

# کیان نام

شماره چهل و شش - فروردین ۱۴۰۵



- ◀ کیان در سال ۱۴۰۴
- ◀ ۱۰ فناوری کلیدی ریتیل در ۲۰۲۶
- ◀ آشنایی با کیف پول‌های رایج و کاربردی
- ◀ اهمیت باشگاه مشتریان در رشد فروش
- ◀ پروموشن‌های موثر در فروشگاه‌های زنجیره‌ای

# کیان نام

## درخشش کیان در کنار بزرگان صنعت ریتیل ایران در سال ۱۴۰۴

در تیرماه ۱۴۰۴، هتل المپیک تهران میزبان یازدهمین مراسم تقدیر و تجلیل از برترین برندها، مراکز خرید و فروشگاههای زنجیره‌ای کشور تحت عنوان IRAN RETAIL AWARDS 2025 بود. این رویداد با حضور مدیران ارشد برندهای مطرح، فعالان و کارشناسان صنعت ریتیل برگزار شد.

شرکت کیان نیز همچون سالهای گذشته در این مراسم حضور داشت و با غرفه‌ای اختصاصی، فرصت گفت‌وگو و تعامل نزدیک با فعالان صنعت را فراهم کرد. در بخشی از برنامه، بیست و پنجمین سالگرد تأسیس کیان گرامی داشته شد و این لحظه در کنار جامعه ریتیل کشور ثبت گردید.



در زمستان ۱۴۰۴ کیان در محل دائمی نمایشگاه‌های بین‌المللی تهران، افتخار حضور در هفتمین نمایشگاه بین‌المللی مراکز خرید، برندها، فروشگاههای زنجیره‌ای و رویکردهای نوین صادرات در صنعت خرده‌فروشی و صنایع وابسته به نام ایران ریتیل شو ۲۰۲۵ را داشت. در این نمایشگاه شرکت نرم‌افزاری کیان نور رایانه در کنار بزرگان و فعالین صنعت ریتیل با میزبانی از بزرگان صنعت، به نمایش آخرین دستاوردهای خود در حوزه مدیریت فروشگاههای زنجیره‌ای پرداخت.

در حاشیه این نمایشگاه تفاهنامه‌ای بین شرکت کیان و کیپا، ارائه‌دهنده خدمات پرداخت اعتباری، منعقد شد تا فصل تازه‌ای از تعامل بین این دو مجموعه را با هدف بهبود تجربه مشتری نهایی فروشگاههای زنجیره‌ای و خرده‌فروشی‌ها و تقویت اکوسیستم پرداخت و اعتبار در کشور آغاز کنند.



**Kyan**  
soft company

شرکت نرم‌افزاری کیان نور رایانه

www.kyansoftco.com

۰۲۱ - ۸۷۷۰۰۱۶۵

# کیان نام



## پورتال تامین کنندگان کیان

سازمان‌ها به منظور ارتباط موثرتر با تامین‌کنندگان نیاز به ارائه گزارش‌های دوره‌ای و عملیاتی به آن‌ها دارند که این امر باتوجه به تنوع ارتباط تامین‌کنندگان با سازمان (قطعی، امانی و کمسیون) نیاز به صرف زمان و منابع انسانی برای سازمان مربوطه دارد. با استفاده از این پورتال، تامین‌کنندگان می‌توانند بدون نیاز به مراجعه به دفتر مرکزی فروشگاه، سفارش‌های ارائه شده از فروشگاه را رویت و تایید نمایند و همچنین میزان مطالبات خود را مشاهده و فاکتور فروشگاه‌ها را آماده‌سازی نمایند. این پورتال در دو بخش مدیریت پورتال و بخش تامین‌کننده است که در هر بخش امکانات ویژه‌ای را در اختیار کاربر قرار می‌دهد.

- ✓ ورود هر تامین‌کننده با رمز اختصاصی و امکان مشاهده قرارداد
- ✓ کارتابل تسویه با تامین‌کننده
- ✓ مشاهده سفارش‌ها، ثبت و تغییر سفارش ثبت‌شده توسط تامین‌کننده
- ✓ امکان ثبت ویزیتور یا نماینده فروش برای تامین‌کننده (رابط)
- ✓ امکان ثبت قرارداد، مصوبه خرید و درخواست پروموشن
- ✓ قیمت‌گذاری فاکتورهای تامین‌کننده به صورت تک مرحله‌ای یا چند مرحله‌ای با امکان ایجاد محدودیت‌های مختلف
- ✓ مدیریت مناطق و فروشگاه‌ها و مدیریت تیپ‌های فروشگاه‌ها
- ✓ امکان واردسازی سفارش کالا از طریق فایل اکسل
- ✓ امکان ارسال پیام گروهی به تامین‌کنندگان
- ✓ گزارش‌های مختلف (دریافتی و مرجوعی براساس کالا، دریافتی و مرجوعی براساس رسید،



**KYAN**  
soft company

شرکت نرم افزاری کیان نوررایانه

www.kyansoftco.com

۰۲۱ - ۸۷۷۰۰۱۶۵

# کیان نام

## سیستم مدیریت هوش تجاری - BI کیان



سیستم هوش تجاری کیان تمامی اطلاعات و داده‌های سازمان را یکپارچه کرده و با به کارگیری KPI‌های مورد نظر در قالب تصاویر، گزارش‌ها و تحلیل‌های کاربردی نمایش می‌دهد تا در کمترین زمان، دید کاملی از مجموعه فروشگاهی را در اختیار مدیران قرار دهد. تحلیل رفتار مشتری، تحلیل مالی، تحلیل وضعیت کالا و انبار، تحلیل فروش، تحلیل عملکرد صندوقداران و کاربران، همگی از جمله اطلاعاتی است که با BI کیان می‌توان در دست داشت و در تصمیم‌گیری‌های استراتژیک از آن بهره برد.

### برخی مزایای استفاده از سیستم هوش تجاری کیان

- ✓ شتاب‌دهی و بهبود فرآیند تصمیم‌گیری و بهینه‌سازی فرآیندهای تجاری سازمان
- ✓ کمک به مجموعه‌ها در شناسایی تمایلات و ترند بازار و ایجاد منابع درآمدی جدید
- ✓ دستیابی به مزایای رقابتی نسبت به رقبا
- ✓ کمک به هدف‌گذاری دقیق‌تر برای گروه‌های کالایی و بازه‌های زمانی
- ✓ تحلیل اثربخشی تخفیف‌ها و پروموشن‌ها
- ✓ بررسی میزان سودآوری و ریسک کالاها

### امکانات هوش تجاری

- ✓ ارائه عملکرد فروش فروشگاه‌ها و فروش براساس گروه‌بندی کالا در بازه زمانی مشخص
- ✓ ارائه عملکرد خرید و فروش تامین‌کنندگان در بازه زمانی مشخص
- ✓ ارائه عملکرد فروشگاه‌ها در طی یک دوره یا در روز جاری و قابلیت مقایسه آن با روز و دوره گذشته
- ✓ کنترل نرخ رشد فروش فروشگاه‌ها در دوره با قابلیت انتخاب دوره زمانی به صورت سال، ماه و روز
- ✓ ارتباط مستقیم با سیستم یکپارچه فروش فروشگاهی کیان
- ✓ تحت وب و قابل دسترسی از طریق تمامی وسایل با قابلیت اتصال به اینترنت (تلفن همراه، تبلت و ...)



**KYAN**  
soft company

شرکت نرم افزاری کیان نوررایانه

www.kyansoftco.com

۰۲۱ - ۸۷۷۰۰۱۶۵

# کیان نام

## ۱۰ فناوری کلیدی ریتیل در سال ۲۰۲۶ از عملیات فروشگاه‌ها تا تصمیم‌سازی مبتنی بر داده

ریتیل در سال‌های اخیر وارد مرحله‌ای شده است که دیگر نمی‌توان آن را صرفاً یک فعالیت عملیاتی دانست. رقابت فشرده، تغییرات سریع در رفتار مصرف‌کننده و افزایش انتظارات مشتریان، فروشگاه‌ها را به سمت بازتعریف مدل‌های کسب‌وکار سوق داده است. در این میان، فناوری نقش یک «توانمندساز» را ایفا نمی‌کند، بلکه به «زیرساخت اصلی تصمیم‌گیری» تبدیل شده است. فروشگاه‌های موفق، آن‌هایی هستند که بتوانند داده را به بینش تبدیل کنند و از این بینش برای بهبود تجربه مشتری، افزایش بهره‌وری و خلق مزیت رقابتی پایدار استفاده نمایند. در ادامه، به مهم‌ترین فناوری‌ها و روندهایی پرداخته می‌شود که در سال ۲۰۲۶، مسیر فروشگاه‌داری مدرن را شکل می‌دهند.

۱. تحول نقش صندوق فروشگاه‌ها؛ از ثبت تراکنش تا تصمیم‌سازی: صندوق فروشگاه‌ها در گذشته نقطه پایانی فرآیند خرید بود، اما امروز به یکی از مهم‌ترین نقاط تولید داده و تحلیل تبدیل شده است. سیستم‌های نوین، با بهره‌گیری از هوش مصنوعی، قادرند در لحظه رفتار خرید مشتری را تحلیل کرده و پیشنهادهایی برای افزایش فروش ارائه دهند. این تحول به فروشگاه‌ها امکان می‌دهد تا نه تنها فروش را ثبت کنند، بلکه آن را مدیریت و بهینه‌سازی نمایند. تجربه ریتیل‌های بزرگ نشان می‌دهد که استفاده از تحلیل‌های مبتنی بر داده در نقطه فروش، می‌تواند منجر به افزایش قابل توجه میانگین ارزش سبد خرید شود. در این نگاه، نرم‌افزار فروشگاه‌ها به یک ابزار استراتژیک برای هدایت فروش تبدیل شده است.

۲. شخصی‌سازی؛ از مزیت رقابتی تا الزام بازار: امروزه مشتریان انتظار دارند تجربه خریدی متناسب با نیازها و ترجیحات خود داشته باشند. ارائه پیشنهادهای عمومی و یکسان، دیگر پاسخگوی این انتظار نیست. بر اساس گزارش McKinsey، استفاده از شخصی‌سازی می‌تواند منجر به افزایش ۱۰ تا ۱۵ درصدی درآمد و رشد قابل توجه نرخ تبدیل شود. همچنین گزارش Accenture نشان می‌دهد که ۹۱ درصد مشتریان تمایل بیشتری به خرید از برندهایی دارند که پیشنهادهای مرتبط و متناسب با نیاز آن‌ها ارائه می‌کنند. این آمارها نشان می‌دهد که شخصی‌سازی دیگر یک انتخاب نیست، بلکه به یکی از الزامات اساسی در رقابت خرده‌فروشی تبدیل شده است. فروشگاه‌هایی که بتوانند مشتری را به درستی بشناسند، در ایجاد وفاداری و افزایش سهم از سبد خرید، موفق‌تر خواهند بود.

۳. پیش‌بینی تقاضا؛ پایان تصمیم‌گیری مبتنی بر حدس: یکی از مهم‌ترین چالش‌های مدیران فروشگاه، مدیریت تعادل میان کمبود و مازاد موجودی است. تصمیم‌گیری‌های مبتنی بر تجربه یا حدس، در محیط پیچیده امروز کارایی خود را از دست داده‌اند. فناوری‌های پیش‌بینی مبتنی بر هوش مصنوعی، با تحلیل داده‌های تاریخی و الگوهای رفتاری، امکان پیش‌بینی دقیق تقاضا را فراهم کرده‌اند.

مطالعات نشان می‌دهد چنین نرم‌افزارهای فروشگاه‌های می‌توانند تا ۵۰ درصد از موارد کمبود کالا را کاهش داده و همزمان سطح موجودی مازاد را نیز به طور محسوسی کنترل کنند. نتیجه این تحول، بهبود بهره‌وری سرمایه در گردش، کاهش اتلاف منابع و افزایش سطح خدمت به مشتریان است.



**KYAN**  
soft company

شرکت نرم افزاری کیان نوررایانه

www.kyansoftco.com

۰۲۱ - ۸۷۷۰۰۱۶۵

# کیان نام

۴. یکپارچگی کامل کانال‌های فروش؛ شکل‌گیری تجربه بدون مرز: مشتری امروز میان کانال‌های مختلف فروش تمایزی قائل نیست. او انتظار دارد تجربه‌ای یکپارچه، شفاف و بدون تناقض داشته باشد. مفهوم «یکپارچگی کامل» یا Unified Commerce، پاسخی به این نیاز است. در این رویکرد، تمامی نقاط تماس مشتری، از فروشگاه فیزیکی گرفته تا فروش آنلاین و باشگاه مشتریان، بر بستر یک هسته داده واحد عمل می‌کنند. این یکپارچگی، علاوه بر بهبود تجربه مشتری، امکان تصمیم‌گیری دقیق‌تر و سریع‌تر را برای مدیران فراهم می‌کند. فروشگاه‌هایی که به این سطح از انسجام رسیده‌اند، توانسته‌اند چابکی بیشتری در پاسخ به تغییرات بازار از خود نشان دهند.

۵. تحول در پرداخت؛ کاهش اصطکاک و افزایش رضایت: فرآیند پرداخت یکی از نقاط حساس در تجربه خرید است. هرگونه تأخیر یا پیچیدگی در این مرحله، می‌تواند به نارضایتی مشتری منجر شود. راهکارهایی مانند پرداخت مبتنی بر QR، کیف پول‌های دیجیتال و سیستم‌های Scan & Go، با هدف کاهش اصطکاک در این مرحله توسعه یافته‌اند. برای نمونه، در فروشگاه‌های Walmart، استفاده از Scan & Go منجر به کاهش زمان انتظار در صف تا حدود ۷۰ درصد شده است؛ موضوعی که تأثیر مستقیمی بر رضایت مشتریان داشته است. این تحول نشان می‌دهد که سرعت و سادگی در پرداخت، به یکی از عوامل کلیدی در تجربه خرید تبدیل شده است.

۶. بینایی ماشین؛ از نظارت تا تحلیل رفتار مشتری: فناوری بینایی ماشین، کاربردهای گسترده‌ای در فروشگاه‌های مدرن پیدا کرده است. این فناوری امکان تحلیل رفتار مشتریان، شناسایی خطاهای عملیاتی و بهبود امنیت را فراهم می‌کند. برای مثال، برخی ریتیلرهای بزرگ جهان از این فناوری برای بررسی صحت عملکرد صندوق‌های فروش و کاهش خطاهای انسانی استفاده می‌کنند. علاوه بر این، تحلیل مسیر حرکت مشتریان در فروشگاه می‌تواند اطلاعات ارزشمندی برای بهینه‌سازی چیدمان و افزایش فروش فراهم کند. به این ترتیب، داده‌های تصویری به منبعی مهم برای تصمیم‌گیری تبدیل شده‌اند.

۷. اینترنت اشیا و قفسه‌های هوشمند؛ مدیریت لحظه‌ای موجودی: با ورود اینترنت اشیا به فضای خرده‌فروشی، امکان پایش لحظه‌ای موجودی کالاها فراهم شده است. قفسه‌های هوشمند می‌توانند کاهش موجودی را به صورت خودکار تشخیص داده و هشدارهای لازم را ارسال کنند. این قابلیت به فروشگاه‌ها کمک می‌کند تا پیش از بروز کمبود، اقدامات لازم را انجام دهند و از دست رفتن فرصت فروش جلوگیری کنند. نتیجه این رویکرد، افزایش دقت در مدیریت موجودی و بهبود تجربه مشتری است.

۸. حرکت به سمت فروشگاه‌های تجربه‌محور: نقش فروشگاه فیزیکی در حال تغییر است. مشتریان دیگر تنها برای خرید به فروشگاه مراجعه نمی‌کنند، بلکه به دنبال تجربه‌ای متفاوت هستند. فروشگاه‌هایی که توانسته‌اند فضایی تعاملی و جذاب ایجاد کنند، معمولاً با افزایش زمان حضور مشتریان و در نتیجه افزایش فروش مواجه شده‌اند. این تغییر نگاه، فروشگاه را از یک نقطه معامله به یک فضای تجربه تبدیل کرده است؛ فضایی که می‌تواند ارتباط عمیق‌تری با مشتری ایجاد کند.

۹. Retail Media؛ تبدیل فروشگاه به یک بستر درآمدی جدید: یکی از روندهای مهم در فروشگاه‌داری، تبدیل فروشگاه‌ها به بسترهای رسانه‌ای است. استفاده از نمایشگرهای دیجیتال و تبلیغات هدفمند در داخل فروشگاه، این امکان را فراهم کرده است که پیام‌های بازاریابی در لحظه تصمیم‌گیری به مشتری منتقل شوند. این رویکرد، علاوه بر افزایش فروش، می‌تواند به عنوان یک منبع درآمد جدید برای فروشگاه‌ها عمل کند. ترکیب داده‌های رفتاری مشتریان با این نوع تبلیغات، اثربخشی آن‌ها را به طور قابل توجهی افزایش می‌دهد.

**KYAN**  
soft company

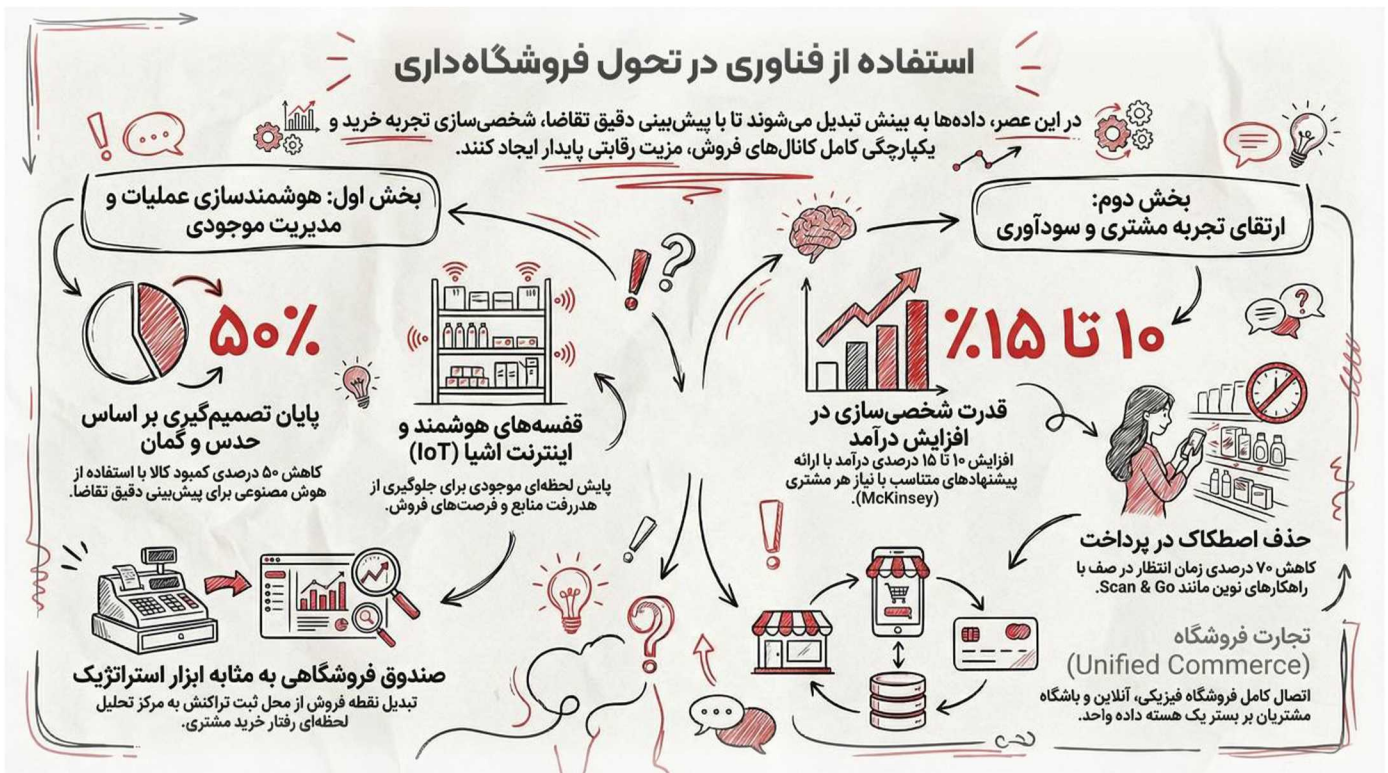
شرکت نرم افزاری کیان نور رایانه

www.kyansoftco.com

۰۲۱ - ۸۷۷۰۰۱۶۵

# کیان نام

۱۰. **تصمیم‌گیری مبتنی بر داده؛ پایه اصلی رقابت در خرده‌فروشی:** در نهایت، مهم‌ترین تحول در صنعت ریتیل را می‌توان حرکت به سمت تصمیم‌گیری مبتنی بر داده دانست. فروشگاه‌هایی که از ابزارهای هوش تجاری استفاده می‌کنند، قادرند عملکرد خود را به صورت دقیق تحلیل کرده و بر اساس داده‌های واقعی تصمیم‌گیری نمایند. این رویکرد در حوزه‌هایی مانند انتخاب کالا، طراحی پروموشن‌ها، قیمت‌گذاری و مدیریت مشتریان کاربرد دارد و به کاهش ریسک تصمیم‌گیری کمک می‌کند. در مقابل، اتکا به تجربه بدون پشتیبانی داده، به تدریج جای خود را به تحلیل‌های دقیق و ساختاریافته داده است.



در سال ۲۰۲۶، مزیت رقابتی فروشگاه‌ها بیش از هر زمان دیگری به توانایی آن‌ها در بهره‌گیری از داده و فناوری وابسته است. فناوری به‌تنهایی تضمین‌کننده موفقیت نیست، بلکه این «درک صحیح از داده» و «کاربرد هوشمندانه آن» است که می‌تواند مسیر رشد را هموار کند. فروشگاه‌هایی که بتوانند داده را به بینش تبدیل کنند، تجربه‌ای یکپارچه برای مشتری ایجاد نمایند و تصمیمات خود را بر پایه تحلیل‌های دقیق بنا کنند، نه تنها در بازار باقی خواهند ماند، بلکه نقش تعیین‌کننده‌ای در شکل‌دهی آینده فروشگاه‌داری ایفا خواهند کرد.

# کیان نام

## دستیار هوشمند کیان



دستیار هوشمند ابتدا سوال شما را به نزدیک ترین دستور دیتابیس قابل فهم در ساختار دیتابیس شما تبدیل می‌کند. هرچقدر سوال شما دقیق‌تر باشد دقت پاسخگویی بالاتر است و سپس باتوجه به داده استخراج شده آن را تحلیل می‌کند و تمام مکالمات شما را از ابتدا تا آن سوال را یکپارچه تحلیل کرده و به شما در اتخاذ تصمیمات درست کمک می‌کند.

### کاربرد دستیار هوشمند برای مدیران فروشگاهها

- ✓ پاسخدهی سریع به سوالات روزمره درباره فروش و موجودی شعب
- ✓ مشاهده لحظه‌ای وضعیت عملکرد فروشگاهها
- ✓ دسترسی فوری به گزارش‌های کلیدی بدون واسطه
- ✓ کاهش وابستگی به واحد IT یا تیم پشتیبانی
- ✓ تصمیم‌گیری مبتنی بر داده‌های واقعی و به‌روز
- ✓ نمایش سریع نتایج به‌صورت متنی یا جدولی
- ✓ پشتیبانی از گزارش‌های فروش به تفکیک شعب
- ✓ اتصال امن و Read-Only به دیتابیس (بدون امکان تغییر داده‌ها)
- ✓ راه‌اندازی در کوتاه‌ترین زمان ممکن فقط با راه اندازی data warehouse

دستیار هوشمند یکی از ماژول‌های پیشرفته نرم‌افزار یکپارچه فروشگاه‌های کیان است که با هدف تسهیل دسترسی مدیران فروشگاه‌های زنجیره‌ای به اطلاعات و گزارش‌های کلیدی کسب‌وکار طراحی شده است. این ماژول به مدیران این امکان را می‌دهد بدون نیاز به دانش فنی یا فرآیندهای زمان‌بر گزارش‌گیری، تنها با طرح یک سؤال ساده به زبان فارسی، به داده‌های دقیق و به‌روز دسترسی پیدا کنند.

### دستیار هوشمند چگونه کار می‌کند؟

در ماژول دستیار هوشمند کیان، مدیر می‌تواند پرسش‌های روزمره خود درباره فروش کالا به تفکیک شعب را به صورت متنی مطرح کند. سیستم، اطلاعات موردنظر را در کوتاه‌ترین زمان ممکن پردازش کرده و نتایج را به شکل متن یا جدول نمایش می‌دهد. این فرآیند بدون نیاز به تهیه گزارش دستی یا انتظار برای خروجی‌های پیچیده انجام می‌شود و تصمیم‌گیری مدیریتی را سریع‌تر و دقیق‌تر می‌کند.

### مزایای استفاده از دستیار هوشمند کیان



**KYAN**  
soft company

شرکت نرم افزاری کیان نوررایانه

www.kyansoftco.com

۰۲۱ - ۸۷۷۰۰۱۶۵

# پرداخت اعتباری و اقساطی با کیف پول‌های دیجیتال در نرم افزار کیان



**KYAN**  
soft company

شرکت نرم افزار کیان نوررایانه

# کیان نام

## دیجی پی (DigiPay)

دیجی پی با طیف گسترده‌ای از فروشگاه‌های آنلاین و حضوری در حوزه‌های مختلف همکاری دارد و کاربران می‌توانند برای خریدهای روزمره، پوشاک، لوازم خانگی و ... خود از آن بهره‌مند شوند. این کیف پول که زیرمجموعه اکوسیستم دیجی کالا محسوب می‌شود، فقط محدود به پلتفرم دیجی کالا نیست.



## اسنپ پی (SnappPay)

اسنپ پی به وسیله همکاری با طیف گسترده‌ای از فروشگاه‌های آنلاین و حضوری شرایطی ایجاد کرده تا کاربران بتوانند کالا و خدمات مورد نیاز خود را خریداری کرده و هزینه آن را به صورت اقساطی پرداخت کنند.



## تارا (Tara)

تارا با ارائه اعتبار خرید، فرآیند خرید اقساطی کالا و خدمات را برای کاربران تسهیل می‌کند. همچنین این سرویس با فروشگاه‌های بسیاری همکاری دارد تا کاربران بتوانند محصولات و خدمات مورد نیاز خود را به آسودگی فراهم آورند.



## ازکی وام (Azki Vam)

ازکی وام به‌عنوان یکی از ارائه‌دهندگان برجسته خدمات اعتباری در ایران، با تکیه بر فناوری‌های مالی روز و همکاری با مجموعه‌ای گسترده از فروشگاه‌ها، امکان خرید در چند قسط با فرآیندی ساده، سریع و مطمئن را برای کاربران مهیا کرده‌است.



## کیا (Keepa)

کیا یک سرویس اعتبار خرید است که با اختصاص اعتبار به کاربران، امکان پرداخت اقساطی را فراهم می‌آورد. این پلتفرم در تلاش است تا با گسترش فروشگاه‌های همکار شرایط خرید کاربران را تسهیل کند.



## مینی پی (MiniPay)

مینی پی با ارائه اعتبار خرید با شرایطی منعطف، امکان خرید از طیف وسیعی از فروشگاه‌ها را برای کاربران فراهم می‌کند. کاربران می‌توانند با استفاده از این سرویس کالاهای مورد نیاز خود را از فروشگاه‌های منتخب خریداری کرده و هزینه آن را به صورت اقساطی پرداخت نمایند.



## تخفیفان (Takhfifan)

تخفیفان علاوه بر ارائه تخفیف‌های ویژه، با همکاری فروشگاه‌ها و مراکز خدماتی متنوع، امکان خرید اعتباری و اقساطی را نیز فراهم آورده است. کاربران از طریق تخفیفان می‌توانند خدمات و کالاهای مورد نیازشان را از فروشگاه‌های منتخب خود دریافت نمایند.



## فارا (Fara)

فارا با ارائه اعتبار خرید به صورت دیجیتالی، امکان خرید از فروشگاه‌های طرف قرارداد را برای کاربران فراهم می‌کند. کاربران می‌توانند با استفاده از اعتبار خود در فارا، کالا یا خدمات مورد نظرشان را به صورت اقساطی و بدون نیاز به مراجعه حضوری خریداری نمایند.



همکاری استراتژیک کیان و کیف پول‌های دیجیتالی، گامی مهم در جهت ارائه خدمات مالی مدرن به مشتریان و افزایش کارایی فروشگاه‌ها به حساب می‌آید. این اتصال باعث می‌شود مشتریان تجربه‌ای نوین و منعطف از خرید داشته و فروشگاه‌ها نیز شاهد رشد فروش، افزایش رضایت و وفاداری مشتریان باشند.

**KYAN**  
soft company

شرکت نرم افزاری کیان نور رایانه

www.kyansoftco.com

۰۲۱ - ۸۷۷۰۰۱۶۵

# کیان نام

## اهمیت باشگاه مشتریان در رشد فروشگاه‌های زنجیره‌ای

افزایش فروش و سودآوری: مشتریان وفادار به‌طور میانگین بیشتر از مشتریان جدید هزینه می‌کنند. از سوی دیگر، هزینه حفظ مشتری به‌مراتب کمتر از جذب مشتری جدید است؛ بنابراین باشگاه مشتریان یک سرمایه‌گذاری هوشمندانه محسوب می‌شود.

تقویت برند و افزایش رضایت: ارائه خدمات ویژه به اعضای باشگاه، حس تعلق و اعتماد را در مشتریان تقویت می‌کند و جایگاه برند را در ذهن آن‌ها ارتقا می‌دهد.

ایجاد مزیت رقابتی: در میان فروشگاه‌های مشابه، کسب‌وکاری که تجربه متفاوت‌تری ارائه دهد، برنده است. باشگاه مشتریان می‌تواند همان عامل تمایز کلیدی باشد.

مدیریت هوشمند ارتباط با مشتری: با استفاده از ابزارهای ارتباطی (پیامک، ایمیل، پوش نوتیفیکیشن)، می‌توان پیام‌های هدفمند و به‌موقع برای مشتریان ارسال کرد و تعامل را افزایش داد.

کاهش هزینه‌های بازاریابی: مشتریان وفادار به سفیران برند تبدیل می‌شوند و از طریق توصیه به دیگران، به جذب مشتریان جدید کمک می‌کنند.

در بازار رقابتی امروز، جذب مشتری دیگر به‌تنهایی کافی نیست؛ آنچه کسب‌وکارها را متمایز می‌کند، توانایی در \*حفظ و وفادارسازی مشتریان است. باشگاه مشتریان به‌عنوان یک ابزار حرفه‌ای و اثربخش، بستری فراهم می‌کند تا ارتباطی مستمر، هدفمند و ارزش‌آفرین با مشتریان برقرار شود. این رویکرد نه تنها تجربه خرید را ارتقا می‌دهد، بلکه به‌طور مستقیم بر افزایش فروش و سودآوری نیز تأثیر می‌گذارد.

### چرا باشگاه مشتریان برای فروشگاه‌ها ضروری است؟

افزایش وفاداری مشتریان: باشگاه مشتریان با ارائه امتیاز، تخفیف و پاداش، مشتریان را به خریدهای مکرر تشویق می‌کند. این مشوق‌ها حس ارزشمندی را در مشتری ایجاد کرده و احتمال بازگشت او را به‌طور چشمگیری افزایش می‌دهد.

جمع‌آوری و تحلیل داده‌های ارزشمند: هر تعامل مشتری، داده‌ای ارزشمند است. باشگاه مشتریان به فروشگاه‌ها کمک می‌کند تا رفتار خرید، ترجیحات و الگوهای مصرف مشتریان را تحلیل کرده و تصمیمات بازاریابی دقیق‌تری بگیرند.

شخصی‌سازی تجربه خرید: مشتریان امروز انتظار دارند پیشنهادها متناسب با نیازشان باشد. با استفاده از داده‌های باشگاه مشتریان، می‌توان پیشنهادهای شخصی‌سازی‌شده ارائه داد؛ از تخفیف روز تولد گرفته تا پیشنهاد محصولات مرتبط با خریدهای قبلی.

افزایش وفاداری مشتریان

جمع‌آوری و تحلیل داده‌های ارزشمند

شخصی‌سازی تجربه خرید

افزایش فروش و سودآوری

تقویت برند و افزایش رضایت

ایجاد مزیت رقابتی

مدیریت هوشمند ارتباط با مشتری

کاهش هزینه‌های بازاریابی

# کیان نام

## پروموشن‌های مؤثر در باشگاه مشتریان

یکی از مهم‌ترین قابلیت‌های نرم‌افزارهای باشگاه مشتریان، امکان طراحی و اجرای کمپین‌های پروموشنی متنوع است. در ادامه، رایج‌ترین مدل‌هایی که می‌توان به‌سادگی در فروشگاه‌ها پیاده‌سازی کرد را مرور می‌کنیم.

**پروموشن پلکانی:** می‌توان مراحل مختلفی در نظر گرفت که با رسیدن به هر مرحله مشتری از تخفیف بیشتری بهره‌مند شود به طور مثال در ازای خرید کالای دوم ده درصد و در ازای خرید کالای سوم بیست درصد و در ازای کالای چهارم سی درصد تخفیف برای وی لحاظ شود.

**در تخفیف پلکانی هرچه مبلغ خرید یا تعداد کالا بیشتر شود، درصد تخفیف هم افزایش می‌یابد.**

| ردیف | کد        | تعداد | قیمت       | مبلغ تخفیف | مبلغ نهایی |
|------|-----------|-------|------------|------------|------------|
| 1    | 3.830.000 | 1     | 3.830.000  | 373.000    | 3.457.000  |
| 2    | 3.830.000 | 5     | 19.150.000 | 1.815.000  | 17.335.000 |
| 3    | 3.830.000 | 4     | 15.320.000 | 1.431.000  | 13.889.000 |

**تخفیف پلکانی برای شما لحاظ شد.**

کیان، انتخاب بزرگان سلامت کرده‌فروش

www.kyansoftco.com



10% off

20% off

30% off

**kyan**  
soft company

شرکت نرم افزاری کیان نوررایانه

www.kyansoftco.com

۰۲۱ - ۸۷۷۰۰۱۶۵





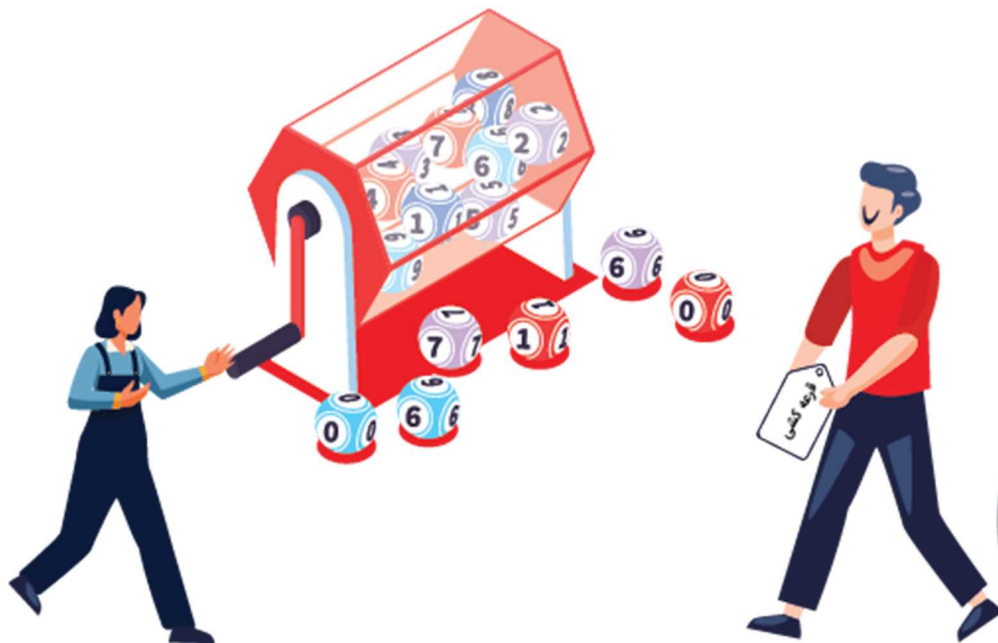


# کیان نام

امتیازدهی به میزان مبلغ سبد خرید: می‌توان مبلغ مشخصی را در نظر گرفت و به ازای آن امتیاز داد به طور مثال هر ۵۰۰ هزار تومان ۱ امتیاز که می‌توان همین امتیاز را تبدیل به شانس شرکت در قرعه‌کشی نیز نمود یا در ازای رسیدن سبد خرید به مبلغی مشخص، درصدی تخفیف در نظر گرفت. به طور مثال هر ۲ میلیون تومان خرید شامل ده درصد تخفیف شود.

|  |                           |          |                |
|--|---------------------------|----------|----------------|
| <b>KYAN</b><br>soft company  |                           |          |                |
| شماره سریال:   | مصرف حساب فروش KAS        |          |                |
| تاریخ: ۱۳۹۶/۰۹/۱۰  |                           |          |                |
| نام شخص/حقیقی/مجازی: مرکز آموزش کیان   | میزان آموزش کیان          |          |                |
| شماره اقتصادی: ۱۳۳۳۵۱۷۱۹۰  | شماره اقتصادی: ۱۳۳۳۵۱۷۱۹۰ |          |                |
| تلفن: ۰۲۱-۱۰۰۰۰۰۰۰   | تلفن: ۰۲۱-۱۰۰۰۰۰۰۰        |          |                |
| کد پستی: ۱۰۰۰۰۰۰۰  | کد پستی: ۱۰۰۰۰۰۰۰         |          |                |
| <b>مشخصات KAS یا خدمات مورد معامله</b>   |                           |          |                |
| مبلغ کل (ریال)   | تعداد                     | واحد     | مبلغ کل (ریال) |
| ۱۵۰۰۰۰۰۰   | ۳                         | ۱۰۰۰۰۰۰۰ | ۱۵۰۰۰۰۰۰       |
| ۱۰۰۰۰۰۰۰   | ۱                         | ۱۰۰۰۰۰۰۰ | ۱۰۰۰۰۰۰۰       |
| جمع کل بابت KAS: ۱۵۰۰۰۰۰۰  |                           |          |                |
| جمع کل بابت KAS بعد از کسر تخفیف: ۱۵۰۰۰۰۰۰   |                           |          |                |
| مالیات و عوارض: ۱۵۰۰۰۰۰۰   |                           |          |                |
| جمع مبلغ قابل پرداخت (مالیات و عوارض): ۱۵۰۰۰۰۰۰  |                           |          |                |
| مبلغ پرداختی: ۱۵۰۰۰۰۰۰   |                           |          |                |
| تاریخ: ۱۳۹۶/۰۹/۱۰  |                           |          |                |
| مبلغ قابل پرداخت: ۱۵۰۰۰۰۰۰   |                           |          |                |
| <b>به ازای هر ۵۰۰ هزار تومان ۱ شانس شرکت در قرعه‌کشی دریافت کرده‌اید.</b>  |                           |          |                |
|   |                           |          |                |
| مرکز آموزشی کیان / سیستمه تاریخ شرکت<br>صندوق: ۳ (نوبت پرمان) / شماره اقتصادی: ۱۳۳۳۵۱۷۱۹۰<br>شماره رسید: ۱ / ش.س: ۱-۱۰۰۰۰۰۰۰-۱۳۳۳۵۱۷۱۹۰<br>KyanoSoft - KyanoDemo |                           |          |                |

مشتری در ازای مبلغ مشخصی خرید، امتیاز دریافت می‌کند و این امتیاز تبدیل به شانس او برای شرکت در قرعه‌کشی خواهد شد.



**KYAN**  
soft company

شرکت نرم افزاری کیان نوررایانه

www.kyansoftco.com

۰۲۱ - ۸۷۷۰۰۱۶۵



# کیان نام

## گزارش ساز کیان



در دنیای امروز، تصمیم‌گیری‌های دقیق و به‌موقع برای مدیران فروشگاه‌ها از اهمیت بالایی برخوردار است. دسترسی به داده‌های جامع و تحلیل آن‌ها، نقش کلیدی در شناسایی نقاط قوت و ضعف کسب‌وکار دارد و به مدیران کمک می‌کند تا با آگاهی بیشتری به تصمیم‌گیری‌های استراتژیک بپردازند.

ماژول گزارش‌ساز کیان به شما این امکان را می‌دهد تا بدون نیاز به انتظار برای آپدیت نرم‌افزاری، گزارش‌های داینامیک مورد نظر خود را ایجاد کرده و داده‌های مهم را بر اساس نیاز کسب‌وکارتان دسته‌بندی و تحلیل کنید. با تحلیل داده‌ها و دسترسی به گزارش‌های سفارشی سازی شده، می‌توانید عملکرد فروشگاه را بهبود ببخشید و منابع را به بهترین نحو مدیریت کنید. این ماژول دقیقاً همان ابزاری است که هر مدیری برای کنترل دقیق‌تر فرآیندهای فروشگاه‌های و بهینه‌سازی استراتژی‌های خود نیاز دارد.

- ✓ ایجاد گزارش‌های داینامیک بدون نیاز به انتظار برای آپدیت نرم‌افزاری
- ✓ امکان گروه‌بندی گزارش‌ها
- ✓ تعیین میزان دسترسی به گزارش‌ها
- ✓ امکان استفاده از فرمت‌های شرطی
- ✓ گروه‌بندی براساس فیلدها
- ✓ امکان فراخوانی اسناد مربوطه ( فرم کالا، سند انبار، فاکتور خرید و ...)
- ✓ امکان تعیین اجباری یا اختیاری بودن هر فیلد از گزارش
- ✓ امکان استفاده از انواع فیلترهای پیشرفته و ترکیبی
- ✓ امکان طراحی هدر و فوتر و قالب چاپی
- ✓ امکان دریافت خروجی متنوع و مطلوب



**KYAN**  
soft company

شرکت نرم افزاری کیان نوررایانه

www.kyansoftco.com

۰۲۱ - ۸۷۷۰۰۱۶۵



# کیان نام

## حسابرسی و قیمت گذاری کیان

محاسبه و قیمت گذاری اسناد انبار در بازه های زمانی مختلف، برای تعیین قیمت و ارزیابی عملکرد هر مجموعه ای از اهمیت بسیار بالایی برخوردار است. در واقع مدیران بر اساس همین محاسبات مبتنی بر بهای تمام شده، برای افزایش یا کاهش هزینه های مرتبط با فعالیت تجاری خود تصمیم گرفته و استراتژی سرمایه گذاری سال های آینده کسب و کار خود را تدوین می کنند.

برخی از ویژگی های ماژول حسابرسی و قیمت گذاری انبار کیان

- ✓ حسابرسی انبار و تفکیک مشکلات اسناد انبار (خرید و مرجوعی به تامین کننده، انواع انتقالات، اسناد انبارگردانی)
- ✓ محاسبه بهای تمام شده براساس روش میانگین متحرک
- ✓ ارسال اتوماتیک اسناد حسابرسی شده و جلوگیری از تغییر یا ثبت سند به تاریخ گذشته
- ✓ ارائه گزارش کاردکس تجمیعی به تفکیک دفتر مرکزی، فروشگاه و کالا
- ✓ ارائه گزارش قیمت گذاری براساس اسناد انتقالی، اسناد شمارش انبار و انبارگردانی
- ✓ ارائه گزارش مارجین کالا بر مبنای محاسبات بهای تمام شده کالای فروش رفته و مقایسه آن با مبلغ فروش خالص کالا
- ✓ ارائه گزارش موجودی تعدادی و ریالی کالا در ابتدا و انتهای دوره



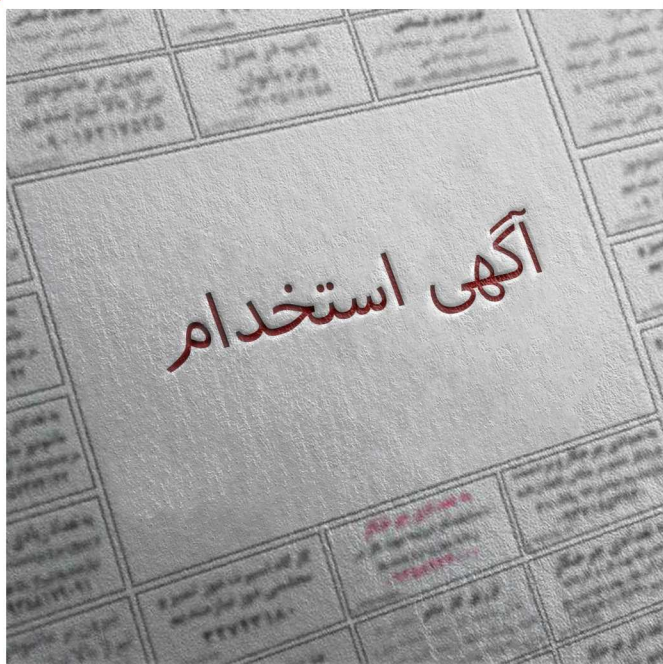
**kyan**  
soft company

شرکت نرم افزاری کیان نوررایانه

www.kyansoftco.com

۰۲۱ - ۸۷۷۰۰۱۶۵

# کیان نام



**دعوت به همکاری از کارشناس دیجیتال مارکتینگ:**

خلاق و پرانرژی  
دارای روحیه کار تیمی  
آشنا به اصول دیجیتال مارکتینگ  
تسلط به وردپرس و کار با صفحه سازها  
آشنا به فتوشاپ  
دارای نمونه کار



شرکت نرم افزاری کیان نور رایانه

**دعوت به همکاری از کارشناس وصول مطالبات:**

مشتاق به یادگیری، مسئولیت پذیر، منظم  
دارای روابط عمومی بالا  
حداکثر سن ۳۰ سال  
فارغ التحصیل کارشناسی حسابداری  
حداقل ۲ سال سابقه کاری مرتبط  
آشنایی با نرم افزار مالی و حسابداری و office



شرکت نرم افزاری کیان نور رایانه

**استخدام نیروی فروشگاهی در بخش:**

صندوقدار  
انباردار  
حسابدار  
مدیر فروشگاه

آشنایی با نرم افزار کیان مزیت محسوب می شود



فروشگاه های زنجیره ای

جهت ارسال رزومه به بخش همکاری در سایت کیان مراجعه فرمایید.  
آشنایی با نرم افزار کیان مزیت محسوب می شود.

**KYAN**  
soft company

شرکت نرم افزاری کیان نور رایانه

www.kyansoftco.com

۰۲۱ - ۸۷۷۰۰۱۶۵

# کیان

soft company

شرکت نرم افزاری کیان نوررایانه



**kyansoftco**



**kyansoftco**



**aparat.com/KyanSoftCo**



**linkedin.com/company/kyansoftco**

نرم افزارهای یکپارچه مدیریت فروشگاه‌های زنجیره‌ای و هایپرمارکت‌ها

☎ (۰۲۱) ۸۷۷۰۰۱۶۵

🌐 [www.kyansoftco.com](http://www.kyansoftco.com)