

طرح CRM نسیم تجارت

تحلیل نیازها (مشخص کردن اهداف)

- ۱- گردآوری اطلاعات کل مشتریان *
- ۲- اخطار توسط crm که مشتری به مدت زمان مشخص شده ای، خریدی نداشته است.
- ۳- ارسال پیام در زمان های مناسبی
- ۴- یادآوری به شخص مدیرعامل جهت تماس تلفنی در مناسبت های خاص
- ۵- پیگیری فرصت های فروش: ثبت از اولین تماس تا تبدیل به فروش (با فیلد توضیحات)

*اطلاعات مشتریان شامل: نام شرکت، نام مسئول، سمت سازمانی مسئول؛ موبایل مسئول، تلفن ثابت شرکت، آدرس شرکت، زمینه فعالیت مشتری

کاربران

- ۱- تیم فروش
- ۲- مدیریت

طراحی سیستم

- ۱- دارای رابط کاربری آسان
- ۲- قابلیت جستجو بین مشتریان
- ۳- متصل به نرم افزار سپیدار
- ۴- متصل به پیمان رسان بله برای دادن اخطار ها
- ۵- توانایی ارسال اس ام اس جهت یادآوری به مشتریان که ما چه محصولاتی برای عرضه داریم
- ۶- هر کسی توانایی گرفتن بک آپ از سیستم یا پاک کردن اطلاعات را نداشته باشد.
- ۷- هر کارشناس فروش، مشتریان خودش را ببیند
- ۸- دیدن سوابق فروش هر مشتری در لحظه

آموزش و پشتیبانی

۱- به کاربران آموزش استفاده از crm را بدهید

گزارش هایی که نرم افزار باید بدهد

۱- مشتریانی که مدت زمان مشخصی خرید نداشته اند

قابلیت های مهم چابک که باید در نظر داشت

۱- اخطار به اپراتور برای تعیین تکلیف پیش فاکتور

۲- اخطار به انباردار برای کسری موجودی انبار

۳- نمایش لحظه ای وضعیت کالا

۴- نمایش صاحبین هر کالا

۵-