



دانشگاه آزاد اسلامی

واحد تهران مرکزی

فرم پیشنهاد تحقیق پایان نامه کارشناسی ارشد

نام و نام خانوادگی: ساناز ستاری	شماره دانشجویی: 39910121365005
رشته و گرایش: مدیریت کسب و کار گرایش بازاریابی	دانشکده: مدیریت
آدرس، تلفن ثابت و همراه:	
استاد راهنما: جناب آقای دکتر معتدل	استاد مشاور:
عنوان پایان نامه: ارایه مدل تحلیلی در مدیریت فروش با استفاده از هوشمندی کسب و کار	

ظرفیت استاد راهنما و استاد مشاور بر اساس بخشنامه 30/43871 مورخ 1400/07/24 بررسی گردید و انتخاب اساتید توسط دانشجو بلامانع می باشد، انتخاب اساتید بدلیل تکمیل ظرفیت استاد راهنما/استاد مشاور امکان پذیر نمی باشد.

نام و نام خانوادگی مدیر گروه
تاریخ و امضاء

اینجانب ساناز ستاری با توجه به آگاهی از تکمیل ظرفیت استاد راهنما/استاد مشاور تعهد می نمایم که عواقب ناشی از تاخیر در صدور کد شناسایی پایان نامه را پذیرفته و حق هر گونه اعتراض را از خود سلب می نمایم.

نام و نام خانوادگی دانشجو
تاریخ و امضاء

این قسمت توسط گروه آموزشی و پژوهش دانشکده تکمیل خواهد شد

تاریخ دریافت پروپوزال توسط گروه آموزشی	
تاریخ تصویب پروپوزال در شورای تخصصی گروه	
شماره و تاریخ تصویب پروپوزال در شورای پژوهشی دانشکده	
تاریخ اخذ کد	
کد پایان نامه	

• عنوان پایان نامه

فارسی	ارایه مدل تحلیلی در مدیریت فروش با رویکرد هوشمندی کسب و کار مطالعه موردی شرکت روشنا گستر
لاتین	Presenting an Analytical Model in Sales Management with A Business Intelligence Approach Case Study roshana Gostar Company

1-اطلاعات استاد راهنما و مشاور:

مسئولیت	نام و نام خانوادگی	مرتبۀ علمی	پایه	نام پدر	ش ش	محل تولد	کد ملی
راهنما							
مشاور							

2- اطلاعات مربوط به پایان نامه:

1-2) نوع تحقیق:

<input type="checkbox"/> بنیادی	<input type="checkbox"/> نظری	<input checked="" type="checkbox"/> کاربردی	<input type="checkbox"/> توسعه ای
---------------------------------	-------------------------------	---	-----------------------------------

2-2) تعریف و بیان مساله اصلی پژوهش:

در این تحقیق سعی خواهد شد بهترین شاخص جهت فروش محصولات شرکت روشنا گستر (نماینده فروش محصولات برقی) با استفاده از هوشمندی کسب و کار (BI) با ضریبی از داده های واقعی اخذ شده طی 12 ماه سال گذشته (1400) انتخاب گردد. استفاده از روش های غیر کلاسیک در شناسایی مدل و پیش بینی رفتار سیستم های پیچیده، مدت هاست در محافل عمومی و حتی حرفه ای متداول و معمول شده است. در بسیاری از سیستم های پیچیده پیش بینی و کنترل آنها از روش های کلاسیک امری بسیار دشوار است. از روش های غیر کلاسیک که از ویژگی هایی همچون هوشمندی برخوردار هست، استفاده می شود. شبکه های عصبی یکی از این روش های بدیع و در حال تحول هست که در موضوعات متنوعی از قبیل الگو سازی، شناخت الگو، خوشه بندی و پیش بینی به کار رفته است و نتایج مفیدی داشته است. (اصغری اسکویی ۱۳۸۱). اولین گام در تحقق فروش بیشتر، شناخت شاخص های تاثیر گذار بر فروش محصول هست به عبارتی دیگر باید عواملی را که در فروش اثر گذار هستند شناسایی کرد.

3-2) ضرورت و اهمیت انجام پژوهش:

در عصر حاضر با پیشرفت تکنولوژی سازمان ها جهت اتخاذ تصمیمات مناسب و هوشمندانه در راستای پیش برد درست کسب و کار و نیل به اهداف سازمان از هوشمندی کسب و کار استفاده میکنند. هوشمندی کسب و کار اصطلاحی است که از اواسط دهه 1998 میلادی مطرح گردید و به معنای تبدیل داده ها از شکل اولیه آنها به چیزی است که بتوان بر اساس آن تصمیمات تجاری اتخاذ کرد. هوشمندی کسب و کار مجموعه ایی از ابزار ها و روش های جمع آوری، ارایه و تجزیه و تحلیل داده برای پشتیبانی از تصمیم

گیری در سازمان را شامل میشود. همچنین هوشمندی کسب و کار به عنوان توانایی سازمان برای گرفتن تمام داده های ورودی و تبدیل آنها به دانش شناخته میشود که ارایه اطلاعات مناسب به افراد مناسب در زمان مناسب از طریق کانال مناسب میباشد. (ماری-آدوآفوره، 2015) امروزه در اغلب کشور های جهان بر ارایه اطلاعات پیش بینی شده تاکید خاصی دارند، افشای اطلاعاتی نظیر فروش های مورد انتظار از اطلاعات مفید و مربوط برای تصمیم گیری های اقتصادی تلقی میشود. روش های هوش مصنوعی توانایی بالایی را در پیش بینی و ارایه عملکرد بهتر نشان داده اند. هدف اصلی تمامی شرکت ها کسب سود است و درآمد فروش با اهمیت ترین عامل در تضمین بقای شرکت است. از این رو امروزه نیاز به برنامه ریزی در زمینه فروش از اهمیت بسیاری برخوردار است (اعظم، جاری 1389) تصمیم گیری همواره یکی از مهم ترین وظایف مدیر بوده است و مدیریت و تحلیل کردن فروش و بررسی عوامل تاثیر گذار بر فروش و اولویت بندی آنها در بازار های رقابتی امروز بسیار مهم است. در پیش بینی نتایج ورودی به سیستم جز دغدغه های اصلی بهینه سازی تصمیم بوده است. از سوی دیگر شناسایی عواملی که بر خروجی تصمیم تاثیر گذارند اهمیت دارند، چرا که با شناسایی این عوامل میتوان مدل مناسبی برای پیش بینی تدوین و سپس به کسب نتیجه از آن اقدام نمود (مکوندی، جاسبی و علوی 1387). در این پژوهش سعی میگردد مدلی ارایه گردد تا بهترین برای دستیابی به پیش بینی فروش با استفاده از شبکه عصبی انتخاب گردد تا ابزاری مناسب برای تصمیم گیری مدیران و سایر افرادی که با چنین مواردی سر و کار دارند فراهم شود.

2-4) هدف های انجام پژوهش (هدف کلی و هدفهای ویژه):

هدف اصلی ارایه مدل تحلیلی جهت انتخاب بهترین سناریو در جهت نیل به پیش بینی فروش میباشد و اهداف فرعی نیز استفاده اثر بخش تر از منابع و داده های موجود در شرکت و سازگاری و ثبات بیشتر در تصمیم گیری نتایج در صورت استفاده از شبکه عصبی و معرفی شبکه عصبی به عنوان یک ابزار جهت انتخاب بهترین سناریو در فروش میباشد.

2-5) فرضیه ها یا سوال های پژوهش:

خوشه های اصلی فروش کدام اند؟

چگونه میتوان با استفاده از نرم افزار های Clementine و Vinsim بهترین سناریو فروش را انتخاب نمود؟

متغیر های رشد در مدیریت فروش کدام اند؟ و چه اولویتی دارند؟

2-6) سابقه انجام پژوهش (مبانی نظری و پیشینه پژوهش):

پیشینه تجربی تحقیق عبارتند از :

منهاج و همکاران (1388) در مقاله خود با عنوان " پیش بینی تقاضای انرژی بخش حمل و نقل با استفاده از شبکه های عصبی : مطالعه موردی در ایران " با استفاده از شبکه های عصبی مصنوعی و با در نظر گرفتن شاخص های اقتصادی و اجتماعی، تقاضای انرژی بخش حمل و نقل کشور در سال های 1386 تا 1400 را پیش بینی نمود. نتایج حاصل از این پیش بینی با این روش در مقایسه با روش رگرسیون چند متغیره، نشان دهنده خطای به مراتب کمتری است به طوری که درصد میانگین قدر مطلق خطا 16.52 درصد به 6.05 درصد کاهش یافت.

نیکبخت و شریفی (1389) در مقاله خود با عنوان "پیش بینی ورشکستگی مالی شرکت های بورس اوراق بهادر تهران با استفاده از شبکه های عصبی مصنوعی" از شبکه عصبی از نوع پرسپترون چند لایه استفاده نمودند. به روش الگوریتم پس از انتشار خطا آموزش دیده اند و شامل شبکه عصبی پیش خور سه لایه با ترکیب (5:4:1) در آرایش نورون های ورودی، میانی و خروجی است. نتایج نشان دادند که تفاوت معناداری بین MDA و ANN وجود دارد و همچنین طبق نتایج کم بودن خطای نوع اول بر خطای نوع دوم پیش بینی اولویت دارد.

2-7) روش پژوهش: (توصیفی، آزمایشی و ... توضیح دهید)

نوع تحقیق حاضر بر اساس هدف کاربردی و بر اساس نحوه گردآوری داده پیمایشی میباشد. برای گردآوری اطلاعات مربوط به پیشینه پژوهش و چهار چوب نظری متکی به روش کتاب خانه ایی و برای گردآوری اطلاعات مربوط به پاسخ سوالات از داده های واقعی اخذ شده از شرکت روشنا گستر بهره گرفته شده است.

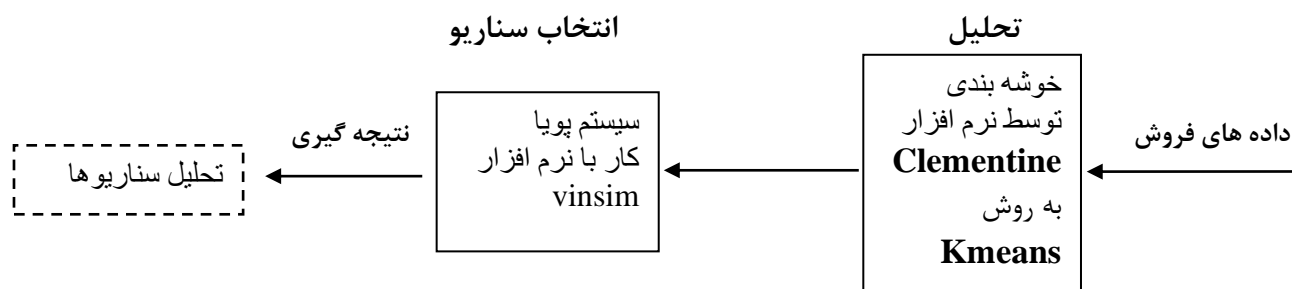
2-8) جامعه آماری، روش نمونه گیری و حجم نمونه:

جامعه آماری تحقیق مشتریان شرکت روشنا گستر و خبرنگاران میباشد. حجم نمونه تحقیق اطلاعات مربوط به شاخص های تاثیر گذار بر روی مدیریت فروش در شرکت روشنا گستر به مدت 12 ماه طی سال 1400 میباشد.

2-9) ابزار گردآوری اطلاعات با ذکر روایی و پایایی آنها:

ابزار گردآوری اطلاعات پرسشنامه میباشد که روایی آن به صورت صوری و پایایی آن با استفاده از روش آلفای کرونباخ میباشد و با استفاده از روش مقایسه زوجی توسط نرم افزار expert choice نرخ ناسازگاری بررسی میگردد.

2-10) روش تجزیه و تحلیل اطلاعات:



نهایتاً کلیه عوامل تاثیر گذار بر مدیریت فروش شناسایی و رابط علی و معلولی آنها بیان خواهد شد و سپس مدلسازی و تحلیل دینامیک سیستم انجام خواهد شد.

2-11) تعاریف نظری و عملیاتی مفاهیم:

مدیریت فروش: مدیریت فروش به معنای بررسی و تحلیل عوامل اثرگذار بر فروش میباشد و به منظور کسب سود بیشتر اولویت شاخص ها نیز شناسایی شود.

سیستم های پویا: دینامیک سیستم یا سیستم های پویا روشی برای تحلیل کمی و کیفی رفتار سیستمها در گذر زمان است. دینامیک سیستم، به عنوان یکی از رویکردهای کارآمد برای تحلیل سیستمهای دینامیک در حوزههای مختلفی نظیر مدیریت، اقتصاد، زیست شناسی،

مهندسی و غیره شناخته می‌شود و به عنوان یکی از شاخه‌های «نظریه سیستم‌ها (Systems Theory)» در نظر گرفته می‌شود. در این رویکرد، از مفاهیمی نظیر حلقه‌های بازخورد، نمودارهای انباشت-جریان و نمودارهای زمانی برای نمایش تغییرات مبتنی بر زمان و تعامل بین بخش‌های مختلف سیستم استفاده می‌شود. در نهایت، الگوی رفتاری سیستم در بازه زمانی مشخص به دست می‌آید.

خوشه بندی: خوشه بندی یا آنالیز خوشه به انگلیسی Clustering در آمار و یادگیری ماشینی، یکی از شاخه های یادگیری بی نظارت می باشد و فرآیندی است که در طی آن، نمونه ها به دسته هایی که اعضای آن مشابه یکدیگر می باشند تقسیم می شوند که به این دسته ها خوشه گفته میشود. بنابراین خوشه مجموعه ای از اشیاء می باشد که در آن اشیاء با یکدیگر مشابه بوده و با اشیاء موجود در خوشه های دیگر غیر مشابه می باشند.

2-12) جنبه جدید بودن و نوآوری طرح در چیست؟

با توجه به این که در ایران تاکنون پژوهشی صرفا با عنوان ارایه مدل تحلیلی در مدیریت فروش با رویکرد هوشمندی کسب و کار انجام نشده است. انجام این مطالعه خواهد توانست به توسعه فعالیت های پژوهشی در این حوزه کمک شایانی نماید. همچنین با مرور پیشینه پژوهش و جست و جو از پایگاه های اطلاعاتی (sid.ir , magiran.com , www.ensani.ir , irandoc.ac.ir و noormags.ir) مشخص گردید پژوهشی با عنوان پژوهش حاضر در ایران انجام نشده است، لذا میتوان ادعا کرد این پژوهش جدید و دارای نوآوری میباشد.

2-13) ملاحظات اخلاقی (چنانچه رعایت هر مورد از ملاحظات اخلاقی در انجام پژوهش و فرآیند جمع آوری داده ها ضروری است ذکر شود):

اینجانب تعهد می کنم تمام ملاحظات اخلاقی مربوط به این پژوهش شامل موارد عمومی (عدم رونویسی از پژوهش های انجام شده، محرمانه نگه داشتن اطلاعات فردی شرکت کنندگان در پژوهش، ارجاع دهی مناسب به منابع مورد استفاده و کسب رضایت شرکت کنندگان) و موارد اختصاصی (بسته به نوع پژوهش توسط دانشجو و استاد راهنما تعیین می شود) را رعایت نمایم.

امضاء دانشجو

2-14) فهرست منابع فارسی و انگلیسی (به روش APA)

اصغری اسکویی، محمد رضا (1381) کاربرد شبکه های عصبی در پیش بینی سری های زمانی، فصلنامه پژوهش های اقتصادی ایران. مکوندی، جاسبی، علوی (1387) انتخاب مولفه های تاثیر گذار بر پیش بینی سود آتی سهام شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار تهران با استفاده از مدل ترکیبی شبکه عصبی و الگوریتم ژنتیک . جاری، اعظم (1389) بررسی توانمندی اقلام صورت های مالی در پیش بینی فروش و هزینه های شرکت های پذیرفته شده در بورس اوراق بهادار. فصلنامه دانش و پژوهش حسابداری شماره 20.

Marie-Aude Aufaure a, Raja Chiky b, Olivier Curé c, Houda Khrouf d, Gabriel Kepeklian: From Business Intelligence to semantic data stream management (2015): Future Generation Computer Systems

2-15- تایید گروه تخصصی آموزشی:

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت و تخصص	نوع رای	امضاء و تاریخ
		استاد راهنما		
		استاد مشاور		

الف) موضوع تحقیق پایان نامه خانم / آقای در جلسه مورخ شماره جلسه گروه تخصصی مطرح و مورد تایید قرار گرفت ~ قرار نگرفت ~.

تاریخ و امضاء / مدیر گروه

مدیر محترم پژوهش دانشکده

سلام علیکم

احتراما با توجه به بررسی انجام شده ارائه پروپوزال از نظر آموزشی بلامانع می باشد.

تاریخ و امضاء / مدیر آموزش دانشکده

رئیس محترم دانشکده

سلام علیکم

احتراما با توجه به تایید گروه، مدیر آموزش و همچنین مدیر پژوهش، بررسی پروپوزال در شورای پژوهشی دانشکده بلامانع می باشد.

تاریخ و امضاء / معاونت پژوهش و فناوری دانشکده

2-17- تایید شورای پژوهش دانشکده:

ردیف	نام و نام خانوادگی	سمت و تخصص	نوع رای	امضاء و تاریخ
1		رئیس دانشکده		
2		معاونت پژوهش و فناوری دانشکده		

				3
				4
				5
				6
				7
				8
				9

ب) موضوع تحقیق پایان نامه خانم / آقای در جلسه مورخ شماره جلسه..... شورای پژوهشی دانشکده مطرح:

1- مورد تایید قرار گرفت ~ و اخذ کد پایان نامه طبق مقررات بلامانع می باشد.

2- مورد تایید قرار نگرفت ~ و پس از اصلاحات ذیل در جلسه شورای پژوهشی دانشکده مجدداً بررسی گردد.....

تاریخ و امضاء / رئیس دانشکده