



نرم افزارهای جامع
اتوماسیون سازمانی
تحت وب سام

با رویکرد ERP

شرکت مهندسی وب افزار سام (سهامی خاص)

تهران، خیابان بهشتی، خیابان سرافراز
خیابان پنجم، پلاک ۱، واحد ۱۰
تلفن: ۸۸۷۹۳۰۳۶ - ۸۸۸۵۶۲۹۰



فصل اول ۱ معرفی شرکت

نمای کلی شرکت
تاریخچه
سبد محصول در یک نگاه
خط مشی، اهداف و چشم اندازها، ارزشها و باورها

فصل دوم ۲ جایگاه حقوقی

مجوزها، عضویت ها و افتخارات

فصل سوم ۳ مزایای رقابتی

تکنولوژی ، توان تخصصی ، سرمایه انسانی
مزیت‌های رقابتی

فصل چهارم ۴ راهکارهای خاص

راهکار ویژه سازمانهای هولدینگ
راهکار ویژه شرکتهای با شعب مستقل و غیر مستقل
راهکار ویژه صرافی ها
راهکار قراردادهای IPC صنعت نفت

فصل پنجم ۵ معرفی راهکارها و محصولات

راهکار مدیریت مالی

حسابداری مالی
دریافت و پرداخت
دارایی ثابت
صورتهای مالی
مدیریت قراردادهای

راهکار تدارکات و لجستیک

مدیریت درخواست
تأمین کنندگان و خرید
سفارشات خارجی
انبارداری و حسابداری انبار

مدیریت تولید

برنامه ریزی مواد
برنامه ریزی تولید
بهای تمام شده

مدیریت گزارشات سازمانی

نرم افزار گزارش ساز
وسیستمهای (BI) نرم افزار هوش تجاری
مدیریت تصمیم گیری

راهکار مدیریت سرمایه انسانی

مدیریت منابع انسانی
حقوق و دستمزد
برنامه ریزی آموزش

زنجیره فروش

فروش داخلی
خدمات پس از فروش
فروش فروشگاه

راهکار مدیریت بودجه

نرم افزار بودجه ریزی مالی
بودجه ریزی عملیاتی

زیرساخت

چند زبانی
چند ارزی
فرم و فیلد ساز
موتور گردش عملیات (ورک فلو)
حقوق دسترسی
گزارش ساز
کارتابل
مدیریت پیام

تاریخچه

شرکت وبافزار سام (سهامی خاص) در سال ۱۳۹۰ با موضوع اجرای طرح های جامع فن آوری اطلاعات شامل تحلیل، تولید، استقرار، راه اندازی و پشتیبانی راهکارهای مبتنی بر نرم افزار به ثبت رسید.

رسالت تدوین شده شرکت، "توسعه سیستمهای اطلاعات مدیریت بر بستر وب" است. سیستمهای اطلاعات مدیریت به مجموعه راهکارهای مکانیزه در امور برنامه ریزی، سازماندهی، مدیریت سرمایه انسانی، راهبری و کنترل اطلاق می گردد. مهمترین وظیفه این مجموعه جمع آوری و پردازش اطلاعات به روز، مفید و با قابلیت دسترسی آسان است.

این شرکت کار خود را عملاً از آبان ۱۳۸۸ با بررسی نرم افزارهای موجود در بازار و شناخت نقاط قوت و ضعف هر یک، تحقیق در نیازمندیهای کاربران از صنایع و فعالیتهای تجاری مختلف، مطالعه مستندات علمی و نرم افزارهای موفق خارجی آغاز کرده است.

سبد محصولات SAAM ERP

مدیریت مالی



حسابداری مالی	دارایی ثابت	صورتهای مالی
مدیریت منابع انسانی	مدیریت حقوق و دستمزد	مدیریت قراردادهای

مدیریت سرمایه انسانی



مدیریت منابع انسانی	حقوق و دستمزد	برنامه ریزی آموزش
---------------------	---------------	-------------------

تدارکات و لجستیک



مدیریت درخواست	سفارشات خارجی	تامین کنندگان و خرید
انبارداری و حسابداری انبار		

زنجیره فروش



فروش داخلی	خدمات پس از فروش	فروش فروشگاه
------------	------------------	--------------

مدیریت تولید



برنامه ریزی مواد	برنامه ریزی تولید	بهای تمام شده
------------------	-------------------	---------------

مدیریت بودجه



بودجه ریزی مالی	بودجه ریزی عملیاتی
-----------------	--------------------

مدیریت گزارشات سازمانی



گزارش ساز	هوش تجاری (BI) و سیستم های مدیریت تصمیم گیری
-----------	--

زیرساخت



	چند زبانی	موتور گردش عملیات (ورک فلو)	کارتابل
	چند ارزی	حقوق دسترسی	مدیریت پیام
	فرم و فیلد ساز	گزارش ساز	



• خط مشی :

گروه شرکت های وب افزار سام با ارائه راهکارهای جامع نرم افزاری مبتنی بر استانداردهای روز دنیا، خدمات مشاوره، نظارت و آموزش ، به عنوان شرکت برتر داخلی در حوزه فعالیت خود رهبری بازار در ایران را در اختیار داشته و در بازارهای هدف خارجی نیز با برنامه ریزی بر اساس شرایط محیطی کشور عزیزمان، حضوری چشمگیر و موفق دارد.

• در گروه شرکتهای سام الگوی پیش روی ما :

- ارائه سریع اطلاعات قابل اتکا به مدیران جهت تسهیل تصمیم-گیری در هر منطقه از جهان با استفاده از ابزارها و مدل های نو، منطبق با استانداردهای روز دنیا.
- ارائه خدمات پس از فروش لحظه ای توسط نیروهای کیفی و نخبه که بارزترین معیار انتخاب راهکارهای فناوری اطلاعات توسط مدیران بنگاه های اقتصادی می باشد.
- حذف فعالیت های تکراری و فاقد ارزش افزوده در بنگاه های اقتصادی با به کارگیری کسب و کار مبتنی بر فناوری اطلاعات و تسریع در انجام فرایندها.

• رویکرد سام در در حوزه محصول :

- تولید فریم ورک های تحت وب مطابق با به روزترین تکنولوژی ها برای تولید نرم افزارهای منطبق با استانداردهای به روز دنیا.
- تولید نرم افزار های کسب و کار با رویکرد ERP۲.
- گسترش و به روزرسانی ابزارهای حوزه BPMS.
- نرم افزارهای با پلتفرم موبایل و سیستم عامل های اندروید در حوزه های گزارش گیری.

• رویکرد سام در حوز دانش :

- راه اندازی دپارتمانهای آموزشی علوم جدید IT وانتقال آن به سطح عمومی جامعه با رویکرد ایجاد دانش سازمانی در سازمانها.
- راه اندازی دپارتمانهای آموزشی در حوزه مفاهیم ERP با رویکرد مهندسی مالی و مهندسی صنایع وانتقال آن به سطح عمومی جامعه با رویکرد ایجاد دانش سازمانی در سازمانها.

• ارزش ها و باورها :

ما معتقدیم که رعایت ارزشهای والا در شرکت وب افزار سام ، رمز موفقیت در کسب و کارمان است.

• ارزش های محوری و مولفه های راهبردی :

- توجه و تمرکز بر مشتریان.
- پایبندی به ارایه خدمات باکیفیت در راستای توسعه پایدار.
- پایبندی به اخلاق حرفه ای با تاکید بر مسئولیت پذیری و نظم و انضباط کاری.
- توجه به رشد و توسعه کیفیت زندگی کاری سرمایه های انسانی.
- نوآوری، خلاقیت و چابکی در ارایه خدمات.
- راستی و درستی- صداقت.
- آموزش و یادگیری.
- خلق ارزش.
- کار تیمی.
- دانش محوری.

تکنولوژی های مورد استفاده :

Database: Sql server

Back-end : Asp.net Core

Front-end: Angular

Feature list سیستم مدیریت تولید

مزایا و برتری های نرم افزار :

مدل معماری Rich Client – Server

پشتیبانی از cross platform

پشتیبانی از cross browser

ثبت اطلاعات به صورت Real Time

توان تخصصی :

توان تخصصی شرکت وب افزار سام در سازمان های کاری مختلف (خدمات مشاوره، تحلیل، طراحی، ساخت، پیاده سازی و پشتیبانی از طریق گروه راهکار های جامع، ...) شکل گرفته است . این سازمان دهی با توسعه شبکه تخصصی از کارشناسان متخصص، گروه ها و شرکت های دانش محوری که در زمینه هایی چون خدمات مدیریت، خدمات مشاوره مالی، مهندسی صنایع و... به فعالیت مشغولند، توانسته است نسبت به ارائه راهکارهای جامع به واحد های مختلف اقتصادی اقدام نماید.

امکانات عمومی نرم افزار سام :

- موتور طراحی و تنظیم فرآیند گردش کار
- کارتابل
- میزکار
- داشبورد
- تحلیل اطلاعات
- آرشیو وقایع

سرمایه انسانی :

آنچه باعث دانش محور بودن شرکت وب افزار سام شده است و در طیف گسترده شرکت های نرم افزاری ، ما را در اوج قرار داده است به دیدگاه مدیریت درباره اهمیت سرمایه های انسانی باز میگردد. نیروی انسانی متخصص مهمترین عامل موفقیت های چندین ساله شرکت سام می باشد.

عمده سرمایه انسانی شرکت سام از دو گروه سرمایه انسانی مجرب و جوان و در حوزه های مالی و فناوری اطلاعات تشکیل گردیده است .



مجوزها ، عضویت ها و افتخارات :

کسب گواهینامه اهتمام به کیفیت در سال ۱۳۹۸

تندیس نقره ای رعایت حقوق مصرف کنندگان در سال ۱۳۹۸

کسب مجوز شرکت دانش بنیان در سال ۱۳۹۷

شرکت برتر در صنعت نرم افزار در سال ۱۳۹۶ به انتخاب وزارت صمت

کسب گواهینامه رعایت حقوق مصرف کننده در سال ۱۳۹۶

دریافت پروانه بهره برداری نرم افزار از وزارت صمت در سال ۱۳۹۶

دریافت گواهی تایید فنی نرم افزار از شورای عالی انفورماتیک کشور در سال ۱۳۹۴

عضویت در شورای عالی انفورماتیک کشور

عضویت در انجمن شرکتهای نرم افزاری تهران

عضویت در اتحادیه تولیدکنندگان و صادرکنندگان نرم افزار ایران



لیسانس ۱۷ نفر (۵۵%)



فوق لیسانس ۱۱ نفر (۳۵%)



دکتری ۳ نفر (۱۰%)

سامانه های تحت وب و آنلاین



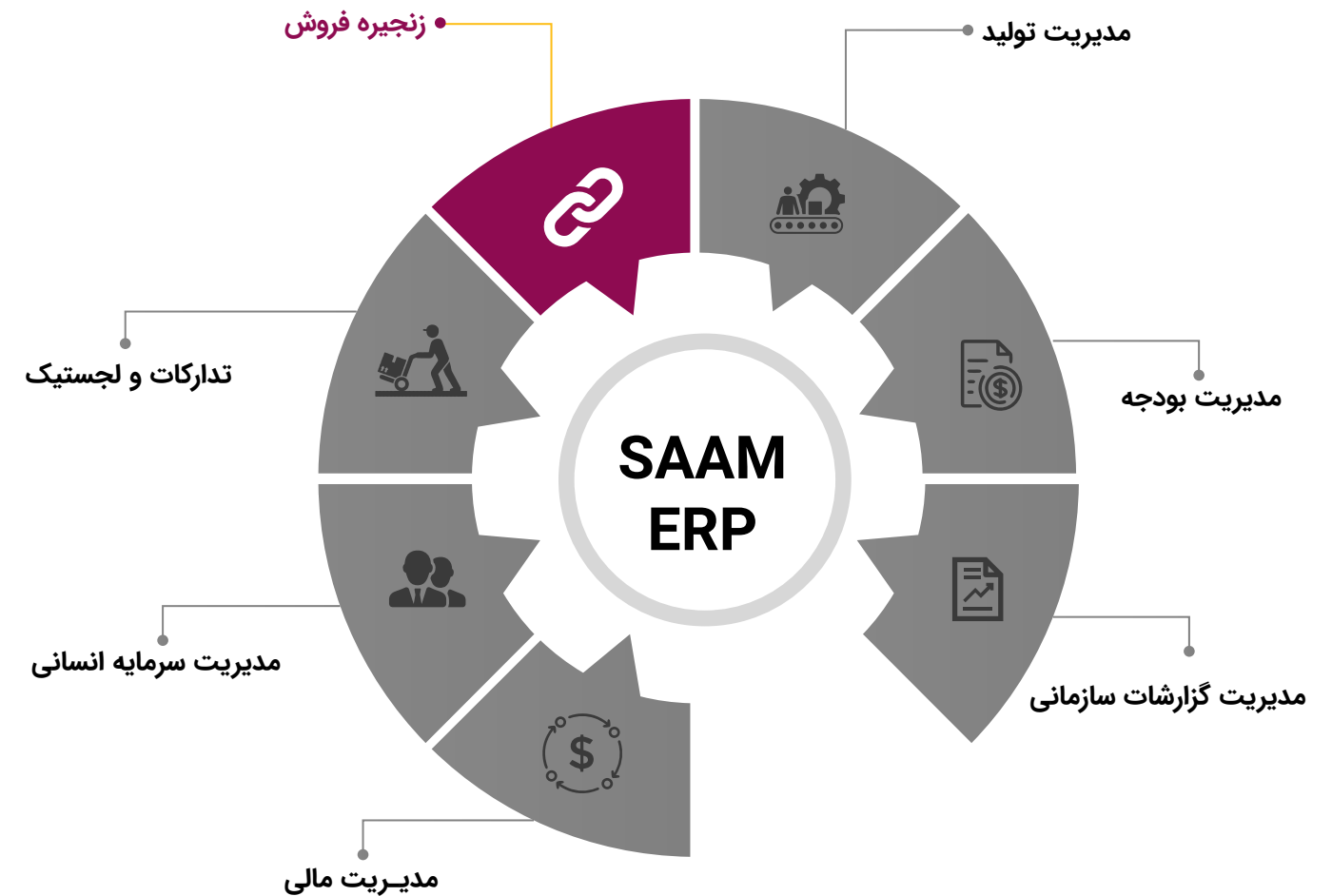
- بهره مندی از آخرین تکنولوژی های روز در صنعت نرم افزار در حوزه وب.
- پوشش گردش فرایندها مطابق با نیاز هر صنعت.
- راهکار صورتهای مالی تلفیقی برای اولین بار در ایران.
- راهکار تهیه صورتهای مالی بر اساس استاندارد ifrs.
- پوشش کاربری های مختلف در سازمانهایی با ساختار هلدینگ.
- پیاده سازی لایه های استاندارد و جهانی امنیتی.
- ارتباط با سایر نرم افزار ها به دلیل سرویس محور بودن راهکارها.
- ارتباط تنگاتنگ با محیط آفیس.
- گزارشگیری و مشاهده خروجی ها با استفاده از موبایل و تبلت.
- پیاده سازی متد xbrl برای شرکتهای هلدینگ.
- کیفیت مطلوب در ارائه خدمات استقرار و آموزش.





منافع و مزایا :

- ایجاد فرآیندهای فروش به صورت داینامیک و متناسب با ساختار فروش مشتریان.
- تعیین حوزه های مختلف فروش متناسب با سیاست های فروش و بازاریابی در سازمانها.
- تعیین انواع مدل های فروش جهت پیاده سازی فرآیندهای فروش به صورت داینامیک و پویا.
- ایجاد سطوح دسترسی کاربران متناسب با فرآیندها و فرم های عملیاتی واحد فروش.
- ارتباط کامل بین نرم افزارهای حوزه فروش با نرم افزار انبار جهت صدور مجوزهای خروج کالا.
- ارتباط کامل بین نرم افزارهای حوزه فروش با نرم افزار برنامه ریزی تولید جهت تعیین اولویت ها و مجوزهای تولید کالا.
- ارتباط کامل بین نرم افزارهای حوزه فروش با نرم افزار دریافت و پرداخت جهت پیاده سازی کنترل های داخلی مرتبط با فرآیندهای دریافت وجه از خریداران کالا و خدمات.
- بهره مندی از موتور گردش عملیات (ورک فلو) جهت پیاده سازی فرآیندهای فروش متناسب با نیازهای سازمان.
- پوشش دهی عملیات تخفیفات و جوایز برای مشتریان به صورت پارامتریک.
- پشتیبانی کامل از عملیات فروش در سطح شعب و همچنین در سطح سازمان.



راهکار زنجیره فروش :

امروزه دپارتمان فروش سازمانها با پیچیدگیهایی در زمینه هزینه های بالای بازاریابی و فروش ، فرآیندهای متنوع در فروش ، تعداد زیاد رقبا ، تنوع درخواست های مشتریان ، پراکندگی جغرافیایی حوزه مشتریان و بسیار از عوامل دیگر روبرو است .

تشکیل یک دپارتمان فروش منسجم ، چابک و پر توان در کنار مدیریت نیروی انسانی به یکی از اساسی ترین نیازهای سازمانها تبدیل گشته است . بنابراین بهره مندی از یک نرم افزار قدرتمند که بتوان در کنار سازمانها فرآیندهای متنوع فروش را ساختار یافته نموده و مدیریت و کنترل تمامی عوامل فروش را در اختیار مدیران قرار دهد، این امکان را به وجود می آورد تا به بهترین شکل ممکن سازمان خود را مدیریت و کنترل نموده و در عرصه های رقابتی یک گام جلوتر از رقبای خود حرکت نمایند .

راهکار فروش سام این امکان را به بهترین شکل ممکن فراهم نموده است.



امکانات و ابزارها :

- تعریف اجزای ساختار فروش مانند مراکز فروش، سازمان فروش، کانال فروش و....
- قیمت گذاری محصولات براساس پارامترهای متنوع مانند اجزای ساختار فروش، گروه مشتریان و....
- تعریف و اعمال انواع کسورات و اضافات مانند مالیات، عوارض، تخفیفات و....
- مدیریت عملیات فروش و برگشت از فروش.
- صدور اتوماتیک فاکتورهای فروش.
- گردش اسناد فروش در کارتابل کاربران.
- امکان صدور مجوز حواله فروش در انبار بر اساس اسناد فروش.
- امکان صدور مجوز دریافت و پرداخت در نرم افزار خزانه داری بر اساس اسناد فروش.
- کنترل موجودی کالای انبار هنگام صدور اسناد فروش.
- کنترل اعتبار مشتری.
- صدور اسناد فروش به شکل چند ارزی.
- مرور وضعیت اسناد فروش.
- تعریف بسته بندی محصولات و استفاده از آن در اسناد فروش.
- نگهداری اطلاعات قراردادهای فروش تعدادی و مبلغی و کنترل وضعیت آنها.
- صدور سند حسابداری اسناد فروش به صورت اتوماتیک.
- تعریف حساب های اسناد حسابداری فروش به شکل پارامتریک.
- رزرو موجودی قابل فروش برای محصول با در نظر گرفتن عوامل کنترل موجودی ثبت شده در قلم سند.
- شرایط ، سیاست و قیمت فروش براساس عامل کنترل موجودی.
- تعریف قرارداد تعدادی یا مبلغی.
- ثبت اسناد فروش بر مبنای اقلام قرارداد فروش.

راهکار فروش نرم افزار سام با امکان یکپارچگی در کلیه زیر سیستم های فرآیندهای مرتبط با فروش امکانات منعطف متنوعی را برای تعامل با فروشندگان و مشتریان و اجزای مختلف سازمان در اختیار استفاده کنندگان آن قرار می دهد و امکان کنترل و نظارت موثر را بر عملکرد آنان فراهم می آورد.

منافع و مزایا :

- راهکاری تماما آنلاین برای تمامی فرآیندهای فروش.
- پشتیبانی کامل از عملیات شعب فروش و مدیریت آن در سطح سازمان.
- پشتیبانی از فروش ارزی.
- کاهش در زمان دریافت سفارشات فروش از مشتریان از طریق پورتال آنلاین فروش.
- تسریع در پردازش درخواست های خرید توسط مشتریان.
- کمک به فرآیند تصمیم گیری و برنامه ریزی و سیاست گذاری مدیران.
- ارائه اطلاعات دقیق و به موقع از وضعیت فروش سازمان و میزان سودآوری هریک از محصولات.
- متناسب سازی رویه های فروش، قیمت گذاری و اعطای تخفیف برای هر گروه مشتری بر اساس سیاست های سازمان.

نرم افزار خدمات پس از فروش



امکانات و ابزارها :

- تعریف انواع شارژ به صورت درصدی و ریالی به صورت نامحدود .
- تعریف کارت وفاداری به ازای هر مشتری و شارژ آن مطابق با سیاست های سازمان.
- امکان صدور انواع بن کارت های خرید ، تخفیف به صورت نامحدود با بهره مندی از پارامترهایی همچون تاریخ صدور و تاریخ انقضا و
- امکان پوشش دهی فرآیند سفارش خدمات پس از فروش متناسب با فرآیندها و گردش عملیاتی سازمان و منطبق با سایر پارامترهای حوزه فروش و
- پشتیبانی از فرآیند ثبت پذیرش درخواست های مشتریان برحسب فاکتور های فروش.
- امکان پیگیری پذیرش های ثبت شده مشتریان و ادامه تکمیل خدمات رسانی به مشتری تا رسیدن به نتیجه مطلوب مورد نظر سازمان و مشتری.
- امکان بهره مندی از انواع گزارشات متنوع و کارا جهت تعیین وضعیت خدمات پس از فروش از شروع چرخه ثبت درخواست مشتری تا انتهای چرخه پاسخگویی به نیاز مشتری.

چگونه در حوزه خدمات به مشتریان ، بدرخشیم ؟

از حال خدمات پس ازفروش خود مطلع باشید.

قهرمان خدمات پس از فروش صنعت خود شوید.

امروزه خدمات پس از فروش، یکی از مهم ترین موضوعاتی است که مشتریان، سازمان ها را بر اساس آن مورد قضاوت و ارزیابی قرار می دهند. بنابراین می توان گفت، ارزیابی مشتریان از خدمات پس از فروش سازمان ها، یکی از شاخص های اساسی تصمیم، برای شروع یا ادامه ارتباط با یک سازمان است. اگر افزایش ارزش مشتری را به عنوان یکی از اهداف کلیدی کسب وکارها قلمداد کنیم، بی تردید تحقق آن بدون اتخاذ استراتژی های اثربخش در حوزه های مختلف سازمان و عملیاتی نمودن آن ها امکان پذیر نخواهد بود. بی تردید یکی از این حوزه ها، خدمات پس از فروش است.

منافع و مزایا :

- پشتیبانی از انواع خدمات.
- ارائه خدمات یکپارچه و متمرکز.

نرم افزار فروش فروشگاه



منافع و مزایا :

- امکان پیاده سازی عملیات فروش فروشگاه جهت استفاده در سه نسخه :
- ۱ - فروشگاه های کوچک ۲ - هایپرمارکتها ۳ - فروشگاههای زنجیره ای همراه با اتصال با نرم افزار های بک آفیس از قبیل انبار و تدارکات و حقوق و ...
- پوشش نیازهای سازمان در تمامی دفاتر و شعب به صورت متمرکز.
- اطلاعات یکپارچه برای افزایش وفاداری مشتریان.
- کاهش هزینه های سازمانی و افزایش بهره وری.
- بهبود درآمد و سوددهی سازمان.

امکانات و ابزارها :

- تعریف انواع کارتخوان.
- تعریف نامحدود ایستگاههای فروش با امکان سفارشی سازی و تنظیمات با مفاهیمی همچون شیفت های کاری ، انبارهای در دست ، صندوق های فروش ، کارتخوانهای مورد استفاده ، مدلهای فروش و حتی تعیین همکاران فروش هر ایستگاه کاری جهت ارائه خدمات و یا فروش کالا و یا هر دو.
- تعریف انواع میز فروش کالا و ارائه خدمات بر اساس هر شیفت کاری.
- تعیین سیاست های اعلامیه قیمت بر اساس هر ایستگاه کاری در بازه زمانی های مشخص متناسب با سیاست های سازمان.

با توجه به تغییرات زیاد در جوامع شهری امروزه شاهد ایجاد فروشگاههای زنجیره ای متعدد در سطح کلان شهرها و حتی شهرهای کوچک می باشیم . سازمانهای تولیدی جهت کاهش هزینه های فروش خود با سرمایه گذاری در ایجاد فروشگاههای زنجیره ای می خواهند فاصله بین تولید و مصرف را کاهش داده و با بهره مندی از سود آوری بیشتر و پیشروی نسبت به سایر رقبا از امکانات دریافت سریع تر برگشت سرمایه خود نیز از طریق گردش جریانهای دریافت های نقدی در این مراکز فروش زنجیره ای قدرت نقدینگی خود را نیز افزایش دهند.

در این میان استفاده از نرم افزار فروش فروشگاه می تواند تمامی این دستاوردها را محقق سازد.

- تعریف ویتترین های فروش کالا بر حسب هر ایستگاه کاری
- بهره مندی از آنالیز محصول جهت استفاده در سیاستگذاری های سازمانی
- امکان ثبت فرآیندهای فروش همچون فروش ، برگشت از فروش ، تسویه با انواع حالات کارتخوان ، صندوق و نقد ، بن کارت ، اقساط ، تعلیق ، کارت وفاداری و ...
- پشتیبانی از فرآیند تسویه کارتخوان
- پشتیبانی از فرآیند تجمیع اقساط اعطایی در شیفت های مختلف
- پشتیبانی از فرآیند شماره اشتراک برای هر مشتری
- پوشش دهی کامل فرآیند سفارش گذاری غذا جهت استفاده در فست فودها ، رستورانها ، کترینگ و
- امکان کنترل و مونیتورینگ تمامی سفارشات از مرحله پذیرش تا مرحله تحویل
- آنالیز بین مصرف استاندارد و مصرف واقعی اقلام تحویل داده شده انبار به واحد فروش و تجزیه و تحلیل آن

گزارشات :

- آنالیز و مرور فروش فروشگاه برحسب تمامی پارامترهای فرآیند فروش
- فروشگاه از قبیل شعبات فروش ، ایستگاههای فروش هر شعبه ، شیفت های کاری ، مشتری ، گروه مشتری ، مدل های فروش کالا به صورت تعدادی و ریالی و نموداری و آماری به صورت کاملاً دینامیک و آنلاین و در لحظه
- امکان بهره مندی از انواع گزارشات داشبوردی شامل آنالیزها و تحلیل های فروش فروشگاه بر اساس امکانات نرم افزار داشبورد سام
- رزرو موجودی قابل فروش برای محصول با در نظر گرفتن عوامل کنترل موجودی ثبت شده در قلم سند
- شرایط ، سیاست و قیمت فروش براساس عامل کنترل موجودی
- تعریف قرارداد تعدادی یا مبلغی
- ثبت اسناد فروش بر مبنای اقلام قرارداد فروش