

قهرمان داستان مشتری باشید

نرم افزار CRM ابری

SarvCRM
Game Changers



درباره‌ی شرکت توسعه راهکارهای مدیریت سرونو

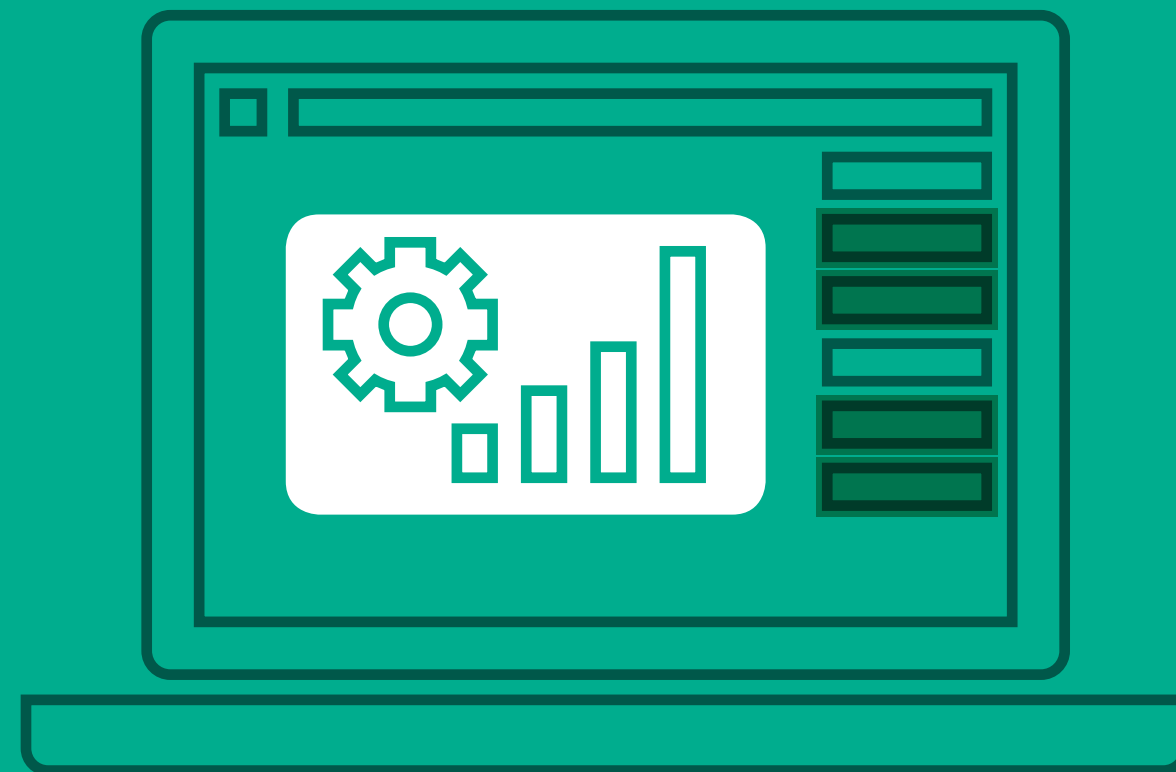
شرکت «توسعه راهکارهای مدیریت سرونو» از شرکت‌های زیرمجموعه همکاران سیستم است. این شرکت براساس نیازهای کسب‌وکارهای ایرانی و بهترین تجربیات بین‌المللی نرم‌افزار SarvCRM را عرضه کرده است.

تیم سرونو از ابتدای کار طراحی استراتژی‌های مدیریت ارتباط با مشتری تا به‌کارگیری سیستم‌های CRM همراه کسب‌وکارهاست و در تمام بخش‌های مربوط به بازاریابی، فروش و خدمات پس از فروش، مانند مشاورانی مورد اعتماد آن‌ها را همراهی می‌کند.

نرم‌افزار SarvCRM با هدف پاسخ به نیازهایی که سازمان‌ها در فرایندهای بازاریابی، فروش و خدمات پس از فروش با آن‌ها روبه‌رو هستند، عرضه شده است. این نرم‌افزار راه‌حل‌های مؤثر و تأییدشده براساس بهترین تجربیات جهانی را برای پیشرفت و بهبود کسب‌وکارها ارائه می‌کند.

هوشمندی در بازاریابی، فروش و خدمات، مدیریت همه‌ی فعالیت‌ها و پیگیری‌های مؤثر با مشتریان، سنجش اثربخشی فعالیت‌های تبلیغاتی، مدیریت فروش‌های جاری، مدیریت خدمات پس از فروش، اتوماتیک‌سازی فعالیت‌ها و اطلاع‌رسانی‌ها به مشتریان بخشی از ویژگی‌های SarvCRM است.

نرم‌افزار SarvCRM بر بستر ابر و به شکل یکپارچه با سیستم‌های راهکاران و سپیدار همکاران سیستم عرضه شده است.



به کمک SarvCRM می‌توانید:



فرایندهای بازاریابی و فروش‌تان را مدیریت کنید.



با وجود هزینه‌های زیاد بازاریابی، بسیاری از شکست‌ها در فروش به دلایل ساده‌ای مانند فراموشی و عدم پیگیری به موقع رخ می‌دهند. SarvCRM به شما کمک می‌کند تا فرایندهای فروش‌تان را با دقت بررسی کنید، از انجام دقیق کارها برای پیشبرد موفقیت‌آمیز آن اطمینان داشته باشید و نتایج فعالیت‌های بازاریابی‌تان را تحلیل کنید.

خدمات پس از فروش‌تان را مدیریت کنید.



بسیاری از مشتریان کیفیت خدمات پس از فروش را مهمترین عامل خرید از یک شرکت می‌دانند. با استفاده از SarvCRM می‌توانید درخواست‌های مشتریان را ثبت و اولویت‌بندی کنید؛ آن‌ها را را تا رفع کامل نیاز مشتری مدیریت کرده و در پایان نیز به شکل اتوماتیک از مشتریان رضایت‌سنجی کنید. همچنین واحد خدمات پس از فروش می‌تواند با هدف ارائه‌ی خدمات بهتر، تاریخچه‌ی دستگاه‌های فروخته‌شده به مشتریان، گارانتی و خدمات ارائه‌شده به هر مشتری را مشاهده کند.

اگر در سازمان‌تان پاسخ این پرسش‌ها را به روشنی نمی‌دانید، به یک CRM نیاز دارید.



- چند فروش بالقوه در جریان است و هریک در چه مرحله‌ای هستند؟ مبلغ هرکدام چقدر است؟ فروشندگان چه کارهایی برای آن‌ها انجام داده‌اند؟
- گام‌های بعدی برای محقق کردن این فرصت‌های فروش چیست؟ این گام‌ها به موقع انجام می‌شوند؟ مشتریان‌تان در چه وضعیتی قرار دارند؟
- آیا با خروج یک فروشنده، تجربیات و سوابق اطلاعاتی مشتریان او در دسترس نخواهند بود؟
- آیا تبلیغات‌مان اثربخشند؟ آیا فروشی که از محل نمایندشگاه داشتیم هزینه‌های آن را پوشش داده است؟
- آیا سرعت پاسخ‌گویی به نیازها و درخواست‌های مشتریان‌مان مناسب است؟
- آیا از میزان رضایت مشتری از خدمات و محصولات‌مان مطلع هستیم؟

”SarvCRM به شکل یکپارچه با سیستم‌های راهکاران و سپیدار همکاران سیستم عرضه شده است.“



برخی از ویژگی‌های SarvCRM



یکپارچگی با راهکاران و سپیدار



SarvCRM به شکل یکپارچه با سیستم‌های راهکاران و سپیدار همکاران سیستم عرضه شده است. این یکپارچگی از دوباره‌کاری‌های کارکنان جلوگیری کرده و خطاهای انسانی را کاهش می‌دهد. همچنین با تلفیق اطلاعات واحد مالی و CRM مانند مشتریان، پیش‌فاکتورها، فاکتورها، مانده حساب و ... می‌توانید ارتباط موثرتری با مشتریان داشته باشید.

پرتال مشتریان



به وسیله پرتال مشتریان این امکان برای مشتریان فراهم است تا درخواست‌های پشتیبانی را ثبت کنند، سفارش‌های خود را ارسال کنند، پیش‌فاکتورها و فاکتورها را مشاهده و با اتصال به درگاه بانکی پرداخت کنند.

اتوماتیک‌سازی فرایندها با گردش کار



برای کاهش هزینه‌ها و اطمینان از انجام کارها در SarvCRM می‌توانید فعالیت‌های بعدی مرتبط با هر یک از فرایندهای مشتری را به شکل اتوماتیک تعریف و به مسئول مربوطه ارجاع دهید. همچنین می‌توانید انجام نشدن یا تغییر در وضعیت را اطلاع‌رسانی کنید.





مزیت‌های نرم‌افزارهای CRM ابری



موفقیت خود را تضمین کنید.



در مدل رایانش ابری موفقیت شما و ارائه‌دهنده نرم‌افزار به هم گره خورده است. ارائه‌دهنده نرم‌افزار همه تلاش خود را انجام می‌دهد تا نرم‌افزار برای شما ارزشی ایجاد کند که همچنان اشتراک خود را تمدید کنید.

در هزینه‌ها صرفه‌جویی کنید.



در سیستم‌های بر بستر رایانش ابری، شما هزینه‌های تهیه‌ی زیرساخت، سرور و سخت‌افزار، لایسنس و نگهداشت نرم‌افزار را نمی‌پردازید. در نتیجه بهای تمام‌شده استفاده از نرم‌افزار به مراتب کمتر از استفاده از نرم‌افزارهایی است که در محل مشتری نصب می‌شود.

نگران امنیت اطلاعات خود نباشید.



تیم سرونو از اطلاعات شما با بالاترین استانداردهای امنیتی و بر روی قدرتمندترین و به‌روزترین مراکز داده در ایران محافظت کند.

در هر نقطه و در هر زمان به اطلاعات‌تان دسترسی داشته باشید.



برای استفاده از نرم‌افزار CRM نیاز به حضور فیزیکی در محل کارتان ندارید. از هر نقطه و در هر زمان به وسیله‌ی اینترنت به نرم‌افزارتان دسترسی خواهید داشت.



ارزش آفرینی برای مشتریان

آقای رضا فاتح

مدیر عامل پارس آنلاین

ما در پارس آنلاین باور داشتیم که در کنار یک ابزار قدرتمند؛ نیاز به یک تیم حرفه‌ای و متخصص است تا بتواند سیستم را در سطح گروه پیاده‌سازی کند. با توجه به تجربه‌ی سرونو در سطح بین‌المللی و شناختی که از این تیم داشتیم، SarvCRM را انتخاب کردیم. در حال حاضر، SarvCRM در همه‌ی بخش‌های شرکت استفاده می‌شود و داشبوردهای مدیریتی آن اطلاعات دقیق و در لحظه را برای تصمیم‌گیری در اختیارمان می‌گذارد.

آقای رضا اربابیان

موسس و مدیر عامل شیپور

با کمک SarvCRM توانستیم هوشمندانه‌تر در بازار حضور داشته باشیم و مشتریان خود را با کارایی بیشتری مدیریت کنیم. موضوع مهم برای من، حضور فعال و منعطف تیم سرونو در پیاده‌سازی و ارائه‌ی راهکار بر اساس نیازمندی‌های شیپور بود که باعث افزایش سرعت و کیفیت خروجی‌های مورد انتظار ما شد.

آقای هادی قنبری

مدیرعامل شرکت کوشش‌گران صنعت آتی

CRM به ما انگیزه می‌دهد، هر اطلاعاتی که از مشتری نیاز داریم، به شکل یکپارچه در دسترس و تحت کنترل ما است. مثل این است که شما ساعت خود را کوک می‌کنید و با خیال راحت می‌خواهید، چون اطمینان دارید که زنگ ساعت شما را بیدار خواهد کرد.

آقای محمد سامانی

مدیر عامل شرکت مهندسی مشاور فرزانه‌راد

استفاده از نرم‌افزار SarvCRM ابری، این امکان را برای ما ایجاد می‌کند تا کارشناسان فروش بی‌نیاز از دستگاه، ابزار یا محل فیزیکی مشخص، به اطلاعات دسترسی داشته باشند. همچنین در طولانی مدت هزینه‌های استفاده از یک ابزار CRM را کاهش دهد.

خانم حسین‌زاده

مدیر خدمات پس از فروش شرکت ماشین‌های اداری توتالیا

با استفاده هم‌زمان از دو سیستم SarvCRM و راهکاران، ما دیدی ۳۶۰ درجه از اطلاعات مشتریان شامل فعالیت‌های انجام شده و برنامه‌ریزی شده، پیش فاکتورها و فاکتورهای ارائه شده، سرویس‌های دریافتی، دستگاه‌ها و ... داریم و مطمئن هستیم که خدمات پس از فروش با کیفیت و زمان مورد انتظار مشتری به او عرضه می‌شود.

خانم دکتر پریسا میرزایی

مدیر عامل مجموعه نوونورد دارو

در حال حاضر اطلاعات پروژه‌ها و مشتریان ما در SarvCRM ثبت شده و پرونده‌های کاغذی و فایل‌های پراکنده در شرکت حذف شده که این موضوع در مدیریت اطلاعات، پیگیری مشتری و گزارش‌گیری بسیار به ما کمک کرده است. همچنین ارسال خودکار گزارش‌های روزانه و هفتگی به مدیران باعث کاهش هزینه‌های کنترلی و گزارش‌گیری شده است.

لیست امکانات SarvCRM

بسته‌ی پایه	بسته‌ی حرفه‌ای	بسته‌ی بی‌نهایت	
بازاریابی			
	●	●	مدیریت کمپین‌های بازاریابی
	●	●	مدیریت قالب‌های ارسال ایمیل
	●	●	ارسال ایمیل‌های انبوه
	●	●	ارسال SMS
	●	●	ارسال فکس
فروش			
	●	●	مدیریت مشتریان
	●	●	مدیریت اشخاص مرتبط با مشتری
	●	●	مدیریت سرخ‌های تجاری
	●	●	مدیریت فرصت‌های فروش
	●	●	مدیریت و صدور پیش‌فاکتور و فاکتور
	●	●	مدیریت رقبا
	●	●	مدیریت نمونه محصول‌های ارسال‌شده برای مشتریان
	●	●	مدیریت قراردادهای فروش و یادآورنده تمدید قراردادها
	●	●	مدیریت پرداخت‌های مشتریان
	●	●	پیش‌بینی فروش
شرکا و نمایندگان فروش			
	●	●	مدیریت فرایند جذب شرکا
	●	●	مدیریت فرایند آموزش شرکا
	●	●	مدیریت رتبه‌بندی شرکا
	●	●	مدیریت پورسانت‌های شرکا
فعالیت‌ها و پروژه‌ها			
	●	●	مدیریت تماس‌ها و جلسه‌ها
	●	●	مدیریت وظایف
	●	●	مدیریت فایل‌ها و یادداشت‌ها
	●	●	مدیریت پروژه‌ها
	●	●	تایم‌شیت
	●	●	مدیریت اسناد و کنترل ویرایش‌ها
	●	●	تقویم هر کاربر با امکان مشاهده تقویم سایرین
	●	●	یکپارچگی با Outlook



بسته‌ی پایه	بسته‌ی حرفه‌ای	بسته‌ی بی‌نهایت	
قابلیت‌های عمومی (ادامه)			
			امکان اختصاصی‌سازی گزینه‌های انتخابی در تمام فرم‌ها
			امکان ایجاد فیلدهای اطلاعاتی
			امکان ایجاد فرم‌های اختصاصی
			امکان تعریف اهداف در سطح هر کاربر و یا تیم و پایش آن‌ها به صورت نموداری
			ارتباط با Google Calendar
			ارتباط با Google Drive
			ارتباط با Dorpbox
			استفاده از API برای اتصال به سایر سامانه‌ها
			فرایند دریافت تاییدیه
			یکپارچگی با نرم‌افزار راهکاران همکاران سیستم
			ارتباط با نرم‌افزار سپیدار همکاران سیستم

بسته‌ی پایه	بسته‌ی حرفه‌ای	بسته‌ی بی‌نهایت	
ارائه خدمات پس از فروش			
			مدیریت سرویس‌های درخواستی مشتریان
			مدیریت دستگاه‌های مشتریان
			مدیریت دستور کارها
			مدیریت ایرادهای محصولات
			مدیریت قراردادهای پشتیبانی و یادآورنده برای تمدید
			سنجش رضایت مشتریان
پرتال مشتریان			
			ثبت و مشاهده سرویس‌ها (تیکت‌ها)
			ثبت و مشاهده سفارش‌ها
			مشاهده پیش‌فاکتورها و تایید آن‌ها
			مشاهده فاکتورهای صادرشده و دریافت پرینت آن‌ها
			مشاهده سابقه پرداخت‌های انجام‌شده
			اتصال به درگاه بانک برای پرداخت آنلاین
محصولات و خدمات			
			مدیریت محصولات و خدمات
			دسته‌بندی محصولات و خدمات
سفارشات خرید و تامین کنندگان			
			مدیریت تامین‌کنندگان
			مدیریت و صدور سفارش‌های خرید
قابلیت‌های عمومی			
			ارتباط با سیستم تلفنی
			گزارش‌های از پیش‌ساخته‌شده
			گزارش‌ساز برای ایجاد گزارش‌ها بر اساس نیازهای خاص
			قابلیت اختصاصی‌سازی کارتابل برای هر کاربر
			ایجاد گردش‌کار (Workflow)
			موبایل اپلیکیشن
			مدیریت و ساخت قالب‌های PDF برای پیش‌فاکتورها، فاکتورها، قراردادها و سفارش‌های خرید
			پشتیبانی از چند واحد پولی
			ثبت نظر یا پیغام برای سایر کاربران
			مدیریت حقوق دسترسی به اطلاعات برای هر کاربر
			مدیریت حقوق دسترسی به اطلاعات برای هر تیم کاری

SarvCRM

Game Changers

شرکت توسعه راهکارهای مدیریت سرونو

تهران، خیابان نلسون ماندلا، خیابان گل گشت، پلاک ۸

واحد ۴۰۲، کدپستی: ۱۹۱۵۷۱۷۴۹۳

info@sarvcrm.com



Sarvcrm.com