

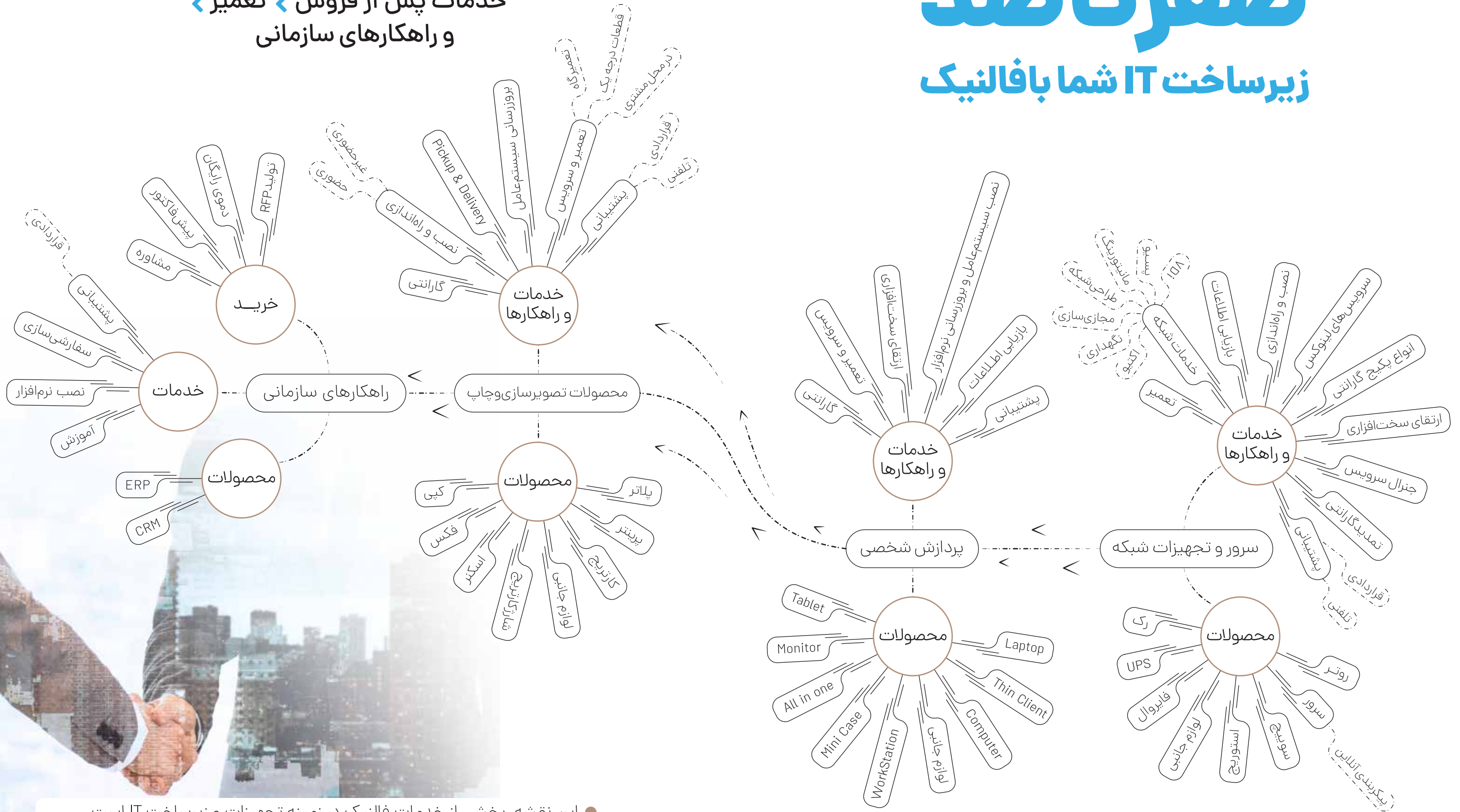
کار کمتر
و درآمد
بیشتر با

Microsoft
Dynamics® CRM

صفر تا صد

زیرساخت IT شما با فالنیک

مشاوره خرید < خرید < تامین < تجهیز < گارانتی <
 خدمات پس از فروش < تعمیر <
 و راهکارهای سازمانی



این نقشه، بخشی از خدمات فالنیک در زمینه تجهیزات و زیرساخت IT است. برای سایر خرید یا خدمات دیگر در این حوزه می توانید با شماره ۰۲۱ ۸۳۶۳ تماس بگیرید.

پیش از ربع قرن است که در کنار شما هستیم

شرکت فالنیک (ایران اچ پی) از اسفند ۱۳۷۴ فعالیت خود را در عرصه، فروش و خدمات پس از فروش سیستم‌های کامپیوتری آغاز کرد. پس از گذشت ۲۷ سال، اکنون کامل‌ترین سبد محصولات IT را در ایران با گارانتی رسمی ارائه می‌دهد.



۱۳۷۴

● حضور بیش از ۸۵ کارمند ماهر و ۲۷ سال ارائه خدمات به بیش از ۵۱۰۰۰ مشتری حقیقی و حقوقی، تجربه ۱۶ سال فروش اینترنتی، فالنیک را به شناخته شده‌ترین مرکز ارائه دهنده خدمات و فروش محصولات شبکه، چاپ و پردازش شخصی و ارائه راهکارهای سازمانی تبدیل کرده است.

hpi

۱۳۸۹

● در سال ۱۳۸۹، شرکت فالنیک با هدف بهینه سازی فرآیندها، افزایش نرخ فروش، اتوماتیک سازی فعالیت‌ها و ارزیابی کمپین‌های تبلیغاتی، تصمیم به بومی سازی نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری Microsoft Dynamics CRM گرفت.

Microsoft Dynamics CRM

● فالنیک به پشتوانه تجربه موفق در پیاده سازی و اجرا، تصمیم گرفت نرم افزار Microsoft Dynamics CRM را به دیگر سازمان‌ها عرضه کند.

Microsoft Dynamics CRM



● نرم افزار Microsoft Dynamics CRM، هر ساله در بین بهترین نرم افزارهای CRM جهان قرار می‌گیرد. این نرم افزار برای سازمان‌های متوسط و بزرگ فعال در تمامی عرصه‌ها مناسب است.

Microsoft Dynamics CRM



چرا به CRM نیاز دارید؟

- CRM یک دیتابیس بزرگ است، که تمامی اطلاعات مشتری را ذخیره و طبقه بندی شده در هر مکان و دستگاهی در اختیار شما قرار می‌دهد.
- با ذخیره اطلاعات، همواره سابقه، تاریخچه، رفتار و علائق مشتری در دسترس پرسنل است که بر اساس آنها می‌توان رفتار مشتری را آنالیز کرده و بهترین واکنش را نشان داد.
- با ثبت تاریخچه اطلاعات، هنگام خروج یا عدم حضور پرسنل، نگران از دست رفتن اطلاعات مشتری نخواهید بود.
- نرم افزار CRM، فرآیندهای سازمانی را به صورت اتوماسیون پیاده سازی کرده و با سرعت بخشیدن به کارها از خطاهای انسانی جلوگیری می‌کند.
- برای اطلاعات بیشتر در مورد CRM می‌توانید مقاله‌های زیر را مطالعه کنید.



CRM چیست؟



دلایل شکست پروژه‌های CRM

ایجاد گزارش‌های متنوع

از اطلاعات ثبت شده در نرم افزار، می‌توانید گزارش‌های مختلف نموداری، متنی و جدولی تهیه کرده و از آنها در خود CRM یا نرم افزارهای excel، ssrs، power bi و ... استفاده کنید.



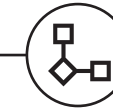
برخی از مزایای Microsoft Dynamic CRM

- ارائه پکیج‌های پشتیبانی‌های مختلف با توجه به نیاز مشتری (نفر ساعتی، سه ماهه، شش ماهه، یک ساله)
- آموزش نرم افزار به کاربران و راهبران سازمان
- تعریف دسترسی متفاوت برای کارکنان واحدهای مختلف سازمان
- امکان استفاده از راه دور
- دسترسی به نرم افزار از طریق وب اپ
- بهره مندی همه پرسنل از اطلاعات مشتری
- ارائه گزارش‌های ساده و پیشرفته برای کاربردهای مختلف (مدیریتی، تحلیلی و ارزیابی برای تیم‌های فروش، بازاریابی و ...)
- گردش کار نویسی مطابق روال سازمان
- ایجاد فرم‌های نامحدود با نمایش‌های مختلف و دلخواه کارفرما
- قابلیت انعطاف و توسعه پذیری بالا (می‌توان فرم‌ها، گردش کارها و ... را به راحتی تغییر داد).

Microsoft Dynamic CRM چه کمکی به شما می‌کند؟

ذخیره سازی اطلاعات مشتری

به کمک نرم افزار CRM مایکروسافت، می‌توانید تمامی اطلاعات مشتری از جمله نام و نام خانوادگی، شماره تماس، آدرس، سوابق مشتری و ... را ثبت کنید.



ایجاد پرتابل برای مشتری

Microsoft dynamics CRM محدود به کارمندان سازمان نیست. با ایجاد پرتابل برای مشتری، درگاهی برای ارتباط، ثبت درخواست و نظرات، ارسال پیش فاکتور و ... در اختیار شما قرار می‌گیرد.



نظارت بر کارمندان سازمان

در نرم افزار CRM مایکروسافت می‌توانید نحوه انجام کارها توسط پرسنل را بررسی و از روال کارها گزارش تهیه کنید. این گزارش‌ها می‌تواند در ارزیابی عملکرد پرسنل به شما کمک کند.



ارتباط با نرم افزارهای مختلف

می‌توانید نرم افزار Microsoft dynamics CRM را به نرم افزارهای دارای وب سرویس استاندارد مانند outlook، excel، word، انواع نرم افزارهای مالی، پیامکی و ... متصل کنید.



مزیت‌های استفاده از سرویس ابری CRM

در سرویس ابری CRM میکروسافت،

خرید تجهیزات نرم افزاری و سخت افزاری نیاز نیست.

سرویس ابری CRM علاوه بر صرفه جویی در هزینه‌ها، مزایای زیر را به دنبال دارد:

- حفظ امنیت اطلاعات
- امکان انتقال اطلاعات سرویس Cloud به سرور محلی
- نصب رایگان ماژول فارسی ساز، پیامک و ایمیل
- نصب آسان روی دستگاه‌ها
- امکان استفاده در هر مکان و زمان
- ذخیره نامحدود اطلاعات
- امکان استفاده از تقویم شمسی
- ۵ ساعت آموزش کاربری رایگان



اصلی‌ترین تفاوت Microsoft Dynamics CRM با CRM های ایرانی

قابلیت‌ها	Microsoft CRM	CRM فارسی
امکان تغییر رابط کاربری	✓	—
یکپارچگی با سایر نرم افزارها	✓	—
امکان ایجاد فرآیندهای مختلف	✓	—
امکان توسعه نرم افزار توسط مشتری	✓	✗
امکان دریافت پشتیبانی از شرکت‌های مختلف	✓	✗
قابلیت گزارش سازی رایگان	✓	—
امکان استفاده در موبایل	✓	✓
امکان استفاده از فرم ساز روی پلت فرم خام	✓	—
امکان خروجی گرفتن از نرم افزارهای آفیس	✓	✓
امکان ساخت تمپلیت در نرم افزارهای آفیس	✓	✗
داکیومنت‌های مختلف در اینترنت	✓	✗

— محدود ✗ ندارد ✓ دارد



CRM مناسب کسب و کارها

CRM آموزشگاهها

چنانچه می‌خواهید برای انجام امور آموزشگاهها از نرم افزار crm استفاده کنید؛ میکروسافت داینامیک سی آر ام یکی از بهترین گزینه‌هاست. زیرا تمام قابلیت‌هایی که در مجموعه‌های آموزشی مورد نیاز است در این نرم افزار وجود دارد. از جمله این ویژگی‌ها، می‌توان به موارد زیر نام برد:

- مدیریت دوره‌های پرطرفدار از نظر دانش پذیران جهت برنامه ریزی‌های آینده
- امکان اطلاع رسانی دوره‌های جدید به اساتید و دانش پذیران
- قابلیت اتصال به وب سایت و نرم افزارهای دارای وب سرویس
- امکان امتیازدهی به دوره‌ها، اساتید و دانش پذیران مختلف
- بررسی و ثبت روال ثبت و درخواست مدرک دانش پذیران
- پشتیبانی و رسیدگی به سوالات و نظرات دانش پذیران
- صدور رسید و پیگیری پرداختی‌های دانش پذیران
- ارسال پیام و ایمیل انبوه به دانش پذیران و اساتید
- ثبت اطلاعات کامل دوره‌ها و سرفصل‌های آموزشی
- قابلیت اتصال به پنل پیامکی و سیستم تلفنی voip
- مدیریت صفر تا صد روال ثبت نام دانش پذیران
- فروش جزوه و فایل‌های آموزشی مرتبط با دوره‌ها
- نظرسنجی و گزارش‌گیری از دوره‌های برگزار شده
- پیگیری و ثبت انصراف دانش پذیران از دوره
- مدیریت پروفایل اساتید و دانش پذیران
- امکان استفاده از طریق وب اپلیکیشن
- مدیریت اطلاعات دانش پذیران

املاکها

در نرم افزار crm املاکها،

می‌توانید به قابلیت‌های زیر دسترسی داشته باشید:



- ثبت اطلاعات کامل املاک برای خرید، اجاره یا مشارکت
- دسته‌بندی و گزارش‌گیری از املاک مختلف بر اساس نوع ملک، مبلغ، کارشناس مربوطه و ...
- تشکیل بانک‌های اطلاعاتی برای استفاده کارشناسان و ارائه پیشنهاد مشابه به مشتری
- ثبت قراردادهای مختلف با قابلیت تغییر در اطلاعات ورودی
- گزارش‌گیری از قراردادهای بسته شده به صورت روزانه، هفتگی، ماهانه، فصلی و سالانه
- ثبت مدارک پیوست شده در قرارداد در فایل ملک
- ثبت و مشخص کردن درصد کمیسیون دریافتی قراردادهای اختصاصی به ذینفعان
- ثبت گزارش سرویس و کارشناسی توسط مشاورین
- صدور رسیدهای پرداخت به مشاورین و ثبت در سابقه آنها
- صدور رسید دریافت از مشتریان و ثبت در سابقه قرارداد و ذینفعان قرارداد
- ارسال پیام برای مشتریان جهت یادآوری موعد قرارداد، جلسات، کارشناسی و ...
- نظرسنجی از مشتریان در خصوص خدمات انجام شده
- ایجاد فایلینگ منطقه و جستجو از طریق کارشناسان
- امتیازدهی به مشاورین بر اساس فاکتورهای مختلف مثل رتبه، ستاره
- قابلیت اتصال به وب سایت و نرم افزارهای دارای وب سرویس

ماژول‌های مختلف Microsoft Dynamic CRM

در فالنیک بنا بر نیاز کسب و کارها، ماژول‌های مختلفی طراحی و به مشتریان ارائه می‌شود.
برخی از این ماژول‌ها عبارتند از:

- ماژول ارتباط با ایمیل
 - ماژول ارتباط با پیامک (امکان ارسال پیامک گروهی)
 - ماژول ارتباط با WhatsApp
 - ماژول ارتباط با Skype
 - ماژول ارتباط با API با CRM
 - شمارنده خودکار تماس
 - ماژول اطلاع رسانی برای فعالیت‌ها (نوتیفیکیشن)
 - ماژول ارتباط با ایمیل MailerLite
 - ماژول منابع انسانی
 - ماژول لجستیک (ارتباط با لوجیکو - الویک و ...)
 - ماژول مدیریت شکایات و نظرسنجی
 - ماژول مالی (ارتباط با نرم افزارهای مالی مثل سپیدار و ...)
 - ماژول مدیریت فعالیت‌ها
 - ...
- ماژول ارتباط با تلفن
 - ماژول ارتباط با نمابر
 - ماژول ارتباط با Telegram
 - فارسی ساز و تقویم شمسی
 - ارتباط با سایت‌های WooCommerce
 - باشگاه مشتریان
 - ماژول آموزشگاه
 - ماژول انبار
 - ارتباط با سایت‌های WordPress
 - پیاده سازی انواع پورتال
 - ماژول مدیریت قراردادها
 - ماژول دریافت و پرداخت
 - ماژول تیکتینگ



برخی از مشتریان Microsoft Dynamic CRM فالنیک



کلینیک زیبایی دکتر انوشه



شرکت همادیس فرابر





فالنیک (ایران اچ پی)

تجربه ای نیک، با ضمانت فالنیک

Falnic.com ۰۲۱-۸۳۶۳