



P

تهیه گزارشات مدیریتی در نرم افزار

PowerPoint

www.reza-alamdar.ir





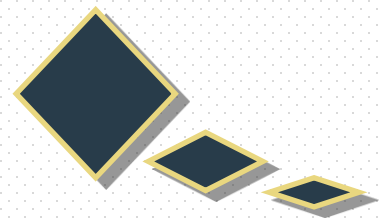
تهیه گزارشات مدیریتی در نرم افزار



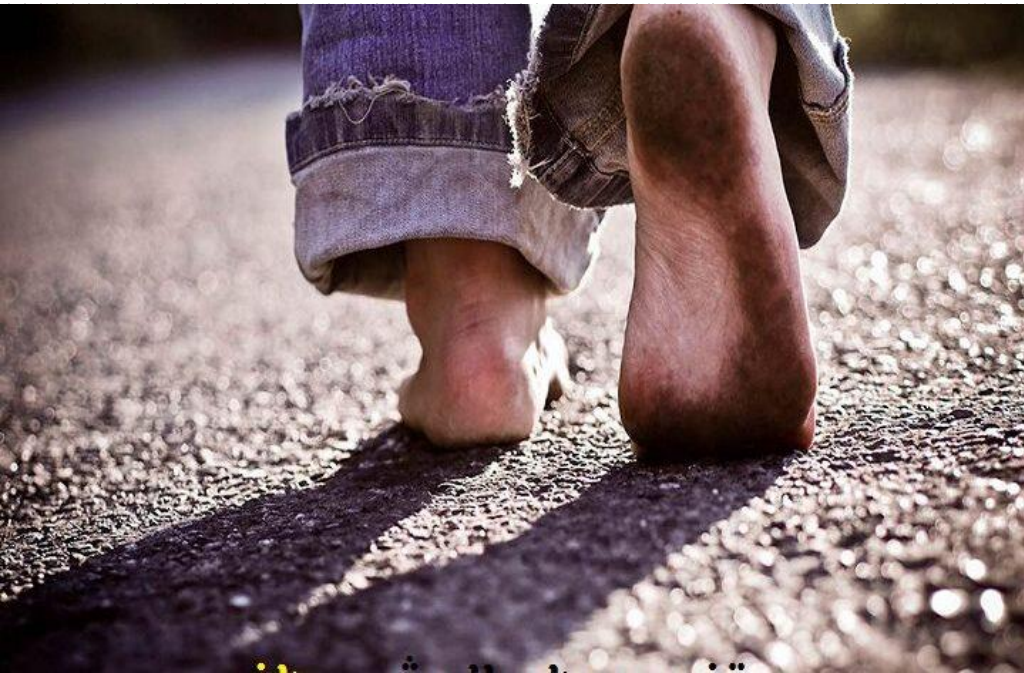
تهیه کننده: واحد طرح و برنامه

حضرت علی (ع)

دائماً کارها را ارزیابی کنید تا دریابید به جلو
حرکت می کنید یا به عقب بر می گردید.



داستان دو فروشنده کفش



دو فروشنده کفش برای فروش کفش‌های فروشگاه شان به شهر دورافتاده ای فرستاده شدند.

فروشنده اول پس از ورود به شهر با حیرت فهمید که هیچ کس کفش به پا ندارد. فوراً گزارشی به دفتر فروشگاه در شیکاگو فرستاد و گفت: فردا برمی‌گردم. اینجا اصلاً هیچ کس از کفش استفاده نمی‌کند.

فروشنده دوم هم از دیدن همان واقعیت حیرت کرد. فوراً این گزارش را به دفتر فروشگاه خود فرستاد: لطفاً هزار جفت کفش بفرستید. اینجا همه کفش لازم دارند.

✓ کسب نتایج در دست ماست زیرا ما همواره با یک "موقعیت" روبرو هستیم و دیدگاه و عملکرد ما می‌تواند آنها را به یک فرصت و یا به یک تهدید تبدیل میکند!

داستان کوکاکولا

در دهه ۱۹۸۰ مدیرعامل کوکاکولا شد، با رقابت شدید پپسی مواجه شد که باعث کاهش رشد سهم کوکا شده بود. مدیرانش بر رقابت با پپسی متمرکز شده بودند و قصد داشتند در هر دوره زمانی برنامه رقابتی، سهم بازار کوکا را ۱/۰ درصد افزایش دهند. روبرتو تصمیم گرفت رقابت علیه پپسی را متوقف کند و به جای آن شرایط افزایش ۱/۰ درصد رشد رقابت کند. او از مدیرانش پرسید: «میانگین مایعاتی که هر آمریکایی در روز می نوشد چقدر است؟» جواب ۱۴ اونس بود. «سهم کوکا از این مقدار چقدر است؟» دو اونس.

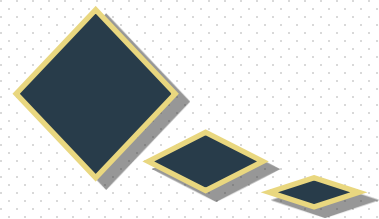
روبرتو گفت: «کوکا به سهم بیشتری از این بازار نیاز دارد.»



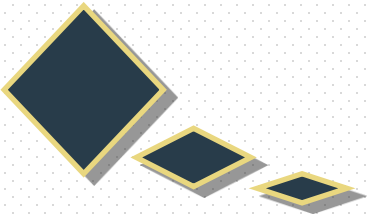
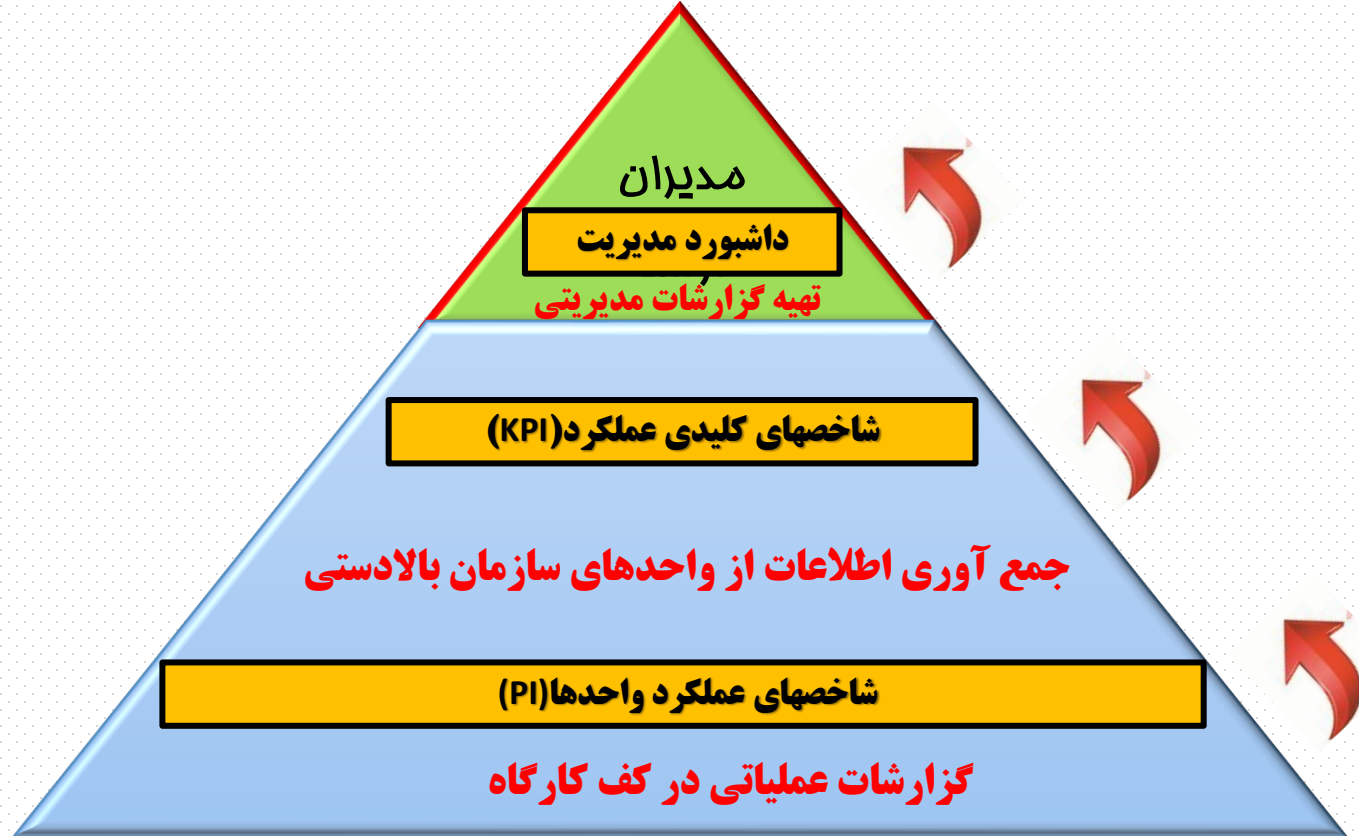
رقیب، پپسی نبود بلکه آب، چای، قهوه، شیر و آبمیوه ها بودند که ۱۲ اونس باقیمانده را تشکیل می داد!

روبرتو گفت: «مردم هر وقت احساس کردند که دوست دارند چیزی بنوشند باید به کوکا دسترسی داشته باشند.»

برای اجرای این استراتژی، شرکت کوکاکولا در گوشه و کنار هر خیابان دستگاه های فروش کوکا قرار داد. با این کار، کوکا به سهم قابل ملاحظه ای از بازار دست یافت و پپسی هرگز به چنین سهمی دست نیافته است..

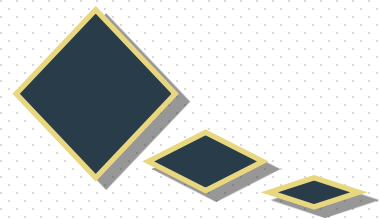


جایگاه گزارشات مدیریتی در سازمان



گزارش نویسی

فنی است که با **آگاهی** از آن فن، **اطلاعات** مربوطه را می توان، طوری طبقه بندی و نظم بخشید که **هدف** مورد نظر را با **نمودار و جداول** در **کوتاه ترین زمان** به مخاطبین گزارش، انتقال دهد.



مطالعات اولیه محیطی پروژه پردیس سینمایی بزرگ بازار اطلس



تهیه کننده : طرح و برنامه (برنامه ریزی و نظارت)

اسفند ماه ۹۵

جدول متوسط قیمت فروش ۸ ماهه سال ۹۵ پنج سینمای فعال مشهد

متوسط قیمت بلیط در ۸ ماه	نسبت تعداد تماشاگران به جمعیت شهر در ماه	تعداد متوسط تماشاگر ماهانه	تعداد کل تماشاگر در ۸ ماه	فروش کل	تعداد صندلی	تعداد سالن	نام سینما
۳۸,۴۷۴	٪۸.۳	۲۳۲,۷۶۳	۱,۸۶۲,۱۰۷	۷۱,۶۴۲,۹۴۳,۰۰۰	۱,۱۳۴	۸	پردیس هویزه
۵۰,۲۲۲	٪۱.۱	۳۰,۵۵۵	۲۴۴,۴۳۸	۱۲,۲۷۶,۱۸۰,۰۰۰	۸۷۰	۱	آفریقا
۵۰,۷۹۷	٪۰.۹	۲۳,۹۴۴	۱۹۱,۵۵۳	۹,۷۳۰,۳۱۰,۰۰۰	۱,۲۳۹	۵	سیمرغ
۴۹,۶۶۵	٪۰.۳	۸,۶۳۱	۶۹,۰۴۸	۳,۴۲۹,۲۵۰,۰۰۰	۴۹۵	۲	پیروزی
۳۷,۸۱۰	٪۰.۳	۷,۷۹۲	۶۲,۳۳۷	۲,۳۵۶,۹۶۰,۰۰۰	۸۲۹	۲	قدس

کلیه مبالغ به ریال می باشد

مطالعات محیطی چهار سینمای پر فروش ایران



تهیه کننده : طرح و برنامه (برنامه ریزی و نظارت)

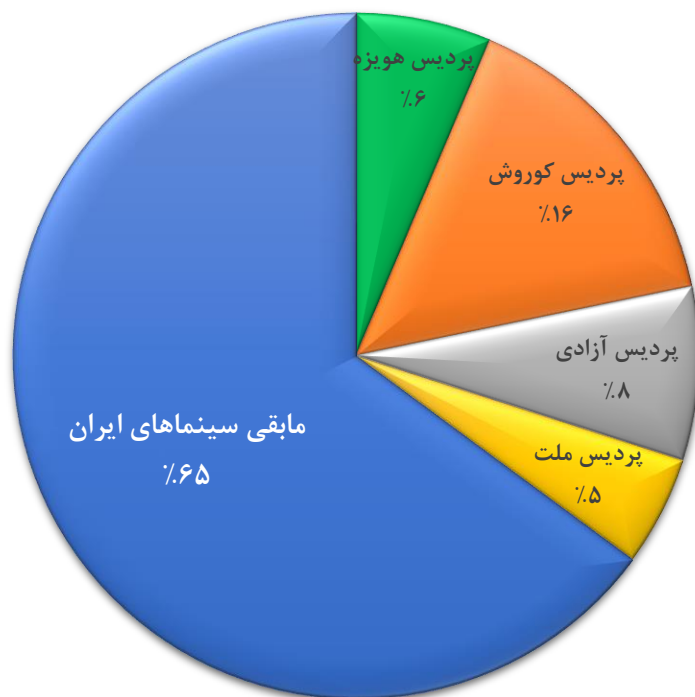
اسفند ماه ۹۵

معرفی چهار سینمای پر فروش ایران

عنوان	پردیس هویزه	پردیس کوروش	پردیس آزادی	پردیس ملت
تعداد سالن	۸	۱۲	۶	۵
تعداد سالن‌های صدای دالبی و مجهز به سیستم نمایش دیجیتال	۵	۱۲	۶	۵
ظرفیت	۱۱۳۴	۲۶۸۱	۱۰۹۹	۱۱۵۰
لابی	۷	۷	۷	۷
سال ساخت	۱۳۴۷	۱۳۹۳	۱۳۴۸	۱۳۸۷
رستوران		۷		
بوفه	۷	۷	۷	
سالن چندمنظوره (کنسرت، سینما، تئاتر، همایش‌ها...)		۷		۷
سایر ویژگیها	بزرگترین پرده سینمای کشور	واحدهای اداری، تجاری و فرهنگی - تراریوم - کافی شاپ - هایپر استار مارکت	کافی شاپ	کافی شاپ - کافی نت - فست فود
	سالن VIP	سالن VIP	پارکینگ	کتابفروشی - رسانه‌های صوتی و تصویری
		شهربازی - فودکورت	موقعیت مکانی و دسترسی آسان از طریق مترو	فضاهای نمایشگاهی
		محل نگهداری کودک		محل نگهداری کودک
		بازار طلا، جواهر و سکه - بورس موبایل		نگارخانه
		پارکینگ ۱۶۰۰ خودرو (۱۰۰۰ خودرو مالکین و ۶۰۰ خودرو مشتریان)		پارکینگ ۱۲۰ خودرو

فروش ۸ ماهه سال ۹۵ چهار سینماهای پر فروش ایران

سهم فروش چهار سینما نسبت به فروش کل سینماهای ایران

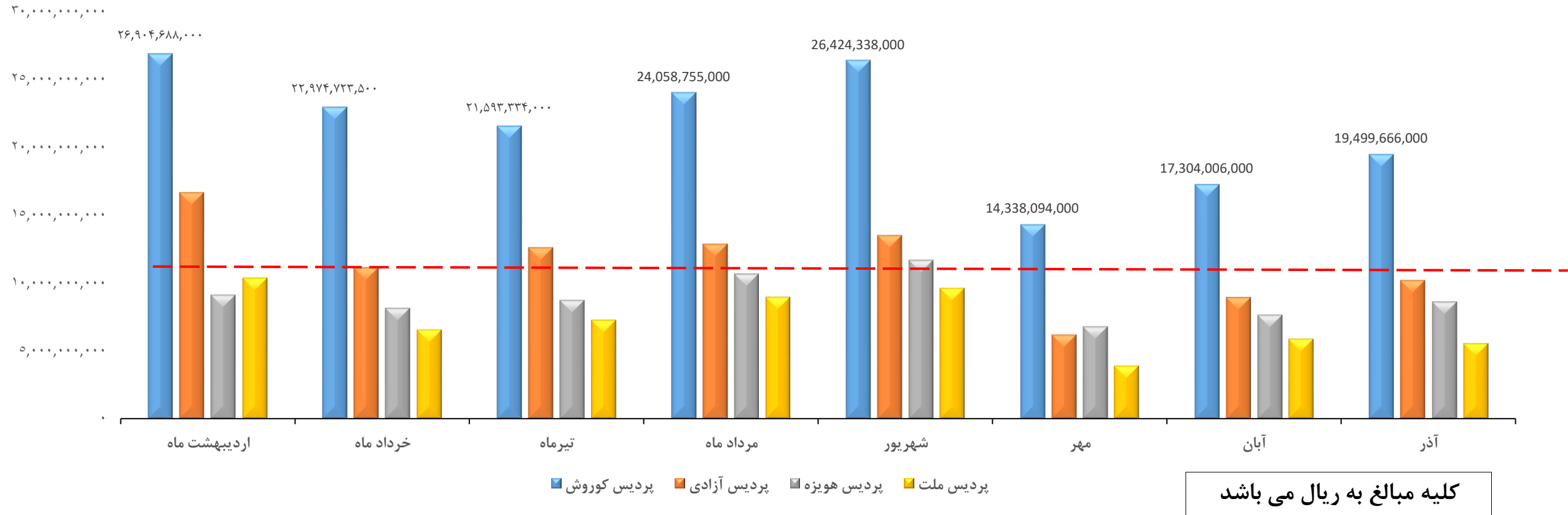


مابقی ایران ■ پردیس ملت ■ پردیس آزادی ■ پردیس کوروش ■ پردیس هویزه

نام سینما	تعداد سالن	تعداد صندلی	فروش کل ۸ ماهه سال ۹۵
پردیس هویزه	۸	۱,۱۳۴	۷۱,۶۴۲,۹۴۳,۰۰۰
پردیس کوروش	۱۱	۲,۵۲۳	۱۷۳,۰۹۷,۶۰۴,۵۰۰
پردیس آزادی	۵	۱,۱۰۱	۹۲,۰۹۱,۴۷۹,۰۰۰
پردیس ملت	۵	۱,۰۹۹	۵۸,۱۸۸,۱۷۲,۱۹۰
مابقی سینماهای ایران	۲۵۰	۸۰,۹۹۵	۷۲۹,۸۱۷,۵۱۹,۲۶۱
کل فروش ایران	۲۷۹	۸۶,۸۵۲	۱,۱۲۴,۹۰۷,۷۱۷,۹۵۱

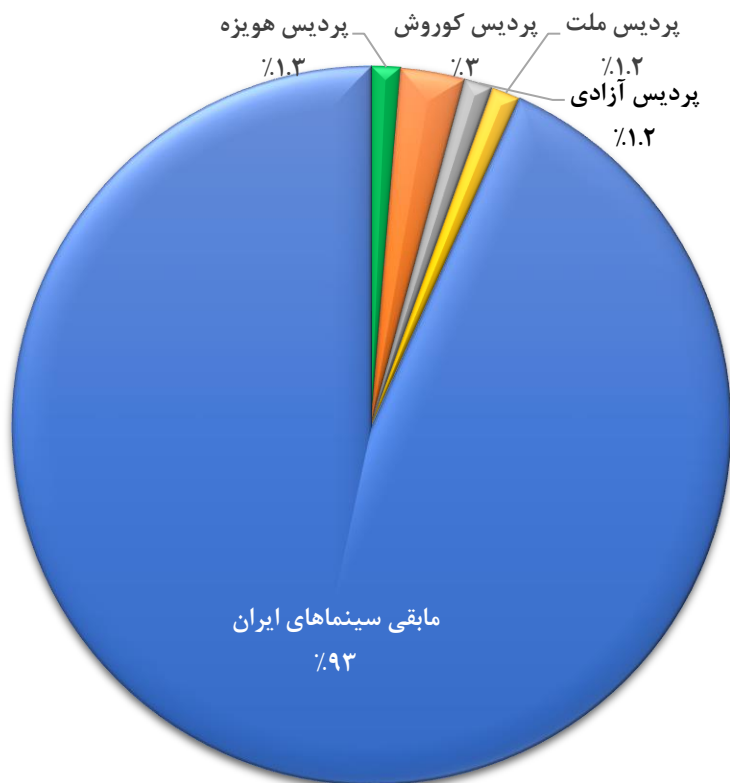
کلید مبالغ به ریال می باشد

روند فروش ۸ ماهه سال ۹۵ چهار سینمای پر فروش ایران



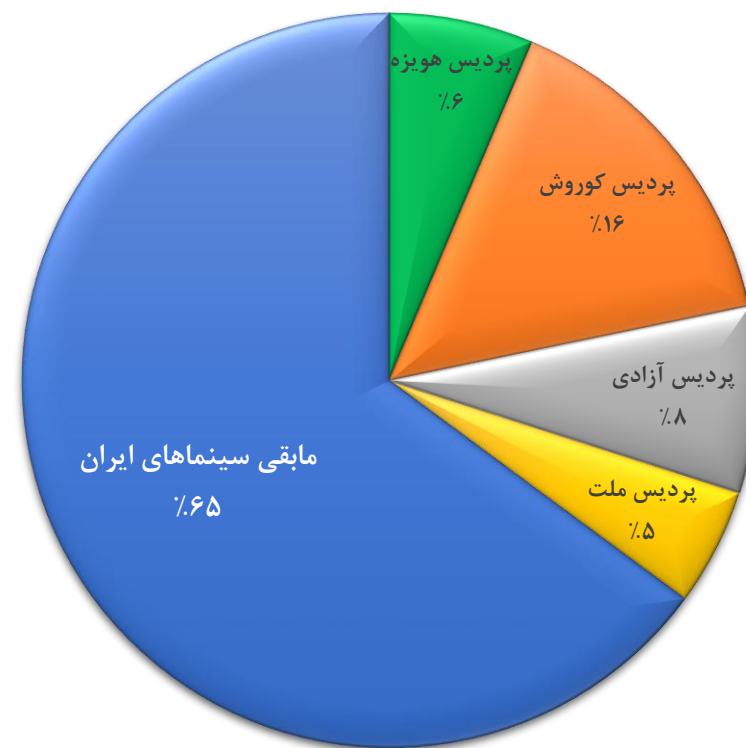
نمودار سهم فروش و سهم صندلی ۸ ماهه سال ۹۵ چهار سینمای فروش ایران

سهم صندلی چهار سینما نسبت به کل صندلی سینماهای ایران



مابقی ایران ■ پردیس هویزه ■ پردیس کوروش ■ پردیس آزادی ■ پردیس ملت

سهم فروش چهار سینما نسبت به فروش کل سینماهای ایران



مابقی ایران ■ پردیس هویزه ■ پردیس کوروش ■ پردیس آزادی ■ پردیس ملت

با توجه به سهم ۷٪ صندلی این چهار سینما از کل صندلی سینماهای ایران ولی فروش ۳۵٪ کل سینماهای ایران به این ۴ سینما اختصاص دارد

منبع اطلاعات: گزارشات فروش سینمای ایران از معاونت توسعه فناوری و مطالعات سینمایی

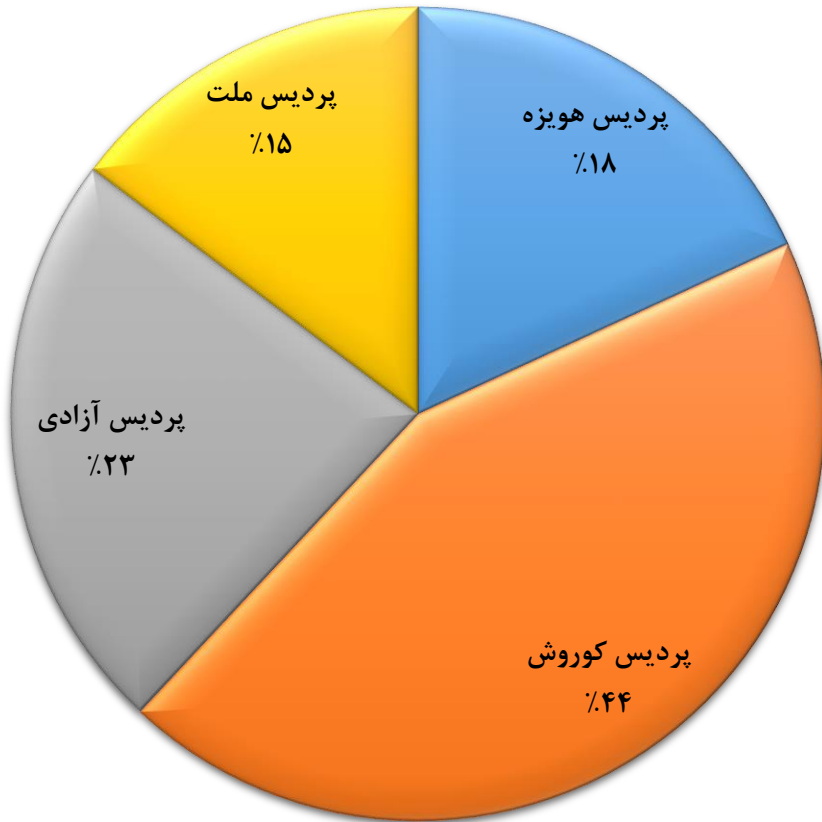
جدول متوسط قیمت فروش ۸ ماهه سال ۹۵ چهار سینمای پر فروش ایران

نام سینما	تعداد سالن	تعداد صندلی	فروش کل ۸ ماهه سال ۹۵	جمعیت شهر	تعداد بیننده در ۸ ماه	متوسط بیننده در ماه	نسبت جمعیت تماشاگر هر سینما به جمعیت شهر در ماه	متوسط قیمت فروش بلیط در ۸ ماه
پردیس هویزه	۸	۱,۱۳۴	۷۱,۶۴۲,۹۴۳,۰۰۰	۲,۸۰۰,۰۰۰	۱,۸۶۲,۱۰۷	۲۳۲,۷۶۳	%۸	۳۸,۴۷۴
پردیس کوروش	۱۱	۲,۵۲۳	۱۷۳,۰۹۷,۶۰۴,۵۰۰	۸,۵۰۰,۰۰۰	۱,۹۵۹,۱۳۳	۲۴۴,۸۹۲	%۳	۸۸,۳۵۴
پردیس آزادی	۵	۱,۱۰۱	۹۲,۰۹۱,۴۷۹,۰۰۰		۱,۰۳۲,۵۸۷	۱۲۹,۰۷۳	%۲	۸۹,۱۸۵
پردیس ملت	۵	۱,۰۹۹	۵۸,۱۸۸,۱۷۲,۱۹۰		۶۷۷,۵۰۳	۸۴,۶۸۸	%۱	۸۵,۸۸۶

کلیه مبالغ به ریال می باشد

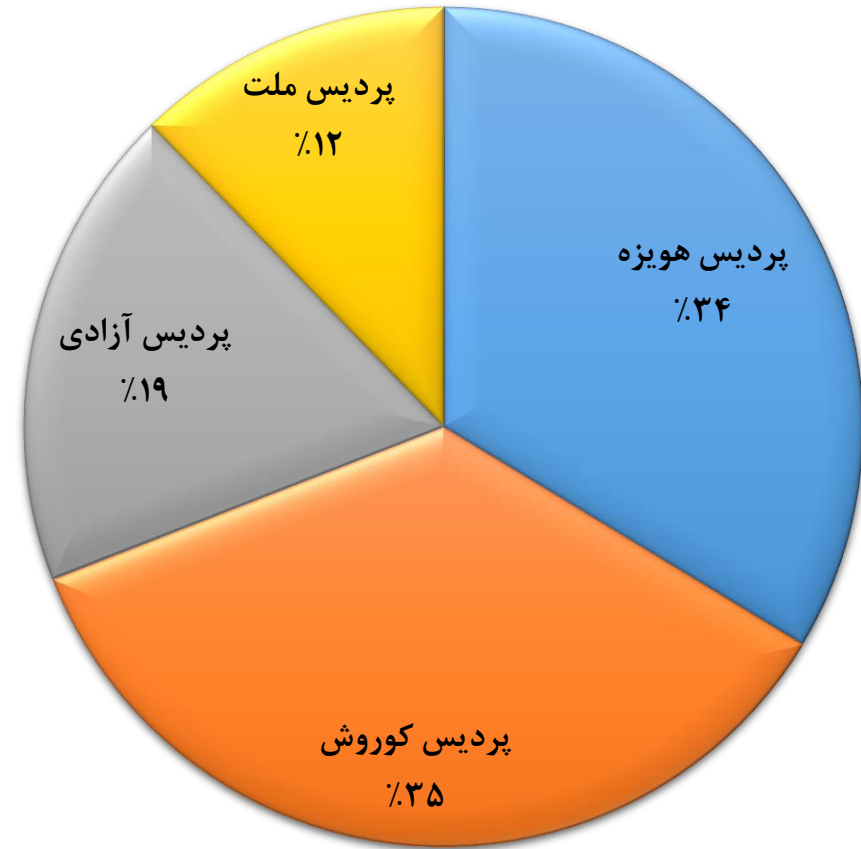
- جدول فوق نشان می دهد نسبت تماشاگر پردیس هویزه نسبت به جمعیت شهر مشهد بالاترین نسبت را در بین چهار سینما دارد به عبارتی روش های بالا بردن جذب مشتری و یا عدم وجود رقبای موفق باعث بالا رفتن این نرخ در پردیس سینمای هویزه شده است.
- از یک طرف می توان گفت پایین بودن متوسط قیمت بلیط در پردیس سینمایی هویزه عامل مهمی در آمار تعداد فروش بلیط می باشد. (متوسط قیمت بلیط هویزه حتی از متوسط قیمت های سینماهای شهر مشهد نیز پایین تر می باشد) در نظر گرفتن درآمد و قدرت خرید مشتریان در این خصوص بسیار حائز اهمیت می باشد که هویزه با در نظر گرفتن این موضوع مدیریت فروش بلیط می نماید.

نسبت سهم فروش ۴ سینما در دوره ۸ ماهه سال ۹۵



■ پردیس هویزه ■ پردیس کوروش ■ پردیس آزادی ■ پردیس ملت

نسبت سهم تعداد بیننده ۴ سینما در دوره ۸ ماهه سال ۹۵



■ پردیس هویزه ■ پردیس کوروش ■ پردیس آزادی ■ پردیس ملت

در این نمودار سهم تعداد بیننده سینما هویزه بالا ولی سهم فروش آن نسبت به سه سینمای دیگر نصف می باشد.

گزارش اولیه مطالعات محیطی



پروژه فودکورت بزرگ بازار اطلس

بهار ۹۶



بهترین ها در صنعت فست فود



 KOUROSH LOUNGE کافه رستوران کورش لانژ	 پرپرکوک PerPerook	 ITALIAN FOOD	 CITY BURGER
 نایب میش از یک قرن و نیم سابقه	 FAST FOOD	 پاستو PASTO EXPRESS	 LA SALSA MEXICAN RESTAURANT
 ANATOLIA	<p>نانداک</p>	 پامیتا Fresh Market	 ناساج
 تازک اگزپرس EXPRESS	 تازک	 سوپر استار SUPER STAR	 NO!!!99



فود کورت چیست؟

به مجموعه رستوران ها، کافه ها و فست فودها که در مگامال ها، مرکز خریدها، فرودگاهها و ساختمان های بزرگ وجود دارد، فود کورت گفته می شود.

- معمولا فودکورت ها دارای **یک سالن مشترک بزرگ** برای سرو غذا و آشپزخانه های مجزا می باشند که جلوی هر یک از غرفه ها یک کانتر جهت سفارش و تحویل غذا وجود دارد.
- در فودکورت ها معمولا پذیرایی در **سطح معمولی** انجام می شود و مشتری هم برای سفارش غذا و هم تحویل گرفتن آن به پای کانتر می رود.
- سبک غذاها در فودکورت بسیار **متنوع** بوده و می توان **غذاهای ملل مختلف** را در آنجا یافت که برای یک راه انداز حرفه ای فود کورت بسیار ضروری می باشد
- همچنین سرو غذاها به دور از تشریفات در ظروف یکبار مصرف و با کارد و چنگال پلاستیکی انجام می شود.

معروف ترین فودکورت های تهران

نام	ردیف	نام	ردیف
هایپر استار	۱۰	جام جم علاءالدین	۱
طلایی	۱۱	باشگاه انقلاب	۲
پل طبیعت	۱۲	پالادیوم	۳
چارسو	۱۳	برج میلاد	۴
مگامال	۱۴	نگین ظفر	۵
آرن	۱۵	فودلند	۶
مجتمع کوروش	۱۶	یاس	۷
چمران	۱۷	ارگ تجریش	۸
		راه چوبی	۹

جام جم علاءالدین: اولین فود کورت در ایران



در این فود کورت انواع رستوران ها و کافی شاپ های معتبر که این روزها در عرصه تغذیه برند هستند، شعبه دارند، مثل رستوران ایتالیایی لیرو، بوفه چینی و سوشی بارژیک، فست فود علاءالدین، خانه کباب بین الملل، غذای دریایی لاوانسی، مجموعه غذاهای سنتی ایران مهمان، رستوران ایتالیایی مورانو، فست فود سنتی، غذاهای گریل شده زیزی، کافی شاپ ویونا و...

فود کورت جام جام با تنوع در غذاها و سبک های مختلف دنیا محل مناسبی برای پذیرایی از مهمانان خارجی است.

آدرس فود کورت جام جم : خیابان ولیعصر، جام جم، نبش طاهری، پاساژ جام جم.

مگامال



فود کورت مگامال در طبقه دوم مجموعه مگامال در فضایی به مساحت **۲۴۰۰ مترمربع** قرار دارد که **۱۰۰۰ مترمربع** از این فضا برای پذیرایی از مراجعه کنندگان قرار گرفته شده که این بخش با اتصال به یک تراس وسیع با چشم انداز کوه های شمال تهران در فصول مختلف میزبان خوبی برای اهالی غذاست.

فود کورت مگامال به همراه فست فودها، کافه تریاها و دیگر غذاخوری هایش ذائقه هر ایرانی را تحریک می کند تا تنوع غذایی کشورمان و دیگر کشورهای جهان را امتحان کند.

مگامال در زمینی به مساحت ۱۹ هکتار در شهرک اکباتان در منطقه پنج شهرداری قرار دارد.

طلایی



فود کورت طلایی دارای سالنی بسیار تمیز و شیک با حدود ۳۰۰ صندلی است. وجود یک مانیتور ۲۰۰ اینچی در این فود کورت آن را جذاب تر کرده است به خصوص در مواقع پخش مسابقات ورزشی. همچنین این فود کورت دارای سالن VIP نیز است. در این فود کورت انواع برندهای رستوران مانند میزگرد، کافه و یونا، تی تو، یو برگر، یوآن و... حضور دارند تا سلیقه غذایی مشتریان را تامین کنند.

آدرس: فلکه اول تهرانپارس، ابتدای خیابان پروین، جنب پاساژ سپید فود کورت طلایی قرار دارد، در منطقه ای که پاتوق گشت و گذار اهالی شرق تهران است.

گزارش بررسی خودروهای کار با محوریت خودرو کار سبک (LCV)



www.reza-alamdar.ir



@s_reza_alamdar

سرفصل مطالب

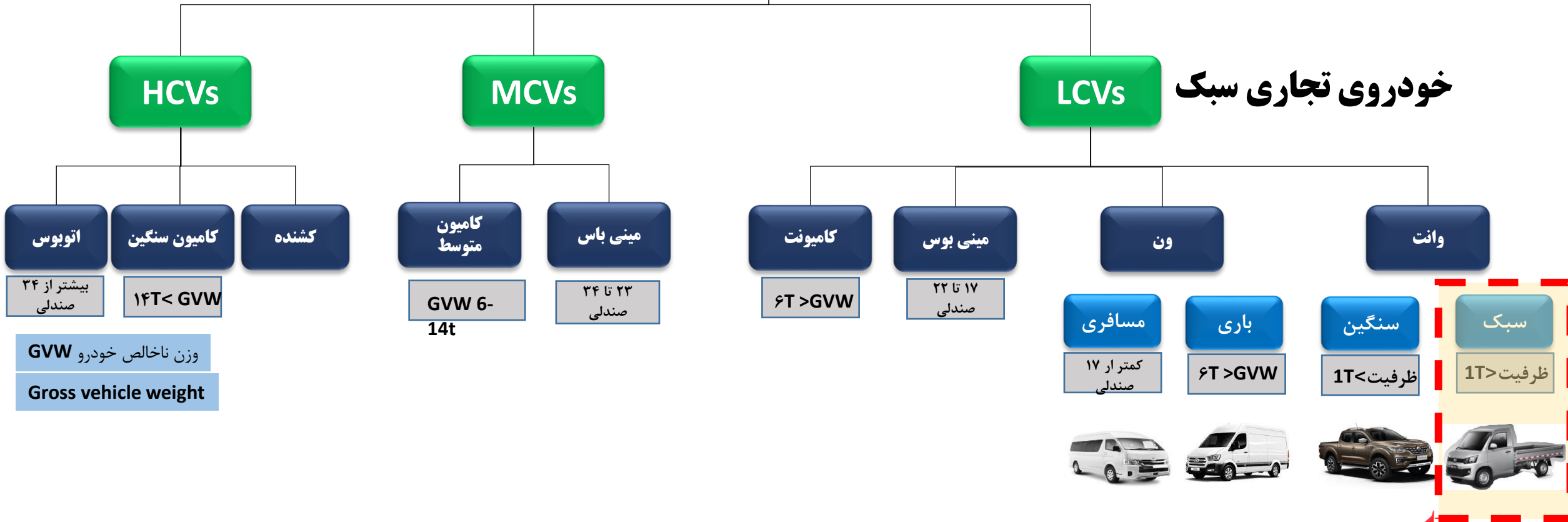
تعاریف	01
تحلیل بازار	02
ماتریس SWOT	03
استراتژی	04
ضمائم	05



تعاریف

گروه بندی خودرو های تجاری

خودرو های تجاری



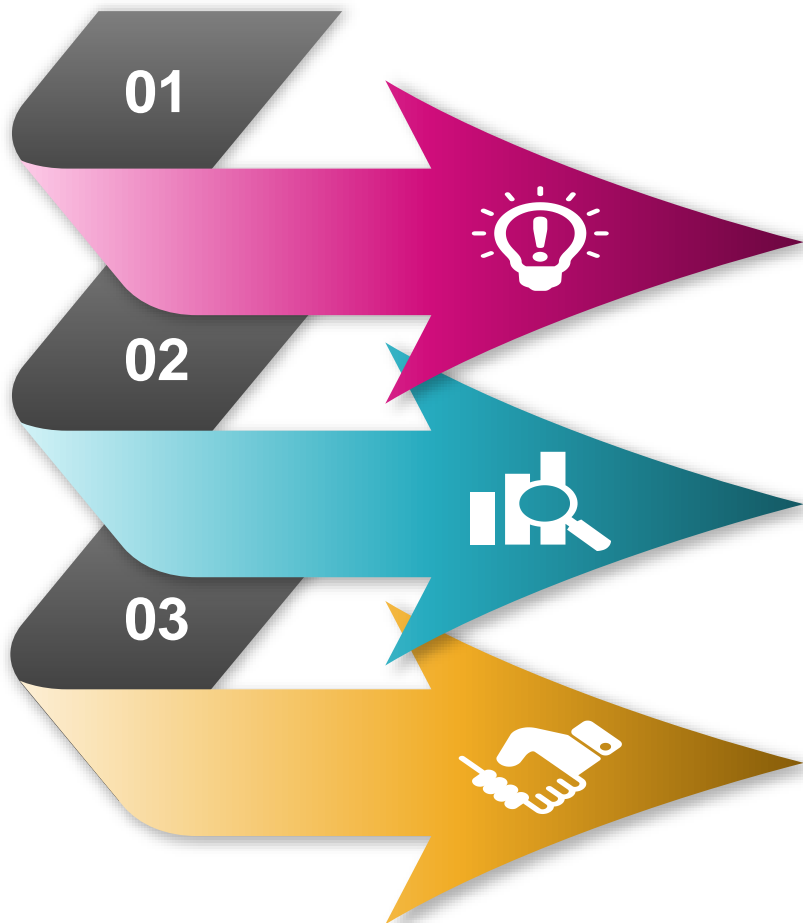
وزن ناخالص خودرو GVW
Gross vehicle weight

محدوده بررسی گزارش



تعاریف

گروه بندی وانت بارهای سبک



دیفرانسیل

- تک دیفرانسیل (جلو/عقب)
- دو دیفرانسیل

نوع کابین

- تک کابین / دونفره
- دو کابین / ۵ نفره

ظرفیت حمل بار (کیلوگرم)

- کمتر از ۵۰۰
- بین ۵۰۰ تا ۷۵۰
- بین ۷۵۰ تا ۱۰۰۰
- بین ۱۰۰۰ تا ۱۵۰۰
- بین ۱۵۰۰ تا ۲۰۰۰
- بیشتر از ۲۰۰۰



تحلیل بازار

معرفی خودروهای وانت سبک شهری تولید شده در ۸ سال گذشته



وانت ۱۵۱
در حال تولید



کارا
در حال تولید



آریسان
توقف تولید



پیکان وانت
توقف تولید



درکا
توقف تولید



وانت نیسان دیزلی
در حال تولید



پادار
در حال تولید



تندر پیکاپ
توقف تولید



کارو
توقف تولید



وانت مزدا
توقف تولید

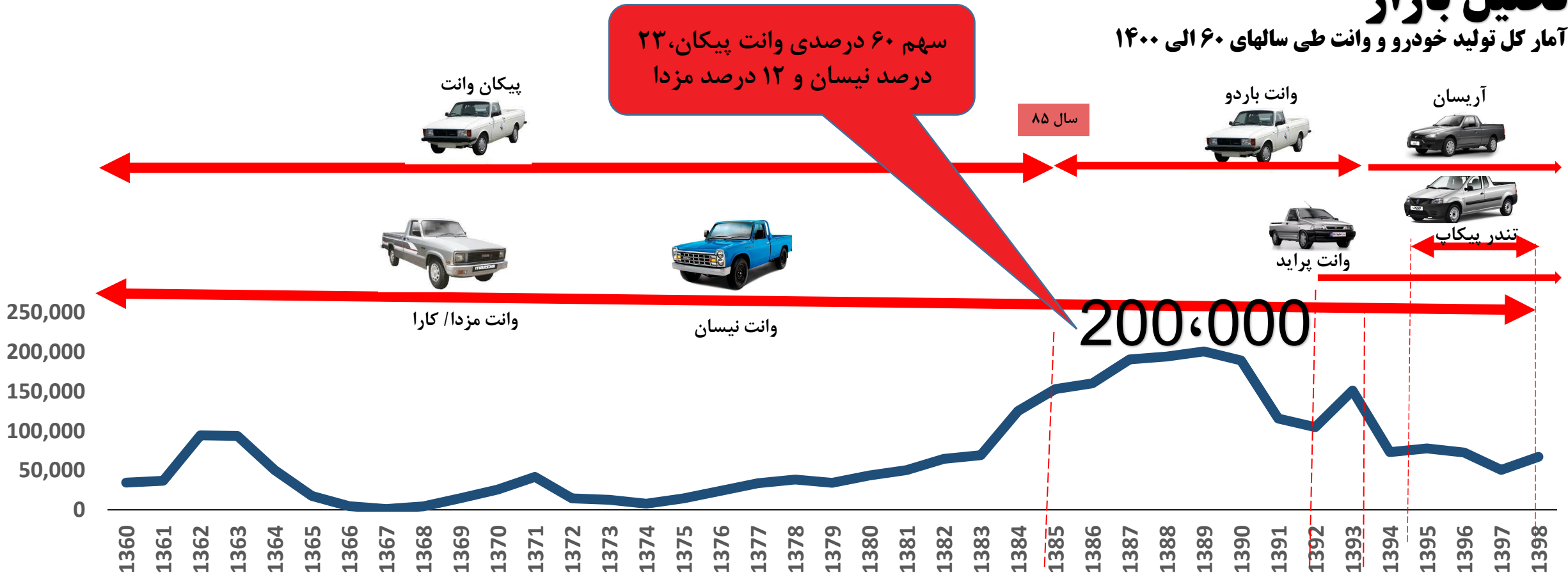


وانت هیوسو
توقف تولید



تحلیل بازار

آمار کل تولید خودرو و وانت طی سالهای ۶۰ الی ۱۴۰۰

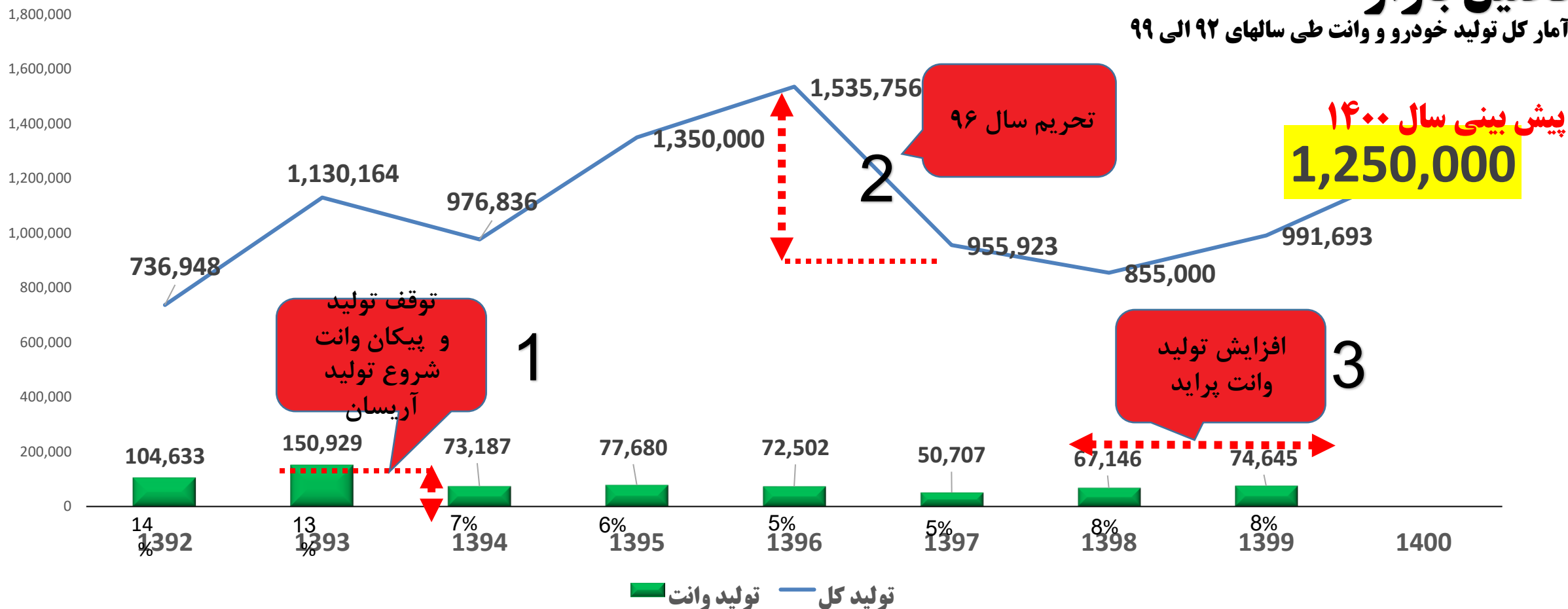


۱. سقف تولید تولید خودرو و وانت در کشور طی چهار ده گذشته، ۲۰۰ هزار دستگاه (در سال ۸۸) بوده است.
۲. عمده وانت تولید شده از سال ۹۲ به بعد، مربوط به خودرو پراید وانت بوده است که با توجه به حجم و وزن بار اندک محدودیت جدی برای کاربران در بخش تجاری حمل و نقل دارد.



تحلیل بازار

آمار کل تولید خودرو و وانت طی سالهای ۹۲ الی ۹۹

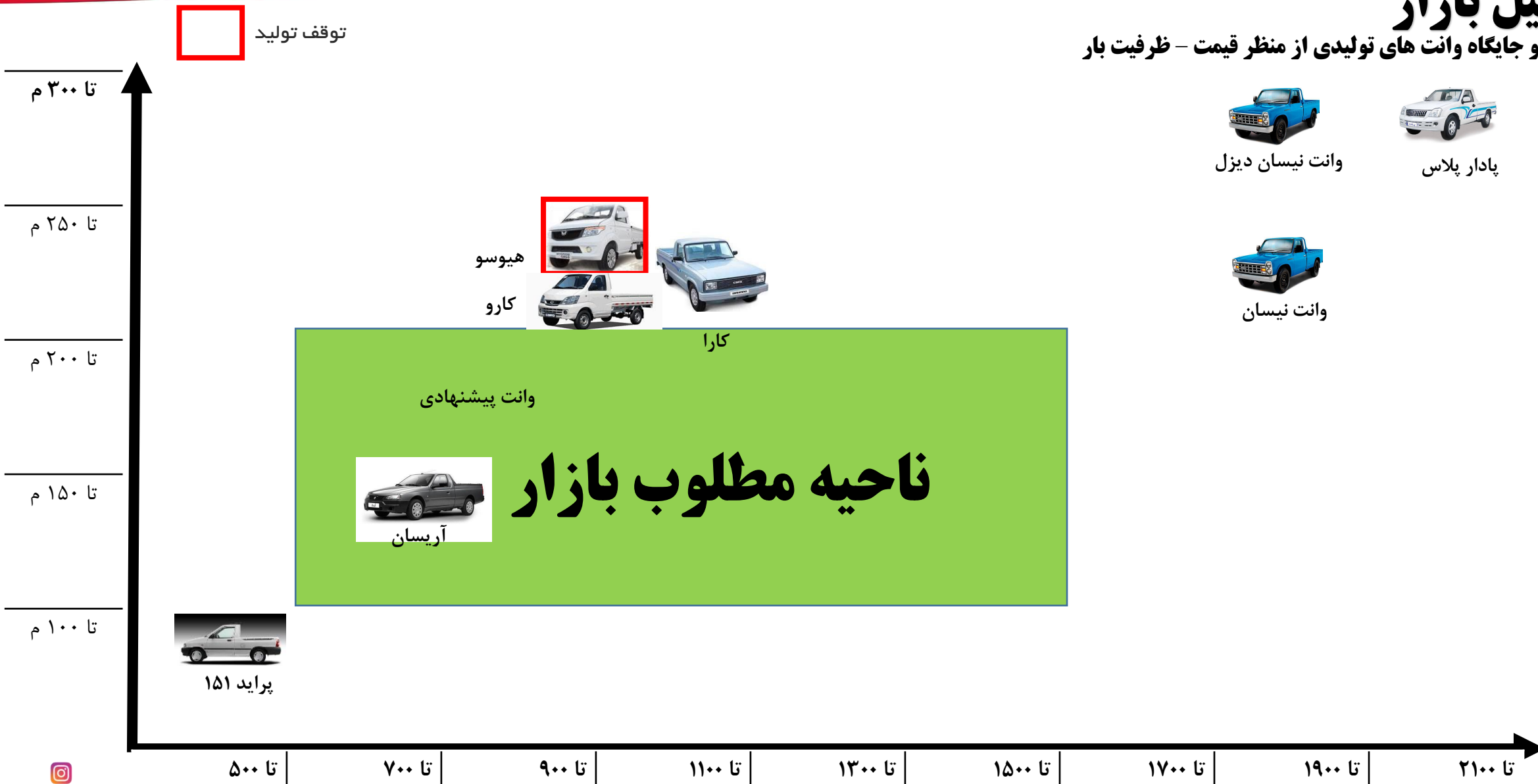


1. خروج پیکان وانت از سبد خودرو های کار، باعث خلا بازار در این رنج قیمتی و افت ۸۰ هزار دستگاهی شده است.
2. تحریم سال ۹۶ باعث افت ۴۰ درصد تولید کل خودرو و نیز افت ۳۰ درصدی در تولید وانت شده است.
3. از سال ۹۷ با مدیریت تحریم ها و افزایش تقاضای بازار، شاهد افزایش تولید گروه وانت بوده ایم.
4. میانگین وانت تولید شده در بازه زمانی سال ۹۲ تا ۹۹، به میزان ۸۴ هزار دستگاه در سال بوده است.



تحلیل بازار

نمودار و جایگاه وانت های تولیدی از منظر قیمت - ظرفیت بار



تحلیل بازار

نمودار و جایگاه وانت از منظر قیمت - طول بار

قیمت میلیون تومان

تا ۳۰۰ م

تا ۲۵۰ م

تا ۲۰۰ م

تا ۱۵۰ م

تا ۱۰۰ م



خودرو پیشنهادی



توقف تولید



وانت نیسان دیزل



کارا



وانت نیسان



پادار

هیوسو



وانت پیشنهادی

ناحیه مطلوب بازار



آریسان



پراید ۱۵۱

باتوجه به قرار گیری خودروهای وانت تولید در این مطالعه، مشخص میگردد:

1. در بازه قیمتی حداکثر ۲۰۰ میلیون تومان، وانت با طول بار بیش از ۲ متر وجود ندارد.

2. خودروهای وانت کنونی ضعف عدم مسطح بودن قسمت بار (گلگیر چرخ عقب) را دارند در حالیکه در وانت

پیشنهادی، سطحی مسطحی وجود دارد.

طول بار

تا ۱۲۵۰

تا ۱۵۰۰

تا ۱۷۵۰

تا ۲۰۰۰

تا ۲۲۵۰

تا ۲۵۰۰

تا ۲۷۵۰

تا ۳۰۰۰



تحلیل بازار

نمودار و جایگاه وانت از منظر قدرت موتور - قدرت حمل بار

ظرفیت

توقف تولید

تا 2100

تا 1900

تا 1700

تا 1500

تا 1300

تا 1100

تا 900

تا 700

تا 500



پادار



وانت نیشان



هیوسو



کارا



پیکان وانت



درکا



آریسان



کارو



تندر پیکاپ



پراید ۱۵۱

تا 75

تا 80

تا 90

تا 95

تا 100

تا 105

قدرت موتور



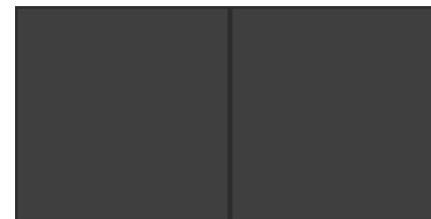
موضوع :

بررسی ارزشی آلترناتیو های پیشنهادی طرح اولیه یک پروژه ساختمانی

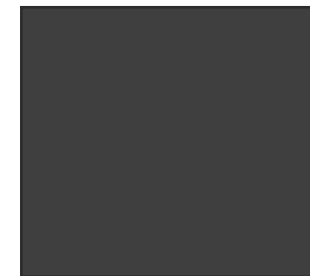
(گزینه ۳)		(گزینه ۲)		(گزینه ۱)	
۶۴۲۱۷	زیر بنای کل - متر مربع	۶۳۴۰۱	زیر بنای کل - متر مربع	۶۲۰۱۱	زیر بنای کل - متر مربع
۴۰۵۰۰	زیر بنای مفید - متر مربع	۳۸۹۵۰	زیر بنای مفید - متر مربع	۳۶۰۹۳	زیر بنای مفید - متر مربع
۶۳٪	نسبت زیر بنای مفید به کل	۶۲٪	نسبت زیر بنای مفید به کل	۵۸٪	نسبت زیر بنای مفید به کل



آلترناتیو ۳



آلترناتیو ۲



آلترناتیو ۱

در طراحی پروژه جدید ۳ آلترناتیو مطرح می باشد که هر کدام مزایا و معایبی دارند



موضوع :

بررسی ارزشی آلترناتیو های پیشنهادی با شاخص های کلیدی

گزینه (۳)		گزینه (۲)		گزینه (۱)				مفروضات			
گزینه ۳	گزینه ۲	گزینه ۲	گزینه ۱	گزینه ۱	گزینه ۳	گزینه ۲	گزینه ۱	شاخص های تصمیم گیری	وزن هر گروه	گروه	ردیف
۶۴۲۱۷	زیر بنای کل - متر مربع	۶۳۴۰۱	زیر بنای کل - متر مربع	۶۲۰۱۱	زیر بنای کل - متر مربع			عدم چالش با خریداران	۴۰٪	فروش	۱
۴۰۵۰۰	زیر بنای مفید - متر مربع	۳۸۹۵۰	زیر بنای مفید - متر مربع	۳۶۰۹۳	زیر بنای مفید - متر مربع			احساس اطمینان سازه از دید مخاطب			۲
۶۳٪	نسبت زیر بنای مفید به کل	۶۳٪	نسبت زیر بنای مفید به کل	۵۸٪	نسبت زیر بنای مفید به کل			کوتاهی زمان تحویل شو روم			۳
								موقعیت مناسب واحدها از منظر فروش			۴
								نسبت در آمد حاصل از فروش (متراژ مفید به کل)			
								امکان استقلال فیزیکی ۲۵۰۰ متر زمین الحاقی			۵
								استفاده حداکثری از تراکم در شرایط موجود	۲۵٪	مجوزها و ضوابط	۱
								امکان افزایش طبقات در آینده			۲
								رعایت ضوابط سایه اندازی و معضلات توسعه			۳
								امکان توسعه در آینده تا ۴۰٪ سطح اشغال			۴
								مطلوبیت در عمق کریدور	۱۵٪	کیفیت معماری	۱
								عمق نورگیری و طراحی داخلی مناسب واحدها			۲
								عدم اشرف و دید از منظر واحدها			۳
								کیفیت حجم و نما			۴
								بهینه شدن هزینه اجرا به ازای هر متر مربع	۲۰٪	مباحث اجرایی	۱
								کاهش زمان و هزینه اجرا			۲
								کاهش زمان خدمات مهندسی			۳
								امکان بهره برداری مرحله ای			۴
								عدم وابستگی ادامه اجرا به تصرف ملک مجاور در برج موجود			۵
								عدم وابستگی ادامه عملیات اجرایی به اخذ مجوزات و پروانه			۶
77%		91% امتیاز کل		81% امتیاز کل		100%		جمع اوزان			



تهیه گزارش مهندسی ارزش

گزینه ۳	گزینه ۲	گزینه ۱	وزن هر گروه	گروه
۲۷٪	۳۷٪	۳۲٪	۴۰٪	فروش
۲۲٪	۲۴٪	۱۸٪	۲۵٪	مجوز ها و ضوابط
۹٪	۱۲٪	۱۳٪	۱۵٪	کیفیت معماری
۱۹٪	۱۸٪	۱۴٪	۲۰٪	سهولت و هزینه های اجرایی
۷۷٪	۹۱٪	۸۱٪	٪۱۰۰	جمع امتیازات



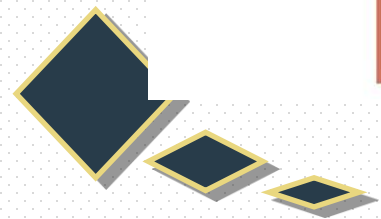
گزینه شماره ۲ به عنوان طرح پیشنهادی بهینه و اختلاف ارزشی ۶۰ میلیارد تومان نسبت به سایر طرح ها انتخاب گردیده شد.

گزارش های مدیریتی

گزارش مدیریتی، سندی است که اطلاعات مهم و مرتبط با عملکرد یک سازمان را به مدیران ارائه می دهد. گزارش های مدیریتی اهمیت زیادی برای سازمان ها دارند. این

گزارش ها به مدیران کمک می کنند تا:

- عملکرد سازمان را ارزیابی کنند.
- روندهای موجود را شناسایی کنند.
- چالش ها و فرصت های موجود را شناسایی کنند.
- تصمیمات آگاهانه تری بگیرند.
- رسیدن به اهداف سازمانی را سریعتر می نماید



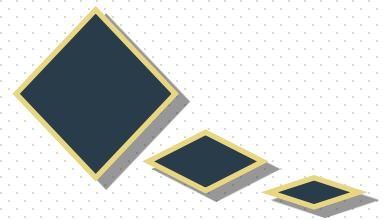
ویژگی‌های گزارش مدیریتی

هدفمند: گزارش مدیریتی باید هدف مشخصی داشته باشد. هدف گزارش باید به طور واضح بیان شود

مرتبط: گزارش مدیریتی باید اطلاعات گزارش باید به طور مستقیم به موضوع گزارش مربوط باشد.

مؤثر: گزارش مدیریتی باید اطلاعات گزارش را به گونه‌ای ارائه دهد که خواننده بتواند آن‌ها را به سرعت

و به راحتی درک کند. از استفاده از نمودارها و جداول می‌توان برای بهبود تأثیر گزارش استفاده کرد



ساختار گزارش مدیریتی

عنوان: عنوان گزارش باید کوتاه و مختصر باشد.

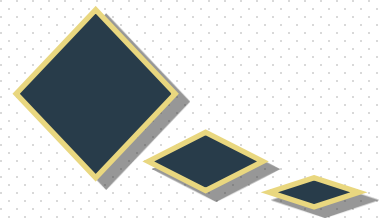
مخاطب: مخاطب گزارش باید مشخص باشد.

تاریخ: تاریخ گزارش باید مشخص باشد.

خلاصه مدیریتی: خلاصه گزارش باید به طور خلاصه در صفحه ابتدای گزارش عنوان شود

جزئیات: جزئیات گزارش باید اطلاعات مهم و مرتبط را به طور خلاصه ارائه دهد.

نتیجه گیری: باید نتایج بدست آمده را بر اساس اطلاعات گزارش بیان کند.



جهت تهیه گزارشات مدیریتی ابتدا باید بدانید:



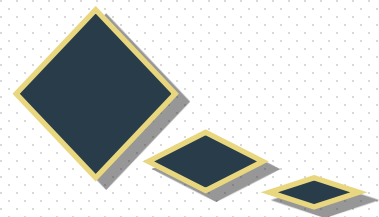
هدف تهیه گزارش چیست؟

دریافت کننده اصلی گزارش چه کسی است؟

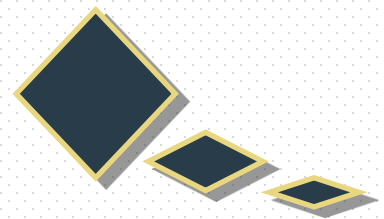
به دنبال چه آمار و ارقامی هستند؟

چه کسی یا واحدی ارائه دهنده اطلاعات است؟

تا چه زمانی وقت تهیه گزارش را داریم؟

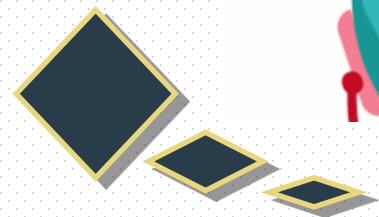
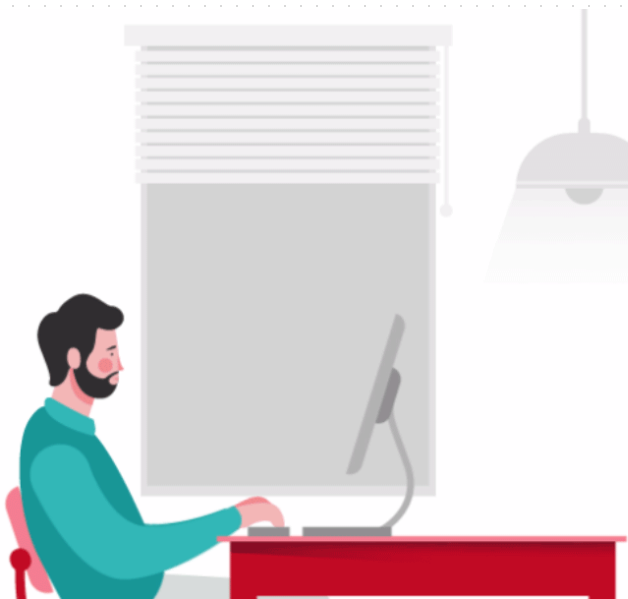


مراحل تهیه گزارش مدیریتی

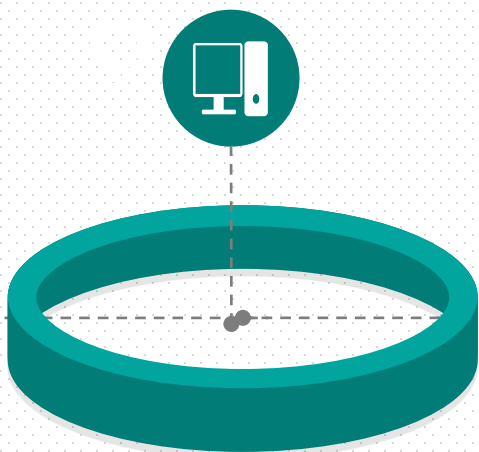


معیار ها و شاخص های گزارش مدیریتی

یک گزارش مدیریتی خوب شامل اطلاعات و **شاخص** های عددی و اندازه گیری شده است. **تعریف ها و توضیحات متنی** در گزارش مدیریتی باید کمتر وجود داشته باشند.



طراحی یک گزارش مدیریتی



دسته بندی و طراحی ظاهری گزارش

استفاده از رنگ ها و فرمت بندی گزارش



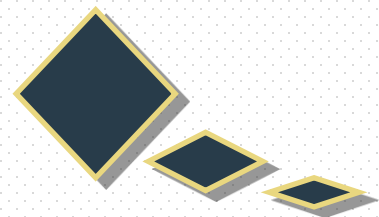
تسلط به اطلاعات گزارش

حتما باید در مورد صحت و درستی اطلاعات یک گزارش مدیریتی باید مطمئن باشید و همچنین بتوانید در مورد اطلاعات مسلط باشید



استفاده از نمودارها و تحلیل ها

یکی از ابزارهای مهم گزارشات مدیریتی نمودارها می باشد که باید با کاربرد هر نمودار آشنا باشید



دسته بندی نوع گزارشات

گزارشات داخلی و عملکردی سازمان

1

گزارشات سهامداران

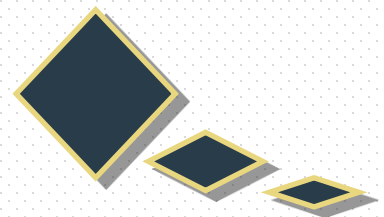
2

گزارشات مشتریان

3

گزارشات سازمانهای ذینفع

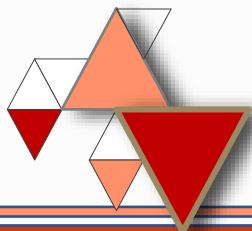
4





گام های طراحی اولیه گزارش مدیریتی :

- توجه به رنگ سازمانی
- توجه به رنگ لوگوی سازمانی
- توجه به رنگ شناسی در طراحی



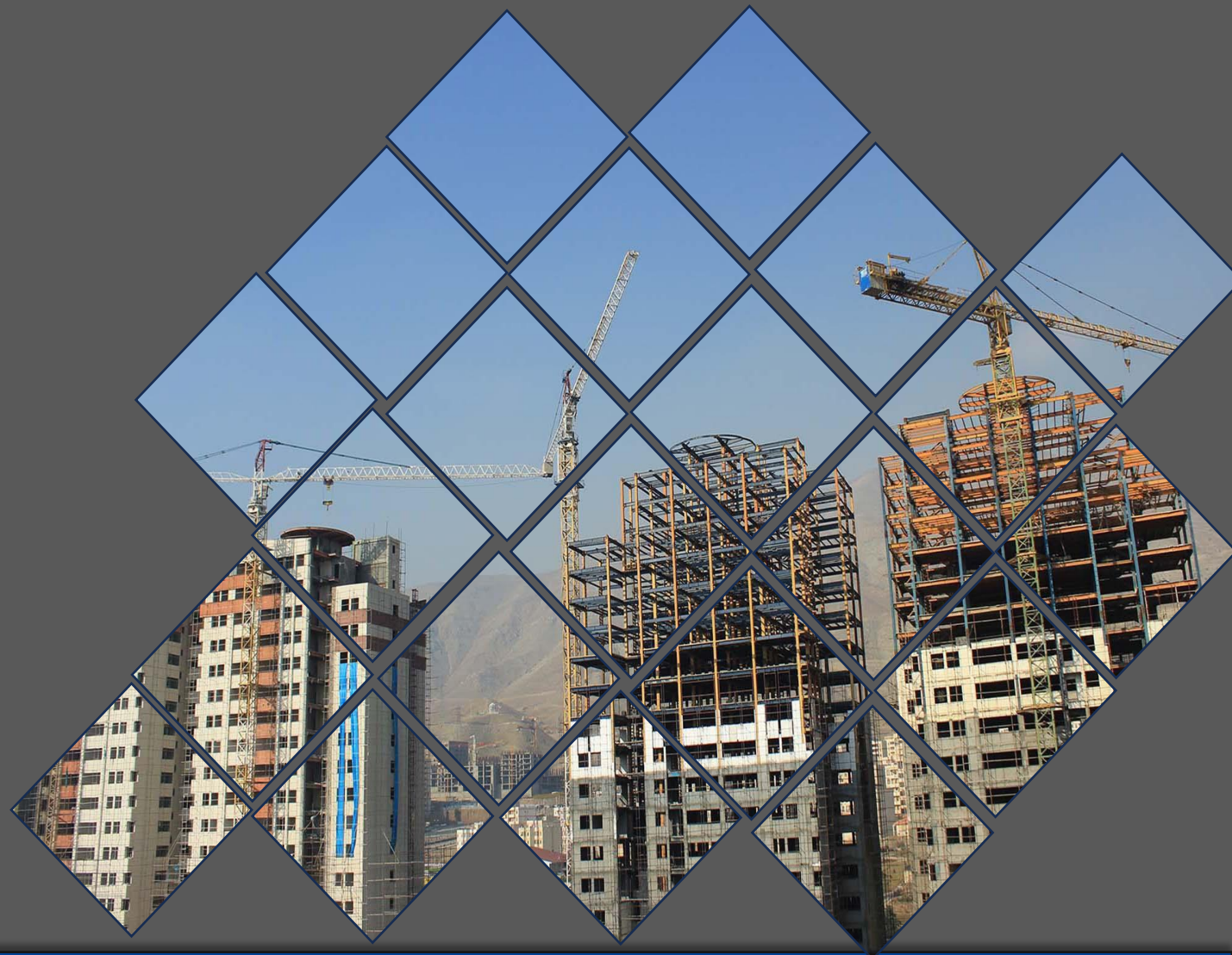




گزارش پیشرفت پروژه

آذر ۱۴۰۳

تهیه کننده





گزارش مدیریتی پیشرفت پروژه

آبان ۱۴۰۳

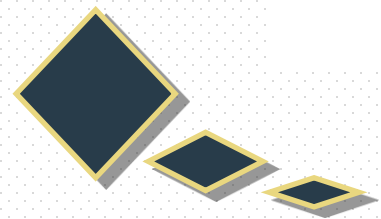
تهیه کننده: برنامه ریزی و کنترل پروژه

تحلیل اطلاعات

به مهمترین قسمت کار رسیدیم ، قسمتی که انجام دادن آن **یک هنر** است در این مرحله به **سه نکته** مهم باید توجه شود:

۱- شناسایی نمودارها و جداول مورد نیاز

۲- تهیه و تحلیل اطلاعات



استفاده از نمودارها



نمودارهای ستونی
(Column chart)



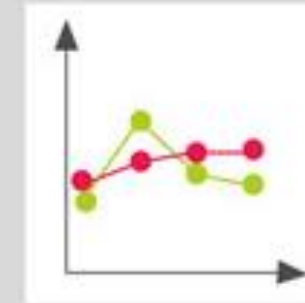
نمودارهای میله‌ای
(Bar chart)



نمودارهای دایره‌ای
(Pie chart)



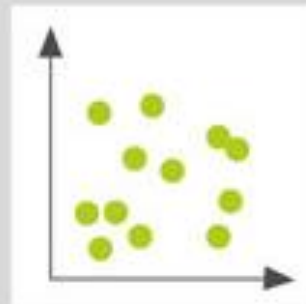
نمودارهای دوناتی
(Doughnut charts)



نمودارهای خطی
(Line chart)



نمودارهای مساحت
(Area chart)



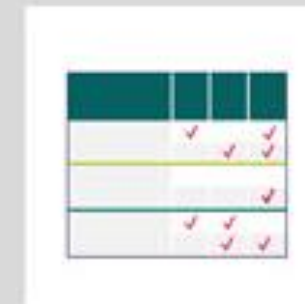
نمودارهای پراکنندگی
(Scatter chart)



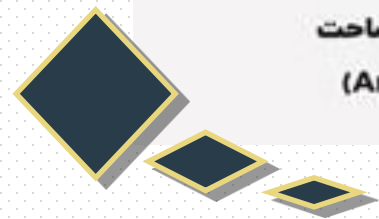
نمودارهای عنکبوتی یا راداری
(Spider/Radar chart)



نمودار گیج یا عقربه‌ای
(Gauges)

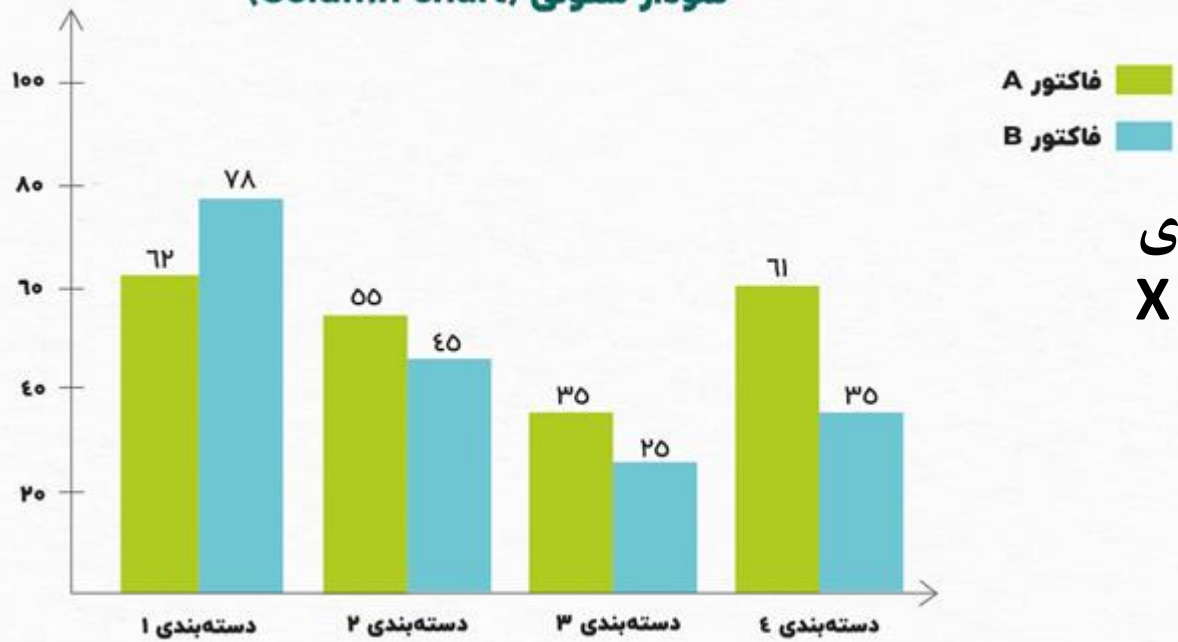


نمودارهای مقایسه‌ای
(Comparison chart)

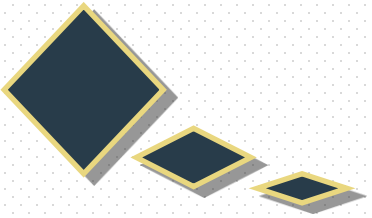


نمودارهای ستونی

نمودار ستونی (Column chart)

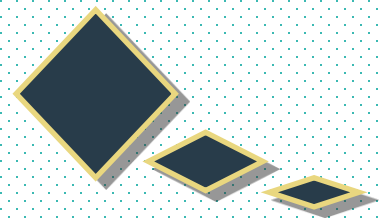
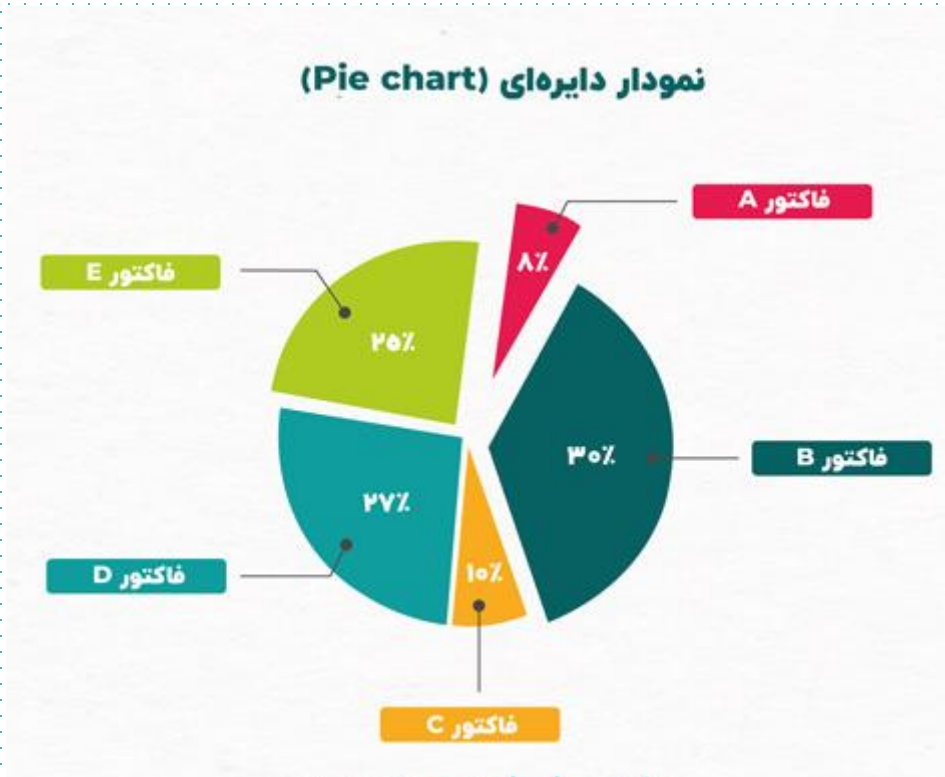


نمودارهای ستونی برای مقایسه‌ی مجموعه از فاکتور های مختلف استفاده میشود . محور عمودی، مقدار و محور X فاکتور مد نظر استفاده میشود



نمودار پای - دایره

این نمودار به شکل یک دایره است تا سهم هر متغیر را از کل نشان می دهد.

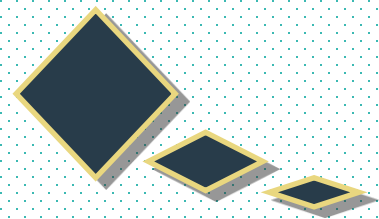


نمودارهای خطی

نمودار خطی (Line chart)

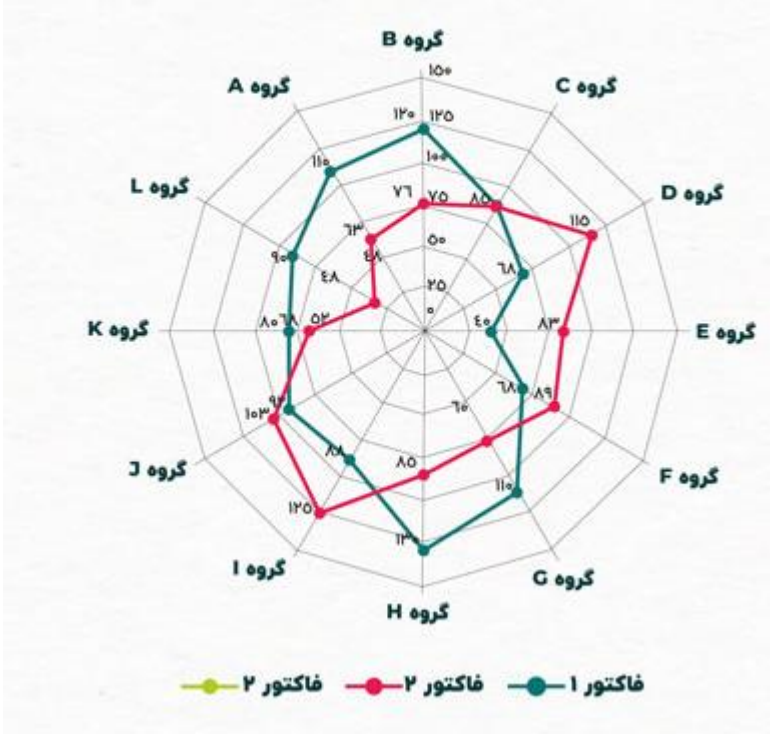


نمودار خطی Line chart که برای توضیح روند در طی زمان استفاده می‌شود. محور عمودی همیشه مقدار عددی، و محور X عوامل مرتبط دیگری را نشان می‌دهد.

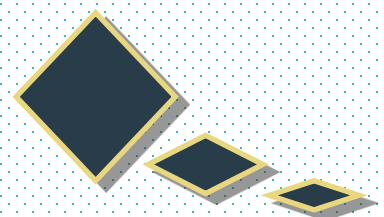


نمودارهای عنکبوتی یا رادار

نمودار عنکبوتی یا راداری (Spider/Radar chart)



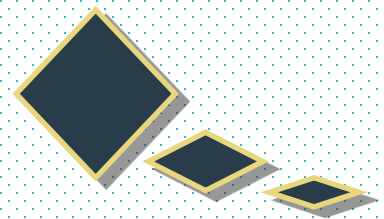
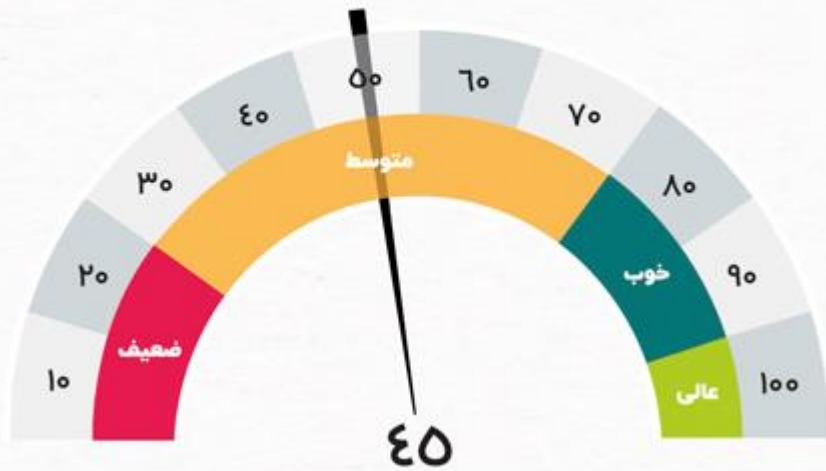
نمودار خطی Line chart که برای توضیح روند در طی زمان استفاده می‌شود. محور عمودی همیشه مقدار عددی، و محور X عوامل مرتبط دیگری را نشان می‌دهد.



نمودار گیج یا عقربه‌ای

نمودار گیج برای نشان دادن میزان پیشرفت در یک هدف است

نمودار گیج یا عقربه‌ای (Gauge charts)





با تشکر از توجه شما
