

راهنمای کامل پیش بینی و محاسبه فروش با جدیدترین نرم افزارهای ۲۰۲۵

خلاصه مقاله: پیش‌بینی فروش چیست؟ پیش‌بینی فروش فرآیند تخمین زدن میزان درآمد حاصل از فروش در یک بازه زمانی مشخص و بر اساس داده‌های تاریخی، روندهای بازار، بازخورد مشتریان و عملکرد گذشته تیم است تا بتوان به آن کسب و کار کمک کرد تصمیم‌گیری‌های بهتری انجام دهد. اهمیت پیش‌بینی فروش در کسب...

۴ دقیقه
زمان مطالعه۱۴۰۴/۰۹/۰۲
آخرین بروز رسانیصبا ضمیری
کارشناس تولید محتوا

جستجو

فهرست مطالب

پیش‌بینی فروش چیست؟

اهمیت پیش‌بینی فروش در کسب و کار

روش‌های پیش‌بینی فروش

فرمول‌های پیش‌بینی فروش

چگونه فروش را پیش‌بینی کنیم؟

نرم‌افزارهای پیش‌بینی فروش در سال ۲۰۲۵

اشتراک گذاری



پیش‌بینی فروش چیست؟

پیش‌بینی فروش فرآیند تخمین زدن میزان درآمد حاصل از فروش در یک بازه زمانی مشخص و بر اساس داده‌های تاریخی، روندهای بازار، بازخورد مشتریان و عملکرد گذشته تیم است تا بتوان به آن کسب و کار کمک کرد تصمیم‌گیری‌های بهتری انجام دهد.

اهمیت پیش‌بینی فروش در کسب و کار

پیش‌بینی میزان فروش چگونه می‌تواند به کسب و کار شما کمک کند؟ در ادامه مزایای پیش‌بینی در سازمان‌ها را بررسی خواهیم کرد:

بهبود تصمیم‌گیری‌ها

با بهره‌مندی از اطلاعات موجود در پیش‌بینی می‌توان در زمینه‌هایی مانند مدیریت منابع، موجودی کالا، تعیین بودجه و حتی استخدام نیروی انسانی تصمیمات بهتری اتخاذ کرد.

کاهش هزینه‌ها

پیش‌بینی دقیق باعث می‌شود از تولید بیش از حد جلوگیری شود. همچنین، می‌توان نیروی انسانی را به‌درستی مدیریت کرد و از پرداخت اضافه‌کاری یا استخدام نیروی موقت جلوگیری کرد.

افزایش فروش

هنگامی که یک کسب و کار با استفاده از پیش‌بینی می‌داند که با چه مقدار تقاضا روبه‌رو خواهد شد، به درستی برای آن آمه می‌شود و بهترین استراتژی فروش را اجرا می‌کند.

افزایش رضایت مشتری

درک درست از میزان فروش آینده کمک می‌کند نیازها و توقعات مشتریان به‌خوبی پاسخ داده شود. این امر افزایش رضایت و وفاداری مشتری را به همراه دارد.

روش‌های پیش‌بینی فروش

راه‌حل‌های پیش‌بینی به سه دسته زیر تقسیم می‌شوند:

روش کمی

این روش‌ها از اطلاعات تاریخی فروش، روندهای آماری و مدل‌های ریاضی برای پیش‌بینی آینده استفاده می‌کنند و بر پایه‌ی اعداد هستند.

روش کیفی

در این رویکرد، از نظرسنجی‌ها، مصاحبه‌ها و تحلیل‌های کارشناسان و مدیران استفاده می‌شود تا تصویری حدودی از فروش در آینده ترسیم گردد.

روش ترکیبی

ترکیبی از روش‌های کمی و کیفی است. داده‌های آماری و تحلیل‌های عددی با تجربه‌های کارشناسی تلفیق می‌شوند تا پیش‌بینی دقیق‌تری به دست آید.

پیشنهاد ویژه

نرم‌افزار CRM اوج ابری را رایگان تجربه کنید.

شروع رایگان CRM



فرمول‌های پیش‌بینی فروش

با توجه به نوع کسب و کار و شرایط فروش آن می‌توان از فرمول‌های زیر برای پیش‌بینی میزان فروش استفاده کرد.

فرمول پیش‌بینی فروش خطی

زمانی که طی یک مدت روند فروش به صورت یک‌تواخت ادامه دارد می‌توان از طریق فرمول خطی فروش آینده آن را پیش‌بینی نمود:
فروش آینده = شیب خط × زمانی + مقدار فروش در ابتدا

فرمول پیش‌بینی فروش فصلی

زمانی که فروش در دوره‌های مختلف سال دارای الگوهای خاص باشد، فرمول زیر کاربرد دارد. فرض کنید میانگین فروش ماهانه یک فروشگاه در طول سال ۱۰۰ میلیون تومان است. اما فروش در فصل تابستان ۱۳۰ میلیون تومان بوده است. پس ضریب تابستان ۱.۳ است.

فروش آینده = روند کلی + ضریب فصلی

فرمول پیش‌بینی فروش چند متغیره

در این مدل چندین عامل مختلف مانند قیمت، شرایط بازار، مناسبت‌ها و... در محاسبه فروش آینده دخیل هستند.

$$b_1X_1 + b_2X_2 + b_3X$$

چگونه فروش را پیش‌بینی کنیم؟

همان‌طور که می‌بینید محاسبه پیش‌بینی فروش به صورت دستی می‌تواند سخت و زمان‌بر باشد به جای آن می‌توانید از راه‌حل‌هایی استفاده کنید که به صورت خودکار در هر مرحله‌ای میزان فروش آینده‌ی سازمان شما را محاسبه می‌کنند. یک از این راه‌حل‌ها **خرید سامانه CRM** و یکپارچه کردن تمام کسب و کار با آن است تا علاوه بر پیش‌بینی‌های لحظه‌ای درباره‌ی میزان فروش و موارد دیگر، تمام کسب و کار شما را برا افزایش فروش آماده کند.



بیشتر بخوانید

کاربر فروش چیست؟ چگونه با کمک آن کسب وکار موفق‌تری داشته باشیم؟ - **اوج ابری**

نرم‌افزارهای پیش‌بینی فروش در سال ۲۰۲۵

در سال ۲۰۲۵ نرم‌افزارهای زیادی برای پیش‌بینی میزان فروش به بازار عرضه شده اند که اکثراً در قالب سیستم سی آر ام پیش‌بینی را در کنار دیگر وظایف خود انجام می‌دهند. آیا می‌دانید سامانه سی آر ام چیست؟

معرفی برترین نرم‌افزارهای داخلی

سامانه آنلاین CRM اوج ابری نرم‌افزاری است که برای تمام کسب و کارها در هر حوزه‌ای می‌تواند مفید باشد. اوج ابری با امکانات مدیریت مسیر فروش و مدیریت اطلاعات و ارتباطات، علاوه بر افزایش فروش به پیش‌بینی میزان فروش در آینده نیز کمک می‌کند. با این مطلب همراه باشید تا بررسی کنیم که کدام ویژگی‌های این نرم‌افزار به شما در پیش‌بینی آینده کمک خواهد کرد.

جمع‌آوری اطلاعات فروش

سی آر ام تمام اطلاعات شما از تعامل با مشتریان را جمع‌آوری می‌کند. علاوه بر مشخصاتی مثل سن یا جنسیت، سابقه تماس‌ها و مدت زمان معمول پیگیری تا نهایی شدن فروش نیز می‌تواند در بروقایل هر مشتری ثبت شود. از همین داده‌های می‌توان برای پیش‌بینی رفتار مشتریان استفاده کرد.

تحلیل مسیر فروش

سی آر ام اوج ابری با بصری ساختن مسیر فروش مدیریت آن را آسان تر می‌کند. همچنین میزان احتمال موفقیت در هر مرحله به صورت درصدی (با استفاده از تحلیل داده‌های گذشته) نمایش داده می‌شود.

تحلیل عملکرد نمایندگان فروش

در این سیستم علاوه بر مشتریان، عملکرد نمایندگان فروش نیز به صورت مستمر بررسی می‌شود. می‌توان با دریافت گزارشات شخصی‌سازی شده میزان موفقیت در بستن معاملات را برای هر فروشنده محاسبه کرد و آن را در داده‌ها آماری پیش‌بینی فروش گنجانند.

شناسایی روندهای تاریخی و فصلی

گزارشات فصلی فروش در سی آر ام می‌تواند به شما کمک کند پیک فروش خود را شناسایی کنید و برای آن آماده شوید. همچنین می‌توانید فصل‌هایی را که فروش شما در کمترین حد خود است بیابید و عملکرد خود را در این فصول مدیریت کنید.

داشبوردهای تحلیلی و گزارش‌های خودکار

اوج ابری گزارشات بصری در قالب نمودارهای دایره‌ای، خطی و میله‌ای و جداول نرخ به شما نشان می‌هد تا تصمیم‌گیری را برای شما راحت تر کند.

همان‌طور که قبلاً گفته شد، اوج ابری پیش‌بینی فروش را در کنار وظایف اصلی خود یعنی یکپارچه‌سازی سازمان، مدیریت فروش و ارتباط با مشتریان انجام می‌دهد.

اگر هنوز برای تهیه این نرم‌افزار اطمینان کافی ندارید، می‌توانید ابتدا از ویژگی‌های مختلف آن به صورت رایگان استفاده کنید و پس از آن تصمیم نهایی را برای رشد کسب و کار خود بگیرید.

دریافت PDF

دانلود PDF

پی دی اف این مقاله را می‌توانید جهت مطالعه در زمان دیگر با یک کلیک دانلود کنید.

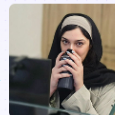
سوالات متداول

اگر پاسخ سوالتان را در بخش سوالات متداول پیدا نکردید، می‌توانید با تیم پشتیبانی ما تماس بگیرید.

۱. پیش‌بینی فروش چیست و چرا اهمیت دارد؟
۲. چه روش‌هایی برای پیش‌بینی فروش وجود دارد؟
۳. بهترین فرمول برای پیش‌بینی فروش کدام است؟
۴. آیا نرم‌افزار CRM می‌تواند فروش را پیش‌بینی کند؟
۵. کدام نرم‌افزار پیش‌بینی فروش در ایران پیشنهاد می‌شود؟

صبا ضعیری / کارشناس تولید محتوا

علاقه‌مندی به دنیای فناوری و مدیریت کسب و کار در ساده‌سازی مفاهیم پیچیده و تبدیل آن‌ها به محتوای کاربردی همیشه مشوق من بوده است. با بررسی تازه‌ترین روندهای بازار و ترکیب آن با تجربه‌ای که در این راه همراهم شده است تلاش می‌کنم در ارتقای دانش و بهبود تصمیم‌گیری‌های شما تاثیر مثبتی داشته باشم.



نظرات کاربران

دیدگاهتان را بنویسید

ایمیل

نام



CRM ٩ دقيقه، ١٤/٠٨/١٤٠٤

مدیریت ارتباط با مشتری چیست و چگونه رشد پایدار سازمان را تضمین می‌کند؟

خلاصه مقاله: مدیریت ارتباط با مشتری چیست؟ اولین سوالی که باید پاسخ دهیم این است که اصلاً مدیریت ارتباط با مشتری (Customer Relationship Management) یعنی چه؟ متأسفانه



Copyright ۲۰۲۰-۲۰۲۵ © تمامی حقوق و طرح قالب متعلق به شرکت داده پردازی آمویت می باشد - شهر نور ماه - ۱۴۰۴ (۱.۱.۸)