



نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتریان تواناسازان
TS Microsoft Dynamics 365 (CRM)

-  - Office Automation
-  - Sales automation
-  - Marketing automation
-  - After-sales service automation
-  - inventory
-  - Accounting
-  - Project Management
-  - Custom services

[درخواست دموی نرم افزار CRM تواناسازان](#)



فروش | مشاوره | دفتر تهران
۰۹۱۲۰۵۴۸۸۳۰ | ۰۹۱۲۷۷۸۴۲۹۲ | ۰۲۱۹۱۳۰۵۰۰۴

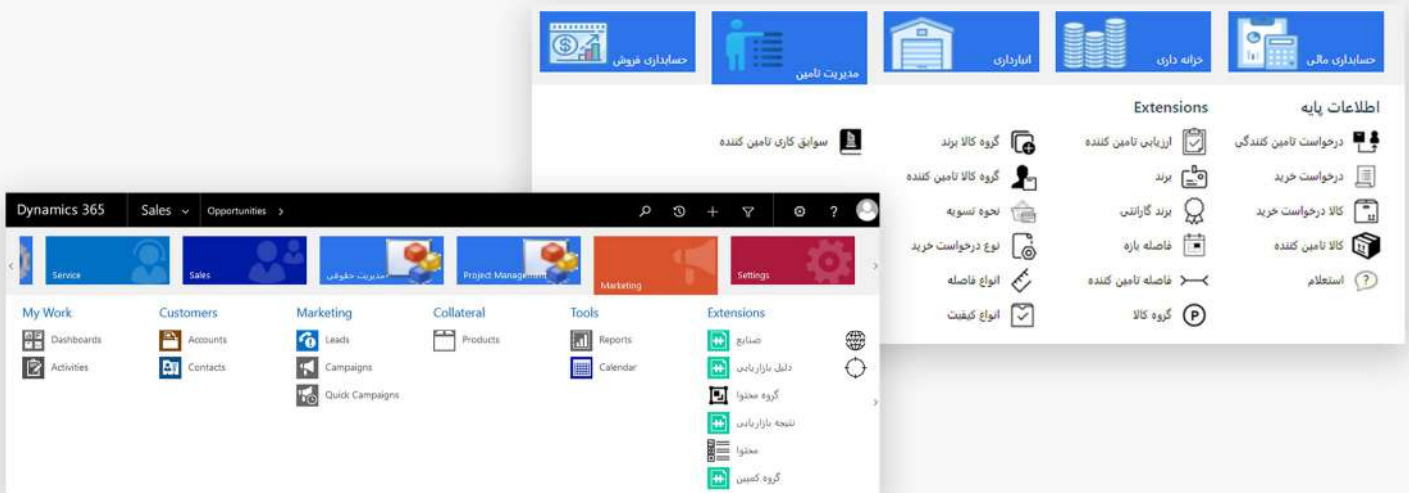


مشتریان یک مجموعه مهمترین و ارزشمندترین دارایی های آن مجموعه هستند و هر کسب و کاری باید در جهت جلب رضایت مشتریان تمامی اقدامات لازم را انجام دهد تا مشتریان در آینده نیز برای دریافت خدمات و خرید مجدداً به آنها مراجعه کنند.

تمامی مدیران و کارمندان آنها در برخورد با مشتریان باید ارزیابی دقیقی از رفتار مشتری داشته باشند و همچنین از ابزاری بهره‌مند باشند که به کمک آن بتوانند به تمامی اطلاعات مشتریان دسترسی کامل و سریع داشته باشند و نیازها یا شکایت های مشتریان را پیگیری کنند ، CRM ابزاری است جهت مدیریت ارتباط با مشتریان که در زمینه وفادارسازی آنها کمک بسیار زیادی به کسب و کار می‌کند.

CRM (مدیریت ارتباط با مشتریان) جمع آوری اطلاعات مشتریان از طریق کانال‌های ارتباط مختلف است تا مشتریان خود را بهتر و بیشتر بشناسید، نیازهای آنان را بهتر درک کنید و ارتباط بهتری با آنان برقرار کنید.

سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM) با بهینه سازی فرآیندهای بازاریابی، فروش و پشتیبانی در جهت جلب رضایت مشتریان و افزایش سوددهی به شما کمک خواهد کرد.



چرا مایکروسافت Dynamics CRM ؟

- ✓ امکان شخصی سازی
 - ✓ امکان توسعه و یکپارچه سازی با سایر نرم افزارها
 - ✓ امکان گزارش گیری پیشرفته
 - ✓ قابلیت بیکربندی و استفاده آسان از پلتفرم
 - ✓ دارای نرم افزار فارسی ساز
 - ✓ ارتباط با سایر محصولات مایکروسافت
 - ✓ ساختار انعطاف پذیر
 - ✓ اکوسیستم ابری و امکان اتصال به سیستم‌های شرکت از هر دستگاه و هر مکانی
 - ✓ پوشش تمام فرایندهای کسب و کار
 - ✓ قابلیت مقیاس پذیری با توجه به نیازها
 - ✓ توانایی بالا در خودکار سازی جریان کاری
- به کمک هوش مصنوعی





تکنولوژی مایکروسافت CRM تحت وب بوده و برای نصب نیاز به سرور دارد و در سمت کاربران نیازی به نصب نرم افزار نمی باشد و اجرای برنامه به صورت اجرا در Browser ها خواهد بود. امکان استفاده همزمان چند Browser وجود دارد و سرویس تعریف کاربران با سرویس اکتیو دایرکتوری مایکروسافت یکپارچه است به عبارتی کاربران ویندوزی از قابلیت (Single Login) محصولات مایکروسافت بهره خواهند برد.

اتوماسیون اداری :

1 مدیریت وظایف

2 مدیریت تماس های تلفنی

3 مدیریت نامه نگاری درون و برون سازمانی

4 مدیریت فکس ها

5 مدیریت ایمیل ها

6 مدیریت قرار ملاقات ها و تقویم سازمان

7 مدیریت فعالیت های خدماتی

8 مدیریت فعالیت های بازاریابی

اتوماسیون بازاریابی :

- 1 مدیریت انواع کمپین های تبلیغاتی
- 2 مدیریت انواع تیم های بازاریابی
- 3 مدیریت انواع سرخ های فروش
- 4 مدیریت بانک های اطلاعاتی بازاریابی و فروش
- 5 مدیریت انواع لیست های بازاریابی ثابت و پویا
- 6 مدیریت انواع سناریوها و دیالوگ های فروش
- 7 مدیریت انواع اهداف بازاریابی و سوابق بازاریابی
- 8 مدیریت دانش بازاریابی سازمان از سرخ ها و مشتریان بالقوه
- 9 برنامه ریزی بازاریابی و تولید کار سیستماتیک برای تیم های بازاریابی
- 10 مانیتورینگ انواع روش های بازاریابی و نتیجه آن ها
- 11 ارزیابی عملکرد تیم ها و کارشناسان بازاریابی

اتوماسیون فروش :

- 1 مدیریت اطلاعات و ارتباطات مشتریان
- 2 مدیریت اطلاعات و ارتباطات اشخاص مشتریان
- 3 مدیریت تحلیل و دانش رقبا
- 4 مدیریت فرصت های فروش
- 5 مدیریت تیم های فروش
- 6 مدیریت ارزیابی از تیمها و روشهای فروش
- 7 مدیریت پروپوزال ها
- 8 مدیریت سفارشات
- 9 مدیریت فاکتورها
- 10 مدیریت اهداف فروش بر اساس پارامترهای دلخواه
- 11 مدیریت مستندات فروش با قابلیت ارسال سریع برای مشتریان

اتوماسیون خدمات پس از فروش :

- 1 مدیریت انواع قرارداد خدمات پشتیبانی
- 2 قابلیت تعریف منابع انسانی و تخصیص منابع
- 3 قابلیت تعریف منابع تجهیزات فنی و تخصیص منابع
- 4 قابلیت مدیریت پرونده‌های خدماتی و اختصاص به تیم‌ها و کارشناسان
- 5 قابلیت مدیریت تیم‌های خدماتی
- 6 قابلیت صف‌بندی و کارتابل‌بندی پرونده‌های خدماتی
- 7 اجرای قانون FIFO در خدمات
- 8 قابلیت مدیریت پایگاه دانش سازمان
- 9 قابلیت مدیریت مستندات و دستورالعمل‌های سازمان
- 10 قابلیت ارائه خدمات توسط کارشناسان با استفاده از تکنیک‌های مدیریت دانش

دفتر تهران | مشاوره | فروش
۰۲۱۹۱۳۰۵۰۰۴ | ۰۹۱۲۷۷۸۴۲۹۲ | ۰۹۱۲۰۵۴۸۸۳۰

TAVANASAZAN
تواناسازان

حسابداری :

حسابداری مالی



حسابداری انبار



حسابداری خزانه داری



حسابداری حقوق و دستمزد



حسابداری فروش



فارسی ساز مایکروسافت CRM :

- 1 بهره مندی از مدیران با تجربه جهت ارائه ترجمه‌ها
- 2 امکان استفاده از ترجمه‌های مشتریان و کاربران
- 3 سهولت در نصب و استفاده از نرم افزار
- 4 قیمت بسیار مناسب
- 5 ارائه خدمات آموزشی، پشتیبانی و مشاوره
- 6 ترجمه دقیق و کاربری در مفاهیم بین المللی با معادل سازی برای فارسی زبانان
- 7 امکان اصلاح ترجمه ها توسط کاربران ارشد سیستم
- 8 قابلیت استفاده از نامحدود دیتابیس در یک سرور
- 9 بهره‌مندی از آخرین آپدیت‌ها و Hot fix های شرکت مایکروسافت
- 10 عدم محدودیت برای تعداد کاربران