

# از داده‌ی فروش شما تا تصمیم‌های سودآور

سه سطح همکاری، با دامنه‌ی مشخص. و یک تحلیل رایگان، پیش از هر تعهدی.

نسخه

اعتبار

تماس

تابستان ۱۴۰۵

تا پایان شهریور ۱۴۰۵

۰۹۰۲ ۷۴۴ ۵۳۷۲

## اولین تحلیل شما رایگان است.

یک پرسش انتخاب می‌کنید و ما همان را کامل جواب می‌دهیم: نمودار، عدد، تفسیر و اقدام پیشنهادی. چیزی پنهان نمی‌ماند — فقط دامنه کوچک است. در پایان هم صریح می‌نویسیم چه پرسش‌هایی در این دامنه بی‌جواب ماندند.

- کدام ارقام سرمایه‌ام را راکد کرده‌اند؟
- ساعت اوج فروشم با نیروی حاضر می‌خواند؟
- کدام تخفیفم واقعاً سود آورد؟
- مشتری چه چیزی را با چه چیزی می‌خرد؟

شرط‌ها: نرم‌افزار صندوق یا حسابداری‌تان خروجی Excel بدهد، و حداقل شش ماه داده‌ی فروش موجود باشد. زمان لازم از شما، حدود ۳۰ دقیقه.

## سه سطح، بر اساس دامنه‌ی کار

تفاوت سطوح‌ها در «چقدر از کسب‌وکار شما دیده می‌شود» است، نه در کیفیت تحلیل. روش کار در هر سه سطح یکی است.

### گزارش شروع

برای کسب‌وکاری که می‌خواهد اول در مقیاس کوچک نتیجه را ببیند

#### پرداخت یک‌باره – برای هر گزارش

- کل کسب‌وکار به صورت یکجا
- حداقل سه یافته با اقدام پیشنهادی
- شش ماه داده
- جلسه‌ی ارائه‌ی ۴۵ دقیقه‌ای

### پیشنهاد ما برای شروع

#### گزارش جامع

برای کسب‌وکاری که می‌خواهد تصویر کامل یک سال را ببیند

#### پرداخت یک‌باره – برای هر گزارش

- حداقل شش یافته با اقدام پیشنهادی
- دوازده ماه داده، تا اثر فصل و مناسبت‌ها جدا شود
- پیش‌بینی تقاضای چهار هفته‌ی آینده
- مقایسه‌ی شعبه‌ها، اگر بیش از یک شعبه دارید
- جلسه‌ی ارائه، به همراه جلسه‌ی پیگیری یک ماه بعد

### همراهی فصلی

برای کسب‌وکاری که می‌خواهد بداند اقدام‌ها واقعاً جواب داده‌اند

#### پرداخت دوره‌ای – هر فصل یک‌بار

- گزارش جامع، چهار بار در سال
- سنجش اثر اقدام‌های دوره‌ی قبل
- اولویت در زمان‌بندی
- پشتیبانی پیامی در طول اجرا

### افزودنی: همراهی در اجرا

اگر بخواهید در پیاده‌سازی اقدام‌ها هم کنارتان باشیم – بازطراحی برنامه‌ی شیف، بازچینی منو، آموزش تیم – به صورت روزمزد و جدا از گزارش محاسبه می‌شود.

| مورد             | توضیح                                                      |
|------------------|------------------------------------------------------------|
| شعبه‌ی بیش از سه | به ازای هر شعبه‌ی اضافه، مبلغی به گزارش جامع افزوده می‌شود |
| پرداخت           | نیمی هنگام تحویل داده، نیم دیگر پس از ارائه‌ی گزارش        |

قیمت هر سطح در جلسه‌ی معرفی اعلام می‌شود. مبلغ به حجم داده و تعداد شعبه بستگی دارد، و فصلی بازنگری می‌شود. به همین دلیل همکاری مستمر را فصل به فصل می‌بندیم، نه سالانه – این هم شما را از تعهد بلندمدت آزاد می‌گذارد، هم ما را از قیمت‌گذاری‌ای که با تورم بی‌معنا می‌شود.

## از اینجا تا گزارش اول

## ۱ امضای توافق نامه‌ی محرمانگی

پیش از دریافت هرگونه داده، یک برگ، همان جلسه.

## ۲ دریافت خروجی فروش

گزارش «ریز فروش» نرم افزارتان، در قالب Excel. فهرست دقیق آنچه لازم داریم را جداگانه تحویل‌تان می‌دهیم.

## ۳ پاک‌سازی، تحلیل و اعتبارسنجی

دو تا سه هفته. در این مدت هیچ کاری از شما لازم نیست. بخش قابل‌توجهی از این زمان صرف یکسان‌سازی نام اقلام، حذف رکوردهای آزمایشی و برگشتی، و آزمودن اعتبار هر یافته پیش از نوشتنش می‌شود – گزارشی که عدد اشتباه بدهد، از نبودنش بدتر است.

## ۴ ارائه‌ی گزارش

جلسه‌ای ۴۵ دقیقه‌ای برای مرور یافته‌ها و اقدام‌های پیشنهادی.

تحلیل رایگان با بخشی به نام «آنچه در این دامنه ندیدیم» تمام می‌شود: فهرست صریح پرسش‌هایی که با یک پرسش و شش ماه داده پاسخ‌پذیر نبودند – مثلاً چه مقدار از نوسان فروش اثر فصل بوده و چه مقدار روند واقعی، یا کدام دو قلم با هم فروش می‌روند. آن فهرست را می‌بینید و خودتان قضاوت می‌کنید که ادامه‌اش ارزش دارد یا نه. ما چیزی را پنهان نمی‌کنیم؛ فقط در دامنه‌ی رایگان، به همه‌ی پرسش‌ها نمی‌رسیم.

## تعهدهای ما

## محرمانگی

داده‌ی شما فقط برای تحلیل درخواستی استفاده می‌شود و به هیچ طرف ثالثی نمی‌رود.

## نمونه‌کار

نام و نشان شما بدون اجازه‌ی کتبی، در هیچ معرفی یا نمونه‌کاری استفاده نخواهد شد.

## مالکیت

داده و گزارش، هر دو متعلق به شماست.

## حذف داده

هر زمان که بخواهید، داده‌ها حذف و تأییدیه‌ی حذف ارائه می‌شود.

## گام بعدی: یک تماس.

در همان تماس مشخص می‌شود که داده‌ی کسب‌وکار شما برای تحلیل کافی هست یا نه. اگر نبود، همان‌جا صادقانه می‌گوییم.