

# 8 نرم افزار سازمانی که شما را در رقابت با دیگران برنده می کند

وقتی کسب و کار شما رشد می کند، مدیریت دستی فرآیندها اداری تان پیچیده و زمان بر می شود. به خصوص در دنیای امروز، که شما می توانید تقریباً هر چیزی را خودکار کنید. در این مقاله 8 نرم افزار سازمانی که می توانند زندگی تجاری شما را بسیار آسان تر کنند، معرفی می کنیم.

[نرم افزار اسناد](#) روشی خودکار برای سازماندهی، ضبط و دیجیتالی کردن ایمن اسناد و مدارک برای برچسب گذاری و تأیید یک کار تکمیل شده است.

## نرم افزار سازمانی چیست؟

نرم افزار سازمانی یک برنامه کامپیوتری است که هدف آن کمک به شرکت های بزرگ با چندین نیاز مانند تجزیه و تحلیل داده ها، مدیریت فروش و بازاریابی، خدمات مشتری و بسیاری موارد دیگر است. به طور معمول، این ابزارها برای خدمت به تعداد زیادی از کاربران با مقیاس پذیری و قابلیت یکپارچه سازی بالا طراحی شده اند.

چنین نرم افزار را می توان در صنایع بزرگ، دولت ها، خرده فروشان، بیمارستان ها و

بخش‌هایی مانند فروش، بازاریابی، خدمات مشتری و امور مالی و غیره یافت. بدیهی است که این نوع نرم‌افزار به روش‌ها و فرآیندهای بین‌رشته‌ای برای مدیریت مقیاس‌های بزرگ داده نیاز دارد. راه‌حل‌های متعدد در بازار دقیقاً همین کارکرد را فراهم می‌کنند. به عنوان مثال، یک برنامه کاربردی سازمانی متمرکز بر منابع انسانی دارای ویژگی‌های منابع انسانی متعددی است که متخصصان را قادر می‌سازد به یک راه‌حل واحد دسترسی داشته باشند و اطلاعات را به‌طور هم‌زمان تولید کنند.

[کلیک کنید](#)[برای دریافت دمو](#)

چارگون

## معرفی مهم‌ترین نرم افزارهای اداری و سازمانی

همان‌طور که گفتیم هدف نرم افزارهای اداری و سازمانی کمک به رفع نیازهای شرکت‌های بزرگ، متوسط و کوچک است. این نرم افزارها کاربردها و کارکردهای مختلفی دارند. هر یک از آنها به شیوه‌های مختلف مدیریت فعالیت‌های سازمانی و تحول دیجیتال شما را آسان می‌کنند. در ادامه مهم‌ترین نرم افزارهای سازمانی را به شما معرفی می‌کنیم.



## 1. برنامه‌ریزی منابع سازمانی (ERP)

اکثر شرکت‌ها پایگاه داده‌ای از مشتریان خود را نگهداری می‌کنند، موجودی خود را مدیریت می‌کنند، سفارشات را پردازش می‌کنند و کتاب‌ها را با استفاده از ابزارهای قدیمی مانند اکسل یا قلم و کاغذ نگهداری می‌کنند. داده‌های کمی وجود دارد که بین سیستم‌های مختلف جریان دارد.

چنین رویکردی بسیار وابسته به عامل انسانی است. داده‌ها ممکن است با تأخیر ارائه شوند، اشتباهات مکرر منجر به تجدیدنظر و زیان‌های مالی شود. ممکن است ضایعات زیادی داشته باشید، مازاد انبار یا شکست در تحویل به‌موقع داشته باشید.

همان‌طور که تجارت شما رشد می‌کند و فرآیندهای آن پیچیده‌تر می‌شود، هماهنگ کردن سیستم‌های مختلف مورد استفاده توسط شاخه‌ها و واحدهای تولیدی مختلف بسیار دشوارتر می‌شود. تبادل سریع داده‌ها برای تصمیم‌گیری چابک زمانی که با بازارهای در حال تغییر و مشتریان تقاضا مواجه می‌شوید، بسیار مهم می‌شود.

سیستم ERP قلب و مغز یک شرکت مدرن است. این نرم افزار سازمانی یک پایگاه داده یکپارچه ایجاد می‌کند که تعداد خطاها را کاهش می‌دهد. داده‌ها یک بار وارد می‌شوند و برای همه بخش‌ها قابل استفاده‌اند. این سیستم معمولاً از چندین ماژول تشکیل شده است که هر کدام مسئول دیجیتالی کردن حوزه متفاوتی از کسب‌وکار شما هستند:

- حسابداری
- مدیریت موجودی
- خدمات مشتری
- مدیریت فرآیند کسب‌وکار
- مدیریت سفارش
- منابع انسانی
- تجارت الکترونیک
- حمل و نقل و غیره

تمام این ماژول‌ها با هم می‌توانند کار را در کل سازمان ساده کنند، یک نمای کلی 360 درجه از مشتریان شما ارائه دهند، فرآیندهای تجاری را خودکار و آنها را شفاف‌تر کنند.

این سیستم را می‌توان با سایر راه‌حل‌های نرم‌افزاری سازمانی از جمله CRM، هوش تجاری، مدیریت زنجیره تأمین، اطلاعات مالی، داده‌های نقطه فروش و غیره ادغام کرد. اکثر ویژگی‌های ERP به‌عنوان برنامه‌های مستقل در دسترس هستند، اما مزیت اصلی این است که همه آن‌ها را یکجا داشته باشید.



## 2. نرم‌افزار سازمانی مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)

فروش و ارتباط با مشتری مایه حیات هر کسب‌وکاری است. هر چقدر کارشناسان فروش شما باتجربه و حرفه‌ای باشند، بدون استفاده از یک نرم‌افزار فروش CRM،

فرصت‌ها برای فروش متقابل، بازاریابی خدمات جدید به مشتریان فعلی یا بستن معاملات را از دست خواهند داد.

یک سیستم CRM تضمین می‌کند که تیم شما از وضعیت تمام مشتریان آگاه باشد. در حقیقت این نرم افزار، لیستی از مخاطبان و مشتریان شرکت شماست که یک نمای کلی از روابط شما با هر کدام از آنها ارائه می‌دهد. این نرم افزار سازمانی به شما امکان می‌دهد نحوه و زمان تعامل خود با یک مشتری (اعم از حضوری، از طریق تلفن، ایمیل، رسانه‌های اجتماعی و غیره) را پیگیری کنید و تضمین می‌کند که حتی یک سرخ ناپدید نمی‌شود.

اکثر سیستم‌های CRM به شما اجازه می‌دهند تا سرخ‌ها را ردیابی کنید، سفارش‌ها را مدیریت کنید، با مشتریان خود ارتباط برقرار کنید، وضعیت آنها را ردیابی کنید، کمپین‌های تبلیغاتی را برنامه‌ریزی کنید و اثربخشی آنها را بسنجید.

جدا از ویژگی‌های اولیه CRM مانند مدیریت سرخ، صورت حساب و مدیریت وظایف، سیستم CRM اکنون دارای:

- شناسه بانک برای ورود ایمن و ورود به سیستم
- ماژول‌های سفارشی که نیازهای منحصر به فرد کسب و کارها را برآورده می‌کند.
- یکپارچگی ثبت آمار افراد و کسب و کارها که داده‌های مهمی را در مورد اعضای شرکت ارائه می‌دهد.
- گزارش‌های قابل تنظیم برای کمک به مدیران برای مدیریت سازمان‌های خود؛

- یکپارچه‌سازی سیستم‌های مالی و حسابداری برای پشتیبانی از صورت حساب.
- ربات چت فیس‌بوک مسنجر برای ورود آسان‌تر؛
- ادغام ایمیل برای ارتباط درون برنامه‌ای بین مدیران و اعضا.



### 3. هوش تجاری (BI)

نرم افزار هوش تجاری BI به شرکت‌ها کمک می‌کند تا بر اساس داده‌هایی که از منابع مختلف همچون بازاریابی، فروش، تولید، منابع انسانی و غیره به دست می‌آورند، درباره کسب و کارشان بینش عملی کسب کنند.

این نرم افزارها از داده‌کاوی، محک زدن و الگوریتم‌های آماری پیشرفته برای آشکارسازی الگوها و پیش‌بینی‌های دقیق استفاده می‌کنند. سیستم‌های BI برای کمک به مدیران به منظور شناسایی روندها و الگوها در داده‌های پیچیده، از نمودارها و جداول مختلف و همه چیزهایی که برای تصمیم‌گیری بهتر بدون پیشینه آماری نیاز دارید، استفاده می‌کنند.

در یک بازار بسیار پویا، آگاهی نسبت به وضعیت فعلی سازمان و پیش‌بینی اینکه کسب‌وکارتان چه مسیری را طی خواهد کرد، به شما نسبت به رقبا برتری می‌دهد. بسیاری از صنایع از جمله ساخت‌وساز، استخدام، مراقبت‌های بهداشتی و فناوری اطلاعات، هوش تجاری را به بخشی استاندارد از مجموعه ابزار خود تبدیل کرده‌اند.

#### 4. نرم افزار سازمانی مدیریت زنجیره تأمین (SCM)

هر شرکتی که در زمینه تولید فعالیت می‌کند، نیاز به مدیریت تدارکات، ذخیره‌سازی، حمل و نقل و توزیع دارد. به‌طور معمول، این وظایف توسط افراد در بخش‌های مختلف انجام می‌شود. ارتباطات نادرست در زنجیره تأمین می‌تواند منجر به زیان‌های مالی و خدمات بد به مشتریان شود.

برای شرکت‌هایی که چندین شعبه و ساختمان دارند، مدیریت ده‌ها و شاید صدها تأمین‌کننده، بدون نرم افزار تخصصی تقریباً غیرممکن است.

ابزارهای مدیریت زنجیره تأمین (SCM) به شما کمک می‌کنند تا نسبت به جریان ثابت

منابع لازم برای تولید و تحویل مداوم محصولاتتان اطمینان پیدا کنید. این ابزارها می‌توانند به شما در جمع‌آوری، ذخیره و مدیریت اطلاعات مربوط به فروش و سفارش مواد، تأمین‌کنندگان، تهیه، ساخت، پردازش سفارش، انبارداری، تدارکات و توزیع و همچنین تسهیل همکاری بین تمام حلقه‌های زنجیره تأمین کمک کنند. این سیستم به شرکت‌ها کمک می‌کند تا بر نیروهای فروش محصولاتش در کل زنجیره تأمین نظارت کنند.



## 5. مدیریت منابع انسانی (HRM)

هر چه شرکت بزرگ‌تر باشد، پیدا کردن نیروهای انسانی خوب دشوارتر است. ده‌ها کار

معمولی مانند استخدام، مدیریت حقوق و دستمزد، برنامه‌ریزی برای نیروی انسانی، مدیریت عملکرد، گزارش‌دهی، آموزش کارکنان و مشارکت آنها وجود دارد که می‌توان با [نرم افزار منابع انسانی HRM](#) به صورت خودکار درآورد. به همین دلیل است که اتوماسیون منابع انسانی یکی از سریع‌ترین بازارهای در حال رشد در بخش فناوری اطلاعات است.

این نرم افزارها به شما این امکان را می‌دهند که با استفاده از فیلترهایی مانند مسئولیت‌های شغلی، مهارت‌ها، حقوق موردنظر، منطقه جغرافیایی و غیره نیازهای خود را مشخص کنید. سپس تمام پلتفرم‌های موجود را برای یافتن داوطلبان مناسب جست‌وجو می‌کند.

خودکارسازی فرایند استخدام وظایف تکراری را حذف می‌کند و به تیم اجازه می‌دهد تا 80٪ از زمان خود را بر روی تلاش‌های استراتژیک متمرکز کند. مدیران منابع انسانی به کمک این نرم افزارهای منابع انسانی می‌توانند به متقاضی پیام دهند، یک فرم برای آنها ارسال کنند، بازخورد دریافت کنند، یک مصاحبه شغلی تعیین کنند، تماس‌های پیگیری را انجام دهند و همه این موارد را در یک نرم افزار سازمانی انجام می‌دهند.

مدیریت داده نرم افزارهای منابع انسانی، اضافه کردن متقاضیان استخدام به پایگاه داده را آسان می‌کند. این سیستم می‌تواند رزومه‌ها را در هر قالبی تجزیه و تحلیل کند و اطلاعات مربوطه را به پروفایل متقاضی اضافه کند. به جای جست‌وجو در میان دهها پوشه با فایل‌های قدیمی، تیم منابع انسانی با این نرم افزار می‌تواند پروفایل مخصوص به هر متقاضی را به‌طور خودکار به‌روزرسانی کند.

## 6. اتوماسیون بازاریابی

وقتی یک شرکت توسعه پیدا می‌کند، انجام تمام فعالیت‌های بازاریابی به صورت دستی غیرممکن می‌شود. شما نمی‌توانید شخصاً تمام سرخ‌های فروش را پیگیری کنید، به تمام پیام‌ها پاسخ دهید فیس‌بوک، لینکدین یا توییتر را در لحظه و به‌روزرسانی کنید.

نرم افزارهای بازاریابی می‌توانند به شما کمک کنند تا سرخ‌ها را به مشتریانی راضی تبدیل کنید، مخاطبان خود را تقسیم‌بندی کنید، کمپین‌های بازاریابی بسیار شخصی‌سازی شده ایجاد کنید، ارتباطات را از طریق رسانه‌های اجتماعی، ایمیل و تبلیغات گوگل خودکار کنید. پیام‌های خود را از قبل برنامه‌ریزی کنید، اثربخشی تلاش‌های بازاریابی کسب‌وکارتان را بسنجید و زمان خود را برای محتوای باکیفیت و فعالیت‌های استراتژیک آزاد کنید.

این نرم افزارها می‌توانند به صورت خودکار سفارش‌های ثبت شده توسط مشتریان را محاسبه و برآورد کنند و با قابلیت تحلیلی که دارند به مدیریت کمپین‌های تبلیغاتی و فروش شما کمک کنند و بهترین بازگشت سرمایه (ROI) را در بازار به مشتریان خود ارائه دهند.



## 7. نرم افزار مدیریت فرآیند کسب و کار

فرآیند کسب و کار مجموعه‌ای از مراحل است که توسط کارکنان برای دستیابی به اهداف شرکت انجام می‌شود. این فرایندها می‌توانند هر چیزی باشند، از فروش یک ماشین دست دوم گرفته تا استخدام یک مدیر جدید.

وقتی کسب و کارها رشد می‌کنند، فرایندهای آنها به‌طور فزاینده‌ای پیچیده می‌شود. با فقدان ارتباط بین بخش‌های مختلف سازمان، کارمندان اغلب از وضعیت فرایندها غافل می‌شوند و فعالیت‌های تکراری مشابه یکدیگر انجام می‌دهند. این موضوع باعث می‌شود کل شرکت کارایی کمتری داشته باشد.

مدیریت فرآیند کسب و کار (BPM) به طیف گسترده‌ای از روش‌ها و ابزارهای مورد استفاده برای مستندسازی، تجزیه و تحلیل و خودکارسازی گردش کار شرکت اشاره دارد. نرم افزار BPM با کد پایین به شرکت‌ها اجازه می‌دهد تا نمایش‌های بصری فرآیندهای خود را ایجاد، گلوگاه‌ها را حذف و تصمیم‌گیری را ساده کنند.

اگر می‌خواهید نرم افزار مدیریت فرآیندی که انتخاب می‌کنید امکانات گسترده‌ای داشته باشد و نیازهای کاری و شغلی شما را برطرف کند، به شما پیشنهاد می‌کنیم نرم افزار مدیریت فرآیند کسب و کار چارگون را انتخاب کنید که با نیازهای منحصربه‌فرد هر سازمان و شرکت بومی‌سازی می‌شود و تمام فرآیندهای کاری شما را مدیریت می‌کند.

## 8. نرم افزار اسناد

نرم افزار اسناد روشی خودکار برای سازماندهی، ضبط و دیجیتالی کردن ایمن اسناد و مدارک برای برچسب‌گذاری و تأیید یک کار تکمیل شده است. سیستم مدیریت اسناد الکترونیکی از طریق پرونده‌های تجاری شما برای ذخیره داده‌ها در یک DMS ابری کار می‌کند.

مدیریت داده‌ها و اطلاعات یک کار چالش‌برانگیز است. بنابراین، اسناد که یکی از اجزای اساسی هر شرکتی هستند را نمی‌توان به تنهایی رها کرد و نیاز به مراقبت و مدیریت مداوم دارد. بسته به ماهیت کسب‌وکار شما، محصولات DMS می‌توانند مزایای خوبی را ارائه دهند. نرم افزار اسناد چارگون با الکترونیکی کردن ذخیره اسناد،

فایل‌ها و مدارک کسب و کارتان به شما کمک می‌کند تا در هزینه و زمان خود صرفه‌جویی کنید.

## سخن آخر

در این مقاله سعی کردیم شما را با مهم‌ترین نرم افزارهای سازمانی که بیشترین کاربرد را دارند، آشنا کنیم. نرم افزارهای سازمانی این امکان را به کسب و کارها می‌دهند تا فرایندهای تکراری خود را به صورت خودکار درآورند، روابط سازمان خود با مشتریان را بهبود ببخشند و با بهبود کارایی، درآمد و سود سازمان خود را افزایش دهند. با توجه به تنوع بسیار زیاد کسب و کارها، فعالیت‌ها و نیازهایشان نیز با یکدیگر بسیار تفاوت دارد. از این رو شرکت‌ها باید در پی راه‌حلهایی باشند که با نیازهای کسب و کارهایشان سازگاری بیشتری دارد. برای انتخاب نرم افزار سازمانی موردنیاز خود بهتر است با کاربران مشورت کنید و نیازهای آنان را هم مدنظر قرار دهید. پس از آن می‌توانید با تهیه فهرستی از ویژگی‌های موردنظرتان و اولویت‌بندی آنها، محصولات موجود در بازار را مقایسه و بررسی کنید.