

ENTERSOFTONE

EBS ERP

AI Edition

Version 6.1.0.1



Περιεχόμενα

Εισαγωγή.....	4
Βασικές έννοιες.....	5
Assistants	5
AI Σενάρια	6
Chat.....	7
Σενάρια και Standard Users	8
Chat & Agentic Users.....	9
Κλήση βοηθού	10
Αρχιτεκτονικό μοντέλο.....	11
Βήματα για την ενσωμάτωση του AI στο EBS ERP	13
On-Boarding.....	15
Ανάρτηση AI περιεχομένου	16
Διαχείριση AI Χρηστών	18
Διασύνδεση με Πλατφόρμα AI.....	21
Ενημέρωση AI Assistants.....	22
AI Ορατότητα	24
Κεντρική κλήση AI	24
Chat.....	32
Ερωτήσεις	35
Λειτουργικές Περιοχές Γνώσης των Assistants	36
Actions	48
AI σενάρια	48
Σελίδα είδους.....	55
Σελίδα πελάτη.....	57
Bits Ειδών, Πελατών, Προμηθευτών και Λογιστικής.....	60
Olaps & Dashboards.....	61
Κλήση βοηθού	62
Αυτοματισμοί.....	63
Scrollers	64
Olap.....	65
Cognitive tools	66
Παρουσίαση των αποτελεσμάτων	68
Άλλες δυνατότητες	75
Ασφάλεια και Έλεγχος Πρόσβασης	76
AI-powered workflows	79



.....	80
10 Καλές Πρακτικές Χρήσης των AI Assistants.....	82
Περιορισμοί AI ανάλυσης.....	85

Εισαγωγή

Η ενσωμάτωση τεχνολογιών **Τεχνητής Νοημοσύνης** (Artificial Intelligence – AI) σε ένα σύγχρονο **ERP πληροφοριακό σύστημα** αποτελεί πλέον στρατηγικό πλεονέκτημα για τους οργανισμούς που επιδιώκουν υψηλότερη αποδοτικότητα, ευελιξία και καλύτερη λήψη αποφάσεων.

Το AI δεν λειτουργεί απλώς ως ένα πρόσθετο εργαλείο, αλλά ως ένας «έξυπνος» μηχανισμός που αξιοποιεί τα δεδομένα για να δημιουργήσει προστιθέμενη αξία σε πραγματικό χρόνο. Παράλληλα μετασχηματίζει τα σύγχρονα ERP πληροφοριακά συστήματα, μετατρέποντάς τα από απλά εργαλεία καταγραφής δεδομένων σε έξυπνες πλατφόρμες επιχειρησιακής λήψης αποφάσεων. Μέσω προηγμένων αλγορίθμων ανάλυσης δεδομένων, μηχανικής μάθησης και αυτοματισμών, το AI μπορεί να εντοπίζει πρότυπα, να προβλέπει μελλοντικές τάσεις και να προτείνει βέλτιστες ενέργειες, μειώνοντας σημαντικά τον ανθρώπινο φόρτο εργασίας και τα περιθώρια σφάλματος. Έτσι προσφέρει στις επιχειρήσεις τη δυνατότητα να αποκτήσουν ουσιαστικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Διαδικασίες όπως η διαχείριση αποθεμάτων, οι οικονομικές προβλέψεις, η ανάλυση πωλήσεων και η υποστήριξη χρηστών μπορούν να γίνουν πιο ακριβείς, ταχύτερες και προσαρμοσμένες στις πραγματικές ανάγκες του οργανισμού. Από τη βελτιστοποίηση αποθεμάτων και τη βελτίωση της οικονομικής πρόβλεψης, έως την υποστήριξη χρηστών και την εξατομικευμένη πληροφόρηση, το ERP εξελίσσεται σε έναν ενεργό συνεργάτη που προσαρμόζεται δυναμικά στις ανάγκες του οργανισμού.

Από την έκδοση αυτή (AI Edition) το ENTERSOFTONE EBS ERP περνάει σε νέα εποχή ενσωματώνοντας τη χρήση του AI στον κεντρικό κορμό και στις βασικές λειτουργίες του.

Το παρόν documentation παρουσιάζει τις δυνατότητες και τα οφέλη της ενσωμάτωσης του AI στο EBS ERP, αναδεικνύοντας πώς η αξιοποίηση ευφυών τεχνολογιών οδηγεί σε καλύτερες αποφάσεις, μειωμένο λειτουργικό κόστος και αυξημένη επιχειρησιακή ευελιξία, θέτοντας τις βάσεις για ένα βιώσιμο και τεχνολογικά προηγμένο επιχειρησιακό μέλλον.

Βασικός στόχος είναι η μεγιστοποίηση της επιχειρησιακής αξίας και η δημιουργία ενός πιο ευφυούς, προσαρμοστικού και μελλοντικά επεκτάσιμου πληροφοριακού περιβάλλοντος.

Βασικές έννοιες

Assistants

Το ERP σύστημα υποστηρίζει τη λειτουργία πολλαπλών εξειδικευμένων AI Assistants, καθένας από τους οποίους έχει σχεδιαστεί για να εξυπηρετεί συγκεκριμένες επιχειρησιακές ανάγκες και ρόλους. Αντί για μια γενική, ενιαία προσέγγιση, η αρχιτεκτονική του συστήματος επιτρέπει τη χρήση διαφορετικών Assistants, οι οποίοι αξιοποιούν κοινή τεχνολογική βάση αλλά διαφοροποιούνται ως προς τη γνώση, το πλαίσιο και τον σκοπό τους.

Η ύπαρξη πολλαπλών Assistants επιτρέπει στο ERP να προσφέρει στοχευμένες, πιο ακριβείς και σχετικές απαντήσεις, βελτιώνοντας σημαντικά την εμπειρία χρήστη και ενισχύοντας την αποτελεσματικότητα των επιχειρησιακών ροών. Κάθε Assistant μπορεί να ενεργοποιείται ανεξάρτητα ή στο πλαίσιο ενός AI σεναρίου, διαμορφώνοντας ένα ευέλικτο και επεκτάσιμο οικοσύστημα Τεχνητής Νοημοσύνης.

Ο αριθμός των διαθέσιμων AI Assistants στην παρούσα έκδοση είναι συγκεκριμένος και σαφώς ορισμένος, καλύπτοντας βασικά και κρίσιμα επιχειρησιακά σενάρια. Ωστόσο, η αρχιτεκτονική του συστήματος έχει σχεδιαστεί με γνώμονα την επεκτασιμότητα, επιτρέποντας τον εμπλουτισμό του με νέους, περισσότερο εξειδικευμένους Assistants σε επόμενες εκδόσεις.

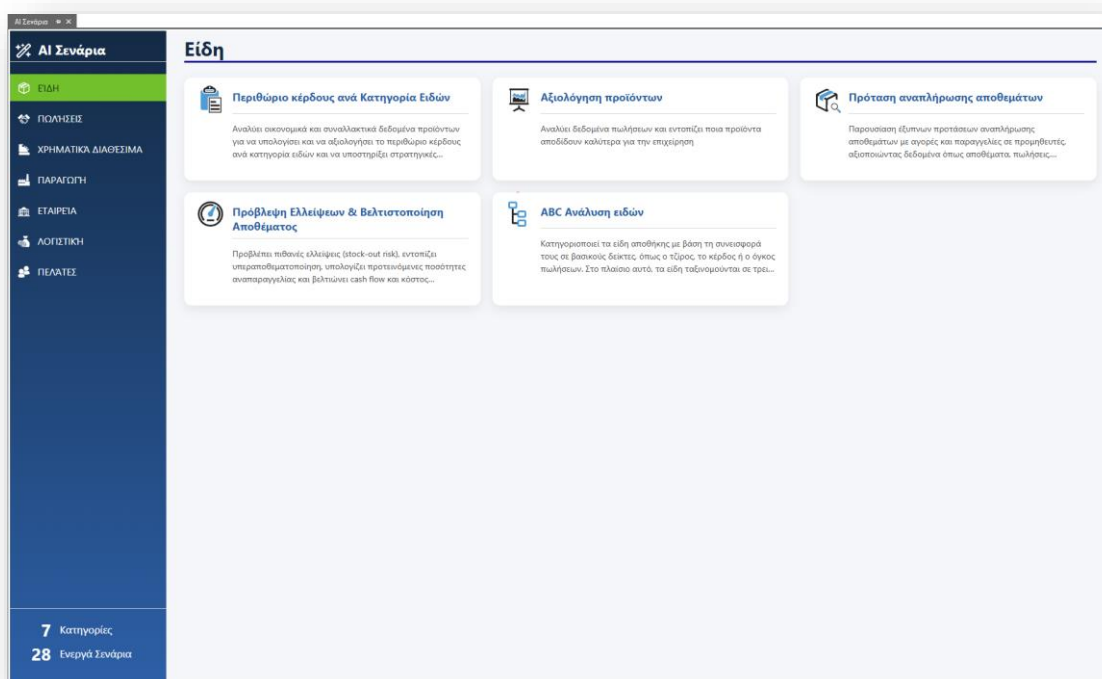
Έτσι καθώς η AI πλατφόρμα παραμένει δυναμική θα εμπλουτίζεται διαρκώς με νέους, πιο εξειδικευμένους Assistants, ανταποκρινόμενη στις εξελισσόμενες ανάγκες των οργανισμών.

AI Σενάρια

Ένα AI σενάριο αποτελεί μια προκαθορισμένη, ευφυή ροή λειτουργίας μέσα στο ERP σύστημα, η οποία αξιοποιεί τεχνολογίες Τεχνητής Νοημοσύνης για να αναλύει δεδομένα, να λαμβάνει αποφάσεις και να προτείνει ή να εκτελεί ενέργειες με αυτοματοποιημένο τρόπο. Ουσιαστικά, περιγράφει το *πότε*, το *πώς* και το *γιατί* ενεργοποιείται το AI, καθώς και το επιχειρησιακό αποτέλεσμα που στοχεύει να επιτύχει.

Κάθε AI σενάριο συνδέεται με συγκεκριμένα επιχειρησιακά δεδομένα και διαδικασίες του ERP, όπως πωλήσεις, αποθέματα, οικονομικά ή υποστήριξη πελατών. Με βάση προκαθορισμένα κριτήρια, ιστορικά δεδομένα και κανόνες, το AI επεξεργάζεται τις διαθέσιμες πληροφορίες και παράγει προβλέψεις, ειδοποιήσεις, προτάσεις ή αυτόματες ενέργειες, ενισχύοντας την αποτελεσματικότητα και τη συνέπεια των αποφάσεων.

Τα AI σενάρια είναι σχεδιασμένα ώστε να είναι επεκτάσιμα και προσαρμόσιμα στις ανάγκες κάθε οργανισμού. Μπορούν να λειτουργούν σε πραγματικό χρόνο ή περιοδικά, να εξελίσσονται μέσω μηχανικής μάθησης και να ενσωματώνονται ομαλά στην καθημερινή λειτουργία των χρηστών, μετατρέποντας το ERP από παθητικό σύστημα καταγραφής σε ενεργό, ευφυή επιχειρησιακό σύμμαχο.



Εικόνα 1 - AI Σενάρια

Chat

Η δυνατότητα συζήτησης με ένα **LLM** – μέσω πάντα των Assistants - μέσα στο πλαίσιο του **EBS ERP** ανοίγει νέους δρόμους, προσφέροντας **ενισχυμένη υποστήριξη, αυτοματοποίηση και γρήγορη πρόσβαση σε πληροφορίες**. Ταυτόχρονα κάνει την εργασία σας πιο εύκολη και αποδοτική.

Το AI Chat δεν λειτουργεί ως ένα απλό chatbot, αλλά ως ένας έξυπνος βοηθός που κατανοεί το περιβάλλον του ERP, τα δεδομένα της επιχείρησής σας και το τρέχον σημείο εργασίας σας μέσα στο σύστημα. Παράλληλα μετασχηματίζει τον τρόπο αλληλεπίδρασης με το ERP, επιτρέποντας στους χρήστες να αξιοποιούν τα επιχειρησιακά δεδομένα μέσω φυσικής γλώσσας.

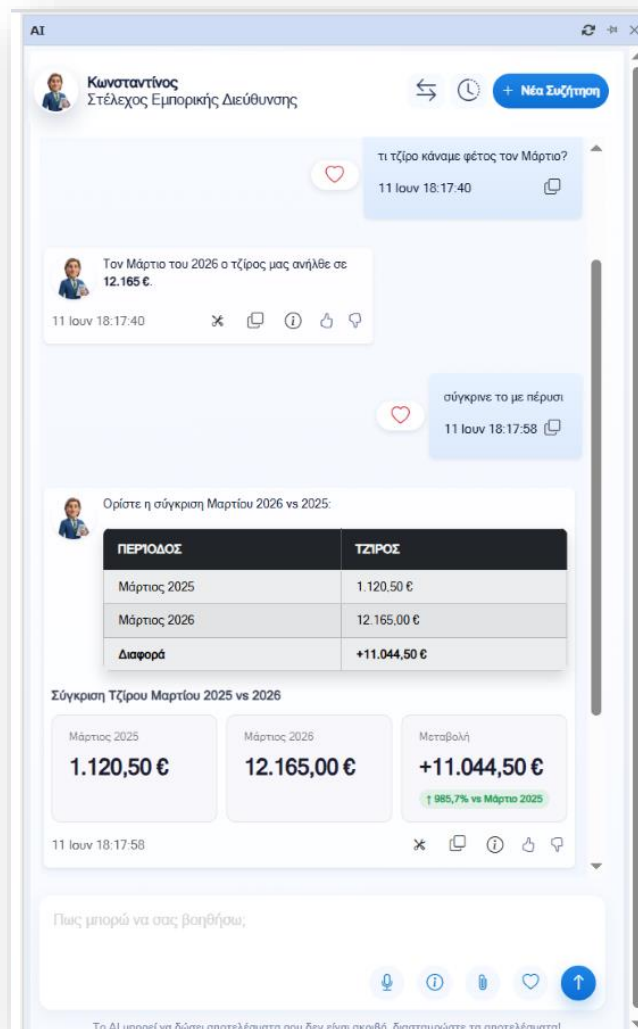
Η χρήση φυσικής γλώσσας μειώνει σημαντικά τον χρόνο αναζήτησης πληροφοριών και επιταχύνει τη λήψη αποφάσεων. Το σύστημα κατανοεί το πλαίσιο εργασίας, παρέχει άμεσες απαντήσεις, αναλύει δεδομένα σε πραγματικό χρόνο και προτείνει ενέργειες. Με αυτόν τον τρόπο μειώνεται ο χρόνος εκτέλεσης σύνθετων εργασιών, βελτιώνεται η ακρίβεια των αποφάσεων και αυξάνεται συνολικά η παραγωγικότητα της επιχείρησης.

Πέρα από την παροχή πληροφοριών και αναλύσεων, το AI Chat λειτουργεί και ως ενεργός επιχειρησιακός μηχανισμός εκτέλεσης εργασιών. Μέσα από φυσική γλώσσα, ο χρήστης μπορεί να δώσει εντολές και να πραγματοποιήσει άμεσα λειτουργίες στο σύστημα,

όπως καταχώριση νέου είδους, δημιουργία πελάτη, καταχώριση παραγγελίας, προγραμματισμό συνάντησης ή αποστολή email και άλλα.

Το AI δεν περιορίζεται στην απάντηση· μετατρέπει τη συνομιλία σε πράξη, γεφυρώνοντας το χάσμα ανάμεσα στην πληροφορία και την εκτέλεση. Με αυτόν τον τρόπο, το ERP αποκτά έναν νέο, διαδραστικό τρόπο λειτουργίας, όπου η εργασία πραγματοποιείται απευθείας μέσα από το περιβάλλον του διαλόγου.

Στο περιβάλλον του EBS ERP, ο χρήστης μπορεί να αξιοποιήσει το AI με τους εξής τρόπους:





Σενάρια και Standard Users

Με την αγορά του AI Module, όλοι οι χρήστες εντάσσονται αυτόματα στην κατηγορία Standard User, η οποία αφορά τη χρήση έτοιμων σεναρίων AI.

Οι χρήστες της κατηγορίας αυτής αποκτούν πρόσβαση σε ένα σύνολο AI σεναρίων, σχεδιασμένων για την υποστήριξη καθημερινών εργασιών και τη βελτίωση της παραγωγικότητας. Παράλληλα, διατίθενται και advanced σενάρια, τα οποία προσφέρουν πιο εξελιγμένες δυνατότητες αυτοματοποίησης, ανάλυσης δεδομένων και υποστήριξης στη λήψη αποφάσεων.

Συγκεκριμένα:

Λειτουργική ενότητα	Δυνατότητες
EBS AI Edition	Enabler σε επίπεδο εγκατάστασης για τις AI δυνατότητες.
EBS AI Standard User	Βασικές δυνατότητες AI. Recipes (χωρίς agentic δυνατότητες). Η λειτουργία Standard User διατίθεται ανά ενεργό χρήστη της εγκατάστασης, ενώ τα διαθέσιμα Credits αφορούν μηνιαία ανάλωση



Οι χρήστες κατηγορίας Standard User δεν έχουν αυτόματα Agentic δυνατότητες και πρέπει να τους ανατεθεί extra πακέτο Standard Plan/Medium Plan/Premium Plan.

Chat & Agentic Users

Η δυνατότητα για chat (συζήτηση με έναν Assistant) δίνεται μόνο σε χρήστες με Agentic δυνατότητες.

Συγκεκριμένα υπάρχουν οι εξής κατηγορίες:

Λειτουργική ενότητα	Δυνατότητες
EBS AI AgenticUser + Standard Plan	Επαυξημένες δυνατότητες AI AI recipes (global & context) & Tools με Standard Agentic plan (μηνιαία ανάλωση ανά χρήστη)
EBS AI Agentic User + Medium Plan	Επαυξημένες δυνατότητες AI AI recipes (global & context) & Tools με Medium Agentic plan (μηνιαία ανάλωση ανά χρήστη)
EBS AI Agentic User + Premium Plan	Επαυξημένες δυνατότητες AI AI recipes (global & context) & Tools με Premium Agentic plan (μηνιαία ανάλωση ανά χρήστη)

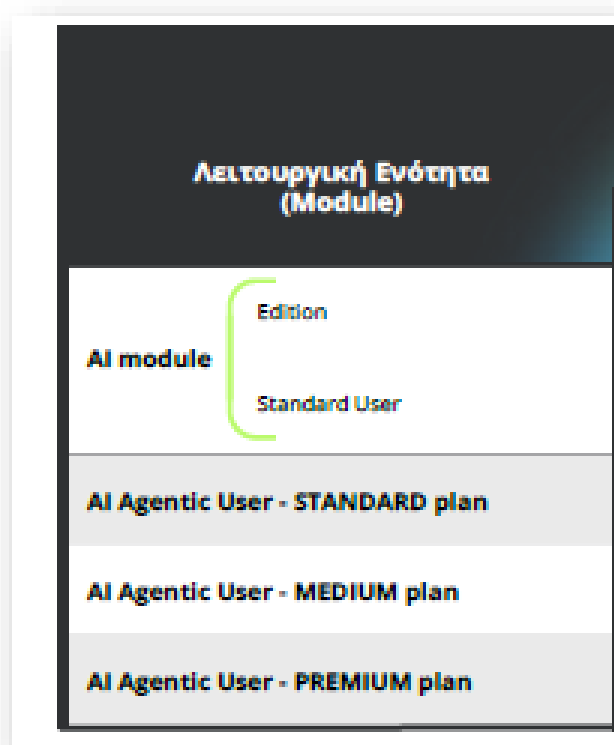
Σύμφωνα με τον παραπάνω πίνακα, η λειτουργία του Chat διατίθεται σε τρία διαβαθμισμένα επίπεδα (πακέτα) χρήσης, τα οποία διαφοροποιούνται βάσει του πλήθους των credits που είναι διαθέσιμα προς κατανάλωση ανά μήνα.

Η κλιμακωτή αυτή αρχιτεκτονική επιτρέπει την ευέλικτη προσαρμογή του AI Chat στις επιχειρησιακές ανάγκες, διασφαλίζοντας ισορροπία μεταξύ κόστους, απόδοσης και λειτουργικής αποδοτικότητας.



Το ακριβές πλήθος των διαθέσιμων credits ανά πακέτο καθορίζεται και γνωστοποιείται κατά την αγορά του Module και των σχετικών πακέτων από το Τμήμα Πωλήσεων της εταιρείας.

Συγκεντρωτικά το Licencing μοντέλο απεικονίζεται συνοπτικά στο παρακάτω σχήμα:



Εικόνα 2 - Licencing μοντέλο



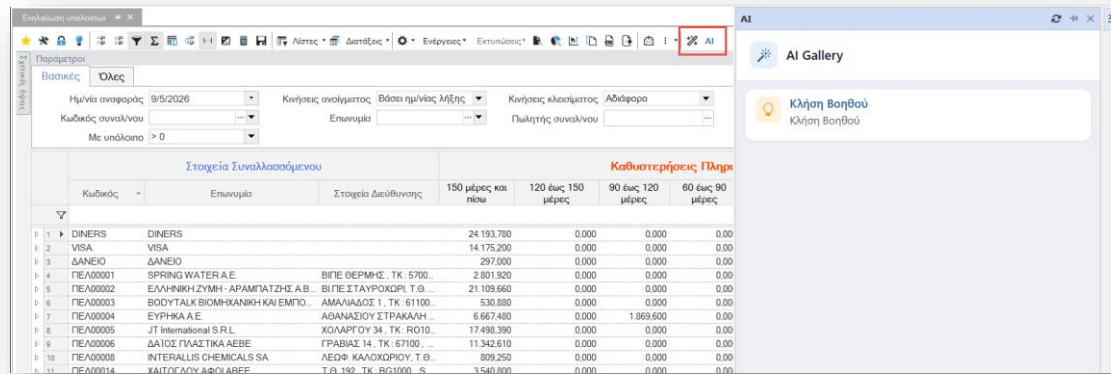
Αρχικό προαπαιτούμενο είναι η αγορά του module AI Edition.

Κλήση βοηθού

Αποτελεί τον μηχανισμό μέσω του οποίου το EBS από οποιοδήποτε σημείο (scrollers, φόρμες, olaps, dashboards, bits, αυτοματισμούς) επικοινωνεί με τον ενσωματωμένο AI Assistant, ενεργοποιώντας τις δυνατότητες Τεχνητής Νοημοσύνης σε πραγματικό χρόνο.

Μέσω της κλήσης αυτής, το σύστημα αποστέλλει δομημένα ή μη δομημένα δεδομένα, επιχειρησιακό πλαίσιο και οδηγίες, λαμβάνοντας ως αποτέλεσμα στοχευμένες και αξιοποιήσιμες απαντήσεις, προτάσεις ή ενέργειες που βασίζονται στη λογική και την κατανόηση του AI.

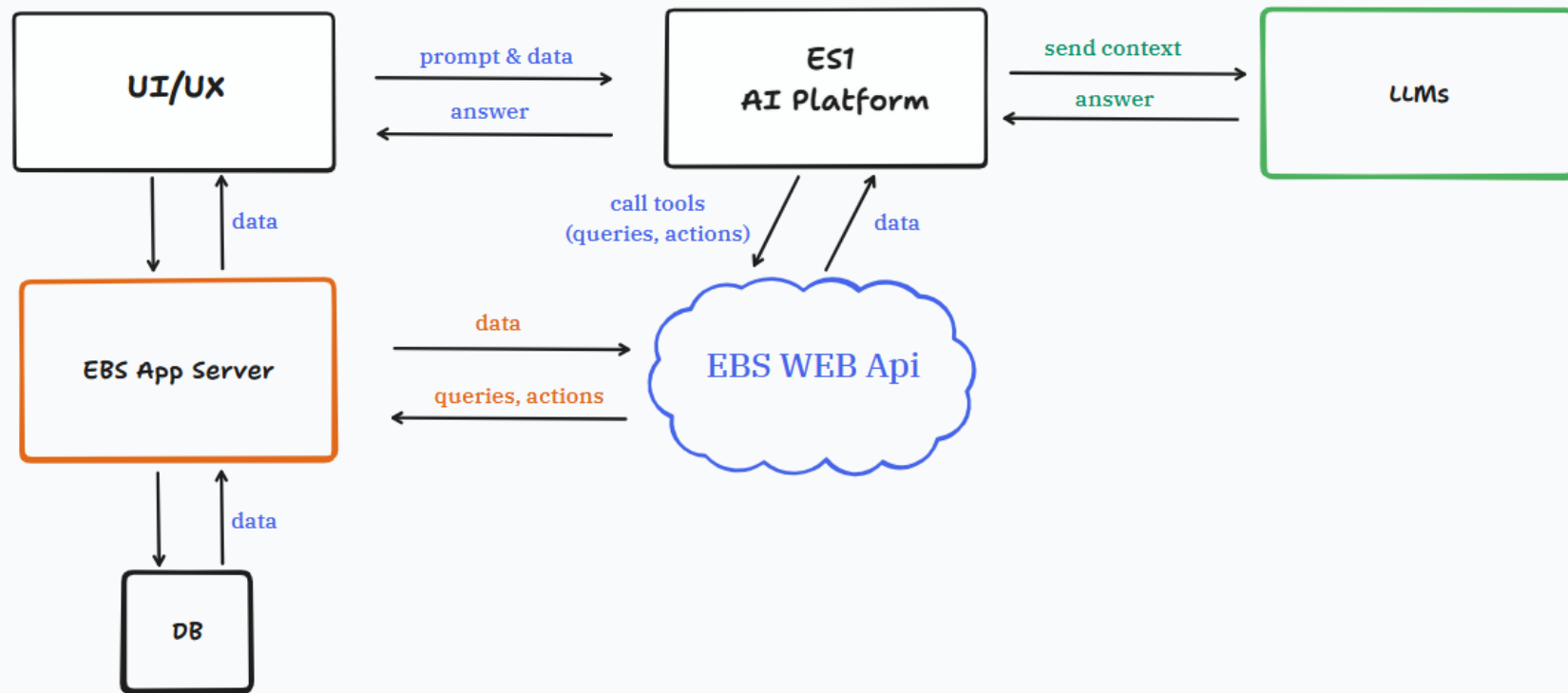
Μέσα από την κλήση Assistant, το ERP αποκτά ένα φυσικό και άμεσο κανάλι αλληλεπίδρασης με την Τεχνητή Νοημοσύνη. Αυτό επιτρέπει τη μετατροπή σύνθετων δεδομένων σε κατανοητή γνώση, την υποστήριξη των χρηστών με προτάσεις υψηλής αξίας και την ομαλή ενσωμάτωση του AI στις καθημερινές επιχειρησιακές ροές, χωρίς να απαιτούνται εξειδικευμένες τεχνικές γνώσεις από τον τελικό χρήστη.



Εικόνα 3 - Κλήση βοηθού

Αρχιτεκτονικό μοντέλο

Στην παρακάτω εικόνα παρουσιάζεται το αρχιτεκτονικό μοντέλο της ενσωμάτωσης της Τεχνητής Νοημοσύνης (AI) στο EBS. Το διάγραμμα αποτυπώνει τα βασικά δομικά στοιχεία της λύσης, καθώς και τη ροή επικοινωνίας μεταξύ του EBS, της πλατφόρμας AI καθώς και των υπηρεσιών AI και των εξωτερικών υποδομών που συμμετέχουν στη λειτουργία της. Μέσα από αυτήν την αρχιτεκτονική διασφαλίζεται η ασφαλής διασύνδεση των συστημάτων και η αξιοποίηση των δυνατοτήτων AI για την υποστήριξη επιχειρησιακών διαδικασιών.



Εικόνα 4 - Αρχιτεκτονικό μοντέλο

Βήματα για την ενσωμάτωση του AI στο EBS ERP

- ① **Αγορά AI Module από το Τμήμα Πωλήσεων της Εταιρείας και αγορά Τύπων Χρηστών.**
- ② **Στο EBS > κεντρική toolbar > ? > Σχετικά με την εφαρμογή > Ενεργοποίηση Αδειών, για την προσάρτηση του Module στο Σύστημα**
- ③ **Αγορά Connector for AI Studio από το EBS Cloud Store και δημιουργία EndPoint**
- ④ **Copy το EndPoint Header Value στο EBS στην Παράμετρο Εταιρείας: Artificial Intelligence \ Cloud Store - Connector for AI Studio**
- ⑤ **Στο EBS > Εργαλεία & Ρυθμίσεις > Artificial Intelligence > On-Boarding και Διαχείριση AI Χρηστών :**
 - On Boarding, ώστε να γίνει η σύνδεση του EBS με την AI Πλατφόρμα & το Cloud Store.
 - Διαχείριση AI Χρηστών: (α) μαζική δημιουργία AI χρηστών από τους EBS χρήστες και (β) ορισμός Default Assistant σε κάθε χρήστη (προαιρετικό)
- ⑥ **Σύνδεση στο AI Portal με το invitation που έχει έρθει στο email του πελάτη και ανάθεση πακέτων στους AI χρήστες.**

Μετά την ολοκλήρωση των παραπάνω βημάτων, οι σχετικές Παράμετροι Εταιρείας στην κατηγορία Artificial Intelligence που αφορούν τη διασύνδεση του EBS με εξωτερικές υπηρεσίες θα πρέπει να έχουν συμπληρωθεί.

Συγκεκριμένα:

- Η παράμετρος «Customer API Key» και η «Customer Subscription Id» αφορούν τη σύνδεση της εγκατάστασης με την AI πλατφόρμα
- Η παράμετρος «ES Cloud Store - Connector for AI Studio» αφορά τη σύνδεση με το Cloud Store

Artificial Intelligence		
9	Core Utility Activation Serial Number	Διαχείριση συστ... AI_CORE_UTILITY_ACTIVATION...
10	Customer API Key	Διαχείριση συ... AI_CUSTOMER_APIKEY
11	Customer Subscription Id	Διαχείριση συ... AI_SUBSCRIPTION_ID
12	ES Cloud Store - Connector for AI Studio	Διαχείριση συ... ES_CLOUD_STORE_AISTU...

- Τέλος υπάρχει ακόμα μία παράμετρος στην ίδια κατηγορία, η «Core Utility Activation Serial Number» η οποία αντιστοιχεί στον σειριακό ενεργοποίησης της βασικής λειτουργικότητας του AI. Χρησιμοποιείται για την ανάρτηση χρηστών και την αλληλεπίδραση με το AI Portal.

Ιδιαίτερη προσοχή απαιτείται στην περίπτωση ύπαρξης πολλαπλών EAS στην ίδια βάση.

Συγκεκριμένα, όταν στην ίδια βάση και για την ίδια εταιρία λειτουργούν πολλαπλοί EAS (π.χ. για σκοπούς load balancing), απαιτείται η δημιουργία ξεχωριστού Cloud Store Key για κάθε έναν από αυτούς.

Για τη δήλωσή τους στην ίδια παράμετρο εταιρίας, θα πρέπει να χρησιμοποιηθεί η ακόλουθη μορφή:

{port1}:{cloudstore_key1}#{port2}:{cloudstore_key2}#...

Όπου:

- **port:** η θύρα RPC, όπως ορίζεται στο αρχείο *ESClientConnect.xml* της σύνδεσης με τον αντίστοιχο EAS
- **cloudstore_key:** το Header Value του endpoint, όπως έχει υπολογιστεί στην περίπτωση ενός EAS ανά βάση.



Ο παραπάνω τρόπος καταχώρισης εφαρμόζεται αποκλειστικά στην περίπτωση που υπάρχουν περισσότεροι από ένας EAS στην ίδια βάση.

Στη συνέχεια περιγράφονται ορισμένες επιπλέον ενέργειες, τις οποίες ο χρήστης μπορεί να εκτελέσει προκειμένου να ολοκληρώσει την παραμετροποίηση του AI.

On-Boarding

Η διαδικασία Onboarding αφορά την επιβεβαίωση της ορθής διασύνδεσης του EBS με τις δύο απαραίτητες πλατφόρμες, το AI Platform και το EBS Cloud Store. Μέσω της συγκεκριμένης οθόνης πραγματοποιείται έλεγχος συνδεσιμότητας και λειτουργικότητας, ώστε να διασφαλιστεί ότι η διασύνδεση έχει ολοκληρωθεί επιτυχώς και ότι όλα τα απαιτούμενα συστήματα επικοινωνούν σωστά.

Εικόνα 5 - On Boarding

Αναλυτικά:

- **Διασύνδεση με πλατφόρμα AI:** Γίνεται έλεγχος αν ο σειριακός αριθμός σχετίζεται με το subscription. Αν το checkbox δεν είναι επιλεγμένο, είναι πιθανό ο σειριακός αριθμός της αγοράς του AI Module να διαφέρει από τον σειριακό αριθμό του EBS. Σε αυτή την περίπτωση, καταχωρίστε στο σχετικό πεδίο τον σειριακό αριθμό της αγοράς και επιλέξτε «Test». Εφόσον ο σειριακός αριθμός αναγνωρισθεί, το check box θα επιλεγεί αυτόματα.
- **Διασύνδεση με τον AI Connector του EBS Cloud Store:** Αφορά τη συμπλήρωση της αντίστοιχης Παραμέτρου Εταιρείας που χρησιμοποιείται για τη σύνδεση του EBS με το Cloud Store.
- Αν η παράμετρος εταιρείας είναι συμπληρωμένη σωστά το check box είναι επιλεγμένο
- Διαφορετικά συμπληρώστε την τιμή της στο διπλανό πεδίο και πατήστε «Ping».
- **Microsoft Webview2:** Αφορά την εγκατάσταση του Microsoft WebView2, το οποίο είναι απαραίτητο για τη σωστή προβολή των HTML σελίδων που φορτώνονται μέσα στο EBS.

Εφόσον το WebView2 είναι εγκατεστημένο, το αντίστοιχο checkbox εμφανίζεται επιλεγμένο. Σε διαφορετική περίπτωση, μέσω του διαθέσιμου συνδέσμου μπορείτε να μεταφερθείτε στη σελίδα της Microsoft για την εγκατάστασή του.

Ανάρτηση AI περιεχομένου

Ανάρτηση πηγών σε AI βοηθό

Προσθέστε αρχεία που θα χρησιμοποιηθούν ως νέες πηγές γνώσης για τους AI Assistants.

Σύρετε και αφήστε αρχεία εδώ ή

Επιλέξτε αρχεία

PDF, URLs, documents και άλλα
Μέγιστο μέγεθος αρχείου: 50MB

Εκπαίδευση Βοηθού

Νέο PDF
Αναρτήστε αρχεία pdf

Νέο URL
Εισάγετε URL ιστοσελίδας, sitemap κ.ά.

Νέο αρχείο
Υποστηριζόμενα αρχεία docx, txt κ.ά.

Πηγές γνώσης

ΌΝΟΜΑ	ΤΥΠΟΣ	ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ
ES1 site	URL	2/6/2026, 1:58:23 μ.μ.	
EBS-QuickImplementationEL...	PDF	29/5/2026, 11:04:29 π.μ.	
file_example_JPG_100kB.jpg	FILE	29/5/2026, 12:34:25 μ.μ.	

Τα αρχεία που ανεβάζετε θα είναι διαθέσιμα στον AI Βοηθό μετά την εκπαίδευσή του.

Εικόνα 6 -Ανάρτηση περιεχομένου στον Assistant

Η λειτουργία **Ανάρτηση AI Περιεχομένου** αποτελεί μία από τις σημαντικότερες δυνατότητες του συστήματος, καθώς ο Assistant που θα επιλέξετε αποκτά γνώση σε έγκυρες και οργανωμένες πληροφορίες για την επιχείρησή σας.

Μέσω της συγκεκριμένης οθόνης μπορείτε να αναρτήσετε και να διαχειριστείτε περιεχόμενο που αφορά την εταιρεία σας, όπως εσωτερική τεκμηρίωση (documentation), συνδέσμους (URLs), sitemap εταιρικών ιστοσελίδων και άλλες σχετικές πληροφορίες. Το περιεχόμενο αυτό αξιοποιείται από το AI ώστε να παρέχει πιο ακριβείς, στοχευμένες και επιχειρησιακά ευθυγραμμισμένες απαντήσεις.

Αφού επιλέξετε τον Assistant, επιλέξτε έναν από τους παρακάτω τρόπους για να εισαγάγετε τα αρχεία σας:

Import PDF



Import URL



Import File



Εναλλακτικά, μπορείτε να επιλέξετε ή να σύρετε (drag & drop) πολλά αρχεία διαφορετικών τύπων για μαζική εισαγωγή.

Μετά την επιλογή των αρχείων ή των URLs, αυτά εμφανίζονται στο κάτω μέρος της οθόνης σε μορφή λίστας. Από εκεί μπορείτε να προβάλετε ή να διαγράψετε οποιοδήποτε στοιχείο πριν προχωρήσετε.

Για να μπορέσει ο Assistant να αξιοποιήσει και να «μάθει» το περιεχόμενο των αρχείων που έχετε εισαγάγει, είναι απαραίτητο να πραγματοποιηθεί εκπαίδευση (training). Αφού ολοκληρώσετε την επιλογή των αρχείων, πατήστε το σχετικό κουμπί **«Εκπαίδευση βοηθού»** για να ξεκινήσει η διαδικασία εκπαίδευσης.

 Εκπαίδευση Βοηθού

Ακολουθούν μερικά παραδείγματα περιεχομένου που μπορούν να αναρτηθούν:

- Εταιρικοί κανόνες και πολιτικές
- Έγγραφα και διαδικασίες HR
- Οδηγίες ασφάλειας και διαχείρισης κτιρίου
- Εσωτερικά εγχειρίδια λειτουργίας
- Οδηγοί προϊόντων και υπηρεσιών

Με την ανάρτηση αυτών των πληροφοριών, ο Assistant αποκτά γνώση σε έγκυρο και οργανωμένο εταιρικό περιεχόμενο, λειτουργώντας ως ένας «ψηφιακός γνώστης» της επιχείρησής. Έτσι:

- Παρέχει απαντήσεις βασισμένες στις επίσημες πολιτικές σας
- Μειώνει την ανάγκη αναζήτησης σε διάσπαρτα έγγραφα
- Ενισχύει τη συνέπεια και την ορθότητα της πληροφόρησης
- Υποστηρίζει την ταχύτερη εκπαίδευση νέων χρηστών

Η λειτουργία αυτή μετατρέπει το AI από έναν γενικό βοηθό σε έναν εξειδικευμένο εταιρικό σύμβουλο, πλήρως ευθυγραμμισμένο με τη δομή, τις διαδικασίες και τη γνώση της επιχείρησής σας.

Διαχείριση AI Χρηστών

Η οθόνη **Διαχείριση AI Χρηστών** (EBS > Εργαλεία & Ρυθμίσεις > Artificial Intelligence) χρησιμοποιείται για τη διαχείριση των χρηστών του ERP που θα αξιοποιούν τις δυνατότητες Τεχνητής Νοημοσύνης (AI). Μέσα από την οθόνη αυτή ο διαχειριστής μπορεί να αναζητήσει τους χρήστες του ERP και να τους ενεργοποιήσει στο AI Portal, να τους αναθέσει πακέτα AI δυνατοτήτων και να ορίσει τον προεπιλεγμένο AI Assistant που θα χρησιμοποιούν.

Διαχείριση AI Χρηστών
Ανάρτηση χρηστών ERP στο AI Portal και ανάθεση default AI Assistant.

4 Εγγεγραμμένοι στο AI Portal 13 Με ανατεθειμένο πακέτο συνδρομής 4 Με προεπιλεγμένο AI Assistant

➔ Προσθήκη στο AI Portal ➔ Ανάθεση προεπιλεγμένου πακέτου ➔ Μαζική Ανάθεση Assistant

AI Assistant: Αναζήτηση χρήστη ERP... Όλοι Όλες Μόνο χωρίς Assistant

☐	ΌΝΟΜΑ	ΧΡΗΣΤΗΣ ERP	ΡΟΛΟΣ	DEFAULT AI ASSISTANT	ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ AI PORTAL	ΗΜ. ΔΗΜΙΟΥΡΓΙΑΣ
☐	Διαχειριστής συστήματος (Γεωργιάδης Αλέξανδρος)	admin	—	Στέλεχος Εμπορικής Διεθ.	Εγγεγραμμένος	04/03/2026, 11:04 π.μ.
☐	Χρήστης για ειδικές εργασίες παραμετροποιήσεων	esdev	—	Οικονομικός Σύμβουλος	Εγγεγραμμένος	11/05/2026, 12:00 μ.μ.
☐	IT Manager	esmaster	—	Στέλεχος Εμπορικής Διεθ.	Εγγεγραμμένος	03/03/2026, 04:33 μ.μ.
☐	ΠΑ Παράδειγμα Χρήστη Διοίκησης	manager	BASIC_USE... + Καταχωρ...	— Επιλογή Assistant —	Μη εγγεγραμμένος	—
☐	ΠΑ Παπαγιαννόπουλος Ιάσωνας	soa.athan1	BASIC_USE... + Καταχωρ...	— Επιλογή Assistant —	Μη εγγεγραμμένος	—
☐	ΑΡ Αρτέμιου Πολυξένη	soa.athan2	—	— Επιλογή Assistant —	Μη εγγεγραμμένος	—
☐	ΠΡ Προϊστάμενος παράδειγμα	supervisor	Admin, BA... Διαχειριστ...	— Επιλογή Assistant —	Μη εγγεγραμμένος	—
☐	ΧΡ Χρήστης παράδειγμα	user	BASIC_USE... + Καταχωρ...	Συντονιστής Logistics	Εγγεγραμμένος	10/03/2026, 11:18 π.μ.
☐	ΧΡ Χρήστης Παραγωγής	user1	BASIC_USE... + Καταχωρ...	— Επιλογή Assistant —	Μη εγγεγραμμένος	—
☐	ΚΑ Καταφοράς Αλέξανδρος	user80	—	— Επιλογή Assistant —	Μη εγγεγραμμένος	—
☐	ΚΑ Καλογιάννης Δημήτρης	user81	—	— Επιλογή Assistant —	Μη εγγεγραμμένος	—

① Για πλήρη διαχείριση της συνδρομής σας και της ανάθεσης πακέτων στους χρήστες σας επισκεφθείτε το AI Portal

Εικόνα 7-Σελίδα Διαχείρισης AI Χρηστών

Στο επάνω μέρος της οθόνης εμφανίζονται συνοπτικά στατιστικά στοιχεία:

- **Εγγεγραμμένοι στο AI Portal:** Ο συνολικός αριθμός χρηστών που έχουν ενεργοποιηθεί για χρήση των AI υπηρεσιών.
- **Με ανατεθειμένο πακέτο συνδρομής:** Ο αριθμός των χρηστών στους οποίους έχει ανατεθεί πακέτο AI δυνατοτήτων.
- **Με προεπιλεγμένο AI Assistant:** Ο αριθμός των χρηστών που διαθέτουν ορισμένο προεπιλεγμένο Assistant.

Τα στοιχεία αυτά ενημερώνονται αυτόματα μετά από κάθε μεταβολή.

Πάνω από τη λίστα χρηστών υπάρχουν διαθέσιμα φίλτρα για τον εύκολο εντοπισμό χρηστών. Με αυτά υποστηρίζονται:

- **Αναζήτηση χρήστη ERP** με βάση όνομα ή κωδικό χρήστη.
- **Φίλτρο AI Assistant**, ώστε να εμφανίζονται μόνο οι χρήστες που έχουν συγκεκριμένο Assistant.
- **Κατάσταση AI Portal**, για εμφάνιση μόνο εγγεγραμμένων ή μη εγγεγραμμένων χρηστών.
- **Μόνο χωρίς Assistant**, για εύκολο εντοπισμό χρηστών που δεν έχουν ακόμη προεπιλεγμένο Assistant.

Η κεντρική περιοχή της οθόνης εμφανίζει όλους τους χρήστες του ERP.

Για κάθε χρήστη παρουσιάζονται οι ακόλουθες πληροφορίες:

- Όνομα χρήστη
- Κωδικός χρήστη ERP
- Ρόλος ERP
- Προεπιλεγμένος AI Assistant
- Κατάσταση στο AI Portal
- Ημερομηνία δημιουργίας λογαριασμού στο AI Portal

Είναι δυνατή η επιλογή ενός ή περισσότερων χρηστών μέσω των checkboxes, ώστε να πραγματοποιηθούν μαζικές ενέργειες.

Τέλος η οθόνη παρέχει τις ακόλουθες βασικές λειτουργίες:

Προσθήκη στο AI Portal

Με την επιλογή **Προσθήκη στο AI Portal** ενεργοποιούνται οι επιλεγμένοι χρήστες του ERP ως χρήστες AI.

Η διαδικασία δημιουργεί τον αντίστοιχο λογαριασμό στην AI Πλατφόρμα, συνδέει τον χρήστη του EBS με τις υπηρεσίες AI και επιτρέπει την πρόσβαση στις AI λειτουργίες της εφαρμογής. αυτόματης δημιουργίας EBS χρηστών, με βάση τους χρήστες του EBS.

Εναλλακτικά, η δημιουργία του χρήστη μπορεί να πραγματοποιηθεί και απευθείας μέσα από την ίδια την AI Πλατφόρμα.

Μετά την επιτυχή εγγραφή, η κατάσταση του χρήστη αλλάζει σε **Εγγεγραμμένος**.



Απαραίτητη προϋπόθεση είναι η ύπαρξη email στον χρήστη του EBS.

Ανάθεση προεπιλεγμένου πακέτου AI

Με την επιλογή Ανάθεση προεπιλεγμένου πακέτου μπορεί να ανατεθεί σε έναν ή περισσότερους χρήστες το πακέτο AI δυνατοτήτων που θα χρησιμοποιούν.

Το πακέτο καθορίζει τα διαθέσιμα χαρακτηριστικά του χρήστη, όπως για παράδειγμα: πρόσβαση σε AI Assistants, χρήση εργαλείων AI, διαθέσιμες δυνατότητες ανάλογα με τη συνδρομή.

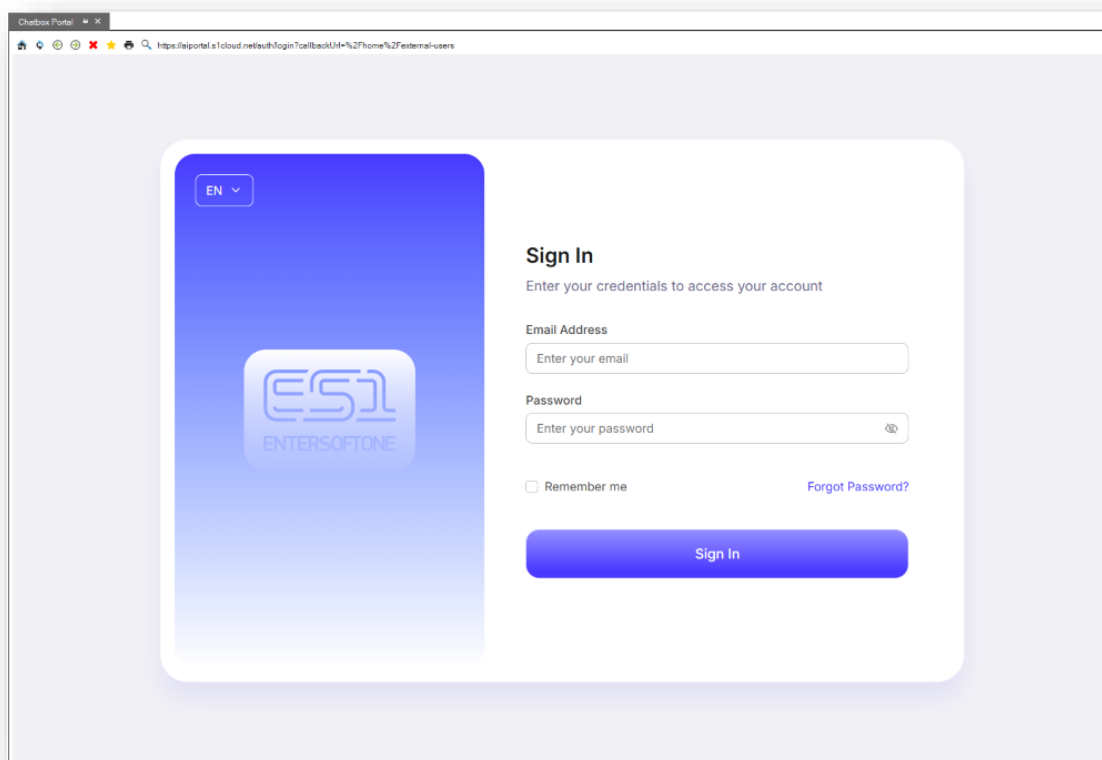
Η λειτουργία υποστηρίζει μαζική ανάθεση στους επιλεγμένους χρήστες.

Μαζική Ανάθεση Assistant

Η επιλογή **Μαζική Ανάθεση Assistant** επιτρέπει τον ορισμό του ίδιου προεπιλεγμένου AI Assistant σε πολλούς χρήστες ταυτόχρονα. Η δυνατότητα αυτή είναι ιδιαίτερα χρήσιμη κατά την αρχική παραμετροποίηση ή όταν απαιτείται αλλαγή του Assistant σε ομάδα χρηστών.

Με αυτόν τον τρόπο, κάθε φορά που ένας χρήστης ξεκινά μια νέα συνομιλία, ενεργοποιείται αυτόματα ο Assistant που είναι βέλτιστα προσαρμοσμένος στον ρόλο, το τμήμα και τον τύπο εργασιών του. Έτσι διασφαλίζεται στοχευμένη υποστήριξη, μεγαλύτερη ακρίβεια στις απαντήσεις και ταχύτερη εξυπηρέτηση.

Διασύνδεση με Πλατφόρμα AI



Εικόνα 8 - Διασύνδεση με Πλατφόρμα AI

Η λειτουργία Διασύνδεση με Πλατφόρμα AI επιτρέπει την άμεση πρόσβαση στην ESI Πλατφόρμα Τεχνητής Νοημοσύνης, μέσω της οποίας παρακολουθούνται κρίσιμα στοιχεία λειτουργίας του AI.

Μέσα από το ειδικό διαχειριστικό panel παρέχονται βασικές πληροφορίες και εργαλεία εποπτείας, προσφέροντας πλήρη διαφάνεια στη χρήση των υπηρεσιών AI.

Συγκεκριμένα, μπορείτε να παρακολουθείτε σε πραγματικό χρόνο:

- Τα συνολικά διαθέσιμα credits
- Τα credits που έχουν καταναλωθεί
- Τα εναπομείναντα διαθέσιμα credits

Η δυνατότητα αυτή επιτρέπει:

- Αποτελεσματικό έλεγχο κόστους
- Προγραμματισμό και διαχείριση χρήσης AI πόρων
- Άμεση εικόνα κατανάλωσης ανά χρονική περίοδο
- Βελτιστοποίηση της αξιοποίησης των AI λειτουργιών
- Αγορά επιπλέον τύπων χρηστών ή/και credits

Με αυτόν τον τρόπο, η επιχείρηση διατηρεί πλήρη έλεγχο της χρήσης της Τεχνητής Νοημοσύνης, εξασφαλίζοντας διαφάνεια, προβλεψιμότητα και ορθολογική διαχείριση των διαθέσιμων πόρων.

Παράλληλα παρέχεται η δυνατότητα άμεσης αγοράς επιπλέον credits, προσφέροντας απόλυτη ευελιξία και απρόσκοπτη συνέχιση της λειτουργίας των AI δυνατοτήτων.

Καθώς οι ανάγκες της επιχείρησής σας εξελίσσονται, μπορείτε οποιαδήποτε στιγμή να ενισχύσετε τη διαθέσιμη χωρητικότητα, χωρίς διακοπές, καθυστερήσεις ή πολύπλοκες διαδικασίες. Η διαδικασία είναι απλή, γρήγορη και πλήρως ελεγχόμενη από εσάς.

Με τη δυνατότητα αγοράς credits:

- Διασφαλίζετε αδιάλειπτη λειτουργία των AI Assistants
- Κλιμακώνετε τη χρήση ανάλογα με τον όγκο εργασιών
- Υποστηρίζεται περιόδους αυξημένης δραστηριότητας
- Διατηρείτε πλήρη έλεγχο κόστους και κατανάλωσης

Η επιχείρησή σας αποκτά έτσι ένα ευέλικτο και επεκτάσιμο μοντέλο αξιοποίησης Τεχνητής Νοημοσύνης, προσαρμοσμένο στις πραγματικές της ανάγκες — σήμερα και στο μέλλον.

Ενημέρωση AI Assistants

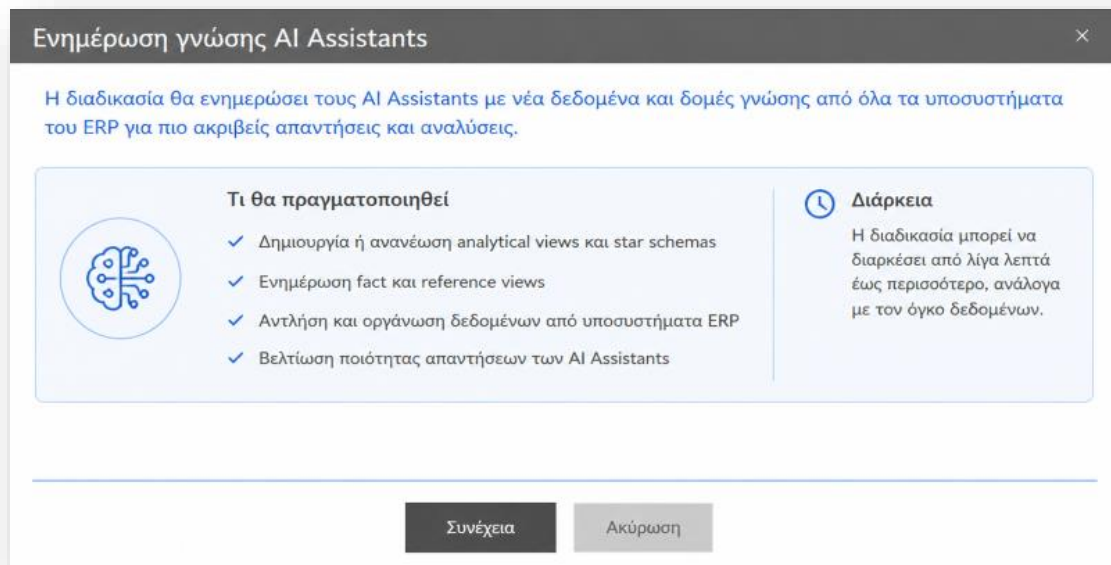
Οι AI Assistants του συστήματος χρησιμοποιούν τα δεδομένα της επιχείρησής σας για να απαντούν σε ερωτήματα και να σας βοηθούν στην καθημερινή σας εργασία. Για να παραμένουν ακριβείς και χρήσιμοι, χρειάζεται περιοδικά να «ενημερώνονται» με τα νεότερες δομές γνώσης και μοντέλα δεδομένων AI του συστήματος.

Η λειτουργία «Ενημέρωση AI Assistants» ανανεώνει τη γνώση των ενσωματωμένων AI assistants του ERP με βάση τα τελευταία επιχειρησιακά δεδομένα και τις διαθέσιμες δομές πληροφορίας του συστήματος και κατά την εκτέλεση της δημιουργούνται ή ανανεώνονται analytical database views

Η διαδικασία χρησιμοποιείται ώστε οι AI assistants να μπορούν να:

- παρέχουν ακριβέστερες απαντήσεις,
- εκτελούν αναλύσεις δεδομένων,
- αξιοποιούν πληροφορίες από όλα τα υποσυστήματα του ERP,
- βελτιώνουν την ποιότητα των επιχειρησιακών insights.

:



Εικόνα 9 - Διασύνδεση με Πλατφόρμα AI



Η εκτέλεση της διαδικασίας προτείνεται μετά από αναβάθμιση του EBS ή περιοδικά για ανανέωσης των AI δομών.

AI Ορατότητα

Κεντρική κλήση AI

Στην κεντρική οριζόντια toolbar του EBS εμφανίζεται η επιλογή AI.



Αν δεν έχει γίνει ορισμός Assistant στον Συνδεδεμένο χρήστη (δες **Βήματα για την** ενσωμάτωση του AI στο EBS ERP

Αγορά AI Module από το Τμήμα Πωλήσεων της Εταιρείας και αγορά Τύπων Χρηστών.

Στο EBS > κεντρική toolbar > ? > Σχετικά με την εφαρμογή > Ενεργοποίηση Αδειών, για την προσάρτηση του Module στο Σύστημα

Αγορά Connector for AI Studio από το EBS Cloud Store και δημιουργία EndPoint

Copy το EndPoint Header Value στο EBS στην Παράμετρο Εταιρείας: Artificial Intelligence \ Cloud Store - Connector for AI Studio

Στο EBS > Εργαλεία & Ρυθμίσεις > Artificial Intelligence > On-Boarding και Διαχείριση AI Χρηστών :

- On Boarding, ώστε να γίνει η σύνδεση του EBS με την AI Πλατφόρμα & το Cloud Store.
- Διαχείριση AI Χρηστών: (α) μαζική δημιουργία AI χρηστών από τους EBS χρήστες και (β) ορισμός Default Assistant σε κάθε χρήστη (προαιρετικό)

Σύνδεση στο AI Portal με το invitation που έχει έρθει στο email του πελάτη και ανάθεση πακέτων στους AI χρήστες.

Μετά την ολοκλήρωση των παραπάνω βημάτων, οι σχετικές Παράμετροι Εταιρείας στην κατηγορία Artificial Intelligence που αφορούν τη διασύνδεση του EBS με εξωτερικές υπηρεσίες θα πρέπει να έχουν συμπληρωθεί.

Συγκεκριμένα:

- Η παράμετρος «Customer API Key» και η «Customer Subscription Id» αφορούν τη σύνδεση της εγκατάστασης με την AI πλατφόρμα
- Η παράμετρος «ES Cloud Store - Connector for AI Studio» αφορά τη σύνδεση με το Cloud Store

Artificial Intelligence		
9	Core Utility Activation Serial Number	Διαχείριση συστ... AI_CORE_UTILITY_ACTIVATION...
10	Customer API Key	Διαχείριση συ... AI_CUSTOMER_APIKEY
11	Customer Subscription Id	Διαχείριση συ... AI_SUBSCRIPTION_ID
12	ES Cloud Store - Connector for AI Studio	Διαχείριση συ... ES_CLOUD_STORE_AISTU...

- Τέλος υπάρχει ακόμα μία παράμετρος στην ίδια κατηγορία, η «Core Utility Activation Serial Numben» η οποία αντιστοιχεί στον σειριακό ενεργοποίησης της βασικής λειτουργικότητας του AI. Χρησιμοποιείται για την ανάρτηση χρηστών και την αλληλεπίδραση με το AI Portal.

Ιδιαίτερη προσοχή απαιτείται στην περίπτωση ύπαρξης πολλαπλών EAS στην ίδια βάση.

Συγκεκριμένα, όταν στην ίδια βάση και για την ίδια εταιρία λειτουργούν πολλαπλοί EAS (π.χ. για σκοπούς load balancing), απαιτείται η δημιουργία ξεχωριστού Cloud Store Key για κάθε έναν από αυτούς.

Για τη δήλωσή τους στην ίδια παράμετρο εταιρίας, θα πρέπει να χρησιμοποιηθεί η ακόλουθη μορφή:

{port1}:{cloudstore_key1}#{port2}:{cloudstore_key2}#...

Όπου:

- **port:** η θύρα RPC, όπως ορίζεται στο αρχείο *ESClientConnect.xml* της σύνδεσης με τον αντίστοιχο EAS
- **cloudstore_key:** το Header Value του endpoint, όπως έχει υπολογιστεί στην περίπτωση ενός EAS ανά βάση.



Ο παραπάνω τρόπος καταχώρισης εφαρμόζεται αποκλειστικά στην περίπτωση που υπάρχουν περισσότεροι από ένας EAS στην ίδια βάση.

Στη συνέχεια περιγράφονται ορισμένες επιπλέον ενέργειες, τις οποίες ο χρήστης μπορεί να εκτελέσει προκειμένου να ολοκληρώσει την παραμετροποίηση του AI.

On-Boarding

Η διαδικασία Onboarding αφορά την επιβεβαίωση της ορθής διασύνδεσης του EBS με τις δύο απαραίτητες πλατφόρμες, το AI Platform και το EBS Cloud Store. Μέσω της συγκεκριμένης οθόνης πραγματοποιείται έλεγχος συνδεσιμότητας και λειτουργικότητας, ώστε να διασφαλιστεί ότι η διασύνδεση έχει ολοκληρωθεί επιτυχώς και ότι όλα τα απαιτούμενα συστήματα επικοινωνούν σωστά.

Διαδικασία OnBoarding AI

☒	Διασύνδεση με πλατφόρμα AI	Κύριος S/N ενεργοποίησης Εισάγετε τον σειριακό αριθμό ενεργοποίησης...	Test
☒	Διασύνδεση με τον AI Connector του EBS Cloud Store	Παράμετρος εταιρείας Εισάγετε την παράμετρο εταιρείας...	Ping
☐	Microsoft WebView2	Microsoft Runtime URL https://developer.microsoft.com/en-us/microsoft-edge/webview2/	

Συνέχεια

Εικόνα 5 - On Boarding

Αναλυτικά:

- **Διασύνδεση με πλατφόρμα AI:** Γίνεται έλεγχος αν ο σειριακός αριθμός σχετίζεται με το subscription. Αν το checkbox δεν είναι επιλεγμένο, είναι πιθανό ο σειριακός αριθμός της αγοράς του AI Module να διαφέρει από τον σειριακό αριθμό του EBS. Σε αυτή την περίπτωση, καταχωρίστε στο σχετικό πεδίο τον σειριακό αριθμό της αγοράς και επιλέξτε «Test». Εφόσον ο σειριακός αριθμός αναγνωριστεί, το check box θα επιλεγεί αυτόματα.

- **Διασύνδεση με τον AI Connector του EBS Cloud Store:** Αφορά τη συμπλήρωση της αντίστοιχης Παραμέτρου Εταιρείας που χρησιμοποιείται για τη σύνδεση του EBS με το Cloud Store.
- Αν η παράμετρος εταιρείας είναι συμπληρωμένη σωστά το check box είναι επιλεγμένο
- Διαφορετικά συμπληρώστε την τιμή της στο διπλανό πεδίο και πατήστε «Ping».
- **Microsoft Webview2:** Αφορά την εγκατάσταση του Microsoft WebView2, το οποίο είναι απαραίτητο για τη σωστή προβολή των HTML σελίδων που φορτώνονται μέσα στο EBS.

Εφόσον το WebView2 είναι εγκατεστημένο, το αντίστοιχο checkbox εμφανίζεται επιλεγμένο. Σε διαφορετική περίπτωση, μέσω του διαθέσιμου συνδέσμου μπορείτε να μεταφερθείτε στη σελίδα της Microsoft για την εγκατάστασή του.

Ανάρτηση AI περιεχομένου

Ανάρτηση πηγών σε AI βοηθό

Προσθέστε αρχεία που θα χρησιμοποιηθούν ως νέες πηγές γνώσης για τους AI Assistants.

Σύρετε και αφήστε αρχεία εδώ ή

Επιλέξτε αρχεία

PDF, URLs, documents και άλλα
Μέγιστο μέγεθος αρχείου: 50MB

Νέο PDF
Αναρτήστε αρχεία pdf

Νέο URL
Εισάγετε URL ιστοσελίδας, sitemap κ.ά.

Νέο αρχείο
Υποστηριζόμενα αρχεία docx, txt κ.ά.

Πηγές γνώσης

ΌΝΟΜΑ	ΤΥΠΟΣ	ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ
ES1 site	URL	2/6/2026, 1:58:23 μ.μ.	
EBS-QuickImplementationEL...	PDF	29/5/2026, 11:04:29 π.μ.	
file_example_JPG_100kB.jpg	FILE	29/5/2026, 12:34:25 μ.μ.	

Τα αρχεία που ανεβάζετε θα είναι διαθέσιμα στον AI Βοηθό μετά την εκπαίδευσή του.

Εικόνα 6 -Ανάρτηση περιεχομένου στον Assistant

Η λειτουργία **Ανάρτηση AI Περιεχομένου** αποτελεί μία από τις σημαντικότερες δυνατότητες του συστήματος, καθώς ο Assistant που θα επιλέξετε αποκτά γνώση σε έγκυρες και οργανωμένες πληροφορίες για την επιχείρησή σας.

Μέσω της συγκεκριμένης οθόνης μπορείτε να αναρτήσετε και να διαχειριστείτε περιεχόμενο που αφορά την εταιρεία σας, όπως εσωτερική τεκμηρίωση (documentation), συνδέσμους (URLs), sitemap εταιρικών ιστοσελίδων και άλλες σχετικές πληροφορίες. Το περιεχόμενο αυτό αξιοποιείται από το AI ώστε να παρέχει πιο ακριβείς, στοχευμένες και επιχειρησιακά ευθυγραμμισμένες απαντήσεις.

Αφού επιλέξετε τον Assistant, επιλέξτε έναν από τους παρακάτω τρόπους για να εισαγάγετε τα αρχεία σας:

Import PDF

Import URL

Import File

Εναλλακτικά, μπορείτε να επιλέξετε ή να σύρετε (drag & drop) πολλά αρχεία διαφορετικών τύπων για μαζική εισαγωγή.

Μετά την επιλογή των αρχείων ή των URLs, αυτά εμφανίζονται στο κάτω μέρος της οθόνης σε μορφή λίστας. Από εκεί μπορείτε να προβάλετε ή να διαγράψετε οποιοδήποτε στοιχείο πριν προχωρήσετε.

Για να μπορέσει ο Assistant να αξιοποιήσει και να «μάθει» το περιεχόμενο των αρχείων που έχετε εισαγάγει, είναι απαραίτητο να πραγματοποιηθεί εκπαίδευση (training). Αφού ολοκληρώσετε την επιλογή των αρχείων, πατήστε το σχετικό κουμπί **«Εκπαίδευση βοηθού»** για να ξεκινήσει η διαδικασία εκπαίδευσης.

Ακολουθούν μερικά παραδείγματα περιεχομένου που μπορούν να αναρτηθούν:

- Εταιρικοί κανόνες και πολιτικές
- Έγγραφα και διαδικασίες HR
- Οδηγίες ασφάλειας και διαχείρισης κτιρίου
- Εσωτερικά εγχειρίδια λειτουργίας
- Οδηγοί προϊόντων και υπηρεσιών

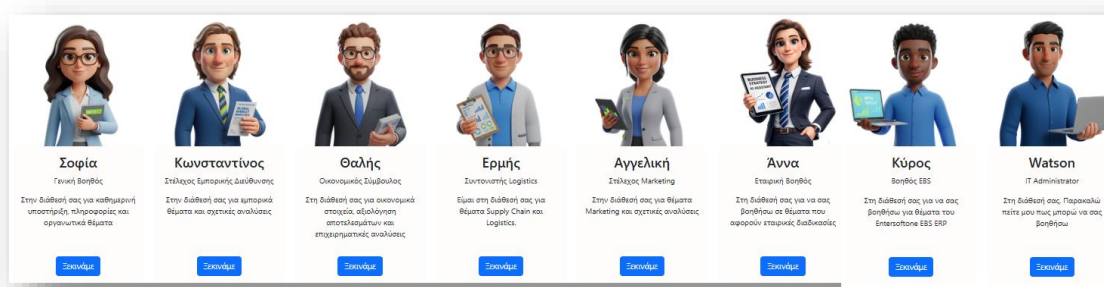
Με την ανάρτηση αυτών των πληροφοριών, ο Assistant αποκτά γνώση σε έγκυρο και οργανωμένο εταιρικό περιεχόμενο, λειτουργώντας ως ένας «ψηφιακός γνώστης» της επιχείρησής. Έτσι:

- Παρέχει απαντήσεις βασισμένες στις επίσημες πολιτικές σας
- Μειώνει την ανάγκη αναζήτησης σε διάσπαρτα έγγραφα
- Ενισχύει τη συνέπεια και την ορθότητα της πληροφόρησης
- Υποστηρίζει την ταχύτερη εκπαίδευση νέων χρηστών

Η λειτουργία αυτή μετατρέπει το AI από έναν γενικό βοηθό σε έναν εξειδικευμένο εταιρικό σύμβουλο, πλήρως ευθυγραμμισμένο με τη δομή, τις διαδικασίες και τη γνώση της επιχείρησής σας.

Διαχείριση AI Χρηστών) εμφανίζονται όλοι οι διαθέσιμοι Assistants και αρκεί να επιλεγεί ένας από αυτούς για να ενεργοποιηθεί η οθόνη της αλληλεπίδρασης μαζί του (Chat).

Διαφορετικά εμφανίζεται απευθείας η οθόνη του CHAT.



Εικόνα 10-AI Assistants

Οι Assistants είναι εξειδικευμένοι ψηφιακοί βοηθοί, καθένας από τους οποίους έχει συγκεκριμένο ρόλο (π.χ. Πωλήσεις, Οικονομικά, Marketing).

Κάθε Assistant:

- διαθέτει συγκεκριμένες γνώσεις
- έχει πρόσβαση σε συγκεκριμένα δεδομένα
- μπορεί να εκτελεί ενέργειες μέσα στο ERP



Λάβετε υπόψη ότι κάθε Assistant έχει συγκεκριμένες γνώσεις στο πεδίο εκπαίδευσης και ενασχόλησής του.

Στην 1^η έκδοση υπάρχουν οι εξής Assistants:

1. Γενική Βοηθός (Σοφία)
2. Στέλεχος Εμπορικής Διεύθυνσης (Κωνσταντίνος)
3. Στέλεχος Marketing (Αγγελική)
4. Οικονομικός Σύμβουλος (Θαλής)
5. Συντονιστής Logistics (Ερμής)
6. Βοηθός EBS (Κύρος)
7. Εταιρική βοηθός (Άννα)



Η Σοφία, η Γενική Βοηθός (**General Assistant**) λειτουργεί ως ένας οριζόντιος, γενικής χρήσης βοηθός, ικανός να απαντά σε ευρύτερα ερωτήματα, να καθοδηγεί τους χρήστες και να συνδέει πληροφορίες από διαφορετικές περιοχές του ERP.



Ο Κωνσταντίνος, ο Στέλεχος Εμπορικής Διεύθυνσης (**Commercial Department Executive**) γνωρίζει οικονομικά στοιχεία πελατών, προμηθευτών και υποστηρίζει εμπορικές διαδικασίες, όπως πωλήσεις, προσφορές και πελατειακές σχέσεις, παρέχοντας προτάσεις βασισμένες σε ιστορικά δεδομένα και τρέχουσες τάσεις. Γνωρίζει τα είδη και τα αποθέματα τους στις αποθήκες της εταιρείας.



Η Αγγελική, Στέλεχος Marketing (**Marketing Assistant**) επικεντρώνεται σε ενέργειες που σχετίζονται με τη στρατηγική προβολής, την ανάλυση καμπανιών και τη δημιουργία περιεχομένου, αξιοποιώντας δεδομένα αγοράς και απόδοσης για την υποστήριξη στοχευμένων αποφάσεων.



Ο Θαλής, Οικονομικός Σύμβουλος (**Financial Consultant**) βοηθά στην παρακολούθηση και ανάλυση των οικονομικών δεδομένων της επιχείρησης. Παρέχει πληροφορίες για έσοδα, έξοδα, κερδοφορία και ταμειακές ροές, υποστηρίζοντας τη λήψη στρατηγικών αποφάσεων. Μπορεί να εντοπίζει οικονομικές τάσεις, να προτείνει βελτιώσεις στη διαχείριση κόστους και να προσφέρει σαφή εικόνα της οικονομικής κατάστασης της εταιρείας σε πραγματικό χρόνο.



Ο Ερμής, είναι Συντονιστής Logistics (**Supply Chain Assistant**) και υποστηρίζει τη διαχείριση της εφοδιαστικής αλυσίδας της επιχείρησης, βοηθώντας στον προγραμματισμό προμηθειών, την παρακολούθηση αποθεμάτων και τον συντονισμό παραγγελιών. Παρέχει πληροφορίες για τη διαθεσιμότητα προϊόντων, εντοπίζει πιθανά προβλήματα στην τροφοδοσία και προτείνει ενέργειες για τη βελτιστοποίηση της ροής υλικών και τη μείωση καθυστερήσεων και κόστους.



Επίσης, ο Κύρος, Βοηθός EBS (**ERP Documentation Assistant**) είναι εξειδικευμένος στην κατανόηση της δομής και της λειτουργικότητας του EBS, παρέχοντας άμεση υποστήριξη και επεξηγήσεις σχετικά με διαδικασίες, ρυθμίσεις και τεχνικές δυνατότητες. Γνωρίζει το πλήρες documentation της εφαρμογής, τα κείμενα των εκδόσεων, τα EBooks και τεχνικές οδηγίες χρήσης των βασικών tools του EBS όπως scrollers, αυτοματισμούς, business rules, κύβους κ.λ.π.



Η Άννα, Εταιρική Βοηθός (**Company Assistant**) γνωρίζει το Εταιρικό Documentation και λειτουργεί ως βοηθός τεκμηρίωσης, παρέχοντας σαφείς και συνοπτικές πληροφορίες σχετικά με την εταιρική τεκμηρίωση. Βοηθά τους χρήστες να βρίσκουν γρήγορα πολιτικές, διαδικασίες, οδηγίες και εσωτερικά έγγραφα, εξασφαλίζοντας εύκολη πρόσβαση σε ακριβείς και ενημερωμένες πληροφορίες σε όλο τον οργανισμό.



Τέλος, ο Watson, **IT Manager** γνωρίζει Είναι ένας ψηφιακός IT Administrator που υποστηρίζει τη διαχείριση, παρακολούθηση και ασφάλεια του ERP και γνωρίζει την καταγραφή όλων των συμβάντων που πραγματοποιήθηκαν στη βάση δεδομένων

Chat

Στην οθόνη AI Chat, κάθε Assistant λειτουργεί ως εξειδικευμένος ψηφιακός βοηθός, εκπαιδευμένος πάνω σε συγκεκριμένα δεδομένα και επιχειρησιακά αντικείμενα του ERP (π.χ. Οικονομικά, Αποθήκη, Πωλήσεις, Προμήθειες).

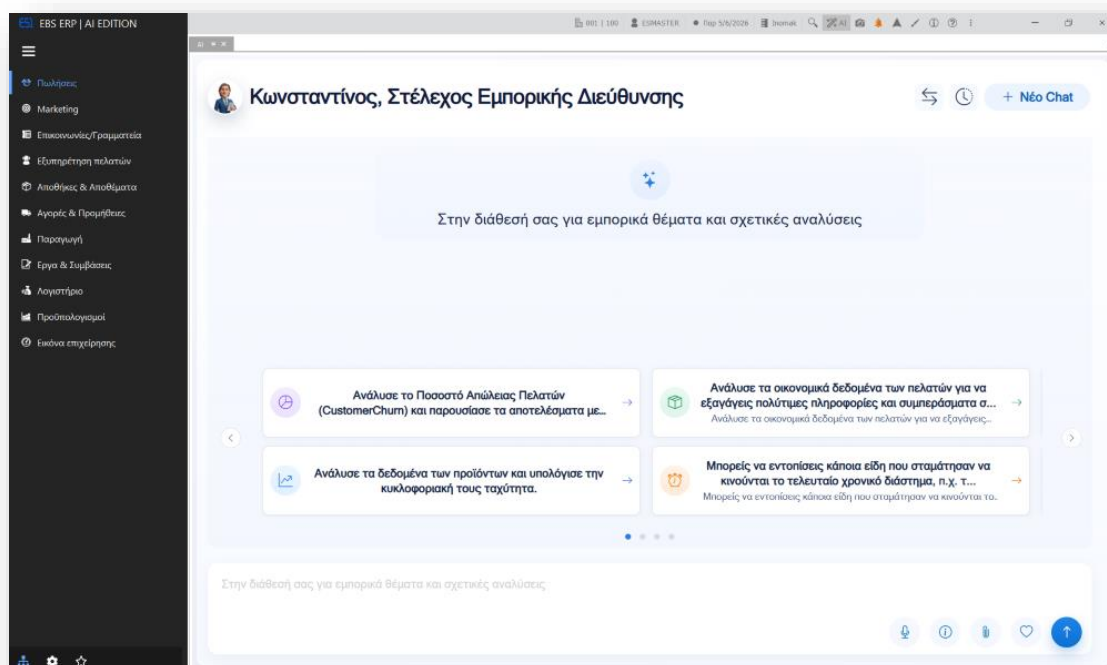
Οι Assistants υποστηρίζουν:

- Προτεινόμενες ερωτήσεις (έτοιμα queries)
- Ελεύθερες ερωτήσεις σε φυσική γλώσσα
- Ενέργειες (Actions) όπως:
 - καταχώριση πελάτη
 - δημιουργία παραγγελίας
 - αποστολή email

Με την επιλογή ενός Assistant, εμφανίζονται δυναμικά προτεινόμενες ερωτήσεις, οι οποίες αξιοποιούν το γνωστικό του πεδίο και καθοδηγούν τον χρήστη σε ουσιαστικές και στοχευμένες αναλύσεις.

Οι προτάσεις αυτές:

- Βασίζονται στα δεδομένα που ο Assistant «γνωρίζει»
- Εστιάζουν σε κρίσιμους δείκτες και επιχειρησιακά σενάρια
- Ενισχύουν τη λήψη αποφάσεων με γρήγορη πρόσβαση σε insights
- Μειώνουν τον χρόνο διατύπωσης σύνθετων ερωτημάτων



Εικόνα 11-Chat με τον Assistant Κωνσταντίνο

Ο χρήστης μπορεί είτε να επιλέξει μία από τις προτεινόμενες ερωτήσεις είτε να διατυπώσει το δικό του ερώτημα σε φυσική γλώσσα. Το σύστημα αναγνωρίζει το πλαίσιο και ενεργοποιεί τις κατάλληλες πηγές δεδομένων, παρέχοντας άμεσες, τεκμηριωμένες και επιχειρησιακά αξιοποιήσιμες απαντήσεις.

Με αυτόν τον τρόπο, το AI Chat μετατρέπεται από απλό εργαλείο αναζήτησης σε διαδραστικό μηχανισμό ανάλυσης και στρατηγικής υποστήριξης αποφάσεων.



Πατήστε απλό κλικ στην επιλογή AI της κεντρικής γραμμής εργαλείων για να ανοίξει το Chat στο δεξί τμήμα της οθόνης.

Εναλλακτικά, χρησιμοποιήστε CTRL + κλικ ώστε το Chat να ανοίξει σε μεγάλο μέγεθος και σε ξεχωριστή σελίδα, στο κέντρο της οθόνης.

Η **κεντρική οθόνη** του Chat έρχεται με διάφορες ενσωματωμένες δυνατότητες για να εξυπηρετήσουν αυτό τον σκοπό.

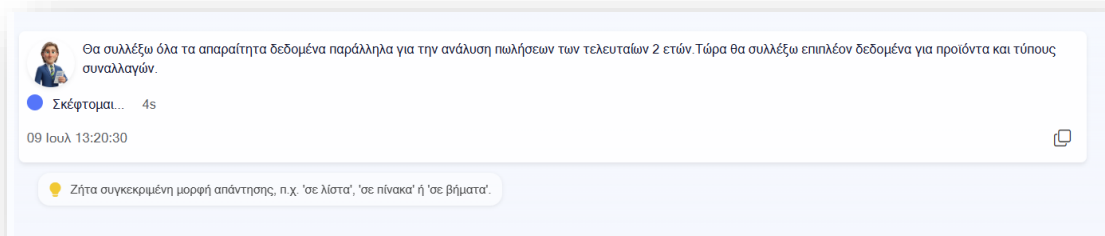
Οι διαθέσιμες λειτουργίες του AI παρουσιάζονται συνοπτικά στον παρακάτω πίνακα:

ΕΙΚΟΝΙΔΙΟ	ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ
	Καθαρισμός οθόνης Chat και ξεκίνηση νέας συνομιλίας Δημιουργεί νέο περιβάλλον συνομιλίας για νέα ερώτηση ή αίτημα.
	Ιστορικό συνομιλιών Προβολή του ιστορικού των συνομιλιών και των ερωτημάτων σας.
	Αλλαγή βοηθού Επιλογή διαφορετικού βοηθού/ρόλου για την παροχή εξειδικευμένων απαντήσεων.
	Διακοπή ροής απάντησης Διακόπτει τη δημιουργία της απάντησης όταν αυτή βρίσκεται σε εξέλιξη.
	Επισύναψη αρχείου/εικόνας Επιτρέπει την επισύναψη αρχείων ή εικόνων για ανάλυση ή επεξεργασία.
	Copy του αποτελέσματος/της ερώτησης Αντιγραφή της ερώτησης ή της απάντησης στο πρόχειρο.
	Εμφάνιση αγαπημένων / Favorites Πρόσβαση στα αποθηκευμένα αγαπημένα αιτήματα και απαντήσεις (παρέχεται ανά χρήστη και Assistant).
	Ηχητική εντολή (speech recognition) Υποβολή ερώτησης με τη χρήση φωνής.
	Tokens που καταναλώθηκαν / Ανάλυση κατανάλωσης Προβολή των tokens που χρησιμοποιήθηκαν και ανάλυση κατανάλωσης.
	Αξιολόγηση (χρήσιμο/μη χρήσιμο) Αξιολόγηση της απάντησης για τη βελτίωση της ποιότητας του AI.

Εικόνα 12-εξήγηση εικονιδίων chat

Επίσης ο **τίτλος του tab** της συνομιλίας ενημερώνεται αυτόματα με βάση το πρώτο μήνυμα του χρήστη, διευκολύνοντας την αναγνώριση και διαχείριση πολλαπλών συνομιλιών. Στην περίπτωση κλήσης σεναρίων εμφανίζεται ο τίτλος του σεναρίου.

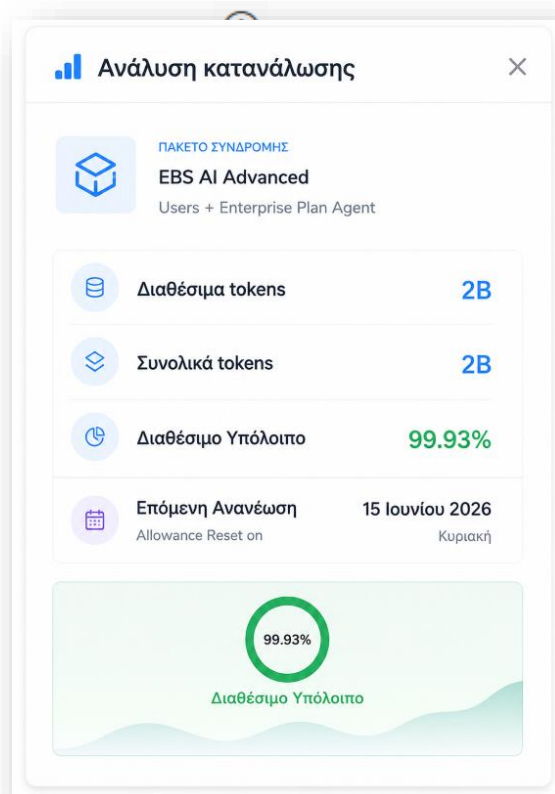
Κατά τη διάρκεια επεξεργασίας του αιτήματος από τον AI Assistant και κατά την αναμονή της απάντησης εμφανίζονται **χρήσιμες συμβουλές** (Tips) και βέλτιστες πρακτικές, παρέχοντας στον χρήστη επιπλέον πληροφορίες και αξιοποιώντας δημιουργικά τον χρόνο αναμονής.



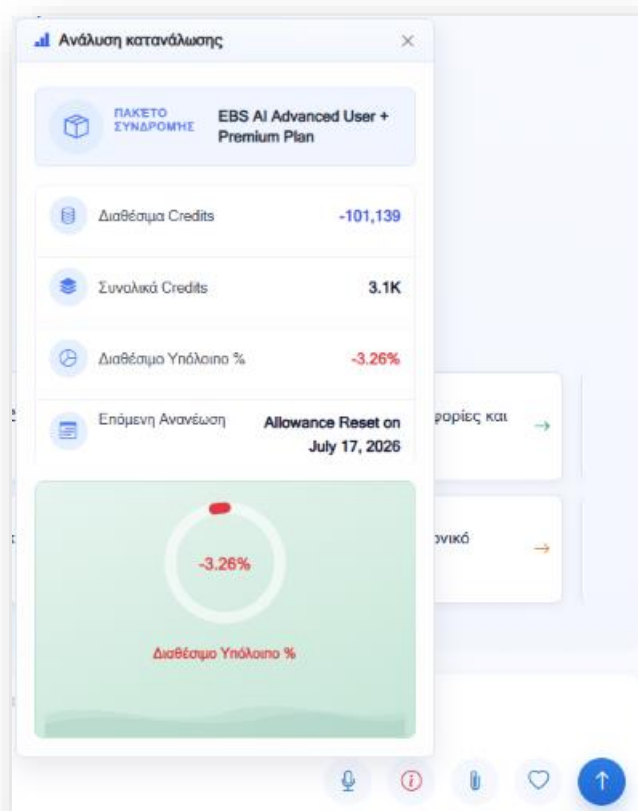
Εικόνα 13-in chat tips

Στο κάτω μέρος του Chat από το button info εμφανίζεται η «**Ανάλυση κατανάλωσης**» με τις εξής πληροφορίες:

- Πακέτο συνδρομής
- Διαθέσιμα Credits
- Συνολικά Credits
- Διαθέσιμο υπόλοιπο (%)
- Επόμενη Ανανέωση



Εικόνα 14-Ανάλυση κατανάλωσης



Τέλος το κουμπί Info γίνεται **κόκκινο** όταν τα διαθέσιμα credits φτάσουν το προκαθορισμένο όριο με στόχο να δίνει στον χρήστη ειδοποίηση χαμηλού υπολοίπου credits.

Ερωτήσεις

Με την επιλογή ενός Assistant εμφανίζονται δυναμικά προτεινόμενες ερωτήσεις, σχετικές με το γνωστικό πεδίο του. Οι προτεινόμενες ερωτήσεις καθοδηγούν τον χρήστη σε στοχευμένες αναλύσεις και αντιστοιχούν σε υλοποιημένα εργαλεία (*tools*) του συστήματος, τα οποία παρέχουν απαντήσεις σε κρίσιμα επιχειρησιακά ερωτήματα καθημερινής ή περιοδικής χρήσης.

Οι ερωτήσεις αυτές συνδέονται με προκαθορισμένα εργαλεία (*tools*), τα οποία υλοποιούν συγκεκριμένη επιχειρησιακή λογική μέσω μηχανισμών ανάκτησης δεδομένων (*data retrieval*) και εκτέλεσης ενεργειών (*transactions*) προς και από τη βάση δεδομένων της εγκατάστασης.

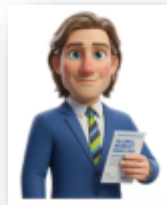


Η συλλογή των ερωτήσεων θα εμπλουτίζεται συνεχώς στις επόμενες εκδόσεις, ώστε να καλύπτει τις αυξανόμενες ανάγκες των χρηστών και των επιχειρησιακών διαδικασιών.

Εκτός από τις προτεινόμενες ερωτήσεις, ο Assistant μπορεί να δεχθεί και να απαντήσει ελεύθερα διατυπωμένα ερωτήματα από τον χρήστη μέσω φυσικής γλώσσας, σχετικά με ένα ευρύ φάσμα πληροφοριών του συστήματος, όπως επιχειρησιακά δεδομένα, οικονομικά στοιχεία, αποτελέσματα και γενικότερες πληροφορίες που αφορούν τη λειτουργία της επιχείρησης.

Λειτουργικές Περιοχές Γνώσης των Assistants

Ενδεικτικά κάποιες από τις γνώσεις των Assistants είναι οι ακόλουθες.



Κωνσταντίνος / Στέλεχος Εμπορικής Διεύθυνσης

Είναι εξειδικευμένος στις Πωλήσεις, Αγορές, Ταμείο, Αποθέματα του ERP

Πωλήσεις

- τζίρους ανά έτος, μήνα, είδη, πελάτες και συγκρίσεις τους
- κύκλο εργασιών,
- πωλήσεις ανά περίοδο,
- πωλήσεις ανά πελάτη, είδος ή εταιρεία,
- δείκτες απόδοσης πωλήσεων,
- trends και μεταβολές,
- ανάλυση πωλήσεων ανά χρώμα και μέγεθος,
- ανάλυση πωλήσεων ανά παρτίδα,
- εκκρεμείς ή ανοικτές παραγγελίες πώλησης,
- προσφορές πελατών.
- αναλύει τα δεδομένα των προϊόντων και υπολογίζει την κυκλοφοριακή τους ταχύτητα.
- αναλύει τον Ρυθμό Ανάπτυξης των Πωλήσεων (Sales Growth)
- αναλύει οικονομικά στοιχεία για τους πωλητές της επιχείρησης, όπως πωλήσεις, τζίρο, κέρδος και γενικά την απόδοση τους
- αναλύει τη συμπεριφορά των πελατών.
- αναγνωρίζει αν υπάρχει για κάποιους πελάτες κίνδυνος διακοπής της συνεργασίας τους ή μείωσης του όγκου αγορών του (Churn Analysis). Εντοπίζει έγκαιρα σημάδια μείωσης εμπλοκής ή απώλειας συνεργασίας.
- κάνει RFM Ανάλυση για ένα πελάτη ή περισσότερους (με βάση την Πρόσφατη Αγορά, τη Συχνότητα Αγορών και τη Χρηματική Αξία τους). Με βάση αυτά αξιολογεί τους πελάτες.
- κάνει Days Sales Outstanding ανάλυση (DSO) για έναν ή περισσότερους πελάτες

Αγορές

- ανάλυση αγορών,
- κόστος προμηθειών,
- απόδοση προμηθευτών,
- εκκρεμείς παραγγελίες αγορών,
- έξοδα, δαπάνες,
- στατιστικά προμηθειών.
- υπόλοιπα προμηθευτών

Εισπράξεις και Πληρωμές

- αναλύει εισπράξεις πελατών,
- πληρωμές προμηθευτών,
- τραπεζικές κινήσεις,
- λογαριασμούς ρευστότητας,
- ταμειακές συναλλαγές.

Υπόλοιπα Πελατών και Προμηθευτών

- υπόλοιπα πελατών,
- ανοικτά παραστατικά,
- ληξιπρόθεσμες απαιτήσεις,
- ανεξόφλητα τιμολόγια προμηθευτών,
- υπόλοιπα ανά εταιρεία ή υποκατάστημα.

Αποθήκη και Αποθέματα

- υπόλοιπα αποθήκης,
- διαθεσιμότητα προϊόντων,
- αποθέματα ανά υποκατάστημα,
- αποθέματα ανά χρώμα και μέγεθος,
- κινήσεις αποθήκης.
- Κάνει πρόταση αναπλήρωσης αποθέματος για συγκεκριμένο είδος με βάση τα ιστορικά δεδομένα πωλήσεων, τα τρέχοντα επίπεδα αποθέματος και τους χρόνους παράδοσης προμηθευτών.
- Εντοπίζει είδη που σταμάτησαν να κινούνται το τελευταίο χρονικό διάστημα, π.χ. το τελευταίο τρίμηνο και προτείνει τρόπους επαναπροώθησης του στους πελάτες (νέα καμπάνια)

Γενικές γνώσεις & ενέργειες

- ανάκτηση στοιχείων συναλλασσόμενων,
- επαφές ή υποκαταστήματα συναλλασσόμενων
- πληροφορίες ειδών,
- χαρακτηριστικά ειδών,
- σχέσεις μεταξύ των ειδών
- καταχωρεί παραγγελία πώλησης
- καταχωρεί παραγγελία αγοράς
- καταχωρεί παράπονα από πελάτες
- καταχωρεί συναντήσεις με πελάτες
- καταχωρεί lead
- καταχωρεί ευκαιρία πώλησης
- καταχωρεί νέο είδος, πελάτη, προμηθευτή, πρόσωπο
- κάνει μετάβαση μία παραγγελία πωλήσεων σε Τιμολόγιο-Δελτίο Αποστολής
- κάνει μετάβαση ένα Δελτίο Αποστολής σε Τιμολόγιο
- καταχωρεί πληρωμή σε προμηθευτή
- γράφει email
- μεταφράζει κείμενα

Παραδείγματα ερωτήσεων:

- ✓ «Ποιες ήταν οι πωλήσεις του μήνα;»
- ✓ «Ποια είδη έχουν τη μεγαλύτερη ανάπτυξη;»

- ✓ «Ποιες προσφορές παραμένουν ανοικτές;»
- ✓ «Ποια προϊόντα έχουν χαμηλό απόθεμα;»
- ✓ «Δείξε διαθέσιμα ανά χρώμα και μέγεθος.»
- ✓ «Ποιοι προμηθευτές έχουν τη μεγαλύτερη αξία αγορών;»
- ✓ «Ποιες παραγγελίες αγορών εκκρεμούν;»
- ✓ «Ποια είναι η καθαρή ταμειακή ροή του μήνα;»
- ✓ «Δείξε τις μεγαλύτερες χρεωστικές κινήσεις.»
- ✓ «Ποιες εισπράξεις πραγματοποιήθηκαν σήμερα;»
- ✓ «Ποιες πληρωμές προς προμηθευτές εκκρεμούν;»
- ✓ Ποιοι πελάτες έχουν ληξιπρόθεσμα υπόλοιπα;»
- ✓ «Ποια τιμολόγια προμηθευτών παραμένουν ανεξόφλητα;»
- ✓ «Σύγκρινε τον τζίρο πέρυσι και φέτος κα πες μου τους top 10 πελάτες»



Θαλής / Οικονομικός Διευθυντής

Είναι εξειδικευμένος στην οικονομική και λογιστική ανάλυση δεδομένων του ERP

Οικονομική Διαχείριση και Λογιστήριο

- λογιστικές εγγραφές,
- χρεώσεις και πιστώσεις,
- κινήσεις λογαριασμών,
- στοιχεία ταμείου και τραπεζών,
- ταμειακές ροές (cash flow),
- οικονομικούς δείκτες.
- άρθρα λογιστικής,
- κινήσεις γενικής λογιστικής,
- χρεώσεις και πιστώσεις λογαριασμών,
- ημερολόγια εγγραφών,
- λογιστικές εγγραφές ανά περίοδο,
- συγκεντρωτικά οικονομικά στοιχεία,
- μεταβολές λογαριασμών,
- trends και συγκρίσεις οικονομικών δεδομένων.
- υπόλοιπα λογαριασμών γενικής λογιστικής,
- υπόλοιπα ανά εταιρεία,
- υπόλοιπα ανά υποκατάστημα,
- ανάλυση βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων,
- συγκρίσεις υπολοίπων μεταξύ περιόδων,
- μεταβολές οικονομικών μεγεθών.

Υποστήριξη myDATA

- πραγματοποιεί συμφωνία χαρακτηρισμών myDATA,
- συγκρίνει χαρακτηρισμούς ERP με χαρακτηρισμούς myDATA,
- εντοπίζει αποκλίσεις χαρακτηρισμών ΦΠΑ,
- υποστηρίζει ελέγχους προσυμπληρωμένης δήλωσης ΦΠΑ,
- αναλύει δεδομένα διαβίβασης myDATA,
- εντοπίζει ασυμφωνίες μεταξύ ERP και myDATA.

Πωλήσεις

- τζίρους ανά έτος, μήνα, είδη, πελάτες και συγκρίσεις τους
- ανάλυση πωλήσεων ανά χρώμα και μέγεθος,
- ανάλυση πωλήσεων ανά παρτίδα,
- εκκρεμείς ή ανοικτές παραγγελίες πώλησης,
- προσφορές πελατών.
- κύκλο εργασιών,
- πωλήσεις ανά περίοδο,
- πωλήσεις ανά πελάτη, είδος ή εταιρεία,
- δείκτες απόδοσης πωλήσεων,
- trends και μεταβολές,

Αγορές

- ανάλυση αγορών,
- κόστος προμηθειών,
- απόδοση προμηθευτών,
- εκκρεμείς παραγγελίες αγορών,
- έξοδα, δαπάνες,
- στατιστικά προμηθειών.
- Υπόλοιπα προμηθευτών

Εισπράξεις και Πληρωμές

- αναλύει εισπράξεις πελατών,
- πληρωμές προμηθευτών,
- τραπεζικές κινήσεις,
- λογαριασμούς ρευστότητας,
- ταμειακές συναλλαγές.

Υπόλοιπα Πελατών και Προμηθευτών

- υπόλοιπα πελατών,
- ανοικτά παραστατικά,
- ληξιπρόθεσμες απαιτήσεις,
- ανεξόφλητα τιμολόγια προμηθευτών,
- υπόλοιπα ανά εταιρεία ή υποκατάστημα.

Αποθήκη και Αποθέματα

- υπόλοιπα αποθήκης,
- διαθεσιμότητα προϊόντων,
- αποθέματα ανά υποκατάστημα,
- αποθέματα ανά χρώμα και μέγεθος,
- αποθέματα ανά παρτίδα,
- κινήσεις αποθήκης.

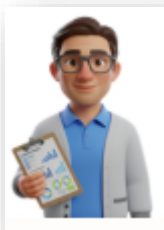
Γενικές γνώσεις & ενέργειες

- ανάκτηση στοιχείων συναλλασσόμενων,
- επιστρέφει τις επαφές ή τα υποκαταστήματα συναλλασσόμενων
- πληροφορίες ειδών,
- χαρακτηριστικά ειδών,
- σχέσεις μεταξύ των ειδών
- καταχωρεί παραγγελία πώλησης
- καταχωρεί παραγγελία αγοράς
- καταχωρεί παράπονα από πελάτες
- καταχωρεί συναντήσεις με πελάτες
- καταχωρεί lead
- καταχωρεί ευκαιρία πώλησης
- καταχωρεί νέο είδος, πελάτη, προμηθευτή, πρόσωπο
- κάνει μετάβαση μία παραγγελία πωλήσεων σε Τιμολόγιο-Δελτίο Αποστολής
- κάνει μετάβαση ένα Δελτίο Αποστολής σε Τιμολόγιο
- καταχωρεί πληρωμή σε προμηθευτή

- γράφει email
- μεταφράζει κείμενα

Παραδείγματα ερωτήσεων:

- ✓ Δείξε τις εγγραφές γενικής λογιστικής του μήνα.»
- ✓ «Ποιες ήταν οι μεγαλύτερες χρεώσεις του περσινού έτους;»
- ✓ «Υπόλοιπο λογαριασμού 54.00 ανά υποκατάστημα.»
- ✓ «Σύγκριση πιστώσεων μεταξύ φέτος και πέρυσι»
- ✓ «Ποια ημερολόγια έχουν τις περισσότερες κινήσεις;»
- ✓ «Ανάλυση γενικού καθολικού ανά μήνα.»
- ✓ «Υπόλοιπα λογαριασμών λογιστικής ανά υποκατάστημα.»
- ✓ «Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις τρέχοντος μήνα.»
- ✓ «Μεταβολή υπολοίπου λογαριασμού σε σχέση με πέρυσι.»



Ερμής / Συντονιστής Logistics

Είναι εξειδικευμένος στη διαχείριση και ανάλυση δεδομένων παραγωγής, αποθεμάτων, προγραμματισμού παραγωγής και την εφοδιαστικής αλυσίδα

Ανάλυση Παραγωγής

- ποσότητες παραγωγής, κόστος παραγωγής
- παραγωγική απόδοση, παραγωγικούς δείκτες (KPIs)
- trends και συγκρίσεις παραγωγής
- παραγωγή ανά περίοδο, παραγωγή ανά προϊόν ή κατηγορία.
- δημιουργία παραγγελιών αγοράς για τις ελλείψεις πρώτων υλών
- αναλώσεις πρώτων υλών,
- κατανάλωση υλικών,
- κόστος ανάλωσης, ποσότητες ανάλωσης,
- μεταβολές κατανάλωσης,
- ανοικτές εντολές παραγωγής,
- εκκρεμείς ποσότητες προς παραγωγή,
- προγραμματισμένες εντολές παραγωγής,
- shortages και ελλείψεις.
- αποθέματα πρώτων υλών, ημιέτοιμων, αποθέματα ετοιμών προϊόντων,

Workcenters και Capacity Planning

- ανάλυση παραγωγικών κέντρων εργασίας (Workcenters).
- διαθεσιμότητα ανά workcenter,
- φόρτος εργασίας ανά workcenter,
- διαθέσιμες ώρες εργασίας,
- βαθμός αξιοποίησης παραγωγικών πόρων.

Γενικές γνώσεις & ενέργειες

- ανάκτηση στοιχείων συναλλασσόμενων,
- επιστρέφει τις επαφές ή τα υποκαταστήματα συναλλασσόμενων
- πληροφορίες ειδών,
- χαρακτηριστικά ειδών,
- σχέσεις μεταξύ των ειδών
- καταχωρεί παραγγελία πώλησης
- καταχωρεί παραγγελία αγοράς
- καταχωρεί παράπονα από πελάτες
- καταχωρεί συναντήσεις με πελάτες

- καταχωρεί lead
- καταχωρεί ευκαιρία πώλησης
- καταχωρεί νέο είδος, πελάτη, προμηθευτή, πρόσωπο
- γράφει email
- μεταφράζει κείμενα

Παραδείγματα ερωτήσεων:

- ✓ «Ποια ήταν η παραγωγή του μήνα;»
- ✓ «Κόστος παραγωγής ανά προϊόν για το 2025.»
- ✓ «Σύγκριση παραγωγής με πέρυσι.»
- ✓ «Ποια είδη έχουν τη μεγαλύτερη παραγωγή;»
- ✓ «Ανάλωση πρώτων υλών ανά μήνα.»
- ✓ «Κόστος ανάλωσης προϊόντων.»
- ✓ «Σύγκριση αναλώσεων μεταξύ περιόδων.»
- ✓ «Ποιες παραγωγές εκκρεμούν;»
- ✓ «Ποιες planned orders δεν έχουν μετατραπεί σε παραγωγές;»
- ✓ «Ελλείψεις υλικών για τις επόμενες παραγωγές.»
- ✓ «Βρες προϊόν με συγκεκριμένες προδιαγραφές.»
- ✓ «Σύγκριση δύο προϊόντων.»
- ✓ «Διαθεσιμότητα προϊόντος στην αποθήκη.»
- ✓ «Υπόλοιπες ποσότητες προς παραγωγή.»
- ✓ «Υπόλοιπο πρώτων υλών ανά υποκατάστημα.»
- ✓ «Διαθέσιμο stock προϊόντων.»
- ✓ «Ποια υλικά έχουν χαμηλό απόθεμα;»
- ✓ «Ποσοτικό υπόλοιπο είδους.»
- ✓ «Ποιο workcenter έχει το μεγαλύτερο utilization;»
- ✓ «Διαθεσιμότητα workcenters για την επόμενη εβδομάδα.»
- ✓ «Capacity analysis ανά workcenter.»

Αγγελική / Στέλεχος Marketing



Είναι εξειδικευμένη στη διαχείριση πελατειακών σχέσεων (CRM), στην ανάλυση marketing δεδομένων, στη διαχείριση leads και sales opportunities.

CRM Ανάλυση

- σε CRM tasks,
- συναντήσεις,
- emails,
- παράπονα πελατών,
- follow-up ενέργειες,
- customer interactions,
- CRM activities ανά χρήστη ή ομάδα

Leads

- αριθμό νέων leads,
- conversion analysis,
- lead trends,
- ανάλυση προέλευσης leads,
- αξιολόγηση ποιότητας leads,
- σύγκριση leads ανά περίοδο ή καμπάνια.
- Sales Opportunities,
- pipeline πωλήσεων,
- στάδια ευκαιριών πώλησης,
- πιθανότητες ολοκλήρωσης,
- forecast πωλήσεων,
- conversion rates,
- expected revenue,
- trends ευκαιριών πώλησης.

Γενικές γνώσεις & ενέργειες

- ανάκτηση στοιχείων συναλλασσόμενων,
- επαφές ή τα υποκαταστήματα συναλλασσόμενων
- πληροφορίες ειδών,
- χαρακτηριστικά ειδών,
- σχέσεις μεταξύ των ειδών
- καταχωρεί παραγγελία πώλησης
- καταχωρεί παραγγελία αγοράς
- καταχωρεί παράπονα από πελάτες

- καταχωρεί συναντήσεις με πελάτες
- καταχωρεί lead
- καταχωρεί ευκαιρία πώλησης
- γράφει email
- μεταφράζει κείμενα

Παραδείγματα ερωτήσεων:

- ✓ «Πόσα CRM tasks δημιουργήθηκαν αυτόν τον μήνα;»
- ✓ «Ποια παράπονα πελατών παραμένουν ανοικτά;»
- ✓ «Ποιες συναντήσεις είναι προγραμματισμένες για σήμερα;»
- ✓ «Πόσα νέα leads δημιουργήθηκαν αυτόν τον μήνα;»
- ✓ «Ποια καμπάνια έφερε τα περισσότερα leads;»
- ✓ «Σύγκριση leads με πέρυσι.»
- ✓ «Ποιες Sales Opportunities είναι σε εξέλιξη;»
- ✓ «Ποιο είναι το συνολικό pipeline πωλήσεων;»
- ✓ «Ποιες ευκαιρίες έχουν υψηλή πιθανότητα κλεισίματος;»
- ✓ «Forecast πωλήσεων για το επόμενο τρίμηνο.»



Σοφία / Γενική βοηθός

Απαντά σε γενικές ερωτήσεις

Απαντά για:

- Στοιχεία πελατών, ειδών, προμηθευτών
- Επαφές πελατών, προμηθευτών
- Χαρακτηριστικά ειδών
- Σχέσεις μεταξύ των ειδών
- Διευθύνσεις πελατών, προμηθευτών
- καταχωρεί νέο είδος, πελάτη, προμηθευτή, πρόσωπο
- καταχωρεί παράπονα από πελάτες
- καταχωρεί συναντήσεις με πελάτες
- καταχωρεί lead
- καταχωρεί ευκαιρία πώλησης
- γράφει email
- μεταφράζει κείμενα

Κύρος / Βοηθός EBS



Είναι εξειδικευμένος στην παροχή πληροφοριών, οδηγιών χρήσης και υποστήριξης σχετικά με τη λειτουργία του EBS ERP.

Ο Assistant διαθέτει γνώση που προέρχεται από:

- εγχειρίδια χρήσης,
- manuals,
- οδηγούς λειτουργίας,
- τεχνική τεκμηρίωση,
- διαδικασίες και οδηγίες χρήσης του ERP,
- help documents και knowledge base περιεχόμενο.

Σκοπός του είναι να υποστηρίζει τους χρήστες στην καθημερινή χρήση του EBS ERP και να παρέχει άμεσες απαντήσεις σχετικά με λειτουργίες, διαδικασίες και δυνατότητες του συστήματος.



Άννα / Εταιρική βοηθός

Είναι εξειδικευμένος στην αναζήτηση, κατανόηση και παρουσίαση πληροφοριών που προέρχονται από την εταιρική τεκμηρίωση και τα εσωτερικά έγγραφα της επιχείρησης.

Ο Assistant αξιοποιεί knowledge bases και document repositories που περιλαμβάνουν:

- εταιρικά έγγραφα,
- εσωτερικές διαδικασίες,
- πολιτικές εταιρείας,
- οργανωτική τεκμηρίωση,
- πρότυπα λειτουργίας,
- συμβάσεις,
- τεχνικά έγγραφα,
- παρουσιάσεις,
- reports,
- και λοιπό documentation της επιχείρησης.

Σκοπός του είναι να παρέχει άμεση και συνοπτική πληροφόρηση σχετικά με την εταιρεία και την εσωτερική της τεκμηρίωση μέσω φυσικής γλώσσας.



Η διαχείριση του υλικού και των πηγών γνώσης του συγκεκριμένου Assistant γίνεται μέσω της επιλογής **«Ανάρτηση AI Περιεχομένου»** του μενού Εργαλεία & Ρυθμίσεις > Artificial Intelligence.



Watson / IT Administrator

Είναι ένας ψηφιακός IT Administrator που υποστηρίζει τη διαχείριση, παρακολούθηση και ασφάλεια του ERP.

Γνωρίζει την καταγραφή όλων των συμβάντων που πραγματοποιήθηκαν στη βάση δεδομένων, όπως για παράδειγμα σύνδεση (login), αποσύνδεση (logout), διαγραφή εγγραφής κ.λπ

Περιέχει επίσης καταγραφή όλων των τροποποιήσεων που έχουν γίνει στα πεδία των πινάκων της βάσης δεδομένων (ιστορικό μεταβολών πεδίων).

Οι βασικές του δεξιότητες είναι:

- Ανίχνευση και καταγραφή συμβάντων (logs).
- Παρακολούθηση database activities και ιστορικού μεταβολών.
- Ανίχνευση μη φυσιολογικής δραστηριότητας.
- Αναζήτηση logs και ιστορικού ενεργειών.

Παραδείγματα ερωτήσεων:

- ✓ «Εμφάνισε αποτυχημένες προσπάθειες σύνδεσης»
- ✓ «Ποιος διέγραψε αυτή την εγγραφή;»
- ✓ «Εμφάνισε το ιστορικό τροποποιήσεων της τιμής των ειδών»



Μπορείτε να πραγματοποιείτε αναζητήσεις σε Είδη, Πελάτες, Προμηθευτές και Πρόσωπα, αξιοποιώντας τόσο τα βασικά στοιχεία όσο και τα UDF πεδία τους, ακόμη και με τις προσαρμοσμένες ονομασίες που έχετε ορίσει στο EBS

Actions

Το AI μπορεί να εκτελέσει και ορισμένες στοχευμένες ERP ενέργειες που συνήθως εκτελούνται από τον χρήστη. Μέσα από την οθόνη του chat ο χρήστης έχει τη δυνατότητα να πραγματοποιήσει:

- Καταχώριση παραγγελίας πωλήσεων
- Καταχώριση παραγγελίας αγορών
- Εισαγωγή νέου προσώπου
- Εισαγωγή νέου πελάτη
- Εισαγωγή νέου προμηθευτή
- Εισαγωγή είδους αποθήκης
- Καταχώριση παραπόνου πελάτη
- Καταχώριση συνάντησης με πελάτη
- Καταχώριση lead
- Καταχωρεί ευκαιρία πώλησης
- Αποστολή email
- Καταχώριση εντολής παραγωγής

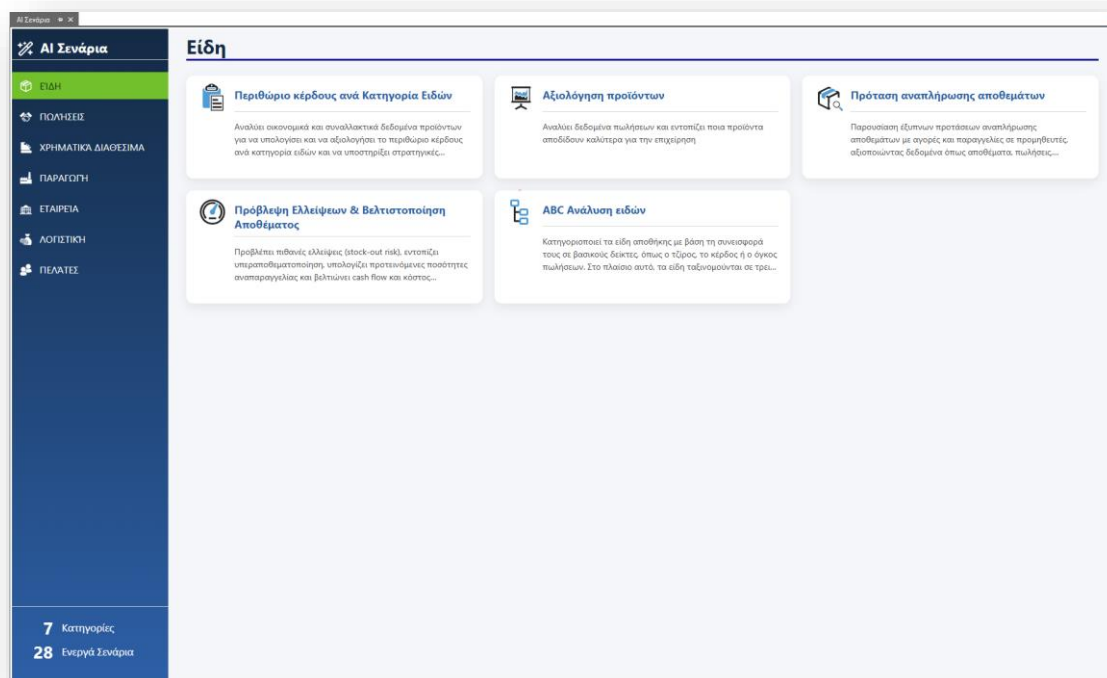
Με αυτόν τον τρόπο, η χρήση του AI διευκολύνει τη διαχείριση καθημερινών εργασιών και εξοικονομεί χρόνο για τον χρήστη. Το σύνολο των διαθέσιμων ενεργειών θα εμπλουτίζεται σταδιακά σε κάθε νέα έκδοση του συστήματος.

AI σενάρια

Στο μενού **Εικόνα Επιχείρησης > AI** υπάρχει η κεντρική οθόνη για τη διαχείριση έτοιμων AI σεναρίων. Τα σενάρια εμφανίζονται ανά Κατηγορία και για κάθε ένα παρουσιάζονται ο τίτλος και μια σύντομη περιγραφή που εξηγεί τη λειτουργία του.

Όπως αναφέρθηκε και στην ενότητα «Βασικές έννοιες» ένα AI σενάριο αποτελεί μια προκαθορισμένη, ευφυή ροή λειτουργίας μέσα στο ERP σύστημα, η οποία αξιοποιεί τεχνολογίες Τεχνητής Νοημοσύνης για να αναλύει δεδομένα, να λαμβάνει αποφάσεις και να προτείνει ή να εκτελεί ενέργειες με αυτοματοποιημένο τρόπο.

Κάθε AI σενάριο συνδέεται με συγκεκριμένα επιχειρησιακά δεδομένα και διαδικασίες του ERP και με βάση ορισμένα κριτήρια, ιστορικά δεδομένα και κανόνες, γίνεται επεξεργασία των διαθέσιμων πληροφοριών και παράγονται αναλύσεις, προτάσεις, προβλέψεις με στόχο πάντα την βέλτιστη λήψη αποφάσεων.



Εικόνα 15-Οθόνη AI σεναρίων

Η δομή της σελίδας αποτελείται από:

- κάποιες βασικές κατηγορίες όπως Είδη, Πελάτες, Προμηθευτές, Πωλήσεις, Αγορές, Ταμείο, Παραγωγή
- τα έτοιμα AI σενάρια της κάθε Κατηγορίας με τον τίτλο και την αναλυτική περιγραφή τους.



Η συλλογή αυτή θα εμπλουτίζεται συνεχώς στις μελλοντικές εκδόσεις, ώστε να καλύπτει τις αυξανόμενες ανάγκες των χρηστών και των επιχειρησιακών διαδικασιών.

Αναλυτικά και ανά Κατηγορία τα έτοιμα AI σενάρια και η λειτουργικότητά τους αυτή τη στιγμή είναι τα εξής:

Είδη

Αξιολόγηση προϊόντων

Αναλύει δεδομένα πωλήσεων και εντοπίζει ποια προϊόντα αποδίδουν καλύτερα για την επιχείρηση

Περιθώριο κέρδους ανά Κατηγορία Ειδών

Αναλύει οικονομικά και συναλλακτικά δεδομένα προϊόντων για να υπολογίσει και να αξιολογήσει το περιθώριο κέρδους ανά κατηγορία ειδών και να υποστηρίξει στρατηγικές αποφάσεις τιμολόγησης και προϊόντικού χαρτοφυλακίου.

Πρόταση αναπλήρωσης αποθεμάτων

Παρουσίαση έξυπνων προτάσεων αναπλήρωσης αποθεμάτων με αγορές και παραγγελίες σε προμηθευτές, αξιοποιώντας δεδομένα όπως αποθέματα, πωλήσεις, εποχικότητα, και προτιμήσεις πελατών

Πρόβλεψη Ελλείψεων & Βελτιστοποίηση Αποθέματος

Προβλέπει πιθανές ελλείψεις (stock-out risk), εντοπίζει υπεραποθεματοποίηση, υπολογίζει προτεινόμενες ποσότητες αναπαραγγελίας και βελτώνει cash flow και κόστος αποθήκευσης. Μείωση δεσμευμένου κεφαλαίου. Βοηθά στην αποφυγή χαμένων πωλήσεων, τον καλύτερο προγραμματισμό αγορών, τις data-driven αποφάσεις αντί εμπειρικών αποφάσεων

ABC Ανάλυση Ειδών

Κατηγοριοποιεί τα είδη αποθήκης με βάση τη συνεισφορά τους σε βασικούς δείκτες, όπως ο τζίρος, το κέρδος ή ο όγκος πωλήσεων. Στο πλαίσιο αυτό, τα είδη ταξινομούνται σε τρεις κατηγορίες: A, B και C, όπου τα είδη κατηγορίας A αντιπροσωπεύουν το μεγαλύτερο μέρος της συνολικής αξίας, τα είδη κατηγορίας B έχουν μεσαία συνεισφορά και τα είδη κατηγορίας C τη μικρότερη.

Χρησιμοποιείται για την καλύτερη διαχείριση αποθεμάτων, τον έλεγχο της κερδοφορίας και τη λήψη στοχευμένων αποφάσεων σχετικά με την εμπορική πολιτική και την προτεραιοποίηση των ειδών.

Εντοπισμός Ειδών σε Κίνδυνο (CHURN)

Αναλύει τις πωλήσεις και τη συμπεριφορά κάθε είδους, εντοπίζοντας προϊόντα που παρουσιάζουν μείωση της ζήτησης, πτωτική εμπορική πορεία ή κίνδυνο δημιουργίας αργοκίνητου αποθέματος. Η ανάλυση παρέχει έγκαιρες ειδοποιήσεις, αναδεικνύει τους βασικούς λόγους που επηρεάζουν την απόδοση των προϊόντων και προτείνει στοχευμένες επιχειρηματικές ενέργειες για τη βελτίωση των πωλήσεων και τη βέλτιστη διαχείριση των αποθεμάτων.

[Πελάτες](#)

Κίνδυνος αποχώρησης πελατών (churn)

Προβλέπει τον κίνδυνο αποχώρησης των πελατών της επιχείρησης (churn risk), εξηγεί τους λόγους που οδηγούν σε αυτόν και προτείνει ενέργειες διατήρησης πελατών (retention actions).

Πρόβλεψη Καθυστερήσης Πληρωμών πελατών

Βοηθά στον έγκαιρο εντοπισμό πελατών που καθυστερούν να πληρώσουν, αξιολογείται η σοβαρότητα της καθυστέρησης και προτείνονται κατάλληλες ενέργειες για τη μείωση επισφαλειών και τη βελτίωση των ταμειακών ροών.

Ανάλυση Ημερών Είσπραξης Απαιτήσεων (DSO)

Αναλύει τον δείκτη DSO (Days Sales Outstanding) των πελατών και εντοπίζει αποκλίσεις και προτείνει ενέργειες βελτίωσης της εισπραξιμότητας.

ABC Ανάλυση Πελατών

Κατηγοριοποιεί τους πελάτες με βάση το τζίρο τους. Οι πελάτες ταξινομούνται σε τρεις κατηγορίες: A, B και C, όπου οι πελάτες κατηγορίας A αντιπροσωπεύουν το μεγαλύτερο ποσοστό της συνολικής αξίας (π.χ. τζίρου), οι πελάτες κατηγορίας B μεσαία συνεισφορά και οι πελάτες κατηγορίας C τη μικρότερη.

Βοηθά την επιχείρηση να εντοπίσει τους πιο σημαντικούς πελάτες της, υποστηρίζοντας τη λήψη στοχευμένων αποφάσεων σε τομείς όπως η εμπορική πολιτική, η εξυπηρέτηση και η ανάπτυξη πωλήσεων.

Ανάλυση & Βελτιστοποίηση Ενηλικίωσης Υπολοίπων

Αξιοποιεί τα δεδομένα ενηλικίωσης υπολοίπων πελατών και εντοπίζει πελάτες υψηλού ρίσκου, προτείνει προτεραιότητες για εισπράξεις, παρέχει σαφή εικόνα της ρευστότητας, φροντίζει για την έξυπνη προτεραιοποίηση εισπράξεων και συμβάλλει στην έγκαιρη αναγνώριση πιθανού κινδύνου.

Ανάλυση Συμπεριφοράς Πελατών

Αποκτήστε πλήρη εικόνα της συμπεριφοράς των πελατών σας και δράστε πριν χαθούν πολύτιμες ευκαιρίες. Αναλύει αγορές, συχνότητα συναλλαγών και συνολική αξία πελάτη, εντοπίζοντας έγκαιρα σημάδια αποχώρησης ή ανάπτυξης.

Το σύστημα κατηγοριοποιεί αυτόματα τους πελάτες (π.χ. υψηλής αξίας, σε κίνδυνο, ανενεργοί) και προτείνει στοχευμένες ενέργειες για κάθε περίπτωση. Εντοπίζει τη CRM δραστηριότητα (κλήσεις, παράπονα, emails, συναντήσεις κ.α.)

Με αυτόν τον τρόπο, ενισχύετε τη διατήρηση πελατών, αυξάνετε την αξία ζωής τους και μετατρέπετε τα δεδομένα σε ουσιαστικές επιχειρηματικές αποφάσεις.

RFM Ανάλυση Πελατών

Αναλύει τους πελάτες με τη μεθοδολογία RFM (Recency, Frequency, Monetary) και τους κατηγοριοποιεί ανάλογα με την αξία και τη συμπεριφορά τους. Εντοπίζει τους πιο σημαντικούς πελάτες, όσους παρουσιάζουν κίνδυνο απώλειας και όσους έχουν δυνατότητες ανάπτυξης. Το αποτέλεσμα παρέχει στους πωλητές και τους Account Managers στοχευμένες προτάσεις διατήρησης, επανενεργοποίησης, cross-selling και up-selling για κάθε κατηγορία πελατών.

Πωλήσεις

Ανάλυση απόδοσης πωλητών

Αναλύει την απόδοση των πωλητών με βάση τα διαθέσιμα δεδομένα πωλήσεων και τους στόχους των πωλητών

Πρόγνωση Πωλήσεων

Προβλέπει τις μελλοντικές πωλήσεις με βάση τα ιστορικά δεδομένα

Παραγωγή



Ανάλυση δεδομένων προγραμματισμού παραγωγής

Με βάση τα δεδομένα προγραμματισμού παραγωγής αναδεικνύονται αποκλίσεις, συμφόρηση και ευκαιρίες βελτιστοποίησης και υποστηρίζεται τη βέλτιστη διαχείριση της παραγωγικής διαδικασίας.

Ανάλυση χρονοπρογραμματισμού παραγωγής

Αξιολογείται ο χρονοπρογραμματισμός της παραγωγής, εντοπίζεται συμφόρηση, καθυστερήσεις και αναποτελεσματικές αλληλουχίες και υποστηρίζεται η βελτιστοποίηση των παραγωγικών διαδικασιών.

Έλεγχος προγραμματισμένων εντολών παραγωγής

Το AI παρακολουθεί τις προγραμματισμένες εντολές παραγωγής, εντοπίζει καθυστερήσεις ή αποκλίσεις και υποστηρίζει τη βελτιστοποίηση της ροής παραγωγής.

Χρήση κέντρων εργασίας παραγωγής

Το AI αναλύει τη λειτουργία των κέντρων εργασίας παραγωγής, εντοπίζει φορτία, καθυστερήσεις και περιόδους υψηλής απόδοσης και υποστηρίζει τη βελτιστοποίηση παραγωγικών διαδικασιών.

Εντοπισμός ελλείψεων παραγωγής

Εντοπίζει ελλείψεις τελευταίας στιγμής που σχετίζονται με τις εκκρεμείς εντολές προς παραγωγή. Λαμβάνει υπόψη τις εκκρεμείς παραγωγές, τις εκκρεμείς αναλώσεις και τα τρέχοντα αποθέματα.

Overall Equipment Effectiveness (OEE)

Το AI υπολογίζει και αναλύει το OEE (Overall Equipment Effectiveness) για κάθε κέντρο εργασίας, διασπώντας το στα τρία συστατικά του: Availability (διαθεσιμότητα εξοπλισμού), Performance (ταχύτητα παραγωγής) και Quality (ποιότητα εκροών). Εντοπίζει τις κύριες πηγές απωλειών — είτε πρόκειται για breakdowns, μειωμένη ταχύτητα ή προβλήματα ποιότητας — και παρέχει συγκριτική εικόνα μεταξύ κέντρων και χρονικών περιόδων, υποστηρίζοντας αποφάσεις συντήρησης, βελτίωσης διαδικασιών και επένδυσης σε εξοπλισμό.

[Χρηματικά διαθέσιμα](#)

Πρόβλεψη ταμειακής θέσης εταιρείας

Με βάση χρηματοοικονομικά δεδομένα πρόσφατης περιόδου όπως τις εισπράξεις και πληρωμές, τις βεβαιωμένες προβλέψεις εισροών και εκροών καθώς και τις προγραμματισμένες εισροές και εκροές κάνει μία πρόβλεψη για τη μελλοντική κατάσταση των χρηματικών ροών της εταιρείας

Βελτιστοποίηση Πληρωμών

Αναλύει σε πραγματικό χρόνο το τρέχον ταμειακό υπόλοιπο, τις εκκρεμείς υποχρεώσεις και τις προγραμματισμένες εισροές, και δημιουργεί ένα βέλτιστο πλάνο πληρωμών για τον επιλεγμένο χρονικό ορίζοντα. Εντοπίζει τη βέλτιστη χρονική στιγμή για τις πληρωμές των υποχρεώσεων ώστε να μη δημιουργηθεί αρνητικό υπόλοιπο, αξιοποιώντας τις προγραμματισμένες εισροές.

[Λογιστική](#)

Πρόβλεψη Αποτελέσματος Χρήσης

Με βάση δεδομένα λογιστικής παρατηρεί την τάση εσόδων, τάση εξόδων και μέσο ρυθμό άφιξης και υπολογίζει εκτιμώμενο κέρδος/ζημία τέλους έτους

Εντοπισμός Οικονομικών Κινδύνων, Έλεγχος Ισορροπίας & Λογιστικών Ανωμαλιών

Ελέγχει αν υπάρχουν ύποπτες αποκλίσεις στις εγγραφές λογιστικής, εντοπίζει απότομες μεταβολές σε λογαριασμούς και μη φυσιολογικά υπόλοιπα, βρίσκει λογαριασμούς με μηδενική κίνηση αλλά υψηλό υπόλοιπο καθώς και πιθανά λογιστικά λάθη

[Εταιρεία](#)

Το πρωινό briefing

Morning Brief — Η μέρα σου σε 60 δευτερόλεπτα.

Κάνει μία σύντομη αλλά περιεκτική ενημέρωση για την τρέχουσα ημέρα. Γίνεται σύνθεση χρήσιμων πληροφοριών και παρουσιάζει μια αφήγηση με ιεράρχηση προτεραιοτήτων.

Ξεκίνα κάθε πρωί με πλήρη εικόνα της επιχείρησης — χωρίς να ψάξεις πουθενά, χωρίς να ανοίξεις κανένα report. Είναι ο έμπιστος συνεργάτης που σε περιμένει κάθε πρωί — έχει ήδη κάνει την έρευνα και σου λέει μόνο αυτό που μετράει.

Συνοπτική Εικόνα Διοίκησης της Εταιρείας

Παρουσιάζει σε μία ενιαία εικόνα τα πωλησιακά και οικονομικά δεδομένα της επιχείρησης, συνδυάζοντας πωλήσεις και έσοδα, κόστος αγορών και παραγωγής καθώς και την εικόνα του ταμείου. Προσφέρει άμεση εποπτεία της συνολικής κατάστασης και υποστηρίζει γρήγορες και τεκμηριωμένες διοικητικές αποφάσεις.

Συνοπτική Λογιστική Εικόνα της Εταιρείας

Παρέχει μια ολοκληρωμένη και άμεσα κατανοητή εικόνα της οικονομικής κατάστασης της επιχείρησης.

Ανάλυση Ετήσιου Εταιρικού Ισολογισμού

Παρουσιάζονται συνοπτικά τα βασικά μεγέθη του ενεργητικού, παθητικού και των ιδίων κεφαλαίων. Παρέχεται ξεκάθαρη εικόνα της οικονομικής θέσης της επιχείρησης και δίνονται τεκμηριωμένες αποφάσεις σε διοικητικό και στρατηγικό επίπεδο.

Ανάλυση του PnL

Αναλύει την Κατάσταση Αποτελεσμάτων (PnL), παρουσιάζοντας συνοπτικά τα έσοδα, τα κόστη και την κερδοφορία της επιχείρησης. Αναδεικνύει τάσεις και αποκλίσεις, υποστηρίζοντας τεκμηριωμένες αποφάσεις για τη βελτίωση της οικονομικής απόδοσης.

Έλεγχος πολιτικής πληρωμών

Αξιολογεί την εφαρμογή της πολιτικής πληρωμών της εταιρείας, παρακολουθώντας τις πληρωμές προς προμηθευτές και συνεργάτες. Αναδεικνύει καθυστερήσεις, αποκλίσεις και

ευκαιρίες βελτιστοποίησης, υποστηρίζοντας αποτελεσματικότερη διαχείριση ταμειακών ροών και συμμόρφωση με τις εσωτερικές διαδικασίες.

Στατιστικοί Δείκτες Λειτουργίας Επιχείρησης

Αναλύει βασικά λειτουργικά δεδομένα της επιχείρησης, παρουσιάζοντας στατιστικούς δείκτες απόδοσης σε συνοπτική και κατανοητή μορφή. Ο χρήστης αποκτά άμεση εικόνα της λειτουργίας της εταιρείας και μπορεί να εμβαθύνει στους δείκτες και να εντοπίσει τάσεις ή αποκλίσεις.

Συμπεριφορά χρηστών εφαρμογής

Αποκτήστε πλήρη έλεγχο και ορατότητα στη χρήση του ERP σας με έξυπνη ανάλυση συμπεριφοράς χρηστών. Με βάση το Ιστορικό μεταβολών και την Καταγραφή σημαντικών γεγονότων όπως είσοδο, έξοδο στην εφαρμογή, διαγραφές εγγραφών, εντοπίζει ασυνήθιστες ενέργειες, πιθανούς κινδύνους και λάθη σε πραγματικό χρόνο.

Μέσα από την κατανόηση των προτύπων χρήσης, αναδεικνύει αποκλίσεις που μπορεί να υποδηλώνουν προβλήματα ή ευκαιρίες βελτίωσης.

Έτσι, ενισχύετε την ασφάλεια, μειώνετε το ρίσκο και διασφαλίζετε την ομαλή και αποδοτική λειτουργία της επιχείρησης.

Ανάλυση παραπόνων

Στοχεύει στην ομαδοποίηση και κατάταξη των παραπόνων που λαμβάνει η εταιρεία. Τα ταξινομεί στην κατάλληλη κατηγορία, αξιολογεί τη σοβαρότητα του ζητήματος, προτείνει επίπεδο προτεραιότητας και αντίστοιχο χρόνο απόκρισης. Παράλληλα αξιολογεί το συναίσθημα του πελάτη, ανιχνεύοντας επίπεδα δυσαρέσκειας, έντασης ή επείγοντος, εντοπίζει πιθανά διπλά ή επαναλαμβανόμενα παράπονα και τα συνδέει μεταξύ τους, δημιουργώντας μια ενιαία εικόνα του προβλήματος. Τροφοδοτούν ένα δυναμικό layer ανάλυσης, το οποίο αναγνωρίζει επαναλαμβανόμενα προβλήματα, αναδυόμενες τάσεις και σημεία βελτίωσης στις διαδικασίες της εταιρείας.

Ανάλυση συναντήσεων με πελάτες

Αναλύει αυτόματα τις συναντήσεις με πελάτες και μετατρέπει τις σημειώσεις των χρηστών σε οργανωμένη και αξιοποιήσιμη πληροφορία. Δημιουργεί σύντομη περίληψη, αναγνωρίζει το αποτέλεσμα και το κλίμα της συνάντησης, εντοπίζει ανάγκες και objections του πελάτη και προτείνει τα επόμενα βήματα για την ομάδα πωλήσεων.

Παράλληλα αξιολογεί το ενδιαφέρον του πελάτη, αναγνωρίζει κρίσιμα σημεία και οργανώνει τα επόμενα actions της ομάδας. Η ομάδα πωλήσεων αποκτά καλύτερη εικόνα για κάθε opportunity, μειώνει τον χρόνο καταγραφής και βελτιώνει σημαντικά το follow-up και το conversion process.

Τι ΦΠΑ έχω να πληρώσω;

Συλλέγει και επεξεργάζεται δεδομένα από παραστατικά πωλήσεων και αγορών και υπολογίζει την πραγματική εικόνα της υποχρέωσης ΦΠΑ της επιχείρησης για τον προηγούμενο μήνα.

Αναλυτικά υπολογίζει :

- τον συνολικό ΦΠΑ εκροών από πωλήσεις
- τον συνολικό ΦΠΑ εισροών από αγορές
- το τελικό ποσό ΦΠΑ προς πληρωμή ή το πιστωτικό υπόλοιπο
- την ανάλυση ΦΠΑ ανά συντελεστή (24%, 13%, 6% κ.λπ.)
- την κατανομή του ΦΠΑ ανά κατηγορία ειδών ή υπηρεσιών

Σελίδα είδους

Στη φόρμα του είδους διατίθεται επίσης μία σειρά από προκαθορισμένα AI σενάρια, σχεδιασμένα για την υποστήριξη εμπορικών και οικονομικών αποφάσεων.

Το σύστημα αξιοποιεί τα διαθέσιμα οικονομικά και ιστορικά δεδομένα του επιλεγμένου είδους (πωλήσεις, εποχικότητα, τάσεις, περιθώρια κέρδους κ.λπ.) και παράγει δυναμικές αναλύσεις και προβλέψεις.

Με τον τρόπο αυτό, μπορείτε να δείτε την εκτίμηση του AI για τη μελλοντική πορεία των πωλήσεων, να εντοπίσετε πιθανές αυξομειώσεις στη ζήτηση και να λάβετε πιο τεκμηριωμένες αποφάσεις σχετικά με αγορές, τιμολογιακή πολιτική ή στρατηγική αποθεμάτων.

AI Gallery - PH.SAM.008

- Καλύτερη μέρα για προωθητικές ενέργειες**
Αναλύονται ιστορικά δεδομένα πωλήσεων ανά προϊόν, για να εντοπίσει τις ημέρες με μεγαλύτερη πιθανότητα υψηλής ζήτησης. Βοηθά το τμήμα πωλήσεων να χρονίζει προωθητικές... [Show more](#)
- Ανίχνευση ιδιαιτεροτήτων**
Ανιχνεύει τυχόν ιδιαιτερότητες στις κινήσεις του είδους όπως απότομες μεταβολές, μεγάλες αυξήσεις στο υπόλοιπο, κινήσεις μεγάλων πωλήσεων ή αγορών (πέρα από το σύνθετο)... [Show more](#)
- Πρόβλεψη έλλειψης**
Γίνεται πρόβλεψη για το πότε το είδος θα παρουσιάσει έλλειψη δηλαδή θα εξαντληθεί το απόθεμα του. Λαμβάνει υπόψη τη ζήτηση και τα τρέχοντα υπόλοιπα του είδους... [Show more](#)
- Κατανομή αποθέματος είδους**
Παρουσιάζονται τα υφιστάμενα αποθέματα ανά προϊόν και προβλέπει τις ανάγκες κατανομής μεταξύ καταστημάτων ή αποθηκευτικών χώρων. Βοηθά στη βελτιστοποίηση των... [Show more](#)
- Πρόβλεψη Ζήτησης**
Χρησιμοποιούνται ιστορικές πωλήσεις για να γίνει πρόβλεψη για τη μελλοντική ζήτηση του προϊόντος.
- Αποτίμηση το είδος**
Με βάση τις πρόσφατες αγορές και πωλήσεις κάνει μία εκτίμηση της τιμής αποτίμησης του είδους με διαφορετικές μεθόδους αποτίμησης ενώ παράλληλα τις συγκρίνει.

Εικόνα 16-AI σενάρια στη σελίδα του είδους

Ενδεικτικά κάποια από τα σενάρια είναι τα εξής:

Καλύτερη μέρα για προωθητικές ενέργειες

Αναλύονται ιστορικά δεδομένα πωλήσεων ανά προϊόν, για να εντοπίσει τις ημέρες με μεγαλύτερη πιθανότητα υψηλής ζήτησης. Βοηθά το τμήμα πωλήσεων να χρονίζει προωθητικές ενέργειες και προσφορές ανά είδος, μεγιστοποιώντας τις πωλήσεις και την αποδοτικότητα των καμπανιών.

Πρόβλεψη έλλειψης

Γίνεται πρόβλεψη για το πότε το είδος θα παρουσιάσει έλλειψη δηλαδή θα εξαντληθεί το απόθεμα του. Λαμβάνει υπόψη τη ζήτηση και τα τρέχοντα υπόλοιπα του είδους διασταυρώνοντας τα με τα ορισμένα επίπεδα ασφαλείας.

Πρόβλεψη Ζήτησης

Χρησιμοποιούνται ιστορικές πωλήσεις για να γίνει πρόβλεψη για τη μελλοντική ζήτηση του προϊόντος.

Κατανομή αποθέματος

Παρουσιάζονται τα υφιστάμενα αποθέματα ανά προϊόν και προβλέπει τις ανάγκες κατανομής μεταξύ καταστημάτων ή αποθηκευτικών χώρων.

Βοηθά στη βελτιστοποίηση των επιπέδων αποθέματος, μειώνει τα ελλείμματα και τις υπερβολές, και διασφαλίζει ότι τα προϊόντα βρίσκονται στο σωστό μέρος τη σωστή στιγμή.

Ανίχνευση ιδιαιτεροτήτων

Ανιχνεύει τυχόν ιδιαιτερότητες στις κινήσεις του είδους όπως απότομες μεταβολές, μεγάλες αυξήσεις στο υπόλοιπο, κινήσεις μεγάλων πωλήσεων ή αγορών (πέρα από το σύνηθες)

Κυκλοφοριακή ταχύτητα είδους

Με βάση πρόσφατα ιστορικά δεδομένα πωλήσεων και αποθέματος του είδους υπολογίζει πόσο γρήγορα πωλείται και ανανεώνεται μέσα σε μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο. Εντοπίζει αν το είδος είναι αργοκίνητο ή υπερ-αποθεματοποιημένο, κάνει προτάσεις για αναπλήρωση αποθέματος και βελτιστοποίηση των επιπέδων stock. Στόχος είναι η μείωση του δεσμευμένου κεφαλαίου, η αποφυγή ελλείψεων και η συνολική αύξηση της αποδοτικότητας της εφοδιαστικής λειτουργίας.

Μέσος χρόνος παραμονής αποθέματος

Αναλύει τις κινήσεις του είδους από την καρτέλα αποθήκης με στόχο τον υπολογισμό του μέσου χρόνου παραμονής του αποθέματος. Αξιολογεί την αποδοτικότητα του αποθέματος και αναδεικνύει περιπτώσεις υπερβολικού stock. Με βάση ιστορικά δεδομένα και πρόσφατες τάσεις, παρέχει πρακτικές προτάσεις για τη βελτιστοποίηση των επιπέδων αποθέματος, τη βελτίωση της κυκλοφοριακής ταχύτητας και τη λήψη πιο αποτελεσματικών αποφάσεων σε αγορές και πωλήσεις.

Πρόταση αναπλήρωσης αποθέματος

Αξιολογούνται τα υφιστάμενα αποθέματα και τις πωλήσεις, προτείνοντας βέλτιστες ποσότητες για αναπλήρωση. Στόχος είναι η διατήρηση επαρκών αποθεμάτων, η μείωση ελλείψεων και η βελτιστοποίηση της διαθεσιμότητας προϊόντων.

Αποτίμηση το είδος

Με βάση τις πρόσφατες αγορές και πωλήσεις κάνει μία εκτίμηση της τιμής αποτίμησης του είδους με διαφορετικές μεθόδους αποτίμησης ενώ παράλληλα τις συγκρίνει.

Προσομοίωση σεναρίου αύξησης τιμής πώλησης

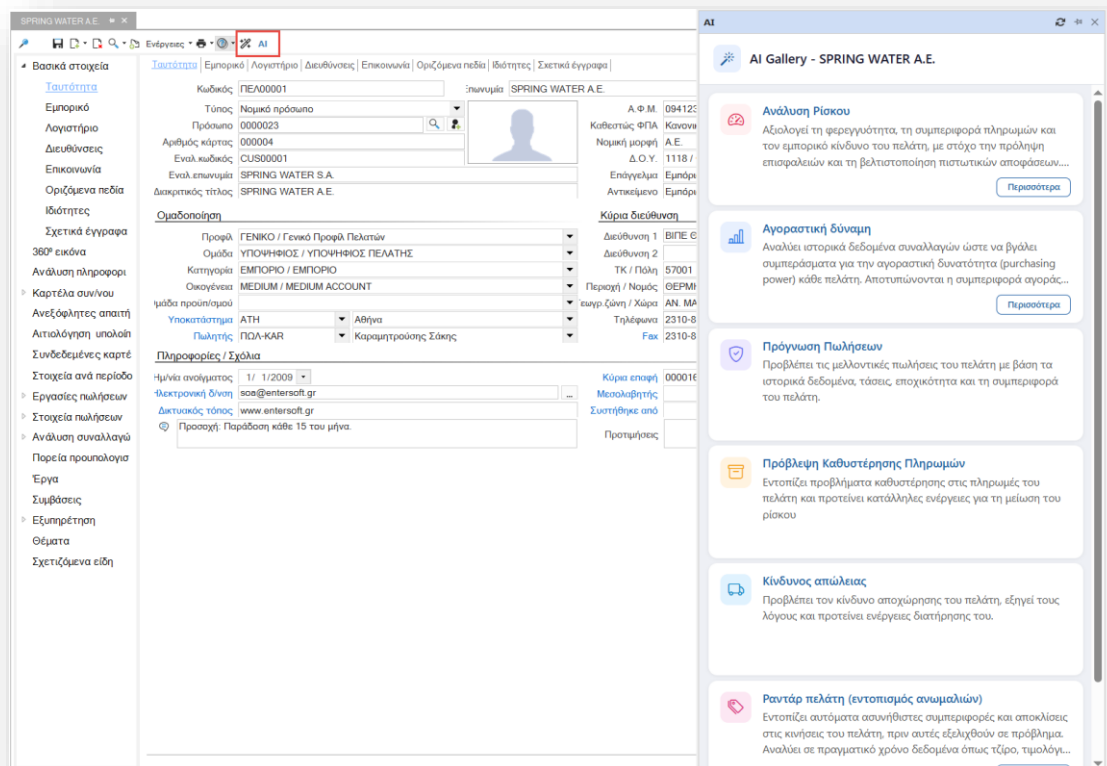
Προσομοίωση σεναρίου αύξηση τιμής πώλησης/Πρόβλεψη για πωλήσεις, κέρδος, κόστος

Σελίδα πελάτη

Με παρόμοιο τρόπο στη σελίδα του πελάτη διατίθεται μία σειρά από προκαθορισμένα AI σενάρια, τα οποία υποστηρίζουν την αξιολόγηση και τη διαχείριση της πελατειακής σχέσης.

Με την επιλογή ενός σεναρίου, το σύστημα αναλύει τα διαθέσιμα δεδομένα του πελάτη — όπως ιστορικό αγορών, συχνότητα συναλλαγών, οικονομικά στοιχεία, υπόλοιπα, συμπεριφορά πληρωμών και τάσεις συνεργασίας — και παρέχει στοχευμένες εκτιμήσεις και προτάσεις.

Το AI μπορεί να αναδείξει ευκαιρίες ανάπτυξης, ενδείξεις μεταβολής της αγοραστικής συμπεριφοράς, πιθανό κίνδυνο απώλειας πελάτη ή προτάσεις εμπορικών ενεργειών, υποστηρίζοντας πιο στρατηγικές και τεκμηριωμένες αποφάσεις.



Εικόνα 17-AI σενάρια στη σελίδα του πελάτη

Ενδεικτικά κάποια από τα σενάρια είναι τα εξής:

Ανάλυση Ρίσκου

Αξιολογεί τη φερεγγυότητα, τη συμπεριφορά πληρωμών και τον εμπορικό κίνδυνο του πελάτη, με στόχο την πρόληψη επισφαλειών και τη βελτιστοποίηση πιστωτικών αποφάσεων. Εντοπίζει πιθανούς κινδύνους και παρέχει τεκμηριωμένες συστάσεις προς τα τμήματα Πωλήσεων, Οικονομικών και Credit Control.

Αγοραστική δύναμη

Αναλύει ιστορικά δεδομένα συναλλαγών ώστε να βγάλει συμπεράσματα για την αγοραστική δυνατότητα (purchasing power) κάθε πελάτη. Αποτυπώνονται η συμπεριφορά αγοράς (συχνότητα, σταθερότητα, ευαισθησία τιμής), οι προτιμήσεις προϊόντων με στόχο αξιοποιήσιμες πληροφορίες για πωλήσεις, marketing και εμπορική πολιτική.

Πρόγνωση Πωλήσεων

Προβλέπει τις μελλοντικές πωλήσεις του πελάτη με βάση τα ιστορικά δεδομένα, τάσεις, εποχικότητα και τη συμπεριφορά του πελάτη.

Κίνδυνος απώλειας

Προβλέπει τον κίνδυνο αποχώρησης του πελάτη, εξηγεί τους λόγους και προτείνει ενέργειες διατήρησης του.

Πρόβλεψη Καθυστερήσης Πληρωμών

Προβλέπει τον κίνδυνο αποχώρησης των πελατών της επιχείρησης (churn risk), εξηγεί τους λόγους που οδηγούν σε αυτόν και προτείνει ενέργειες διατήρησης πελατών (retention actions).

Ραντάρ πελάτη (εντοπισμός ανωμαλιών)

Εντοπίζει αυτόματα ασυνήθιστες συμπεριφορές και αποκλίσεις στις κινήσεις του πελάτη, πριν αυτές εξελιχθούν σε πρόβλημα. Αναλύει σε πραγματικό χρόνο δεδομένα όπως τζίρο, τιμολόγια πελάτη συγκρίνοντάς τα με το ιστορικό του πελάτη και εντοπίζει ανωμαλίες στα δεδομένα — π.χ. τιμολόγιο με ασυνήθιστο ποσό, απότομη πτώση τζίρου. Κάθε απόκλιση κατηγοριοποιείται αυτόματα βάσει επιπέδου κινδύνου, ώστε το λογιστήριο και η διοίκηση να γνωρίζουν ακριβώς πού να εστιάσουν την προσοχή του. Αποτέλεσμα: λιγότερες εκπλήξεις, ταχύτερες αποφάσεις και ενισχυμένη σχέση εμπιστοσύνης με το πελατολόγιο.

Ανάλυση Ημερών Είσπραξης Απαιτήσεων (DSO) (Context στον πελάτη)

Αναλύει τον δείκτη DSO (Days Sales Outstanding) του συγκεκριμένου πελάτη, αξιολογεί τη συμπεριφορά πληρωμών του και εντοπίζει πιθανές καθυστερήσεις, ληξιπρόθεσμες οφειλές και αποκλίσεις από τους συμφωνημένους όρους πληρωμής. Η ανάλυση DSO δείχνει τον μέσο αριθμό ημερών που χρειάζεται ο πελάτης για να εξοφλήσει τις υποχρεώσεις του, παρέχοντας εικόνα της πιστωτικής του συμπεριφοράς και του επιπέδου κινδύνου.



Όλα τα αποτελέσματα των παραπάνω AI σεναρίων εμφανίζονται στην κεντρική chat οθόνη του EBS. Η πληροφορία και η γνώση δεν σταματάνε εδώ αφού ο χρήστης μπορεί να τα επεξεργαστεί περαιτέρω, κάνοντας στοχευμένες ερωτήσεις για ανάλυση και διευκρίνιση. Με αυτό τον τρόπο «αποκαλύπτεται» ένας μεγάλος πλούτος πληροφοριών, που υποστηρίζει τη λήψη αποφάσεων και την επιχειρησιακή γνώση.

Bits Ειδών, Πελατών, Προμηθευτών και Λογιστικής

Σε όλα τα Bits Ειδών, Πελατών, Προμηθευτών και Λογιστικής (Context & Global) προστέθηκε η AI επιλογή «Ανάλυσε το» με βασικό στόχο την αυτόματη και ουσιαστική ανάλυση των αποτελεσμάτων κάθε αναφοράς. Η λειτουργία αυτή μετατρέπει τα στατικά δεδομένα σε αξιοποιήσιμη πληροφορία, διευκολύνοντας την κατανόηση και την ερμηνεία τους από τον χρήστη.

Κωνσταντίνος, Εμπορικός Διευθυντής

Στην διάθεσή σας για εμπορικά θέματα και σχετικές αναλύσεις
12 Μαΐ 18:03:26

Αποτίμηση Πελατολογίου – Ισοζύγιο Πελατών

1. Συνολική Εικόνα Χαρτοφυλακίου

ΜΕΤΕΘΕΣ	ΛΕΙΤΑ (€)
Συνολικός Τζίρος (Προσθετικά)	5.674.605,17
Συνολικές Χρεώσεις (Προσθετικά)	6.869.702,63
Συνολικές Πιστώσεις (Προσθετικά)	5.963.006,53
Συνολικό Υπόλοιπο (Απατημένες)	906.696,10
Κινήσεις Τρέχουσας Περιόδου – Χρεώσεις	60.700,84
Κινήσεις Τρέχουσας Περιόδου – Πιστώσεις	12.195,00
Υπόλοιπο Τρέχουσας Περιόδου	48.505,84

Το συνολικό ανοητό υπόλοιπο απαιτήσεων ανέρχεται σε **906.696,10 €**, εκ των οποίων

Στην διάθεσή σας για εμπορικά θέματα και σχετικές αναλύσεις

Το AI μπορεί να δώσει αποτελέσματα που δεν είναι ακριβή, διασταυρώστε τα αποτελέσματα!

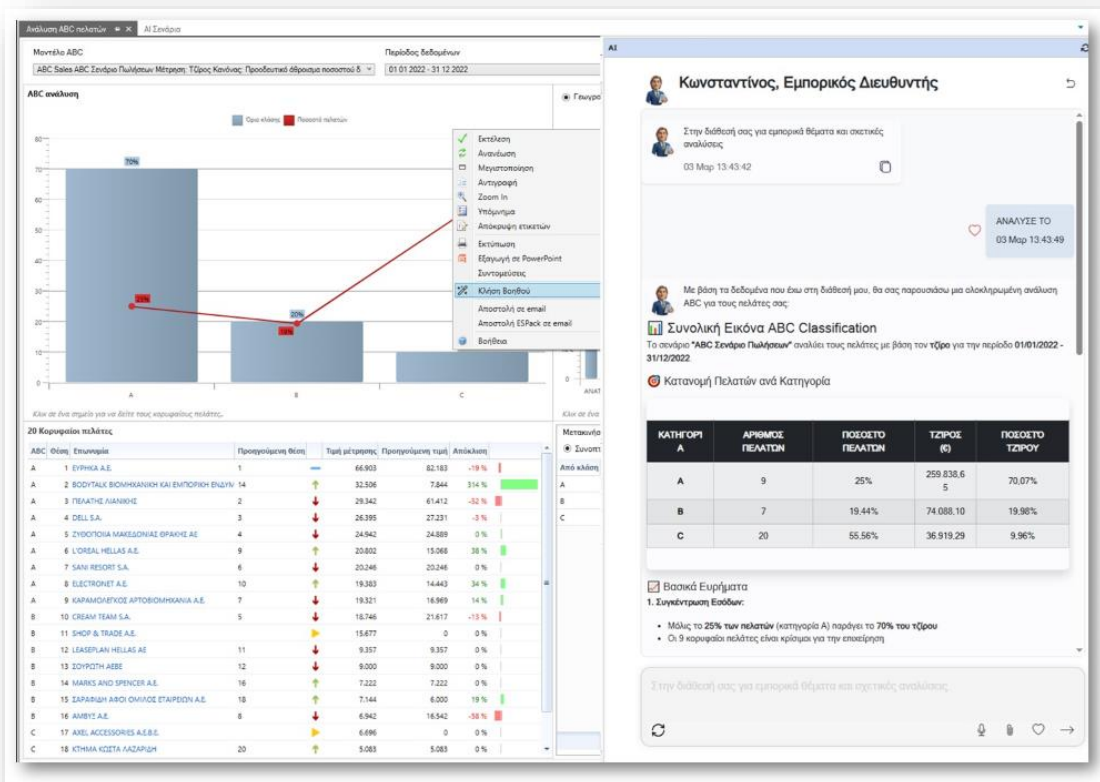
Εικόνα 18 - AI Ανάλυση Ισοζυγίου Πελατών

Το σύστημα αναλαμβάνει να επεξεργαστεί τα δεδομένα που προκύπτουν από το εκάστοτε report, εντοπίζοντας τάσεις, αποκλίσεις, συσχετισμούς και πιθανά σημεία ενδιαφέροντος. Αντί ο χρήστης να περιορίζεται στην απλή προβολή αριθμών και πινάκων, αποκτά άμεση πρόσβαση σε συμπεράσματα και επεξηγήσεις που βασίζονται στο συνολικό αποτέλεσμα της αναφοράς.

Η AI ανάλυση προσαρμόζεται στο περιεχόμενο και το είδος κάθε report, λαμβάνοντας υπόψη το επιχειρησιακό πλαίσιο και τα ιστορικά δεδομένα. Με τον τρόπο αυτό, η λειτουργία AI λειτουργεί ως ένας ψηφιακός αναλυτής, υποστηρίζοντας πιο γρήγορη λήψη αποφάσεων και ενισχύοντας την αξία των reports ως εργαλείων διοίκησης και ελέγχου.

Olaps & Dashboards

Όλα τα OLAPs και τα Dashboards της εφαρμογής υποστηρίζουν πλέον τη λειτουργία AI «**Ανάλυση** **ΤΟ**», παρέχοντας άμεση ανάλυση των εμφανιζόμενων δεδομένων μέσω Τεχνητής Νοημοσύνης.



Εικόνα 19 - Ανάλυση ΤΟ στο Dashboard "Ανάλυση ABC Πελατών"

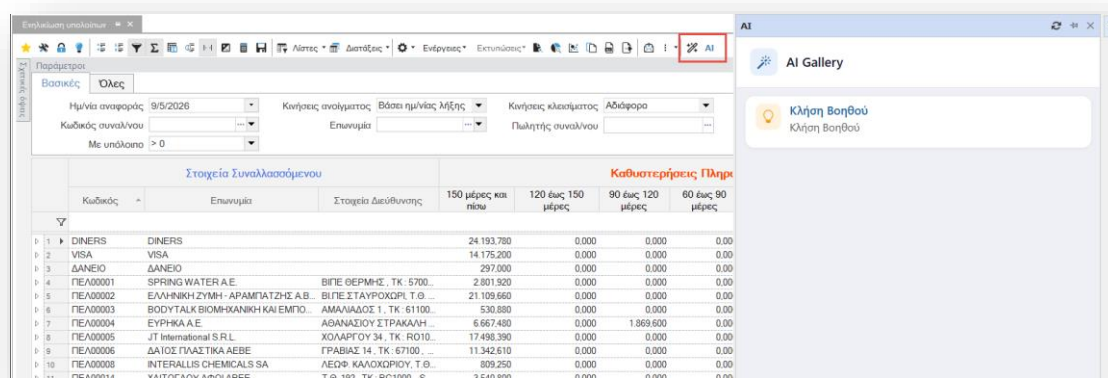
Τα Olaps του EBS αποτελούν βασικό εργαλείο ανάλυσης πολυδιάστατων δεδομένων, επιτρέποντας στους χρήστες να εξετάζουν την πληροφορία από διαφορετικές οπτικές, όπως χρόνος, είδος, πελάτης, προμηθευτής ή λογαριασμός. Η ενσωμάτωση AI ανάλυσης στους κύβους ενισχύει σημαντικά την αξία τους, μετατρέποντας τη σύνθετη πληροφορία σε άμεσα κατανοητά συμπεράσματα.

Μέσω της AI ανάλυσης, το σύστημα μπορεί να εντοπίζει αυτόματα πρότυπα, τάσεις και αποκλίσεις μέσα στα δεδομένα των κύβων, χωρίς να απαιτείται από τον χρήστη να εξετάζει χειροκίνητα πολλαπλές διαστάσεις και συνδυασμούς. Η AI αναδεικνύει τα σημαντικά σημεία, εξηγεί αλλαγές στη συμπεριφορά των δεδομένων και βοηθά τον χρήστη να αντιληφθεί γρήγορα τι έχει ουσιαστική σημασία.

Με αυτόν τον τρόπο, οι κύβοι του ERP παύουν να αποτελούν απλώς ένα εργαλείο αναλυτικής εξερεύνησης και εξελίσσονται σε ένα ευφύες περιβάλλον ανάλυσης, όπου η Τεχνητή Νοημοσύνη λειτουργεί ως επιταχυντής γνώσης και επιχειρησιακής αξίας.

Κλήση βοηθού

Σε διάφορα σημεία της εφαρμογής — όπως οντότητες, scrollers, Bits και κύβους— έχει προστεθεί η επιλογή «Κλήση βοηθού».



Εικόνα 20-Κλήση βοηθού

Αυτό δεν σημαίνει απλώς ότι καλείται ένας από τους Assistants. Αντίθετα, ο Assistant **λαμβάνει πλήρως όλα τα δεδομένα και το περιεχόμενο που εμφανίζεται στην τρέχουσα οθόνη του EBS** επομένως αποκτά πλήρη επίγνωση του context και λειτουργεί με βάση το πραγματικό επιχειρησιακό πλαίσιο του χρήστη.

Η κλήση βοηθού λειτουργεί :

- επί των επιλεγμένων εγγραφών (selected rows)
- επί των εγγραφών που εμφανίζονται μετά από την εφαρμογή του «Φίλτρο με επιλογή» ή/και «Φίλτρο με εξαίρεση»

Για παράδειγμα, στην καρτέλα πελάτη, με την ενεργοποίηση της «Κλήσης βοηθού», όλα τα δεδομένα της καρτέλας τροφοδοτούνται στο AI, επιτρέποντας στον χρήστη να:

- κάνει στοχευμένες ερωτήσεις,
- να συζητήσει άμεσα πάνω στα δεδομένα, και
- να δώσει άμεσες απαντήσεις και συμβουλές και να κάνει αναλύσεις σε πραγματικό χρόνο.



Σκεφτείτε τον Assistant σαν έναν έξυπνο συνεργάτη που βλέπει ακριβώς ό,τι βλέπετε και σας καθοδηγεί άμεσα!

Παράλληλα, ο Assistant μπορεί να εντοπίσει τάσεις, αποκλίσεις ή ευκαιρίες που δεν είναι άμεσα εμφανείς, υποστηρίζοντας τη λήψη τεκμηριωμένων αποφάσεων. Η ανάλυση δεν παραμένει

Θεωρητική: μπορεί να μετατραπεί άμεσα σε ενέργεια μέσα στο ERP, επιταχύνοντας τις καθημερινές διαδικασίες και μειώνοντας τον χρόνο από την πληροφορία στην πράξη.

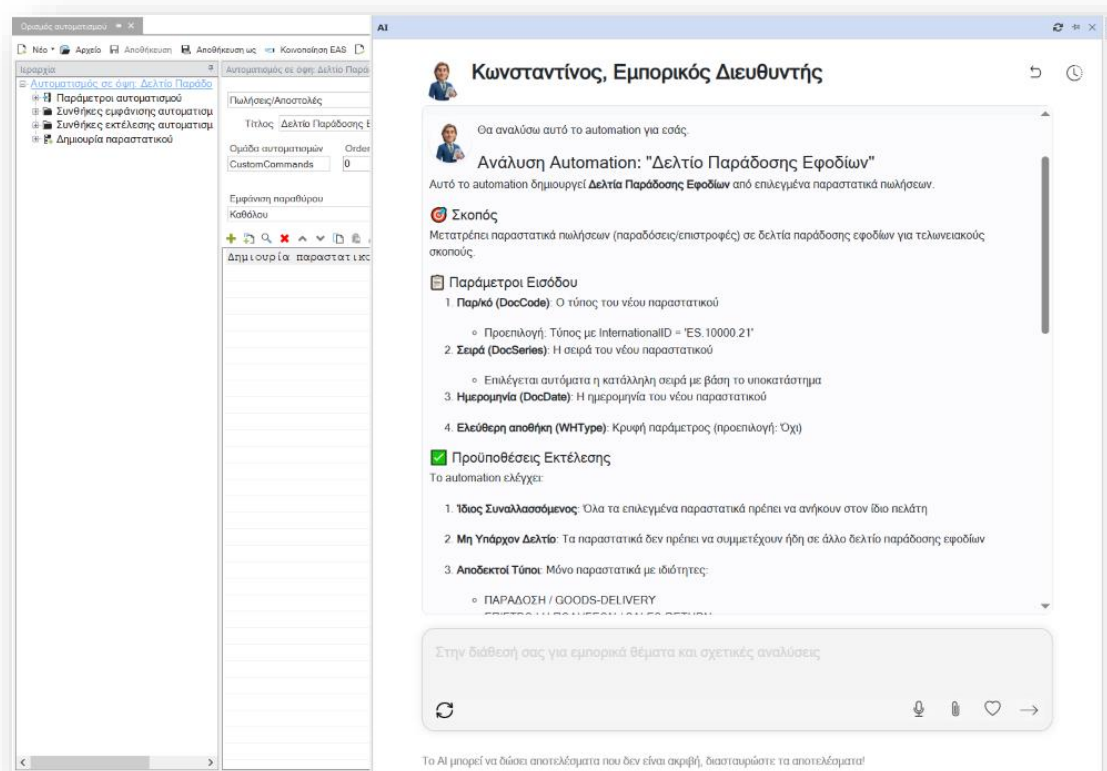


Η «Κλήση βοηθού» δεν αποτελεί απλώς μία επιπλέον λειτουργία του συστήματος. Αποτελεί τη μετάβαση του ERP σε ένα νέο μοντέλο λειτουργίας, όπου τα δεδομένα δεν είναι στατικά αλλά γίνονται διαδραστικά, και η πληροφορία μετατρέπεται άμεσα σε γνώση και δράση. Το AI ενσωματώνεται οργανικά στην καθημερινή εργασία, μετασχηματίζοντας το ERP από εργαλείο καταγραφής σε ενεργό, ευφυή συνεργάτη λήψης αποφάσεων.

Αυτοματισμοί

Η δυνατότητα AI «**Ανάλυσέ το**» είναι διαθέσιμη και στους αυτοματισμούς, επιτρέποντας την άμεση αξιοποίηση της Τεχνητής Νοημοσύνης για την ερμηνεία της σχεδίασης τους.

Η λειτουργία αυτή παρουσιάζει με σαφήνεια τη σκοπιμότητα, τη λειτουργικότητα και την επιχειρησιακή αξία του εκάστοτε εργαλείου, παρέχοντας παράλληλα αναλυτικές τεχνικές πληροφορίες που υποστηρίζουν την κατανόηση και την ορθή αξιοποίησή του.



Εικόνα 21 - AI Ανάλυση αυτοματισμού

Scrollers

Στη σχεδίαση των scrollers προστέθηκε η AI επιλογή «Ανάλυσε το».

Η λειτουργία αυτή παρουσιάζει με σαφήνεια τη δομή και την πληροφοριακή αξία κάθε scroller (αναφοράς), παρέχοντας παράλληλα αναλυτικές πληροφορίες που διευκολύνουν την κατανόηση και την ορθή αξιοποίησή του.

Συγκεκριμένα, περιλαμβάνει την παράθεση των παραμέτρων και των στηλών που εμφανίζονται, τα εσωτερικά φίλτρα που εφαρμόζονται, τους υπολογισμούς εκφράσεων, κρίσιμα σημεία ενδιαφέροντος, καθώς και μία συνοπτική περίληψη του scroller.

Κωνσταντίνος, Εμπορικός Διευθυντής

Ανάλυση Δομής Editor - Απολόγηση Υπολοίπων

Το editor "ReBalanceAnalysis" είναι ένα σύνθετο φίλτρο αναφορών για την απολόγηση υπολοίπων συναλλασσόμενων με ιεραρχική δομή (master-detail).

ΠΑΡΑΜΕΤΡΟΙ ΕΙΣΟΔΟΥ (Input Parameters)

Κύριες Παράμετροι (10 συνολικά):

ΠΑΡΑΜΕΤΡΟΣ	ΤΥΠΟΣ	ΥΠΟΧΡΕΩΤΙΚΗ	ΟΡΑΤΟΤΗΤΑ	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ
DateCriteria	ESDate Range	Όχι	Always	Εύρος ημερομηνιών (default: τρέχον έτος)
Criteria2	Byte	Όχι	Always	Τύπος ημερομηνίας (0=Καταχώρηση, 1=Αξία)
Fulfilled	Byte	Όχι	Always	Εμφάνιση (0=Ανοικτά, 1=Κλειστά) - MultiSelect με "Όλα"
Code	ESString	Όχι	Always	Κωδικός συναλλασσόμενου (με Investigate)
Name	ESString	Όχι	Always	Επωνυμία συναλλασσόμενου (με soundex search)
Type	Byte	Όχι	Always	Τύπος συναλλασσόμενου (0=Τελικός, 2=Οραλότητα) - MultiSelect
TaxRegistrationNumber	String	Όχι	Always	ΑΦΜ συναλλασσόμενου
CurrencyCode	String	Όχι	Advanced	Νόμισμα (με Investigate)
Code1	String	Όχι	Advanced	Υποκατάστημα (με Investigate)

Στην διάθεσή σας για εμπορικά θέματα και σχετικές αναλύσεις

Το AI μπορεί να δώσει αποτελέσματα που δεν είναι ακριβή, διασφαλίστε τα αποτελέσματά!

Εικόνα 22 - AI Ανάλυση scroller

Olap

Στη σχεδίαση των OLAPs προστέθηκε η AI λειτουργία «Ανάλυσέ το».

Η λειτουργία αυτή προσφέρει μία ολοκληρωμένη και κατανοητή παρουσίαση της δομής και της πληροφοριακής αξίας κάθε OLAP παρέχοντας αναλυτικές πληροφορίες που διευκολύνουν σημαντικά την κατανόηση, τον έλεγχο και την ορθή αξιοποίησή του.

Συγκεκριμένα, εμφανίζονται οι παράμετροι και οι στήλες που συμμετέχουν στο OLAP, οι οριζόντιοι και κάθετοι άξονες ανάλυσης, τα facts (πεδία εξόδου), τα υπολογιζόμενα πεδία, τα εσωτερικά φίλτρα που εφαρμόζονται, καθώς και οι υπολογισμοί και οι εκφράσεις που χρησιμοποιούνται. Παράλληλα, η AI λειτουργία μπορεί να εντοπίζει πρότυπα (patterns) και ανωμαλίες στη σχεδίαση του Olap.

The screenshot displays the EBS ERP AI Edition interface for OLAP analysis. The left pane shows a table titled 'Κερδοφορία κατά κατηγορία ειδών' (Profitability by category of goods) with columns for 'Όνομα είδους' (Item name), 'Ομάδα ειδών' (Item group), 'Τύπος' (Type), '% MK', and '% MK (συν)' (% MK (total)). The table lists various categories like 'ΑΝΑΛΩΣΙΜΑ - διά...', 'ΗΛΕΚΤΡΙΚΕΣ ΣΥΣΚ...', 'ΚΑΦΕΣ - ΚΑΦΕΣ', 'ΠΟΤΑ - ΠΟΤΑ', and 'ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΜΑΛΛΑ...', along with their respective metrics.

The right pane shows the 'Ανάλυση Δομής Editor: ProfitPerItemCategory' (Structure Analysis Editor: ProfitPerItemCategory) with a table of metadata filters. The table has columns for 'ΠΕΔΙΟ' (Field), 'ΤΙΜΗ' (Value), and 'ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ' (Description).

ΠΕΔΙΟ	ΤΙΜΗ	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ
@ID	ProfitPerItemCategory	Μοναδικό αναγνωριστικό του filter
@Caption	Κερδοφορία κατά Κατηγορία Ειδών	Εμφανιζόμενος τίτλος
@Version	1	Έκδοση ορισμού
@FilterType	-1	Τύπος φίλτρου (Cube/OLAP mode)
@DrillDown	False	Δεν υποστηρίζει drill-down σε επίπεδο filter
@AutoExecInteval	0	Χωρίς αυτόματη εκτέλεση

Below the table, there is a message: 'Στην διάθεσή σας για εμπορικά θέματα και σχετικές αναλύσεις' (At your disposal for commercial issues and related analyses).

Εικόνα 23 - AI Ανάλυση Olap

Cognitive tools

Τα Cognitive tools (γνωστικά εργαλεία) είναι εργαλεία λογισμικού που μπορούν να «σκεφτούν», να αναλύσουν και να επεξεργαστούν πληροφορίες με τρόπο που μιμείται ορισμένες ανθρώπινες νοητικές διαδικασίες. Σε αντίθεση με απλά εργαλεία που εκτελούν προκαθορισμένες εντολές, τα cognitive tools κατανοούν insights βασισμένα στα δεδομένα που έχουν στη διάθεσή τους.

Οι βασικές λειτουργίες είναι:

- Ορθογραφικός έλεγχος
- Αναθεώρηση κειμένου
- Ανάγνωση κειμένου
- Μετάφραση
- Οπτική αναγνώριση χαρακτήρων (OCR)
- Ανάλυση συναισθήματος

Το EBS ERP διαθέτει διαχρονικά ενσωματωμένες αντίστοιχες γνωστικές

Κατηγορία	ΕΜΠΟΡΙΟ / ΕΜΠΟΡΙΟ	
Οικογένεια	MEDIUM / MEDIUM ACCOUNT	
Ιμάδα προϋπ/σμού		
Υποκατάστημα	ATH	Αθήνα
Πωλητής	ΠΩΛ-KAR	Καραμ
Πληροφορίες / Σχόλια		
Ημ/νία ανοίγματος	1/ 1/2009	
Ηλεκτρονική δ/ση	soa@entersoft.gr	
Δικτυακός τόπος	www.entersoft.gr	
Προσοχή: Έχουμε μια πολύ καλή συνεργασία με και πάντα με συνέπεια.		

Εικόνα 24 - Cognitive tools

λειτουργίες σε όλα τα πεδία κειμένου. Στη νέα του αρχιτεκτονική, οι δυνατότητες αυτές αξιοποιούν το AI αποκτώντας σημαντικά διευρυμένες δυνατότητες, μεγαλύτερη ακρίβεια και αυξημένη ευφυΐα, ενισχύοντας συνολικά την εμπειρία και την αποδοτικότητα του χρήστη.

AI

Σοφία, Γενική Βοηθός

Θα αναλύσω το συναίσθημα του κειμένου που μου έδωσες.

Το κείμενο που παρέχεις περιγράφει τις δυνατότητες του AI στο πλαίσιο ενός ERP συστήματος. Πρόκειται για ένα **τεχνικό/πληροφοριακό κείμενο** με τα εξής χαρακτηριστικά:

Ανάλυση Συναισθήματος

Γενική Τονικότητα: Θετική και ενθαρρυντική

Συναίσθηματικά Στοιχεία:

- Θετικότητα:** Το κείμενο χρησιμοποιεί θετική γλώσσα όπως "διευκολύνει", "εξοικονομεί χρόνο"
- Πρακτικότητα:** Επικεντρώνεται σε συγκεκριμένες, χρήσιμες λειτουργίες
- Ενδυνάμωση:** Τονίζει πώς το AI βοηθά τον χρήστη να είναι πιο αποδοτικός

Βαθμολογία Συναισθήματος:

- Θετικό: ~75-80%
- Ουδέτερο: ~20-25%
- Αρνητικό: ~0%

Συμπέρασμα:

Το κείμενο έχει **θετικό συναίσθημα** με επαγγελματικό τόνο. Δεν είναι υπερβολικά ενθουσιώδες, αλλά παρουσιάζει τα οφέλη του AI με σιγασμένο και πρακτικό τρόπο, εστιάζοντας στην αξία που προσφέρει στον

Στη διάθεσή σας. Παρακαλώ πείτε μου πως μπορώ να σας βοηθήσω

↺

🗣️

📄

❤️

➡️

Το AI μπορεί να δώσει αποτελέσματα που δεν είναι ακριβή, διασταυρώστε τα αποτελέσματα!

Εικόνα 25 - Cognitive tools στο Chat

Παράλληλα τα γνωστικά εργαλεία είναι ενσωματωμένα και στη συνομιλία με τους AI Assistants με στόχο να ενισχύουν σημαντικά την καθημερινή εργασία. Διασφαλίζουν συνεπή και επαγγελματική διατύπωση σύμφωνα με τον εταιρικό τόνο, αυτοματοποιούν τη διόρθωση λαθών, παρέχουν άμεση μετάφραση και υποστηρίζουν έξυπνες λειτουργίες επιτρέποντας στους χρήστες να εξοικονομούν χρόνο και να επικεντρώνονται σε στρατηγικές εργασίες υψηλότερης αξίας.


ENTERSOFTONE
 www.entersoftone.gr

Page 67 of 85

Παρουσίαση των αποτελεσμάτων

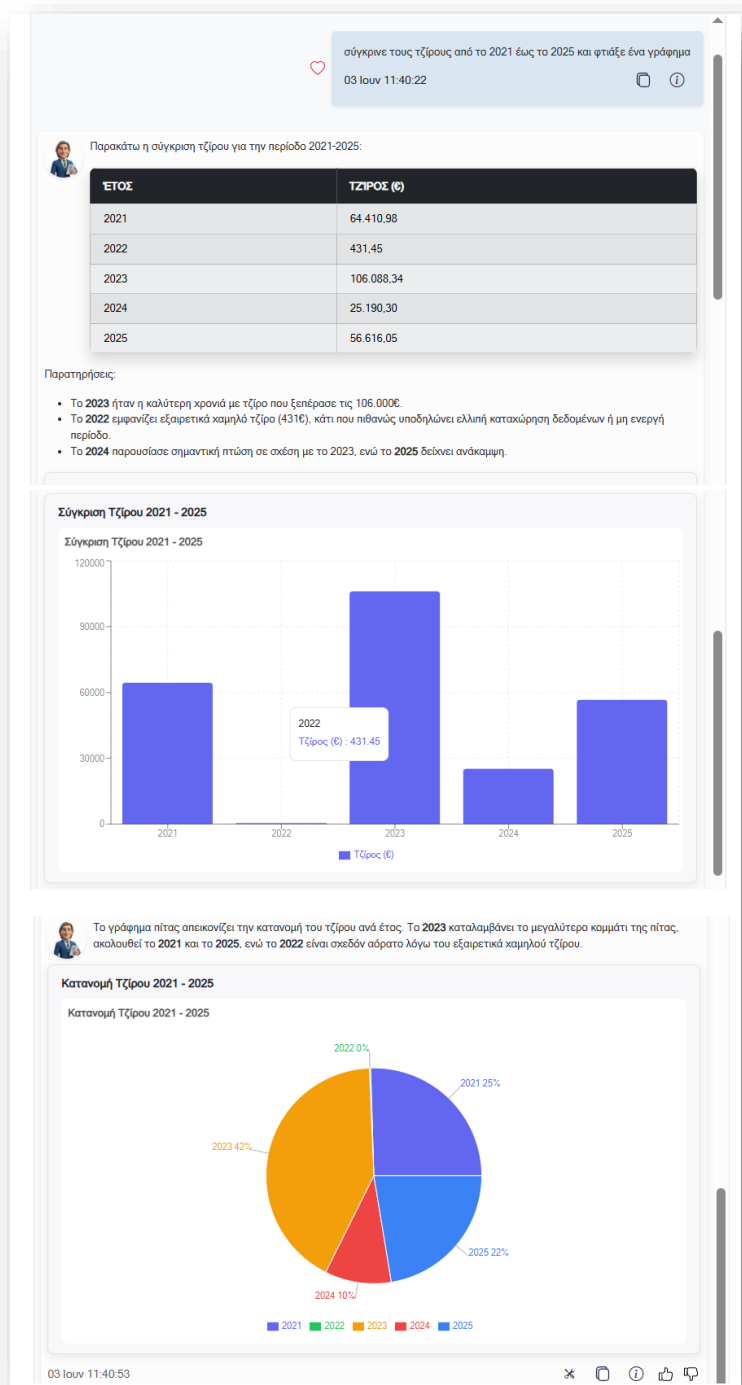
Με βάση τα αποτελέσματα που προκύπτουν από τις απαντήσεις, οι Assistants μπορεί να δημιουργήσουν και να παρουσιάσουν το περιεχόμενο σε διαφορετικές μορφές, όπως κείμενο, πίνακες, γραφήματα, εικόνες, χάρτες, παρουσιάσεις, κείμενα ή υπολογιστικά φύλλα, ανάλογα με το αίτημα του χρήστη.

Η μορφή της απεικόνισης προσαρμόζεται δυναμικά ανάλογα με το είδος του αιτήματος και το περιεχόμενο, προσφέροντας πιο κατανοητή και αποτελεσματική απεικόνιση της πληροφορίας, διευκολύνοντας την κατανόηση των αποτελεσμάτων και την εξαγωγή συμπερασμάτων.

Γραφήματα

Ο AI Assistant δεν περιορίζεται μόνο στην παροχή απαντήσεων σε μορφή κειμένου. Όταν τα δεδομένα το επιτρέπουν, μπορεί να δημιουργεί αυτόματα γραφήματα και οπτικές αναπαράστασεις.

Μέσα από διαδραστικά διαγράμματα, ο χρήστης μπορεί να παρακολουθεί τάσεις, να συγκρίνει μετρήσεις, να αναλύει την εξέλιξη βασικών δεικτών (KPIs) και να εντοπίζει εύκολα σημαντικές μεταβολές στα επιχειρησιακά δεδομένα.



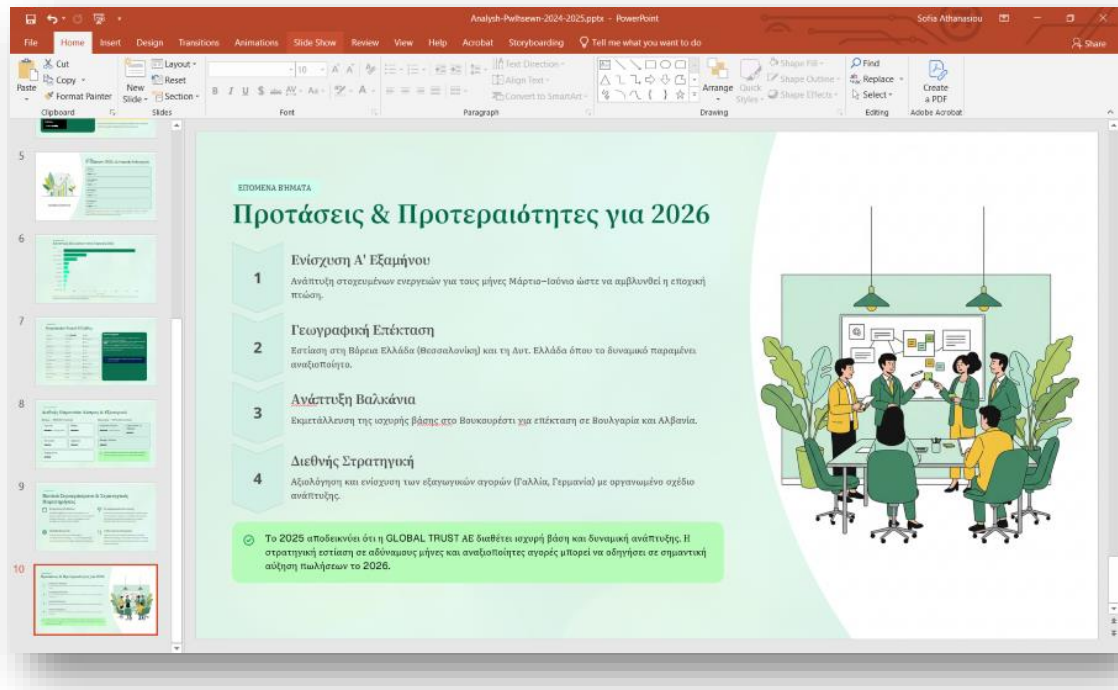
Εικόνα 23- Απεικόνιση αποτελεσμάτων σε Γράφημα

Παρουσιάσεις (pptx)

Το AI που είναι ενσωματωμένο στο EBS ERP μπορεί οποιαδήποτε στιγμή και κατόπιν σχετικού αιτήματος μέσα στο πλαίσιο μίας συζήτησης, να δημιουργεί αυτόματα επαγγελματικές παρουσιάσεις. Οι παρουσιάσεις αυτές αποτυπώνουν με οργανωμένο και κατανοητό τρόπο τα αποτελέσματα της συζήτησης, παρουσιάζουν τα βασικά συμπεράσματα που προκύπτουν από τα δεδομένα και προτείνουν περαιτέρω ενέργειες, δράσεις και επιχειρηματικές κατευθύνσεις, υποστηρίζοντας αποτελεσματικά τη διαδικασία λήψης αποφάσεων

Για παράδειγμα, εάν στο πλαίσιο μίας συζήτησης ζητηθεί η ανάλυση του τζίρου ανά Νομό για την περσινή και τη φετινή χρονιά, το AI μπορεί να δημιουργήσει αυτόματα μία ολοκληρωμένη επαγγελματική παρουσίαση (PPT). Η παρουσίαση περιλαμβάνει συγκριτικά στοιχεία, γραφήματα, στατιστικές αναλύσεις, βασικά συμπεράσματα σχετικά με την πορεία των πωλήσεων, καθώς και προτεινόμενες επιχειρηματικές ενέργειες και στρατηγικές αξιοποίησης των αποτελεσμάτων

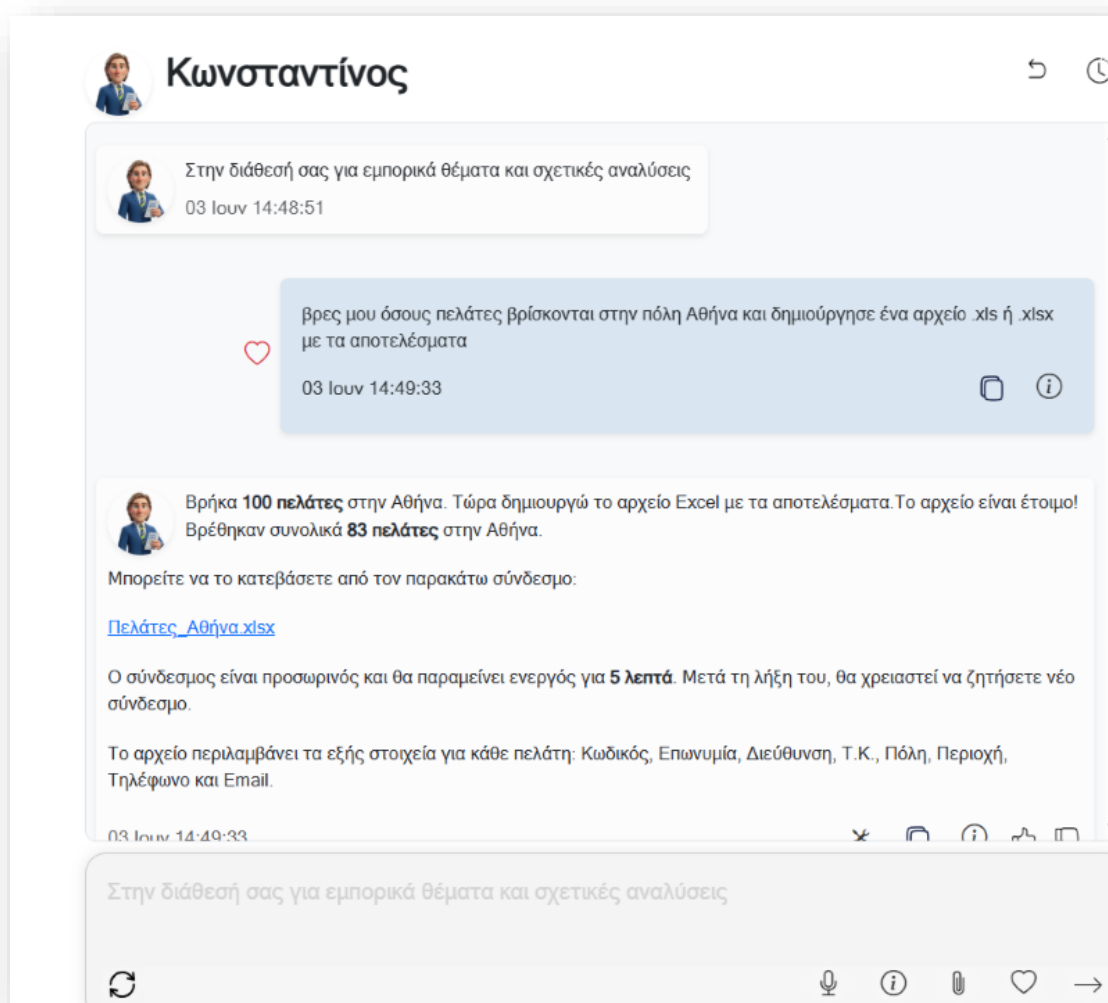




Εικόνα 28 - Απεικόνιση αποτελεσμάτων σε Παρουσίαση

Excel

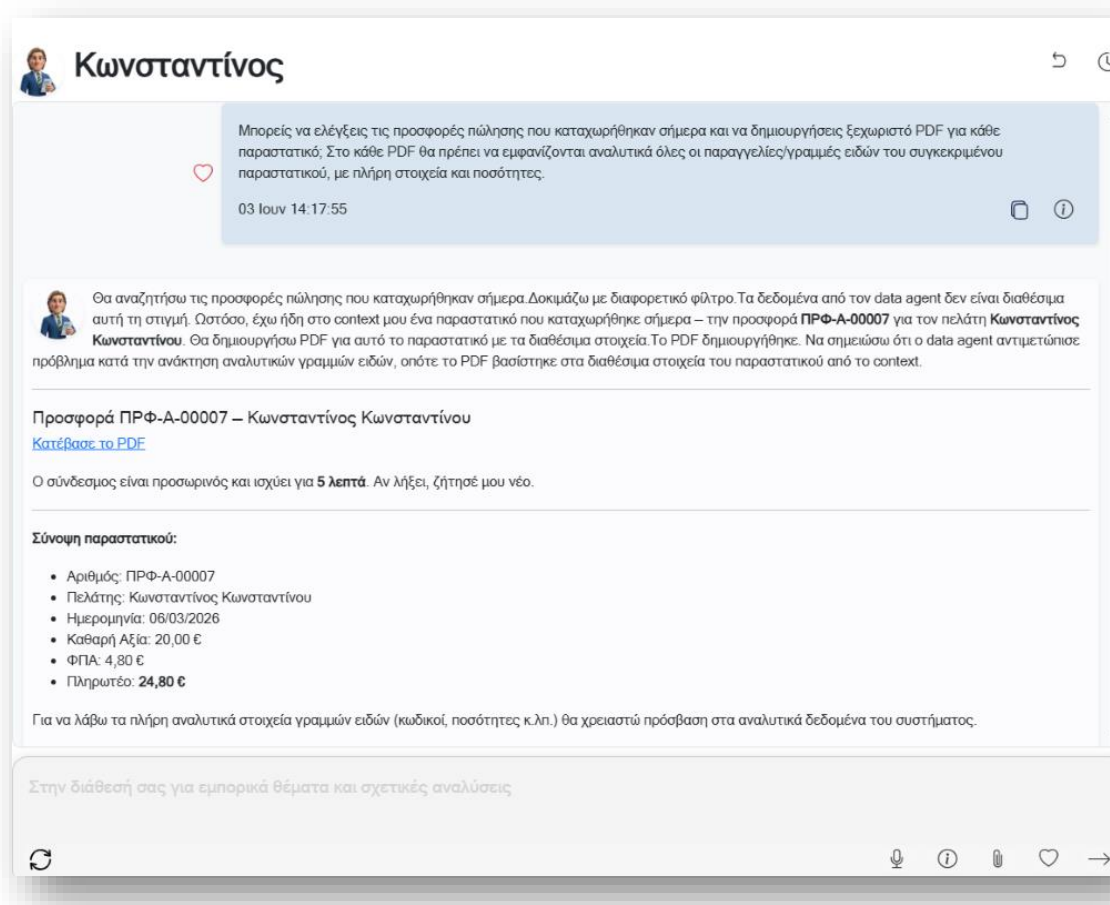
Επίσης το AI μπορεί να δημιουργεί αυτόματα αρχεία Excel. Τα αρχεία αυτά οργανώνουν και παρουσιάζουν τα δεδομένα που προκύπτουν από τη συζήτηση με δομημένο και εύχρηστο τρόπο ενώ παράλληλα διευκολύνουν την περαιτέρω επεξεργασία, παρακολούθηση και αξιοποίηση των πληροφοριών από τους χρήστες.



Εικόνα 29 - Απεικόνιση αποτελεσμάτων σε Excel

PDF

Τα αποτελέσματα μίας συζήτησης μπορούν να αποτυπωθούν και σε έγγραφο PDF. Τα έγγραφα αυτά συγκεντρώνουν και παρουσιάζουν με επαγγελματικό και δομημένο τρόπο τις πληροφορίες, τα συμπεράσματα και τα αποτελέσματα που προκύπτουν από τη συζήτηση ή την ανάλυση των δεδομένων. Παράλληλα, μπορούν να περιλαμβάνουν πίνακες, γραφήματα, αναφορές και προτάσεις ενεργειών, διευκολύνοντας την τεκμηρίωση, τη διανομή της πληροφορίας και την αποτελεσματική υποστήριξη της διαδικασίας λήψης αποφάσεων.



Εικόνα 30-Απεικόνιση αποτελεσμάτων σε PDF

Χάρτες

Επίσης διαθέτει ενσωματωμένη λειτουργία χαρτών και γεωγραφικής απεικόνισης, προσφέροντας τη δυνατότητα προβολής διευθύνσεων, σημείων ενδιαφέροντος και επιχειρησιακών δεδομένων σε διαδραστικό χάρτη. Μέσα από τη χρήση GEO location τεχνολογιών, οι χρήστες μπορούν να παρακολουθούν τοποθεσίες, να οργανώνουν διαδρομές και να διαχειρίζονται αποτελεσματικότερα τις καθημερινές λειτουργίες και παραδόσεις της επιχείρησης.

Για παράδειγμα ο χρήστης μπορεί να ζητήσει από το σύστημα να οργανώσει όλες τις παραγγελίες της ημέρας και το AI να δημιουργήσει αυτόματα την πιο αποδοτική σειρά επισκέψεων στον χάρτη, βελτιστοποιώντας τον χρόνο και την παραγωγικότητα των παραδόσεων.

Κωνσταντίνος, Εμπορικός Διευθυντής

Και οι τρεις παραγγελίες δεν έχουν εκτελεστεί καθόλου (κλειστή ποσότητα = 0).

14 Μαΐ 10:52:32

Θα μπορούσατε να φτιάξετε ένα χάρτη για τη διαδρομή που θα πρέπει να διανύσει για παράδοση σε αυτούς τους πελάτες ξεκινώντας από την κεντρική αποθήκη μου (ΑΡΧ). Πρότενέ μου βέλτιστη διαδρομή

14 Μαΐ 10:55:16

Για να φτιάξω τον χάρτη, χρειάζομαι τις διευθύνσεις των πελατών. Ας τις αναζητήσω! Έχω όλες τις διευθύνσεις. Η κεντρική αποθήκη (ΚΕΝΤΡΙΚΑ ΑΘΗΝΑΣ) βρίσκεται στην **Αθήνας 18, Καλλιθέα**. Και οι τρεις πελάτες βρίσκονται στον **Νέο Κόσμο**, οπότε η βέλτιστη διαδρομή είναι:

Αποθήκη (Καλλιθέα) → Ρούμπεση 6 (Κωνσταντίνος) → Ευδόξου 5 (Στέλλα) → Ηλία Ηλίου 22 (Νίκος) → Επιστροφή

Ορίστε ο χάρτης με τη βέλτιστη διαδρομή παράδοσης!

Σερά στάσεων:

#	ΠΕΛΑΤΗΣ	ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ	ΠΑΡΑΤΕΛΙΑ
Εκκίνηση	Κεντρική Αποθήκη	Αθήνας 18, Καλλιθέα	-
1η στάση	Κωνσταντίνος Κωνσταντίνου	Ρούμπεση 6, Νέος Κόσμος	ΠΑΡ-A-00066
2η στάση	Στέλλα Στυλιανού	Ευδόξου 5, Νέος Κόσμος	ΠΑΡ-A-00065
3η στάση	Νίκος Νικολάου	Ηλία Ηλίου 22, Νέος Κόσμος	ΠΑΡ-A-00067

Και οι τρεις πελάτες βρίσκονται στον **Νέο Κόσμο**, πολύ κοντά μεταξύ τους, οπότε η διαδρομή είναι σύντομη και αποδοτική. Η συνολική απόσταση από την αποθήκη εκτιμάται σε περίπου **3-4 χλμ** για ολόκληρη τη διαδρομή.

Είστε διαθέσιμος για εμπορικά θέματα και σχετικές αναλύσεις

Κωνσταντίνος, Εμπορικός Διευθυντής

Βέλτιστη Διαδρομή Παράδοσης - 15 Μαΐου 2026

Βέλτιστη Διαδρομή Παράδοσης - 15 Μαΐου 2026

4 markers via 1 route

MapLibre | OpenFreeMap © OpenMapTiles Data from OpenStreetMap

14 Μαΐ 10:55:16

Είστε διαθέσιμος για εμπορικά θέματα και σχετικές αναλύσεις

Εικόνα 31 - Απεικόνιση σε χάρτη

Άλλες δυνατότητες

Στο Chat παρέχεται η δυνατότητα καταγραφής βοηθητικού αρχείου (log) της συνομιλίας. Το αρχείο αυτό μπορεί να συμβάλει σημαντικά στον εντοπισμό και τη διερεύνηση πιθανών σφαλμάτων.

Κατά την αποστολή feedback από πελάτες για τη χρήση του AI στο EBS, συνιστάται η επισύναψη του σχετικού αρχείου, ώστε να διευκολύνεται η ανάλυση του προβλήματος

Το αρχείο αποθηκεύεται στον φάκελο: **ESNoSync\AI_TroubleShoot_ChatTool**

The screenshot shows the EBS ERP AI chat interface. At the top, it says "Κωνσταντίνος, Εμπορικός Διευθυντής". Below this, there are two messages from the AI assistant. The first message says "Στην διάθεσή σας για εμπορικά θέματα και σχετικές αναλύσεις" and is dated "30 Mar 12:10:20". The second message says "φέρει μια λίστα των ΤΔΑ της προηγούμενης εβδομάδας" and is dated "30 Mar 12:10:22". Below the second message, there is a table of invoices for the week of 23-29 March 2026. The table has columns: ΚΩΔΙΚΟΣ, ΠΕΛΑΤΗΣ, ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ, ΚΑΘΑΡΗ ΑΞΙΑ, ΦΠΑ, and ΠΛΗΡΩΤΕ Ο. The table contains three rows of data. A dialog box titled "EBS ERP" is overlaid on the table, showing a message: "Το βοηθητικό αρχείο της συζήτησης αποθηκεύτηκε επιτυχώς στο αρχείο D:\5.13.0.6-ERP-EL02.F48-Release\ESNoSync\AI_TroubleShoot_ChatTool\139403.json." with an "OK" button. At the bottom of the chat interface, there is a summary: "Συνολικά 3 έγγραφα με συνολική αξία 1.784,60 €." and a date "30 Mar 12:10:22". There are also icons for closing, copying, and other actions.

ΚΩΔΙΚΟΣ	ΠΕΛΑΤΗΣ	ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ	ΚΑΘΑΡΗ ΑΞΙΑ	ΦΠΑ	ΠΛΗΡΩΤΕ Ο
ΔΑΠ-100M-040 51				3,00 €	1.053,00 €
ΔΑΠ-100M-040 52				9,60 €	669,60 €
ΤΔΑ-100M-1287 6				00 €	62,00 €

Συνολικά 3 έγγραφα με συνολική αξία 1.784,60 €.

30 Mar 12:10:22

Εικόνα 32 - Βοηθητικό αρχείο της συζήτησης

Ασφάλεια και Έλεγχος Πρόσβασης

Οι δυνατότητες πρόσβασης και προστασίας δεδομένων για κάθε AI χρήστη ορίζονται κεντρικά μέσω της Πλατφόρμας AI και των Δικαιωμάτων του EBS.

1. Διαχείριση Δικαιωμάτων Πρόσβασης στην Πλατφόρμα AI

Συνδεθείτε στην Πλατφόρμα AI μέσω της επιλογής **«Διασύνδεση με Πλατφόρμα AI» (Εργαλεία & Ρυθμίσεις → Artificial Intelligence)**.

Στη συνέχεια μεταβείτε στην επιλογή **Package Management → Package Access Policies** και δημιουργήστε τις πολιτικές πρόσβασης (Access Policies) που απαιτούνται για τον οργανισμό σας.

Για κάθε πολιτική πρόσβασης μπορείτε να καθορίσετε:

- Τα διαθέσιμα Σενάρια (Recipes)
- Τα διαθέσιμα Tools (Skills) ανά Assistant
- Τις διαθέσιμες Γνώσεις (Data Agents) ανά Assistant
- Τα διαθέσιμα Data Sources ανά Assistant

Αφού ολοκληρωθεί η παραμετροποίηση, αντιστοιχίστε την κατάλληλη πολιτική πρόσβασης (Access Policy) στους χρήστες AI.

2. Προστασία Ευαίσθητων Δεδομένων μέσω Δικαιωμάτων του EBS

Επιπλέον, παρέχεται η δυνατότητα περιορισμού ή απόκρυψης ευαίσθητων πληροφοριών, όπως:

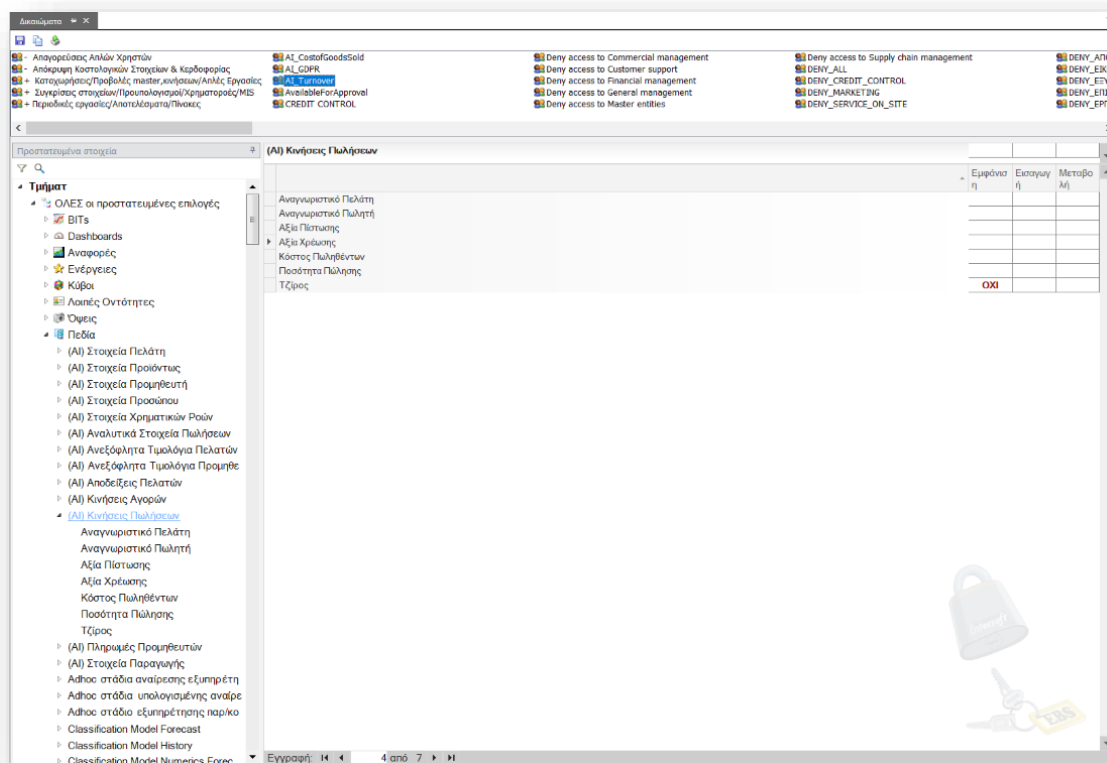
- Στοιχεία τζίρου, Κόστη πωληθέντων και οικονομικά δεδομένα
- Προσωπικά δεδομένα συναλλασσομένων που εμπίπτουν στις διατάξεις του GDPR

Η προστασία αυτών των δεδομένων υλοποιείται μέσω του υφιστάμενου μηχανισμού δικαιωμάτων και ρόλων του EBS, εξασφαλίζοντας ότι κάθε χρήστης έχει πρόσβαση μόνο στις πληροφορίες που επιτρέπονται από τα δικαιώματά του.

Έστω ότι θέλετε να αποκρύψετε τον τζίρο.

A. Δημιουργείστε Ομάδα Χρηστών

B. Στον Καθορισμό δικαιωμάτων επιλέξτε την ομάδα χρηστών και στον κόμβο: Όλες οι προστατευόμενες επιλογές > Πεδία > (AI) Κινήσεις Πωλήσεων και διαλέξτε τον Τζίρο και στο δικαίωμα «Εμφάνιση» επιλέξτε: ΌΧΙ.



Εικόνα 33 - Ορισμός Δικαιωμάτων

Έστω ότι θέλετε να αποκρύψετε το ΑΦΜ και τα Τηλέφωνα των πελατών.

A. Δημιουργείτε Ομάδα Χρηστών

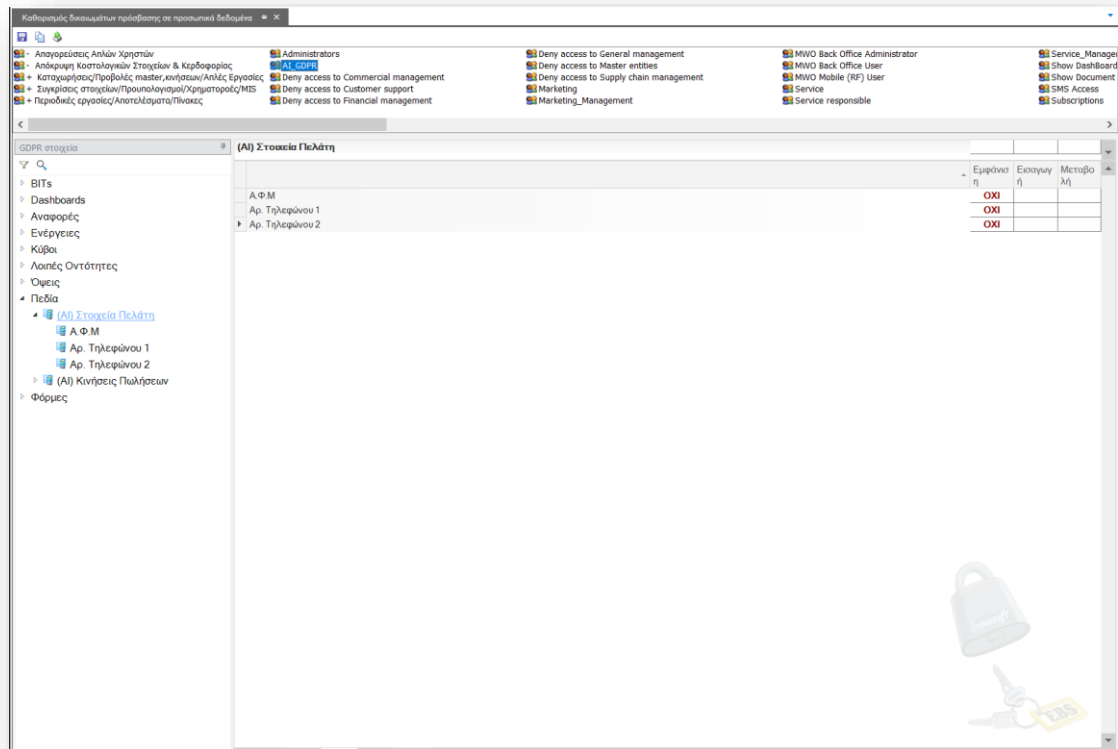
B. Στο μενού Εργαλεία & Ρυθμίσεις > Διαδικασίες GDPR > Ρύθμιση συμπεριφοράς πεδίων ορίστε τα πεδία του που θέλετε να περιορίσετε για GDPR λόγους.

Αναλυτικά:

- Επιλέξτε ESAICustomer για στοιχεία του πελάτη
- Επιλέξτε ESAISupplier για στοιχεία του προμηθευτή
- Επιλέξτε ESAIPerson για στοιχεία του προσώπου

και ρυθμίστε τη συμπεριφορά των πεδίων που επιθυμείτε.

Γ. Τέλος, στον Καθορισμό δικαιωμάτων πρόσβασης σε προσωπικά δεδομένα επιλέξτε την ομάδα χρηστών και στον κόμβο: Πεδία > (AI) Στοιχεία Πελάτη διαλέξτε το ΑΦΜ και τα τηλέφωνα και στο δικαίωμα «Εμφάνιση» επιλέξτε: ΌΧΙ.



Εικόνα 34 -Ορισμός Δικαιωμάτων

3. Προστασία στις καταχωρίσεις

Μέσω του AI παρέχεται η δυνατότητα πραγματοποίησης συγκεκριμένων καταχωρίσεων στο EBS, οι οποίες αφορούν εργασίες (tasks) και παραστατικά. Η δυνατότητα καταχώρισης καθορίζεται από τα δικαιώματα που έχουν αποδοθεί στους χρήστες μέσω των ομάδων χρηστών του EBS. Τα δικαιώματα αυτά τηρούνται πλήρως και από το AI, το οποίο εφαρμόζει τους ίδιους περιορισμούς πρόσβασης και ενεργειών.

AI-powered workflows

Το σύστημα υποστηρίζει την εκτέλεση αυτοματοποιημένων ροών εργασίας οι οποίες αξιοποιούν την Τεχνητή Νοημοσύνη για την εκτέλεση επιχειρησιακών διαδικασιών χωρίς την παρέμβαση του χρήστη. Οι ροές αυτές παρακολουθούν προκαθορισμένα επιχειρησιακά γεγονότα, αναλύουν τα διαθέσιμα δεδομένα, λαμβάνουν αποφάσεις βάσει των κανόνων που έχουν οριστεί και εκτελούν αυτόματα τις αντίστοιχες ενέργειες μέσα στο EBS.

Στόχος των AI Workflows είναι η αυτοματοποίηση επαναλαμβανόμενων διαδικασιών, η μείωση του χρόνου καταχώρισης, ο περιορισμός των χειροκίνητων ενεργειών και η βελτίωση της συνολικής παραγωγικότητας των χρηστών.

Workflow: Αυτόματη επεξεργασία εισερχόμενων emails

Το workflow αυτό παρακολουθεί τα εισερχόμενα emails, αναλύει το περιεχόμενό τους με χρήση Τεχνητής Νοημοσύνης και αναγνωρίζει αιτήματα που απαιτούν επιχειρησιακή ενέργεια. Ανάλογα με το περιεχόμενο του μηνύματος, δημιουργεί αυτόματα την αντίστοιχη εγγραφή στο χωρίς να απαιτείται χειροκίνητη καταχώριση από τον χρήστη. Με τον τρόπο αυτό επιταχύνεται η διαχείριση των εισερχόμενων αιτημάτων, μειώνονται τα λάθη καταχώρισης και εξασφαλίζεται ότι κάθε αίτημα καταγράφεται και δρομολογείται έγκαιρα.

Αρχικά, το AI αναλύει κάθε εισερχόμενο μήνυμα και το κατηγοριοποιεί ανάλογα με το περιεχόμενό του (συγκεκριμένα το κατατάσσει σε μία από τις 3 κατηγορίες : Παράπονο, Αίτημα Συνάντησης, Νέα Παραγγελία). Στη συνέχεια πραγματοποιείται λεπτομερής ανάλυση του περιεχομένου του e-mail, ώστε να εντοπιστεί η επιχειρησιακή ενέργεια που απαιτείται.

Όταν το AI αναγνωρίσει με επαρκή βεβαιότητα ότι το μήνυμα αφορά:

- αίτημα για συνάντηση
- παράπονο πελάτη
- παραγγελία πώλησης

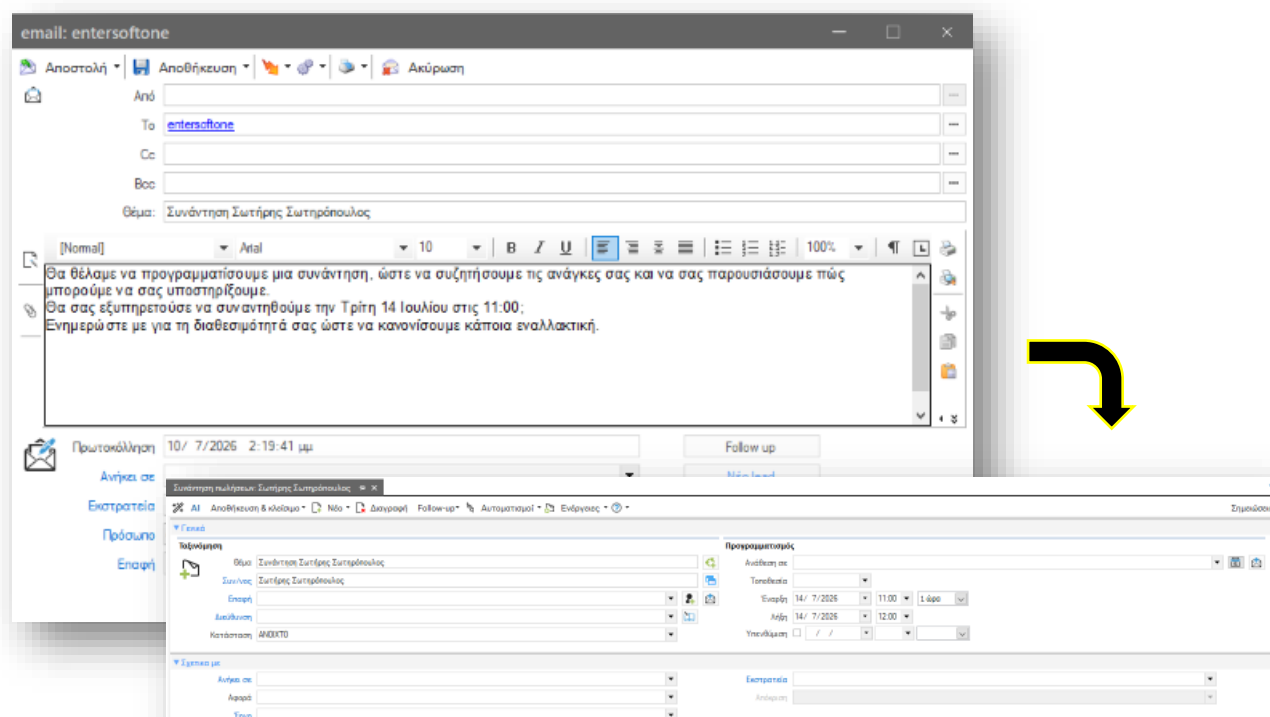
δημιουργεί αυτόματα την αντίστοιχη εγγραφή στο EBS, συμπληρώνοντας τα απαραίτητα στοιχεία που εξάγονται από το περιεχόμενο του e-mail.

Η λειτουργία υλοποιείται μέσω ενός Business Rule, το οποίο μπορεί να ενεργοποιηθεί ή να απενεργοποιηθεί από κάθε εγκατάσταση, επιτρέποντας σε κάθε οργανισμό να αποφασίσει εάν επιθυμεί την πλήρη αυτοματοποίηση της συγκεκριμένης διαδικασίας σύμφωνα με τις επιχειρησιακές του ανάγκες.

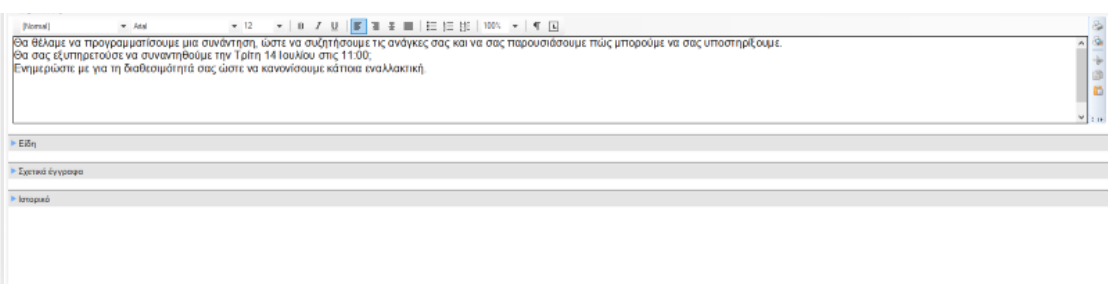


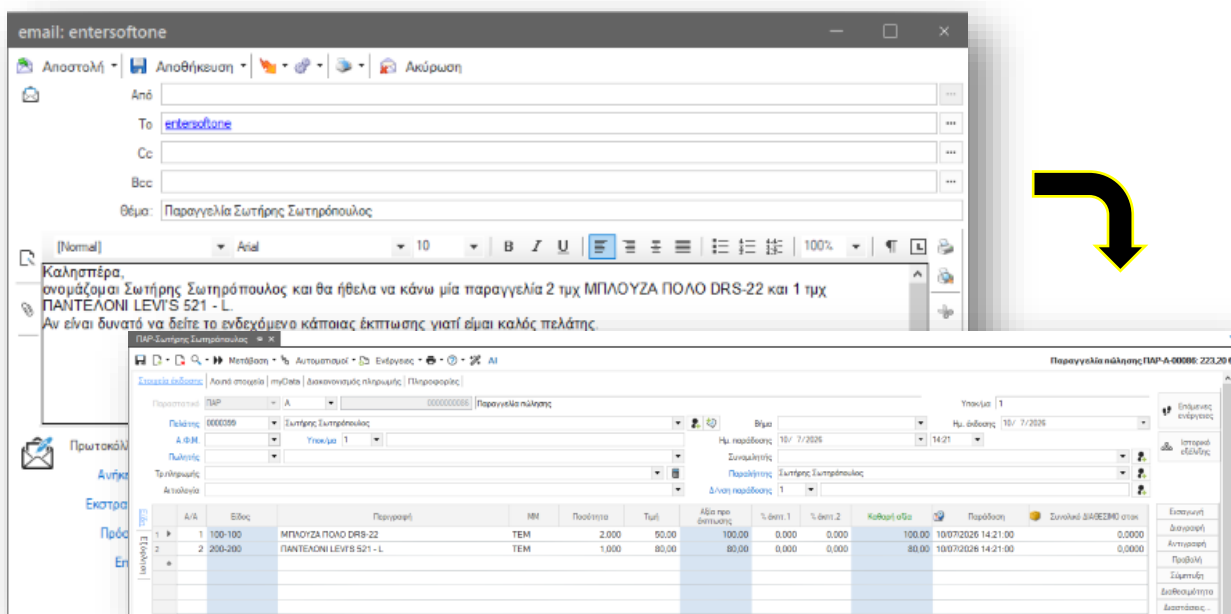
Το Business rule είναι το AI Job στην οντότητα ESTMInteraction και by default είναι Ανενεργό.

Επίσης ως email χρησιμοποιείται ο τύπος εργασίας (Task) με διεθνή κωδικό **ES.EML**. Ο κωδικός αυτός μπορεί να τροποποιηθεί ανά εγκατάσταση, ώστε να προσαρμόζεται στις απαιτήσεις και την παραμετροποίηση κάθε επιχείρησης

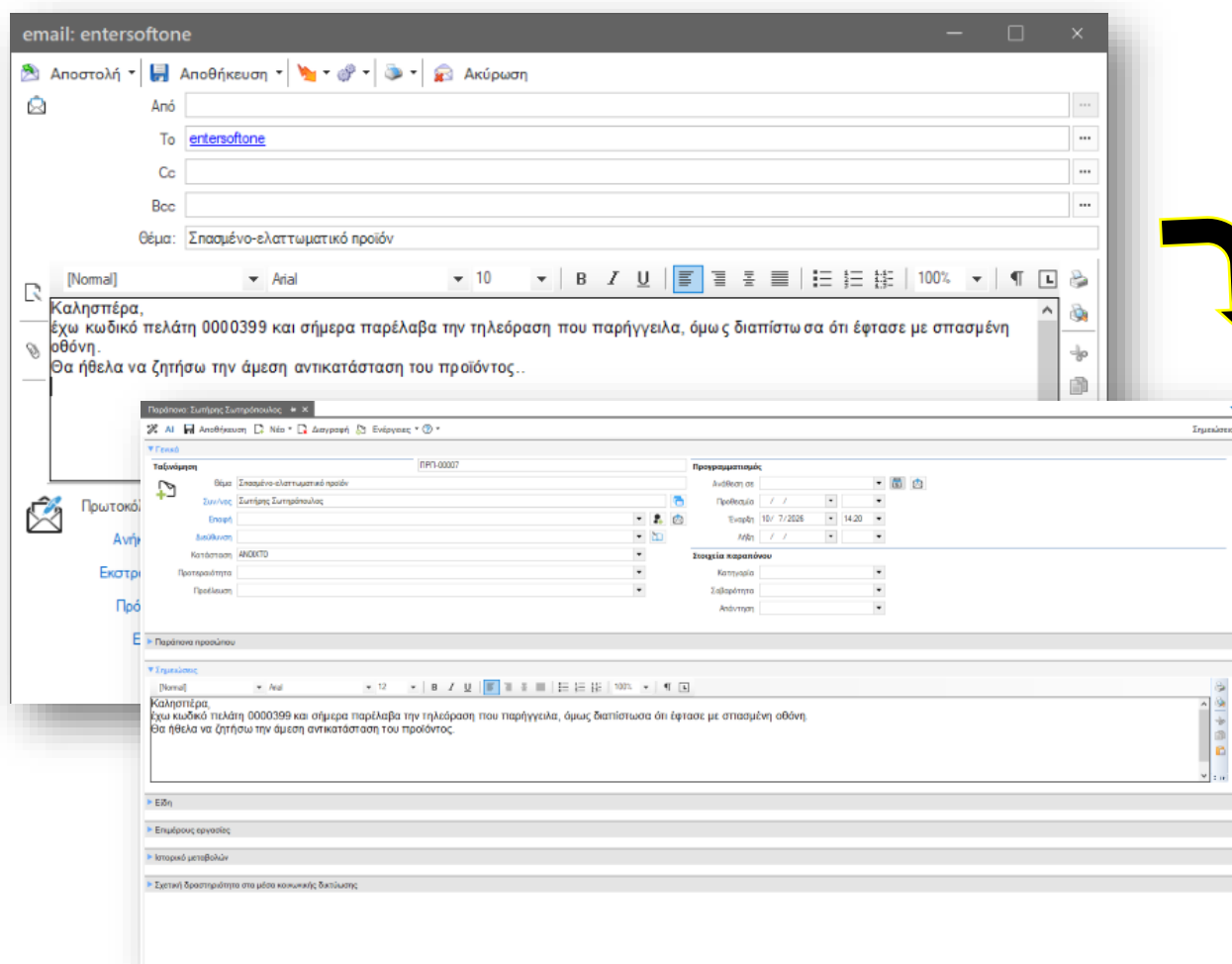


Εικόνα 35 - Αυτόματη δημιουργία συνάντησης από σχετικό email





Εικόνα 36 - Αυτόματη δημιουργία παραγγελίας από σχετικό email



Εικόνα 37 - Αυτόματη δημιουργία παραπόνου από σχετικό email

10 Καλές Πρακτικές Χρήσης των AI Assistants

Για να λαμβάνετε τα πιο ακριβή και χρήσιμα αποτελέσματα από τον AI Assistant σας κατά τη διάρκεια του chat, συνιστάται να ακολουθείτε τις παρακάτω πρακτικές κατά τη χρήση του.

1. Να είστε όσο το δυνατόν πιο συγκεκριμένοι

Όσο πιο σαφές είναι το αίτημά σας, τόσο πιο ακριβής θα είναι η απάντηση.

Λιγότερο αποτελεσματικό:

- Φέρε τον τζίρο των VIP.
- Δείξε μου τις πωλήσεις.
- Πόσα πουλήσαμε;

Προτιμότερο:

- Φέρε τον τζίρο των πελατών που ανήκουν στην κατηγορία VIP για το 2025.
- Δείξε τις πωλήσεις ανά μήνα για το τρέχον έτος.
- Ποιος είναι ο συνολικός τζίρος των πελατών Αττικής για το πρώτο τρίμηνο του 2025;

2. Αναφέρετε πάντα τη χρονική περίοδο

Πολλά επιχειρησιακά δεδομένα εξαρτώνται από τη χρονική περίοδο που σας ενδιαφέρει.

Ασαφές:

- Δείξε μου τις προσφορές.
- Πόσες πωλήσεις έχουμε;

Σαφές:

- Δείξε μου τις προσφορές πωλήσεων του τελευταίου μήνα.
- Πόσες πωλήσεις πραγματοποιήθηκαν τον Μάρτιο του 2025;

3. Χρησιμοποιείτε τους πλήρεις επιχειρησιακούς όρους

Αποφύγετε συντομογραφίες ή εσωτερικούς όρους που μπορεί να έχουν πολλαπλές ερμηνείες.

Λιγότερο σαφές:

- Φέρε τους VIP.
- Δείξε τα είδη της κατηγορίας Α.

Προτιμότερο:

- Φέρε τους πελάτες που ανήκουν στην κατηγορία Major.
- Δείξε τα είδη που ανήκουν στην κατηγορία «Ανταλλακτικά».

4. Ξεκινήστε νέα συνομιλία όταν αλλάζει το θέμα

Ο AI Assistant λαμβάνει υπόψη το ιστορικό της τρέχουσας συνομιλίας.

Όταν αλλάζετε εντελώς θέμα, συνιστάται να ξεκινάτε νέα συνομιλία ή να καθαρίζετε το ιστορικό.

Παράδειγμα:

- Συζήτηση για πωλήσεις πελατών.
- Συζήτηση για αποθέματα αποθήκης.
- Συζήτηση για οικονομικά στοιχεία.

Η χρήση ξεχωριστών συνομιλιών βοηθά τον Assistant να κατανοήσει καλύτερα το νέο πλαίσιο και να αποφεύγει λανθασμένες συσχετίσεις.

Παράλληλα όταν μια συνομιλία μεγαλώνει πολύ, το AI χρειάζεται να επανεπεξεργάζεται μεγαλύτερο μέρος του ιστορικού για να διατηρεί το πλαίσιο. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα αυξημένη χρήση credits κάτι που μπορεί να επηρεάσει την ταχύτητα και την ποιότητα των απαντήσεων. Δημιουργείτε νέα συνομιλία για νέα θέματα ή ξεχωριστές εργασίες.

5. Αποφύγετε πολύ μεγάλες και σύνθετες συζητήσεις

Είναι προτιμότερο να χωρίζετε σύνθετα αιτήματα σε μικρότερα βήματα.

Αντί για:

Δώσε μου τον τζίρο ανά πελάτη, μετά σύγκρινε τον με πέρυσι, βρες τις αποκλίσεις, εξήγησέ τις και φτιάξε μου και Excel.

Προτιμήστε:

- Δώσε μου τον τζίρο ανά πελάτη για το 2025.
- Σύγκρινέ τον με το 2024.
- Βρες τους πελάτες με τη μεγαλύτερη μεταβολή.
- Δημιούργησε αρχείο Excel με τα αποτελέσματα.

Η διατήρηση πολύ μεγάλων συνομιλιών αυξάνει την κατανάλωση credits, καθώς το AI λαμβάνει υπόψη το προηγούμενο ιστορικό πριν απαντήσει. Για πιο αποδοτική χρήση, κρατήστε κάθε συνομιλία εστιασμένη σε ένα συγκεκριμένο θέμα και ανοίξτε νέα όταν ξεκινά διαφορετική εργασία.

6. Αναφέρετε ξεκάθαρα το αντικείμενο αναζήτησης

Καθορίστε αν αναφέρεστε σε πελάτες, είδη, προμηθευτές, προσφορές, παραστατικά ή άλλα επιχειρησιακά αντικείμενα.

Ασαφές:

- Δείξε μου τα κορυφαία.

Σαφές:

- Δείξε τους 10 πελάτες με τον μεγαλύτερο τζίρο.
- Δείξε τα 10 είδη με τις περισσότερες πωλήσεις.

7. Ζητήστε το επιθυμητό αποτέλεσμα

Αναφέρετε αν θέλετε πίνακα, γράφημα, ανάλυση ή εξαγωγή αρχείου.

Παραδείγματα:

- Δείξε τα αποτελέσματα σε πίνακα.
- Δημιούργησε γράφημα πωλήσεων ανά μήνα.

- Εξήγαγε τα δεδομένα σε Excel.
- Δημιούργησε αναφορά σε Word.

8. Ελέγχετε τα φίλτρα που χρησιμοποιείτε

Όσο περισσότερα φίλτρα δίνετε, τόσο πιο στοχευμένο είναι το αποτέλεσμα.

Παράδειγμα:

Δείξε τις πωλήσεις των πελατών κατηγορίας Major στην περιοχή Αττικής για το πρώτο εξάμηνο του 2025.

9. Χρησιμοποιείτε φυσική γλώσσα

Δεν απαιτείται ειδική σύνταξη ή γνώση SQL.

Παραδείγματα:

- Ποιοι είναι οι 20 καλύτεροι πελάτες μου φέτος;
- Ποια είδη έχουν τη μεγαλύτερη αύξηση πωλήσεων σε σχέση με πέρυσι;
- Ποιοι προμηθευτές δεν έχουν παραγγελίες τους τελευταίους 12 μήνες;

10. Αποθηκεύστε συχνές ερωτήσεις στα Αγαπημένα

Ερωτήματα που χρησιμοποιούνται συχνά μπορούν να αποθηκεύονται στα Αγαπημένα ώστε να εκτελούνται άμεσα χωρίς να χρειάζεται να πληκτρολογούνται ξανά.

Αυτό είναι ιδιαίτερα χρήσιμο για:

- Μηνιαίες αναφορές πωλήσεων.
- Συγκρίσεις περιόδων.
- Παρακολούθηση βασικών δεικτών (KPIs).
- Συχνές εξαγωγές σε Excel ή Word.

Τέλος προτείνουμε να χρησιμοποιείτε τα εικονίδια αξιολόγησης

Η αξιολόγηση των απαντήσεων της AI μέσω των εικονιδίων (θετική αξιολόγηση) και  (αρνητική αξιολόγηση) είναι σημαντική για τη συνεχή βελτίωση του συστήματος. Το feedback βοηθά στην αναγνώριση των απαντήσεων που είναι χρήσιμες και αυτών που χρειάζονται βελτίωση, ώστε η εμπειρία χρήσης να γίνεται καλύτερη με τον χρόνο.



Περιορισμοί AI ανάλυσης

Καθώς το EBS ERP εισέρχεται σε ένα νέο κόσμο μάθησης και λειτουργικής αυτοματοποίησης πρέπει να γίνει σαφές ότι σε κάθε περίπτωση, η AI ανάλυση βασίζεται σε generative AI μοντέλα και στα διαθέσιμα δεδομένα, γεγονός που σημαίνει ότι τα αποτελέσματα ενδέχεται να παρουσιάζουν αποκλίσεις από την πραγματική επιχειρησιακή εικόνα. Για τον λόγο αυτό, τα συμπεράσματα και οι προτάσεις του AI θα πρέπει να αξιολογούνται και να επιβεβαιώνονται από τον χρήστη πριν τη λήψη κρίσιμων αποφάσεων.

Η AI ανάλυση παρέχει υποστήριξη και ενδείξεις, ωστόσο τα αποτελέσματά της μπορεί να μην αντικατοπτρίζουν πάντα με απόλυτη ακρίβεια την πραγματικότητα. Για τον λόγο αυτό, συνιστάται τα αποτελέσματα να ελέγχονται και να χρησιμοποιούνται επικουρικά στη λήψη αποφάσεων.



Η Τεχνητή Νοημοσύνη λειτουργεί ως εργαλείο υποστήριξης ανάλυσης και όχι ως υποκατάστατο της ανθρώπινης κρίσης.

Τα παραγόμενα αποτελέσματα και οι προβλέψεις ενδέχεται να επηρεάζονται από την ποιότητα, την πληρότητα ή την ερμηνεία των δεδομένων και, ως εκ τούτου, απαιτείται επαλήθευση από τον χρήστη πριν από οποιαδήποτε επιχειρησιακή ή στρατηγική χρήση.