



معرفی راهکار ابری شرکت سامانه های مدیریت



CRM cloud solution
with
BMSD

درباره ما

شرکت سامانه های مدیریت با تکیه بر بیش از دو دهه تجربه در صنعت فناوری اطلاعات کشور، با آگاهی از نیاز مبرم سازمان ها به یک راهکار جامع و یکپارچه، اقدام به ارائه راهکارهای مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) نموده و با فراهم آوردن بستری کاملاً متمرکز و منعطف، تمامی ارتباطات و فرآیندها را در سازمان شما طراحی و سپس پیاده سازی می کند. دانش، تجربه و متدولوژی ما در ارائه خدمات تخصصی فناوری اطلاعات، راهگشای پیاده سازی کامل و موفق سیستم های مدیریت یکپارچه ارتباطات در سازمان شما خواهد بود.

راهکارهای CRM صنعت محور سامانه های مدیریت

انواع سیستم های مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) شامل: CRM تعاملی، CRM عملیاتی و CRM تحلیلی است.

نرم افزار CRM شرکت سامانه های مدیریت، این امکان را فراهم می کند تا در صورت لزوم بتوان مطابق با نیاز سازمان ها نسبت به توسعه و سفارشی سازی آن اقدام نمود.

جهت دریافت مشاوره و تسهیل انتخاب خود از طریق تلفن ۴۳۹۱۹۰۰۰ داخلی ۱ با متخصصین فروش شرکت سامانه های مدیریت در ارتباط باشید.

محصولات و خدمات در نرم افزار ابری شرکت سامان های مدیریت

راهکارهای پایه		
ردیف	محصول	شرح قابلیت‌ها
۱	بازاریابی	• ساختار دهی تیم های بازاریابی • ایجاد و تعریف لیست های بازاریابی • مدیریت کمپین های بازاریابی • امکان ایجاد مشتری جدید (شرکت و یا شخص) از مشتریان بالقوه • امکان ثبت سرخ‌های فروش و روال مدیریت سرخ تا دستیابی به نتیجه • قابلیت نگهداری اطلاعات رقبا • ارسال ایمیلی گروهی به مشتریان از طریق سیستم • امکان مقایسه نتیجه قابل لمس از هر کمپین و مقایسه کمپین ها از طریق داشبوردهای اطلاعاتی
۲	فروش	• ثبت و نگهداری اطلاعات مشتریان شامل شرکت‌ها و اشخاص • ساختاردهی تیم‌های فروش • امکان ثبت فرصت‌های فروش، پیشنهادات قیمت، سفارشات و صورتحساب‌ها در سیستم • امکان استفاده از لیست های قیمت بر اساس نوع مشتریان بر اساس سیاست گذاری سازمان • امکان استفاده از لیست های تخفیف بر اساس نوع مشتریان و نمایندگان بر اساس سیاستگذاری سازمان • مدیریت فرصت‌های فروش • امکان ثبت محصولات و خدمات جدید و یا انتخاب از محصولات موجود در فرصت‌های فروش و پیشنهادات قیمت • مدیریت پیشنهادهای قیمت (پیش فاکتور) و سفارش‌ها • مدیریت فاکتورها • مدیریت فرآیندهای فروش • ثبت و نگهداری اطلاعات طرف‌های حساب و اشخاص مرتبط • سیستم گزارش‌گیری و داشبورد مدیریتی و امکان تعریف گزارش‌های مختلف براساس کالا و مشتری و در مورد فعالیت‌ها و اهداف با امکان تعریف نمودار با قابلیت تعریف هر مورد توسط کاربر
۳	خدمات	• ساختاردهی تیم‌های پشتیبانی • مدیریت فرآیندهای پشتیبانی • پشتیبانی و خدمات پس از فروش • مدیریت سرویس‌های ارائه شده به مشتری • مدیریت تعهدات سطوح خدماتی (SLA) • مدیریت فرآیند تعمیرات • مدیریت ثبت فرآیند ارائه پیش‌فاکتور و فاکتور تعمیرات و خدمات • مدیریت دستگاه‌ها و سریال‌های ارائه شده به مشتری • مدیریت گارانتی دستگاه‌ها • مدیریتی تاریخچه تعمیرات و گزارشات فاکتورهای تعمیرات و خدمات هر دستگاه

• امکان ارائه هشدار به کاربران در زمان های خاص (از طریق پیامک) • امکان ایجاد یادآوری های زمانی (یادآوری جلسه، یادآوری اتمام خدمات و) • ارسال پیامک زمان بندی شده به مخاطبان • امکان ارسال پیامک مناسبتی در زمان های خاص • ارسال پیامک های زمانبندی شده خودکار به گروهی از کاربرها و مشتریان • دریافت پیامک از مشتریان و اجرای عملیات موردنیاز به صورت خودکار بدون نیاز به سخت افزار جانبی • تعریف شماره های اختصاصی برای هر کاربر هنگام ارسال و دریافت پیامک • استفاده از Workflow و Dialog جهت اجرای عملیات موردنیاز مانند ایجاد و ارسال خودکار پیامک • انواع گزارش گیری از پیامک های ارسالی و دریافتی • ارسال پیامک گروهی به لیست های بازاریابی و کمپین های مختلف • امکان استفاده از قالب پیش فرض برای ارسال پیامک • قابلیت ادامه دادن ارسال پیامک های گروهی در صورت بروز اختلال در ارسال • رهگیری و بروز رسانی وضعیت پیامک از لحظه ارسال به مخابرات تا لحظه رسیدن به تلفن همراه کاربر • قابلیت ارسال مجدد پیامک های ارسال نشده به صورت خودکار ❖ ملاحظات: جهت استفاده از سیستم مدیریت پیامکی smsSys نیازمند به تأمین وب سرویس مورد تأیید فروشنده از مراکز ارائه دهنده خدمات ارسال و دریافت پیامک می باشد؛ لذا مفروض است مشتری وب سرویس های موردنظر را از مرکز ارائه دهنده خدمات دریافت کند و در اختیار فروشنده قرار دهد، پنل هایی که تاکنون اتصال آن ها انجام شده است به شرح ذیل می باشد • آسانک • رهیاب پیام گستر • کاوه نگار	ارسال و دریافت پیامک smSys	۴
• مدیریت تماس های تلفنی ورودی انواع مخاطبین از قبیل مشتریان شامل اشخاص (Contacts) ، شرکت ها (Accounts) ، کاربرها (Users) و فرصت های بالقوه (Leads) • امکان مشاهده اطلاعات تماس گیرنده به صورت خودکار و به محض رخ دادن يك تماس تلفنی قبل از پاسخگویی به تماس از طریق POP-UP • پشتیبانی از تمامی شماره تلفن های موجود بر روی انواع موجودیت های مربوط به مخاطب • مشاهده POP-UP برای تماس های قرار گرفته در پشت خط • امکان پاسخگویی به تماس به سادگی و با کلیک بر روی شماره مشاهده شده روی POP-UP • امکان ایجاد يك فعالیت تماس تلفنی به محض برقراری تماس • ایجاد يك فعالیت تماس تلفنی با عنوان "بی پاسخ" در صورت عدم پاسخگویی و یا رد تماس • مشاهده اطلاعات تماس ها از قبیل نام، شماره تماس، زمان تماس و مدت زمان مکالمه در محیط callSys و فرم تماس تلفنی ایجاد شده در CRM • دستیابی به اطلاعات تماس ها و طراحی انواع گزارش ها و داشبوردهای ارزشمند با بهره گیری از یکپارچگی کامل راهکار callSys و بستر Microsoft Dynamics CRM • قابلیت تشخیص خط دریافت کننده تماس مشتریان • عدم وابستگی محصول به در دسترس بودن شبکه و یا روشن بودن سیستم کاربر • قابلیت اضافه نمودن شماره های پیشوند • قابلیت تعریف خط های مختلف جهت تماس و انتخاب از بین خط ها جهت برقراری تماس	یکپارچگی با سیستم تلفنی callSys	۵

• ملاحظات: جهت استفاده از سیستم مدیریت تلفنی callSys سیستم تلفنی موجود در شرکت خریدار می بایست زیرساخت لازم را داشته باشد و از پروتوکل tapi پشتیبانی نماید.		
• امکان ارسال و دریافت پیام واتساپ به اشخاص، شرکت ها، سرخ ها (مشتریان بالقوه) و کاربران • امکان ارسال پیام واتساپ پویا (تکمیل اطلاعات به صورت خودکار از اطلاعات پروفایلی) • امکان مشاهده کلیه فعالیت های واتساپی بر روی پروفایل شخص، شرکت و یا سرخ (مشتری بالقوه) مربوطه • امکان چک کردن وجود شماره در واتساپ بر روی فرم اشخاص، شرکت ها، سرخ ها (مشتریان بالقوه) و کاربران • امکان ثبت چندین خط واتساپ در یک CRM به منظور استفاده در بخش های مختلف کسب و کار • امکان استفاده از شماره ثابت به عنوان خط تلفن (در صورتی که شماره ثابت قابلیت دریافت پیامک داشته باشد) • امکان ثبت خط پیش فرض واتساپ برای ارسال پیام واتساپ • امکان به روزرسانی (Sync) مخاطبین، تصویر مخاطبین، گروه ها و اعضای یک گروه بر روی هر خط واتساپ • مدیریت اعضا و پیام های گروه ها در محیط CRM •	یکپارچگی با پیام رسان واتساپ whatsappSys	
• فیلدهای اطلاعاتی پر کاربرد و بومی سازی شده از قبیل شماره اقتصادی، شماره شناسه، شناسه ملی، میزان تحصیلات، شماره داخلی و ... • تنظیم خودکار فیلد جنسیت شخص با توجه به عنوان وی (جناب آقای، جناب آقای مهندس، سرکار خانم و ...) • امکان بهره مندی از قابلیت های پایه سیستم مدیریت رویدادهای زمانی timeSys • امکان اطلاع رسانی فعالیت های مهم سیستم با استفاده از سیستم مدیریت نوتیفیکیشن notifySys • امکان درج چندین فیلد بر روی اطلاعات تماس • ارائه هشدار به کاربر در صورت ورود شماره های تماس خارج از قالب صحیح • امکان درج آدرس مشتری و نمایش آن بر روی نقشه • انتخاب فایل سربرگ و پاورقی و ضمیمه کردن آن برای چاپ گزارش • تنظیم پویا عنوان نمایشی پیشنهاد قیمت و صورتحساب • تنظیم نمایش اطلاعات اقلام پیش فاکتور/ صورتحساب مانند: ستون های کدمحصول، مبلغ تخفیف، مالیات • برآرزش افزوده و ... • امکان تعریف چندین امضا برای یک کاربر • ضمیمه کردن فایل تصویر امضاء های شخص • با انتخاب کاربر مجاز به امضاء از طرف، سیستم به صورت خودکار دسترسی را به آن کاربر می دهد • امکان ضمیمه کردن خودکار خروجی PDF گزارش اجرا شده • امکان ثبت خودکار فعالیت ایمیل و ضمیمه نمودن خروجی گزارش در قالب PDF بر روی آن • امکان خروجی گزارش در گردش کار • امکان ضمیمه نمودن خروجی گزارش بر روی هر موجودیتی از طریق گردش کار • آموزش راهبری مقدماتی • استقرار و آموزش کاربری	امکانات عمومی	۶

• خدمات پشتیبانی سیستم از درگاه پورتال ارائه خواهد شد		
• داشبورد بازاریابی ✓ نمودار فهرست های بازاریابی ✓ نمودار کمپین های اجرای شده و در دست اجرا ✓ نمودار پاسخ های کمپین ثبت شده • داشبورد وضعیت فروش شامل ✓ نمودار سرنخ های فروش ✓ نمودار فرصت های فروش ✓ نمودار پیش فاکتورها ✓ نمودار فاکتورها • داشبورد فعالیت کارکنان ✓ نمودار وظایف کارکنان ✓ نمودار پیامک های ارسال شده ✓ نمودار جلسات • داشبورد خدمات ✓ نمودار فعالیت تیم پشتیبانی ✓ نمودار موردهای ثبت شده مشتریان ✓ نمودار خدمات انجام شده	گزارشات و داشبوردهای سیستم	۷
• امکان ثبت تیکت پشتیبانی از پورتال پشتیبانی به صورت ۲۴*۷ از طریق پورتال سامانه‌های مدیریت	خدمات پشتیبانی	۸

جدول قیمت

لیست قیمت راهکارهای پایه	
دوره یکساله	قیمت به ازای یک کاربر در ماه (تومان)
۵۹۰/۰۰۰ تومان	
۷/۰۸۰/۰۰۰ تومان	قیمت به ازای یک کاربر در سال (تومان)
۳۵/۴۰۰/۰۰۰ تومان	قیمت به ازای پنج کاربر در سال (تومان)

توضیحات:

- حداقل تعداد کاربران قابل دریافت ۵ کاربر می باشد.
- پرداخت مبلغ در ابتدای دوره خواهد بود.
- به مبلغ کل (پس از محاسبه کلیه کاربران به ازای دوره) ۹ درصد بابت مالیات بر ارزش افزوده اضافه خواهد شد.
- فضای ذخیره سازی به ازای هر کاربر ۱۵۰ مگابایت در نظر گرفته خواهد شد.
- در صورت نیاز به خدمات آموزش و استقرار، این خدمات با قرار هر نفر ساعت ۶۸۵/۰۰۰ تومان قابل دریافت خواهد بود.
- هزینه توسعه و سفارشی سازی ۸۸۰/۰۰۰ تومان به ازای هر نفر ساعت می باشد.
- نصب و راه اندازی برخی سرویس های مانند تلفن و... مستلزم تخصیص یک کامپیوتر (Case) توسط مشتری می باشد.

جدول راهکارهای پیشرفته

راهکارهای پیشرفته		
محصول	شرح قابلیت‌ها	قیمت
telegramSys	- امکان ارسال و دریافت پیام تلگرام به اشخاص، شرکت‌ها، سرخ‌ها (مشتریان بالقوه) و کاربران - امکان ارسال پیام تلگرام پویا (تکمیل اطلاعات به صورت خودکار از اطلاعات پروفایلی) - امکان مشاهده کلیه فعالیت‌های تلگرامی بر روی پروفایل شخص، شرکت و یا سرخ (مشتری بالقوه) مربوطه - امکان چک کردن وجود شماره در تلگرام - Sync شدن پیام‌های تلگرام در صورت ارسال از یک client دیگر - ثبت پیام‌های ارسالی و دریافتی از کانال، گروه و شخص - Sync شدن تمام اشخاص بعد از ثبت و verify شدن حساب شرکت - وجود تنظیماتی برای ثبت اعضای گروه در صورت عضو شدن در آن گروه - مدیریت اعضا و پیام‌های گروه‌ها و کانال‌ها در محیط CRM - اضافه شدن عکس پروفایل اشخاص در CRM - امکان دیدن تعداد نفراتی که پست کانال را مشاهده کرده‌اند - مشخص شدن فردی که شما را عضو گروهی کرده است در محیط CRM - به روزرسانی وضعیت اتصال یک کاربر - به روزرسانی اطلاعاتی حساب کاربری شرکت‌ها در نرم افزار telegram - حذف پیام یا غیرفعال کردن آن - مجوز ارسال پیام تلگرام	در صورت نیاز مشتری اعلام خواهد شد
راهکار وصول مطالبات	- امکان ثبت مراحل دریافت مربوط به یک سفارش - امکان مشخص نمودن نوع هر مرحله دریافت - امکان مشخص نمودن اقلام سفارش تحویلی در مراحل دریافت از نوع تحویلی - امکان مشخص نمودن موعد مرحله دریافت در مراحل دریافت از نوع زمانی - امکان ثبت کسورات مربوطه به هر مرحله دریافت - امکان تعیین وضعیت هر مرحله دریافت - امکان تخصیص یک مرحله دریافت به کاربر و یا تیم کاربری - امکان ثبت و پیگیری کلیه فعالیت‌های مربوط به فرایند وصول مطالبات سازمان بر روی مرحله دریافت - امکان ثبت و مدیریت صورتحساب‌ها یا فاکتورها - مدیریت دریافت‌های سازمان - امکان ثبت مشخصات هر دریافت از قبیل چک، نقد، حواله، مبلغ دریافتی، تاریخ و ... - امکان مشاهده کلیه اطلاعات مالی هر سفارش، مرحله دریافت، فاکتور و یا دریافت در یک نگاه - قابلیت برآورد میزان نقدینگی سازمان بر اساس اطلاعات مراحل دریافت - قابلیت تعریف انواع گزارشات، نمودارها و داشبوردهای مدیریتی	در صورت نیاز مشتری اعلام خواهد شد



در صورت نیاز مشتری اعلام خواهد شد	• امکان تعریف تعداد نامحدود انبار کالا • امکان ثبت دستگاه ها یا محصولات انبار • امکان بررسی موجودی فروش در هنگام ثبت سفارش • پس از ثبت یک سفارش به میزان هر یک از اقلام سفارش از موجودی محصولات انبار فروش مرتبط کاسته می شود • امکان مشاهده محصولات انبار و موجودی هر یک بر روی هر انبار • امکان مشاهده محصولات انبار مربوط به یک محصول مشخص در انبارهای مختلف و موجودی هر یک بر روی فرم محصول • امکان ثبت حواله خروج محصولات انبار • امکان مشاهده حواله های خروج مربوط به یک محصول انبار بر روی فرم محصول انبار • امکان ثبت حواله بین انبار • امکان چاپ حواله خروج با قالب مشخص • امکان چاپ حواله بین انبار با قالب مشخص • امکان چاپ مجوز خروج بر روی هر سفارش • امکان ثبت حواله خروج از طریق یک سفارش • امکان مشخص نمودن محصول انبار بر روی هر قلم پیش فاکتور، قلم سفارش و قلم فاکتور • امکان مشخص نمودن یک انبار پیش فرض فروش به ازای کلیه سفارشات • امکان گزارش گیری از کلیه محصولات انبار، موجودی منطقی و موجودی حاضر هر یک • مشاهده میزان موجودی هر محصول انبار از طریق داشبورد موجودی انبار	سیستم کنترل موجودی انبار
--	---	-------------------------------------