

طلب تغيير

طلب تغيير

إطلاق نظام التحليلات والتقارير

إلى

Harrow Retail Group
Commerce Blvd, Suite 900, 2200
Columbus, OH 43215, United States

من

Clearview Analytics
Franklin St, Boston, MA 02110, 225
United States

يعدّل طلب التغيير هذا نطاق العمل المُشار إليه أدناه. ولا يسري مفعوله إلا بعد توقيع الطرفين عليه.

تاريخ الإصدار

14 يناير 2026

يعدّل

SOW-2026-0118

تاريخ السريان

28 يناير 2026

طلب تغيير رقم

CR-2026-0210

CLEARVIEW ANALYTICS LLC

سري — أُعدّ من أجل Harrow Retail Group. لا يجوز تداوله خارج نطاق الأطراف المذكورة.

ملخص التغيير

أدى استحواذ Harrow Retail Group على سلسلة إقليمية من 8 متاجر في منتصف مرحلة الطرح إلى إضافة نظام نقاط بيع ثانٍ يتطلب الدمج، ما رفع المجموع الفرعي المعدّل إلى 196,500 دولار (بالإضافة إلى ضريبة المبيعات المعمول بها).

OVERVIEW

المبررات

يقوم كل فرع من فروع Harrow Retail Group الـ 60 بالإبلاغ عن أدائه عبر مجموعة متفرقة من الملفات المُصدّرة — ملف مبيعات ليلي، وجدول مخزون أسبوعي، وملخص رواتب يتأخر بيومين، وتقاريران إضافيان يطلع عليهما مديرو المناطق فقط. وبحلول الوقت الذي يحصل فيه أي شخص على صورة كاملة لأداء أسبوع أحد المتاجر، يكون الأسبوع قد انتهى بالفعل، وتُكتشف المتاجر ضعيفة الأداء متأخرًا جدًا لتصحيح المسار.

تقترح Clearview Analytics مشروعًا مدته عشرة أسابيع لتوحيد هذه التغذيةيات في لوحة واحدة، تُحدّث كل أربع ساعات، بواجهات مصممة حول ما يحتاج مديرو المتاجر ومديرو المناطق والتنفيذيون فعليًا إلى رؤيته. سُنْجِري تجربة أولية في خمسة متاجر قبل الطرح الكامل، بحيث يكون كل من التدريب ونموذج البيانات مُثبَّتِي الفعالية قبل تشغيل المتجر رقم 60. تستعرض الأقسام التالية النهج والنطاق والجدول الزمني والاستثمار.

نهجنا

نبني خط أنابيب بيانات واحدًا يستقبل تغذيات نقاط البيع والمخزون والرواتب بتحديث كل أربع ساعات، بحيث تعمل كل واجهة في اللوحة استنادًا إلى نفس الأرقام. وتعني الواجهات القائمة على الأدوار أن مدير المتجر يرى أداء المناوبة اليوم بينما يرى التنفيذي الاتجاه على مستوى الشبكة بأكملها — نفس البيانات، بمنظور مختلف.

وقبل التعامل مع جميع المتاجر الـ 60، نُجْري تجربة أولية في خمسة متاجر، ونُحسِّن مواد التدريب استنادًا إلى ملاحظات حقيقية من مديري المتاجر، ثم لا نطرح على مستوى الشبكة

التحدي

تعيش بيانات أداء المتاجر في ثلاثة أنظمة منفصلة — نقاط البيع، والمخزون، والرواتب — يُصدَّر كل منها وفق جدولته الخاص وبتنسيقه الخاص. يقضي مديرو المناطق حاليًا يومًا كاملًا كل أسبوع في التوفيق اليدوي بين هذه البيانات للوصول إلى شيء قابل للتصرف بناءً عليه، وبحلول ذلك الوقت تكون الأرقام قد أصبحت بالفعل قديمة.

تجاريًا، ينطوي الطرح على 60 موقعًا دفعة واحدة على مخاطرة فشل التدريب على نطاق واسع — فإذا لم تتناسب اللوحة مع طريقة عمل مديري المتاجر الفعلية خلال المناوبة، يتعثّر التبني بغض النظر عن جودة البيانات الكامنة وراءها.