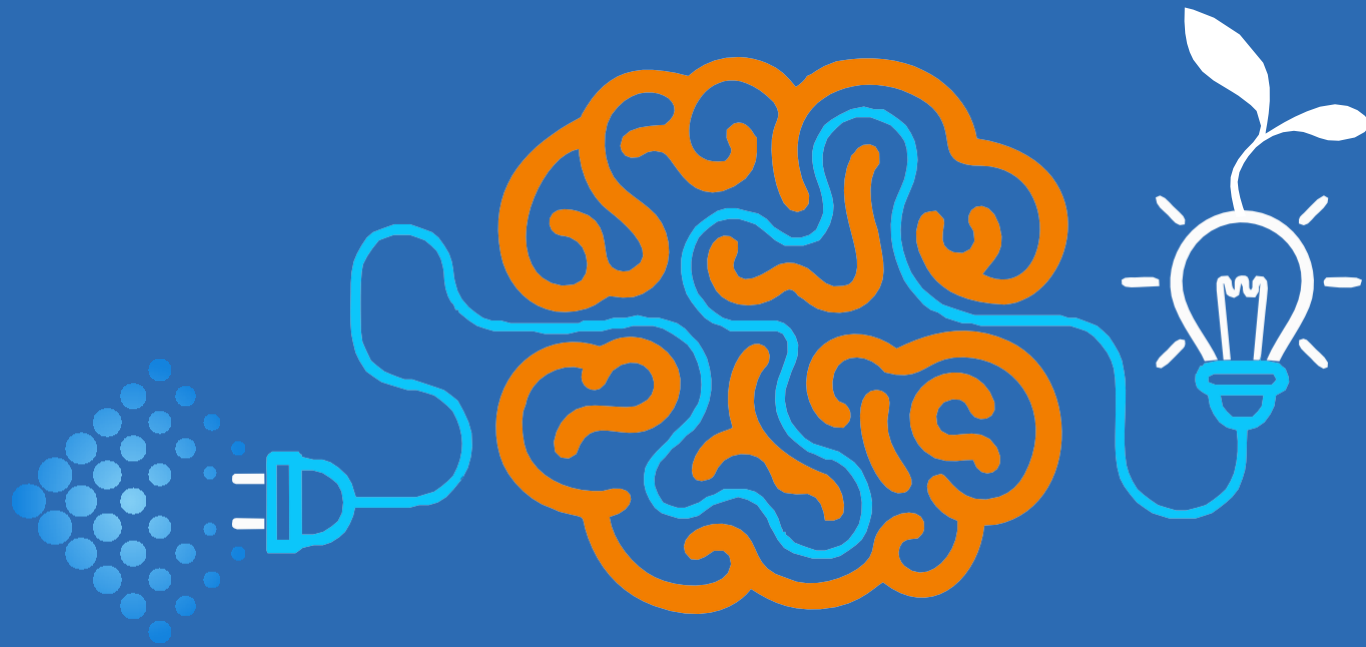


NEURON CRM

creative solutions

اینجا اتصال برقرار است



Let's Go



طرح پیشنهادی:
تاریخ تدوین:
تهیه کننده:





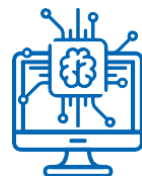
آموزش



راهبری فروش و بازاریابی



پشتیبانی



راهکارها و ماژولها



پیاده‌سازی سیستم



طراحی سیستم



تحلیل و طراحی سیستم

تحلیل و طراحی سیستم شامل فعالیتهایی است که طی آن ما، اهداف و نیازمندیهای کسب و کار در حوزه CRM را در طی جلسات با افراد کلیدی کارفرما، تحلیل کرده و بر اساس یافته ها و نیز تجربیات پیشین خود، سیستم CRM را طراحی می کنیم. منظور از طراحی CRM، مدل سازی فرآیندها، Data Modeling، طراحی گزارشات مورد نیاز و نیز طراحی گردش کارها (Work Flows) و Entity ها برای پیاده سازی بر بستر نرم افزار CRM است.

خروجی این پروژه داکيومنت (FDD (Functional Design Document است که در فاز بعدی، (فارغ از اینکه چه کسی مجری باشد) تیم استقرار سیستم CRM برای پیاده سازی و اختصاصی سازی نرم افزار CRM به آن احتیاج خواهند داشت.



چرا تحلیل و طراحی سیستم باید انجام شود؟

مهمترین عامل در موفقیت پیاده سازی سیستم CRM، درک کامل از اهداف، نیازمندیها، فرآیندها، موجودیت ها و ارتباطات سیستم CRM با جزئیات غیر قابل تفسیر می باشد. این درک هم در طرف کارفرما و هم در طرف مجری باید وجود داشته باشد. بهمین دلیل است که در تمام متدلوژیهای معتبر پیاده سازی CRM اولین فازهای پیاده سازی سیستم CRM تحلیل نیازمندیهای کسب و کار و طراحی سیستم CRM روی کاغذ با جزئیات کامل برای رسیدن به درک کامل دو طرف (کارفرما و مجری) از سیستمی است که قرار است پیاده سازی شود. اغلب پروژه های CRM بدلیل نادیده گرفتن این بخش و نصب نرم افزار CRM بدون طرح قبلی به شکست منجر می شود.



حوزه های تحت پوشش تحلیل و طراحی سیستم

فرآیندهای تحت تاثیر CRM

زیر ساخت فناوری اطلاعات

محصولات / خدمات

مشتریان و ذینفعان





متدلوژی مورد استفاده برای اجرای این پروژه بر اساس متدلوژی Microsoft Sure Step است که بعنوان یک متدلوژی جامع و معتبر جهانی در پیاده سازی سیستم CRM شناخته می شود. این متدلوژی شامل پنج فاز اصلی شامل تشخیص، تحلیل، طراحی، توسعه و استقرار می باشد که در هر مرحله استانداردهایی از سوی مایکروسافت جهت اجرای بهینه پروژه پیاده سازی سیستم CRM بطور گام به گام تعیین شده است.

پروژه پیش رو ترکیبی از فازهای تشخیص، تحلیل و طراحی در متدلوژی Microsoft Sure Step می باشد.



Mile Stones	فرآورده ها	فعالیتها	فازها
تصویب فرآورده های فاز توسط کارگروه تخصصی	<ul style="list-style-type: none"> - نقشه فرآیندهای سازمانی - اهداف و استراتژیها - گزارش وضعیت کنونی 	<ul style="list-style-type: none"> • تشکیل کمیته راهبری و کارگروه تخصصی • ارزیابی وضعیت کنونی (AS-IS) <ul style="list-style-type: none"> ○ شناخت محصولات ○ شناخت مدل کسب و کار ○ ساختار سازمانی ○ مدل سازی فرآیندها ○ تعیین شاخصهای عملکردی • تعیین اهداف و استراتژی • تعیین وضعیت مطلوب (TO-BE) <ul style="list-style-type: none"> ○ تعیین اهداف ○ فرآیندهای سازمانی ○ شاخصهای عملکردی 	ارزیابی و تحلیل
تصویب نیازمندیها توسط کارفرما	<ul style="list-style-type: none"> - نقشه فرآیندهای سازمانی مبتنی بر CRM - نیازمندیهای کارکردی (FRD) - سند شاخصهای عملکردی 	<ul style="list-style-type: none"> • طراحی فرآیندهای سازمانی مبتنی بر CRM • مدل سازی گردش کارها • تعیین شاخصهای عملکردی • تعیین نیازمندیهای کارکردی (Functional Requirements) و فرم ها و NTTها • گزارشات، چارت ها و داشبوردها <ul style="list-style-type: none"> ○ نیازمندیهای نرم افزاری و سخت افزاری ○ نیازمندیهای اختصاصی سازی ○ نیازمندیهای یکپارچه سازی ○ نیازمندیهای انتقال اطلاعات ○ نیازمندیهای آموزشی ○ سطوح دسترسی کاربران 	طراحی



<p>نصب و اختصاصی سازی Microsoft CRM</p>	<p>گزارش اختصاصی سازی های انجام شده</p>	<ul style="list-style-type: none"> • نصب نرم افزارهای زیر ساختی • نصب و پیکربندی Microsoft CRM v9 • نصب فارسی ساز • اختصاصی سازی 	<p>Mile Stones</p>
<p>تحويل سیستم</p>	<ul style="list-style-type: none"> - گزارش پایلوت - مفاهیم آموزش داده شده - گزارش پروژه - صورتجلسه تحويل سیستم 	<ul style="list-style-type: none"> • راه اندازی پایلوت و تست سیستم • بررسی بازخورد و مستند سازی اصلاحات مورد نیاز (اصلاحات جزئی) • اعمال تغییرات و اصلاحات جزئی • تست نهائی • آموزش پرسنل • آموزش Admin • آموزش مدیران • بررسی بازخوردها و اعمال تغییرات جزئی • راه اندازی و تحويل سیستم 	<p>Mile Stones</p>



روش های پیاده سازی

➤ روش آمیگدال

در این روش ابتدا قرارداد تحلیل و طراحی سیستم بسته می شود و بر اساس آن قرارداد پیاده سازی پس از ارائه مستندات بر اساس نیاز مشتری منعقد و انجام می گردد.

➤ روش سیناپس

در این روش پکیج استارتر نصب می گردد و توسعه بر اساس درخواست کارفرما به مرور زمان انجام می گردد.

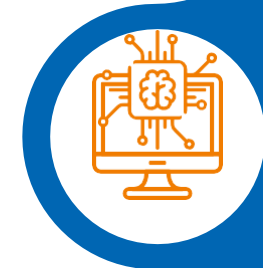
➤ روش رانویه

در این روش پروپوزال بر اساس بریف مشتری ارائه می گردد و سپس قرارداد طراحی و پیاده سازی همزمان منعقد می گردد. این روش برای مشتریانی که ما به آنها تسلط داریم انجام می گردد و در حالت کلی توصیه نمی گردد.



ماژول ها

قیمت	ماژول
	پیامک
	ایمیل
	مرکز تماس (VOIP)
	تلگرام
	شماره انداز خودکار
	یکپارچه سازی با انبار و مالی (سپیدار)
	واتس آپ
	نوتیفیکیشن



ماژول ارسال پیامک

این ماژول سیستم Microsoft Dynamics 365 را به سیستم ارسال و دریافت پیامک نیز متصل می‌کند. همان‌طور که از اسم این سیستم پیدا است، سیستم مدیریت ارتباط با مشتری، نیاز به ارتباط با مشتری از راه‌های مختلف را دارد، سیستم پیامکی که بسیار سیستم با قدمتی است و بسیاری از افراد و مشتریان برای برقراری ارتباط از این سیستم استفاده می‌کنند، با این ماژولی که تیم neuroncrm در اختیار شما قرار می‌دهد می‌توانید بسیاری از پیام‌های پیامکی خود را از طریق Microsoft Dynamics 365 ارسال و دریافت کنید.

ماژول ارسال و دریافت پیامک از طریق ارتباط با وب‌سرویس پیامک در نرم‌افزار Microsoft Dynamics CRM که توسط آن قادر به ارسال و دریافت پیام کوتاه از طریق وب‌سرویس‌های موجود وجود دارد و همچنین مشاهده پیام کوتاه به صورت یک فعالیت از جنس پیامک نیز است.



ماژول اتصال به میل چیمپ

در دنیای دیجیتال امروز ایمیل مارکتینگ یا بازاریابی ایمیلی بسیار مهم است و اکثر شرکت ها و مخصوصاً شرکت های بازاریابی و تبلیغاتی از این روش استفاده می کنند.
یکی از فن های بسیار مهم در ایمیل مارکتینگ قابلیت ارسال و دریافت ایمیل است.
بیشتر سازمان ها که وبسایت هم دارند از سرویس میل چیمپ برای بازاریابی ایمیلی خود استفاده می کنند.
با استفاده از ماژول اتصال MS CRM به میل چیمپ می توانید به راحتی کمپین های ایمیلی خود را در درون Microsoft Dynamics 365 مدیریت کنید.



ماژول اتصال MS CRM به تلگرام

در ارتباطات امروز شبکه‌های اجتماعی بسیار مهم و مورد استفاده اعم مردم جامعه هستند. شبکه‌های اجتماعی یا سوشیال مدیا به دلیل سهولت در انجام کار با آن‌ها به سادگی وارد اکثر کسب و کارها شده‌اند. همین عوامل باعث شده است که بسیاری از تجار و کسب و کارها برای ارتباطات خود از شبکه‌های اجتماعی استفاده کنند، همچنین بسیاری از مردم و مشتریان نیز از این شبکه‌های اجتماعی استفاده می‌کنند و چون هدف روتین و اصلی سیستم ارتباط با مشتری Microsoft Dynamics 365 برقراری ارتباط راحت‌تر و سریع‌تر با مشتری است در نتیجه باید با شبکه‌های اجتماعی نیز قابلیت ادغام داشته باشد، این کار از طریق ماژول انجام می‌شود، تیم neuroncrm با ایجاد ماژول اختصاصی این امر را محقق کرده است. یکی از شبکه‌های اجتماعی که در ایران بسیار مورد استفاده عمومی قرار گرفته است شبکه اجتماعی تلگرام (Telegram) است. در حال حاضر تلگرام به یکی از کانال‌های اصلی ارتباطی افراد تبدیل شده است. سهولت ارتباط برقرار کردن و تنوع محتوای ارسالی (صوت، تصویر، فیلم و متن) از طریق شبکه اجتماعی تلگرام، سبب شده است که بسیاری از ارتباطات میان کارکنان سازمان‌ها با مشتریان و سایر ذی‌نفعان از طریق شبکه تلگرام صورت گیرد.

تیم نورو سی آر ام ماژول اختصاصی کاملاً یکپارچه با محیط نرم‌افزار Microsoft Dynamics 365

تولید کرده است که کاربران به راحتی می‌توانند در محیط سی آر ام از این شبکه‌های اجتماعی برای ارسال

پیام‌ها با فرمت‌های مختلف استفاده کنند.



ماژول شماره انداز خودکار

در سیستم **Microsoft Dynamics 365** موجودیت‌هایی وجود دارند که برای شما شماره‌ای به صورت خودکار می‌اندازند اما این یعنی چه؟

سیستم MS CRM به‌گونه‌ای عمل می‌کند که هر آنچه شما برای مشتری و در پروژه و طول فرآیندها انجام می‌دهید را ثبت و ضبط می‌کند، در هر زمانی که می‌خواهید می‌توانید این سوابق جمع شده را بازنگری کنید. بعضی از موجودیت‌ها در سی آر ام دارای شماره انداز هستند که ثبت می‌شوند مثلاً: پیش‌فاکتورها و فاکتورها خود این شماره انداز خودکار را دارند تا شما بتوانید تعداد فاکتورهای زده‌شده برای مشتری را مشاهده کنید اما بعضی دیگر از موجودیت‌ها ممکن است این شماره انداز خودکار را نداشته باشند، ولی ساز و کار سازمان شما به گونه باشد که شما بخواهید شماره انداز خودکاری برای یک موجودیت خاص داشته باشید، ماژول شماره انداز خودکاری که توسط گروه neuroncrm ارائه می‌شود این امکان را برای شما فراهم می‌کند.



ماژول یکپارچه سازی با نرم افزار سپیدار

امروزه تمامی شرکت های بزرگ نیاز دارند که از سیستم های مختلف مالی یا حسابداری استفاده کنند، یکی از با قدمت ترین این نرم افزار های مالی که در بازار ایران بسیار استفاده می شود، نرم افزار مالی سپیدار است، ماژول یکپارچه سازی Microsoft Dynamics 365 با نرم افزار سپیدار که توسط neuroncrm ارائه شده است، باعث می شود که سازمان ها بتوانند به راحتی این دو نرم افزار را در کنار هم استفاده و ادغام کنند.



ماژول نوتیفیکیشن

CRM سیستمی است که طراحی شده است تا کاربران آسان تر بتوانند با مشتریان و با دیگر افراد مشغول در سازمان ارتباط برقرار کنند.

یکی از ویژگی هایی Microsoft Dynamics 365 این است که می توان برای این سیستم ماژول هایی را پیاده و طراحی کرد که کار را از همینی که هست نیز آسان تر کند.

ماژول نوتیفیکیشن ارائه شده توسط neuroncrm باعث می شود که پیام هایی که در قالب های ایمیل و یا پیامک به CRM شما متصل شده اند نیز بهتر نمایش داده شوند و در دسترس باشند.

با استفاده از این سیستم در Microsoft Dynamics 365 قادر به اطلاع رسانی و آلامر دهی (Notification) به صورت آنلاین به کاربران خواهید بود



قیمت	راهکار
	استارتر
	رتبه بندی مشتریان
	منابع انسانی
	ارزیابی عملکرد پرسنل
	مدیریت وظایف
	مدیریت کلینیک



راهکار رتبه‌بندی مشتریان

رتبه‌بندی مشتریان یا دسته‌بندی مشتریان و یا به اصطلاح Customer Segmentation، به مجموعه‌ای از روش‌هایی گفته می‌شود که به کمک آن‌ها می‌توان مشتریان را به گروه‌های مختلفی تقسیم و دسته‌بندی کرد. هرچه بیشتر مشتریان خود را بشناسید بهتر می‌توانید برنامه بازاریابی و فروش خود را بر اساس نیازها، خواسته‌ها و رفتارهای اخلاقی و سلیقه‌ای آن‌ها طراحی کنید چرا که اصل اول در بازاریابی و فروش شناخت مشتری است. رتبه‌بندی مشتریان در Microsoft Dynamics 365 بر اساس مراحل کارها، پروسس‌ها و فرم‌هایی که تعریف می‌کنید برای یک رکورد، سرنخ، فرصت و کیس نیز آنالیز می‌شود.



منظور از منابع انسانی چیست؟

عبارت منابع انسانی اولین بار در دهه ۱۹۶۰ میلادی مورد استفاده قرار گرفت و با توجه به اینکه به ارزش روابط کار و موضوعاتی مانند انگیزه، رفتار سازمانی و ارزیابی عملکرد افراد، تیم ها و فرآیندها می پرداخت به شدت جلب توجه کرد، همچنین این مفهوم به دشت بر رشد کسب و کار و ارتباط با مشتری نیز تأثیرگذار است به همین منظور این مفهوم در CRM گنجانده شده است. منظور از منابع انسانی تمامی افرادی است که در سطوح مختلف سازمان (کسب و کارهای مختلف) مشغول به کار هستند.

سیستم مدیریت منابع انسانی یا HRM سیستم مدیریت منابع انسانی که اطلاعات مربوط به کارمندان و کارکنان سازمان مانند مدیریت مرخصی، حضور، نظم، روند ارزیابی، وام و حق بیمه را جمع آوری و ثبت و ذخیره می کند. این سیستم به کارمندان اجازه می دهد تا اطلاعات شخصی خود را پیگیری کنند، همچنین از طریق سوابق در CRM قابل پیگیری هستند.

HRM مدیریت کارمندان و کارکنان یک کسب و کار و درون سازمانی می باشد. در این زمینه، گاهی به کارمندان به عنوان سرمایه انسانی اشاره می شود. HRM به مشاغل و کسب و کارها کمک می کند وظایف منابع انسانی خود را با کارایی بیشتری انجام دهند.



عملکرد فروش در CRM

از مهم‌ترین اهداف یک سیستم ارتباط با مشتری یا CRM بالا بردن میزان فروش و سرعت بخشیدن به فرآیند فروش است. افراد و کارکنانی که درون سازمان از نرم‌افزار سی از ام برای فروش و بازاریابی خود استفاده می‌کنند، می‌توانند تمامی اعمال خود را که در پروژه فروش انجام داده‌اند ثبت کنند.
میزان عملکرد فروش با توجه به آیتم‌های مختلفی مورد بررسی فرار می‌گیرد:

- فروش هر یوزر یا کاربر
- ارزش محصول فروخته‌شده

پورسانت‌ها

بعد از مدتی که گروه‌های فروش شما، فروش محصولات خود را انجام می‌دهند و راندمان فروش شما بالا می‌رود، باید قادر باشید تا فروشنده خوب و برتر را از دیگر فروشندگان تشخیص دهید و برای آنان در راستای هدف سازمانی خود برنامه‌ریزی کنید.



مدیریت پروژه چیست؟

مدیریت پروژه یعنی برنامه‌ریزی، اجرا، پیگیری و تکمیل کل پروژه. مدیریت پروژه شامل استفاده از طرح عملیاتی، مدیریت بودجه، پشتیبانی سریع و پیگیری پیشرفت وظایف و گزارش‌های گردش کار و ایجاد یک استراتژیک می‌باشد، در واقع از طریق مدیریت پروژه، شما تمام مراحل کسب‌وکارتان را تا رسیدن به اهداف پیگیری می‌کنید.

اهمیت مدیریت پروژه با Microsoft Dynamics 365

مدیریت و کنترل پروژه‌ها باید به صورت دقیق و کامل صورت بگیرد. هر پروژه‌ای دارای فرآیندهای مرتبط به هم دیگر می‌باشد، به همین علت لازم است تا مدیریت پروژه به صورت جامع صورت بگیرد. نرم‌افزار MS CRM تمامی ابزارهای لازم برای امور مدیریتی یک پروژه و تعریف آن‌ها را دارا می‌باشد. به همین علت با استفاده از نرم‌افزار Microsoft Dynamics 365 به راحتی می‌توان پروژه‌ها را به صورت جامع و کامل مدیریت کرد. در برخی مواقع ممکن است چند پروژه با یکدیگر به صورت هم‌زمان انجام شوند؛ بنابراین نیاز است تا همه‌ی آن‌ها به صورت دقیق مدیریت و برنامه‌ریزی شوند که نرم‌افزار مدیریت ارتباط با مشتری و یا همان CRM بسیار کمک می‌کند؛ بنابراین می‌توان بدون نگرانی به مدیریت سایر پروژه‌های در حال انجام پرداخت. در نتیجه پروژه‌ها به بهترین شکل ممکن مدیریت می‌شوند و این امر منجر به تکمیل پروژه‌ها به بهترین شکل ممکن می‌شود. نرم‌افزار Microsoft Dynamics 365 علاوه بر مدیریت جامع پروژه‌ها، قابلیت‌هایی دارد که بتوان هر فرآیند را نیز به صورت جداگانه به صورت دقیق کنترل کرد. چرا که در نرم‌افزار مایکروسافت داینامیکس سی آر ام تمامی اطلاعات و کوچکترین جزئیات به ثبت می‌رسد.



➤ پشتیبانی آنلاین

این روش مناسب کسب و کارهایی می باشد که نیاز ممتد به استقرار و توسعه سیستم خود دارند و همچنین به پشتیبان آنلاین به آنها توسط ما اختصاص داده می شود و کلیه درخواست ها در یک گروه مشترک با کارفرما مطرح می شود و به صورت سریع پاسخ داده می شود و کلیه درخواست های پشتیبانی و توسعه سیستم به غیر از درخواست های نیازمند برنامه نویسی انجام می گردد. برای آن دسته از درخواست هایی که نیاز به برنامه نویسی می باشد نفر ساعت لازم به کارفرما اعلام و پس از تأیید ایشان انجام می گردد.

➤ پشتیبانی تیکیتی

این روش مناسب کسب و کارهایی می باشد که درخواست هایی جهت توسعه و پشتیبانی سیستم دارند، اما این درخواست ها به صورت ممتد و همیشگی نیست. لذا در سامانه پشتیبانی نورون سی آر ام یا ایمیل رسمی مجموعه درخواست خود را ارسال می نمایند و در صورت قابل انجام بودن 48 ساعت بعد به درخواست پاسخ داده می شود و در صورت توافق با کارفرما درخواست بر اساس اعلام نفر - ساعت و زمان تحویل انجام خواهد شد.



انواع قرارداد پشتیبانی

➤ پشتیبانی آنلاین

در این روش نحوه همکاری بر اساس یک قرارداد یکساله در 12 ماه می باشد که هزینه هر ماه آن 5 میلیون تومان در ماه می باشد. لذا یک نفر پشتیبان اختصاصی به مشتری با یک شماره مخصوص و تشکیل گروه در شبکه اجتماعی با حضور سرپرست پشتیبانی اختصاص داده می شود و درخواست های مشتری به صورت آنلاین و در لحظه بررسی و رسیدگی می گردد.

➤ پشتیبانی تیکیتی

این روش مشتری طی یک قرارداد سالیانه با ما درخواست های خود را در سامانه تیکت نوروں یا به صورت ایمیل ارسال می نماید. لذا پس از 48 ساعت بررسی انجام می گردد و نفر-ساعت و زمان تحویل ارائه می گردد. در صورت توافق درخواست توسعه یا پشتیبانی انجام می گردد و پس از تحویل مشتری تسویه حساب لازم را انجام میگردد. لازم به ذکر است در این روش مشتری بر اساس لیست درخواست های اولویت ما در سیستم جهت انجام کار قرار خواهد گرفت.



➤ آموزش حضوری

در این روش مشتری پس از درخواست از نرون، یک نفر از مجموعه جهت آموزش های کاربری، راهبری و شخصی سازی سیستم بر اساس پیش فاکتور و پرداختی مشتری مشخص می گردد، که به صورت حضوری در مجموعه مشتری حضور خواهد یافت و پس از آموزش صورت جلسه ای جهت تکمیل کار ارائه خواهد داد.

➤ آموزش آنلاین از طریق وب سایت نرون سی ار ام در بخش اکادمی

در این روش پرسنل مشتری یا افرادی دیگری که قصد آموزش های لازم در حوزه CRM یا حوزه مربوط به کسب و کار را داشته باشند، از طریق ثبت نام در وب سایت neuroncrm.com و ورود به سامانه آموزش از مطالب تهیه شده استفاده می نمایند. در صورت داشتن قرارداد پشتیبانی آنلاین کسب و کار با ما تعدادی کد تخفیف بسته به توافق ایجاد می گردد و کاربران و پرسنل سازمان می توانند از این آموزش ها استفاده نمایند. این سامانه برای استفاده عموم نیز با پرداخت مبلغ هر دوره مجاز می باشد.



انواع خدمات راهبری فروش و بازاریابی

➤ تحلیل و آسیب شناسی

بررسی محصولات
بررسی مدل کسب و کار
بررسی نقاط قوت و ضعف و شرایط بازار (اطلاعات بازار از منابع داخل سازمانی کسب خواهد شد و شامل تحقیقات بازار نیست)

➤ برنامه ریزی و راهبری فروش و بازاریابی

بررسی متریک های فروش و بازاریابی
بررسی مستندات فروش و بازاریابی
بررسی سوابق فعالیت های فروش و بازاریابی
بررسی فعالیت های کنونی فروش و بازاریابی
بررسی فرآیند فروش و بازاریابی
ارائه برنامه ، پروتکل و نظارت بر اجرا فروش و بازاریابی
برگزاری کارگاه آموزشی

➤ تیم سازی فروش و بازاریابی

بررسی منابع انسانی و کارشناسان بازاریابی و فروش
تیم سازی و جذب استخدام
رتبه بندی پرسنل
تعریف شاخص های رشد
تعریف پورسانت ها و پاداش ها
آموزش تیم



عنوان متریک	توضیحات
Lead generation rate	نرخ ایجاد مشتری بالقوه به تفکیک هر ماه در یکسال گذشته
ترکیب مشتریان	دسته بندی مشتریان (کسانی که خرید کرده اند) بر اساس نوع فعالیت (صنعت)
ترکیب مشتریان بالقوه	دسته بندی مشتریان بالقوه (انها که خرید نکرده اند) از نظر نوع فعالیت (صنعت)
تیپ مشتریان	دسته بندی مشتریان از نظر نقششان در خرید (کارفرما-مالک-واسطه-کارمند..در یکسال خرید..)
متوسط زمان فروش	متوسط زمان خرید مشتری (از لحظه تماس تا زمان بسته شدن فروش)
تعداد فروش	تعداد فروش های انجام شده به تفکیک هر ماه در طی یکسال گذشته
تعداد فرصت های فروش	تعداد فرصت های فروش ایجاد شده به تفکیک هر ماه در طی یکسال گذشته
نرخ تبدیل مشتریان بالقوه به مشتری	چند درصد از مشتریان بالقوه به مشتری تبدیل شده اند (به تفکیک هر ماه طی یکسال گذشته)
نرخ تبدیل فرصت های فروش به فروش	چند درصد از فرصت های فروش بالقوه به مشتری تبدیل شده اند (به تفکیک هر ماه طی یکسال گذشته)
Lost reason	علل نخریدن مشتریان به درصد (نمودار)
Lead source	نحوه آشنایی مشتریان بالقوه به درصد (نمودار)
مشتری جدید	تعداد مشتری جدید (به تفکیک هر ماه طی یکسال گذشته)
عملکرد پرسنل فروش	نرخ تبدیل هر کارشناس به طور متوسط از سرخ به فروش







CRM ندارید ➤

پیشنهاد می شود اگر توسعه کسب و کارتون براتون مهمه در ابتدا یک جای یا قهوه مهمان ما باشید و پس از بریف یکی از روش های پیاده سازی را انتخاب فرمائید.
در صورت عدم نیاز به پیاده سازی سیستم از خدمات راهبری فروش و بازاریابی استفاده فرمائید.

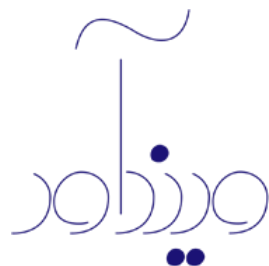
CRM غیر ماکروسافتی دارید ➤

پیشنهاد می شود در صورتیکه سیستم یکپارچه ندارید یا مشکل در فروش یا سایر زیر سیستم ها دارید از ما مشاوره رایگان بگیرید و سازمان خود را محک بزنید .

CRM ماکروسافت دارید ➤

پیشنهاد می شود از خدمات پشتیبانی یا ماژول ها و راهکارهای ما برای توسعه سیستم خود استفاده فرمائید .

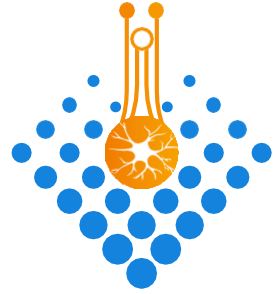




کلیک یاب 



مشتریان ما



جلال آل احمد، ابتدای فروزانفر، شماره ۵، واحد ۹

www.neuroncrm.com ۰۲۱ ۸۸ ۲۶۲۵ ۸۴

