



زیج | تحلیل داده و
هوشمندی کسب و کار



DATA

ANALYSIS &

BUSINESS

INTELLIGENCE



زیج

تحلیل داده و هوشمندی کسب و کار

شرکت زیج، متخصص اجرای پروژه‌های هوش تجاری و به‌کارگیری روش‌های داده‌کاوی، متن‌کاوی و یادگیری ماشین روی داده‌های حوزه‌های مختلف کسب‌وکارهاست.

از پیاده‌سازی تخصصی انبار داده تا طراحی سفارشی داشبوردهای تحلیلی و مدیریتی، از راهکارهای شرکت زیج است. در کنار آن، اجرای فرآیندهای داده‌کاوی، متن‌کاوی و یادگیری ماشین با نگاه مسئله محور، به‌صورت تخصصی صورت می‌گیرد.

زیج، ضمن رعایت استانداردها و پروتکل‌های امنیتی به صورت رسمی، با چند کلیک ساده نتایج داده‌ها را بصورت گزارش‌های کاربردی، سفارشی و پویا در اختیارشان قرار می‌دهد. هر زمانی که نیاز به تصمیم‌گیری، پیش‌بینی و رصد عملکرد کسب و کار خود دارید؛ زیج بهترین نقشه راه را در آسمان کسب و کارتان رسم خواهد کرد.

هدف اصلی زیج، ساده نمودن مفهوم کاربرد تحلیل داده و پیاده‌سازی آن برای انواع کسب‌وکارهاست. زیج، بنا به درخواست کارفرما اقدام به اجرای هر مرحله از پیاده‌سازی انبار داده منحصر به فرد تا تحلیل داده حوزه‌های مختلف کسب‌وکار می‌کند.

CUSTOMER BEHAVIOR ANALYSIS

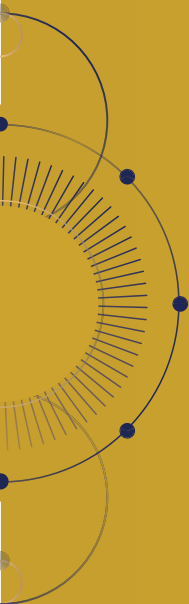
تحلیل داده‌های مشتریان

مشتری، خورشید نوربخش منظومه کسب و کار شماست و وجود او هسته‌ی اصلی آن است.

در بازار رقابتی این روزها، داده‌های ثبت شده از رفتار مشتریان در هر لحظه، برگ برنده شماست. حرکت از سوی روش‌های سنتی به رویکردهای داده محور در رهبری مشتریان، امکان ارائه راهکارهای تازه و جذابی برای بازگشت، گروه‌بندی، وفاداری، رضایت و سودآوری مشتریان فراهم می‌کند.

زیج با تخصص در تحلیل رفتار مشتریان، با راهکارهای خود، به شما در کشف نقاط ضعف و قوت کسب و کارتان و بهره‌مندی از فرصت‌های پنهان کمک می‌کند.

دقت در تجزیه و تحلیل داده‌های مشتریان شما، تخصص زیج است.



رایفکار

های زیج

در تحلیل رفتار مشتریان



داشبوردهای مدیریتی و عملکردی با شاخص‌های کلیدی عملکرد کسب و کار (KPI)

گروه‌بندی مشتریان با تکنیک تحلیلی RFM

تحلیل احساسات مشتریان

تحلیل ابعاد مشارکت مشتریان

خوشه بندی مشتریان



داشبورد

های مدیریتی
و عملکردی

با شاخص‌های کلیدی عملکرد کسب و کار (KPI)



داشبوردهای هوش تجاری زیج در تحلیل داده‌های مشتریان، بر شاخص‌های کلیدی عملکرد در بازاریابی و ارتباط با مشتری و یا **هر معیار کمی، کیفی و فرآیندی** که برای تصمیم‌گیرندگان کسب و کار شما مهم است، تمرکز می‌کند و نتایج تجزیه و تحلیل داده‌ها را در قالب اشکال و نمودارهای تحلیلی گرافیکی ارائه می‌کند.

بهتر است پرکاربردترین شاخص‌های کلیدی عملکرد زیج در بازاریابی و ارتباط با مشتری را بشناسید:

- محاسبه نرخ رشد مشتریان
- محاسبه شاخص تعداد مشتریانی که اخیراً جذب شده‌اند
- محاسبه درصد تبدیل مشتریان بالقوه به مشتریان بالفعل
- محاسبه نرخ ریزش مشتری
- محاسبه نرخ بازگشت مشتریان جدید
- محاسبه سهم مشتریان جدید از فروش کسب و کار
- محاسبه ارزش طول عمر مشتری (CLV)
- محاسبه نرخ خرید مجدد
- محاسبه شاخص وفاداری و رضایت مشتری

مزایای داشبوردهای زیج در تحلیل داده‌های مشتریان، به عنوان یک ابزار قدرتمند، در بهبود فهم عمیق‌تر و تصمیم‌گیری‌های بهتر برای کسب و کارتان به شرح زیر است:

- تنظیم سطوح دسترسی کاربران چه در جایگاه مدیران ارشد و چه کارکنان بخش‌های عملیاتی

- دسترسی در یک نگاه، در هر زمان و تنها با چند کلیک ساده
 - طراحی سفارشی بر اساس نیازها و خواسته‌های کارفرما
 - محاسبه و نمایش شاخص‌های کلیدی
 - حفظ امنیت داده‌های کسب و کار و پیاده‌سازی با مجوزهای امنیتی
- شما می‌توانید برای پیاده‌سازی داشبوردها از مشاوره رایگان زیج استفاده کنید و با دریافت دمو رایگان زیج اقدام کنید.



RFM SEGMENTATION

گروه‌بندی مشتریان با تکنیک تحلیلی RFM segmentation



مشتریان وفادار و قدیمی شما با مشتریان تازه وارد تفاوت دارند!

مشتریان قدیمی پیش از این به شما اعتماد کرده‌اند. حفظ این مشتریان هزینه کمتری نسبت به جذب مشتریان جدید دارد، اما سود بیشتری برایتان می‌آورد. شناسایی هر گروه از مشتریان اولین گام برای اجرای استراتژی‌های جذاب است. زیج با تکنیک تحلیلی RFM، مشتریان شما را از لحاظ اینکه در چه زمانی، چند بار و چه مقدار خرید کرده‌اند، در بهترین گروه‌بندی ممکن قرار می‌دهد. RFM مخفف Recency (زمان آخرین خرید مشتری)، Frequency (تعداد خریدهای مشتری) و Monetary (مبلغ خرید مشتری) است و تکنیکی است که در بازاریابی و مدیریت ارتباط با مشتریان کاربرد دارد.

کافیست یک بازه زمانی مشخص کنید و ادامه کار را به زیج بسپارید! زیج، مشتریان را با توجه به زمان خرید، تعداد و مبلغ خریدشان در ۵ تا ۱۱ دسته از مشتریان قهرمان تا مشتریان رویگردان گروه‌بندی می‌کند.

سؤالاتی که با گروه‌بندی RFM پاسخ داده می‌شوند:

آیا همه مشتریان شما یکسان هستند؟
چه چیزی آن‌ها را از یکدیگر متمایز می‌کند؟
مشتریان وفادار شما چه کسانی هستند؟
کدام مشتری را می‌توان از طریق کمپین‌های تبلیغاتی به مشتریان وفادار تبدیل کرد؟
کدام مشتری از دست رفته است؟
اگر می‌خواهید تقسیم‌بندی RFM را برای مشتریان خود ببینید و شناخت بهتری از آنان داشته باشید هم اکنون دمو و مشاوره رایگان زیچ را درخواست دهید!



وفادار ۱۹۰ ۲۵.۵۰٪	پتانسیل تبدیل به وفادار ۱۳۱ ۱۷.۵۸٪	قهرمان ۱۰۷ ۱۴.۳۶٪
نیازمند به توجه ۱۸۸ ۲۵.۳۳٪	امیدوارکننده ۹۱ ۱۲.۲۱٪	تازه وارد ۳۸ ۵.۱۰٪

تحلیل احساسات مشتریان

از احساسات و عقاید مشتریان، پلی به درک نیازهای آنها بزنید!

برای درک نیاز مشتری لازم است بدانید چه عاملی او را خوشحال و یا ناامید می‌کند.

در تحلیل احساسات، نظرات متنی مشتریان نسبت به جنبه‌های مختلف خدمات یا محصول، کمپین‌های بازاریابی و به طور کلی نظرات آنها نسبت به هر ابتکاری در کسب‌وکارشان، تجزیه و تحلیل می‌شود و در نهایت احساسات آنان نسبت به هر عاملی که می‌خواهید سنجیده شود، در سه حالت مثبت، منفی و بی‌طرف (خنثی) کشف خواهد شد.

اگر کسب‌وکارشان اپلیکیشن مختص به خود دارد؛

سیستم صدای مشتری و نظرسنجی پیامکی فعالی دارید؛

در شبکه‌های اجتماعی فعالیت می‌کنید و

از وبسایت و فرم‌های نظرسنجی در آن استفاده می‌کنید؛

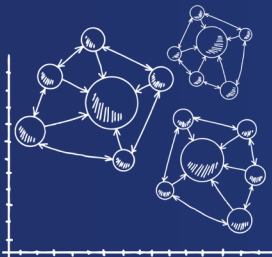
شرکت زیج، برای اولین بار در ایران، تحلیل احساسات را با فرآیند پردازش زبان فارسی محاوره پیاده می‌کند.

ابزار تحلیل احساسات مشتریان زیج، در بالاترین دقت، با چند کلیک و در حرفه‌ای‌ترین قالب، گزارش کاربردی را در اختیارشان قرار می‌دهد.



CUSTOMER CLUSTERING

خوشه‌بندی مشتریان



اگر بخواهید مشتریانان را بر اساس ویژگی‌ها، نیازها و رفتارهای مشابه به گروه‌های کوچک‌تری تقسیم کنید؛ ابزار خوشه‌بندی زیچ به شما کمک می‌کند تا یک دید دقیق‌تر و جذاب‌تر نسبت به جمعیت آن‌ها پیدا کنید. این تحلیل کاملاً از تحلیل RFM متفاوت است! شما در اینجا می‌توانید هر ویژگی یا رفتاری که موردنظر است را مشخص کنید و ببینید مشتریانان در کدام گروه‌ها قرار می‌گیرند.

چرا خوشه‌بندی مشتریان مهم است؟

بسته به فعالیت کسب‌وکار شما، خوشه‌های مشتریان می‌توانند به سه دسته اصلی تقسیم شوند: جمعیت شناختی، رفتاری و جغرافیایی. در این سه دسته، تنوع زیادی از نیازها وجود دارد. خوشه‌های مشتریان به شما کمک می‌کند تا این نیازها را بهتر درک کرده و به آن‌ها پاسخ دهید. به عنوان مثال، ممکن است گروهی از مشتریان به دلیل نزدیکی به کسب و کار شما از برند شما استفاده کنند، در حالی که گروه دیگری به دلیل تطابق ارزش‌های شما با ارزش‌های خودشان از محصولات یا خدمات شما استفاده کنند. درک اینکه چرا مشتریان از شما خرید می‌کنند، نشان‌دهنده‌ی راه‌های بهبود فروش شماست؛ آیا باید قابلیت‌های خود را بیشتر تبلیغ کنید یا اینکه نیاز به تبلیغات بیشتری در مناطق خاص دارید؟ آیا وبسایت شما بهینه شده و پاسخگو به نیازهای مشتریان است؟

باید بگوییم تحقیقات نشان داده است که ارسال پیام‌های بازاریابی به خوشه‌های مشتریان می‌تواند نرخ تبدیل به مشتریان وفادار را تا ۲۰۰٪ افزایش دهد.

اگر ابزار خوشه‌بندی مشتریان زیچ برای کسب و کار شما جذابیت و کاربرد دارد، هم اکنون دست به کار شوید و از طریق راه‌های ارتباطی از مشاوره رایگان زیچ بهره‌مند شوید تا بتوانید مناسب‌ترین و بهترین خوشه‌بندی از مشتریانان را در دست داشته باشید.





تحلیل ابعاد مشارکت مشتریان

این تحلیل به سوالات زیر پاسخ می‌دهد:

دقیقاً چه عاملی بر مشارکت مشتریان با کسب و کارتان تأثیرگذار است؟
دقیقاً چه واکنش‌هایی از سوی رقبای روی عملکرد کسب و کارتان اثرگذار است؟
واکنش‌ها نسبت به عملکرد کسب و کارتان چطور است؟

پاسخ به این سؤالات، کاری تخصصی و پیچیده است، اما با زیچ، جای نگرانی نیست. با کمک زیچ، تأثیر عملکردتان را روی ابعاد مشارکت مشتریان و رضایت او تجزیه و تحلیل کنید و هر چیزی که بر عملکرد کسب و کارتان تأثیرگذار است را شناسایی کنید تا آگاهانه تصمیم‌گیری کنید. بیایید جزئیات بیشتری بدانیم:

- یک ایده جدید در کسب و کارتان پیاده کرده‌اید! یا عملکرد گذشته‌تان را اصلاح نموده‌اید! یا درنظر دارید عملکرد کمپین‌های بازاریابی و یا عملکرد کلی خود را بررسی کنید؛ آیا فقط تحلیل میزان فروش و سودآوری کافیست؟
- فرض کنید عملکرد سازمان شما مورد توجه رسانه‌های خبری و اجتماعی قرار دارد، محتویات اخبار منتشر شده از حوزه عملکرد سازمانتان را چگونه می‌توانید تحلیل کنید؟
- واکنش رقبای نسبت به عملکرد شما چیست؟ و قرار است چه اثری روی مشتریان وفادارتان بگذارد؟
- چه رفتاری از سوی کسب و کارتان باعث می‌شود مشتریان از طریق تبلیغات توصیه‌ای، شما را به دوستان و آشنایان خود معرفی کنند؟



می‌پرسید راهکار زیج

در این زمینه چگونه کار می‌کند؟



راهکار زیج در این تحلیل، تنها بررسی داده‌های متنی نظرات مشتریان نیست! بلکه در کنار آن شاخص‌های کلیدی عملکرد مانند نرخ تبدیل، ماندگاری، مصرف، ریزش، زمان ماندن در سایت و تعامل در بستر رسانه‌های اجتماعی، فرم نظرسنجی، وبسایت و یا اپلیکیشن اندازه‌گیری می‌شوند.

ابزار زیج یک ابزار قدرتمند و مزیت رقابتی محسوب می‌شود و در این تحلیل به شما می‌گوید که کدام حرکت از سوی کسب‌وکارستان دقیقاً روی چه مؤلفه‌ای از مشارکت مشتریان تأثیر دارد؟ میزان اثرگذاری آن چقدر است و **شما تا به امروز چه عاملی را نادیده می‌گرفتید که حالا بهتر است آن را تقویت کنید.**

همه این موارد در متون نظرات مشتریان و رفتار مشارکت آن‌ها نهفته است. تنها کافیست تا کشف و تحلیل آن را به زیج بسپارید. شما می‌توانید از طریق راه‌های ارتباطی از مشاوره رایگان زیج بهره‌مند شوید و این مزیت رقابتی را در هر زمان رصد کنید.

تحلیل عملکرد فروش و محصول

تحلیل داده‌های فروش، کلید کسب درآمد بیشتر و سودآوری است. این تحلیل، روند افزایش یا کاهش فروش را به شما نشان می‌دهد و به کمک آن می‌توانید سیاست‌های فروش جذاب‌تری را پیاده کنید! با این تحلیل کمپین‌های فروش کسب‌وکارتان را با اطمینان ارزیابی کنید و با تصمیم‌های داده محور، به سمت فروش پایدار حرکت کنید.

اما آیا بهبود معیارهای فروش و رسیدن به فروش پایدار، بدون تحلیل عملکرد محصولات انجام شدنیست؟

تحلیل عملکرد محصولات شامل تحلیل‌ها و استراتژی‌هاییست که به بررسی منظم و مداوم ویژگی‌های محصولات و عملکرد فروش آن‌ها می‌پردازد. با این تحلیل سبب خرید مشتریان را بررسی کنید تا کشف کنید که محصولات کم طرفدار و پرفروش کدامند و برایشان برنامه‌ریزی کنید. در کنار آن برای طراحی محصولات جدید نیز ایده‌پردازی کنید. برای اینکه تصمیمات شما مطمئن و داده محور باشد؛ تمامی این تحلیل‌ها به دقت بالایی نیاز دارد. تخصص زیج، تحلیل داده‌ها و کشف بینش‌های جذاب برای کسب‌وکار شماست. با زیج، علاوه بر افزایش درآمد، تجربه بی‌نظیری از بازاریابی به دست می‌آورید.



رایفکار

تحلیل عملکرد فروش و محصول

های زیج



داشبوردهای مدیریتی و عملکردی با شاخص‌های کلیدی عملکرد
کسب و کار (KPI) در تحلیل فروش

داشبوردهای مدیریتی و عملکردی با شاخص‌های کلیدی عملکرد
کسب و کار (KPI) در تحلیل محصول

تحلیل سبد خرید مشتریان



های مدیریتی
و عملکردی

داشبورد

با شاخص‌های کلیدی عملکرد کسب و کار (KPI) در تحلیل فروش

در دنیای رقابتی این روزها، زمان، بسیار ارزشمند است! از این رو برای تحلیل فرآیند فروش، تیم فروش به جای هدر دادن زمان برای جستجوی اطلاعات و گزارش‌گیری، بهتر است به داشبوردهای زیج اعتماد کند و تمرکزش را روی وظایف و عملکرد مربوط به فروش بگذارد.

زیج چگونه بهینه‌سازی فرآیند فروش کسب و کار شما را آسان‌تر می‌کند؟



می‌توانید در لحظه همه نقاط قوت و ضعف را در هر مرحله از فرآیند فروش شناسایی کنید، بر عملکرد کارشناسان فروش، نظارت و عارضه‌یابی کنید.

بهتر است پرکاربردترین شاخص‌های کلیدی عملکرد زیج در فروش و بازاریابی را بشناسید:

- محاسبه درصد و میزان رشد فروش؛
- محاسبه عملکرد فروش هر نماینده فروش؛
- محاسبه فروش به تفکیک مناطق جغرافیایی؛
- محاسبه فروش به تفکیک انواع دسته‌بندی محصولات؛
- محاسبه فروش به تفکیک کانال‌های فروش؛
- محاسبه میانگین ارزش خرید؛

می‌توانید از طریق راه‌های ارتباطی از مشاوره رایگان زیج بهره‌مند شوید و نسخه دموی رایگان را درخواست دهید.

داشبورد

های مدیریتی
و عملکردی

با شاخص‌های کلیدی عملکرد کسب و کار (KPI) در تحلیل محصول



با داشبوردهای هوش تجاری زیج در تحلیل محصول، با تعیین معیارها و شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPI) که محاسبه آن‌ها برای تحلیل عملکرد محصولات و خدمات کسب و کار شما حیاتی و سرنوشت‌ساز است، می‌توانید یک گزارش حرفه‌ای و شفاف در قالب یک داشبورد کاملاً سفارشی در بالاترین سرعت و دقت در دسترس داشته باشید.

زیج، در یک گزارش نهایی، همه‌ی معیارهای مدنظر شما را براساس متغیرهای مختلف تحلیل می‌کند. این متغیرها شامل مواردی مانند:

- بازه زمانی دلخواه،
- مناطق جغرافیایی،
- دسته‌بندی مختلف محصولات،
- تمام برندهای محصولات
- و کانال‌های گوناگون فروش است.

شما می‌توانید همین حالا یک تحلیل جامع و کامل از تمام محصولاتتان در تمام کتگوری‌ها، داشته باشید. داشبورد نهایی با حفظ امنیت داده‌های کسب و کار و قابلیت تنظیم سطوح دسترسی یکپارچه در سطح داشبوردها پیاده‌سازی می‌گردد و می‌توانید در لحظه به تحلیل آخرین داده‌ها دسترسی داشته باشید.

تحلیل سبد خرید مشتریان

تحلیل سبد خرید، از ابزارهای قدرتمند در بازاریابی است. با بررسی دقیق کالاهای خریداری شده مشتریان، می‌توانید سطح رضایت و فروش خود را ارتقا دهید. اصل طلایی بازاریابی این است: هر چه مشتریان را بهتر بشناسید، بیشتر خدمات و محصولات دلخواهشان را به آن‌ها ارائه می‌دهید. سبد خرید، اطلاعات غنی دربارهٔ علایق، محصولات محبوب و رفتارهای خرید مشتریان ارائه می‌دهد.



این راهکار به شما می‌گوید که:

- چه کالاهایی احتمالاً با هم خریداری می‌شوند و چه کالاهایی احتمالاً با هم خریداری نمی‌شوند؟
- از بین آن‌ها کدام کالاها را در قفسه‌های فروشگاه فیزیکی یا آنلاین کنار دیگری قرار دهید و کالاهای ناسازگار را حذف کنید؟
- کدام کالاها در بین یک دسته خاص از مشتریان بیشترین محبوبیت را دارند و در صورتی که یک مشتری یک کالای خاص را به سبد خریدش اضافه کرد، چه کالای دیگری به او پیشنهاد دهید تا او را به خریدن آن ترغیب کنید؟



از مهم‌ترین مزایای استفاده از تحلیل سبد خرید مشتریان موارد زیر را می‌توان برشمرد:

- شناسایی محصولات پرترفدار؛
- تصمیم‌گیری فروش گروهی (سبدی Bundle یا پالتی) محصولات؛
- مدیریت هدفمند تولید و موجودی انبارها؛
- دسته‌بندی و چینش مناسب محصولات پرترفدار در قفسه فروشگاه فیزیکی یا آنلاین؛
- شخصی‌سازی کمپین‌های بازاریابی با توجه به نیاز مشتریان؛
- تحلیل رفتار مشتریان و شناسایی الگوی رفتار هر دسته از مشتریان در رابطه با یک محصول خاص.

زیچ، ابزار تحلیل داده‌های سبد خرید مشتریان را در حوزه‌های متنوع به کار می‌گیرد تا در بالاترین دقت و سرعت، گزارشی کاربردی از نتایج را در دسترس سازمان‌ها و کسب و کارهایی قرار دهد که جلب رضایت و وفاداری مشتری و همچنین افزایش درآمد برایشان حیاتی است. شما می‌توانید از طریق راه‌های ارتباطی از مشاوره رایگان زیچ بهره‌مند شوید و ابزار تحلیل سبد خرید مشتریان زیچ را به کار بگیرید.



تحلیل عملکرد منابع انسانی

منابع انسانی، به عنوان مهم‌ترین دارایی در تحقق اهداف کسب‌وکارها، نقش کلیدی دارد. شاید این عبارت یک شعار باشد: هر کسب و کاری که منابع انسانی مناسبی را جذب کند، استعدادیابی آن‌ها را مدیریت کند و از کارکنان خودش به بهترین شکل استفاده کند، یک مسیر بلندمدت برای موفقیت تعیین می‌کند؛ اما تحقق همین شعارهاست که یک کسب و کار را سرپا نگه می‌دارد.

شما یک مدیر منابع انسانی هستید که قصد دارید با مدیریت زمان، برای کارکنان یک سازمان برنامه‌ریزی و تصمیم‌گیری کنید و می‌خواهید صبح به صبح یا ماه به ماه عملکرد کارکنان را رصد کنید؛ از این رو می‌توانید از داشبوردهای هوش تجاری زیچ در تجزیه و تحلیل عملکرد منابع انسانی بهره‌مند شوید تا در لحظه، شاخص‌های کلیدی مانند **نرخ غیبت، استعفا و جذب، هزینه استخدام و هر شاخص دیگری** را بررسی کنید و تصمیم‌گیری مبتنی بر داده انجام دهید.

سطح بهره‌وری همیشه بالا و پایین می‌رود و عوامل زیادی شامل زیرساخت‌های اداری، محیط کار، مدیران و هم تیمی‌ها و رضایت شغلی بر آن تأثیر می‌گذارند. با تحلیل داده‌ها هر عاملی که بر بهره‌وری تأثیر می‌گذارد را دریابید و تصمیمات اصلاحی بگیرید.

از طریق راه‌های ارتباطی از مشاوره رایگان زیچ استفاده کنید و به ما بگویید که چه معیارهایی برای شما حیاتی و مهم است و با صرفه جویی در زمان و هزینه در نهایت یک داشبورد کاربردی و البته سفارشی دریافت کنید. داشبورد نهایی با حفظ امنیت داده‌ها و قابلیت تنظیم سطوح دسترسی یکپارچه در سطح داشبوردها و داده‌ها پیاده‌سازی می‌گردد.





تحلیل مالی

مدیران کسب و کارها، صرف نظر از وسعت، سابقه و صنعت، نیاز است که به عملکرد مالی سازمان خود آگاه باشند و از آنجایی که مدیریت زمان و دقت بالا دو معیار حیاتی برای آنهاست، ابزارهای سنتی و خسته کننده گزارش دهی برایشان کارایی ندارد.

زیج، با ترکیب داده های مالی و ارائه گزارش های قابل اعتماد از صورت های مالی کسب و کار (مانند صورت سود و زیان، ترازنامه و صورت جریان نقدی و غیره)، شاخص های مالی را در داشبوردهای سفارشی در اختیار مدیران قرار می دهد تا آنها با سرعت بالا ارقام را تأیید کنند، جزییات مالی را بررسی کنند، سیاست های مالی را تعیین و روندهای اقتصادی را ارزیابی کنند و در نهایت یک محیط مالی باثبات را ایجاد کنند.

داشبوردهای مالی زیج، در زمینه اطلاع رسانی نرخ طلا و ارز به صورت داشبوردهای سفارشی آنلاین برای شما نیز پیاده سازی می گردند.

کارشناسان مالی با استفاده از داشبوردهای هوش تجاری زیج در تحلیل مالی، می توانند به یک تحلیل غنی و شفاف از داده های یکپارچه از CRM، ERP و سایر سیستم های عملیاتی دسترسی داشته باشند و بتوانند شاخص های کلیدی عملکردی مالی (KPI) را تعیین و در لحظه روند هر کدام را رصد کنند.

اگر عملکرد مالی کسب و کارتان برایتان اهمیت دارد و می خواهید در لحظه به آخرین تحلیل های مالی با چند کلیک ساده دسترسی داشته باشید؛ کافیهست همین الان از طریق راه های ارتباطی اقدام کنید و از مشاوره رایگان شرکت زیج استفاده کنید!



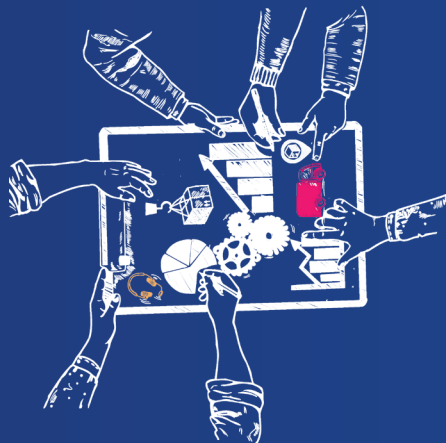
تحلیل عملکرد

واحدهای مختلف کسب و کار

نظارت مستمر و منظم بر عملکرد واحدهای مختلف کسب و کار مانند واحد بازاریابی، خرید و تأمین، حمل و نقل و لجستیک، ساخت و تولید، صدای مشتری و سایر واحدهای دیگر با روندهای سنتی گزارش‌گیری و تهیه گزارش‌های ایستا و غیر قابل انعطاف، ناممکن است! به جای اینکه زمان خود را صرف تهیه گزارش و پاک‌سازی داده کنید، می‌توانید روی تصمیم‌های داده‌محور وقت بگذارید و در زمان، منابع و هزینه‌ها صرفه‌جویی کنید!

زیچ به‌طور تخصصی و حرفه‌ای، در بالاترین سرعت با به روزترین تکنولوژی‌ها در معماری مدرن هوش تجاری و ابزارهای داده‌کاوی به همراه هوش مصنوعی مطابق با نیاز هر واحد از سازمان یا کسب و کار شما، داشبوردهای مدیریتی و عملکردی کاملاً سفارشی به صورت گرافیکی و تصویری طراحی می‌کند و با حفظ حریم خصوصی اطلاعات، گزارشات نهایی را ارائه می‌دهد. شما همچنین می‌توانید به‌طور مداوم از توسعه و پشتیبانی تمام وقت زیچ برخوردار شوید.

شما می‌توانید شاخص‌های کلیدی عملکردی (KPI) که نظارت بر آن‌ها در هر حوزه از کسب و کار شما اهمیت بالایی دارد را تعیین کنید و نیاز خود از طراحی داشبورد را مشخص کنید و برای درخواست مشاوره رایگان و دریافت دمو رایگان داشبوردهای هوش تجاری، با زیچ در تماس باشید.



داده‌کاوی

تصمیم گیرنده یک کسب وکار هستید و نیاز شما از تحلیل داده متفاوت از راهکارهای زیج است؟
تصمیم گیرنده یک کسب وکار هستید و نمی‌دانید با حجم زیاد داده‌هایی که هر لحظه ایجاد می‌شوند، می‌توانید داده‌ها را به یک نقشه راه مفید برای کسب‌وکارتان تبدیل کنید؟

زیج، کلاف سردرگم کسب وکارتان را باز می‌کند.

شرکت زیج، به عنوان یکی از پیشگامان در اجرای پروژه‌های داده‌کاوی در صنایع و حوزه‌های مختلف کسب و کار، با تکیه بر تخصص قوی در این حوزه، استفاده از الگوریتم‌های یادگیری ماشین و هوش مصنوعی قادر به تبدیل داده‌های خام و بدون ساختار شما به راه حل‌های کارآمد و گزارش‌های کاربردی است.

چند نمونه از کاربردهای گسترده‌ی داده کاوی که در حوزه‌های مختلف کسب‌وکارها پیاده‌سازی می‌شوند را ببینید:

- بازاریابی و فروش
- مدیریت منابع انسانی
- پیش‌بینی و تصمیم‌گیری
- مدیریت مالی
- بهبود عملکرد و کارایی
- مدیریت لجستیک و زنجیره تأمین



زیج آنطور که نیاز دارید به شما کمک می‌کند! کافیست نیازتان از داده کاوی را از طریق درخواست مشاوره رایگان مطرح کنید و ارائه راهکار تا پیاده‌سازی پروژه‌های داده‌کاوی را به زیج بسپارید.



متن کاوی

هر کجای کارتان، داده‌های متنی فارسی مانند نظرات و پیشنهادات و یا پرسشنامه داشتید، تحلیل متن آن‌ها را به زیج بسپارید تا الگوها و اطلاعات مهم را در متون شناسایی کند و زمینه پیش‌بینی و تصمیم‌گیری‌های هوشمندانه را برایتان فراهم کند. شرکت زیج به عنوان متخصص در زمینه متن‌کاوی و پردازش زبان طبیعی، قادر به تبدیل داده‌های بدون ساختار متنی به مفاهیم و اطلاعات کاربردی در حوزه‌های مختلف است.

تحلیل داده‌های متنی، به ویژه در زبان فارسی محاوره‌ای با تمام پیچیدگی‌هایش، تخصص زیج است.

توانایی زیج در تحلیل زبان‌های فارسی و انگلیسی با بهترین تکنیک‌های متن‌کاوی، به شما کمک می‌کند تا از داده‌های متنی به داستان‌های نهفته در نظرات و پیشنهادات مشتریان، رقبا و یا سایر کاربران پی‌ببرید و هر طور که نیاز است اقدام کنید! کافیهست نیازتان از متن کاوی را از طریق درخواست مشاوره رایگان مطرح کنید و ارائه راهکار تا پیاده‌سازی پروژه‌های تخصصی متن‌کاوی را به زیج بسپارید.



طراحی و پیاده‌سازی منحصر به فرد انبار داده Data Warehouse و سیستم پردازش تحلیلی آنلاین OLAP



زیچ با طراحی منحصر به فرد انبار داده شرایط را برای تبدیل داده‌های خام و پراکنده به داده‌های ساختاریافته با معماری مناسب و بهینه فراهم می‌کند. همچنین به کسب و کارها کمک می‌کند تا با داده‌های ارزشمند ذخیره شده از وضعیت فعلی و گذشته، به صورت موضوع محور و یکپارچه از چندین حوزه اطلاعاتی، گزارش‌های تحلیلی کامل و دقیقی در دست داشته باشند. انبار داده (Data Warehouse) پایگاه داده‌ای است که برای ذخیره داده‌های حال و گذشته، گزارش‌گیری و تحلیل داده‌های ارزشمند به کار می‌رود و به عنوان هسته اصلی یک سیستم هوش تجاری به شمار می‌آید. این پایگاه داده با ذخیره‌سازی مؤثر داده‌ها، دسترسی الزامات تحلیل‌ها و گزارش‌ها را به همه کاربران کسب و کار به طور همزمان تقویت می‌کند و به مدیران کسب و کارها در تصمیم‌گیری آگاهانه و اصولی کمک می‌کند.

قابلیت‌های پیاده‌سازی انبار داده زیچ

• پیاده‌سازی یک طراحی منحصر به فرد

بهینه‌ترین مدل طراحی انبار داده با تعریف جداول Fact و Dimension متناسب با نیاز مدیران کسب و کارها از نتایج گزارشات تحلیلی

• اجرای فرآیند استخراج، تبدیل و بارگذاری (ETL)

اجرا در بستر پلتفرم مایکروسافت با توسعه و پشتیبانی مداوم

• پیاده‌سازی سیستم پردازش تحلیلی آنلاین (OLAP)

پیاده‌سازی با معماری مدرن دنیا و تضمین بالاترین سرعت پردازش

اگر قصد دارید یک انبار داده تخصصی و منحصر به فرد با معماری مناسب و ایمن برای سهولت در ذخیره‌سازی و سرعت در تحلیل داده‌هایتان پیاده‌سازی کنید، با زیچ تماس بگیرید و از مشاوره رایگان متخصصین زیچ بهره‌مند شوید.

 www.zeej.net

 ۰۲۱۹۱۰۹۵۹۷۲

 info@zeej.net

 [z e e j n e t](https://www.instagram.com/zeejnet)

 تحلیل داده و هوشمندی کسب و کار زیج | Zeej

