

ویرایش پیشرفته تحت وب

نرم افزار **CRM** نرم افزاری یکپارچه برای مدیریت ارتباط با مشتریان توسط کسب و کارها می باشد که با استفاده از امکانات این نرم افزار می توانید به سادگی روابط خود را با مشتری گسترش دهید و با تحلیل رفتار مشتریان خود، اقدامات مناسب بعدی را برنامه ریزی کنید. نرم افزار **CRM** پیام گستر به عنوان جامع ترین **CRM** فارسی در ایران، با ارائه راهکارهای یکپارچه مدیریت ارتباط با مشتری، به سازمان شما در افزایش فروش، حفظ مشتریان، افزایش وفاداری مشتری، جذب مشتری جدید و ارائه خدمات پس از فروش، کمک می کند.

این نسخه ی سازمانی تحت وب به عنوان یکی از پایه ای ترین اهداف استقرار نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری می باشد. در این نرم افزار با دسترسی سریع و آسان به اطلاعات مخاطبین جهت پاسخگویی مناسب تر، می توانید به کمک آن به تمامی اطلاعات مخاطبین جهت پاسخگویی، دسترسی سریع و آسان داشته باشید.

با توجه به اینکه یکی از محورهای اصلی هر سازمان حصول نتیجه مطلوب تر در پیشبرد فعالیت ها می باشد، بهره گیری از یک ابزار کارآمد برای راهبری وظایف و نظارت بر گردش درخواست ها ضرورت می یابد. بدین منظور، مدیریت سیستماتیک وظایف و یادآوری را بصورت کاربردی و عملیاتی فراهم می نماید. علاوه بر مدیریت وظایف امکان مدیریت قرارهای ملاقات در نرم افزار پیام گستر وجود دارد که با کمک آن میتوان وضعیت فرد و محل جلسات، درخواست حضور فرد شرکت کننده در جلسه را تایید نمود. نرم افزار پیام گستر با بومی سازی و ثبت ارتباطات، اطلاعات اختصاصی مخاطبان را ثبت، پردازش و گزارش گیری می نماید و از طریق ایجاد انواع فیلدهای اطلاعاتی میسر می سازد. در این راستا با ارائه داشبورد کاربردی از تقویم های کاری و عملیاتی، بستر لازم برای اعمال سیاست های مقتضی جهت برگزاری منظم جلسات، مدیریت زمان، ارزیابی عملکرد پرسنل و تصمیم سازی های آتی مبتنی بر اطلاعات مفید را فراهم می آورد.

ثبت فرصت ها و بهینه سازی فرآیند پیگیری فرصت ها در یک کسب و کار، از مهمترین محورهای مدیریت چرخه فروش می باشد و دستیابی به اطلاعات فرصت های موجود برای پیش بینی فروش ضرورت دارد؛ با ثبت فرصت ها در نرم افزار، بهینه سازی فرآیند پیگیری فرصت ها و دستیابی به اطلاعات فرصت های موجود میتواند نرخ موفقیت بهبود در فرصت های بالقوه، مستلزم سازماندهی و مدیریت ساختارمند فرصت های فروش افزایش داد.

یکی از ویژگی های جذاب این بسته، امکان تعامل کاربران در نرم افزار پیام گستر می باشد که در حقیقت توسط شبکه اجتماعی درون سازمانی برای هر یک از موجودیت های **CRM** می توان با @ (عملگری برای ذکر کردن اسم کاربر است که در نظرات استفاده می شود) برای اسم به یک کاربر خاص یک نظر ثبت نمود.

- قابلیت یکپارچه سازی در دستیابی به سوابق مشتری

ویژگی های نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتریان CRM

- الحاق انواع فایل به پرونده هر مشتری اعم از صوتی، تصویری، نوشتاری، اسکن مدارک و ..
- ثبت مراجعات و بازدیدهای حضوری در قالب قرار ملاقات
- ثبت زمان مشخص برای پیگیری هر پرونده با قابلیت نمایش در موعد سررسید
- ثبت پرونده مجزا برای هر پرسنل، متصل به اطلاعات شرکت مرتبط
- قابلیت الصاق فایل و افزودن انواع فیلد دلخواه (شخصی سازی)
- قابلیت ایجاد انواع وظایف مرتبط با روند اجرای پروژه های کاری، مرتبط با هر مشتری، با قابلیت ارجاع به کاربران سیستم
- قابلیت تعیین زمان شروع و موعد مقرر زمان اجرای وظایف و درخواست های محوله
- قابلیت فیلتر کردن بر اساس وضعیت و مرحله اجرایی وظایف و درخواست ها
- قابلیت ایجاد زمان پیگیری برای رسیدگی و پیشبرد کار
- قابلیت یادآوری بصورت پاپ آپ با قابلیت لینک به مبدأ
- قابلیت ایجاد پیگیری و یادآوری در کلیه قسمت های سیستم نظیر تماس، قرار ملاقات، فاکتور، دریافت و ...
- قابلیت نمایش گزارش وضعیت وظایف و پیگیری های کاربران در چارت سازمانی برای مدیران هر دپارتمان
- قابلیت افزودن انواع فیلد دلخواه (لیست، تاریخ، چک باکس، فایل، متن و ...) به آیتم های CRM
- اضافه شدن خودکار فیلدهای اطلاعاتی در پارامترهای هوشمند ابزار تبلیغات
- قابلیت مشاهده وظایف و درخواستها بصورت گرافیکی از روی تقویم بر اساس روز مورد نظر
- قابلیت نمایش اقدامات انجام شده روی موجودیت های مختلف سیستم (وظایف، تماس ها، فاکتور و ...) بصورت درختواره
- قابلیت مقایسه عملکرد چند پرسنل نسبت به هم
- قابلیت فیلترینگ بر اساس فیلد های تعریف شده در فرصت
- قابلیت ایجاد دسترسی برای ایجاد و مشاهده فرصت
- قابلیت استفاده از فیلدهای تعریف شده در فرصت به عنوان پارامترهای قابل استفاده در ابزار ارتباطی نظیر ایمیل، پیام کوتاه، فکس، تلگرام
- قابلیت مشخص کردن دلایل موفقیت یا شکست هر فرصت
- امکان مشخص کردن درصد احتمال موفقیت هر فرصت

بسته مرکز تماس ساده

با توجه به اینکه اصلی ترین راه ارتباطی مخاطبان با سازمان، برقراری تماس تلفنی می باشد، این بسته با هدف دسترسی به اطلاعات و سوابق تماس های ورودی، خروجی و از دست رفته، مسیر گردش تماس ها در داخل سازمان و سایر جزئیات مرتبط با هر تماس، رسیدگی به درخواست های مخاطبان را تسهیل نموده و پایش نحوه پاسخگویی به درخواست ها را میسر می نماید؛ همچنین با پشتیبانی مرکز تماس، برقراری ارتباط با کلیه مراکز تماس اعم از VOIP، سانترال، خطوط مستقیم شهری و ضبط مکالمات تسهیل نموده و با ایجاد بستر کنترلی جهت افزایش کیفیت پاسخگویی، رسیدگی سریع و مؤثر به درخواست های مخاطبان را فراهم می آورد.

با این بسته شما می توانید وضعیت تماس های ورودی و خروجی سازمان، اپراتورهای پاسخگو و تعداد تماس های در انتظار را مشاهده نمایید. و با مدیریت مؤثر ارتباطات با مخاطبان، بطور مستقیم به اطلاعات دسترسی داشته باشید؛ ثبت، نگهداری و توسعه اطلاعات ارتباطی نیز در همین راستا حائز اهمیت است. مدیریت هوشمند آن دسته از اطلاعات جدید دریافتی که در پایگاه داده سازمان ذخیره نشده اند، از جهت توسعه اطلاعات مخاطبان فعلی و همچنین ثبت اطلاعات ارتباطی برای مخاطب جدید، ارزشمند می باشد. نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری پیام گستر (CRM) با امکانات ارائه شده در این ماژول، ثبت و طبقه بندی داده های ارتباطی ذخیره نشده را متناظر با رسانه های ارتباطی، جهت بهره برداری های آتی فراهم می سازد.

ویژگی ها بسته:

- قابلیت ثبت خودکار لاگ تماس به محض دریافت تماس توسط نرم افزار
- قابلیت مشاهده مشخصات تماس گیرنده در صفحه نمایشگر
- قابلیت ثبت خودکار تماس های ناشناس در پرونده های مجزا (مخاطبان ناشناس)
- قابلیت نمایش آخرین داخلی پاسخگو بر روی صفحه نمایشگر
- قابلیت نمایش مدت زمان مکالمه هر داخلی و زمان انتظار مخاطب پشت خط
- قابلیت الصاق فایل صوتی مکالمه هر تماس (نیازمند سخت افزار)
- قابلیت پخش فایل صوتی متناظر با هر تماس از لاگ تماس ثبت شده توسط سیستم
- قابلیت ثبت شرح تماس از صفحه نمایشگر در پرونده مرتبط با آن مخاطب
- قابلیت ایجاد وظیفه یا درخواست مرتبط با مخاطب متناسب با تماس ورودی
- قابلیت ایجاد یادداشت مرتبط با هر تماس بر روی پرونده تماس گیرنده
- قابلیت گزارش گیری از تماس های ورودی و خروجی مرتبط با هر داخلی، کاربر، شرکت، شماره و ...
- قابلیت اضافه کردن شماره تماس از پنجره نمایشگر به پرونده های ثبت شده در سیستم (بروزرسانی اطلاعات تماس پرونده)
- قابلیت نمایش هویت رنگی انتخاب شده برای مشتری در صفحه نمایشگر
- قابلیت نمایش تماس های ورودی بصورت لیست با قابلیت انتخاب تعداد تماس مورد نمایش
- قابلیت برقراری ارتباط بصورت مستقیم از شماره های ذخیره شده در پروفایل مشتریان click to call (برای VOIP)
- قابلیت ثبت تماس گیرنده جدید و ایجاد پرونده بصورت خودکار
- قابلیت ایجاد پرونده بصورت خودکار برای پیام کوتاه، ایمیل های ثبت نشده، فکس های دریافتی

بسته فروش و انبار

در راستای ثبت بهینه عملیات فروش، مدیریت زمان و هزینه در پردازش درخواست ها و اعمال سیاست های کنترلی، بهره گیری از یک سیستم جامع الزامی است. بسته فروش و انبار، علاوه بر مکانیزه نمودن عملیات فروش، دسترسی به اطلاعات و سوابق یکپارچه مالی مرتبط با هر مخاطب را تسهیل می نماید و با تبادل اطلاعات با انبارها و پایش فرآیند فروش، بستری جهت سیاست گذاری، تصمیم سازی، برنامه ریزی و در نهایت توسعه فروش ایجاد می نماید.

پوشش روش های متفاوت خرید و فروش در نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) پیام گستر، مستلزم انعطاف پذیری در روش های ثبت و پردازش این فرآیند می باشد. همچنین در طراحی انواع فاکتور / پیش فاکتور را با مشخصات و فرمول محاسباتی متناسب، تسهیل می نماید و وضعیت بدهکاری و بستانکاری سازمان نسبت را مدیریت می کند. پرداخت در نرم افزار پیام گستر، با به حداقل رساندن خطاهای رایج، اطلاعات جامع از چرخه پرداختی سازمان را فراهم می آورد و پرداخت ها مدیریت می نماید. در این بسته شما می توانید جهت تمرکز بر مشتریان و نحوه ارتباط با آن ها به سادگی بر اساس میزان خرید، تاریخچه ارتباط و... کاربران را طبقه بندی نمود؛ همچنین با دستیابی به انواع قراردادهای، دریافت گزارشات تحلیلی روی آیتم های متناظر هر قرارداد، مدیریت کارای امور مالی، اداری و اطلاعاتی قراردادهای و به تبع آن کاهش هزینه ها و خطاها را مسیر می نماید.

ویژگی ها

- قابلیت تعریف محصول
- قابلیت تعریف انبار بر اساس تعداد
- قابلیت گروه بندی محصول بصورت درختی و بدون محدودیت در تعداد سطح
- قابلیت نمایش موجودی انبار در فاکتور و پیش فاکتور و کسر خودکار موجودی انبار با تأیید فاکتور
- قابلیت تعریف الزام برای تأیید یا رد فاکتور / پیش فاکتور
- قابلیت تخصیص شماره یکتا به هر مشتری بعد از تأیید فاکتور / پیش فاکتور
- قابلیت مشخص کردن درصد مالیات محاسبه شده برای هر نوع فاکتور / پیش فاکتور
- قابلیت شخصی سازی فاکتور / پیش فاکتور با ایجاد انواع فیلدهای دلخواه
- قابلیت اطلاع رسانی سیستماتیک تأیید یا رد فاکتور / پیش فاکتور به کاربر ایجاد کننده
- قابلیت تعریف انواع مختلف دریافت بصورت نقدی، چکی، اعتباری و ...
- قابلیت تعریف الزام برای تأیید یا رد فاکتور / پیش فاکتور
- قابلیت گزارش گیری از وضعیت فاکتور / پیش فاکتور
- قابلیت جستجو میان فاکتور / پیش فاکتور و ایجاد فیلترهای مختلف و ذخیره آنها
- قابلیت تعریف فیلد های متفاوت برای انواع فاکتور / پیش فاکتور
- قابلیت تعریف فرمول محاسباتی هر نوع از فاکتور بصورت مجزا
- قابلیت تعریف چرخه های کاری متناظر با هر نوع فاکتور / پیش فاکتور
- قابلیت چاپ انواع فاکتور / پیش فاکتور با قالب های نمایشی دلخواه
- قابلیت تعریف انواع مختلف پرداخت بصورت نقدی، چکی، اعتباری و...

ویژگی های نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتریان CRM

- قابلیت تعریف حساب های مختلف سازمان
- قابلیت جستجو میان پرداخت ها و ایجاد فیلترهای مختلف و ذخیره آنها
- قابلیت اطلاع رسانی سیستماتیک تأیید پرداخت یا رد آن به کاربر ایجاد کننده
- قابلیت تعریف سیاست گذاری های ارتباطی بر اساس کلاس مشتری
- قابلیت تعریف انواع قرارداد
- قابلیت شخصی سازی قراردادها با اضافه کردن فیلدهای دلخواه
- قابلیت تفکیک جنبه قرارداد به مالی یا حقوقی
- قابلیت تعریف مجوز حذف یا ویرایش قرارداد تا زمان مشخص شده
- قابلیت تعریف چرخه کاری متناظر با قرارداد
- قابلیت تعریف امضا

بسته فرآیندهای سازمانی

با توجه به تغییرات سریع و مداوم در نیازمندی کسب و کارها، طراحی فرآیندهای سازمانی جهت واکنش سریع به شرایط در حال تغییر، ضرورت می یابد. یک راهکار جامع مدیریت چرخه های کاری جهت طراحی فرآیندهای سازمانی بصورت سفارشی و پویا توسط ابزار طراحی قدرتمند می تواند واکنش سازمان را در مواجهه با تغییرات تسریع کند و مدیریت و پایش فرآیندهای سازمانی را به روش سیستماتیک تسهیل نماید. مدیریت فرآیندهای سازمان، حداکثر انعطاف پذیری را در عملیاتی نمودن فرآیندهای جاری فراهم می آورد.

مدیریت فرآیندها و سفارشی سازی گردش کار در سازمان از طریق فرم ها صورت می گیرد. در بسته فرآیندهای سازمانی نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) امکان ایجاد فرم های سفارشی با رویکرد داخلی (مانند: نظرسنجی، شکایت، مرخصی و...) و یا مرتبط با مشتری (درخواست تغییرات، درخواست خدمات و...) و همچنین ثبت و گردش اطلاعات مورد نیاز سازمان وجود دارد.

از اصلی ترین راهکارهای حفظ و نگهداری مشتریان و افزایش رضایتمندی ایجاد بستر لازم جهت ساماندهی ثبت و ارسال درخواست و همچنین پیگیری سیستماتیک از روند بررسی درخواست ثبت شده می باشد. با وجود این ویژگی، دریافت درخواست های مشتریان و پاسخگویی متناسب به درخواست ها را با مورد ملاحظه قراردادن اولویت ها و سوابق آن، به صورت جامع فراهم می آورد.

- قابلیت ایجاد و مدیریت انواع فرم های درون سازمانی نظیر مرخصی، مأموریت، اضافه کاری و ...
- قابلیت عمومی کردن فرم (استفاده از فرم در وب سایت مشتری یا لینک مورد نظر)
- قابلیت ثبت فرم و ایجاد پروفایل متناظر با آن از طریق وب سرویس / سایت
- قابلیت ایجاد فرم از طریق پیام کوتاه، ایمیل، فکس با امکان شروع یک چرخه کاری
- قابلیت ورود اطلاعات یک فیلد از طریق پیام کوتاه ، ایمیل، تلگرام
- امکان ایجاد یک فرم توسط تلگرام: سیستم پس از دریافت یک پیام از اپلیکیشن تلگرام یک فرم را به صورت خودکار ایجاد کند.
- فیلد شناسه خودکار: ایجاد یک شماره یا مشخصه با امکان تعیین ساختار پیشوند، بدنه و پسوند آن. به عنوان مثال یک کد اندیکاتوری (Indecator Code)
- قابلیت ایجاد درخواست بصورت آنلاین یا از طریق ایمیل
- قابلیت تعیین وضعیت اجرای هر درخواست
- قابلیت گزارش گیری از انواع درخواست و انواع فیلدهای درخواست
- قابلیت افزودن فیلد جهت درج توضیحات و مشخصات مختلف درخواست
- یکپارچه شدن اقدامات به صورت یک نوار ابزار ساده.
- لیست سیاه (Blacklist): فیلتر کردن یک یا چند شماره و یا آدرس ایمیل در سیستم به صورت خودکار.
- انتظار: ایجاد یک وقفه زمانی برای شروع یک فعالیت که به صورت دقیقه، ساعت، روز، ماه و سال قابل تنظیم می باشد.
- قابلیت تعریف مسئول هر کارتابل با قابلیت ارجاع کار به کاربر، گروه و یا کاربر انتخابی
- قابلیت تخصیص کار به کارتابل های کاربران موجود با روش های انتخابی متفاوت نظیر صف، کاربران حاضر و ...
- قابلیت تعریف الزام به تکمیل، برای فیلدهای دلخواه، در هر کارتابل
- قابلیت تعریف ترتیب انجام کار بر روی نمودار کانبان
- قابلیت ارسال پیام های دلخواه با گذار از هر مرحله از فرآیند کاری به مشتری یا کاربر
- قابلیت تعریف فرآیند با استفاده از ابزار طراحی گرافیکی

بسته بانک اطلاعاتی

بانک اطلاعات فهرست مشاغل اول

مجموعه ای یکپارچه و کامل با بیش از ۲۳۰ هزار کسب و کار ایرانی که توسط پرتال اول جمع آوری شده است و به صورت مستمر به روزرسانی می شود. شما می توانید بانک موبایل مناطق پستی تهران، شهرهای ایران، مدیران ایران و همچنین پزشکان ایران را جداگانه تهیه نمایید. در بسته بانک اطلاعات فهرست مشاغل اول، فهرست مشاغل اول به صورت ماهانه 10000 رکورد به روزرسانی می شود.

امکانات:

- شامل شماره تلفن، فکس، آدرس ایمیل، آدرس شرکت ها
- عنوان های شغلی افراد به همراه نام و نام خانوادگی و شماره تلفن آن ها
- زمینه فعالیت شرکت ها مطابق با دسته بندی و زیر گروه های سازمانی

بسته مرکز تماس پیشرفته

در بسته مرکز تماس پیشرفته، با استفاده از فناوری IP-PBX، توانسته ایم تنها با قابل دسترس ترین شبکه ی کامپوتری مانند اینترنت تمام نیازهای تلفنی را برآورده سازیم. این بسته با قابلیت برقراری ارتباط با کلیه مراکز تماس اعم از VoIP، سانترال، خطوط مستقیم شهری و ضبط مکالمات، علاوه بر ایجاد بستر کنترلی جهت افزایش کیفیت پاسخگویی و بررسی نحوه استفاده پرسنل از خطوط تلفن، رسیدگی سریع و مؤثر به درخواست های مخاطبان را فراهم می آورد. با بهره گیری از آخرین تکنولوژی های فناوری اطلاعات در انتقال صوت بر روی شبکه، خدمات تلفنی سازمان متحول می شوند. مراکز تلفن مبتنی بر VOIP همانند Asterisk، به جای تکیه بر تجهیزات سخت افزاری گران و سیم کشی خط تلفن، بر بستر جاری شبکه سازمان استقرار می یابند. همچنین این زیرساخت ها به صورت نامحدود و با حداقل هزینه امکان گسترش و پوشش را دارا می باشند. در کنار به صرفه بودن، سناریوهای متنوع و پیچیده کاربری و خدمت رسانی بر روی این بسترها قابل تعریف می باشند. امکان ضبط تماس، قابلیت شنود و ورود به تماس توسط مدیران، امکان برقراری تماس از درون نرم افزارهای سازمان و امکان اتصال به سایر نرم افزارهای کاربردی سازمان و بهره گیری از اطلاعات و امکانات آنها جهت تسهیل و تسریع خدمات از قابلیت هایی می باشند که بسترهای مبتنی بر VOIP در اختیار سازمان می گذارند.

ویژگی های بسته

- قابلیت ثبت خودکار لاگ تماس به محض دریافت تماس توسط نرم افزار
- قابلیت گزارش گیری از مسیر و گردش تماس بین داخلی های متفاوت
- قابلیت تفکیک تماس های دریافتی، خروجی و از دست رفته
- قابلیت ثبت خودکار تماس های ناشناس در پرونده های مجزا (مخاطبان ناشناس)
- قابلیت نمایش مدت زمان مکالمه
- قابلیت پخش فایل صوتی متناظر با هر تماس از لاگ تماس ثبت شده توسط سیستم
- قابلیت ثبت شرح تماس از صفحه نمایشگر در پرونده مرتبط با آن مخاطب
- قابلیت ایجاد وظیفه یا درخواست مرتبط با مخاطب متناسب با تماس ورودی
- قابلیت ایجاد یادداشت مرتبط با هر تماس بر روی پرونده تماس گیرنده
- قابلیت برقراری ارتباط بصورت مستقیم از شماره های ذخیره شده در پروفایل مشتریان (click to call برای VoIP)

بسته ارتباطات و تبلیغات

امروزه، اغلب مردم زمان خود در محیط کار یا در حین تفریح را در برابر صفحات مانیتور کامپیوتر یا تلفن همراه و در حال استفاده از اینترنت می گذرانند. در گذشته مدیران شرکت ها از طریق تبلیغات سنتی مانند استفاده از هدایای تبلیغاتی به معرفی شرکت و موسسه خود می پرداختند. اما این نوع تبلیغات جوابگوی مناسبی برای جذب مشتری جدید نبوده است. بنابراین استفاده از تبلیغات دیجیتال (پیامک، ایمیل، فکس و شبکه های اجتماعی) به دلیل هزینه کمتر و دسترسی بیشتر با استقبال چشم گیری مواجه شد.

در حال حاضر در نرم افزار پیام گستر، با کمک رسانه هایی همچون تلگرام، پیامک، ایمیل و فکس می توان، در کارکردهای متفاوتی اعم از اطلاع رسانی، برنامه های تبلیغاتی و ... بهره مند گردید. شما می توانید با استفاده از رسانه پیامک به تعداد انبوه پیامک ارسال و دریافت نمایید. در این رسانه روش های متفاوتی نظیر ارسال از خطوط ثابت شهری و اپراتورهای انتخابی جهت ارسال پیام پوشش داده شده است که بر کارکرد فراگیر این رسانه می افزاید. ایمیل بعنوان یکی از ارزان ترین رسانه های مورد استفاده در ارتباطات و تبلیغات شناخته شده است، موفقیت در ارسال ایمیل انبوه با قابلیت اسپم نشدن و کیفیت مناسب، مستلزم دسترسی به اطلاعات صحیح ارتباطی و تولید محتوای سفارشی می باشد و بدون ابزار کارآمد مستلزم صرف زمان و هزینه بسیار است.

شبکه های اجتماعی به واسطه کانال های پویا، نقش بسزایی در بازاریابی نوین و تعامل جامع تر با مشتریان و مخاطبان، ایفاد می نمایند و منجر به تغییر روش های ارتباطی و تعاملی با کسب و کارها شده اند. در همین راستا با توجه به اینکه در حال حاضر تلگرام بعنوان در دسترس ترین رسانه ارتباطی، در کارکردهای متفاوتی اعم از اطلاع رسانی، برنامه های تبلیغاتی و ... مورد توجه قرار گرفته است. در تلگرام از طریق نرم افزار پیام گستر، ثبت اطلاعات ارتباطی در سوابق مخاطبان میسر گردیده و با افزودن محتوای سفارشی، قابلیت انتخاب زمان اجرا و دستیابی به داده مناسب، میزان اثربخشی ارتباطات را افزایش می دهد.

قابلیت های مشترک این رسانه های ارتباطی شامل اطلاع رسانی، برنامه های تبلیغاتی، مسابقه و نظرسنجی هوشمند می باشد که در راستای برقراری ارتباط مستمر و مؤثر مورد توجه قرار گرفته است. موفقیت در ارسال پیام یکی از دیگر خصوصیات منحصربفرد این ماژول، ثبت اطلاعات ارتباطی در سوابق مخاطبان می باشد که با افزودن محتوای سفارشی، قابلیت انتخاب زمان اجرا و دستیابی به داده مناسب، میزان اثربخشی ارتباطات را افزایش می دهد.

ابزار کارآمد فکس بعنوان یکی از مرسوم ترین روش های ارتباطی برای مکاتبات سازمانی و اهداف تبلیغاتی مورد نظر می باشد. از سوی دیگر از منظر هزینه، ارزان ترین رسانه تبلیغاتی می باشد که بیشترین بازخورد را دارا می باشد.

یکی از امکانات تبلیغاتی پر کاربرد در نرم افزار پیام گستر چاپ انبوه می باشد که کارکرد مستندات چاپی اعم از لیبل، کارت گارانتی، دعوت نامه، تیریکات مناسبی و مواردی از این دست، متناظر با هر کسب و کار، متفاوت می باشد؛ اما در کلیه کسب و کارها، با توجه به حجم بالای اطلاعات، ضرورت استفاده از ابزار کارا در راستای صرفه جویی در زمان، هزینه و همچنین افزایش کیفیت، مشترک و مورد توجه می باشد.

ویژگی های بسته

- قابلیت بهره مندی از پیام تلگرامی در چرخه های کاری
- قابلیت تعریف زمان بندی و قطعه بندی ارسال برای پیام ها، ایمیل ها، فکی ها، چاپ ها و شبکه های اجتماعی
- قابلیت ارسال پیام تلگرامی به بانک ها، گروه های هدف مختلف، فایل اکسل، درج دستی و ...
- قابلیت ارسال مجدد پیام تلگرامی بر اساس برنامه های تبلیغاتی اجرا شده
- قابلیت گزارش گیری بر روی اثربخشی، درصد پوشش و درصد موفقیت
- قابلیت تحلیل نتایج ارسال و ارائه پیشنهاد مقتضی بر اساس درصد دسترسی و درصد پوشش
- قابلیت ایجاد رویدادهای مختلف بر اساس تاریخ ها و مناسبت های انتخابی

ویژگی های نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتریان CRM

- قابلیت ارسال پیام کوتاه انبوه بدون محدودیت در تعداد
- قابلیت ارسال پیام کوتاه با قابلیت ارسال به لیست سیاه مخابرات
- قابلیت ایجاد پیام کوتاه با متن و عنوان سفارشی
- قابلیت تعریف زمان بندی و قطعه بندی ارسال برای پیام ها
- قابلیت ارسال پیام بر اساس فیلترهای دلخواه در موجودیت های مختلف سیستم اعم از فاکتور، فرم، پرداخت و ...
- قابلیت تعریف پیام تأییدیه دریافت
- قابلیت انتخاب متن از روی قالب های پیش فرض
- قابلیت ایجاد متن ایمیل بصورت Text یا استفاده از ادیتور html جهت تسهیل در طراحی صفحات و استفاده از عکس، لینک و ...
- قابلیت تعریف زمان بندی و قطعه بندی ارسال برای چاپ ها
- قابلیت چاپ برای مخاطبان موجود در بانک های اطلاعاتی، گروه های هدف مختلف، فایل اکسل و ...

بسته باشگاه مشتریان و امتیازدهی

باشگاه مشتریان ابزاری اثربخش، جهت برقراری ارتباط میان سازمان و مشتریان می باشد که باعث افزایش نرخ وفاداری مشتریان می شود. طراحی فرآیندهای عملیاتی سازمان در باشگاه، بستر لازم برای مدیریت تجربه مشتریان را فراهم می آورد و تحکیم و تقویت فعالیت های بازاریابی را به دنبال دارد که خود پل ارتباطی قوی مخاطب با سازمان و اتصال به سوابق مالی و اطلاعاتی را فراهم می نماید و بهبود روابط با مشتریان را تضمین می کند. در این بسته با ارائه بستر پیشرفته جهت طراحی سایت داینامیک، سازمان را با حداقل دانش فنی، به نرم افزارهای بیرونی، بی نیاز می نماید و پیاده سازی چارچوب و معرفی خدمات و محصولات را از یک درگاه ایمن، ممکن می سازد. یکی از ویژگی های بروز و جدید در نرم افزار پیام گستر که در این بسته قرار دارد امتیاز دهی مشتریان می باشد. شما قادر خواهید بود با تعریف امتیاز برای خرید محصولات خود، مشتریانان را به خرید بیشتر ترغیب کنید تا در یک بازه زمانی امتیاز خود را به سقف مورد نظر شما رسانده و از مزایای آن بهره مند گردند.

ویژگی ها بسته:

- قابلیت ایجاد تعداد نامحدود حساب کاربری برای مشتریان شرکت
- قابلیت دسترسی مشتری به داشبورد خود از طریق اینترنت
- قابلیت مشاهده فاکتورها، پیش فاکتورها، اسناد در دست بررسی و قراردادهای مربوط به خود
- قابلیت صدور فاکتور، پیش فاکتورها و قراردادهای توسط هر مشتری بصورت تأیید نشده
- قابلیت دسترسی مشتری جهت تکمیل فرم های ایجاد شده (رضایت مندی، شکایات و ...) توسط شرکت
- قابلیت صدور کارت مشتری
- قابلیت ایجاد پرداخت جدید بصورت اینترنتی (متصل به درگاه بانکی)، واریز نقدی به حساب و انتقال از طریق کارت

ویژگی های نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتریان CRM

ماژول های تکمیلی

امکان استفاده CRM بر روی سیستم عامل های اندروید فراهم می باشد و از ویژگی های آن می توان به مدیریت کارتها به صورت آفلاین، قابلیت ایجاد یک پروفایل مشتری از روی لیست مخاطب تلفن همراه اشاره نمود. در این بسته امکان ایجاد دسترسی روی موجودیتها بر اساس حکم سازمانی فرد، تعیین کاربر جانشین در بازه زمانی مشخص و ایجاد سطح دسترسی از پایین به بالا در یک چارت سازمانی ممکن خواهد شد. یکی از قابلیت های منحصر بفرد نرم افزار پیام گستر، قابلیت چند زبانه بودن آن می باشد.