شرکت طرح و پردازش فرا رایانه

کاتالوگ محصولات و خدمات ۱۴۰۵

از یکپارچگی داده تا تصمیم هوشمند

نرم‌افزار یکپارچه‌ی سازمانی، ابری و هوشمند

ERP
یکپارچگی داده و عملیات
همه‌ی واحدها در یک سیستم

←

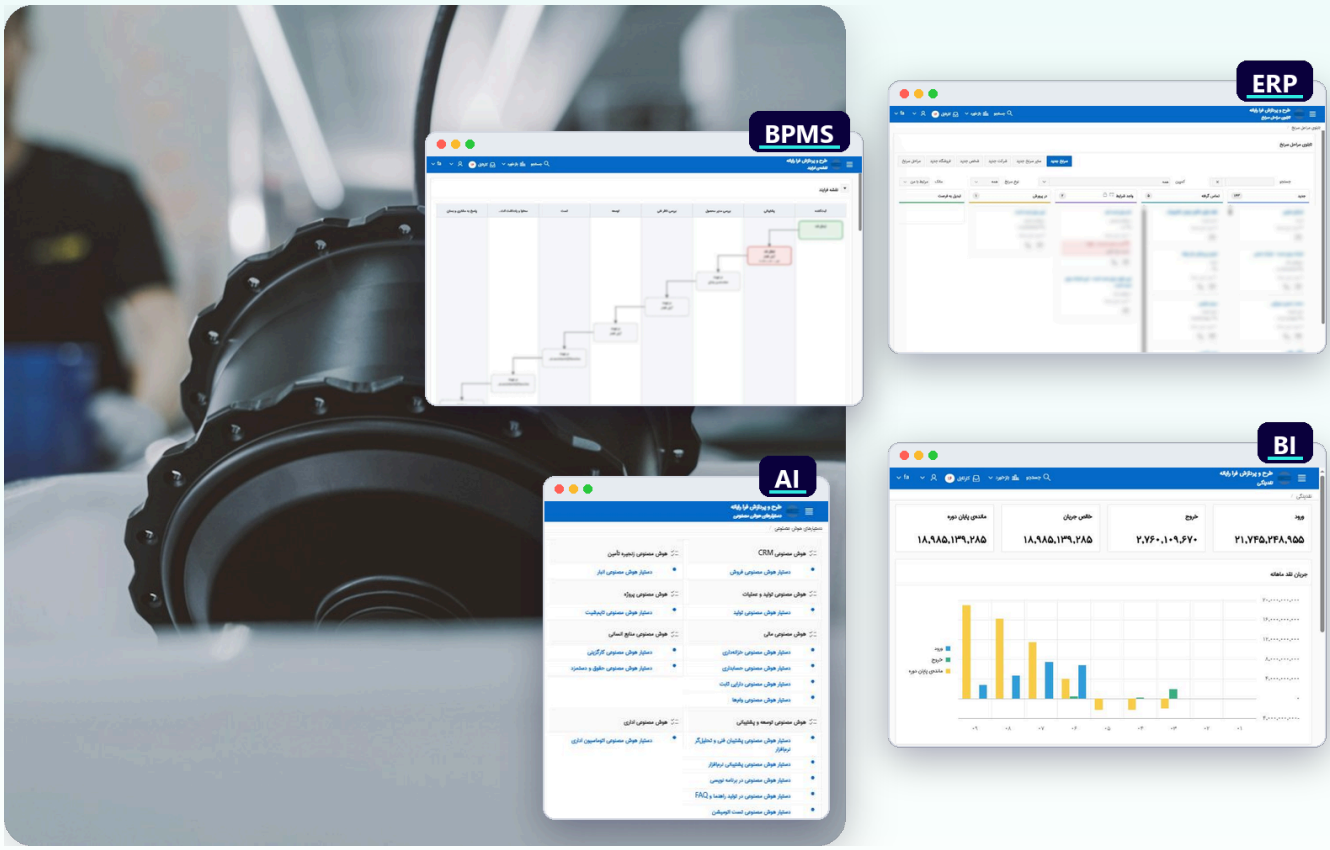
BPMS
فرایند و کارتابل
هر کار با مسیر و مسئول روشن

←

BI
مدیریت عملکرد
داشبورد و شاخص‌های عملکرد (KPI)

←

AI
تصمیم‌گیری هوشمند
دستیار هوش مصنوعی با داده‌های واقعی سازمان



۱ فرا رایانه در یک نگاه

فرا رایانه از سال ۱۳۸۲ کنار سازمان‌های ایرانی است. امروز همه‌ی کارهای یک سازمان، از بازاریابی و فروش و برنامه‌ریزی تولید تا انبار، منابع انسانی و مالی، در یک سیستم تحت وب انجام می‌شود؛ سیستمی که روی موبایل هم همراه شماست و دستیار هوش مصنوعی‌اش کنار کاربران کار می‌کند. مسیر ما روشن است: اول یکپارچگی داده و عملیات (ERP)، بعد فرایندهای روشن و کارتابل (BPMS)، و در پایان تصمیم‌گیری هوشمند با داشبورد و هوش مصنوعی.

بیش از دو دهه
تجربه در نرم‌افزار سازمانی

بیش از ۱۳۰۰ سازمان
مشتری فرا رایانه

۱۰ حوزه
از فروش و تولید تا مالی و هوش مصنوعی

آنچه برای ما مهم است

موفقیت مشتری: سیستمی موفق است که کار مشتری را واقعاً جلو ببرد.

رازداری و امنیت اطلاعات: داده‌ی هر سازمان فقط مال خود اوست.

تعهد و پاسخ‌گویی: کنار مشتری می‌مانیم.

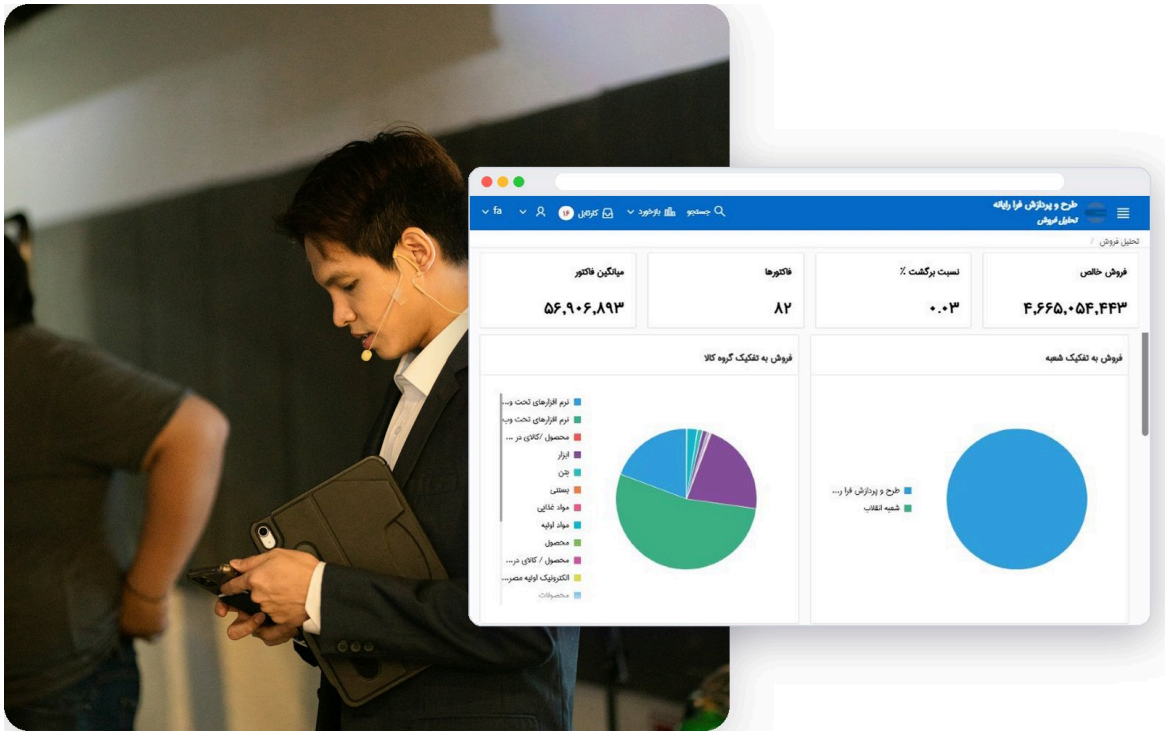
نوآوری مسئولانه: فناوری تازه را وقتی می‌آوریم که به کار مشتری بیاید.

فهرست

روی هر عنوان بزنید تا به همان صفحه بروید.

۱ فرا رایانه در یک نگاه ۲
۲ چرا فرا ۳
۳ فروش و بازاریابی (CRM) ۴
۴ تولید و نگهداری و تعمیرات (PM) ۵
۵ زنجیره‌ی تأمین: انبار و بازرگانی ۶
۶ بازرگانی و پخش مویرگی ۷
۷ منابع انسانی ۸
۸ پروژه و مدیریت کار ۹
۹ حوزه‌ی مالی و خزانه‌داری ۱۰
۱۰ بهای تمام‌شده ۱۱
۱۱ معماری سازمان و فرایندها ۱۲
۱۲ مدیریت عملکرد و هوش مصنوعی ۱۳
۱۳ سایت، فروشگاه اینترنتی و موبایل، یکپارچه با ERP ۱۴
۱۴ بستر یکپارچگی با IoT و سایر نرم‌افزارها ۱۵
۱۵ راهکار صنایع ۱۶
۱۶ برای کاربران نسخه‌ی ویندوز ۱۶
۱۷ از آشنایی تا بهره‌برداری ۱۷
۱۸ تماس با ما ۱۸

شش دلیل که سازمان‌ها کارشان را به فرا می‌سپارند.



یک سیستم، یک داده

هر اطلاعات یک بار ثبت می‌شود و همه‌ی واحدها از همان استفاده می‌کنند. سند حسابداری هم از دل عملیات فروش، انبار و خزانه ساخته می‌شود؛ بدون ورود دوباره.

شناسایی سود و زیان هر محصول

هزینه‌ی مواد، دستمزد، سربار و ضایعات از داده‌های واقعی تولید به هر محصول می‌رسد. می‌دانید کدام محصول سود می‌سازد و کدام سود را می‌خورد.

همه‌جا در دسترس

تحت وب و بدون نصب. بازاریاب در مسیر، انباردار در انبار و تعمیرکار پای دستگاه، از گوشی کار خود را ثبت می‌کنند.

هوش مصنوعی کنار کاربر

سؤالتان را از سیستم بپرسید؛ دستیار هر حوزه با داده‌های واقعی سازمان پاسخ می‌دهد، گزارش می‌سازد و با صدا هم کار می‌کند.

هر کار، مسیر و مسئول روشن

درخواست‌ها و تأییدها خودکار به کارتابل نفر بعدی می‌رسند. معلوم است هر کار دست کیست، کجا مانده و چقدر طول کشیده.

هلدینگ و شرکت‌های آن

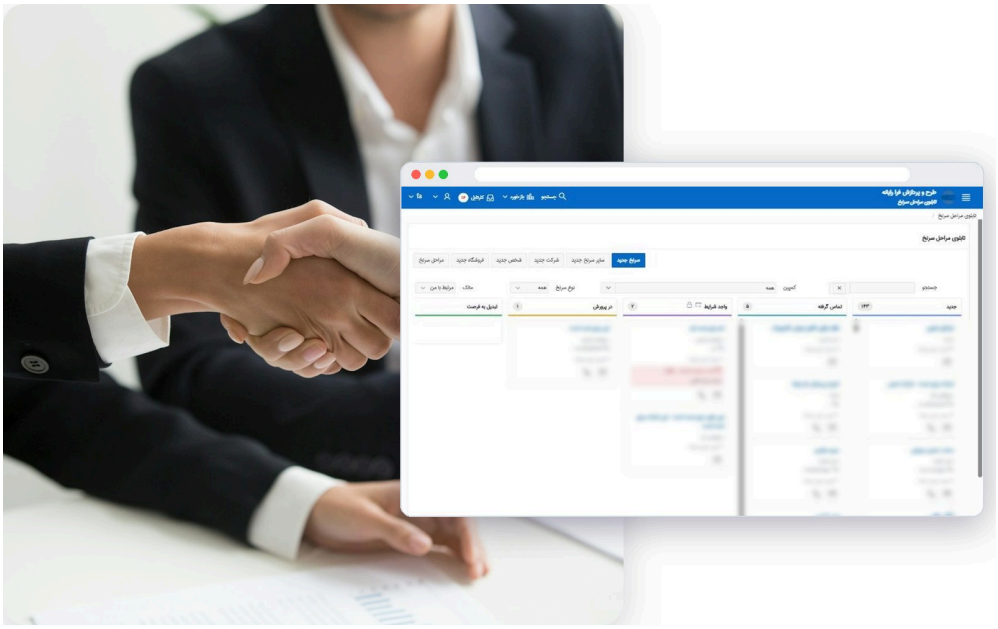
هلدینگ و همه‌ی شرکت‌ها و شعبه‌هایش در یک سیستم؛ با گزارش تجمیعی برای مدیریت هلدینگ و دسترسی هر نفر بر اساس نقش خودش.

۳ فروش و بازاریابی (CRM)

برای مدیر فروش، بازاریابی و تیم پخش

از اولین تماس تا مشتری وفادار؛ هر قدم در یک سیستم ثبت می‌شود و دیده می‌شود.

سرنخ ← فرصت فروش ← پیش‌فاکتور ← سفارش ← فاکتور ← خدمات پس از فروش



بازاریابی

- تحلیل بازار، استراتژی، کمپین‌ها و کانال‌های ارتباطی
- سرنخ‌ها روی تابلوی مراحل (کانبان) و فرصت‌های فروش
- برنامه‌ریزی و سنجش عملکرد بازاریابان
- مسیرهای ویزیت و توزیع
- مرکز تماس
- داشبورد و گزارش‌های بازاریابی

فروش

- پیش‌فاکتور، سفارش و فاکتور فروش
- قیمت‌گذاری، الگوهای قیمت و سیاست فروش
- برنامه‌ریزی فروش و فروش شبکه‌ای
- ارزیابی خریداران و گزارش‌های مالی آن‌ها
- صورتحساب الکترونیکی مؤدیان از همان فاکتور فروش و پیگیری وضعیت آن

مشتری‌مداری

- باشگاه مشتریان
- خدمات پس از فروش: صورتجلسه‌ی تحویل، بازخورد و نظرسنجی
- پرتال مشتریان: قراردادها، خرید و فروش، وضعیت مالی و درخواست‌ها

نتیجه برای مدیر: هیچ سرنخی گم نمی‌شود. هوش مصنوعی هر تماس را خلاصه و امتیازدهی می‌کند و سرنخ بعدی را بر اساس احتمال علاقه پیشنهاد می‌دهد؛ مدیر با پرسش از آن، تیم و کمپین‌ها را به سمت سرنخ‌های پربازده می‌برد.

نتیجه برای سازمان: سابقه‌ی هر مشتری در سازمان می‌ماند، حتی اگر کارشناس فروش عوض شود؛ فروش به یک روند تکرارپذیر تبدیل می‌شود.

کارخانه را همان‌طور که هست ببینید: برنامه، ظرفیت، توقف‌ها و ضایعات، همه با عدد.



سیستم تولید

- اطلاعات پایه‌ی تولید، چیدمان خطوط و ایستگاه‌های کاری
- درختچه‌ی محصول (BOM)، مونتاژ و دمونتاژ
- زمان‌سنجی و برنامه‌ریزی تولید
- درخواست و دستور کار تولید
- کارکرد خطوط و ثبت ضایعات
- رهگیری و موجودی محصول در طول فرایند
- گزارش‌های تولید و ایستگاه‌های کاری

نگهداری و تعمیرات (PM)

- شناسنامه‌ی دستگاه‌ها و چک‌لیست‌های نگهداری
- پیش‌بینی، زمان‌بندی و نظارت بر نگهداری پیشگیرانه
- درخواست تعمیر و دستور کار تعمیرات
- کارکرد و عملکرد واحد نگهداری
- ثبت کار تعمیرات روی موبایل

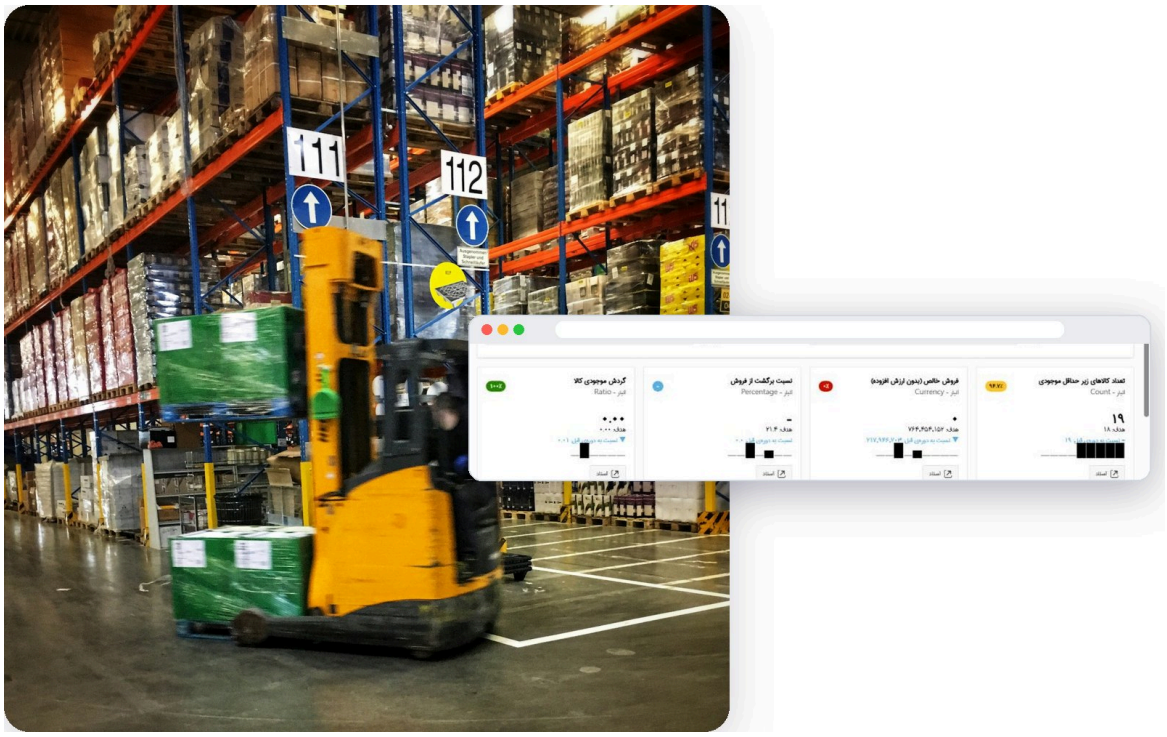
کنترل کیفیت

- کنترل کیفیت تولید با چک‌لیست
- تصمیم درباره‌ی محصول نامنطبق: پذیرش مشروط، دوباره‌کاری یا ضایعات

نتیجه برای مدیر: توقف خط و ضایعات پیش از آنکه به هزینه تبدیل شوند دیده می‌شوند. هوش مصنوعی کمک می‌کند مدیر سریع‌تر بفهمد کدام دستگاه بیشترین توقف را داشته و چرا، و برنامه‌ی تولید و نگهداری را بر همین پایه تنظیم کند.

نتیجه برای سازمان: ظرفیت واقعی کارخانه معلوم است و برنامه‌ی تولید با فروش و انبار هماهنگ می‌ماند.

بدانید چه دارید، چه کم دارید و کی باید بخرید؛ بدون غافلگیری در موجودی.



انبار مقداری و ریالی

- ورود و خروج کالا و درخواست کالا
- کاردکس و موجودی مقداری و ریالی
- انبارگردانی روی رایانه و موبایل
- قیمت‌گذاری و پردازش‌های انبار

بازرگانی

- بازرگانی داخلی: استعلام و انتخاب تأمین‌کننده
- بازرگانی خارجی: واردات، صادرات و عملیات ارزی

توزین (باسکول)

- عملیات باسکول، اسناد و تسویه‌ی توزین
- کنترل، نظارت و گزارش‌های توزین

توزیع سوخت

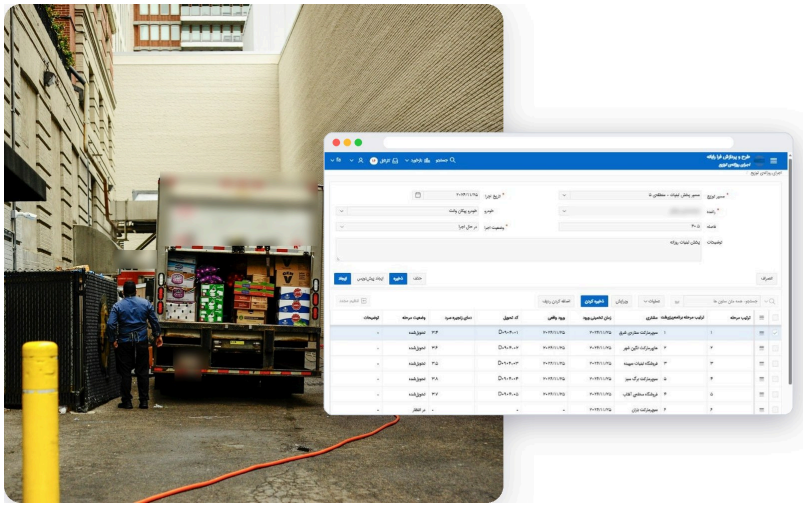
- سهمیه‌بندی و برنامه‌ریزی توزیع
- تحویل سوخت و گزارش‌ها

نتیجه برای مدیر: موجودی واقعی همیشه در دسترس است. هوش مصنوعی گردش کالا، کالاهای کم‌گردش و کالاهای نزدیک به انقضا را نشان می‌دهد و مدیر خرید را بر پایه‌ی نیاز واقعی تصمیم می‌گیرد، نه حدس.

نتیجه برای سازمان: سرمایه‌ی کمتری در انبار می‌خوابد و خرید، تولید و فروش از یک موجودی واحد استفاده می‌کنند.

از خرید و واردات تا ویزیت، پخش و وصول؛ هر سفارش از قفسه‌ی مشتری تا حساب او در یک سیستم دیده می‌شود.

ویزیت > سفارش > قیمت و سیاست فروش > بارگیری و پخش > تحویل > وصول



ویزیت و سفارش

- مسیرهای ویزیت برای هر ویزیتور
- ثبت ویزیت و سفارش روی موبایل، حتی بدون اینترنت
- گزارش سوابق ویزیت
- پرتال مشتریان

پخش و توزیع

- مسیرهای توزیع و اجرای روزانه‌ی هر مسیر
- خودرو و راننده‌ی هر مسیر
- گزارش فروش روزانه با جزئیات توزین و سفارش‌ها

قیمت، سیاست فروش و مشتری

- قیمت‌گذاری و سیاست فروش
- باشگاه مشتریان و کمپین‌های بازاریابی
- وصول مطالبات و چک‌های مشتریان

سنجش ویزیتور و بازاریاب

- فروش به تفکیک ویزیتور
- برنامه‌ریزی و عملکرد بازاریابان در برابر هدف
- تعیین دسترسی ویزیتورها

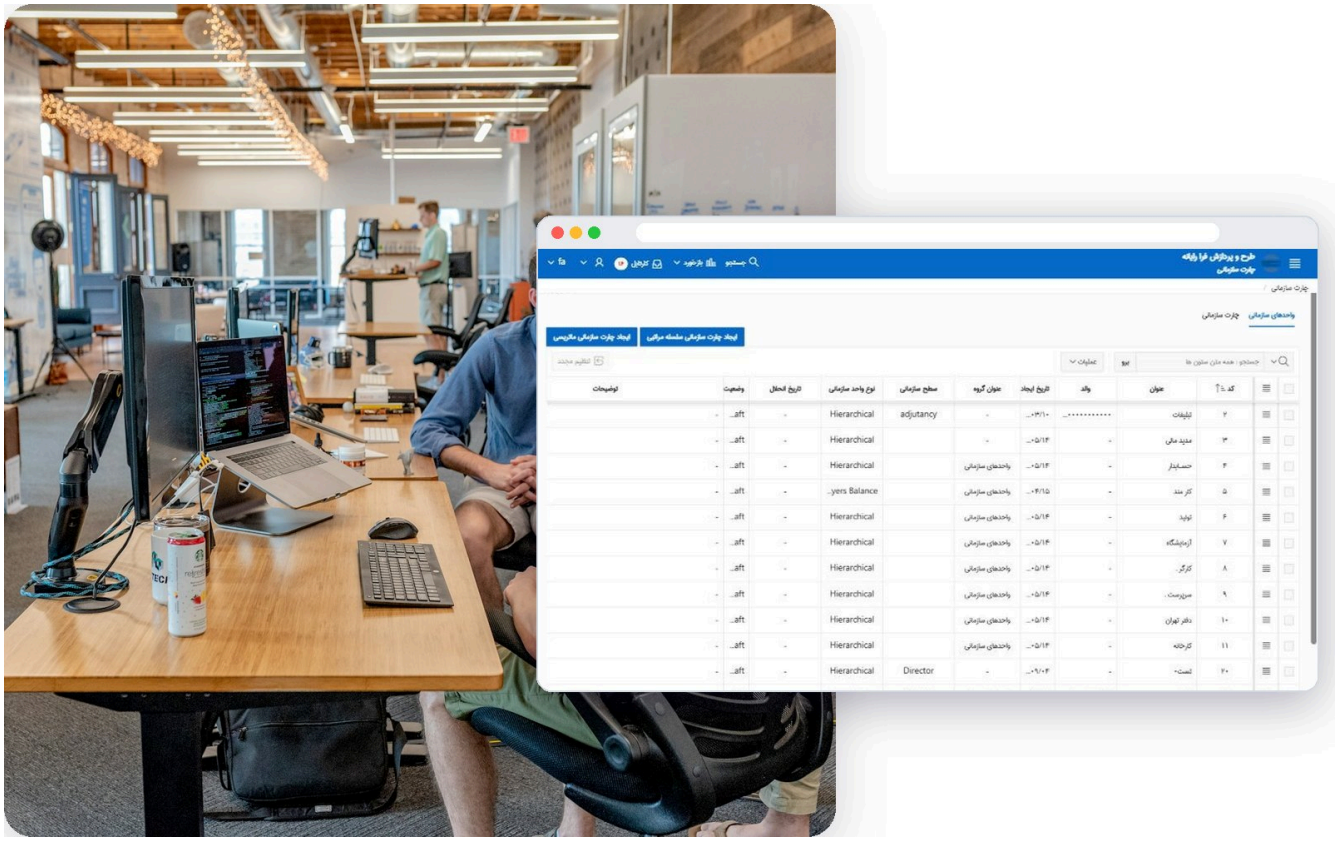
بازرگانی داخلی و خارجی

- استعلام بها و انتخاب تأمین‌کننده
- سفارش‌های بازرگانی خارجی، واردات و صادرات
- اسناد بازرگانی و هزینه‌های ترخیص‌کاران

نتیجه برای مدیر: فروش و وصول هر مسیر و هر ویزیتور روشن است. با هوش مصنوعی مسیرها و ویزیتورهای کم‌بازده را پیدا می‌کنید و تصمیم تغییر مسیر یا تمرکز ویزیت را بر پایه‌ی عدد می‌گیرید.

نتیجه برای سازمان: سفارش، پخش و وصول در یک جریان می‌مانند و موجودی، فروش و حساب مشتری همیشه با هم می‌خوانند.

کارکنان سرمایه‌ی اصلی سازمان‌اند؛ از استخدام تا آموزش و حقوق، همه در یک پرونده.



کارگزینی
- احکام کارگزینی
- کارکرد، مرخصی و مأموریت
- پردازش کارکرد ماهانه

حقوق و دستمزد
- محاسبه، لیست و فیش حقوق
- گزارش‌های بیمه و مالیات
- عملیات پایان سال

امور کارکنان
- قرارداد کاری و عملکرد
- بازخورد و نظرسنجی کارکنان
- آرشیو پرسنلی

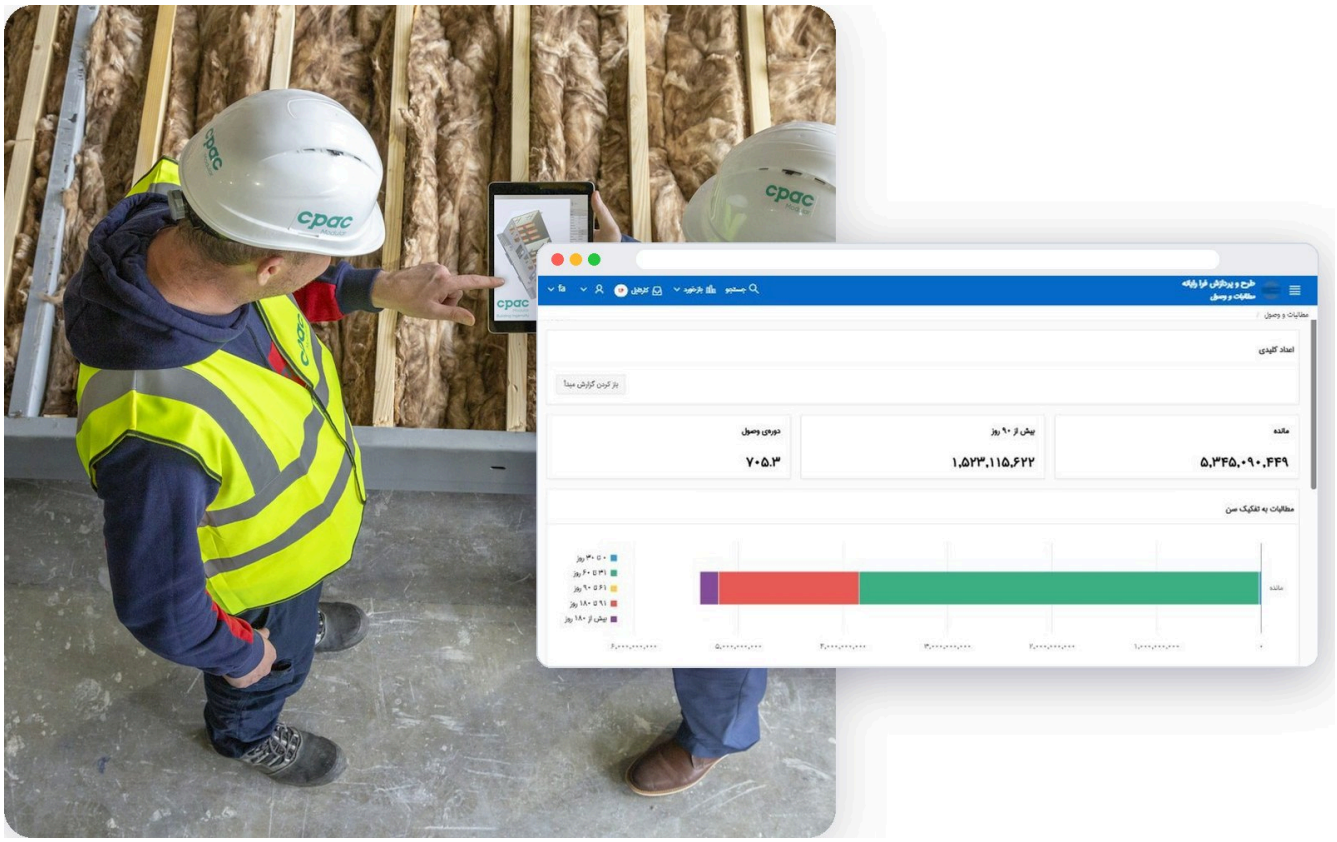
آموزش
- نیازسنجی و برنامه‌ریزی آموزشی
- برگزاری دوره، آزمون و گواهینامه
- آموزش با هوش مصنوعی

روی موبایل
- تایم‌شیت
- پرتال کارکنان

نتیجه برای مدیر: اطلاعات هر نفر در یک پرونده است. مدیر از هوش مصنوعی درباره‌ی کارکرد، مرخصی و حقوق کارکنان می‌پرسد و تصمیم‌های نیروی انسانی را با تصویر کامل می‌گیرد.

نتیجه برای سازمان: سازمان مهارت‌های کارکنانش را می‌شناسد و حقوق، بیمه و مالیات دقیق و به‌موقع محاسبه می‌شود.

هر پروژه، از قرارداد تا آخرین صورت‌وضعیت، زیر نظر شماست.



قراردادها

- ثبت درخواست قرارداد و ارزیابی آن
- صورتجلسات و کمیسیون‌ها
- قرارداد و صورت‌وضعیت
- گارانتی و حسابداری قرارداد
- مراحل پایانی پروژه‌ها

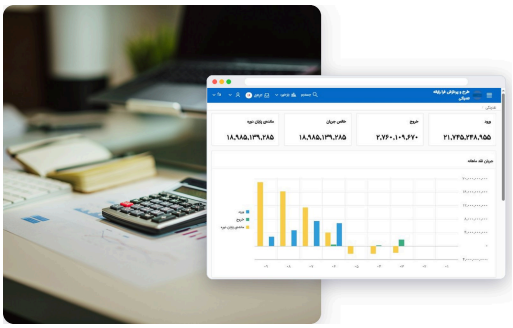
مدیریت کار

- برنامه‌ریزی و تایم‌شیت
- دستور کار
- تردد
- یادآوری و نکات

نتیجه برای مدیر: پیشرفت و وضعیت مالی هر پروژه پیداست. هوش مصنوعی ساعت‌های کار و هزینه‌های هر پروژه را کنار هم می‌گذارد تا مدیر زود ببیند کدام پروژه نیاز به اقدام دارد.

نتیجه برای سازمان: هزینه و درآمد هر پروژه جدا دیده می‌شود و پروژه‌ی زیان‌ده زود شناخته می‌شود.

اعداد مالی از دل کار روزانه ساخته می‌شوند؛ دیگر لازم نیست اطلاعات را دوباره وارد کنید.



حسابداری مالی

- صدور خودکار سند از عملیات فروش، خرید، انبار، خزانه و حقوق و دستمزد
- ساختار حساب‌ها در سطوح گروه، کل، معین و دو سطح تفصیلی
- تراز آزمایشی و ترازهای چندستونی در همه‌ی سطوح؛ دفاتر روزنامه و کل قانونی
- تجزیه‌ی سنی حساب‌ها و صورت مغایرت بانکی
- تأیید اسناد در گردش کار و قفل سال مالی پس از قطعی‌شدن
- بستن حساب‌ها و افتتاحیه‌ی سال بعد؛ گزارش‌های تحلیلی و مرور حساب‌ها

خزانه‌داری

- دریافت و پرداخت نقدی و بانکی و تنخواه‌گردان، با سند خودکار
- چک‌های دریافتی و پرداختی: عملیات هر مرحله، موجودی چک‌ها و چاپ چک
- درخواست وجه و چک با مسیر تأیید در کارتابل
- تضمینات دریافتی و پرداختی
- عملیات ارزی و تاریخچه‌ی نرخ ارز
- تهاتر حساب‌ها و اعلامیه‌ی بستانکار

دارایی ثابت

- کارت دارایی و تحویل به تحویل‌گیرنده و محل استقرار
- محاسبه‌ی استهلاک و جدول استهلاکات
- جابه‌جایی، تعمیرات اساسی، تجدید ارزیابی و کاهش دارایی
- گزارش اموال به تفکیک حساب، مرکز هزینه، واحد سازمانی و محل استقرار
- موقعیت جغرافیایی اموال و ردیابی با GPS

بودجه، شعبه‌ها و گزارش‌های نظارتی

- بودجه: پیش‌بینی، اجرا و کنترل
- هلدینگ و شعبه‌ها: گزارش تجمیعی
- گزارش‌های خرید، مالیاتی و حسابرسی بیمه

صرافی

- ثبت عملیات صرافی
- فهرست‌ها و گزارش‌های صرافی

امور سهام

- مجامع و جلسات
- اطلاعات هویتی و بانکی سهامداران
- خرید و نقل‌وانتقال سهام
- مکاتبات و گزارش‌های سهام

نتیجه برای مدیر: تصویر مالی هر روز به‌روز است. مدیر مالی با تعریف مهارت‌های مالی برای هوش مصنوعی، همیشه یک دستیار هوشمند کنار خود دارد که موضوعات پیچیده و زمان‌بر را به آن بسپارد.

نتیجه برای سازمان: گزارش‌های مالی قابل‌اتکاتر می‌شوند و بستن حساب‌ها در پایان دوره کار کمتری می‌برد.

بدانید کدام محصول سود می‌سازد و کدام سود را می‌خورد.



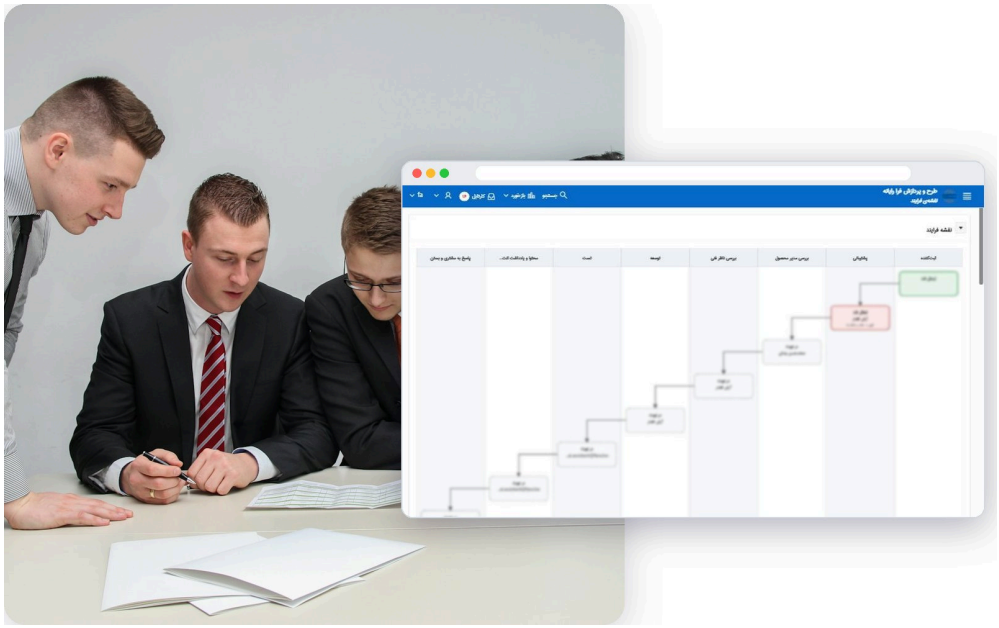
حسابداری صنعتی جامع

- همگن‌سازی محصولات و ماشین‌آلات
- تعریف مبانی تسهیم هزینه
- تسهیم هزینه‌های دوایر خدماتی
- قیمت‌گذاری و پردازش‌های تولید و پروژه
- گزارش‌های بهای تمام‌شده‌ی محصول
- بهای تمام‌شده با نرخ جایگزین مواد اولیه
- پیش‌بینی بهای تمام‌شده و تحلیل حساسیت

نتیجه برای مدیر: محصولات سودده و زیان‌ده جدا می‌شوند. مدیر اثر تغییر نرخ مواد را با تحلیل حساسیت می‌بیند و از هوش مصنوعی می‌پرسد هزینه‌ی هر مرکز چرا تغییر کرده است، تا قیمت و سبد محصول را آگاهانه انتخاب کند.

نتیجه برای سازمان: قیمت‌گذاری، سبد محصولات و تصمیم‌های سرمایه‌گذاری بر پایه‌ی سود واقعی گرفته می‌شوند.

ساختار، فرایندها و دستورالعمل‌های سازمانتان را یک بار در سیستم بسازید تا هر کار مسیر روشنی داشته باشد.



خط‌مشی و اهداف

- مأموریت، ارزش‌ها و چشم‌انداز
- اهداف راهبردی و عملیاتی

ساختار سازمانی

- طراحی چارت و شناسنامه‌ی مشاغل
- طبقه‌بندی و ارزیابی مشاغل

فرایندها و دستورالعمل‌ها

- مدیریت فرایندها (BPMS): مدل‌سازی با دیاگرام، تنظیم اجرا و عیب‌یابی
- قوانین و دستورالعمل‌های سازمان، وصل به پایگاه دانش و چت هوشمند

اتوماسیون اداری

- کارتابل، نامه‌ها و دبیرخانه
- جلسات، رویدادها و بایگانی اسناد
- تعیین شرایط امضا و نمونه‌ی امضا

ارزیابی و نظارت

- پرسشنامه‌ها و چک‌لیست‌ها
- نظرسنجی مشتریان و کارکنان
- حسابرسی فناوری اطلاعات: تاریخچه و آمار تغییرات اطلاعات

نتیجه برای مدیر: هر کار مسیر و مسئول دارد. مدیر با کمک هوش مصنوعی و بر پایه‌ی اطلاعات واقعی سیستم، از اهداف راهبردی، چشم‌انداز و مأموریت تا شرح وظایف واحدهای سازمانی و مشاغل را بهبود می‌دهد و با بازتعریف شاخص‌ها (KPI)، چابکی و انسجام را در مجموعه بالا می‌برد.

نتیجه برای سازمان: دانش سازمان در فرایندها و دستورالعمل‌ها می‌ماند، نه در ذهن افراد؛ کارها با جابه‌جایی آدم‌ها متوقف نمی‌شوند.

پیشرفت اهداف را با عدد ببینید و پاسخ سؤال‌هایتان را از خود سیستم بپرسید.



مدیریت عملکرد

- تعریف شاخص‌ها (KPI)، هدف‌گذاری و ثبت مقدار هر دوره
- محاسبه‌ی شاخص از داده‌های خود سیستم
- اتصال شاخص‌ها به اهداف راهبردی با وزن
- داشبورد عملکرد و نقشه‌ی راهبرد
- کارنامه‌ی هر واحد سازمانی

داشبوردها و تحلیل حوزه‌ها

- داشبوردهای مدیریتی
- تحلیل فروش، نقدینگی، مطالبات و وصول
- تحلیل انبار و تولید

دستیار هوش مصنوعی

- دستیار هر حوزه: فروش، تأمین، پروژه، مالی، اداری، عملیات و منابع انسانی
- پاسخ از داده‌های واقعی سازمان و گزارش‌گیری با گفت‌وگو
- دستیار صوتی
- آموزش کاربران با هوش مصنوعی

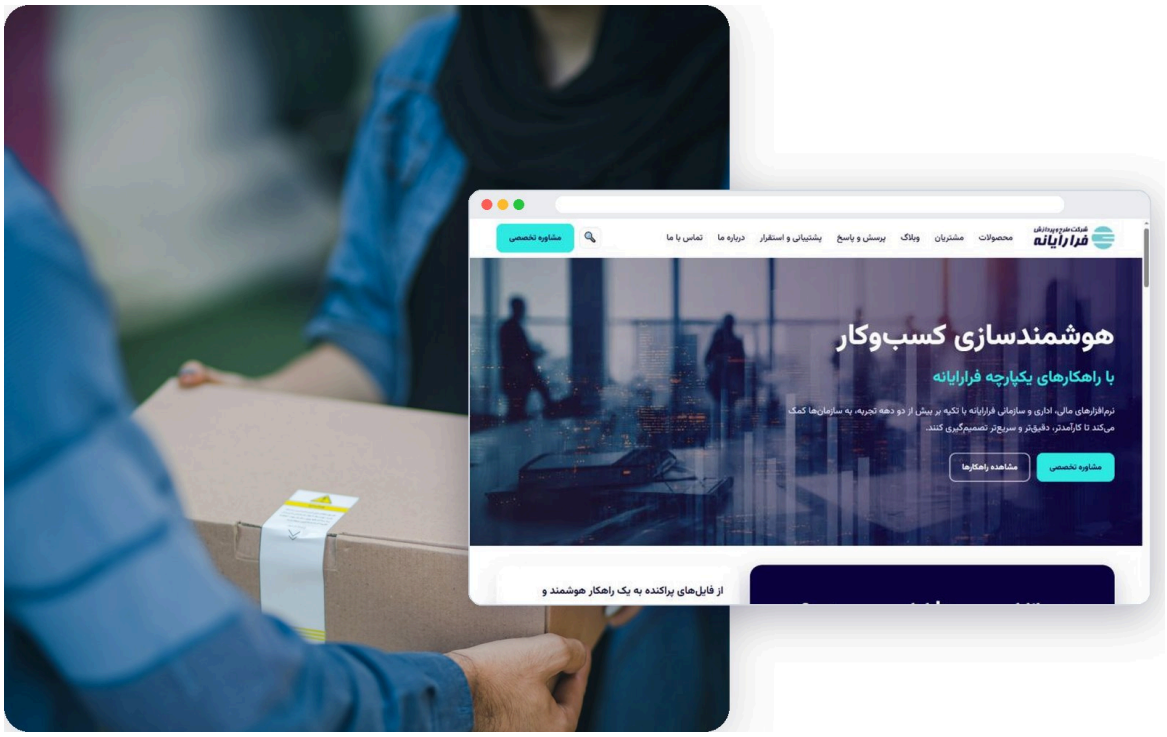
پایگاه دانش یکپارچه

- یک پایگاه دانش برای کل سازمان، با دسته‌بندی دانش
- وصل به قوانین و دستورالعمل‌های سازمان، کاتالوگ محصولات و محتوای سایت
- پردازش اسناد و دانش ثبت‌شده برای جست‌وجوی هوشمند
- چت هوشمند: پاسخ سؤال کارکنان از همین دانش، نه از حدس
- چت سازمانی برای گفت‌وگوی کارکنان در خود سیستم
- دانش اختصاصی هر دستیار و ساخت راهنما و پرسش‌های متداول از دانش موجود

نتیجه برای مدیر: هوش مصنوعی خودش شاخص‌های عقب‌مانده از هدف را پیدا می‌کند و دلیلش را با عدد توضیح می‌دهد؛ مدیر در یک گفت‌وگو از «چه شد» به «چرا شد» و «چه کنیم» می‌رسد.

نتیجه برای سازمان: همه‌ی واحدها به هدف‌های مشترک نگاه می‌کنند و تصمیم‌ها بر پایه‌ی داده گرفته می‌شوند، نه حدس.

سایت، فروشگاه و موبایل شما مستقیم به ERP وصل‌اند: یک کالا، یک قیمت، یک موجودی.



سایت شرکت

- سایت روی همان بستر: محصولات، اخبار و مقالات، پرسش و پاسخ
- مدیریت محتوای سایت و اطلاع‌رسانی از داخل سیستم
- درخواست دمو و تماس، مستقیم به‌عنوان سرنخ به کارشناس فروش

فروشگاه اینترنتی

- فروشگاه اختصاصی شرکت شما با همان کالاها، قیمت‌ها و موجودی ERP
- ثبت مستقیم سفارش آنلاین در سیستم فروش

موبایل

- نسخه‌ی موبایل قابل نصب روی گوشی
- بازاریابی، تولید، نگهداری، انبارگردانی، تایم‌شیت و پرتال کارکنان و مشتریان
- اعلان روی گوشی و مرورگر

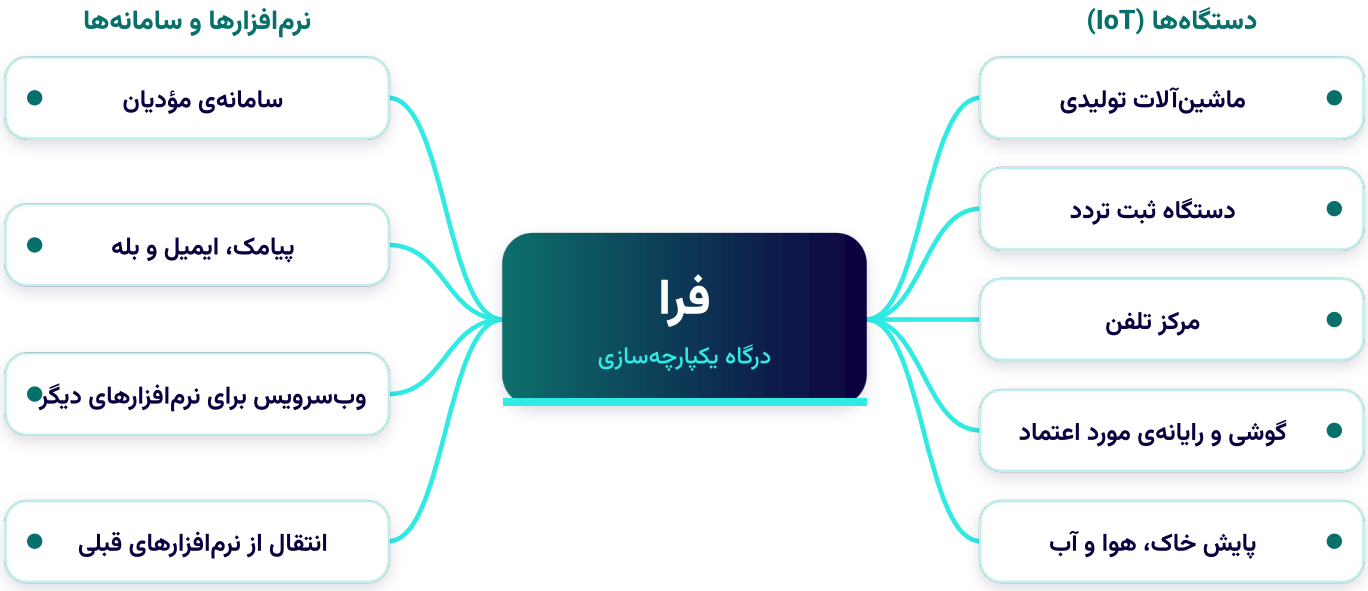
یک بستر برای همه

- کدینگ یکپارچه‌ی کالا و اشخاص برای ERP، سایت و فروشگاه
- کاربران و دسترسی نقش‌محور

نتیجه برای مدیر: هر درخواست یا سفارش از سایت و فروشگاه بی‌واسطه وارد کار تیم فروش می‌شود.

نتیجه برای سازمان: مشتری در سایت و فروشگاه همان چیزی را می‌بیند که در ERP هست؛ سازمان با یک بستر واحد، هم به مشتری و هم به کارکنانش خدمت می‌دهد.

ماشین‌آلات، دستگاه‌ها و نرم‌افزارهای دیگر به فرا وصل می‌شوند تا داده یک بار وارد شود و هر جا لازم است برسد.



دستگاه‌ها (IoT)

- ماشین‌آلات تولیدی: اتصال به فرا برای ثبت کارکرد، توقف و تولید هر ماشین
- دستگاه‌های ثبت تردد: تعریف دستگاه با نشانی شبکه، پروتکل و سازنده، و تبدیل داده‌ی کارت ساعت به کارکرد
- مرکز تلفن: دریافت خودکار سوابق تماس‌ها
- پایش خاک، هوا و آب و تحلیل پیش‌بینی در کشاورزی
- دستگاه‌های مورد اعتماد: اتصال هر گوشی یا رایانه با تأیید مدیر

نرم‌افزارها و سامانه‌های دیگر

- درگاه یکپارچه‌سازی: صف ارسال با تلاش دوباره، صندوق ورودی، لاگ فراخوانی‌ها و پایش سلامت اتصال‌ها
- تطبیق کد داخلی و بیرونی کالا و اشخاص
- وب‌سرویس برای نرم‌افزارهای دیگر، با کنترل دسترسی
- پیامک، ایمیل، اعلان و پیام‌رسان بله
- سامانه‌ی مؤدیان برای صورتحساب الکترونیکی
- انتقال اطلاعات از نرم‌افزارهای قبلی

نتیجه برای مدیر: اگر اتصالی قطع شود، سیستم آن را نشان می‌دهد و دوباره می‌فرستد.

نتیجه برای سازمان: هزینه و خطای ورود دستی اطلاعات کم می‌شود و سامانه‌های مختلف سازمان با هم یک زبان مشترک پیدا می‌کنند.

۱۵ راهکار صنایع

هر صنعت دغدغه‌های خودش را دارد. فرا برای هر کدام ابزار همان صنعت را دارد؛ چند نمونه:

کارتن‌سازی و بسته‌بندی

- سفارش فروش کارتن با مشخصات فنی و چاپ، در یک فرم
- قیمت کلیشه و قالب برش جدا از قیمت کارتن؛ سفارش تکراری از روی الگو
- استاندارد مصرف ورق و رنگ برای هر سفارش

قطعه‌سازی و صنایع فلزی

- مسیر تولید مرحله‌به‌مرحله با ماشین و قالب مجاز
- شمارش ضربه و وضعیت سرویس قالب‌ها
- عملیات حرارتی، کنترل کیفیت و رهگیری مواد با شماره‌ی ذوب

مواد غذایی و کالای مصرفی

- بازاریابی، ویزیت و مسیرهای پخش
- ثبت سفارش روی موبایل
- باشگاه مشتریان، قیمت‌گذاری و سیاست فروش

بازرگانی و فروش مویرگی

- ویزیت مسیری و ثبت سفارش روی موبایل
- پخش و توزیع مسیری؛ خودرو و راننده‌ی هر مسیر
- سنجش عملکرد ویزیتورها و پخش
- بازرگانی داخلی و خارجی: استعلام، واردات و صادرات

کشاورزی

- منابع و زمین، نقشه‌برداری و برنامه‌ریزی عملیات
- درخواست، دستور کار، کارکرد و برداشت
- پایش خاک، هوا و آب و داشبورد کشاورزی

پیمانکاری و پروژه

- قرارداد، صورت‌وضعیت و گارانتی
- دستور کار، تایم‌شیت و تردد
- بهای تمام‌شده‌ی هر پروژه

صنعت شما در این فهرست نیست؟ در جلسه‌ی آشنایی درباره‌ی نیازهای صنعت شما صحبت می‌کنیم.

۱۶ برای کاربران نسخه‌ی ویندوز فرا

اگر امروز با نرم‌افزارهای ویندوزی فرا کار می‌کنید، مسیر آمدن به نسخه‌ی وب را با هم و قدم‌به‌قدم طی می‌کنیم:

از ویندوز به وب

- اطلاعات سال‌های قبل از نسخه‌ی ویندوز به نسخه‌ی وب منتقل می‌شود.
- پیش از تصمیم، سیستم را روی داده‌ی نمونه و در صورت نیاز روی داده‌ی خودتان می‌بینید.
- در نسخه‌ی وب از هر جا و روی موبایل به سیستم دسترسی دارید. فروش و بازاریابی، تولید، فرایندها و هوش مصنوعی هم به همان سیستم اضافه می‌شوند.

اگر هم امروز سیستم‌های جزیره‌ای دارید و داده‌هایتان در اکسل و فایل‌های پراکنده است، همه‌ی آن‌ها یکپارچه و ساختاریافته به ERP فرا منتقل می‌شوند.

شروع کار با فرا ساده است؛ این پنج گام را با هم برمی‌داریم.

۱ آشنایی و نیازسنجی

گفت‌وگو درباره‌ی کسب‌وکار شما؛ «پرسشنامه‌ی بینش سیستمی» در سایت هم یک ارزیابی سریع می‌دهد

۲ دمو با داده‌ی نمونه

بخش‌های مهم برای کار شما را روی داده‌ی نمونه می‌بینید؛ در صورت نیاز، در مرحله‌ی بعد با داده‌ی خودتان

۳ راه‌اندازی

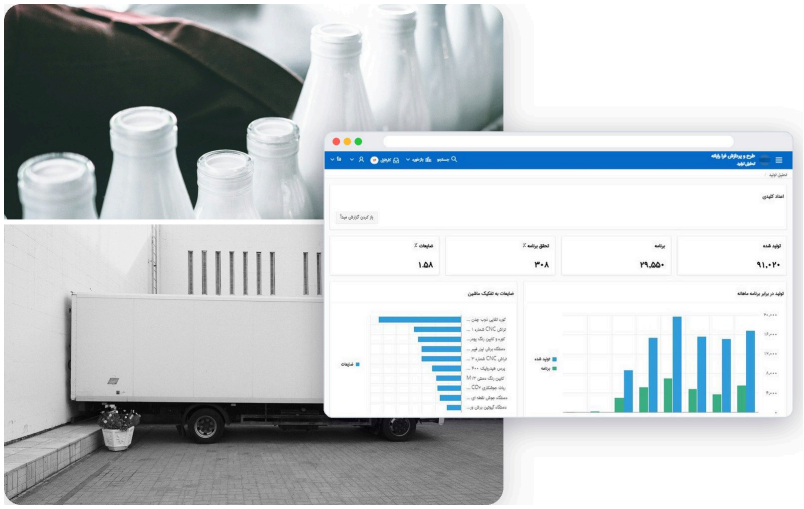
شروع از سیستم‌های پایه و انتقال اطلاعات قبلی

۴ آموزش

آموزش کاربران، راهنمای داخل سیستم و دستیار آموزش هوش مصنوعی

۵ پشتیبانی

تلفنی و از داخل سیستم، با پیگیری هر درخواست در کارتابل



آماده‌اید فرا را از نزدیک ببینید؟

برای درخواست دمو، QR را با گوشی اسکن کنید یا روی آن بزنید. تلفن فروش و راه‌های تماس هم در پشت جلد آمده است.

درخواست دمو

شرکت طرح و پردازش فرا رایانه

از یکپارچگی داده تا تصمیم هوشمند

آماده‌اید فرا را از نزدیک ببینید؟

برای اطلاعات بیشتر درباره‌ی محصولات فرا، QR را اسکن کنید یا روی آن بزنید. برای جلسه‌ی آشنایی و دمو هم با ما تماس بگیرید.

اطلاعات بیشتر

فروش
021-66947820

پشتیبانی
021-52861

ایمیل
info@FaraRayaneh.com

سایت
fararayaneh.com

کانال بله
@fararayaneh_co

نشانی
تهران، خیابان کارگر شمالی، خیابان فرصت شیرازی، پلاک ۷۲، واحد ۳

موفقیت مشتری · رازداری و امنیت اطلاعات · تعهد و پاسخ‌گویی · نوآوری مسئولانه