



گزارش هوشمندسازی کسب‌وکار

ارزیابی هوش مصنوعی کسب‌وکار

شرکت پخش دارو و تجهیزات پزشکی

هوش مصنوعی در کدام بخش‌های این شرکت بیشترین صرفه‌جویی و درآمد را ایجاد می‌کند، و از کجا باید شروع کرد؟

خلاصه‌ی مدیریتی

بزرگ‌ترین فرصت این شرکت در «هوش مصنوعی پیچیده» نیست؛ در حذف کارهای دستی تکراری است. اگر از ورود سفارش شروع کنید، در کوتاه‌ترین زمان و با کمترین ریسک، هم وقت تیم آزاد می‌شود و هم خطا کم می‌شود.

۱ ثبت سفارش‌ها هنوز دستی است

چهار کارمند هر روز سفارش‌های تلفنی و پیام‌رسان را دستی وارد سیستم می‌کنند [۱].

● تأییدشده

اقدام: خودکارسازی ورود سفارش، اولین پروژه باشد.

۲ موجودی انبار بر اساس تجربه سفارش داده می‌شود

کسری و مازاد کالا به گفته‌ی مدیر فروش هر ماه تکرار می‌شود [۲].

● تأییدنشده

اقدام: داشبورد فروش و موجودی با داده‌ی دو سال اخیر.

۳ بیشتر تماس‌ها سؤال‌های تکراری‌اند

یک دستیار هوشمند می‌تواند بخش زیادی از این سؤال‌ها را پاسخ دهد.

● فرضیه

اقدام: آزمایش چهار هفته‌ای پیش از هر سرمایه‌گذاری.

۴ هزینه‌ی خطای ارسال ثبت نمی‌شود

هیچ داده‌ای از تعداد و هزینه‌ی ارسال‌های اشتباه وجود ندارد.

● داده یافت نشد

اقدام: ثبت این هزینه از ماه اول شروع شود.

فهرست

۶	برنامه‌ی اجرایی قدم‌به‌قدم	۲	خلاصه‌ی مدیریتی
۷	راهنمای تصمیم - اگر این شد، آن کار	۳	تصویر کامل - برای شما چه معنایی دارد
۸	شواهد، منابع و روش کار	۴	نقشه‌ی فرصت‌های هوش مصنوعی
۹	تأیید و اعتبار	۵	اولویت‌بندی فرصت‌ها



تصویر کامل – برای کسب‌وکار شما چه معنایی دارد

سؤالی که مطرح کردید

شما می‌خواستید بدانید هوش مصنوعی واقعاً کجای کار شرکت به درد می‌خورد، و پولی که برایش خرج می‌کنید کجا بیشترین بازگشت را دارد. برای جواب دادن، فرایندهای اصلی شرکت را از دریافت سفارش تا ارسال کالا و پیگیری پول بررسی کردیم، با مدیران و کارکنان کلیدی صحبت کردیم و داده‌های فروش را دیدیم.

چه پیدا کردیم

بیشترین وقت تیم صرف کارهایی می‌شود که تکراری و قابل پیش‌بینی‌اند: وارد کردن سفارش‌ها، جواب دادن به سؤالات مشتریان و جمع کردن گزارش فروش از چند فایل. این‌ها دقیقاً همان کارهایی‌اند که خودکارسازی در آن‌ها سریع جواب می‌دهد. ● تأییدشده

مشکل دوم، تصمیم‌گیری درباره‌ی موجودی است. سفارش به تأمین‌کننده بیشتر بر اساس تجربه داده می‌شود و هر ماه هم کسری کالا داریم و هم کالای مانده. داده‌ی فروش دو سال اخیر برای یک پیش‌بینی ساده کافی به نظر می‌رسد، ولی هنوز کیفیت آن را کامل بررسی نکرده‌ایم. ● تأییدنشده

برای کسب‌وکار شما چه معنایی دارد

پیشنهاد ما این است که با یک پروژه‌ی کوچک و مطمئن شروع کنید، نه یک تحول بزرگ و پرهزینه. خودکارسازی ورود سفارش نتیجه‌اش در چند هفته دیده می‌شود و تیم شما را با کار کردن کنار هوش مصنوعی آشنا می‌کند. وقتی این پروژه جواب داد، قدم‌های بعدی با اطمینان بیشتری برداشته می‌شوند.

چقدر مطمئنیم

درباره‌ی حجم کار دستی مطمئنیم، چون آن را مستقیم اندازه گرفتیم. درباره‌ی دستیار پاسخگو هنوز مطمئن نیستیم و به همین دلیل اول یک آزمایش کوتاه پیشنهاد می‌کنیم. هزینه‌ی خطاهای ارسال را نمی‌دانیم، چون جایی ثبت نشده است؛ آن را حدس زده‌ایم.

نقشه‌ی فرصت‌های هوش مصنوعی

هزینه‌ی سالانه‌ی خطای ارسال

—

بدون داده

● داده یافت نشد

فرصت‌های شناسایی‌شده

۵

ساختگی

● تأییدشده

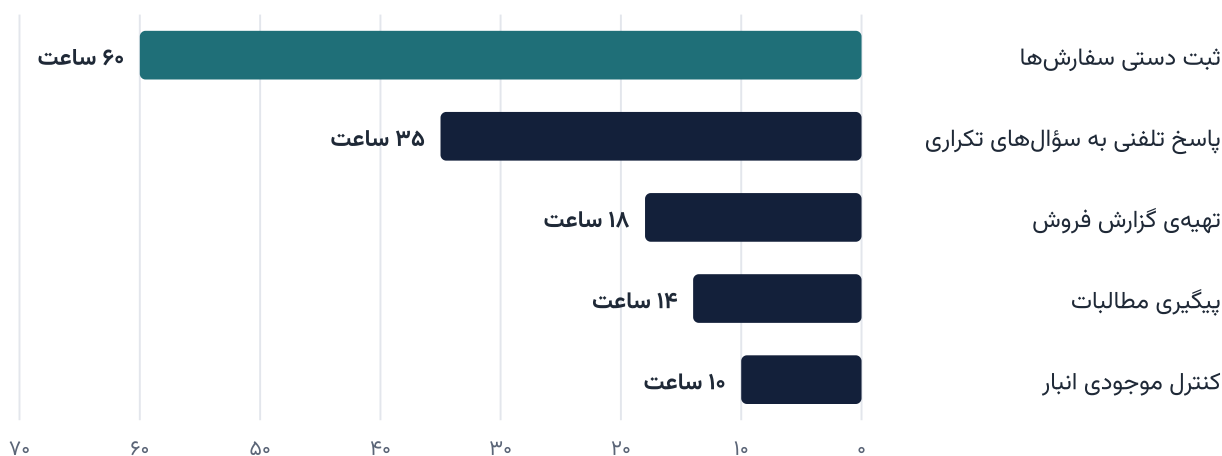
ساعت کار دستی تکراری در هفته

۱۳۷

ساختگی

● تأییدشده

نمودار ۱. ساعت کار دستی در هفته به تفکیک فرایند



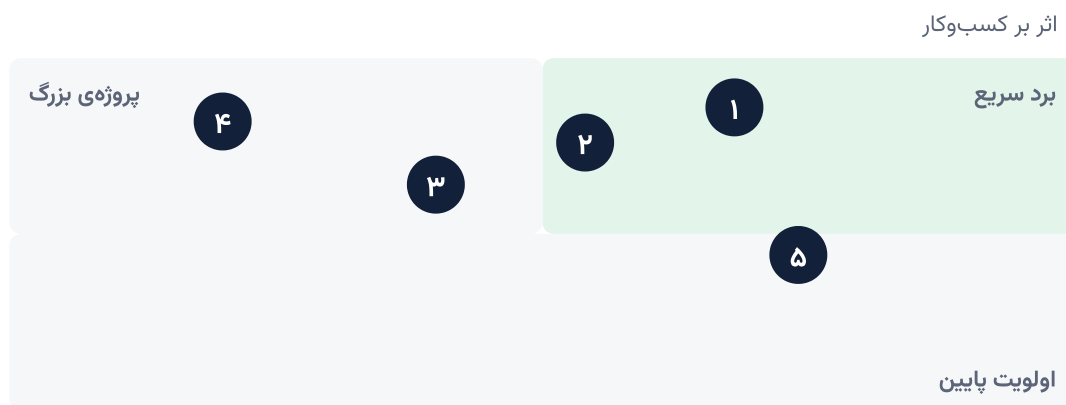
منبع: [۱] اندازه‌گیری دو هفته‌ای زمان کار و داده‌ی داخلی شرکت - اعداد این نمونه ساختگی‌اند - وضعیت: ● تأییدشده

نکته‌ی کلیدی

نزدیک به نیمی از کار دستی فقط در یک فرایند است: ثابت سفارش. یعنی یک پروژه‌ی متمرکز، بیشترین اثر را دارد.

اولویت‌بندی فرصت‌ها

نمودار ۲. اثر در برابر تلاش (شماره‌ها با جدول زیر یکی‌اند)



#	فرصت	اولویت	زمان
۱	خودکارسازی ورود سفارش	بالا	ماه ۱ تا ۲
۲	داشبورد فروش و موجودی	بالا	ماه ۲ تا ۳
۳	دستیار پاسخگوی مشتری	متوسط	ماه ۳ (آزمایشی)
۴	پیش‌بینی تقاضا	بعداً	بعد از ماه ۶
۵	پیگیری خودکار مطالبات	برد سریع	ماه ۴

مسیر پیشنهادی

از فرصت ۱ شروع کنید، هم‌زمان داده‌ی لازم برای فرصت ۲ را جمع کنید، و فرصت ۴ را تا وقتی داده‌ی تمیز و کافی ندارید عقب بیندازید.

برنامه‌ی اجرایی قدم به قدم

قدم‌ها را به ترتیب انجام دهید. هر قدم مسئول، زمان و نشانه‌ی «انجام شد» دارد؛ تا آن نشانه دیده نشده، سراغ قدم بعد نروید.

۱ جمع‌آوری و تمیز کردن داده‌ی سفارش و فروش

خروجی دو سال اخیر سیستم فروش و فایل‌های Excel سفارش‌ها یک‌جا جمع و یکدست شود.

مسئول	زمان	هزینه	انجام شد وقتی
مدیر فروش	هفته‌ی ۱ تا ۲	کم	یک فایل یکپارچه و قابل اعتماد آماده باشد.

۲ خودکارسازی ورود سفارش (آزمایشی)

سفارش‌های پیام‌رسان و فرم آنلاین خودکار خوانده و در سیستم ثبت شوند؛ کارمند فقط تأیید می‌کند.

مسئول	زمان	هزینه	انجام شد وقتی
تیم فنی همکار	هفته‌ی ۳ تا ۸	متوسط	۸۰٪ سفارش‌ها بدون تایپ دستی ثبت شوند.

۳ داشبورد فروش و موجودی

فروش، موجودی و کالاهای رو به اتمام در یک صفحه و به‌روز دیده شوند.

مسئول	زمان	هزینه	انجام شد وقتی
مدیر مالی	ماه ۲ تا ۳	متوسط	مدیران هر هفته از داشبورد تصمیم بگیرند.

۴ آزمایش دستیار پاسخگو

دستیار برای ۲۰ سؤال پرتکرار، چهار هفته کنار کارشناس کار کند.

مسئول	زمان	هزینه	انجام شد وقتی
مدیر خدمات مشتری	ماه ۳	کم	درصد سؤال‌های درست‌پاسخ‌داده‌شده اندازه‌گیری شود.

۵ آموزش تیم

کارکنان یاد بگیرند خروجی سیستم را چطور بررسی و اصلاح کنند.

مسئول	زمان	هزینه	انجام شد وقتی
مدیر منابع انسانی	ماه ۲ تا ۴	کم	همه‌ی کاربران دوره را گذرانده باشند.

۶ بازبینی سه‌ماهه و تصمیم

نتیجه با هدف‌ها مقایسه شود: ادامه، تغییر یا توقف.

مسئول	زمان	هزینه	انجام شد وقتی
مدیرعامل	پایان ماه ۴	—	تصمیم مکتوب «ادامه / اصلاح / توقف».



راهنمای تصمیم – اگر این شد، آن کار را بکن

هیچ پروژه‌ای دقیقاً طبق برنامه پیش نمی‌رود. وقتی شرایط تغییر کرد، از این جدول استفاده کنید تا تصمیم‌ها سریع و یکسان گرفته شوند.

اگر این اتفاق افتاد...	این کار را بکنید
کارکنان از سیستم ثبت خودکار استفاده نمی‌کنند	علت را با خودشان بررسی کنید؛ معمولاً یک مرحله‌ی تأیید اضافی یا آموزش ناکافی است. پیش از ادامه همان را اصلاح کنید.
دقت ثبت خودکار زیر ۹۰٪ است	دامنه را محدود کنید: فقط سفارش‌های فرم آنلاین خودکار شوند و پیام‌رسان فعلاً دستی بماند.
داده‌ی فروش ناقص یا ناهماهنگ است	داشبورد را با داده‌ی سه ماه اخیر شروع کنید و همزمان ثبت درست داده را اجباری کنید.
دستیار پاسخگو جواب اشتباه می‌دهد	آزمایش را متوقف کنید، سؤال‌ها را محدودتر کنید و فقط با تأیید کارشناس پاسخ ارسال شود.
هزینه‌ی سرویس هوش مصنوعی بالا رفت یا قطع شد	سرویس جایگزین از پیش تعریف شده فعال شود؛ کارها در صف می‌مانند و از دست نمی‌روند.
نتیجه‌ی ۴ ماه بهتر از هدف بود	پروژه‌ی پیش‌بینی تقاضا (فرصت ۴) را جلو بیندازید.

علامت‌های توقف – اگر یکی از این‌ها پیش آمد، دست نگه دارید و بازبینی کنید

- بعد از دو ماه، کار دستی ثبت سفارش کمتر نشده است.
- خطای سیستم خودکار باعث ارسال اشتباه به مشتری شده است.
- هزینه‌ی ماهانه‌ی سرویس‌ها از صرفه‌جویی ایجادشده بیشتر شده است.

توصیه‌ی ما

سه ماه اول را «دوره‌ی اثبات» با بودجه‌ی مشخص در نظر بگیرید. هدف این دوره ثابت کردن ارزش است، نه خودکار کردن همه‌چیز.

شواهد، منابع و روش کار

۱	۱	۱	۱	۴
بدون داده	فرضیه	تأیید نشده	تأیید شده	ادعا

ادعا	نوع	وضعیت شواهد	منبع
حجم کار دستی ثبت سفارش	واقعیت	● تأیید شده	[۱]
کسری و مازاد ماهانه‌ی موجودی	واقعیت	● تأیید نشده	[۲]
پوشش سؤال‌ها با دستیار هوشمند	استنتاج	● فرضیه	[۳]
هزینه‌ی خطای ارسال	واقعیت	● داده یافت نشد	—

منابع

[عنوان منبع] — اندازه‌گیری دو هفته‌ای زمان کار و خروجی سیستم فروش · داده‌ی داخلی کارفرما · [تاریخ] · تأیید شده

[عنوان منبع] — مصاحبه با مدیر فروش و انبار · یادداشت جلسه · [تاریخ] · هنوز تأیید نشده

[عنوان منبع] — نمونه‌ی ۳۰۰ تماس ضبط شده و دسته‌بندی آن‌ها · [تاریخ] · هنوز تأیید نشده

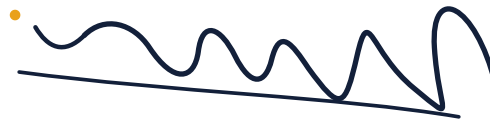
در گزارش واقعی هر منبع عنوان، لینک یا محل دقیق و تاریخ دریافت دارد. این‌جا چون نمونه‌ی طراحی است، جای خالی گذاشته شده.

روش کار

بررسی فرایندها و مصاحبه با کارکنان کلیدی، تحلیل داده‌های داخلی با کمک هوش مصنوعی به‌طوری که هر ادعا به منبع مشخصی متصل باشد، کنترل کیفیت خودکار و بازبینی انسانی پیش از تأیید. ادعایی که منبع معتبر ندارد برچسب می‌خورد و هرگز تخمین زده نمی‌شود.

تأیید و اعتبار

بررسی و تأیید شده توسط



جای امضا - با امضای واقعی شما جایگزین می‌شود

دکتر [نام شما]، دکترای مارکتینگ

بنیان‌گذار و تحلیلگر ارشد، AIMOS

تاریخ تأیید ۱۲ مهر ۱۴۰۵، ثبت‌شده در سوابق تأیید AIMOS

گزارش معتبر AIMOS



صادرشده و تأییدشده توسط AIMOS



برای بررسی اصالت اسکن کنید

AIM-1405-0001

نسخه ۲، تأیید ۱۲ مهر ۱۴۰۵

372d0e5191a56d1bde273b136694b04b
ab978af45bff5a4afc2d2dd16674d31d

aimoscompany.com/verify/AIM-1405-0001

شماره‌ی گزارش

نسخه

کد اصالت

بررسی اصالت

اگر حتی یک حرف از این گزارش تغییر کند، کد اصالت عوض می‌شود. صفحه‌ی بررسی اصالت فقط صادرکننده، تاریخ و کد را نشان می‌دهد و محتوای گزارش را فاش نمی‌کند. این مهر گواهی‌نامه یا مجوز رسمی نیست.

