



PRODUCT CATALOG · ۱۴۰۴

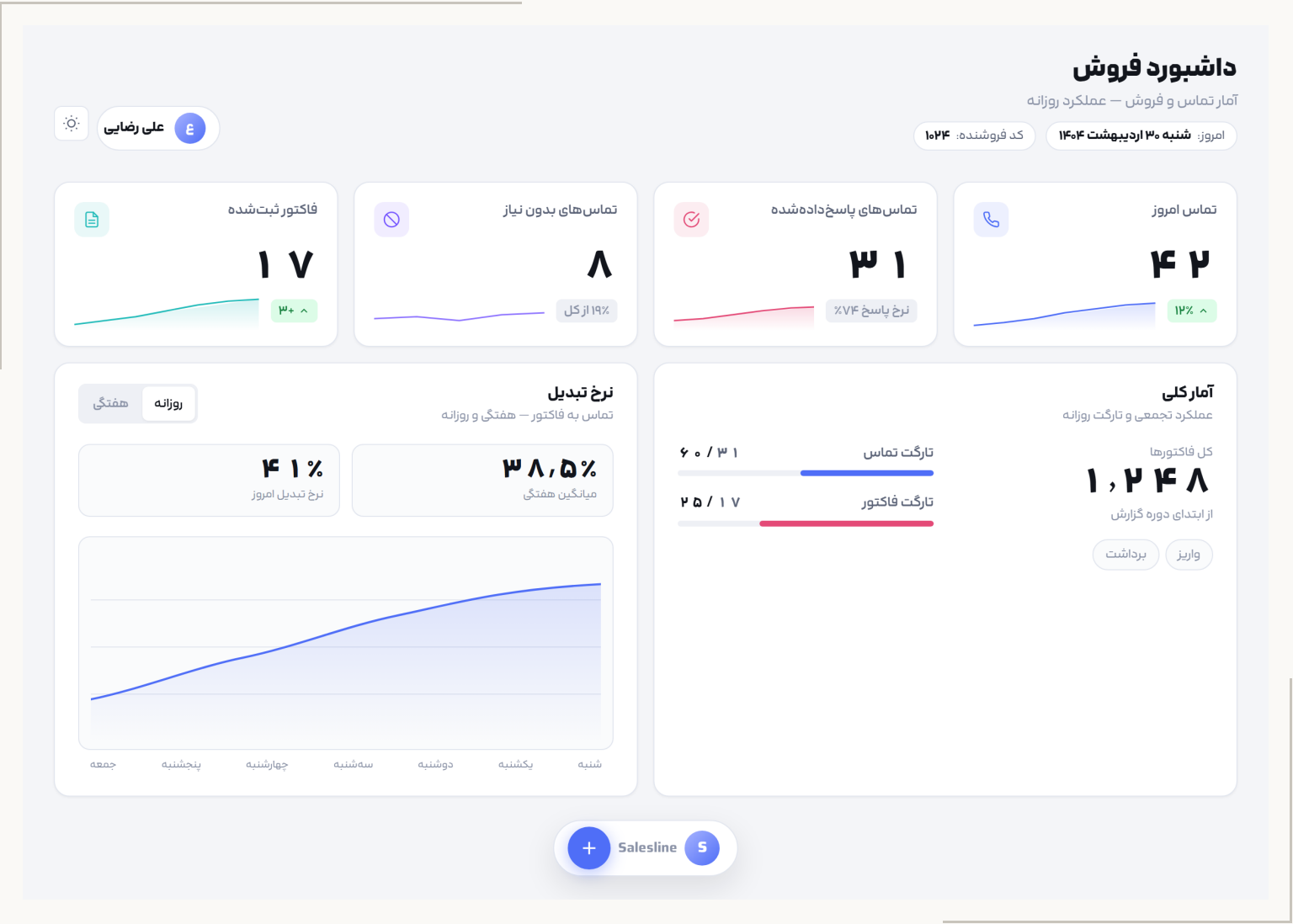
LineOS

خط – پلتفرم اجرایی هوشمند سازمان

Many dots, **one line!**

هزار نقطه داده · یک خط اجرا · یک پنل کنترل

The AI Operating System for Business —
.Connect. Automate. Execute



LINEOS · AI BUSINESS OPERATING SYSTEM

خط؛ پلتفرم اجرایی هوشمند سازمان

Many dots, **one line!**

هزار نقطه داده · یک خط اجرا · یک پنل کنترل

داده‌ها، فرآیندها و هوش مصنوعی را در یک هسته یکپارچه به هم متصل می‌کنیم؛ تا سازمان‌ها بتوانند هر قابلیت کسب‌وکار را به یک خط هوشمند تبدیل کرده و از یک نقطه مدیریت کنند.

↔ **AI** **۶** **+۳۴**

ماژول عملیاتی Business Line تخصیص · پیش‌بینی · STT موبایل تا دسکتاپ

HORECA تولید پخش FMCG

دستیار هوشمند · یکپارچگی

Many dots, one line!

شعار اصلی LineOS – از پراکندگی تا کنترل متمرکز

LineOS فقط نرم‌افزار جداگانه نیست – یک **دستیار هوشمند**

اجرایی است که روی تمام داده‌ها و سیستم‌های شما سوار می‌شود:

Excel، CRM، ERP، تماس، ویزیت میدانی، انبار و خط تولید. همه را

به یک لایه واحد وصل می‌کند تا مدیر، سرپرست و تیم میدانی از یک

پنل تصمیم بگیرند.

– Sync لحظه‌ای دفتر · میدان · کارخانه

– اتصال همه منابع داده – بدون جابه‌جایی بین ۱۰ ابزار

– کنترل متمرکز KPI، اعتبار، تامین، تولید

– دستیار AI (لومن) روی داده زنده

– Connect · Automate · Execute

– تبدیل تصمیم به اقدام

AI ASSISTANT

REAL-TIME SYNC

SINGLE SOURCE OF TRUTH

FULL INTEGRATION

Many dots → One line → One control panel

Excel · CRM · ERP · میدان · انبار · تولید – همه به یک خط

اجرا وصل می‌شوند.

شلوغی کسب‌وکار از کجا میاد؟

قبل از LineOS، بیشتر سازمان‌ها با سیستم‌های جدا، داده پراکنده و تصمیم‌های کند زندگی می‌کنند.

۰۱	۰۲	۰۳
داده پراکنده	ویزیت ثبت‌نشده	تصمیم دیر
Excel، تماس، پیامک، CRM قدیمی — هیچ‌کس نمی‌دونه عدد درست کجاست.	ویزیتور میدونه چی فروخته، ولی سیستم نه. مدیر با ۱۰ تماس وضعیت رو می‌فهمه.	تخصیص مشتری، اعتبار، اولویت lead — همه با حدس و جلسه طولانی.

LineOS = یک Core، چند Line، یک حقیقت		
لایه اجرایی هوشمند که داده‌ها را متصل می‌کند، فرآیندها را اجرا می‌کند و تصمیم را به اقدام تبدیل می‌کند — از KPI داشبورد تا ثبت بازدید موبایل، از تخصیص AI تا BOM، انبار، خط تولید و MES.		
— داشبورد لحظه‌ای مدیر و مالک	— اپ موبایل‌فرست ویزیتور	
— CRM با احتمال خرید	— تخصیص AI + DnD	
— گردش کار اعتبار قابل audit	— CRM نارضایتی · ویس · Kanban	
— توزیع: ناوگان، روت، TSP	— تامین و تولید (MES)	

.Connect. Automate. Execute

نه CRM، نه ERP، نه داشبورد — یک Business Execution System که تصمیم را به اقدام تبدیل می‌کند.

۰۱

در production واقعی — نه دمو تئوری

ویزیت، CRM فروش، اعتبار، CRM نارضایتی، توزیع، تامین و تولید — همه در یک اکوسیستم یکپارچه.

۰۳

یک منبع حقیقت

CRM، بازدید، اعتبار، نارضایتی — همه sync. دیگر «فایل کجاست؟».

۰۴

گزارش برای مالک

KPI آماده ارائه — بدون ساختن slide از صفر هر هفته.

۰۲

موبایل فرست

ویزیتور با یک دست، عکس و سفارش ثبت می‌کنه. UX برای میدان، نه دفتر.

۰۵

قابل اندازه‌گیری

هر اقدام ویزیت، transfer، اعتبار و تماس — audit trail کامل.

خط توزیع

عملیات لجستیک و تحویل را یکپارچه می‌کند: تخصیص حواله به ناوگان، طراحی روت، بهینه‌سازی مسیر با داده‌های زنده ترافیک، نقشه زنده و اپ راننده. مشکل رایج پخش – مسیر غیربهبوده، ETA نامشخص و وضعیت تحویل پراکنده – اینجا با یادگیری از الگوی واقعی ناوگان حل می‌شود. راننده با اپ موبایل تأیید و رسید می‌زند؛ مدیر با KPI مسافت، زمان و SLA کنترل می‌کند.

– مرکز مسیریابی – توقف، ETA، ردیابی

– تخصیص حواله و مشتریان به خودرو

– پنل راننده موبایل‌فرست

– بهینه‌سازی با مسیریاب و ترافیک زنده

– اعلان خودکار به مشتری

– مدیریت حواله و وضعیت تحویل

مزیت‌های تخصصی ML و یادگیری ناوگان

تخصیص مسیر با Machine Learning بر اساس الگوی واقعی تحویل و ترافیک

یادگیری مستمر از فعالیت روزانه ناوگان

در نظر گرفتن ویژگی‌های موزعین در تخصیص

داشبورد AI - آمار و داده

KPI لحظه‌ای تحویل، مسافت و SLA – پرسش متنی مثل «کدام راننده عقب است؟»

DRIVER PWA

TSP

FLEET LEARNING

ROUTE ML

بهینه‌سازی TSP

۱۴۰۵ – امروز

۶ حواله ۱۸۰ مشتری

محاسبه مجدد مس

Neshan TSP

مسیر بهینه – کامیونت تهران شمال

ETA بعدی

۱۲:۴۰

ت مازول توزیع +

زمان ت

۰۳۵

مسافت کل

km ۴۲.۵

به‌ویزیّت و محاسبه مسیر

اطلاعات ماشین

محمد کریمی تهران شمال کامیونت

۹۵

زمان درراه (دقیقه)

۴۲.۵

مسافت کل (km)

محاسبه مجدد مسیر

مشاهده نقشه

نوع

کامیونت

شماره

۳۳ تن

کارتکد

km ۸۴,۲۰۰

تجهیزات

تجهیزات سونوس

۱۳۴۴/۰۲/۱۰

نوع	نام فروشگاه	مسیر و ریزش	شهر	ملاحظات
۸۰۰	سوپرمارکت آریا	A-1-2	تهران	دارد
۸۰۰	رستوران بام	A-1-2	تهران	دارد
۸۰۰	هتل پارسین	A-1-2	تهران	دارد
۸۰۰	کافه لمریز		تهران	ندارد



ویس

تحلیل‌شده توسط سیستم

دل‌میانگین اطمینان تحلیل روی ۹۰٪ برای تماس‌های اخیر؛ موارد زیر

بدا کنید.

مشتری، فروشنده، تگ...

تاریخ	جهت	مشتری	فروشنده	تگ‌ها
۱۴۰۴/۰۳/۰۵	ورودی	فست فود شانزلیزه ستاره فروش	کد ۱۰۴۲	نارضایتی محصولی
۱۴۰۴/۰۳/۰۴	خروجی	رستوران باغ بهشت	کد ۱۰۸۹	نحوه استفاده
۱۴۰۴/۰۳/۰۴	ورودی	فست فود فلاف طلایی	کد ۱۱۲۰	نارضایتی محصولی
۱۴۰۴/۰۳/۰۳	خروجی	رستوران سنتی بهار	کد ۱۰۵۵	تاخیر ارسال

پرسش از دستیار هوشمند...

بورد تسک

۸ تسک فعال — کارت‌ها را بین ستون‌ها بکشید

اولویت ۳ تسک در «کنترل کیفیت» بیش از ۲۴ SLA ساعت مانده‌اند.

در انتظار کنترل کیفیت	تایید مرجوعی	در انتظار جلسه
بررسی بچ ۲۴۸۸-B — فاسد شدن فست فود شانزلیزه SLA ۱۸h بلا	مرجوعی سس یکابتری شانزلیزه متوسط	جلسه روش استفاده — سرخ‌کن سه‌شنبه ۱۰:۳۰
نمونه‌برداری روغن ۷۷۴۴-OIL فلاف طلایی QC متوسط	تایید فنی رویوش AL باغ بهشت	

«کدام تسک رو اول ببرم؟» Alt + A

از نارضایتی تا رضایت

تحلیل خودکار مکالمه، رسیدگی ساخت‌یافته، و تصمیم سریع — با زبان طراحی Salesline

پیش‌امور الگوی «خرابی محصول» نسبت به هفته قبل ۱۲٪ کمتر است؛ اولویت را روی فاسد شدن بگذارید.

تحلیل ویس	داشبورد نارضایتی	بورد تسک
مکالمات، نگرهای استخراج‌شده، زیرنگ محصول و اعتماد به تحلیل — کلیک برای سوابق مشتری، ورود به صفحه —	کاتال ورود، قابل رسیدگی، روند ۳۰ روز و شاخص‌های عملیاتی در یک نگاه. مشاهده نمودارها —	کاتال فرآیند، کیفیت تعریف تسک جذب مدیریت تسک‌ها —
نظرسنجی پس از رسیدگی		
CSAT و NPS برای مشتریانی که مسیر نارضایتی را طی کرده‌اند. نتایج و نرخ پاسخ —		

پرسش از دستیار هوشمند... Alt + A

CRM LINE ۰۲

خط CRM

چرخه کامل کیفیت ارتباط با مشتری: از تحلیل ویس تماس فارسی تا

بورد Kanban نارضایتی، داشبورد QC و نظرسنجی CSAT/NPS.

تماس‌های بدون تگ، تسک‌های گم‌شده و نظرسنجی پراکنده اینجا

یکپارچه می‌شوند. Voice AI موضوعات و احساسات را استخراج

می‌کند و تسک QC می‌سازد.

تحلیل تماس Voice AI و STT فارسی

طراحی و مدیریت نظرسنجی

داشبورد CRM و KPI تیم

بورد تسک و پیگیری نارضایتی

صندوق پاسخ‌های دریافتی

گردش کار رسیدگی به شکایت

مزیت‌های تخصصی Voice AI

تحلیل مستمر ویس و تگ‌گذاری خودکار موضوعات و احساسات

سنجش کیفیت مکالمه و سطح رضایت بلافاصله پس از تماس

ارسال خودکار نظرسنجی و اولویت‌بندی پیگیری

داشبورد AI · آمار و داده

الگوی نارضایتی و SLA — «کدام موضوع این هفته بیشتر تکرار شده؟»

SURVEY AI

KANBAN QC

SENTIMENT

VOICE AI

خط فروش

لایه اجرایی فروش و پخش: از پروفایل ۳۶۰° مشتری تا بازدید

میدانی، تارگت، پاداش و داشبورد KPI. داده پراکنده، ویزیت

ثبت‌نشده و تصمیم دیر اینجا حل می‌شود. مدل ML احتمال خرید

هر مشتری را محاسبه می‌کند، تخصیص هوشمند می‌سازد و نرخ

تبدیل تماس را بالا می‌برد — همه sync با CRM و توزیع.

— پروفایل ۳۶۰° مشتری و تاریخچه خرید

— تارگت وزن، مشتری، تماس و ویزیت

— داشبورد KPI فروشنده و تیم

مزیت‌های تخصصی · ML و هوش مصنوعی فروش

احتمال خرید روزانه هر مشتری با Machine Learning

تخصیص خودکار مشتریان با احتمال بالا به فروشندگان

سناریوی مکالمه اختصاصی با AI بر اساس سابقه و سیاست فروش

پایش مستمر تماس و بازآموزی مدل از نتایج واقعی

داشبورد AI · آمار و داده

«امروز کدام مشتری اولویت تماس دارد؟» — پاسخ هوشمند بر اساس نقش.

DND ASSIGN

FIELD PWA

CONVERSATION AI

PURCHASE ML

مشتریان

اولویت تماس بر اساس احتمال خرید

جستجو، نام، کد، تلفن...

درجه	مشتری	احتمال	اعتبار
A	کافه قنادی کیک میک	۱۰۰٪	۲,۴۵۰,۰۰۰ کد ۱۲ روز ۵
B	پخش نوین تهران	۵۶٪	۸۵۰,۰۰۰ کد ۱۲ روز ۳
A	سوپرمارکت رضوان	۱۸٪	بدهی نادر کد ۱۲ روز ۱۲
C	مینی‌مارکت سپهر	۷۳٪	۱,۲۰۰,۰۰۰ کد ۱۲ روز ۱۲
B	پخش البرز کرج	۶۱٪	۳,۱۰۰,۰۰۰ کد ۱۲ روز ۱۲

مشترکافه قنادی کیک میک

کافه قنادی کیک میک

پخش مواد غذایی · کد ۱۰۰۲۳۴

درجه A

۲۱-۸۸۷۷۶۶۵۵

سناریو تماس تلفنی

مکالمه قبلی‌ات را شنیدم. مشتری روی دو محصول کمی شک داشت: کیک بسته‌ای شکلاتی از نظر تازگی بچ و تاریخ مصرف مورد بود. و پودر کافه از نظر پایداری قیمت با رقیب مقایسه می‌کرد و خرید را موکول کرد. این تماس را کامل‌تر کن — اول کشف نیاز قفسه و فروش آخر هفته. بعد مشخصات فنی نگهداری و حاشیه واقعی را با عدد بگو. نه شعار. اگر لازم است نمونه نیمه‌کارتن یا پیشنهاد جایگزین هم‌رده بده و فقط وقتی شک بسته شد تخفیف را باز کن. احتمال خرید امروز بالاست؛ بدون آمادگی دانش محصول، فرصت می‌سوزد.

سناریو مراجعه حضوری

برای مراجعه حضوری، اول ویترین و دمای یخچال شیرینی را چک کن. عکس بچ‌های روی قفسه بگیر. و همان دو محصول مورد را با برجسب تازگی و قیمت مصرف‌کننده کنار هم مقایسه کن. یک نمونه کوچک شکلاتی برای تست پرسنل بگذار و قرارداد حداقل سفارش هفتگی را روی میز بگذار. اگر موجودی رقیب بزرگ‌تر چیده شده، پیشنهاد چیدمان مجدد یا پلنوگرام کوتاه بده. هدف ویزیت، ثبت سفارش ترکیبی همان دو SKU به‌همراه یک آرتیم مکمل با حاشیه به‌تر.

محصولات پر استفاده

۶ ماه گذشته

محصول	آذر	دی	بهمن	اسفند	فروردین	اردیبهشت
روغن ۱.۸L	●	●	●	●	●	●
رب ۸۰۰g	●	●	●	●	●	●
نوشابه	●	●	●	●	●	●
ماکارونی	●	●	●	●	●	●

باشگاه مشتریان

باشگاه مشتریان یکی از مؤثرترین ابزارهای نگهداشت و رشد بازار است. این سیستم به‌صورت PWA اختصاصی تحویل می‌شود تا برای هر مشتری B2B اکانت جدا ساخته شود – سفارش، ردیابی زنده، امتیاز، آموزش و پشتیبانی روی موبایل مشتری، بدون اینکه هر مشتری نرم‌افزار جدا بخرد. یکپارچه با فروش، توزیع و CRM؛ داده رفتار مشتری به لایه تصمیم سازمان برمی‌گردد.

آموزش و محتوا با سیستم LMS

پیشنهاد هوشمند و Reorder یک‌کلیکی

یکپارچه با توزیع، فروش و CRM

اپ PWA – سفارش، ردیابی زنده، امتیاز

سطح‌بندی Bronze → Gold → Diamond

ماموریت، جوایز و پنل مدیریتی

مزیت‌های تخصصی رفتار مشتری و کمپین

تحلیل هوشمند رفتار در اپ – گزارش یکپارچه به CRM

مشاوره هوشمند کمپین بر اساس نیاز هر مشتری

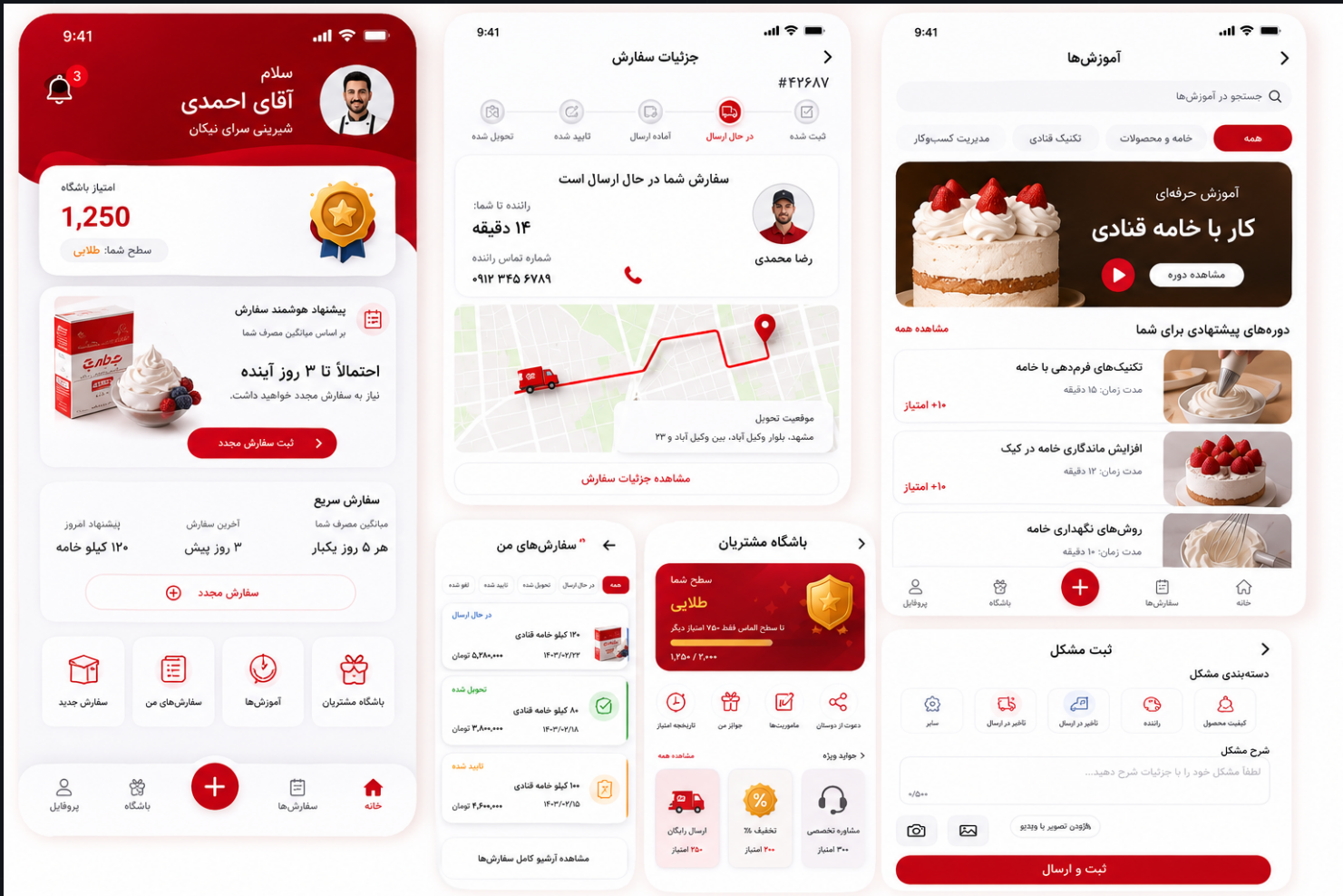
پیام و کانال شخصی‌سازی‌شده از داده واقعی سفارش

PERSONALIZATION

PWA

CAMPAIGN AI

BEHAVIOR ANALYTICS



خط مدیریت

لايه تصميم و هماهنگی داخلی: تارگت عددی، طرح پاداش، و Task Manager سازمانی با Kanban و Smart Assign. تارگت در Excel، پاداش مبهم و تسک‌های پراکنده بین کانال‌ها اینجا یکپارچه می‌شوند — sync با فروش واقعی و اعلان چندکاناله برای تیم.

- | | |
|--------------------------------|--------------------------------------|
| تارگت وزن، grade، تماس و ویزیت | – طرح پاداش پلکانی با preview زنده |
| داشبورد تسک سازمانی و تقویم | – بورد Kanban با اولویت و SLA |
| Smart Assign هوشمند | – اعلان چندکاناله به تیم |

مزیت اجرایی

تارگت و پاداش روی داده زنده فروش – بدون فایل موازی و اختلاف گزارش.

- | | | | | |
|--|--------------|--------------|--------------|---------|
| | SMART ASSIGN | TASK MANAGER | COMPENSATION | TARGETS |
|--|--------------|--------------|--------------|---------|

خط تامين

تأمین هوشمند را به برنامه تولید وصل می‌کند: BOM، موجودی

انبار، شناسایی مواد بحرانی و workflow درخواست تامین (استعلام

→ مالی → QC → انبار). توقف خط به‌خاطر کمبود ماده‌ای که دیر

فهمیده می‌شود، اینجا قبل از وقوع دیده می‌شود. داشبوردها

coverage و timeline به برنامه ریز نشان می دهد کدام ماده ریسک

دارد؛ از برنامه تولید تا صدور مواد یک حقیقت واحد دارید.

تحليل مواد بحرانی

درخواست تامین چند مرحله‌ای

Hub end-to-end تامین

— داشبوردهای ریسک توقف خط

انبار چندگانہ · reserved

BOM و برنامه هفتگی

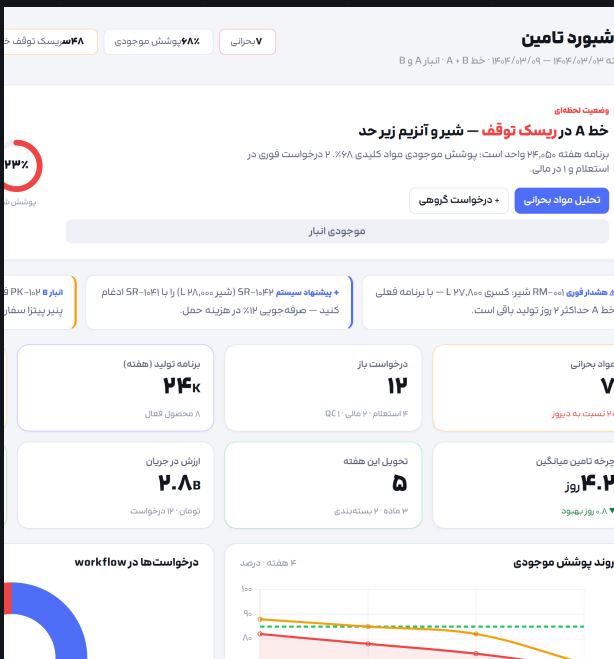
داشبورد تامین

KPI پوشش، مواد بحرانی و timeline درخواست – foresight قبل از توقف خط.

SR WORKFLOW

BOM

CRITICAL MATERIALS



خط تولید

لایه MES LineOS: از درخواست تولید تا رصد خط، ثبت وقایع،

صدور مواد و بچ محصول تمام‌شده. OEE مبهم، توقف‌های

ثبت‌نشده و نبود ردیابی بچ اینجا با داشبورد زنده خط و ثبت سریع

event حل می‌شود. اتصال به Supply یعنی مواد بحرانی قبل از

توقف دیده می‌شود؛ اتصال به QC یعنی کیفیت تا مشتری قابل

پیگیری است – از «گزارش دیروز» به «هدایت لحظه‌ای خط».

داشبورد OEE · yield · downtime

Shop floor · Run / Down

لینک Supply ↔ Factory

درخواست تولید و timeline

بچ · traceability · QC

Hub MES end-to-end

داشبورد تولید

وضعیت خط، تحقق برنامه و علل توقف – foresight برای سرپرست شیفت.

BATCH TRACE

OEE

MES

صبح · خط A و B

در حال تولید

بشنهادی ۱,۲۴۰-۵۱۰۲۶۰۳۰۶-MZL از ۲,۰۰۰ کارتن · باقیمانده برنامه: ۷۶۰

وقایع

زمان توقف

۱.۵س

قطعی برق · خط B

OEE خط A

۸۴%

Availability ۹۱%

صدور مواد

۴

۲ تأیید ۲۰ منظر

باقیمانده برنامه هفته

۹,۳۵۰

از ۳۳,۴۰۰ واحد

علت توقفات

هفته جاری



محصولات

برنامه هفته

تولید شده

باقیمانده

ط تولید – وضعیت لحظه‌ای

لت صبح · ۱۰۴۵ · ۱۴۰۴/۰۳/۰۶

خط A – لپنیات

PD-۲۴۰۳۰۶-A پانیر موزارلا · Pasteurizer

در حال تولید

خط B – نوشیدنی

PD-۲۴۰۳۰۵-B پانیر پیتزا · منتظر مواد

توقف · برق

خط UHT –

PD-۲۴۰۳۰۴-C

۸,۰۰۰ بسته

شروع تولید

دستگاه ها – خط A

دستگاه	وضعیت	PD	آخرین وقایع
Pasteurizer #۲	Run	PD-۲۴۰۳۰۶-A	—
Mixer #۱	Down	PD-۲۴۰۳۰۶-A	خرابی بلبرینگ
Filler #۳	Run	PD-۲۴۰۳۰۶-A	—
Wrapper #۱	Run	PD-۲۴۰۳۰۶-A	—

شعبور تولید

۵,۰۰۰/۰۳/۱۴۰۴ · شیفت صبح · خط A و B

خط A: پانیر موزارلا – در حال تولید

PD-۲۴۰۳۰۶-A · بچ پیشنهادی ۱,۲۴۰-۵۱۰۲۶۰۳۰۶-MZL از ۲,۰۰۰ کارتن · باقیمانده برنامه: ۷۶۰

خط تولید · ثبت وقایع

تولید امروز

۳,۸۴۰

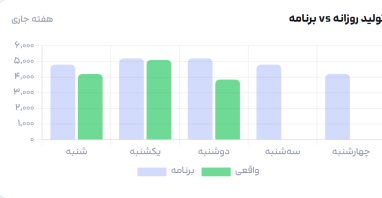
یاد · ۳۰ محصول

بچ ثبت‌شده

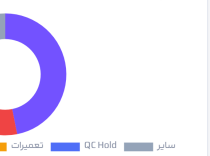
۶

موز

تولید روزانه vs برنامه



علت توقفات



پیشرفت برنامه تولید – محصولات

محصول برنامه هفته تولید شده باقیمانده درصد

لومن

مغز متفکر LineOS

در LineOS هوش مصنوعی فیچر جدا نیست — مغز سیستم است. داده حسگر است، Lineها اعضای بدن، automation حرکت. **لومن** دستیار هوشمند و Agent اجرایی است: همه رویدادهای سیستم را می‌بیند، تحلیل می‌کند، «چرا»ها را تشخیص می‌دهد، آینده را پیش‌بینی می‌کند و با چت زنده از تمام آمار شرکت مطلع‌تان می‌کند — فروش، CRM، توزیع، تولید و تامین.

- | | |
|---------------------------|-----------------------------|
| چت زنده روی آمار واقعی | تشخیص علت افت فروش |
| پیش‌بینی رسیدن به تارگت | اولویت‌بندی فروشنده و مشتری |
| پوشش همه حوزه‌های عملیاتی | پیشنهاد اقدام اجرایی |

همه‌چیز را لومن می‌داند و تحلیل می‌کند
کافی است بپرسید: «چرا فروش ریزش داشته؟» یا «کدام فروشنده کمک لازم دارد؟» — پاسخ از داده زنده همان لحظه، بدون فیلتر و بدون گزارش دستی.

LUMEN

LIVE STATS

CHAT ANALYTICS

AI · ML



جابه‌جایی لومن و دیالوگ

AI · ML

لومِن مغز متفکر LineOS

فروش! حوزه مورد علاقه‌م. این وضعیت همین الان — زنده و بدون فیلتر. بپرس «چرا» تا علت را باز کنم، یا یکی از سؤال‌های پایین را بزن.

۸۱٪

تحقق تارگت ماه

۴۸.۲M

فروش امروز

۱۷

فاکتور امروز

چرا فروش نسبت به ماه قبل ریزش داشته؟

به تارگت آخر ماه می‌رسیم؟

کدوم فروشنده کمک لازم داره؟

ادامه بده

GET STARTED

خط

Many dots, one line!

پلتفرم اجرایی هوشمند سازمان — Connect. Automate. —
Execute.
۳۴+ ماژول · ۶ Business Line · لومن · یک Core

- لندینگ
- دمو با لومن
- تور ماژول‌ها