

تعداد فیچر های درخواستی 28 موردی که تو ادامه توضیحش دادیم

1. تکمیل و اتصال ماژول VoIP به پنل CRM
ثبت تماس های ورودی و خروجی از طریق سیستم woip در پنل انجام شود. همچنین قابلیت پخش فایل صدای مکالمات اضافه گردد؛ با کلیک روی آخرین تماس، ویس آن پخش شود و در پروفایل کاربر، کنار هر تماس آیکون پخش قرار گیرد.
2. اعلان خودکار در خصوص کاهش دقایق مکالمه روزانه
میانگین دقایق مکالمه به صورت روزانه از طریق API داخلی پنل محاسبه شده و در نوار بالایی اعلان داده شود. اگر این مقدار زیر ۳ دقیقه باشد به رنگ قرمز و در غیر این صورت به رنگ سبز نمایش یابد، همراه با پیام تشویقی قابل ویرایش.
3. لیست سازی پیش فاکتورهای نیازمند پیگیری در داشبورد کارشناس
در صفحه اصلی پنل کارشناس، لیستی از پیش فاکتورهایی که نیاز به پیگیری دارند به ترتیب مبلغ نمایش داده شود. این موارد تا زمان تعیین تکلیف نباید از لیست حذف شوند و اطلاعات شامل مبلغ، نام شرکت یا کاربر، تاریخ و وضعیت نمایش داده شود.
4. امکان فیلتر پیش فاکتورها بر اساس سطح کاربر و شرکت
در لیست پیش فاکتورها، امکان فیلتر کردن بر اساس سطح طلایی، نقره ای یا برنزی شرکت و کاربر اضافه گردد. این اطلاعات جایگزین ستون شرکت ها شوند.
5. افزودن قابلیت ثبت پیگیری توسط سرپرست فروش
سرپرست فروش بتواند مانند خود کارشناس : تماس و پیگیری جدید ثبت کند. همچنین فیلدهای جستجو شامل تگ های "بدون پیگیری"، "تک پیگیری"، "دو پیگیری"، "سه پیگیری" و " + سه پیگیری" جهت آنالیز دقیق تر اضافه شوند.

6. اعلان فوری پیش‌فاکتورهای بدون وظیفه با محدودسازی دسترسی پیش‌فاکتورهایی که برای آنها وظیفه‌ای تعیین نشده‌اند، با رنگ قرمز و صدای هشدار اعلان شوند. تا زمان تعیین وظیفه، این اعلان قطع نشود و کاربر اجازه‌ی استفاده از سایر بخش‌ها نداشته باشد.

7. اعلان پیش‌فاکتورهای با مبلغ بالا (بالای ۳۰۰ میلیون و ۱ میلیارد) پیش‌فاکتورهایی با مبلغ بالا به صورت بصری متمایز شوند؛ رنگ طلایی برای شناسایی سریع استفاده شود و امکان استایل ویژه روی آنها وجود داشته باشد.

8. امکان تعریف نقش‌های جدید با تخصیص دقیق سطوح دسترسی امکان تعریف نقش‌های سفارشی با سطوح دسترسی انتخابی فراهم شود. هر نقش باید قابلیت فعال یا غیرفعال‌سازی هر بخش از سیستم را داشته باشد

9. رفع باگ‌ها و اختلالات گزارش‌شده در بخش داشبورد شامل: خطای گزارش‌ها در بازه زمانی طولانی، کندی لود صفحه، خطا در گزارش بازاریابان و عدم کارکرد صحیح فیلترهای ترکیبی کاربران و شرکت‌ها در داشبورد.

10. بازطراحی آیتم‌های داشبورد مرتبط با بازاریابان آمار گزارش بازاریاب به صورت: تعداد تماس کل، تماس موفق و تعداد کاربر جدید نمایش داده شود. این آمار به صورت روزانه به‌روزرسانی شود.

11. تغییر آیتم سفارشات در داشبورد به آیتم پیش‌فاکتور در بخش هدر داشبورد، گزینه‌ی "سفارش جدید" به "پیش‌فاکتور جدید" تغییر کند. سفارش موفق معادل پیش‌فاکتور تأییدشده لحاظ شود.

12. اعلان عقب‌بودن تماس‌های موفق تا ظهر
اگر تا ساعت ۱۲:۳۰ تعداد تماس‌های موفق کارشناس کمتر از ۲۰ باشد، سیستم پیام هشدار
نمایش دهد.

لیمیت هشدار قابل تنظیم باشد

13. نمایش اعلان وظایف عقب‌افتاده با پیام‌های اختصاصی
در صورت وجود وظایف عقب‌افتاده، در بالای صفحه متنی مثل نمایش داده شود. متن قابل
ویرایش باشد.

14. نمایش پیش‌فاکتورهای کاربران در پروفایل آن‌ها
همانطور که پیش‌فاکتورهای شرکت‌ها در پروفایلشان نمایش داده می‌شود، سوابق پیش‌فاکتور
کاربران نیز در پروفایل کاربر قابل مشاهده باشد.

15. افزودن فیلتر نواقص اطلاعات کاربران در لیست کاربران
فیلترهایی برای شناسایی کاربران ناقص اضافه شود: بدون نام، بدون نام خانوادگی، فقط
شماره، بدون استان، بدون شهر، بدون نوع همکاری، بدون توضیح تماس و...

16. اجباری‌سازی فیلد نوع همکاری با تگ «هیچ‌کدام»
فیلد نوع همکاری در فرم ثبت کاربر به‌صورت اجباری تعریف شود. تگ پیش‌فرض «هیچ‌کدام»
برای مواقع نامشخص اضافه گردد.

17. حذف فیلد دسته‌بندی از فرم ایجاد کاربر
در فرم ساخت کاربر جدید، فیلد «دسته‌بندی» حذف شود چرا که استفاده مشخصی ندارد و
باعث پیچیدگی فرآیند ثبت می‌شود.

18. تغییر رنگ کاربران مهم به رنگ طلایی
کاربرانی که سطح طلایی دارند یا از مشتری به سطح بالا ارتقاء یافته‌اند، با رنگ طلایی نمایش داده شوند (قبلاً رنگ قرمز استفاده می‌شد).

19. اعلان‌های متنوع هشدار برای عملکرد کارشناسان
اگر تا ساعت مشخص تعداد تماس موفق، کاربران اضافه‌شده، یا دقایق مکالمه پایین باشد یا وظایف انجام نشده باشد، هشدارهای متعدد با پیام‌های سفارشی داده شود. همچنین تارگت هفتگی و ماهانه فروش کارشناسان قابل تعریف و پایش باشد.

20. اصلاح کامل فیلترها و گزارش‌های مربوط به کاربران
تمامی فیلترهای بخش کاربران بررسی و باگ‌ها برطرف شود. گزارشات باید به درستی عمل کرده و اطلاعات صحیح را نمایش دهند.

21. اعلان هفتگی در صورت عقب بودن از تارگت تعیین‌شده
در صورتی که تعداد پیش‌فاکتورهای تأییدشده کمتر از تارگت هفتگی باشد، پیام هشدار مخصوص به کارشناس نمایش داده شود: «مسافرت آخر ماهو کنسل کن! از تارگت عقبی!»

22. اعلان ماهانه برای فاصله از تارگت فروش ماهانه
نمایش پیام در خصوص اختلاف مقدار فروش تا تارگت ماهانه (با محاسبه: تارگت - مجموع پیش‌فاکتورهای تأییدشده).

23. گزارش کامل نفرات اصلی تمام شرکت‌ها در یک فایل
در یک گزارش واحد، لیست تمامی نفرات اصلی شرکت‌ها ارائه شود.

24. سیستم انتقال خودکار کاربران بر اساس امتیازدهی
ابتدا تعریف یک جدول امتیاز دهی کارشناسان، بر اساس عملکردی که در پنل از تماس‌ها،

دقایق مکالمه و فروش ثبت شده است. سپس ایجاد یک سازوکاری که مشتریان به صورت خودکار کاربران رو بین کارشناسان ، بر اساس امتیازی که دارند پخش کنه.

25. سیستم ارزیابی و امتیازدهی کارشناسان
بر اساس پارامترهایی که توسط مدیریت تعیین می‌شود (مثل تماس، فروش، رفتار و...)، سیستم امتیازدهی خودکار برای هر کارشناس طراحی شود. (پیش زمینه انجام مورد 31)

26. اعلان برای عدم افزودن کاربر جدید تا ساعت ۱۵
اگر تا ساعت ۱۵ روز جاری، کمتر از ۳ کاربر طلایی یا نقره‌ای توسط کارشناس اضافه شده باشد، سیستم به او هشدار دهد.

27. امکان افزودن کامنت روانشناسی شخصیت به کاربران
در پروفایل کاربر، آیکنی اضافه شود برای نوشتن یادداشت شخصیت‌شناسی؛ این بخش باید قبل از تماس، به راحتی قابل مشاهده باشد.

28. ارسال خودکار پیامک با محتوای متفاوت به مشتریان پس از تماس
بعد از تماس بتوانیم ۵ نوع پیامک مختلف برای کاربران برنزی، نقره‌ای، طلایی، مشتری شد و پیش‌فاکتور ارسال کنیم. محتوای پیام‌ها قابل تعریف باشد.