سامان بان

نگاهی متفاوت به مدیریت سازمانی

www.samanban.com

CRM

مدیریت ارتباط با مشتری

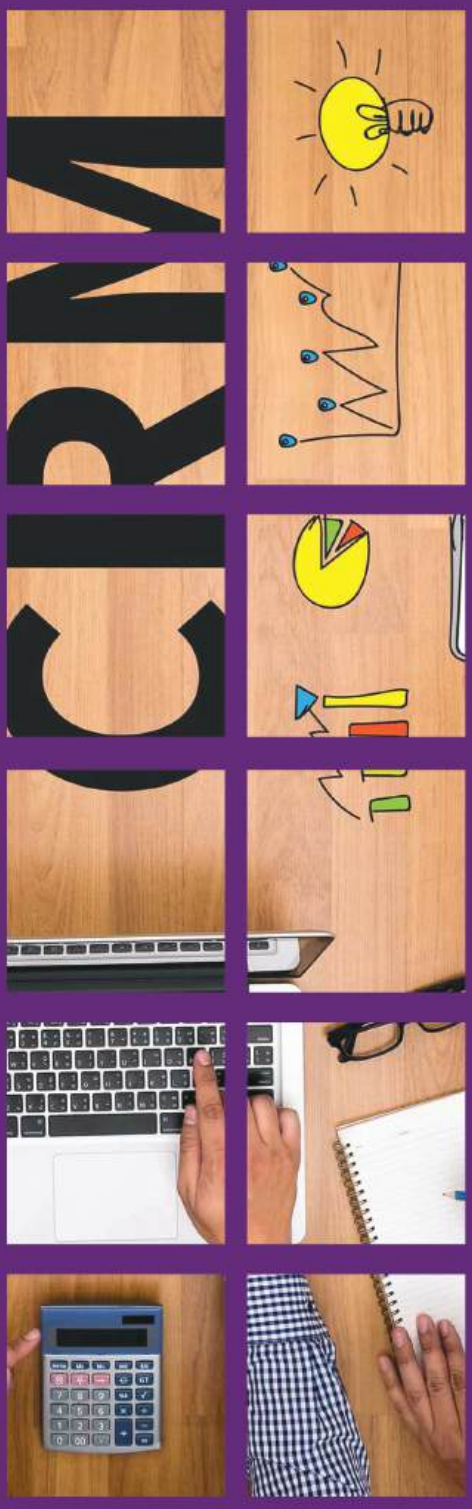
ساختار یکپارچه مدیریت ارتباط با مشتریان سامان‌بان، با ورود داده‌های گوناگون به وفاداری مشتری و ایجاد درآمد پایدار برای شرکت منجر خواهد شد.

Database
پایگاه داده

CRM
مدیریت ارتباط با مشتریان

customer club
باشگاه مشتریان

Dependency and tracking
وابستگی و ردیابی



Database
پایگاه داده

- اشخاص و شرکت ها
  - تعریف کاربران با مشخصات خلاصه یا کامل
  - تعریف کاربران در دو دسته کلی اشخاص و شرکت ها
  - قراردادن کاربران حقیقی به عنوان زیرمجموعه از کاربران حقوقی (کارکنان یک شرکت یا کارگروه)
  - شناسایی شعبه ها و دفاتر مرتبط با کاربران
  - تعریف نامحدود کاربران حقیقی و حقوقی
  - تعریف ماهیت و زیرماهیت برای دسته بندی های بزرگ
  - تعیین گروه اصلی و گروه‌های فرعی به صورت مجزا برای هر کاربر برای دسته بندی‌های کوچکتر
  - تعریف دینامیک پیشوند برای کاربر حقیقی و حقوقی
  - امکان مرتبط کردن یک شخص حقیقی با تعدادی شخص حقوقی
  - ورود داده ها و اطلاعات رسمی شرکت ها مانند کد اقتصادی و شناسه ملی
  - آدرس دهی پیشرفته بر اساس محدوده
  - امکان ثبت نشانی کشورهای خارجی
  - امکان تعریف چگونگی آشنایی
  - امکان تعریف نشانی شبکه های مجازی
  - امکان تعریف رمز ورود به هر کاربر دلخواه
  - برچسب، توضیحات و یادداشت برای هر کاربر
- ساختمان
  - تعریف ساختمان در پیوستگی با کاربران و مشتریان
  - جایابی درست و نشانی دقیق با جی پی اس
  - امکان تعریف وابستگی های گوناگون برای ساختمان

CRM
مدیریت ارتباط با مشتری

- فرصت های فروش
  - تعریف دینامیک و دلخواه مراحل و بندهای فرصت
  - ایجاد و بررسی فرصت های فروش و ثبت سوابق در کاربر
  - شناسایی گام بعدی فروش مثل قرارداد
  - توانایی تعریف مراحل گام فرصت ها
  - اثر بخشی در مدیریت فروش
- سرنخ های فروش
  - نگهداری هر تماس و ارتباط ممکن در سامانه
  - توانایی تبدیل تماس ها به سرنخ و سپس به فرصت
  - امکان وارد کردن نشانی به تفکیک
  - امکان تعیین سطح دسترسی چندلایه
- سامانه آرشیو اطلاعات ارتباط با مشتریان
  - نمایش جزئیات و میانبرهای متعدد مربوط به کاربر در هر یک از سامانه ها با کلیک روی نام مشتری
  - نمایش سابقه کاربر از نخستین ثبت تا کنون
  - نمایش و دسترسی به همه فعالیت های یک کاربر
  - نمایش و دسترسی به فرصت های فروش، فاکتورها، تماس ها، قراردادها و هر عملیات مرتبط با مشتری
- دسترسی های مدیریت شده
  - تعریف دینامیک و دلخواه دسترسی به گروه ها
  - سطح بندی اطلاعات و بندهای داده های وارده
  - مدیریت چند لایه دسترسی با توجه به داده های کاربران

CRM
مدیریت ارتباط با مشتری

- تعریف مامور فروش هر کاربر تا سه نفر
- تعریف حساب ها و کارت های بانکی کاربران
- رتبه بندی مشتریان
  - رتبه بندی خودکار مشتریان بر اساس پارامتر های قابل تعریف
  - مشاهده بهترین مشتریان بر اساس پارامتر های قابل تعریف
- کمپین
  - امکان تعریف کمپین های تبلیغاتی مختلف بصورت الکترونیکی و نمایشگاهی،محیطی و....
  - قابلیت تعریف نوع کمپین مرتبط با مشتری و محصول
  - قابلیت سفارشی سازی کمپین ها با مقادیر دلخواه در فرم ها
  - ثبت اطلاعات مالی کمپین ها جهت تجزیه و تحلیل بازگشت سرمایه بازاریابی
  - قابلیت ارسال کمپین های تبلیغاتی شامل ایمیل و پیامک
  - امکان طراحی یا انتخاب قالب های مختلف برای هر کمپین ایمیلی
  - قابلیت مشاهده تاریخچه فعالیت ها و بروز رسانی های مرتبط با هر کمپین
  - قابلیت ثبت مخاطبین،سازمان ها و سرنخ های فروش در پرونده ی هر کمپین بطور مجزا
  - امکان ایجاد فعالیت برای کمپین ها و ثبت در پرونده همان کمپین با قابلیت ارجاع امور به پرسنل
  - امکان ایجاد فرصت فروش مرتبط با هر کمپین بصورت مجزا
  - امکان ثبت نتایج پیگیری های بعدی مرتبط با کمپین برای هر مشتری بصورت جداگانه وسازماندهی شده
  - امکان ارسال ایمیل های پیگیری برای مخاطبین کمپین بصورت تکی و گروهی و ثبت در پرونده مشتری
  - امکان ارسال پیامک بصورت تکی و گروهی و نیز ثبت آن در پرونده مخاطبین
  - مدیریت عملکرد پرسنل بازاریابی با قابلیت گزارش گیری از هر قسمت بصورت مجزا
  - امکان ورود و خروج اطلاعات هر کمپین از فایل اکسل

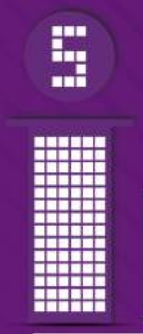
customer club
باشگاه مشتریان

- درگاه جداگانه برای مشتریان
  - نگهداری علاقه مندی های مشتری
  - توانایی افزودن انواع فرم های سفارشی در جهت رضایتمندی مشتری
- تنظیمات و ویرایش پروفایل کاربری
- نمایش فاکتوهای فروش و خدمات به طور جداگانه
- نمایش پروژه های مشتری
- آگاهی سازی از رویدادها
- سیستم پشتیبانی و تیکت
- امکان درخواست سرویس و خدمات برای مشتری
- امکان ثبت ساختمان از باشگاه مشتریان
- امکان اتصال به درگاه الکترونیک جهت پرداخت های آنلاین
- امکان تعریف کیف پول
- امکان تعریف پیشرفته ی پیام رسانی به مشتریان
- امکان نمایش کالاهای دلخواه به مشتریان
- مدیریت پشتیبانی

Dependency and tracking
وابستگی و ردیابی

- تعریف و شناسایی وابستگی ها
- شناسایی وابستگی کاربران
- تعریف دینامیک نوع وابستگی هر کاربر (از خانواده گرفته تا دوست یا مهندس ناظر ساختمان و هر مورد دیگر)
- شناسایی وابستگی محصول (محصولی که کاربر با آن رابطه دارد مثلا نرم افزار حسابداری که استفاده می‌کند)
- شناسایی وابستگی کار و پروژه مرتبط
- شناسایی وابستگی قرارداد و بیمه که با صفحه مورد نظر در ارتباط است.
- شناسایی ساختمان هایی که در ارتباط هستند.

"مدیریت"
به شیوه مدیران موفق



samanban Tispun Co. | (051)-38000 | samanban.com