، که همواره افزایش زمان باز پرداخت و تعداد طرف حساب‌های اعتباری از اهداف تحت پیگیری تیم بوده و در تلاش برای رشد آنها هستیم تا بتوانیم از این طریق بدون درگیر کردن نقدینگی شرکت، امکان افزایش دامنه فروش اعتباری را گسترش داده و مسیر خرید از تازه‌باز را برای مشتریانمان راحت و جذاب‌تر نماییم.



سهم سوپر مارکت‌های زنجیره‌ای و پلتفرم‌های آنلاین از فروش ریالی سال ۱۴۰۱



۲۵٪ از فروش ریالی تازه‌بار در سال ۱۴۰۱ به سوپرمارکت‌های زنجیره‌ای و پلتفرم‌های آنلاین بوده است.

پیش‌بینی می‌کنیم در سال ۱۴۰۲ با ظرفیت سازی و توسعه هوشمند واحد عملیات و پردازش محصولات، رشد به مرأت بیشتری در فروش به این مشتریان داشته باشیم.



از مزرعه تا آشپزخانه با تازهبار - یکی از خریدهای بدون واسطه از کشاورز

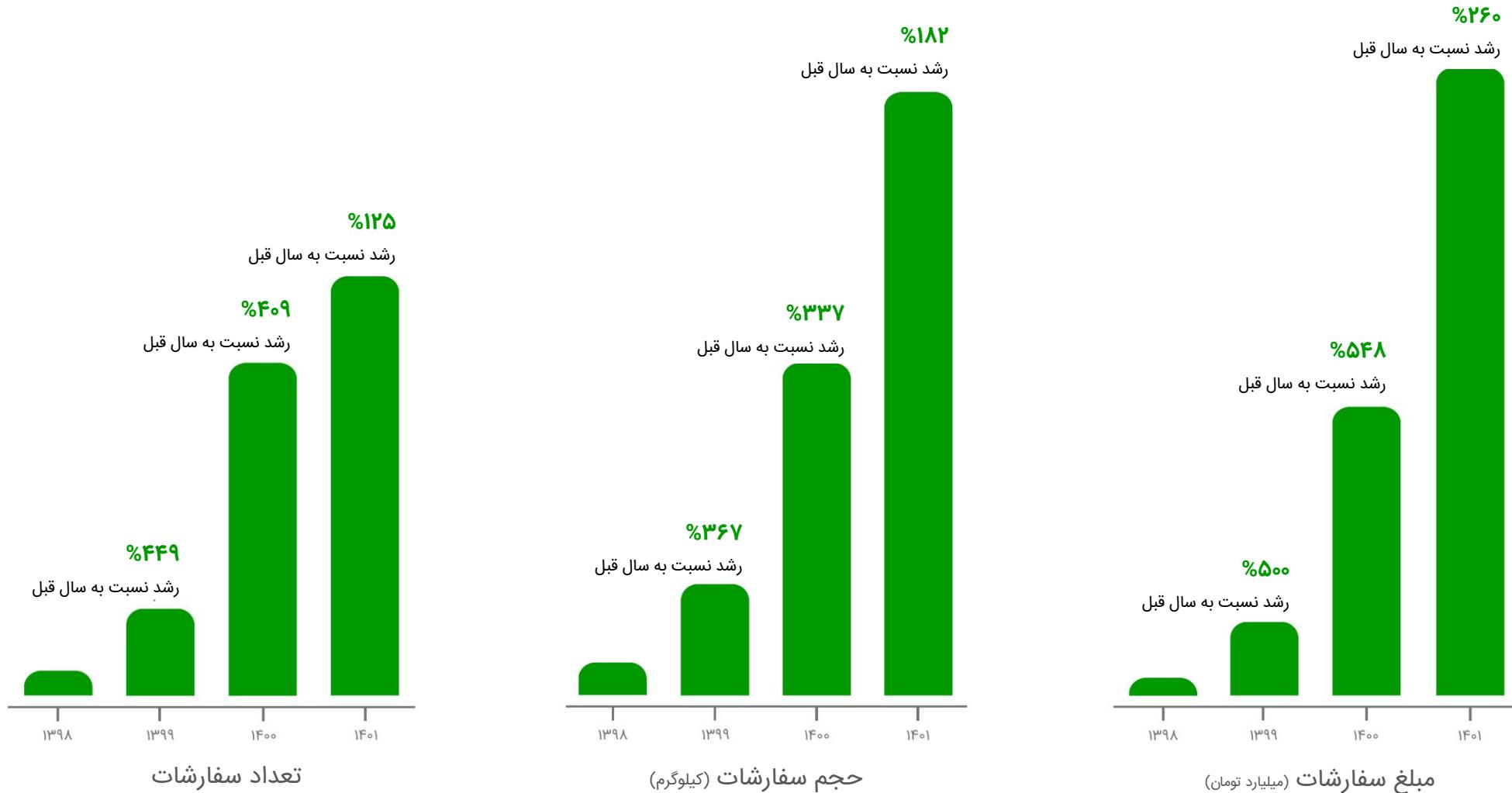


از مزرعه تا آشپزخانه با تازهبار

از مزرعه تا آشپزخانه با تازهبار – یکی از خردگاهای بدون واسطه از کشاورز



بررسی شاخص‌های عملکرد تازه بار در سال ۱۴۰۱

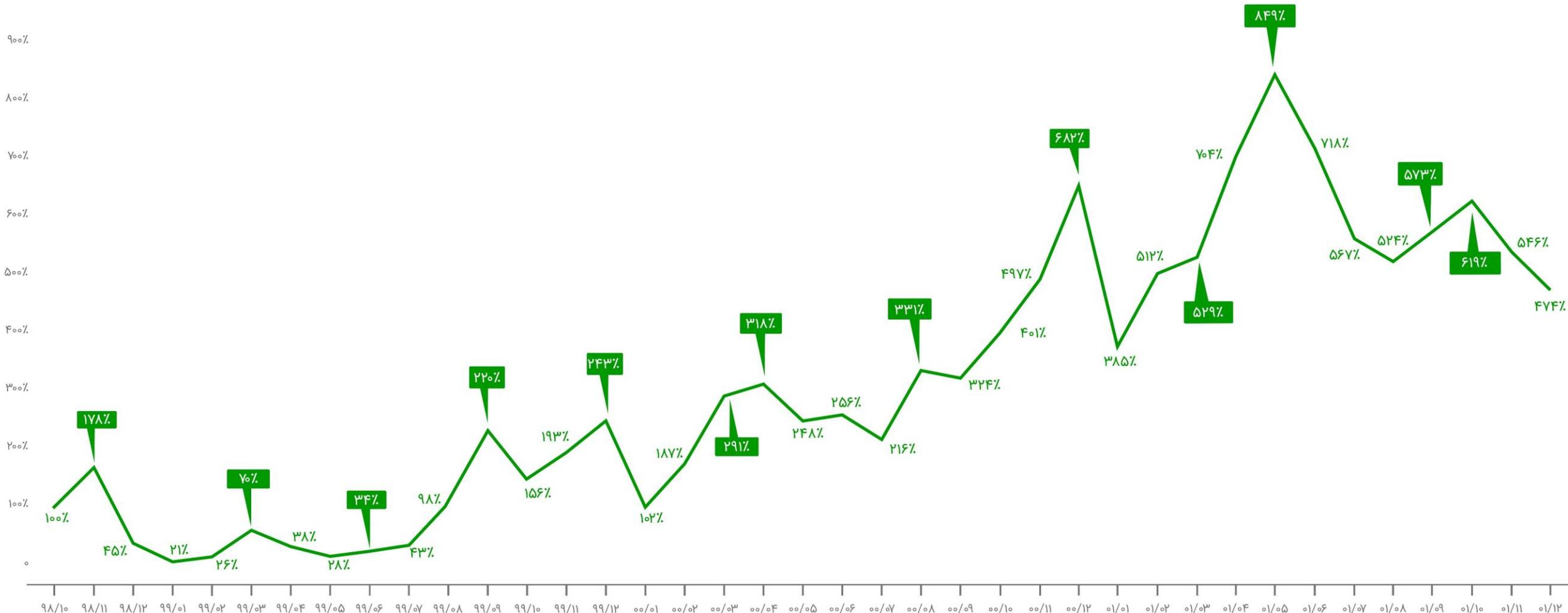


روند تعدادی سفارشات از ابتدای تازه‌بار تا کنون...



تعداد سفارشات در سال گذشته بیش از ۲۵٪ نسبت به سال ۱۴۰۰ رشد داشته است.

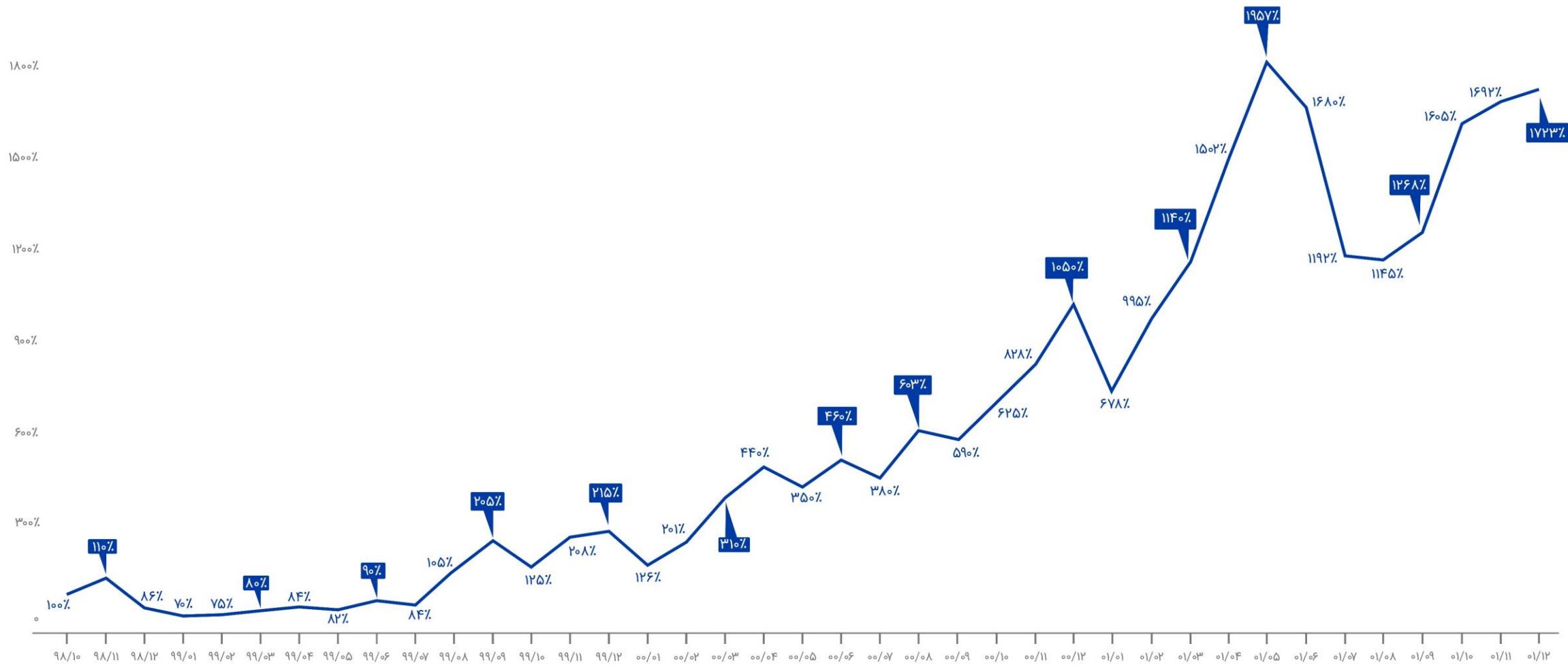
روند وزنی سفارشات از ابتدای تازه‌بار تا کنون...



تناژ محصولات فروش رفته در سال گذشته بیش از ۱۴۰۰ نسبت به سال ۱۳۹۰ رشد داشته است.



روند درآمدی سفارشات از ابتدای تازه‌بار تا کنون...

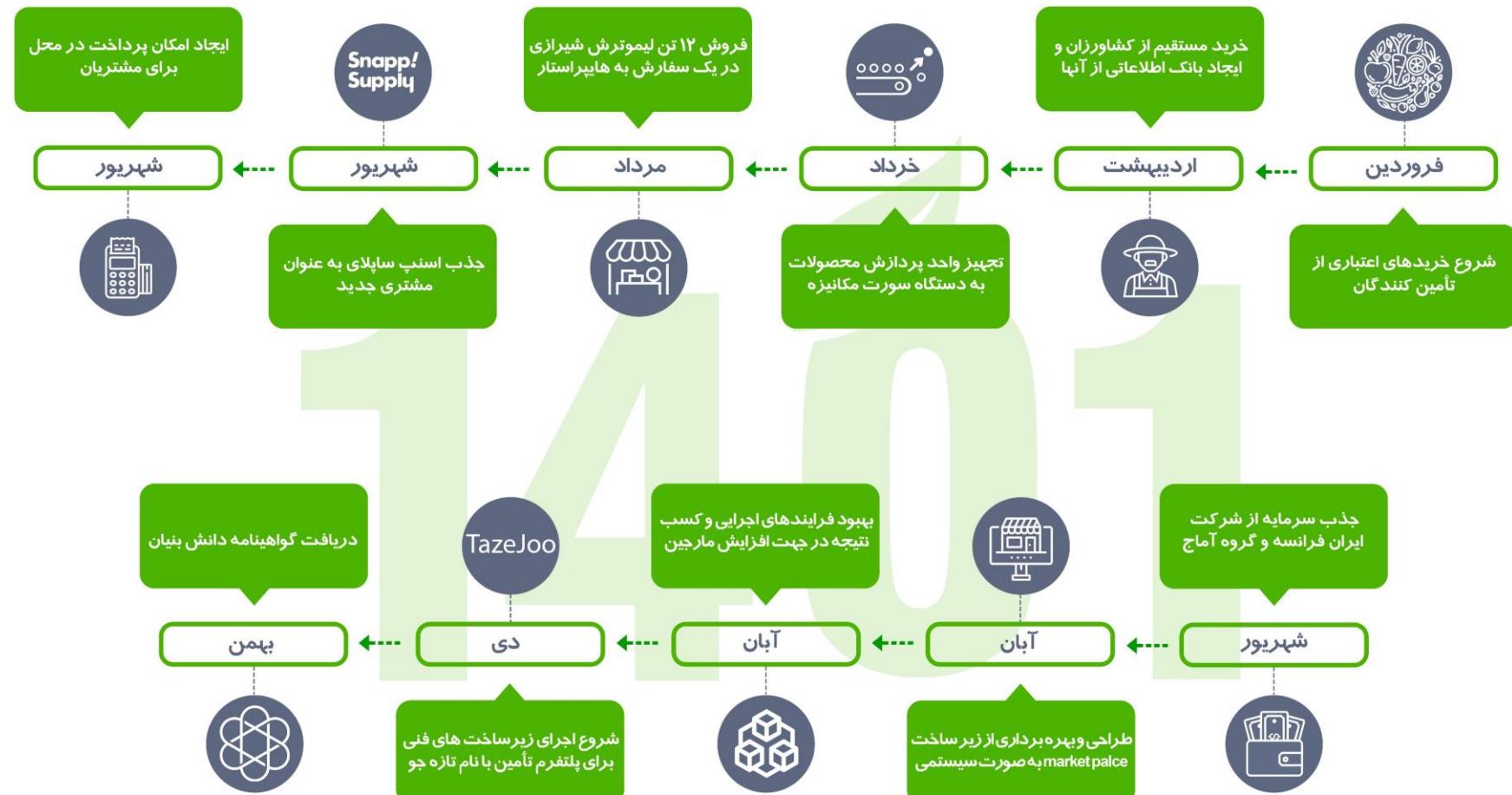


مبلغ محصولات فروش رفته در سال گذشته بیش از ۱۶۰% نسبت به سال ۱۴۰۰ رشد داشته است.



تصویری از جلسات هدف گذاری ماهانه تیم

مروری بر سالی که گذشت....





مزرعه کاهو - خرید بدون واسطه از کشاورزان



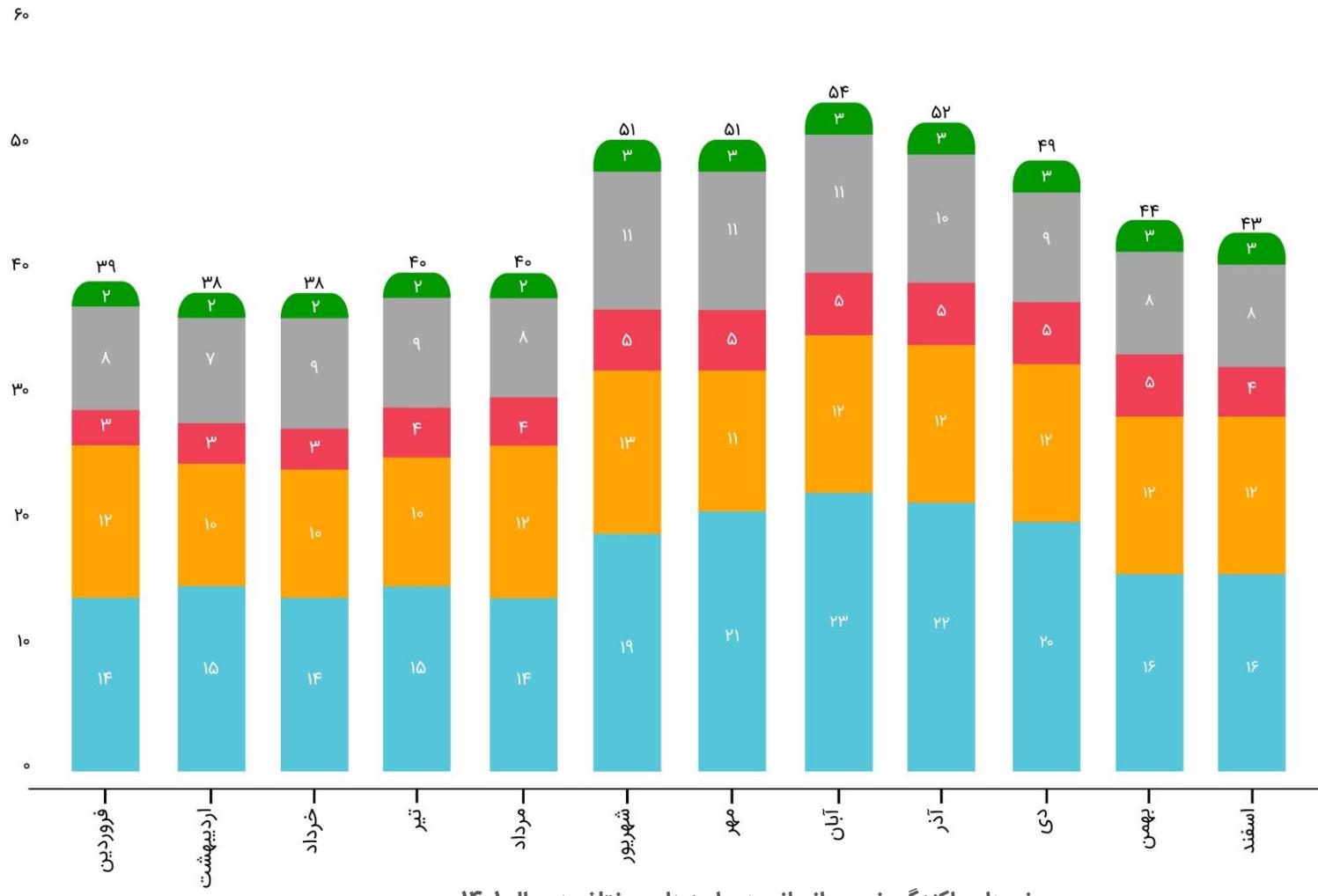
نیروی انسانی و عملکرد واحدها

فصل سوم

bio



نیروی انسانی تازه بار و پراکندگی در واحدهای تیم



افزایش تعداد پرسنل واحد عملیات در بهمن و اسفند،
به منظور ایجاد شیفت‌کاری جدید جهت **افزایش ظرفیت فروش** بوده است.

میانگین تعداد پرسنل در سال ۱۴۰۱ در تازه‌بار **۴۵** نفر
در ماه بوده است.

با توجه به اینکه تازه‌بار یکی از استارت‌آپ‌های تأسیس شده در استارت‌آپ استودیو کنترل تک می‌باشد، کلیه امور فنی و توسعه محصول توسط کنترل تک انجام و مدیریت می‌شود.

در خصوص ماندگاری پرسنل در واحدها، کمترین ماندگاری در تیم **عملیات** با میانگین کاری هفت ماه و بیشترین ماندگاری در تیم **مالی** با ۱۲ ماه در سال بوده است.

مالی و اداری فروش حمل و نقل تأمین عملیات



جلسات بررسی عملکرد ماهانه واحدها و هدفگذاری‌های آتی



فناوری و توسعه محصول

فصل چهارم

محصولات فنی تازه بار از مهمترین دارایی‌های شرکت می‌باشد

TazeBar

Super Admin App

TazeRo

Logistic, Delivery App

TazeChin

Sorting, Packaging App

TazeBan

Marketing, Sales App

TazeYab

Supply Chain, Tender App



قسمتی از توسعه محصول تازه بار در سالی که گذشت...



ایجاد دسته بندی محصولات
محبوب من



ارائه سبد خرید پیشنهادی به
مشتری با توجه رفتار خرید مشتری



امکان ویرایش یا حذف سفارش
توسط مشتری



راه اندازی قابلیت پرداخت در
 محل برای سفارشات



بهره برای از تازه بار
Market place



امکان قیمت گذاری سیستمی و
هوشمند تمام محصولات



ایجاد ساختار مالیات بر ارزش
افزوده



دریافت خروجی اکسل و pdf از
گردش حساب مالی





مهم‌ترین اقدامات فنی انجام شده در سال ۱۴۰۱ ...

در سالی که گذشت در جهت توسعه محصولات فنی تازه بار اقدامات قابل توجه و متعددی صورت گرفت. بهره‌برداری از پلتفرم جدید به نام تازه‌باف به همراه طراحی و بهره‌برداری بیش از ۶۰ فیچری که ساختارهای ارزشمندی را به محصولات و پلتفرم‌های قبلی تازه بار اضافه نمودند از جمله مهم‌ترین اقدامات فنی و توسعه محصول در تازه‌باف بوده‌اند که در ادامه به برخی از مهم‌ترین آنها اشاره خواهیم کرد. لازم به توضیح است که محصولات ارزشمندمان در تازه‌باف زمینه‌ای شد تا در یک پروسه زمانی طولانی و پس از انجام برسی‌های دقیق و موشکافانه توسط معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، موفق به کسب گواهینامه [دانش بنیان](#) شویم، که قطعاً انگیزه ما برای کسب دستاوردهای بیشتر در حوزه فناوری و تکنولوژی را ارتقاء خواهد داد.

قسمتی از امکانات و ساختارهایی که به مجموعه محصولات تازه‌باف اضافه شده‌اند را با شما به اشتراک می‌گذاریم:

- ایجاد قابلیت پرداخت در محل به صورت هوشمند
- بهره‌برداری از سیستم قیمت گذاری سیستماتیک در ادمین تازه بار
- بهره‌برداری از ساختار مارکت پلیس شدن تازه بار
- ایجاد ساختاری برای قیمت گذاری محصولات برای مشتریان اختصاصی با قیمت‌های متفاوت از دیگران
- ایجاد ساختار مالیات بر ارزش افزوده
- ایجاد قابلیتی برای تاریخ تحويل برخی از محصولات به روزهای آتی تر و تبدیل شدن سفارش مشتری به چند سبد خرید

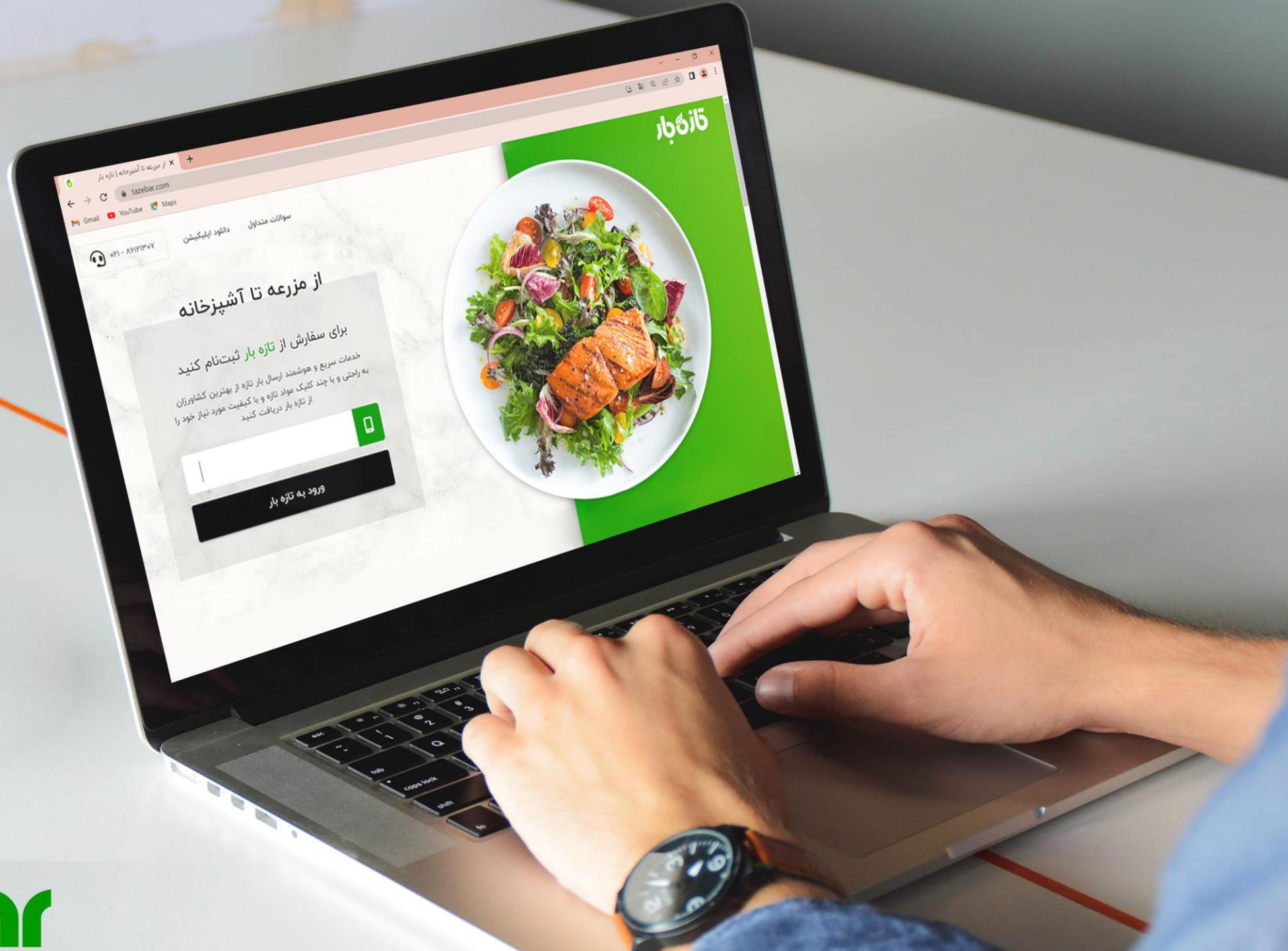




تاژه‌بار، تجربه یک خرید بی‌واسطه

- ارائه سبد خرید پیشنهادی به مشتریان به صورت هوشمند و بر اساس نیاز آنها
- ایجاد قابلیت‌هایی جهت چیدمان سفارش‌ها در تازه‌رو با استفاده از هوش مصنوعی
- امکان حذف و یا ویرایش سفارش توسط مشتری در پنل کاربران
- ایجاد قابلیت ارائه تخفیف به مشتریانی که محصولات را در دسته بندی دستچین با وزن‌های بالایی خریداری می‌کنند
- ارسال هوشمند و سیستمی پیامک کسری بارها به مشتریان قبل از ارسال سفارش و خروج بار از انبار
- کاهش پیامک‌های ارسال شده به مشتریان
- قابلیت دریافت اکسل و پی‌دی‌اف از گردش مالی در پنل کاربران
- اضافه شدن دسته بندی فروشگاه علاوه بر میوه و صیفی و سبزی جهت توسعه محصولات قابل فروش در مارکت پلیس

Tazebar





سال پیش رو ...

کارهای سخت، انسان‌های سخت کوش می‌خواهد...

ما در سالیان گذشته در تازه‌بار توانسته‌ایم ساختار نظاممندی از یک تیم خوب در واحدهای پردازش محصول و عملیات، تأمین، مالی و اداری، فروش و پشتیبانی مشتریان، حمل و نقل در شیفت‌های کاری شب و روز و ... را ایجاد کنیم، حال زمان آن فرا رسیده در واحدهای فنی و توسعه محصول، مارکتینگ و تبلیغات، واحد تأمین مستقر در شهرستان‌ها و ... فعالیت خود را افزایش داده و با تمرکز بر این واحدها در صدد جذب نیروهایی متخصص باشیم.

همچنین توسعه و تقویت واحدهای نظام یافته قبلی نیز با هدفمندی و قدرت ادامه خواهد داشت، به عنوان مثال مکانیزه شدن بیشتر واحد عملیات با دستگاه‌های سورت تخصصی محصولات کشاورزی، اضافه نمودن شیفت‌های کاری واحد عملیات، جذب رستوران‌های زنجیره‌ای و برندهای مطرح، جذب تأمین کننده‌های بزرگ دیگری همچون هایپراستار و دیجی‌کالا، ایجاد باشگاه مشتریان و ارائه گزارش‌های مالی و آماری تحلیلی به آنها در جهت ایجاد جذابیت برای مشتریان ویژه، اجرای کمپین‌های تبلیغاتی میدانی، توسعه بانک اطلاعاتی هوشمند ایجاد شده از کشاورزان در شهرستان‌های مختلف، حضور میدانی بیشتر در استان‌های مختلف در جهت خرید بی‌واسطه از کشاورزان، جذب و استخدام مأموران خرید تازه‌بار مقیم در استان‌های دیگر همچون شهر همدان و شیراز که در سال ۱۴۰۱ انجام دادیم، افزایش زنجیره پخش تازه‌بار علاوه بر شهر تهران در اطراف آن که در سال مورد بررسی نیز شروع خوبی در آن داشتیم و موارد بسیار دیگری که در گزارش‌های بعدی شما را در جریان پیشرفت هریک از آنها قرار خواهیم داد. همچنین با توجه به داده‌های آماری و اطلاعاتی خوبی که در این سال‌ها کسب کردۀ‌ایم تحلیل‌هایی در جهت پیش‌بینی، قیمت‌گذاری، زمان مناسب برای خرید محصولات مورد نیاز مشتریان به تناسب فصل آنها که نهایتاً همه تلاش‌ها در جهت تحقق آرمان تازه بار یعنی **از مزرعه تا آشپزخانه** انجام خواهد بود، با ما در این راه همراه باشید.....



همکاران واحد عملیات تازه بار





پایان

