

نرم افزار CRM منطق



www.soft-wares.com



info@soft-wares.com



۰۲۱۹۱۰۱۶۶۱۲

منطق

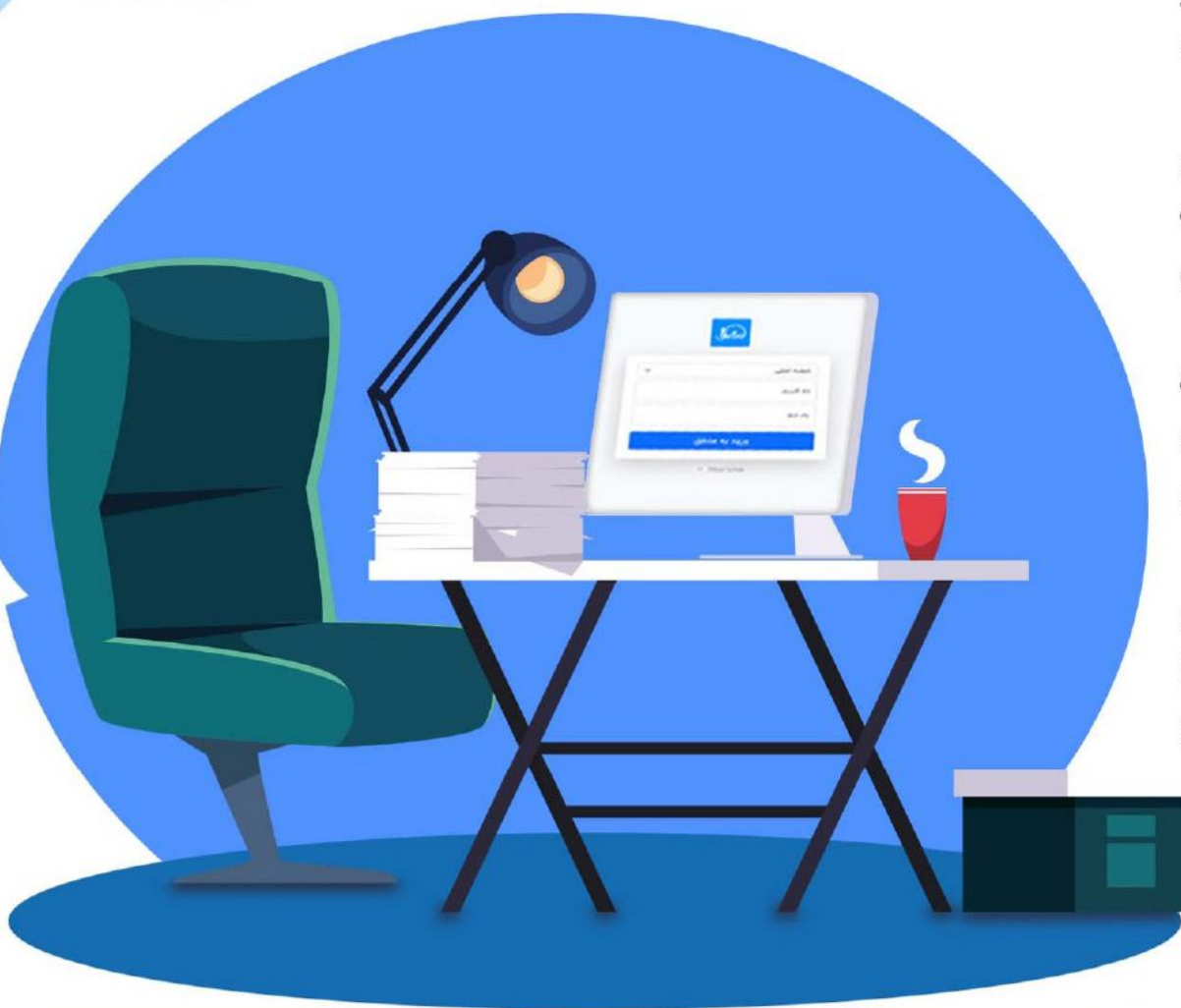
درباره شرکت منطق

شرکت شبیه سازان منطق با هدف تولید نرم افزارهای کاربردی و خاص در سال ۱۳۸۶ با تکیه بر نیروی انسانی متخصص و مجرب شروع به فعالیت نموده است.

نرم افزارهای منطق با به کارگیری استانداردهای جهانی و با استفاده از قدرتمندترین زبان برنامه نویسی جهان (Microsoft Visual C++) و سریعترین پایگاه داده (MariaDB) طراحی شده است.

تلاش این مجموعه از ابتدا بر این بوده که با به کارگیری خلاقیت، سادگی، سرعت، دقت و امنیت، زمینه را برای پیشبرد فرآیندهای مالی و اداری کسب و کارها ایجاد نماید.

نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری (Customer Relationship Management) با هدف بهینه کردن و بالا بردن ارزش شرکت و همچنین فروش در دراز مدت تولید شده است.



نرم افزار CRM منطق

پیش از پیاده سازی CRM در سازمان ها، اطلاعات مشتریان معمولاً به صورت پراکنده در اکسل یا به صورت شخصی در سررسیدها، موبایل ها و یا حتی ذهن کارکنان نگهداری می شدند. بدیهی است که در این حالت سازمان هیچ گونه دسترسی یکپارچه و متمرکزی به اطلاعات نداشته و گزارش گیری، تحلیل و به اشتراک گذاری و حفظ امنیت اطلاعات بسیار دشوار و یا حتی ناممکن بود. در نرم افزار CRM منطق، تمام مازول های مورد نیاز برای جمع آوری و نگهداری اطلاعات، فراهم شده و دغدغه های کسب وکارها در ارتباط با مشتریان به خوبی برطرف می شود.



بانک اطلاعاتی مشتریان در نرم افزار CRM منطق

به عنوان نخستین گام در پیاده سازی نرم افزار CRM ، اطلاعات مشتریان از منابع اطلاعاتی مختلف گردآوری و تصحیح شده و برای هر مشتری یک پروفایل یا پرونده اختصاصی تشکیل می گردد. این پرونده در برگیرنده مواردی مانند اطلاعات تماس، سوابق فعالیت ها، سوابق پیش فاکتورها و صورت حساب های صادره و هر گونه اطلاعات دیگری که برای سازمان اهمیت داشته باشد، خواهد بود.

شرح امکانات و ماژول های نرم افزار CRM منطق

1 مدیریت قراردادها

2 مدیریت شکایات

3 مهندسی ایده ها

4 مدیریت تبلیغات

5 مدیریت ضمانت نامه ها

6 مدیریت هدایا

7 مدیریت نظرسنجی

8 مدیریت نمایندگی ها

9 مدیریت محصولات

10 مدیریت رقبا

11 مدیریت مناطق

12 اطلاعات بازاریابان

13 مدیریت پیشنهادات و انتقادات

14 طرف حساب های احتمالی



مدیریت قراردادهای

از آنجایی که قراردادهای حاوی اطلاعات مهمی از طرفین آن می باشند، لذا نگهداری قراردادهای برای سازمان ها امری حیاتی است.

- ثبت اطلاعات طرفین قرارداد.

- ثبت شرایط، تعهدات و موارد فسخ قرارداد.

- امکان دریافت فایل خروجی WORD از قرارداد.



مدیریت شکایات

- امکان ثبت شکایات و مرتبط نمودن آن با طرف حساب، پروژه، محصول و...

- ثبت اطلاعات شکایت کننده اعم از پرسنل، طرف حساب.

- ثبت تعیین وضعیت شکایت اعم از رسیدگی شده، در حال بررسی، جلب رضایت مجدد یا رسیدگی نشده، مدت زمان رسیدگی و شرح نتیجه.



مهندسی ایده ها

- امکان تعریف ایده به تعداد دلخواه و ثبت دلیل ارائه طرح، درجه اهمیت، شرح، هزینه مورد نیاز و مرتبط نمودن آن به طرف حساب، پروژه، محصول یا پرسنل
- ثبت وضعیت ایده اعم از تأیید شده، در حال بررسی، تجدید نظر، تأیید نشده، مشخص نمودن شرح عمل پیش و پس نیاز، تاریخ پیاده سازی و ثبت درصد خطا، سودآوری، تغییرات مثبت، پیشرفت، متضرر شدن، تغییرات منفی و درج نتیجه ی حاصل از این ایده و...
- قابلیت گزارشگیری براساس تاریخ ثبت ایده، عنوان، شرح و نتیجه



مدیریت پیشنهادات و انتقادات

- امکان ثبت پیشنهادات یا انتقادات و مرتبط نمودن با طرف حساب، پرسنل و یا پروژه
- تعیین اولویت و وضعیت پیشنهاد یا انتقاد اعم از تأیید شده، در حال بررسی و تأیید نشده و ثبت نتیجه آن
- امکان گزارشگیری و چاپ آن



مدیریت تبلیغات

- مشاهده مبلغ هزینه شده هر تبلیغ و فروش های حاصل از آن تبلیغ
- ثبت انواع تبلیغ و تعیین هدف برای آن تبلیغ (روزنامه، نمایشگاه، پیام کوتاه، مجلات، اینترنت و تلویزیون)
- ثبت مخاطبین، پرسنل و محصولات مربوط به هر تبلیغ
- ثبت نوبت های تبلیغ و تعیین مناطقی که در آن تبلیغ صورت گرفته است.
- امکان ذخیره سازی اسناد و فایل تصویری مربوط به تبلیغات اعم از تصویر تبلیغ در روزنامه یا مجله



مدیریت ضمانت نامه ها

- صدور ضمانت نامه به صورت تکی و یا سری به تعداد دلخواه
- مرتبط نمودن با محصول یا کالا، ثبت تاریخ ، شماره ضمانت نامه، مشخصات کالا، پرسنل مربوطه و...
- امکان ثبت موارد مشمول ضمانت نامه با امکاناتی نظیر نام، مقدار، مدت زمان اعتبار و...
- ذخیره فایل تصویری مرتبط با ضمانت نامه ها اعم از تصویر ضمانتنامه، تصویر محصول یا کالا



مدیریت هدایا

- تعریف انواع هدایا مخصوص پرسنل، طرف حساب ها، نمایندگی ها و...
- امکان ثبت تاریخ هدیه، تعداد نفرات مشمول هدیه، ثبت هزینه هر هدیه، تعیین مسئول رسیدگی به هدیه، هدف و دلیل اهدا و نتیجه آن
- قابلیت گزارشگیری براساس نام هدیه، عنوان و یا هدف



مدیریت نظرسنجی

- امکان ثبت نظر سنجی و مرتبط نمودن با طرف حساب ها، پروژه ها، محصول و یا پرسنل
- تعیین نوع نظر سنجی به صورت های ارسالی، تلفنی، حضوری
- تعیین هدف سازمان، طرح سوالات، ثبت و گزارشگیری از پاسخ مشتریان
- درج تعداد آرا به دست آمده، هزینه عملیات، تعیین درجه اهمیت، تعریف مسئول رسیدگی و..



مدیریت نمایندگی ها

- ثبت کلیه اطلاعات مربوط به نمایندگان اعم از آدرس، تلفن و...
- امکان ثبت اطلاعات مشتریان مربوط به هر نماینده
- امکان ثبت پرسنل مرتبط با هر نمایندگی
- امکان ثبت دلایل رد و یا انتخاب محصولات از سمت نمایندگی ها



مدیریت محصولات

- امکان تعریف و وارد نمودن هر گروه کالا
- ذکر فواید محصول، ثبت دلایل مطرود شدن و زوال محصول
- ذخیره سازی فایل مرتبط دلخواه اعم از تصویری و غیرتصویری

مدیریت رقبا

- ثبت اطلاعات پایه، رزومه مدیریت و نمایندگی های رقبا
- ثبت معایب یا مزایا محصولات رقیب و امکانات محصولات رقیب
- ارزیابی از نقاط قوت و ضعف رقیب ها
- ثبت مناطقی که رقیب در آنجا فعالیت می نماید
- ثبت اطلاعات مشتریان شرکت های رقیب

مدیریت مناطق

- تعریف مناطق و دسته بندی آن با امکان تعریف بازاریاب و کارشناس فروش برای هر منطقه
- گزارشگیری از میزان فروش به مشتریان در مناطق مختلف
- گزارش گیری از عملکرد کارشناسان فروش برای هر منطقه براساس شاخص های مختلف حجم فروش بازه ای و محاسبه پورسانت

اطلاعات بازاریابان

- ثبت تمامی اطلاعات بازاریابان اعم از نام طرف حساب، آدرس و درجه اولویت آن و...
- ثبت شرح ویزیت انجام شده اعم از نوع بازاریابی، نام بازاریاب، سازمان، هزینه انجام شده و...
- ذخیره پرونده های تصویری و غیر تصویری مربوط به ویزیت ها.

طرف حساب های احتمالی (بالقوه) و قطعی

- ثبت اطلاعات اولیه، اعم از نحوه آشنایی، موضوع ارتباط، زمینه فعالیت، تبدیل به طرف حساب قطعی و...
- امکان ثبت ملاقات، شروع و پایان ملاقات، درجه اولویت، انتخاب هماهنگ کننده، ملاقات کننده و...
- ثبت نتیجه ملاقات و ثبت یادآوری و ثبت پیگیری های لازم در تاریخ معین با تعیین نوع مسئول رسیدگی و...
- انتخاب پرسنل بازاریاب، زمان دقیق صرف شده، ثبت هزینه، هدف از بازاریابی و...
- ثبت انواع پیام های کوتاه ارسال شده، دریافتی و یا ارسال نشده، ناموفق و جستجو براساس زمان ثبت پیام.
- ثبت اطلاعات تماس های طرف حساب اعم از نام ثبت کننده، نوع تماس اعم از ورودی یا خروجی، موضوع تماس و مدت زمان مکالمه.
- امکان ذخیره پرونده های مربوط به طرف حساب های احتمالی که اعم از اسناد، نامه ها و... می باشد.
- امکان ثبت و مشاهده هر نوع فاکتور و پیش فاکتور ارسالی برای مشتریان بالقوه و قطعی.



داشبورد CRM منطق

داشبورد CRM منطق راهکاری برای دسته بندی و نمایش داده های وارد شده در نرم افزار و نمایش آنها به صورت اطلاعات طبقه بندی شده است. امکان سفارشی سازی آن و تنظیم توسط کاربر این اجازه را می دهد که هر یک از آیکن هایی که کاربر به صورت روزانه رصد می کند را به داشبورد اضافه کرده و با یک کلیک آن را مشاهده کند. از جمله امکاناتی که در داشبورد مدیریتی منطق می توان مشاهده نمود، عبارتند از:

گزارشات مالی

جلسات

فرصت های احتمالی فروش که توسط کاربران ثبت شده است

آمار فروش

مقایسه فرصت های ثبت شده کاربران

وضعیت فرصت ها اعم از تبدیل به فاکتور شده و نشده، بسته شده، باخته و... روی نمودار میله ای، خطی و دایره ای

گزارش فرصت ها

تعداد فرصت های ثبت شده توسط پرسنل روی نمودار





چرمینو
CHARMINO

D GHOFRANI
DISTRIBUTION



فوتوحه
FOTOUHI TILES & CERAMICS

چرم سودا

مراد بیگی



پارسا



انارگل
AnarGol



Shirin Asal
شیرین عسل

تجارت سبزیجات
Tajarat Saba Abon

سرین فلز
طراح و سازنده تانکهای شربه گیر و مخازن تحت فشار

DAYGAN GOSTARAN SANAAT

آماد برق سیهر
[شرکت سهامی خاص]

ELFARS
ELEVATOR & ESCALATOR

Alpha
Arvin Pachobesh Alpha Co. Ltd

پاک نیک البرز

دایان
حلب
البرز
DT