

از داده‌ی فروش شما تا تصمیم‌های سودآور

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

نسخه

اعتبار قیمت‌ها

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 اقدام 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

۹

میلیون تومان – هر گزارش

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

پیشنهاد ما

گزارش جامع

برای کسب‌وکاری که می‌خواهد تصویر کامل یک سال را ببیند

۱۸

میلیون تومان – هر گزارش

- 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

۱۵

میلیون تومان – هر فصل

- 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: **۶ میلیون تومان برای هر روز حضور.**

توضیح

مورد

شعبه‌ی بیش از سه

به ازای هر شعبه‌ی اضافه، ۴ میلیون تومان به قیمت گزارش جامع افزوده می‌شود

پرداخت

نیمی هنگام تحویل داده، نیم دیگر پس از ارائه‌ی گزارش

قیمت‌ها فصلی بازنگری می‌شوند. اعداد این سند تا تاریخ درج‌شده روی جلد معتبر است. به همین دلیل همکاری مستمر را فصل‌به‌فصل می‌بینیم، 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.