

نرم افزار مدیریت خرید و تدارکات | کنترل بودجه و حذف خطاهای انسانی در تأمین

خلاصه مقاله: نرم افزار مدیریت خرید و تدارکات چیست؟ نرم افزار هوشمند مدیریت خرید و تأمین کالا سازمان یا سیستم خرید سازمانی سیستمی است که کسب وکارها از آن برای مدیریت مؤثر تأمین کالا یا خدمات مورد نیاز یا مواد اولیه برای تولید محصول استفاده ...

صبا ضمیری
کارشناس تولید محتوا

۸ دقیقه
زمان مطالعه

۱۴۰۴/۱۰/۰۳
آخرین بروزرسانی

جستجو

در خبرنامه ما عضو شوید

ایمیل

عضویت

در بیشتر مجموعه ها، مخصوصا کسب و کارهای تولیدمحور، مسئله اصلی خرید و تأمین مواد اولیه، قیمت بالا نیست؛ بلکه بی برنامه بودن است. مثلا خریدها زمانی انجام می شوند که کار به مشکل خورده یا موجودی تمام شده است. در این شرایط، بررسی درست نیاز و مقایسه قیمت ها امکان پذیر نیست و در نهایت معلوم نمی شود سازمان بهترین تصمیم را گرفته است یا خیر.

هر سازمان، حتی اگر بخش تولید هم نداشته باشد، برای تهیهی امکانات لازم برای کارکنان خود به یک نرم افزار مدیریت خرید و تدارکات نیاز دارد تا روی این بخش هم کنترل لازم را داشته باشد. اگر فکر می کنید بقا یا ورشکستگی سازمان های بزرگ به همین تصمیم های کوچک وابسته نیست کاملا در اشتباه هستید!

کافی ست به سیستم **مدیریت خرید** نگاهی بیاندازید تا ببینید چطور با امکانات مختلف به کنترل بهتر سازمان کمک می کند.

📄
دمو

🔗
قیمت

🗨
پشتیبانی

نرم افزار مدیریت خرید و تدارکات چیست؟

نرم افزار هوشمند مدیریت خرید و تأمین کالا سازمان یا سیستم خرید سازمانی سیستمی است که کسب وکارها از آن برای مدیریت مؤثر تأمین کالا یا خدمات مورد نیاز یا مواد اولیه برای تولید محصول استفاده می کنند. استفاده از این سیستم کمک می کند خریدهای سازمانی با بودجه، استانداردها و اهداف سازمان هم راستا باشند و در عین حال خطاها، تاخیرها و هزینه های اضافی به حداقل برسند.

سیستم مدیریت خرید سازمانی چگونه کار می کند؟

مراحل ثبت و پردازش خرید در سیستم مدیریت خرید شامل موارد زیر است:

۱. یکی از اعضای سازمان نیازی را شناسایی می کند (مثلاً مواد اولیه یا لایسنس نرم افزار). سپس یک درخواست خرید ثبت می کند.
۲. مدیران مربوطه آن را از نظر ضرورت بررسی می کنند.
۳. پس از تأیید، سازمان از بین تأمین کنندگان موجود در سیستم یکی را انتخاب می کند.
۴. سفارش خرید و فاکتور برای تأمین کننده از کانال های مختلف ارسال می شود.
۵. با دریافت کالا، اقلام از نظر تطابق و صحت بررسی می شوند. فاکتورها با سفارشات تطبیق داده می شوند.
۶. پرداخت انجام می شود و سوابق به صورت خودکار در سیستم ثبت می شوند.
۷. با دریافت کالا موجودی انبار نیز به روزرسانی می گردد.

مثال:

یک رستوران از سیستم خرید برای مدیریت سفارش های مواد اولیه استفاده می کند. وقتی تیم آشپزخانه درخواست تأمین برنج را ثبت می کند، سیستم به صورت خودکار موجودی انبار را بررسی می کند، بعد مدیر مربوطه سفارش را تأیید می کند و آن را برای تأمین کننده ای که از قبل با او توافق شده ارسال می کند.

کدام سازمان ها به نرم افزار خرید و تدارک نیاز دارند؟

شاید در نگاه اول به نظر برسد فقط مجموعه های تولیدی به سیستم مدیریت خرید نیاز دارند اما واقعیت این است که تمام شرکت ها برای مدیریت تجهیزات، نرم افزارها، مواد اولیه و ... به این سیستم نیاز پیدا خواهند کرد. **هر زمان که مکانی برای سازمان وجود داشته باشد، افرادی برای این سازمان کار کنند، تجهیزات فیزیکی یا نرم افزاری برای انجام کارها مورد نیاز باشد یا خط تولیدی برای تولید محصول در کار باشد باید از تکنولوژی برای مدیریت این چرخه استفاده کرد.**

اما این سیستم دقیقاً برای کدام کسب و کارها ضروری است؟ اگر هر کدام از ویژگی های زیر در کسب و کار شما وجود دارد، وقت آن است که با اولویت بالا، به فکر تهیه نرم افزار مدیریت خرید و تدارکات خود باشید.

- **سازمان های تولیدی، پروژه محور و عملیاتی** به مواد اولیه وابسته اند و تاخیر در خرید می تواند کل عملیات را متوقف کند. این سازمان ها به دید دقیق از وضعیت سفارش ها، تحویل ها و موجودی نیاز دارند.
- **سازمان هایی که خریدهای زیاد و تکرار شونده دارند** معمولاً با مشکلاتی مثل تفاوت قیمت ها و ناهماهنگی بین واحدها مواجه می شوند و وقتی مدیریت خرید به صورت دستی یا با فایل های اکسل انجام شود، تصویر روشنی از هزینه ها وجود ندارد.
- **سازمان هایی با چند واحد یا چند شعبه** چون وقتی درخواست خرید از چند واحد یا چند شعبه مختلف می آید، کنترل اینکه چه کسی چه چیزی خریده به چه علتی خریده بدون سیستم مدیریت خرید غیرممکن می شود.
- **سازمان هایی که هزینه های غیرمستقیم آن ها رشد پیدا کرده است**، هزینه هایی مثل ملزومات اداری، خدمات، تجهیزات، تعمیرات و پیمانکاران که سودآوری را کاهش داده اند. با یک سیستم مدیریت خرید، فرآیند کنترل این هزینه ها شروع می شود.
- **سازمان هایی که با تأمین کنندگان متعددی کار می کنند**، بیشتر در معرض نوسان قیمت، افت کیفیت و تاخیر در تحویل قرار می گیرند. نرم افزار مدیریت خرید کمک می کند انتخاب تأمین کننده ها بر اساس اطلاعات انجام شود.

۷ عملکرد اصلی نرم افزار مدیریت خرید سازمانی

سیستم مدیریت خرید از بخش های مختلفی تشکیل شده است که تمام نیازهای کسب و کار را در این زمینه در نظر می گیرد. این سیستم صرفاً یک ساز و کار ثبت درخواست و تأیید نیست و ویژگی های منحصر به فردی برای مدیریت بهتر تأمین کالا در سازمان ارائه می دهد که به آن ها اشاره می کنیم:

۱. ثبت درخواست خرید و تأیید آن

چه چیزی باید بخیریم؟

افراد در واحدهای مختلف سازمان بر اساس سطوح دسترسی تعیین شده، می توانند موارد مورد نیاز خود را در سیستم ثبت کنند؛ همراه با جزئیات دقیق از وضعیت، مقدار، زمان مورد نیاز، مشخصات کالا، ... بعد از ثبت درخواست، فرآیند بررسی و تأیید شروع می شود.

هرچند سیستم نوع داده یا سیستم، تعداد، زمان مورد نیاز و نوع فعالیت مشخصی، بعد از ثبت درخواست، سرچشمه بررسی و تایید شروع می‌شود. بسته نوع خرید یا واحد درخواست‌دهنده، درخواست به مدیر مربوطه ارجاع می‌شود.

۲. مدیریت تامین‌کنندگان

از کی بخریم؟ از کی نخریم؟

99 Yossi Sheffi چهره جهانی حوزه مدیریت کالا و لجستیک

۱۴۰۴/۱۰/۰۳

«محصولات را می‌شود به‌راحتی کپی کرد، اما زنجیره تأمین می‌تواند مزیت رقابتی واقعی بسازد.»

در سیستم مدیریتی خرید، برای هر تامین‌کننده یک پروفایل مشخص ایجاد می‌شود که اطلاعات پایه مانند مشخصات محصول، روش‌های پرداخت، شرایط همکاری و اطلاعات تماس در آن ثبت می‌شود.

همچنین ثبت سوابق تامین‌کننده در سیستم خرید سازمانی به مدیران کمک می‌کند تا تامین‌کنندگان را تحلیل کنند. سیستم به‌صورت خودکار نشان می‌دهد چه کالاها یا خدماتی، با چه قیمتی و در چه زمانی از هر تامین‌کننده خریداری شده است. عملکرد تامین‌کنندگان نیز قابل ارزیابی است. می‌توان کیفیت همکاری یا هر تامین‌کننده را در پایان معامله بر اساس معیارهایی مانند، قیمت منصفانه، عدم تاخیر در تحویل، میزان تطابق سفارش با کالای تحویلی و... در پروفایل هر تامین‌کننده ثبت کرد.

۳. مدیریت سفارش خرید

خرید در چه مرحله‌ایه؟

همان‌طور که گفته شد سفارش خرید بر اساس درخواست‌های تأییدشده ایجاد می‌شود. تمام اطلاعات کلیدی مانند نام تامین‌کننده، نوع کالا یا خدمت، مقدار، قیمت توافق‌شده، زمان تحویل و شرایط پرداخت در قالب یک سند در سیستم ثبت می‌شود. این سند مرجع اصلی تمام پیگیری‌های بعدی است و جلوی ابهام و برداشت‌های متفاوت را می‌گیرد. با تأیید سفارش، سیستم برای آن یک فاکتور ثبت می‌کند تا فرآیند مدیریت مالی نیز روی آن انجام بگیرد.

پیشنهاد ویژه

نرم‌افزار CRM اوج ابری را رایگان تجربه کنید.

شروع رایگان CRM



۴. ارتباط مستقیم با انبار

سفارش رسید!

یکی از مهم‌ترین ویژگی‌های سیستم مدیریت خرید و تدارکات یکپارچه‌سازی آن با دیگر سیستم‌های موجود در سازمان است تا فرآیندها تکه تکه اجرا نشوند و کل چرخه با از ابتدا تا انتها با یک ابزار قابل کنترل باشد. در بخش مدیریت خرید، ارتباط با انبار و بخش مالی اهمیت خیلی زیادی دارد.

به محض اینکه یک سفارش خرید در سیستم تأیید می‌شود، سیستم به‌صورت خودکار **انتظار دریافت کالا** را در بخش انبار ثبت می‌کند. وضعیت تحویل نیز به‌صورت لحظه ای قابل مشاهده است و مشخص می‌شود چه بخشی از سفارش تحویل شده و چه بخشی هنوز باقی مانده است.

وقتی کالا به انبار می‌رسد، انباردار کالا را با اطلاعات ثبت‌شده در سفارش تطبیق می‌دهد و بررسی می‌کند آیا مقدار، نوع و مشخصات کالا مطابق تعهد خرید هست یا نه. **به محض ثبت دریافت کالا، موجودی افزایش پیدا می‌کند** و این تغییر در صورت یکپارچه‌سازی با سیستم‌های دیگر یا استفاده از **پرتامه CRM** یکپارچه، بلافاصله در کل سیستم قابل مشاهده است. واحد فروش، تولید یا برنامه‌ریزی می‌تواند بر اساس موجودی آپدیت شده تصمیم بگیرد.

۵. ارتباط مستقیم با بخش مالی

حساب و کتاب

پس از تأیید درخواست، فاکتور مستقیماً بر اساس سفارش خرید ایجاد می‌شود و اطلاعات آن از سفارش ثبت شده گرفته می‌شود. این فرآیند احتمال خطای انسانی در ثبت مبلغ، مقدار یا تامین‌کننده را به حداقل می‌رساند و از دوباره‌کاری جلوگیری می‌کند.

در بخش حسابداری، تمام اسناد مالی مرتبط با خرید ثبت می‌شوند و هزینه‌ها به حساب‌ها واریز می‌شوند. بخش مالی می‌تواند بر اساس تاریخ سررسید فاکتورها، وضعیت بودجه و اولویت‌ها تصمیم بگیرد که چه پرداختی در چه زمانی انجام شود.

۶. اتوماسیون‌سازی

تکرار چرخه، بدون دغدغه

سیستم مدیریت خرید می‌تواند بر اساس قوانینی که شما مشخص می‌کنید، خودش نیاز به خرید را تشخیص دهد. برای مثال، **اگر موجودی یک کالا به زیر حد مشخصی برسد یا برنامه تولید نیاز جدیدی ایجاد کند، سیستم می‌تواند به‌صورت خودکار پیشنهاد خرید یا حتی سفارش خرید ایجاد کند.**

اتوماسیون در انتخاب تامین‌کننده هم نقش دارد. سیستم می‌تواند بر اساس قیمت‌های ثبت‌شده، سوابق خرید یا شرایط توافق‌شده، تامین‌کننده مناسب را پیشنهاد دهد.

۷. گزارشات مدیریتی

همه چیز اینجااست!

مدیران می‌توانند با این سیستم هر زمان که لازم باشد ببینند در یک بازه زمانی مشخص، چه میزان خرید انجام شده، روند هزینه‌ها افزایشی بوده یا کاهش، و کدام دوره‌های زمانی هزینه‌های بیشتری داشته اند. این دید زمانی برای برنامه‌ریزی بودجه و کنترل هزینه‌ها حیاتی است. مشخص می‌شود کدام واحدها بیشترین درخواست و هزینه خرید را دارند و الگوی مصرف آن‌ها چگونه است. این اطلاعات کمک می‌کند **تفاوت بین نیاز واقعی و مصرف بی‌برنامه شناسایی شود.**

مزایای نرم‌افزار مدیریت خرید سازمانی / ۵ مزیت اصلی

بخش خرید و تامین مواد و تجهیزات در سازمان، یکی از نقاطی است که تصمیم‌های کوچک اثرهای مالی بزرگ می‌گذارند و احتیاج به مدیریت و کنترل در آن احساس می‌شود. اگر سازمان می‌خواهد بداند بودجه اش کجا خرج می‌شود، چرا خرج می‌شود و آیا راه بهتری هم برای صرف آن وجود دارد یا نه، به سیستمی احتیاج دارد که فرآیند خرید را ساده‌تر، شفاف‌تر، قابل کنترل و پر سودتر کند.

در ادامه بررسی می‌کنیم که سیستم مدیریت خرید چگونه روی تمام کسب و کار تاثیر مثبت خود را نشان می‌دهد.

افزایش بهره‌وری

با حذف کارهای دستی و زمان‌بر، فرآیندها سریع‌تر و دقیق‌تر پیش می‌روند. نتیجه این است که تأخیرها کمتر می‌شود و تیم‌ها می‌توانند به‌جای درگیر شدن با کارهای اداری، روی کارهای مهم‌تر تمرکز کنند. همچنین با اتوماسیون‌سازی، سیستم بسیاری از مراحل خرید را (مثل ثبت سفارش یا ارجاع برای تایید) به‌صورت خودکار انجام می‌دهد.

• کاهش هزینه‌ها

نرم‌افزار مدیریت خرید با ثبت داده‌ها کمک می‌کند **از سفارش بیش‌ازحد یا کمتر از نیاز جلوگیری شود** که در بلندمدت به کاهش قابل‌توجه هزینه‌ها منجر می‌شود.

همچنین دید واضح‌تری از هزینه‌ها، قیمت تأمین‌کنندگان و سابقه سفارش‌ها می‌دهد. این شفافیت کمک می‌کند خریدهای غیرضروری حذف شوند، قیمت‌های منصفانه‌تر انتخاب شوند و مذاکره بهتری با تأمین‌کنندگان انجام شود.

• مدیریت بهتر تأمین‌کنندگان

با نرم‌افزار مدیریت خرید و تدارکات، تمام اطلاعات مرتبط با تأمین‌کنندگان در یک محل متمرکز نگهداری می‌شود. دسترسی سریع به این داده‌ها به سازمان‌ها کمک می‌کند هنگام انتخاب تأمین‌کننده تصمیم‌های آگاهانه‌تری بگیرند و شریک مناسب‌تری را انتخاب کنند.

• کاهش ریسک خطا

نرم‌افزار مدیریت خرید کمک می‌کند فرآیند خرید طبق قوانین داخلی و مقررات سازمان انجام شود. سیستم دریافت تایید و ثبت کامل مراحل خرید باعث می‌شود همه‌چیز قابل پیگیری باشد. این شفافیت، احتمال خطا یا تخلف را کاهش می‌دهد و رعایت قوانین سازمانی را ساده‌تر می‌کند.

• تصمیم‌گیری بهتر

این سیستم امکان تهیه گزارش‌های دقیق از هزینه‌ها، عملکرد تأمین‌کنندگان، سطح موجودی و موارد دیگر را می‌دهد و به مدیران کمک می‌کند نقاط قابل بهبود را شناسایی کنند و در صورت نیاز استراتژی‌های خرید را اصلاح کنند. با دسترسی به این داده‌های ارزشمند، کسب‌وکارها می‌توانند عملکرد کلی خود را در فرآیند خرید بهبود ببخشند و **در کنترل بودجه‌ها نیز بهتر عمل کنند**.

بهترین نرم‌افزار مدیریت خرید و تدارکات در ایران

وقتی برای هر فرآیند در سازمان یک سیستم جداگانه انتخاب شود، علاوه بر هزینه‌های مالی، ممکن است ناهماهنگی‌های زیادی به وجود بیاید چون مثلاً واحد فروش یک چیز می‌بیند، بخش مالی جدا و مدیریت خرید نیز در دنیای خودش تصمیم می‌گیرد.

اما اگر از یک سیستم جامع و کامل مثل CRM برای مدیریت تمام بخش‌های کسب و کار استفاده شود، تصمیمات در هر زمینه ای با کمک داده‌های بخش‌های مختلف گرفته می‌شود و خطای کمتری رخ می‌دهد. همچنین سرعت انجام فرآیندها به بالاترین حد ممکن می‌رسد. چون در یک سیستم یکپارچه، اطلاعات یک‌بار ثبت می‌شود و در کل سازمان جریان پیدا می‌کند.

CRM چیست؟

نرم‌افزار CRM یک سیستم جامع برای مدیریت تمام بخش‌های کسب و کار و ارتباط با مشتریان است که تیم‌های مختلف را هماهنگ با هم نگه می‌دارد و فرآیندها را به صورت یکپارچه مدیریت می‌کند.

از آن جایی که تأمین کالا سازمان مستقیماً روی ارتباط با مشتریان تاثیر می‌گذارد، سی آر ام بخشی به نام **ماژول مدیریت خرید** دارد که هماهنگ با فروش، ثبت سفارش، انبار، بخش مالی و فاکتورها، مخاطبین و... فرآیند مدیریت خرید را کنترل می‌کند.

چرا استفاده از CRM برای مدیریت خرید و تأمین کالای سازمان بهترین گزینه است؟

- CRM داده‌های فروش، قراردادهای و پیش‌بینی تقاضای مشتریان را به شما نشان می‌دهد تا موجودی انبار خود را بر اساس نیاز واقعی مشتری تنظیم کنید. در واقع به جای نگاه کردن به انبار، ابتدا به نیاز مشتری و احتمال سفارش او رجوع می‌کنید تا درخواست خرید ثبت کنید.
- CRM مشخص می‌کند کدام کالاها فروش بیشتری دارند و روی رضایت مشتری، تاثیر گذاشته اند. تا در اولویت بندی درخواست‌های خرید به آن‌ها بیشتر توجه کنید.
- در CRM بدون نیاز به یکپارچه‌سازی، ماژول خرید به ماژول فروش، حسابداری، انبار، تولید و... متصل است و داده‌ها به صورت خودکار انتقال پیدا می‌کنند و به‌روزرسانی می‌شوند. به این ترتیب همیشه به داده‌های صحیح دسترسی دارید تا بهتر تصمیم‌گیری کنید.

اگر به دنبال راه حلی برای مدیریت درخواست‌های خرید سازمان خود هستید، بهتر است ابتدا گزینه‌های مختلف را امتحان کنید. برای شروع می‌توانید از بهترین سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان ایرانی، یعنی CRM اوج ابری، به صورت رایگان استفاده کنید و امکانات ماژول خرید آن را شخصاً امتحان کنید.

دریافت PDF

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

دانلود PDF

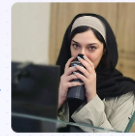
سوالات متداول

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

۱. آیا فقط سازمان‌های تولیدی به سیستم مدیریت خرید نیاز دارند؟
۲. مدیریت تأمین‌کنندگان در این سیستم چه کمکی می‌کند؟
۳. آیا نرم‌افزار مدیریت خرید به انبار و حسابداری هم متصل می‌شود؟
۴. اتوماسیون در مدیریت خرید یعنی چه؟

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 همراه شده است تلاش می‌کنم در ارتقای دانش و بهبود تصمیم‌گیری‌های شما تاثیر مثبتی داشته باشم.



نظرات کاربران

نام * ایمیل *

دیدگاه *

فرستادن دیدگاه

سیستم مدیریت خرید سازمانی چگونه کار می‌کند؟
کدام سازمان‌ها به نرم‌افزار خرید و تدارک نیاز دارد...
۷ عملکرد اصلی نرم‌افزار مدیریت خرید سازمانی
مزایای نرم‌افزار مدیریت خرید سازمانی/۵ مزیت ...

اشتراک گذاری

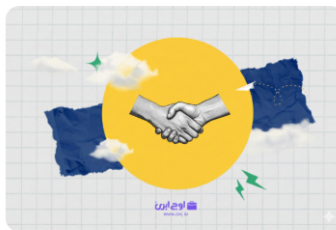
مقالات پیشنهادی



باشگاه مشتریان ۶ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۹/۰۵

بررسی جامع باشگاه مشتریان در اقتصاد رقابتی

خلاصه مقاله: باشگاه مشتریان چیست؟ باشگاه مشتریان استراتژی است که کسب و کارهای موفق، خصوصاً آن‌هایی که با رقابت زیاد روبه‌رو هستند، از آن برای نگهداشت ...



باشگاه مشتریان ۷ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۹/۰۵

باشگاه مشتریان استاندارد و ویژگی‌های ضروری برای جذب و حفظ مشتریان

خلاصه مقاله: تعریف باشگاه مشتریان باشگاه مشتریان راه حلی برای وفادارسازی مشتریان است که با ارائه‌ی پاداش‌های متنوع تلاش می‌کند از ریزش مشتریان جلوگیری کند. در باشگاه‌های ...



باشگاه مشتریان ۷ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۹/۰۹

نقش امتیازات و سطح‌بندی در جذب و نگهداشت مشتری در باشگاه مشتریان

خلاصه مقاله: امتیازات باشگاه مشتریان چیست؟ سیستم امتیازدهی و سطح‌بندی مشتریان در باشگاه مشتریان یک سازوکار برای هدایت رفتار مشتریان به سمت اقدام مد نظر کسب و کار ...



با ما در شبکه‌های اجتماعی در ارتباط باشید.

ماژول‌ها و امکانات	CRM برای مشاغل	منابع و راهنما	شرکت	راه‌های ارتباطی
مخاطبین	شرکت های بیمه	مقالات	پشتیبانی	مشهد، دستغیب ۳۵، بین بیستون ۶ و ۸، پلاک ۳۴، طبقه ۲
معاملات	آژانس‌های مسافرتی	کتاب‌ها	تماس با ما	ایمیل: info@amootsoft.com
پشتیبانی	بنگاه‌های معاملاتی	وب‌دیوها	مشاوره رایگان	شماره تماس: ۰۲۱-۹۱۳۰۳۷۰۰
کارمندان	شرکت های بازرگانی	مقایسه‌ها	درباره اوج ابری	
ساعت کارکرد	رستوران‌ها و کافی‌شاپ‌ها	قیمت نرم افزار crm	توافق نامه	
مدیریت فروش	سالن‌ها و کلینیک‌های زیبایی	CRM چیست	قوانین و مقررات	
مشاهده تمام ماژول‌ها	مشاهده CRM برای شغل شما	دستگاه ذخیره شماره مشتری	سیاست حریم خصوصی	