

قازم‌بار

گزارش سال ۱۴۰۱



گزارش سال ۱۴۰۱



تعدادی از همکاران در یکی از جلسات ماهانه تیم

تازه‌بار تحقق یک رویا.....	۱
مشتريان.....	۳
فصل اول	
گزارشات تحليلی	۱۸
فصل دوم	
نیروی انسانی و عملکرد واحدها.....	۳۴
فصل سوم	
فناوری و توسعه محصول.....	۳۸
فصل چهارم	
سال پیش رو.....	۴۵
فصل پنجم	



تازه بار تحقق یک رویا

ما در تازه‌بار بر اساس تجربه‌ای که در این سال‌ها آموخته‌ایم، به این درک رسیده‌ایم که با همه‌ی سختی‌ها و چالش‌های راه، تازه‌بار ارائه دهنده‌ی ارزشی است که جای خالی آن در اکوسیستم امروزی صنعت کشاورزی به شدت احساس می‌شود و این ارزش چیزی نیست جز کیفیت، تعهد و اعتماد.

تازه‌بار همیشه در تلاش بوده تا با بهینه کردن فرایندهای پیچیده تأمین محصولات کشاورزی برای یک کسب و کار، آن‌ها را با یک تجربه خرید نوین و بدون دغدغه آشنا کند و به جرأت می‌توان گفت در این زمینه توانسته‌ایم با استفاده از تکنولوژی و تجربه‌ی این سالها، یکی از پیشگامان و نوآوران این صنعت باشیم و مشتریان خود را با نگاهی تازه و زاویه‌دید بسیار ارزشمندی آشنا کنیم.

در گزارش پیش رو قسمتی از آمار و اطلاعات هیجان انگیز تازه‌بار در سال ۱۴۰۱، که حاصل عملکرد دپارتمان‌های مجموعه شامل واحدهای بازاریابی و فروش، پشتیبانی مشتریان، عملیات و پردازش محصولات، تأمین، حمل نقل، مالی و اداری، نیروی انسانی، تکنولوژی و توسعه محصول و ... می باشد را به شما نمایش خواهیم داد.

ما در تازه‌بار بر این باور هستیم که ادامه موفقیت‌های چشم گیر و ظرفیت‌هایی که در سال‌های گذشته کسب کرده و هرساله آن را ارتقاء داده‌ایم، مقدمه‌ای از راه پرفراز و نشیب و ماجرا جویانه‌ای هست که تیم ما قدم در آن گذاشته و با اراده قوی به دنبال محقق کردن اهداف سال جدید هستیم.

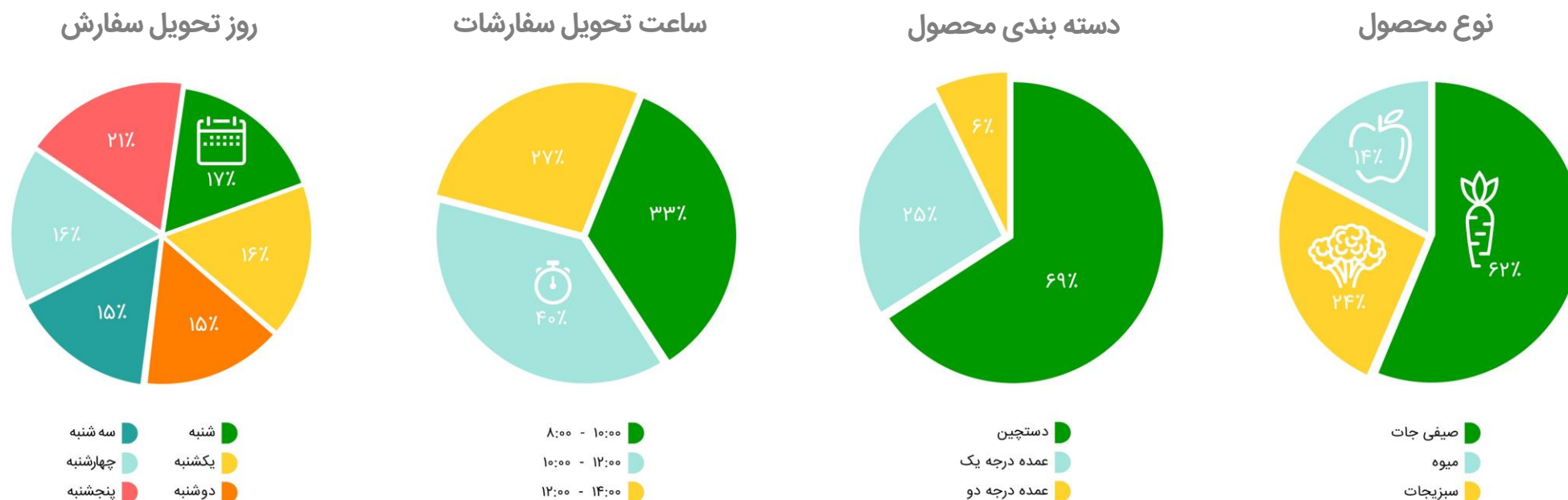
رویا پردازی ما به داده‌ها همچنان ادامه دارد...



واحد پردازش و سورت محصولات تازه بار



انتخاب های مشتریان در سال ۱۴۰۱



به علت تمرکز اصلی تازه‌بار در حوزه هورکا، همچون سالیان قبل صیفی‌جات از نیازهای اصلی مشتریان در سال ۱۴۰۱ بوده است، همچنین یکی از مزایای رقابتی تازه‌بار ارائه محصولات دستچین به مشتریان می‌باشد که این دسته بندی ۶۹٪ از سفارشات مشتریان را به خود اختصاص داده، که نسبت به سال قبل ۵٪ افزایش داشته است. ایده‌آل ترین بازه زمانی رستوران‌ها برای تحویل سفارشات بازه زمانی ۱۰-۱۲ بوده که پنج شنبه و شنبه‌ها به علت قرارگیری قبل و بعد از تعطیلات همواره از روزهای پرسفارش تازه‌بار محسوب می‌شوند.



تعداد کاربران تازه‌بار

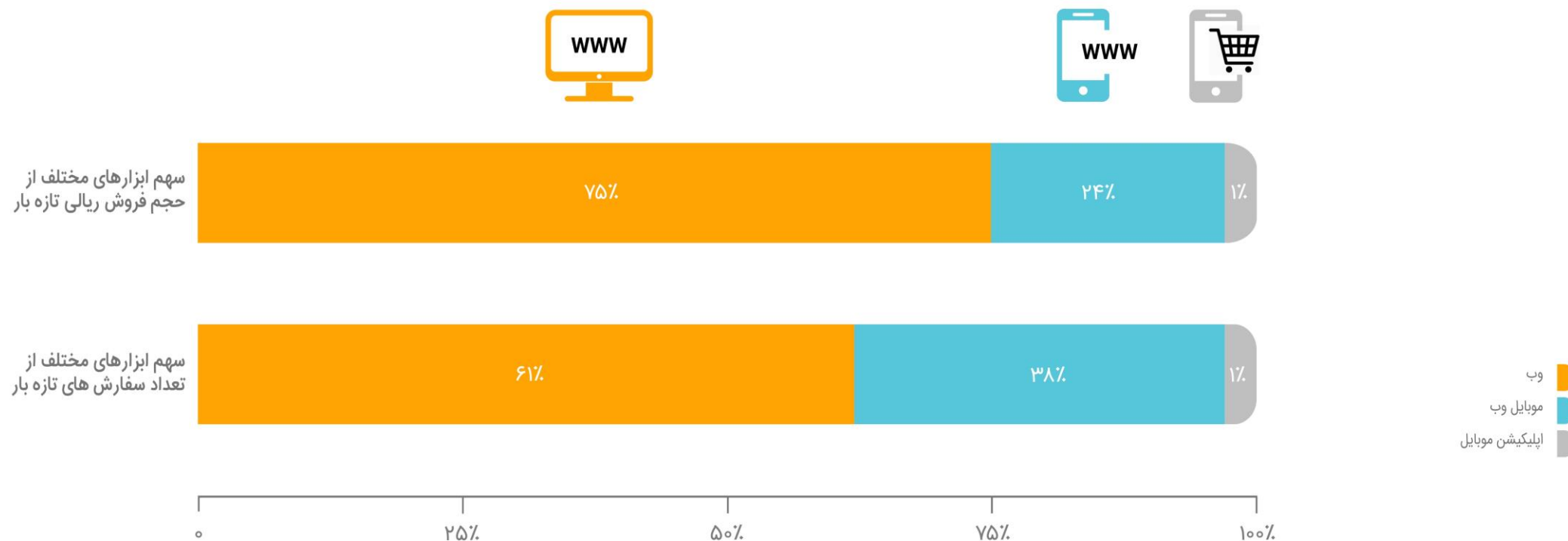


تعداد کاربران تازه‌بار از زمان شروع فعالیت تا انتهای سال مورد بررسی، ۳۲۰٪ رشد مرکب سالانه داشته است.

تعدادی از سرپرستان واحد پردازش محصولات



مشتريان تازه‌بار از چه ابزارهايي براي خريد آنلاين خود استفاده مي‌کنند ؟



عمده مشتریان از طریق وب سایت نسبت به ثبت سفارش مورد نیاز خود اقدام نموده‌اند و اپلیکیشن کمترین سهم را در ثبت سفارشات را داشته است.



محصولات محبوب تازه‌بار از نگاه مشتریان



رتبه ۵

سیب زرد



رتبه ۴

هندوانه



رتبه ۳

توت فرنگی گلخانه‌ای



رتبه ۲

موز



رتبه ۱

پرتقال آبگیری شمال



میوه



رتبه ۵

کلم بروکلی



رتبه ۴

سبزی خوردن



رتبه ۳

کاهو فرانسه



رتبه ۲

کاهو رسمی



رتبه ۱

کاهو پیچ



سبزیجات



رتبه ۵

لیمو ترش شیرازی



رتبه ۴

قارچ



رتبه ۳

لیمو ترش سنگی



رتبه ۲

سیب زمینی



رتبه ۱

گوجه فرنگی بوته‌ای

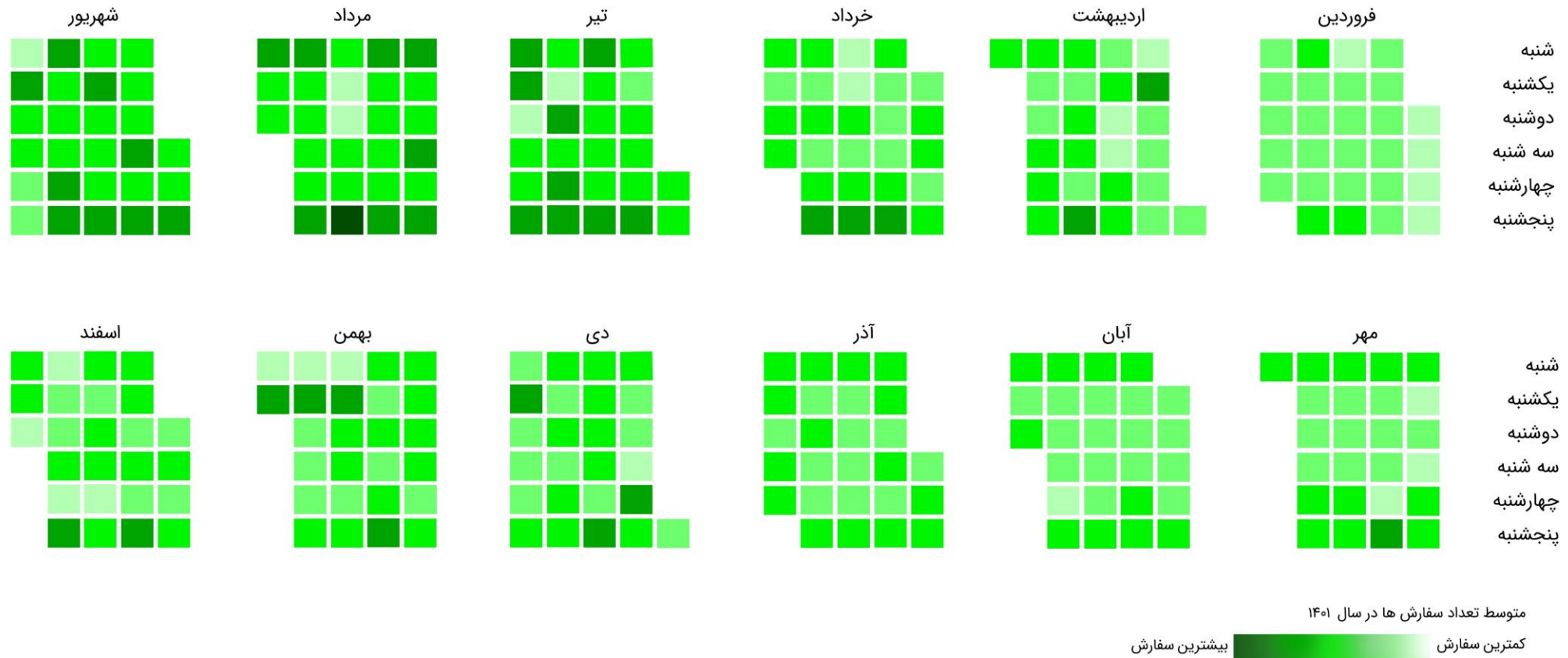


صیفی‌جات

ناوگان لجستیکی تازه‌بار



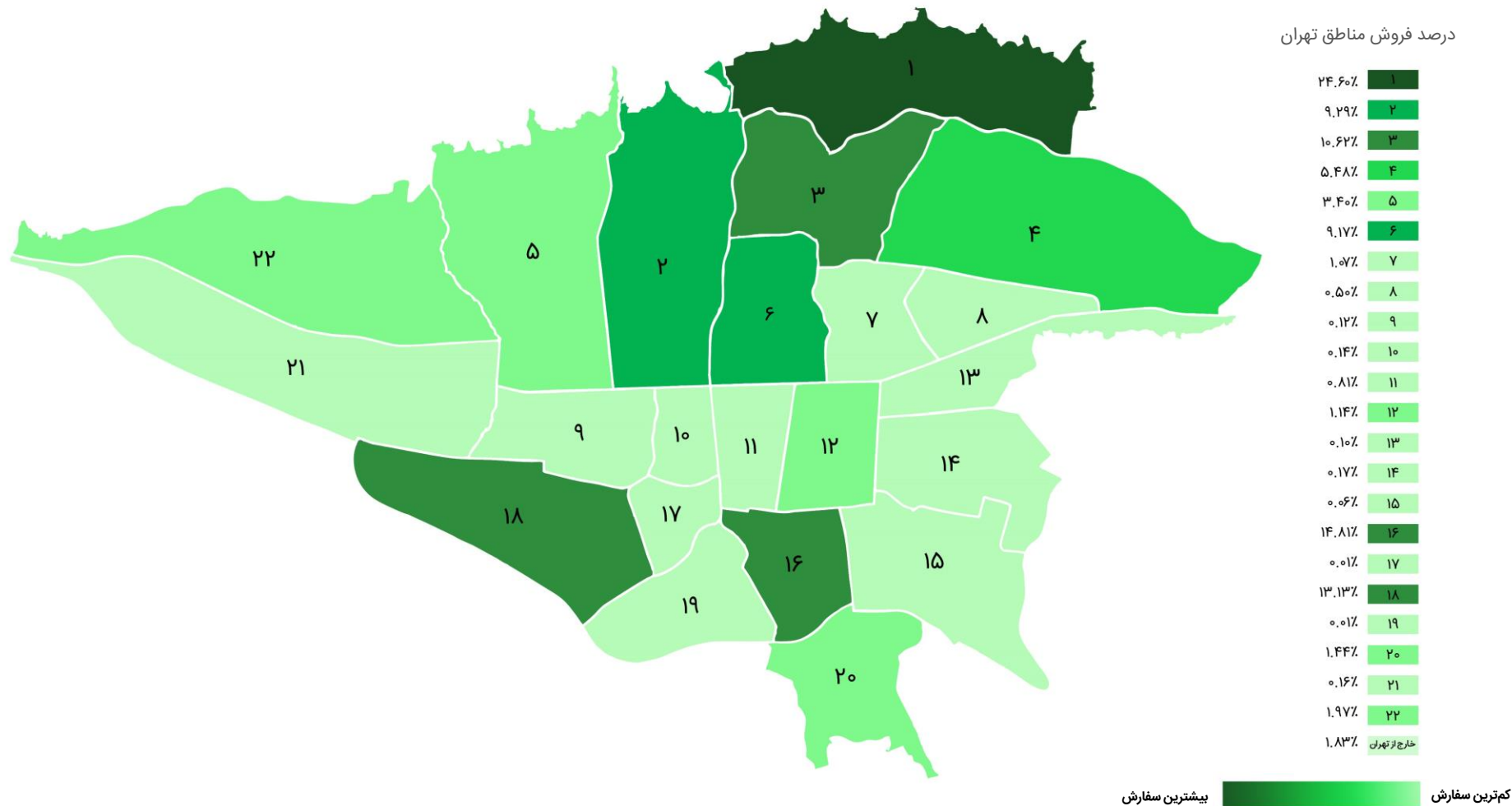
پرسفارش ترین روزهای تازه‌بار



جریان رو به رشد تعداد سفارشات در شش ماه ابتدای سال کاملاً مشهود می‌باشد، که نشان از پیش بینی دقیق و ظرفیت سازی مناسب در واحدهای مختلف تیم در جهت دستیابی به اهداف از پیش تعیین شده دارد، لازم به توضیح است که برنامه‌ریزی‌های لازم برای ادامه رشد سریع و هیجان انگیز در سال ۱۴۰۲ نیز صورت گرفته است.



پراکندگی سفارشات تازه بار براساس مناطق ۲۲ گانه تهران



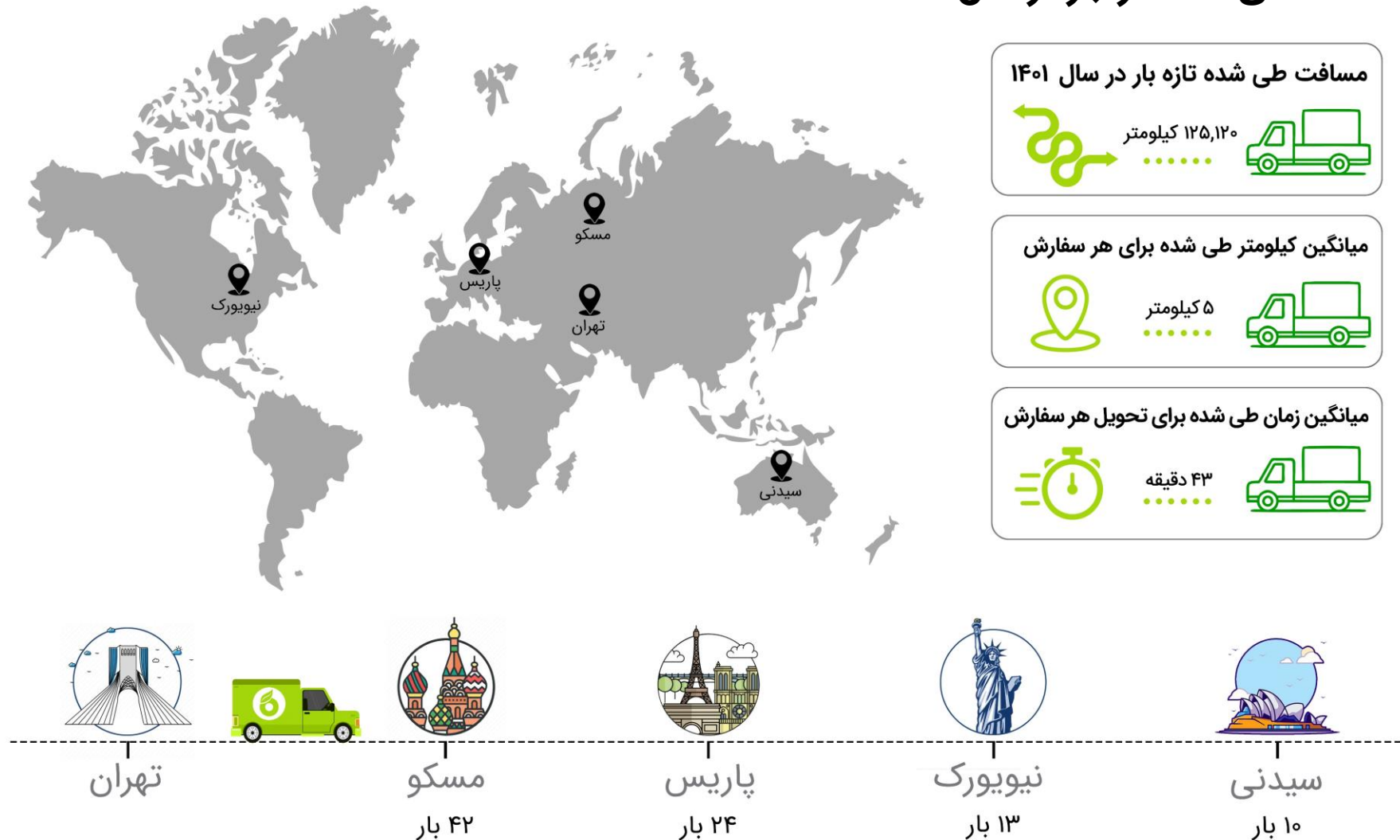
۸۰٪ سفارشات از شش منطقه

۱، ۲، ۳، ۶، ۱۶ و ۱۸ کسب شده است.

مناطق ۱۶ و ۱۸ نسبت به سال پیش ۱۸٪ رشد در فروش را تجربه کردند.

سفارشات خارج از تهران مربوط به شهریار، پرنده، کرج و رباط کریم بوده است.

بررسی توصیفی مسافت طی شده تازه بار در سال ۱۴۰۱



با مسافت طی شده تازه بار در سال ۱۴۰۱ شما میتوانید به تعداد این اعداد از تهران به شهرهای بالا سفر کنید.

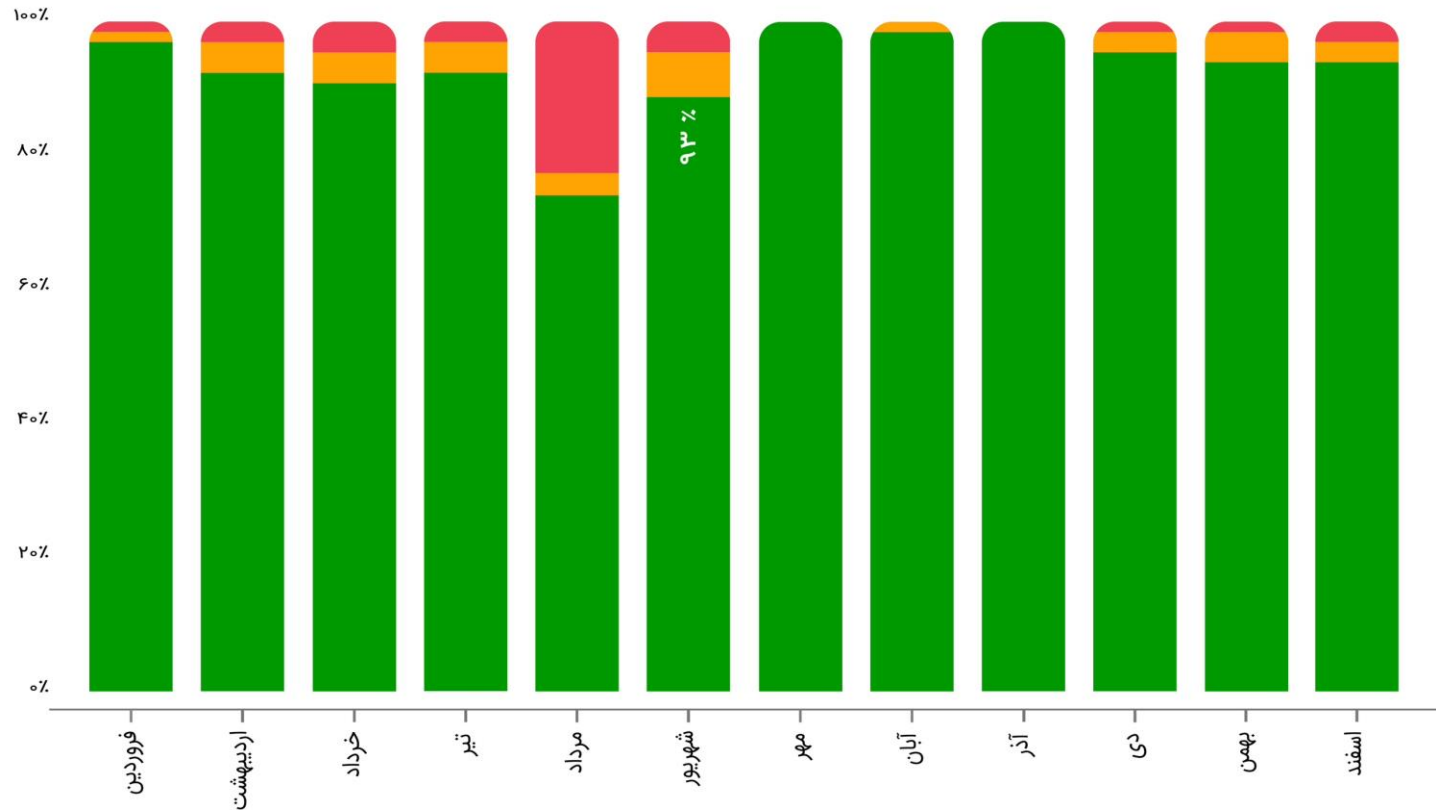


تعدادی از همکاران ناوگان لجستیکی تازه‌بار



تعهد تازه‌بار در تحویل سفارشات در بازه‌های انتخابی مشتریان به چه میزانی بوده است؟

یکی از ارزش‌های مهم تازه‌بار برای مشتریان، ارائه سفارشات در بازه انتخابی و گاهی رأس ساعت مورد نیاز آنها است که ناوگان حمل و نقل تازه‌بار با پیش‌بینی‌های دقیق و ظرفیت‌سازی‌های مناسب توانسته در کلان‌شهر تهران با وجود تمامی مشکلات ترافیکی، همواره این اطمینان را به مشتریان خود بدهد که سفارشات خود را در قالب محصولات دست‌چین شده و بدون تأخیر، در محل مورد نظر خود تحویل گیرند.



۹۵% از سفارشات، به موقع و در بازه‌ی تعیین شده به مشتریان تحویل شده‌اند.

تنها **۵%** از سفارشات با تأخیر به مشتریان تحویل داده شده است.

آمار ارسال در بازه‌ی تعیین شده و بدون تأخیر تازه‌بار در سال ۱۴۰۱ نسبت به سال قبل **۲%** بهبود یافته است.

دلیل اصلی تأخیر زیاد در مردادماه، خارج شدن تعدادی از خودروهایی ارسال‌بار از چرخه خدمت‌رسانی به دلایل اتفاقات پیش‌بینی نشده بود که با ظرفیت‌سازی و پیش‌بینی‌های صحیح از وقوع مجدد آن جلوگیری به عمل آمد.

■ تحویل به موقع
■ تأخیر کمتر از یک ساعت
■ تأخیر بیشتر از یک ساعت

۲۰ بهمن ناوگان ارسال بار تازه‌بار، در چنین شرایط جوی، سفارشات را تحویل مشتریان داده است

11:58

4G+

79%

پشتیبانی مشتریان

۱۵ نفر حاضر

میکم واریز کنه

بازارسال از saeed



۵۹ KB

۹:۵۶

Ramtin Tazebbar

ماشین ونک
احتمالا توی ونک پاسداران و ولنچک تاخیر داشته
باشیم
ماشین ولنچک هم نزدیک دریا باز گیر کرده

۹:۵۷

بازارسال از حسن

پیام خود را بنویسید...

پرفروش ترین محصولات سال

بیش از ۶۱٪ فروش تازه‌بار در سال گذشته را ۱۰ محصولی تشکیل می‌دهند که در این نمودار به آن اشاره کرده‌ایم.

در آنالیز ده محصول پرفروش سال مشخص شد که، ۶۵٪ محصولات فروش رفته در دسته‌بندی دستچین و مابقی در دسته بندی عمده بوده‌اند.

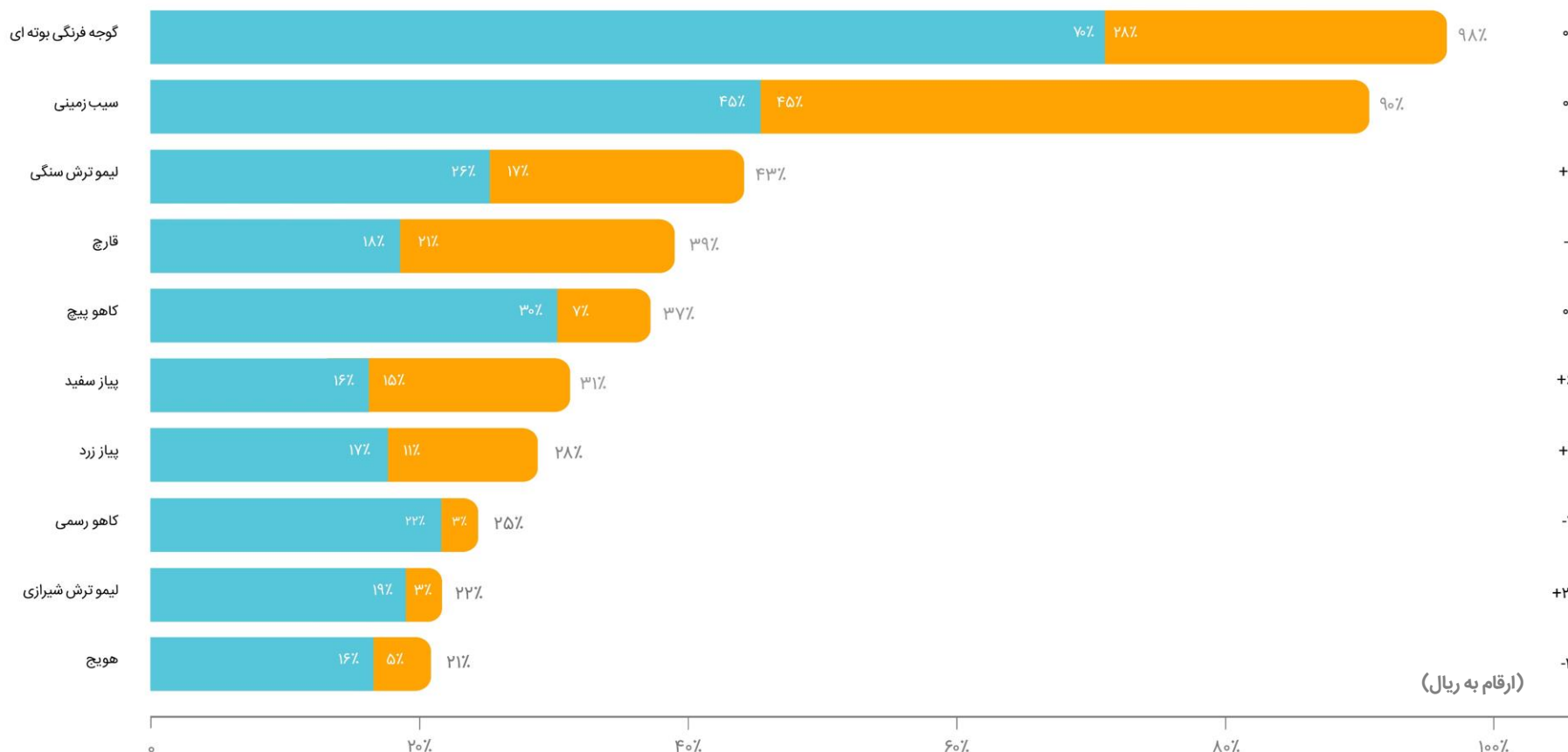
محبوب‌ترین انتخاب مشتریان از محصولات دسته‌بندی عمده قارچ بوده، و محبوب ترین دستچین‌ها نیز لیموترش شیرازی بوده است.

ما در تلاش هستیم تا در سال ۱۴۰۲ با گسترش واحد تأمین، نسبت به ادامه و گسترش فرایند خرید مستقیم این محصولات از کشاورزان ادامه دهیم.

-
-
+1
-1
-
+6
+1
-2
+25
-3

(ارقام به ریال)

دستچین عمده



واحد پردازش و سورت محصولات تازه بار





تازه بار ۱۴۰۱ در یک نگاه

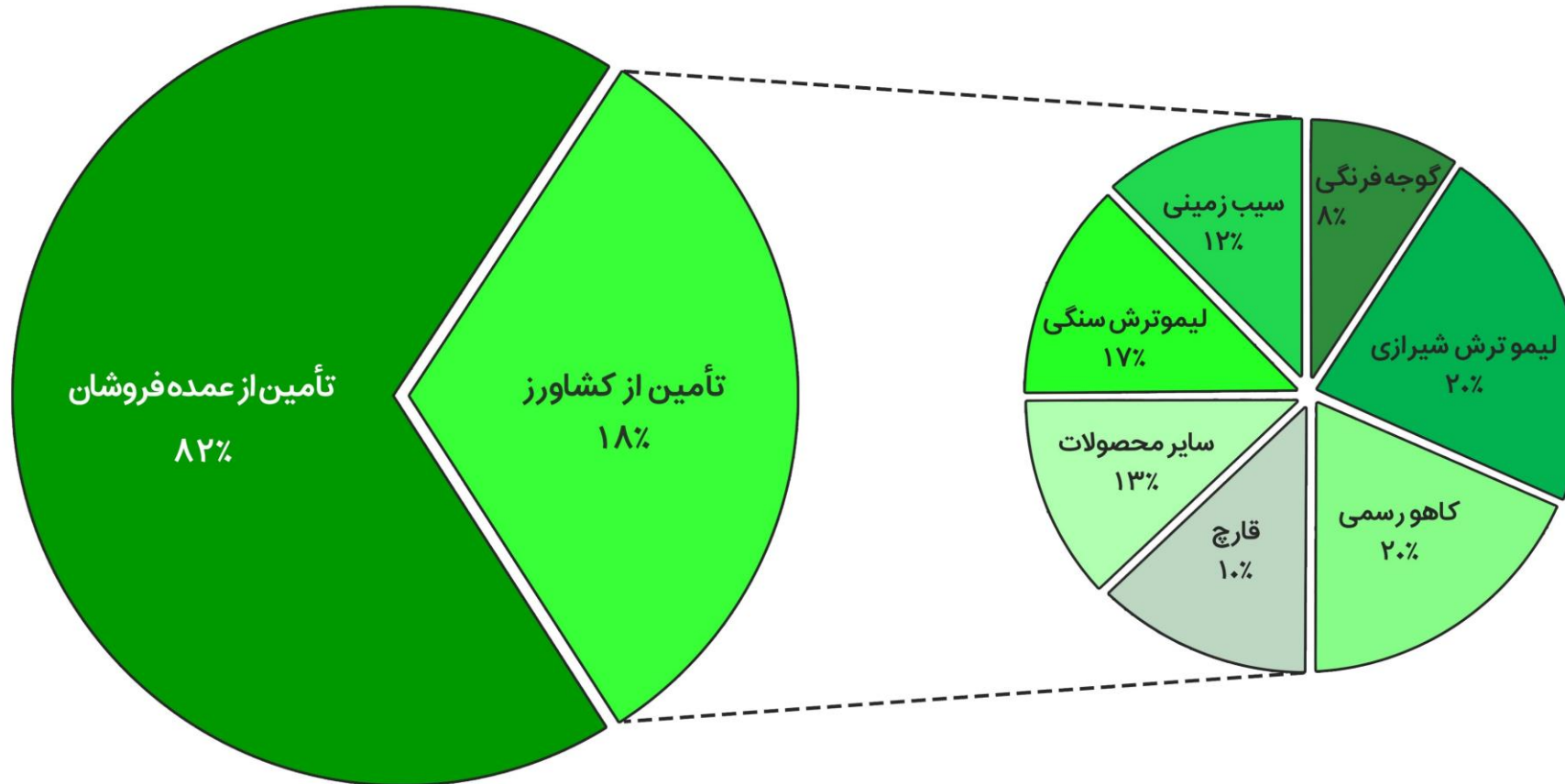
				
۴۵	۴۷۲	۱۲,۶۴۴	۳۹	۱,۶۱۰,۷۸۹,۲۰۰
پرسنل مستقیم	تنوع کالایی تازه بار	بیشترین وزن سفارش داده شده یک مشتری در یک سفارش	بیشترین قلمهای سفارش داده شده مشتری در یک سفارش	بیشترین سفارش ریالی یک مشتری در یک روز

حجم بار فروخته شده تازه بار در سال ۱۴۰۱ بیش از چند صد تریلی ده تن بوده است.



محصولات دست چین شده تازه بار

تأمین محصولات به صورت مستقیم از کشاورزان (از مزرعه تا آشپزخانه)



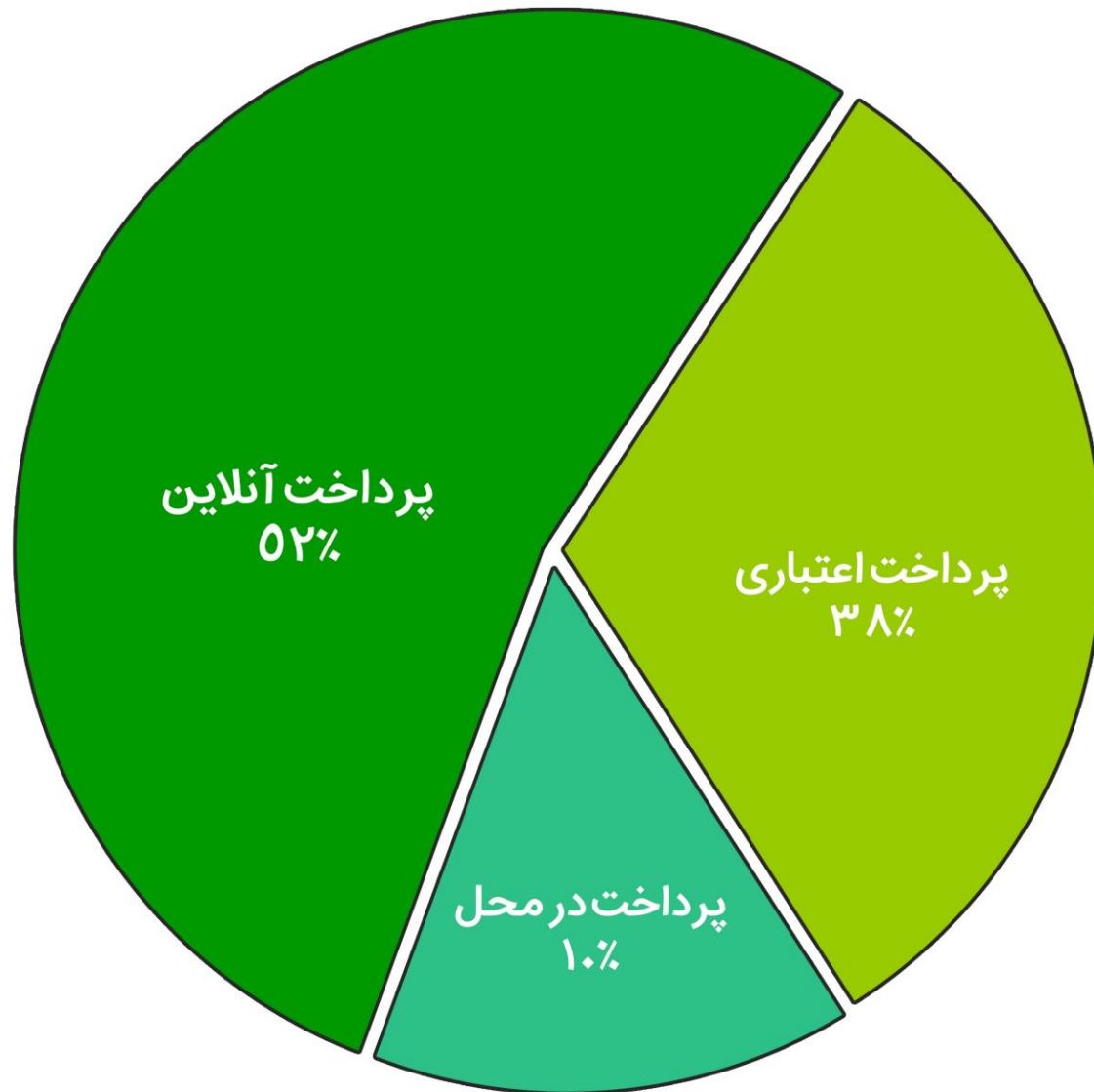
۱۸٪ از خریدهای کل سال بدون واسطه و از کشاورزان صورت پذیرفته است.

ما در تازه‌بار در صدد هستیم با استفاده از دیتاهای کامل و با جزئیاتی که در این سال‌ها به دست آورده‌ایم، زمینه خرید بدون واسطه از کشاورزان را افزایش داده و زمینه افزایش حاشیه سود بیشتر را ایجاد نماییم.

در سال ۱۴۰۲ با بهره‌برداری از پلتفرم تأمین تازه یاب، قطعا خبرهای خوشی در راه خواهد بود...



تحلیل چگونگی خرید مشتریان

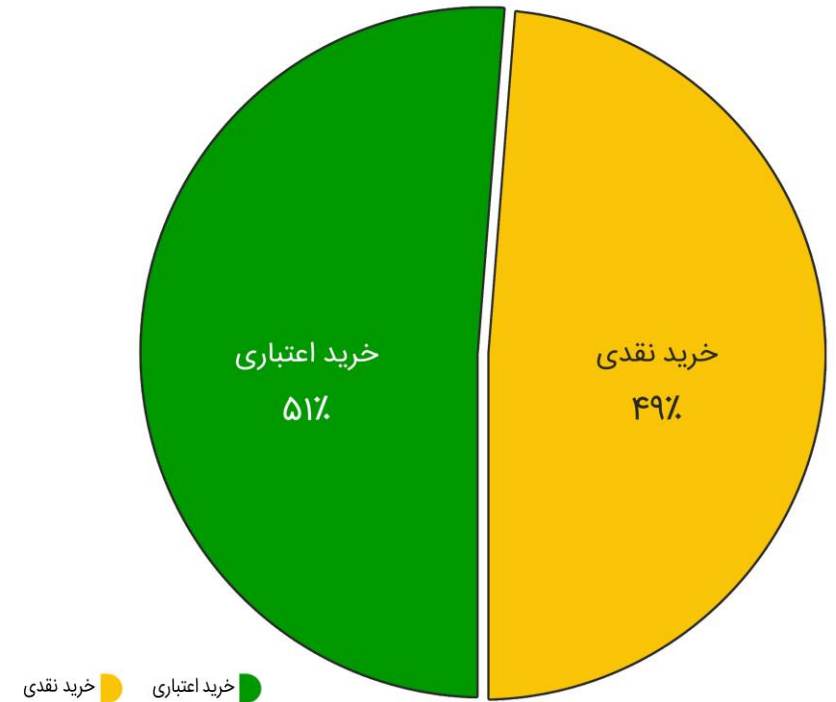
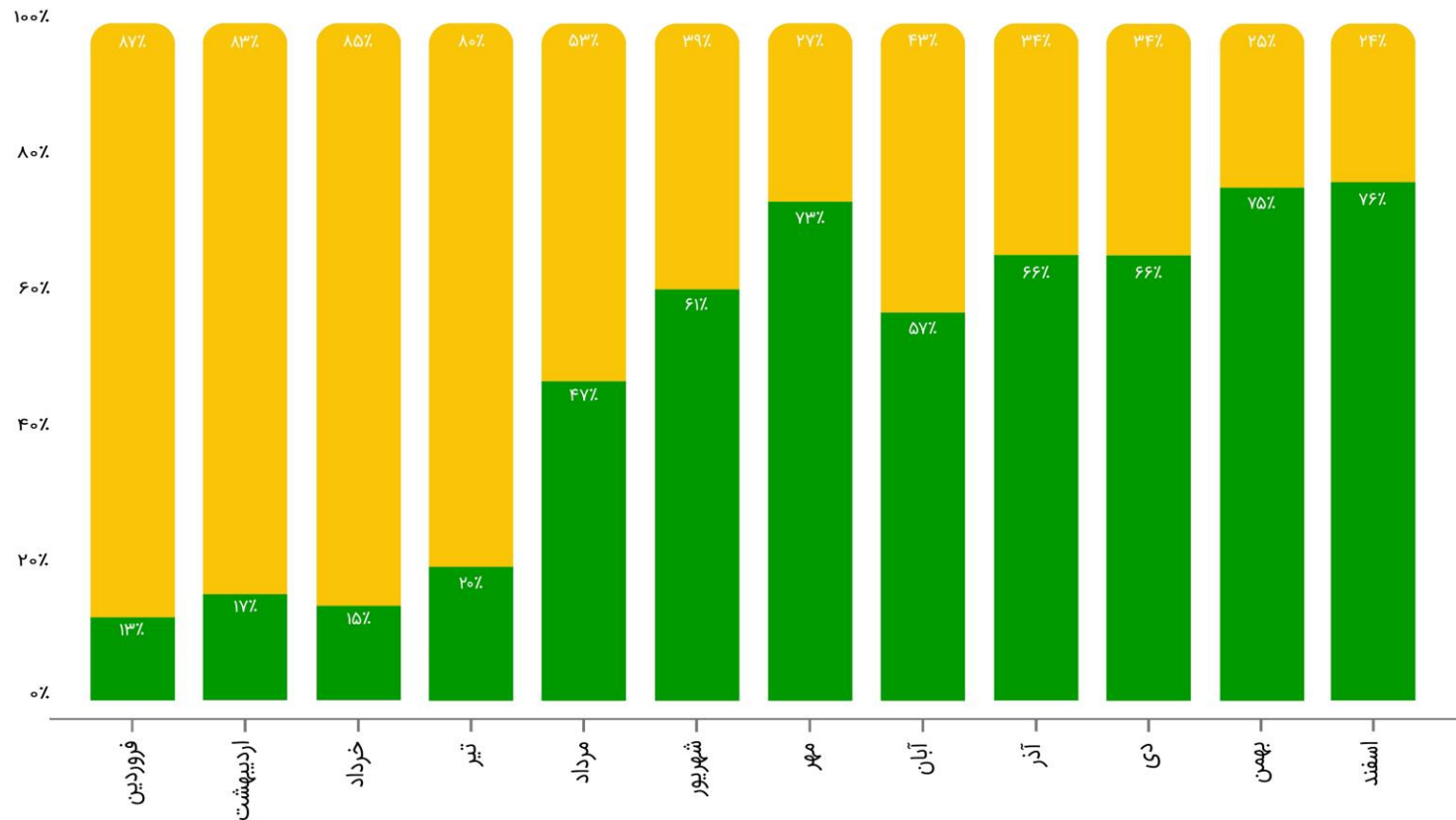


تازه‌بار از اولین شرکت‌هایی بود که زیر ساخت پرداخت در محل کاملاً سیستماتیک و اختصاصی خود را ایجاد و به بهره‌برداری رساند، کاملاً وابسته به پلتفرم تحویل سفارشات خودمان (تازه‌رو) و بدون نیاز به پیگیری‌های انسانی جهت ثبت سندهای مالی، مغایرت‌گیری و ... که شرکت‌های تکنولوژی محور بزرگی همچون دیجی‌کالا از این قابلیت بی‌بهره هستند.

تعداد مشتریان اعتباری تازه‌بار در سالی که گذشت شامل ۱۸ مشتری بوده که ۵۸٪ از کل خریدهای اعتباری توسط هایپراستار و دیجی‌کالا انجام شده است و با پیگیری‌های دقیق و به روز واحد مالی و پشتیبانی مشتریان اعتباری، هیچ مطالبات سوخت شده‌ای در سال ۱۴۰۱ نداشته‌ایم.

خرید اعتباری از تأمین کنندگان چگونه بود؟

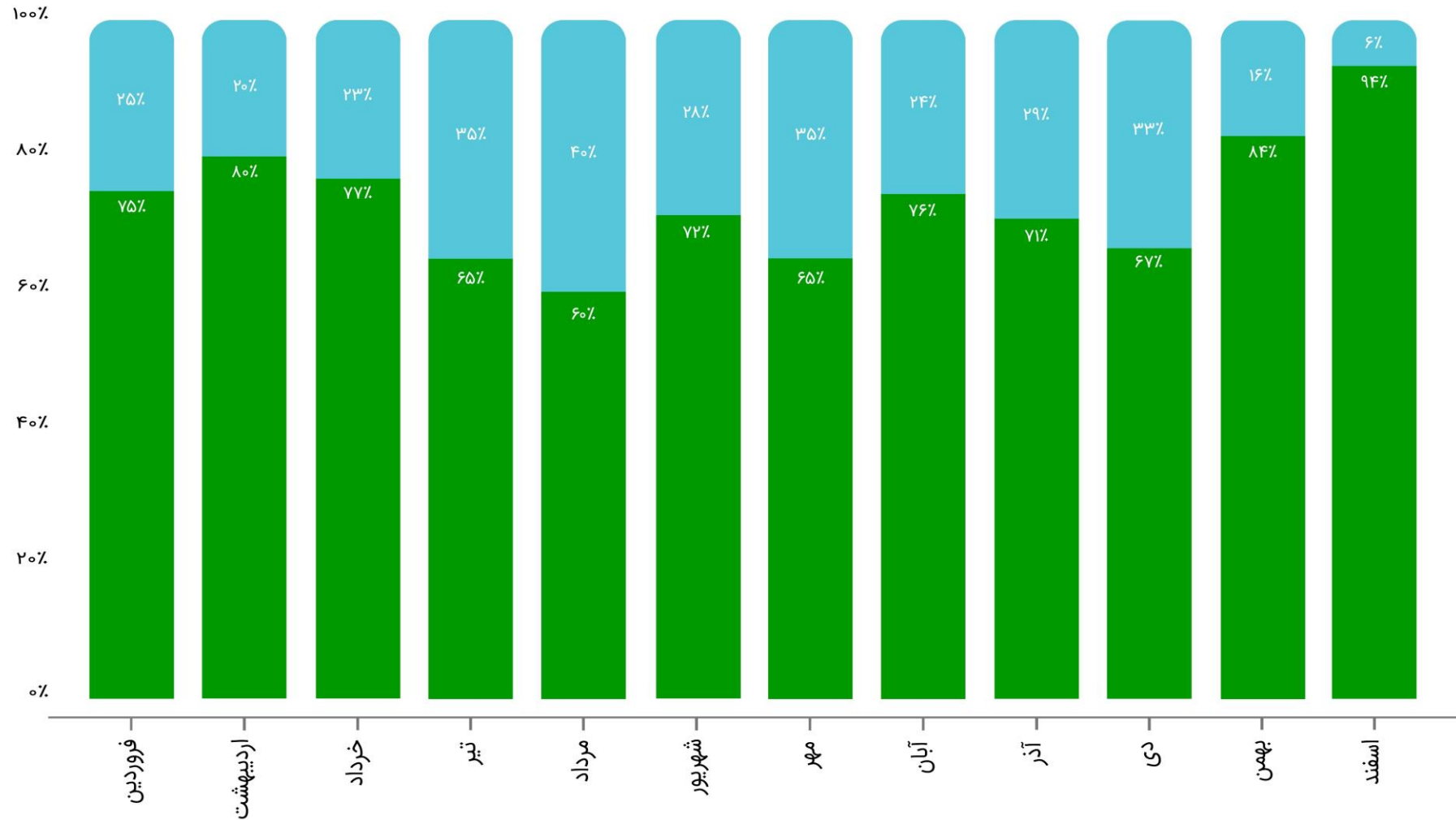
در سال ۱۴۰۱ پروژه خرید اعتباری به پشتوانه شناختی که طی چند سال از تازه‌بار در میدان تره‌بار مرکزی تهران ایجاد شده بود شروع شد و توانسیم ۵۱٪ خریدهای سال را به صورت اعتباری تأمین نماییم، که همواره افزایش زمان باز پرداخت و تعداد طرف حساب‌های اعتباری از اهداف تحت پیگیری تیم بوده و در تلاش برای رشد آنها هستیم تا بتوانیم از این طریق بدون درگیر کردن نقدینگی شرکت، امکان افزایش دامنه فروش اعتباری را گسترش داده و مسیر خرید از تازه‌بار را برای مشتریانمان راحت و جذاب‌تر نماییم.



خرید اعتباری خرید نقدی



سهم سوپر مارکت‌های زنجیره‌ای و پلتفرم‌های آنلاین از فروش ریالی سال ۱۴۰۱



۲۵٪ از فروش ریالی تازه‌بار در سال ۱۴۰۱ به سوپرمارکت‌های زنجیره‌ای و پلتفرم‌های آنلاین بوده است.

پیش‌بینی می‌کنیم در سال ۱۴۰۲ با ظرفیت‌سازی و توسعه هوشمند واحد عملیات و پردازش محصولات، رشد به مراتب بیشتری در فروش به این مشتریان داشته باشیم.

سایر مشتریان

سوپرمارکت‌های زنجیره‌ای و پلتفرم‌های آنلاین

از مزرعه تا آشپزخانه با تازه‌بار – یکی از خریدهای بدون واسطه از کشاورز

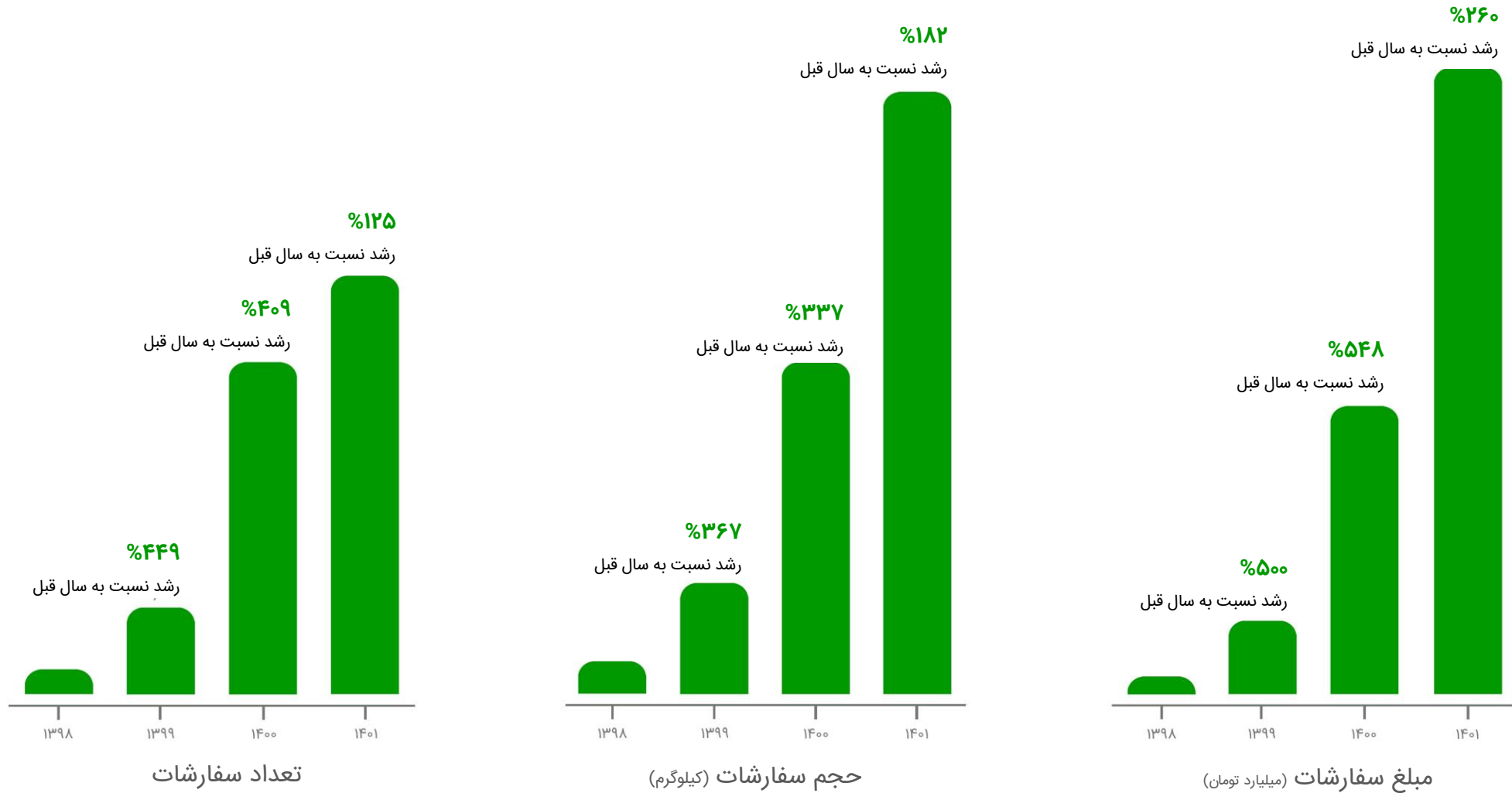


از مزرعه تا آشپزخانه با تازه‌بار

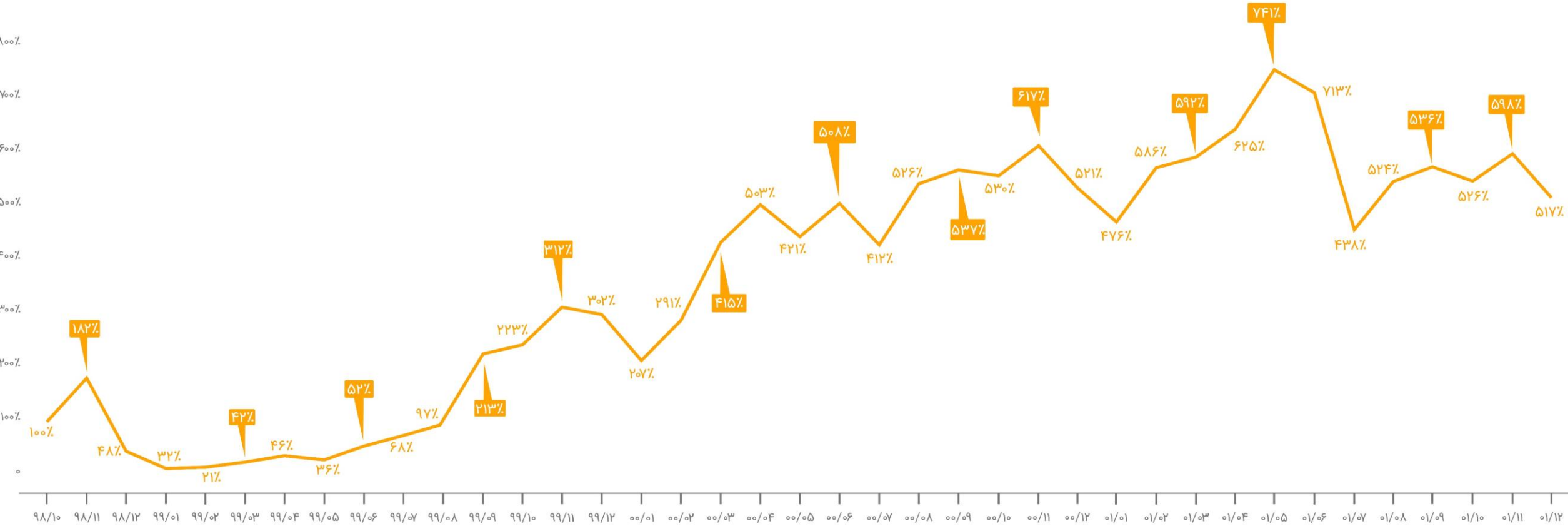
از مزرعه تا آشپزخانه با تازه‌بار - یکی از خریدهای بدون واسطه از کشاورز



بررسی شاخص‌های عملکرد تازه بار در سال ۱۴۰۱

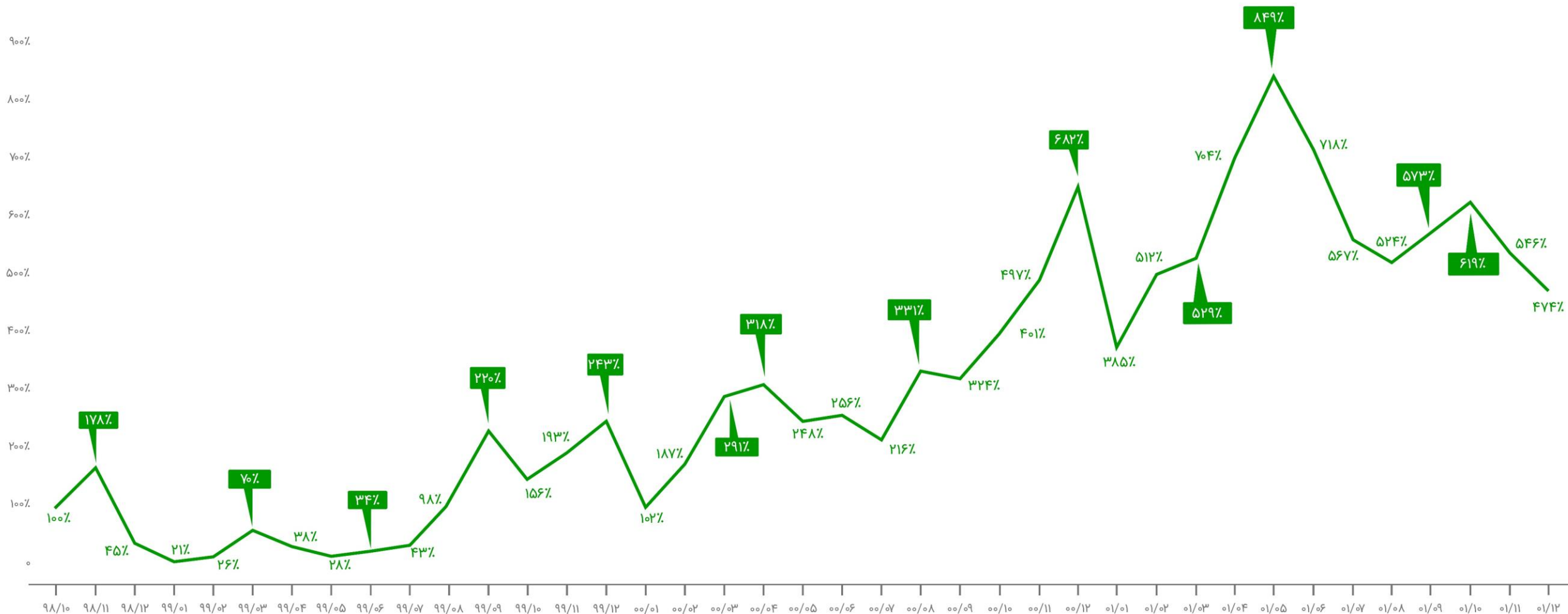


روند تعدادی سفارشات از ابتدای تازه‌بار تا کنون...



تعداد سفارشات در سال گذشته بیش از ۲۵٪ نسبت به سال ۱۴۰۰ رشد داشته است.

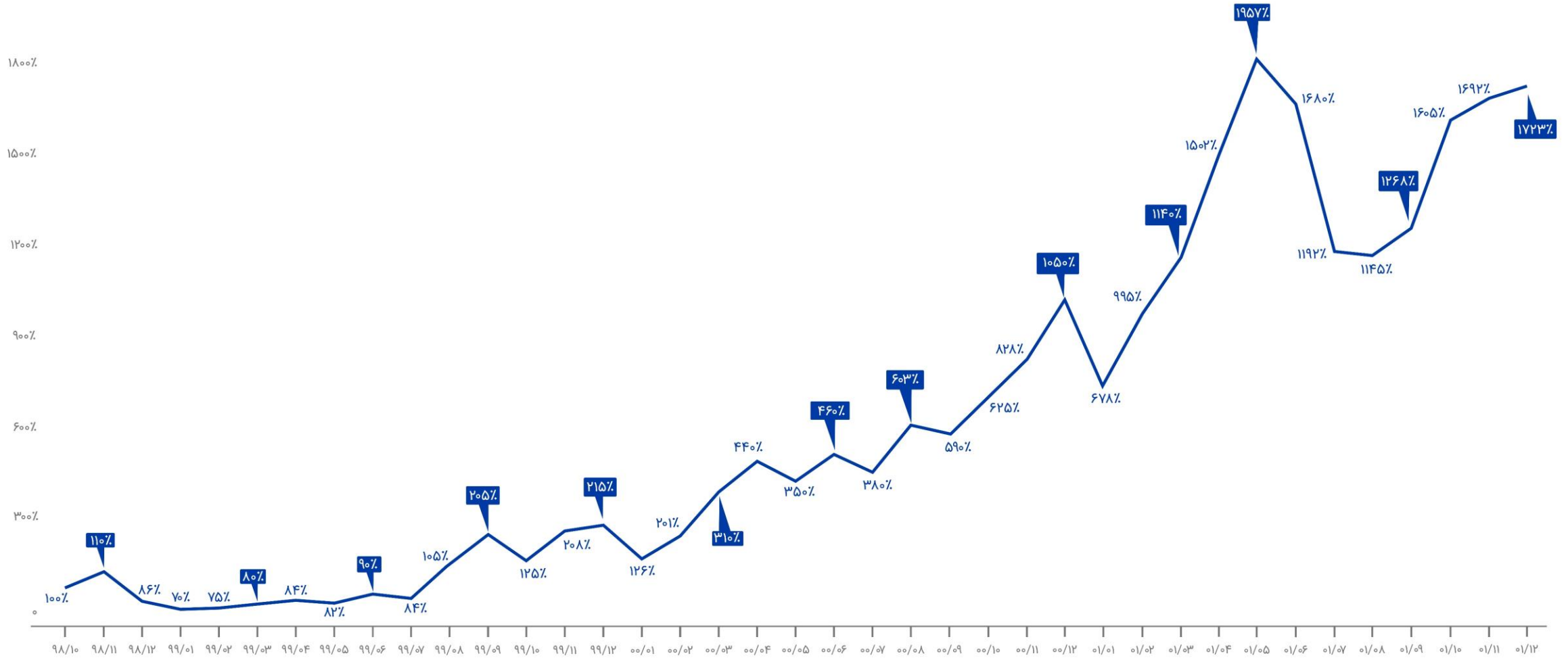
روند وزنی سفارشات از ابتدای تازه‌بار تا کنون...



تناژ محصولات فروش رفته در سال گذشته بیش از ۸۲٪ نسبت به سال ۱۴۰۰ رشد داشته است.



روند درآمدی سفارشات از ابتدای تازه‌بار تا کنون...



مبلغ محصولات فروش رفته در سال گذشته بیش از ۱۶۰٪ نسبت به سال ۱۴۰۰ رشد داشته است.



تصویری از جلسات هدف گذاری ماهانه تیم

مروری بر سالی که گذشت....





مزرعه کاهو - خرید بدون واسطه از کشاورزان

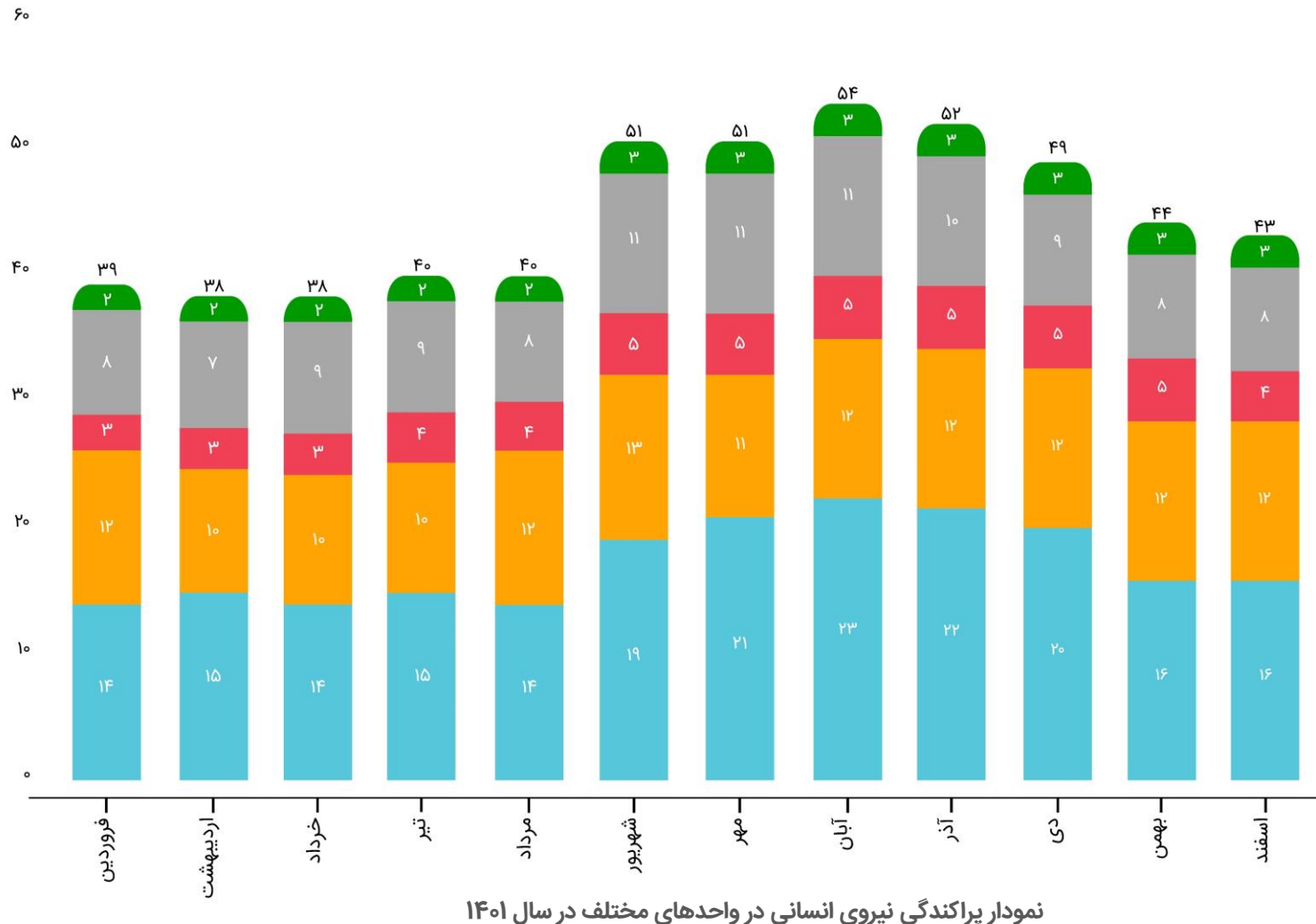


نیروی انسانی و عملکرد واحدها

فصل سوم

قازار

نیروی انسانی تازه بار و پراکندگی در واحدهای تیم



افزایش تعداد پرسنل واحد عملیات در بهمن و اسفند، به منظور ایجاد شیفت کاری جدید جهت **افزایش ظرفیت فروش** بوده است.

میانگین تعداد پرسنل در سال ۱۴۰۱ در تازه بار **۴۵ نفر** در ماه بوده است.

با توجه به اینکه تازه بار یکی از استارت آپ های تأسیس شده در استارت آپ استودیو کنترل تک می باشد، کلیه امور فنی و توسعه محصول توسط **کنترل تک** انجام و مدیریت می شود.

در خصوص ماندگاری پرسنل در واحدها، کمترین ماندگاری در تیم **عملیات** با میانگین کاری هفت ماه و بیشترین ماندگاری در تیم **مالی** با ۱۲ ماه در سال بوده است.

مالی و اداری فروش تأمین حمل و نقل عملیات



جلسات بررسی عملکرد ماهانه واحدها و هدفگذاری های آتی



محصولات فنی تازه بار از مهم‌ترین دارایی‌های شرکت می باشند

TazeBar

Super Admin App

TazeRo

Logestic, Delivery App

TazeChin

Sorting, Packaging App

TazeBan

Marketing, Sales App

TazeYab

Supply Chain, Tender App



قسمتی از توسعه محصول تازه بار در سالی که گذشت...



ایجاد دسته بندی محصولات محبوب من



ارائه سبد خرید پیشنهادی به مشتری با توجه رفتار خرید مشتری



امکان ویرایش یا حذف سفارش توسط مشتری



راه اندازی قابلیت پرداخت در محل برای سفارشات



بهره برای از تازه بار Market palce



امکان قیمت گذاری سیستمی و هوشمند تمام محصولات



ایجاد ساختار مالیات بر ارزش افزوده



دریافت خروجی اکسل و pdf از گردش حساب مالی





مهم‌ترین اقدامات فنی انجام شده در سال ۱۴۰۱ ...

در سالی که گذشت در جهت توسعه محصولات فنی تازه بار اقدامات قابل توجه و متعددی صورت گرفت. بهره‌برداری از پلتفرم جدید به نام تازه‌بان به همراه طراحی و بهره‌برداری بیش از ۶۰ فیچری که ساختارهای ارزشمندی را به محصولات و پلتفرم‌های قبلی تازه بار اضافه نمودند از جمله مهم‌ترین اقدامات فنی و توسعه محصول در تازه‌بار بوده‌اند که در ادامه به برخی از مهمترین آنها اشاره خواهیم کرد. لازم به توضیح است که محصولات ارزشمندان در تازه‌بار زمینه‌ای شد تا در یک پروسه زمانی طولانی و پس از انجام بررسی‌های دقیق و موشکافانه توسط معاونت علمی و فناوری ریاست جمهوری، موفق به کسب گواهینامه **دانش بنیان** شویم، که قطعاً انگیزه ما برای کسب دستاوردهای بیشتر در حوزه فناوری و تکنولوژی را ارتقاء خواهد داد.

قسمتی از امکانات و ساختارهایی که به مجموعه محصولات تازه‌بار اضافه شده‌اند را با شما به اشتراک می‌گذاریم:

- ایجاد قابلیت پرداخت در محل به صورت هوشمند
- بهره‌برداری از سیستم قیمت گذاری سیستماتیک در ادمین تازه بار
- بهره‌برداری از ساختار مارکت پلیس شدن تازه بار
- ایجاد ساختاری برای قیمت گذاری محصولات برای مشتریان اختصاصی با قیمت های متفاوت از دیگران
- ایجاد ساختار مالیات بر ارزش افزوده
- ایجاد قابلیت برای تاریخ تحویل برخی از محصولات به روزهای آتی تر و تبدیل شدن سفارش مشتری به چند سبد خرید





تازه بار، تجربه یک خرید بی واسطه

- ارائه سبد خرید پیشنهادی به مشتریان به صورت هوشمند و بر اساس نیاز آنها
- ایجاد قابلیت‌هایی جهت چیدمان سفارش‌ها در تازه‌رو با استفاده از هوش مصنوعی
- امکان حذف و یا ویرایش سفارش توسط مشتری در پنل کاربران
- ایجاد قابلیت ارائه تخفیف به مشتریانی که محصولات را در دسته بندی دستچین با وزن‌های بالایی خریداری می‌کنند
- ارسال هوشمند و سیستمی پیامک کسری بارها به مشتریان قبل از ارسال سفارش و خروج بار از انبار
- کاهش پیامک‌های ارسال شده به مشتریان
- قابلیت دریافت اکسل و پی دی اف از گردش مالی در پنل کاربران
- اضافه شدن دسته بندی فروشگاه علاوه بر میوه و صیفی و سبزی جهت توسعه محصولات قابل فروش در مارکت پلیس





سال پیش رو ...

کارهای سخت، انسان‌های سخت کوش می‌خواهد...

ما در سالیان گذشته در تازه‌بار توانسته‌ایم ساختار نظام‌مندی از یک تیم خوب در واحدهای پردازش محصول و عملیات، تأمین، مالی و اداری، فروش و پشتیبانی مشتریان، حمل و نقل در شیفت‌های کاری شب و روز و ... را ایجاد کنیم، حال زمان آن فرا رسیده در واحدهای فنی و توسعه محصول، مارکتینگ و تبلیغات، واحد تأمین مستقر در شهرستان‌ها و ... فعالیت خود را افزایش داده و با تمرکز بر این واحدها درصدد جذب نیروهای متخصص باشیم.

همچنین توسعه و تقویت واحدهای نظام یافته قبلی نیز با هدفمندی و قدرت ادامه خواهد داشت، به عنوان مثال مکانیزه شدن بیشتر واحد عملیات با دستگاه‌های سورت تخصصی محصولات کشاورزی، اضافه نمودن شیفت‌های کاری واحد عملیات، جذب رستوران‌های زنجیره‌ای و برندهای مطرح، جذب تأمین کننده‌های بزرگ دیگری همچون هایپراستار و دیجی‌کالا، ایجاد باشگاه مشتریان و ارائه گزارش‌های مالی و آماری تحلیلی به آنها در جهت ایجاد جذابیت برای مشتریان ویژه، اجرای کمپین‌های تبلیغاتی میدانی، توسعه بانک اطلاعاتی هوشمند ایجاد شده از کشاورزان در شهرستان‌های مختلف، حضور میدانی بیشتر در استان‌های مختلف در جهت خرید بی‌واسطه از کشاورزان، جذب و استخدام مأموران خرید تازه‌بار مقیم در استان‌های دیگر همچون شهر همدان و شیراز که در سال ۱۴۰۱ انجام دادیم، افزایش زنجیره پخش تازه‌بار علاوه بر شهر تهران در اطراف آن که در سال مورد بررسی نیز شروع خوبی در آن داشتیم و موارد بسیار دیگری که در گزارش‌های بعدی شما را در جریان پیشرفت هریک از آنها قرار خواهیم داد. همچنین با توجه به داده‌های آماری و اطلاعاتی خوبی که در این سال‌ها کسب کرده‌ایم تحلیل‌هایی در جهت پیش بینی، قیمت‌گذاری، زمان مناسب برای خرید محصولات مورد نیاز مشتریان به تناسب فصل آنها که نهایتاً همه تلاش‌ها در جهت تحقق آرمان تازه بار یعنی **از مزرعه تا آشپزخانه** انجام خواهد بود، با ما در این راه همراه باشید.....





همکاران واحد عملیات تازه بار

