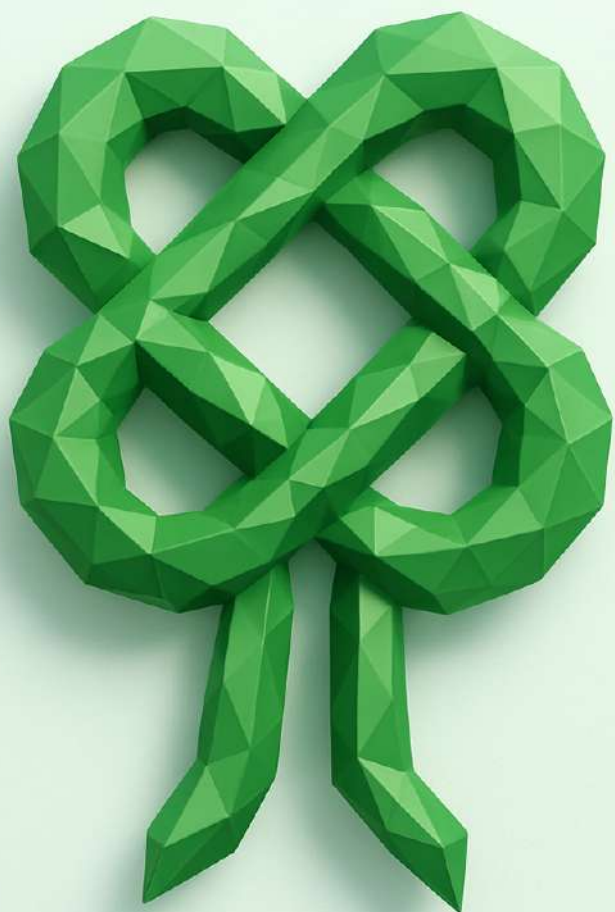




پایاکسب



عمیق‌تر ببینید، سریع‌تر رشد کنید

www.payakاسب.com

www.payakاسب.com

فهرست



1	آشنایی با پایاکسب
3	4 گام رشد و توسعه با پایاکسب
6	CRM فقط یک نرم افزار نیست!!!
7	چرا پایاکسب
8	راهکارها
12	ماژول ها
22	تماس با ما

آشنایی با پایاکسب



ما از دل بازار شکل گرفته ایم. همان بازاری که پر از کسب و کارهای کوچک، متوسط و بزرگ است. همان جایی که خیلی ها بهتر از صد دانشگاه از آن آموخته اند.

در بازار بود که آموختیم ترکیب برنده، ترکیبی از آموزش های دانشگاه و تجربیات و آموزه های بازار است. در عین حال در کسب و کارهای مختلف شاهد بودیم که سیستم و ساختار، برنامه ریزی و مدیریت علمی در کنار درک و تجربه کافی از کسب و فعالیت در بازار می تواند یک برند موفق بسازد.

تصمیم گرفتیم تجربیات بازار، دانش تحلیل کسب و کار، سیستم سازی فروش و توسعه نرم افزارهای مدیریتی و تحلیلی در حوزه فروش را جمع کرده و با راهکاری جامع در کنار کسب و کارهایی قرار بگیریم که بازار را خوب بلدند، علاقه مند به رشد هستند ولی نیاز به یک تحول و نیروی ویژه برای جهش دارند.





پایاکسب

پایاکسب از دل تجربه‌ای عملیاتی در سیستم‌سازی فروش و توسعه کسب‌وکار شکل گرفته‌است. ما از سال 1395 با تکیه بر دانش تحلیل کسب‌وکار، طراحی فرآیندهای چابک و استقرار سیستم‌های حرفه‌ای فروش، همراه شرکت‌ها و سازمان‌ها بوده‌ایم تا مسیر رشد آن‌ها را هموارتر کنیم.

تخصص ما در طراحی و استقرار راهکارهای یکپارچه بازاریابی و فروش بر بستر نرم‌افزار Microsoft Dynamics 365 و هوش تجاری با استفاده از ابزار Microsoft Power BI به کسب و کارها کمک می‌کند تا فرآیندهای فروش و خدمات پس از فروش را ساختارمند، چابک و همسو با اهداف سازمان کرده و برندی قدرتمند بسازند.



مهم‌ترین نتایج همکاری‌های ما با کسب‌وکارهایی از صنایع مختلف تولیدی، بازرگانی و خدماتی

- ☒ شفافیت در هدف‌گذاری و تصمیم‌گیری برای مدیران و مالکین کسب‌وکار
- ☒ کاهش درگیری و چالش مدیران با کارهای اجرایی و جزئیات عملیات فروش
- ☒ ایجاد انگیزه و رضایت در تیم‌های فروش و بازاریابی
- ☒ رشد چند برابری فروش



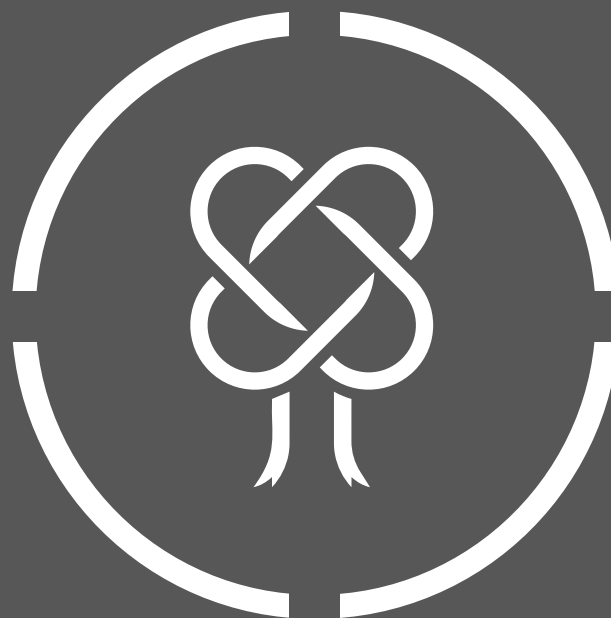
تیم پایاکسب همراه شماست تا با سیستم‌سازی هدفمند، اتوماسیون فروش، تحلیل داده و طراحی استراتژی‌های حرفه‌ای فروش، بتوانید پایایی ارتباط با مشتریان را افزایش داده و درآمد خود را بواسطه حفظ مشتریان فعلی و جذب مشتریان جدید چند برابر کنید. همچنین شما مدیران و مالکین محترم کسب و کار، قادر خواهید بود با اطمینان داشتن از پایداری درآمد، دقت و سرعت اجرای فرآیندهای کسب و کار خصوصا در بخش بازاریابی و فروش، انرژی و زمان خود را بر رشد کسب و کار و ورود به بازارهای جدید متمرکز کرده و اهداف بلند مدت خود را بسیار سریعتر محقق نمایید.

4 گام رشد و توسعه با پایاکسب

❧ ❧❧❧❧❧❧❧❧ ❧❧❧ ❧❧❧❧❧❧❧❧ ❧ ❧

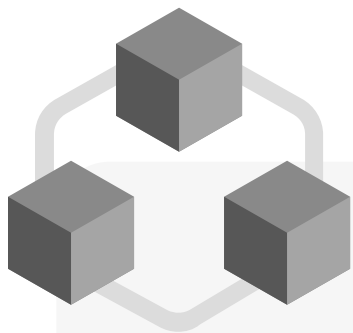
آموزش

تحلیل کسب و کار



طراحی و استقرار نرم افزار
Microsoft Dynamics 365

سیستم سازی فروش



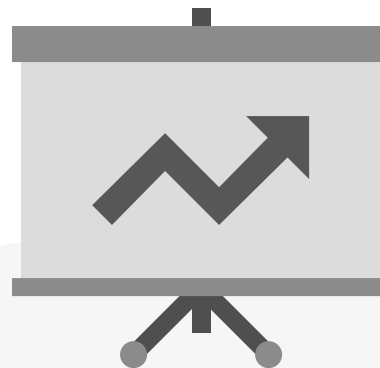
2 سیستم سازی فروش

✂ تحلیل وضع فعلی فروش: جزئیات فروش، فرآیندها و نقش‌ها و روش‌های سازمان شما را به طور دقیق بررسی و تحلیل می‌کنیم.

✂ طراحی فرآیندها: فرآیندهای فروش و بازاریابی و نقاط اتصال و همسویی آن‌ها را شفاف کرده و با همراهی تیم شما تکمیل می‌کنیم.

✂ طراحی گزارشات: خروجی‌های سیستم و گزارشات را در اختیاران قرار می‌دهیم.

✂ آموزش و استقرار تیم فروش: کلیه اعضای تیم فروش را همسو با مدل بهبودیافته آموزش داده و روش‌های تفکر سیستمی و تحلیل و تصمیم‌گیری براساس گزارشات را در کسب‌وکار شما نهادینه می‌کنیم.



1 تحلیل کسب و کار

✂ تحلیل وضع موجود: با استفاده از جلسات میدانی، بررسی داده‌ها و گفت‌وگو با افراد کلیدی سازمان، تصویری دقیق از وضعیت واقعی کسب‌وکاران ترسیم می‌کنیم.

✂ تحلیل شکاف: با مقایسه وضعیت موجود با استانداردهای مطلوب و اهداف سازمانی، کمبودها و شکاف‌ها را مشخص می‌کنیم.

✂ ارائه راهکارهای بهبود و توسعه کسب و کار: در نهایت یک نقشه راه عملیاتی جهت توسعه کسب و کار شما با تمرکز بر بازاریابی و فروش طراحی می‌کنیم.



طراحی و استقرار نرم افزار Microsoft Dynamics 365

3

✂ طراحی بخش‌های نرم افزار: کلیه فرم‌ها، گردش کارها و گزارشات تحلیلی را براساس طراحی سیستم فروش که در گام قبل انجام شده، در نرم افزار CRM اختصاصی شما پیاده سازی می کنیم.

✂ آموزش کاربری: کاربران و مدیران بر اساس نقش‌ها و سطوح دسترسی مشخص شده آموزش لازم جهت کاربری نرم افزار را خواهند دید.

✂ دوره آزمایشی استقرار: یک دوره آزمایشی فعالیت کاربران در ورود داده و استفاده از نرم افزار مورد پایش تیم پایاکسب خواهد بود و پس از آن با همراهی تیم شما اصلاحات نهایی را بر اساس بازخورها اجرا می کنیم.



4 آموزش

برگزاری دوره‌های آموزشی توانمندساز در زمینه‌های:

✂ مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM)

✂ بازاریابی، فروش و مهارت‌های تحلیلی

✂ گزارش‌سازی و گزارش خوانی و سایر حوزه‌های مرتبط

دوره‌های آموزشی کاربردی و کارگاهی برای اعضای تیم شما برگزار خواهیم کرد.

CRM فقط یک نرم افزار نیست !!!



مدیریت ارتباط با مشتریان در واقع تنها راه رشد و توسعه کسب و کار شماست.

3- مدیریت و تصمیم‌گیری درست در مراحل مختلف اجرای برنامه و رسیدن به اهداف کسب و کارتان نیازمند بینش عمیق و شفافیت بالاست.

اگر بخواهید اطلاعات دقیقی از وضعیت کسب و کارتان، عملکرد تیم فروش، رفتار مشتریان در خرید محصولات یا خدمات، نتایج فعالیت‌های بازاریابی، شرکت در نمایشگاه‌ها، کمپین‌های تبلیغاتی و ... داشته باشید، تنها راه استقرار یک CRM حرفه‌ای است.

4- مهمتر از همه اینها به درآمد (پول و سرمایه) نیاز دارید تا بتوانید برنامه‌های بازاریابی و توسعه کسب و کارتان را اجرا کنید.

درآمد و جریان ورودی پایدار، در بازار پر رقابت امروز برای کسب و کارهایی امکان پذیر است که یک سیستم بازاریابی و فروش حرفه‌ای (CRM) داشته باشند که مشتریان قبلی را حفظ کنند و به مشتریان بالقوه جدید به بیشترین میزان ممکن فروش موفق داشته باشند.

سوال مهم صاحبان و مدیران کسب و کار:

برای رشد کسب و کار چه ابزارهایی لازم است؟ آیا نهایت کسب و کار ما این است که الان هستیم؟



1- برای رشد کسب و کار اول به برنامه نیاز دارید

بواسطه خدمات تحلیل کسب و کار برنامه‌ای جامع برای رشد کسب و کار خود ایجاد کنید.

2- برای اجرای موفق برنامه نیازمند سیستم و ساختار خواهید بود.

اگر در فروشتان سیستم‌سازی نکرده‌باشید، به محض اینکه کمی فعالیت بازاریابی و رشد فروش انجام دهید، مشتریان تجربه‌ای ضعیف‌تر از قبل دریافت خواهند کرد زیرا ساختار فعلی پاسخگوی ارائه خدمات و محصولات با همان کیفیت قبل نیست و همین برنامه رشد، موجب افت ارزش برند و کسب و کارتان می‌شود.

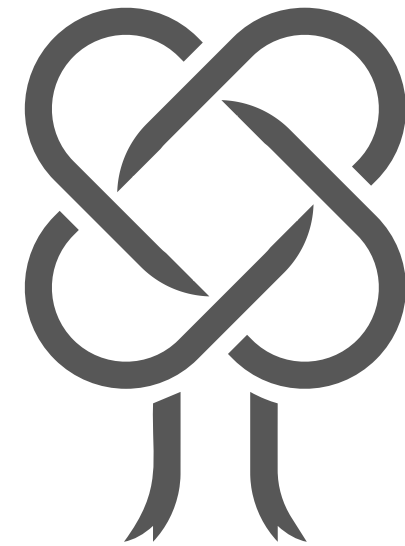
با پایا کسب



مدیران و مالکین کسب و کار زمان بسیار بیشتری نسبت به قبل برای تمرکز بر رشد کسب و کار خواهند داشت چون دیگر درگیر جزئیات و نگران صحت پیشبرد کارها در بخش‌های مختلف فروش و بازاریابی و خدمات پس از فروش نیستند.



مدیران و مالکین کسب و کار زمان بسیار بیشتری نسبت به قبل برای تمرکز بر رشد کسب و کار خواهند داشت چون دیگر درگیر جزئیات و نگران صحت پیشبرد کارها در بخش‌های مختلف فروش و بازاریابی و خدمات پس از فروش نیستند.



چرا پایا کسب؟



ما به شما سیستم و ساختار ارائه می‌دهیم نه ابزار، اعضای تیمتان به طور کامل در مسیر پیشرفت و سیستم‌سازی مشارکت می‌کنند و این ارزش در سازمان شما باقی می‌ماند.

هدف ما فقط رشد فروش شما نیست بلکه ایجاد امکان رشد در کسب و کار شماست.

راهکارها



CRM پیشرفته (Advanced Solution)

مدیریت پیشرفته ارتباط با مشتری؛ یکپارچه، خودکار، و داده محور برای تصمیم گیری.



CRM پایه (Basic Solution)

مدیریت ساده ارتباط با مشتری، پایه ای برای رشد هوشمندانه کسب و کار



هوش تجاری (Business Intelligence)

تحلیل داده، کشف الگو و تصمیم گیری دقیق و هدفمند مدیریتی



بواسطه این راهکار شما قادر خواهید بود:

✂ تعاریف پایه اعم از واحدهای سازمانی، نقش‌ها و سمت‌ها، کاربران و سطح دسترسی ایشان به قسمت‌های مختلف نرم افزار، ساختار درختواره‌ای خانواده محصولات و اقلام زیرمجموعه آن‌ها، تعاریف و تقسیم بندی‌های جغرافیایی و ... را تعریف نمایید.

✂ بازاریابی را از مرحله جذب سرخ آغاز نموده، سرخ‌های مشتاق را به فرصت فروش تبدیل کرده و با امکانات پایپ‌لاین فروش ضمن ارائه پیشنهاد قیمت و انجام مذاکرات نهایی، هر فرصت را با یک فروش موفق و ثبت سفارش، نهایی کنید.

✂ گزارشاتی از نتایج و وضعیت فروش را ایجاد کرده و جهت افزایش فروشتان برنامه‌ریزی کنید.

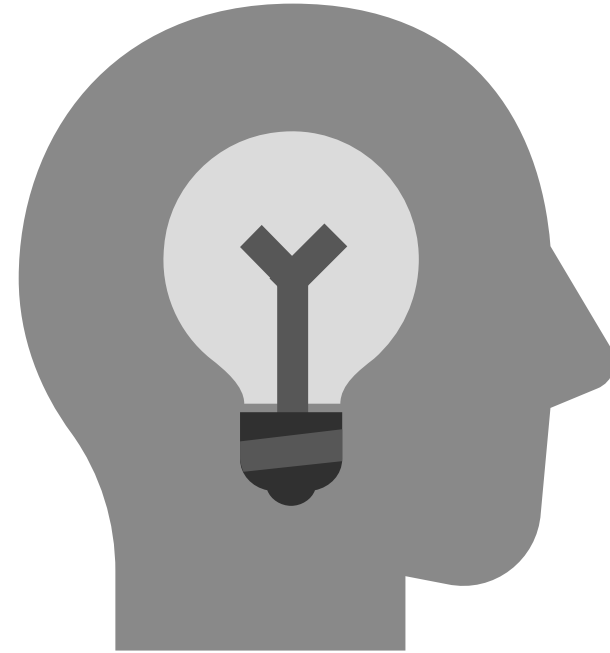
✂ فعالیتهای انجام شده اعم از ایمیل، پیامک، تماس تلفنی و جلسات حضوری که در فرایندهای مختلف کسب و کار در حوزه‌های فروش، بازاریابی و خدمات پس از فروش انجام شده است را رصد و گزارشات عملکرد تیم‌های خود را ایجاد و ارزیابی کنید.



راهکار CRM پایه (Basic Solution)



راهکار پایه CRM پایا کسب ابزارها و امکانات پایه در مدیریت فروش، بازاریابی و خدمات پس از فروش را در اختیار شما قرار می‌دهد.



دهوش تجاری (Business Intelligence)



نقطه عطف رشد و سبقت گرفتن از رقبا در کورس رقابت در بازارهای مختلف برای هر کسب و کاری بهره‌مندی از گزارشات صحیح و دقیق برای تصمیم‌سازی و طراحی اهداف و استراتژی‌های رسیدن به آن‌هاست. راهکار هوش تجاری یک دید 360 درجه و دقیق به شما خواهد داد تا با تحلیل گزارشات و ارزیابی شاخص‌های کلیدی عملکرد در کسب و کارتان از جهات مختلف، بتوانید بهترین تصمیمات را در جهت رشد سریع و هدفمند اخذ کرده و آن‌ها را اجرا کنید.

بررسی نیازهای مدیریتی و فرآیندی برای تعریف شاخص‌های کلیدی (KPI)

☞ اتصال امن به کلیه پایگاه های داده و نرم افزارهای سازمانی اعم از نرم افزار ERP، CRM، نرم افزارهای مالی، تولید، انبار، منابع انسانی و ...

✂ طراحی داشبوردهای مدیریتی برای سطوح مختلف سازمان (مدیران ارشد، میانی، کارشناسان)

✂ آموزش تیم‌ها و مدیران جهت کار با گزارشات و به‌روزرسانی آسان داشبوردها

توسعه و نگهداری مستمر جهت انطباق با نیازهای جدید سازمان

ماژول‌ها



مدیریت شکایات

مدیریت حرفه‌ای فرآیند رسیدگی به شکایات مشتریان



مدیریت جلسات

مدیریت فعالیت‌ها و چارچوب‌های تعریف شده در جلسات به عنوان عنصر اصلی همراستایی تیم‌ها



مدیریت چابک پروژه‌ها

مدیریت هدفمند و خروجی‌های ملموس و شفاف در پروژه‌های توسعه کسب و کار



مدیریت پیامک‌ها

مدیریت ارسال و دریافت پیامک در مراحل مختلف فرآیندهای فروش و بازاریابی



مدیریت تماس‌های تلفنی

مدیریت تماس‌های ورودی و خروجی، ثبت نتایج مکالمه و امکان مرور تماس‌ها



نظرسنجی‌ها

مدیریت کارآمد فرآیندهای نظرسنجی از مشتریان



ارتباط با تلگرام

استفاده از پیام‌رسان تلگرام به صورت یکپارچه با نرم‌افزار CRM



ارتباط با واتساپ

استفاده از پیام‌رسان واتساپ به صورت یکپارچه با نرم‌افزار CRM



مدیریت ایمیل‌ها

مدیریت ایمیل‌های دریافتی و ارسالی در کمپین‌های مارکتینگ

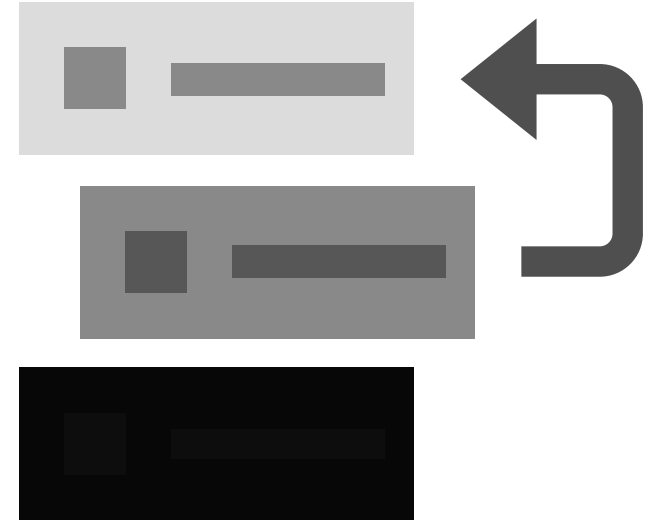


امكانات

- ✧ پروژه‌ها را به وظایف کوچک‌تر و قابل اجرا تقسیم بندی کنید.
- ✧ مسئولیت و نقش هر یک از اعضای تیم را مشخص کنید.
- ✧ زمان‌بندی، اولویت و تاریخ تکمیل هر یک از فعالیت‌ها را تعیین کنید.
- ✧ تیم خود را در یک بستر مشترک هماهنگ و همراستا نگه دارید.
- ✧ روند پیشرفت هر یک از پروژه‌ها و عملکرد هر یک از اعضای تیم را به طور کامل دنبال کنید.

مزایای کلیدی

- ✖ امکان مدیریت پروژه‌های بهبود و توسعه فروش، بازاریابی، خدمات پس از فروش و سایر بخش‌های سازمان
- ✖ طراحی اختصاصی داشبورد مدیریت پروژه‌ها جهت رصد پیشرفت پروژه و ارزیابی عملکرد اعضای تیم
- ✖ ثبت گفت‌وگوها، پیوست و اشتراک‌گذاری فایل‌ها و اقدامات مربوط به هر پروژه و فعالیت‌های مربوط به آن
- ✖ ارسال اتوماتیک اعلان و یادآوری به اعضای تیم



مدیریت چابک پروژه‌ها و فعالیت‌ها



با مازول مدیریت پروژه پایاکسب، کارها فراموش نمی‌شوند، تیم‌ها با تمرکز بالا پیش می‌روند و پروژه‌ها به نتایج مطلوب می‌رسند.

✂️ رصد نتایج اقدامات تعریف شده در جلسه، به صورت سیستمی توسط مدیران

✂️ ارجاع اتوماتیک کلیه اقداماتی که مسئول مشخص و مهلت اجرا دارند به کارتابل وظایف مسئول مربوطه

✂️ ارسال پیام یادآوری در خصوص موارد ثبت شده در هر جلسه در سررسید تعیین شده

✂️ دسترسی لحظه‌ای کلیه اعضای هر جلسه در خصوص وضعیت اقدامات تعریف شده و کاهش فعالیت‌های پیگیری نتایج جلسات

✂️ طراحی اختصاصی داشبورد رصد جلسات و نتایج حاصله

✂️ افزایش چشمگیر بهره‌وری جلسات و رشد بسیار سریع و هدفمند سازمان



مدیریت جلسات



با مازول مدیریت جلسات پایاکسب انرژی و زمان کسب و کارتان را به بهترین نحو در جهت اهداف مشخص شده متمرکز کنید.

در مازول مدیریت جلسات کلیه مراحل و گردش کار جلسات سازمان شما از مرحله درخواست جلسه، اطلاع‌رسانی محل، زمان، حاضرین و دستور جلسه به صورت سیستمی مدیریت شده و صورتجلسه را نیز پس از تعریف داده‌های حاصل از تصمیمات و اقدامات جلسه در نرم افزار به صورت آنلاین در دسترس خواهید داشت.

✂ گردش کار حرفه‌ای و دقیق با کنترل کامل جزئیات ثبت و رسیدگی به شکایات مشتریان

✂ ایجاد کارتابل مدیریت عملیات رسیدگی به شکایات و امکان رصد آخرین وضعیت شکایت توسط مدیران

✂ طبقه بندی انواع شکایات و تعریف شاخص‌های کلیدی عملکرد و طراحی داشبوردهای تحلیلی جهت رصد کامل عوامل تأثیرگذار در نارضایتی مشتریان

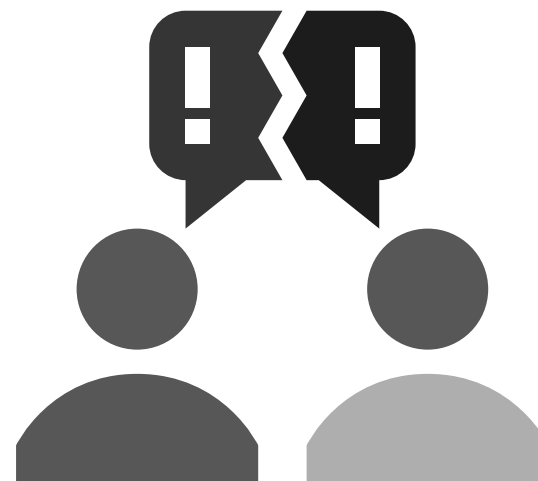
✂ مدیریت هزینه‌های رسیدگی به شکایات

✂ امکان ارزیابی عملکرد کلیه واحدهای سازمانی، اشخاص و تیم‌های مرتبط با هر شکایت

✂ امکان تعریف پروژه‌های بهبود پس از برگزاری جلسات تحلیل وضعیت شکایات

✂ یکپارچه‌سازی ماژول شکایات با کلیه ماژول‌ها و بخش‌های طراحی شده به صورت اختصاصی در CRM

✂ امکان انجام نظرسنجی نسبت به میزان رضایت مشتریان از روند رسیدگی به شکایت



مدیریت شکایات



جزئیات فرآیند رسیدگی به شکایات مهمترین عامل تأثیرگذار در جلب رضایت و تمایل مشتریان به همکاری مجدد با کسب و کار شماست. با ماژول مدیریت شکایات ریسک عدم رضایت و ریزش مشتریان شاکی را کاهش داده و مشتریان ارزشمند خود را حفظ کنید.



مدیریت نظرسنجی‌ها



با مازول مدیریت نظرسنجی‌ها از جنبه‌های مختلف از نگاه مشتریان نسبت به کسب و کارتان آگاه شوید و از این اطلاعات ارزشمند برای برندسازی و رشد مستمر بهره ببرید.

✂ امکان تعریف انواع سوالات نظرسنجی با انواع روش‌های پاسخ و امتیازدهی

✂ اتوماسیون فرآیند نظرسنجی و امکان یکپارچه‌سازی با سایر مازول‌ها نظیر ایمیل، پیامک و ... به همراه ثبت خودکار پاسخ‌های مخاطبان

✂ طراحی کارتابل‌ها و نماهای حرفه‌ای مدیریت عملیات نظرسنجی جهت افزایش دقت، سرعت و سهولت کاربران

✂ طراحی داشبوردهای تحلیلی از شاخص‌های هدف گذاری شده در هر نظرسنجی

✂ امکان تعریف پروژه‌های بهبود وابسته به نتایج تحلیلی نظرسنجی‌ها با استفاده از مازول مدیریت پروژه‌ها

✂ امکان تعریف کمپین‌های متنوع جهت پاسخ به نظرات ارائه شده توسط مشتریان براساس سناریوهای مختلف بازاریابی

✂ اتوماسیون تعریف وظایف پیگیری و ارجاع به واحدهای مسئول جهت پیگیری امور مشتریان براساس نظرات و دغدغه‌های مطرح شده از سوی هر مشتری

مدیریت تماس‌های ورودی

امکان مشاهده POP-UP تماس تلفنی و اطلاعات تماس گیرنده به صورت همزمان برای تماس مشاهده شده و تماس‌های پشت خط

پشتیبانی از تمامی شماره تماس‌های ثبت شده در CRM

ثبت اتوماتیک رکورد تماس تلفنی و امکان اضافه کردن اطلاعات و جزئیات مکالمه

امکان تبدیل تماس‌های ورودی به فرم‌های سرخ، فرصت، شخص، شرکت، پرونده و....

امکان تشخیص خط دریافت کننده تماس

عدم وابستگی مازول تماس به در دسترس بودن شبکه یا روشن بودن سیستم کاربر

مدیریت تماس‌های ورودی

امکان برقراری تماس خروجی بدون نیاز به شماره‌گیری و تنها با یک کلیک

امکان مشاهده تمامی شماره تماس‌های فرد یا شرکت مورد نظر و انتخاب گزینه مورد نظر برای برقراری تماس

امکان ثبت خودکار رکورد تماس تلفنی در CRM به محض برقراری تماس

امکان تبدیل تماس‌های خروجی به فرم‌های سرخ، فرصت، شخص، شرکت، پرونده و....

امکان تعریف چندین خط تلفن و انتخاب خطوط برای هر تماس یا تعیین خط پیش فرض به ازای انواع تماس یا به ازای یک کاربر خاص

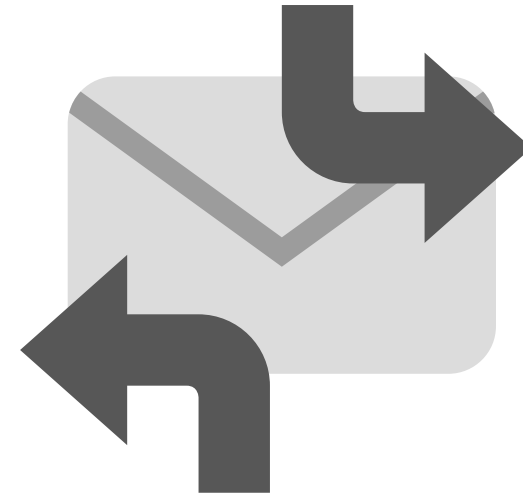


مدیریت تماس‌های تلفنی



می‌توانید در چند شعبه فیزیکی متفاوت به صورت یکپارچه از طریق یک نرم‌افزار CRM تماس‌های خود را مدیریت کنید.

امکان طراحی داشبورد مدیریت کلیه تماس‌ها و بررسی شاخص‌های عملکردی به تفکیک واحدهای سازمان، تیم‌ها و اعضای هر یک از تیم‌ها در این مازول وجود دارد.



مدیریت ایمیل‌ها

⌘⌘⌘⌘⌘⌘⌘⌘⌘⌘⌘⌘⌘⌘⌘⌘⌘⌘

⌘ یکپارچگی با گوگل آنالیتیکز (Google Analytics) جهت tracking کمپین‌های ارسالی در داخل محیط آنالیتیکز

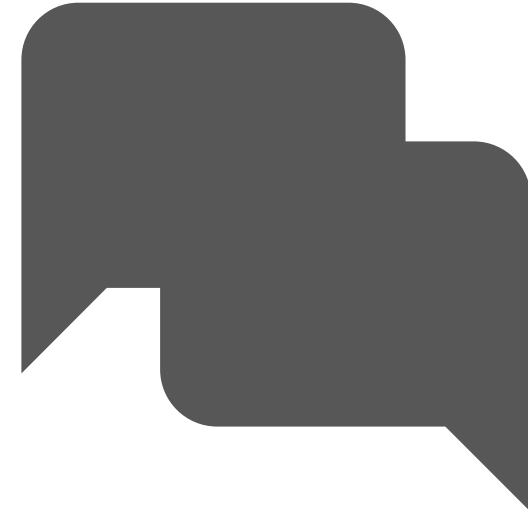
⌘ امکان تعریف قالب آماده بسته به نیازهای متنوع سازمان اعم از تعاملات داخلی، خارجی، رسمی و غیررسمی و ...

⌘ امکان درج زمانبندی جهت ارسال یا همگام‌سازی (Sync) کمپین

⌘ لینک به شبکه‌های اجتماعی

⌘ یکپارچگی کامل با MailChimp و Microsoft Dynamics 365

⌘ قابلیت Merge tag جهت درج اطلاعات افراد در ایمیل‌های ارسالی



مدیریت دریافت و ارسال پیامک



تعریف شماره‌های اختصاصی برای هر کاربر هنگام ارسال و دریافت پیامک

ایجاد گردش کار ارسال پیامک خودکار با کاربردهای بسیار متنوع

انواع گزارش‌گیری از پیامک‌های ارسالی و دریافتی مانند وضعیت‌های مختلف پیامک، تعداد و بازه‌های زمانی ارسال و دریافت پیامک، فعالیت‌های انجام شده بر روی پیامک توسط کارکنان و ...

ارسال پیام‌های گروهی به لیست‌های بازاریابی و کمپین‌های مختلف

امکان تعریف قالب‌های متعدد به صورت پیش فرض جهت ارسال انواع پیامک

مشاهده میزان شارژ ریالی باقیمانده از پنل پیامک بدون نیاز به مراجعه به پنل

امکان غیر فعال کردن پیامک‌های دریافت از کاربران تنها با یک پیامک (برای مشتریانی که تمایل به دریافت پیامک ندارند).

تفکیک کلمات متن پیامک‌های ورودی و استفاده از آن‌ها در سناریوهای مختلف

قابلیت تنظیم سطح دسترسی کاربران جهت ارسال و مشاهده پیامک‌های تکی و گروهی

رهگیری و بروزرسانی وضعیت پیامک از لحظه ارسال به مخابرات تا لحظه رسیدن به تلفن کاربر مورد نظر به صورت خودکار

امکان تنظیم دریافت پیامک در بازه زمانی دلخواه

قابلیت ارسال مجدد پیامک‌های ارسال نشده به صورت خودکار

پشتیبانی از زبان‌های فارسی و انگلیسی

ثبت تنظیمات دریافت مخاطبین، تصویر مخاطبین و اعضای یک گروه

ثبت پیام‌های ارسالی و دریافتی از گروه

امکان ثبت چندین حساب کاربری واتساپ

امکان نمایش وضعیت پیام‌های ارسالی و دریافتی در CRM

امکان ارائه دسترسی و مجوز ارسال پیام واتساپ به افراد داخل CRM

امکان ارسال و دریافت پیام واتساپ با محتوای متن، تصویر، فیلم و موقعیت جغرافیایی

به‌روزرسانی (Sync) اطلاعات از طریق گردش کار در خلال فرآیندهای سازمانی

امکان ارسال پیام واتساپ به مخاطبین و گروه‌ها از طریق گردش کار و در خلال فرآیندهای سازمانی

داشبورد کامل از ارتباطات واتساپی سازمان



ارتباط با واتساپ

❖❖❖❖❖❖❖❖❖❖

❖ امکان مشاهده کلیه فعالیت‌های واتساپی بر روی پروفایل شخص، شرکت و یا سرخ (مشتری بالقوه) مربوطه

❖ امکان ارسال پیام واتساپ پویا (تکمیل اطلاعات به صورت خودکار از اطلاعات پروفایلی)

❖ امکان ارسال و دریافت پیام واتساپ به اشخاص، شرکت‌ها، سرخ‌ها (مشتریان بالقوه) و کاربران

❖ امکان به‌روزرسانی (Sync) مخاطبین، تصویر مخاطبین، گروه‌ها و اعضای یک گروه بر روی هر خط واتساپ

✂ ثبت تنظیمات دریافت مخاطبین، تصویر مخاطبین و اعضای یک گروه

✂ ثبت پیام‌های ارسالی و دریافتی از گروه

✂ ساخت کانال و گروه از CRM و عضو کردن اشخاص CRM در آن‌ها

✂ اضافه شدن عکس پروفایل اشخاص در CRM

✂ امکان ایجاد زمانبندی در ارسال پیام‌ها

✂ امکان مشاهده تعداد نفراتی که پست منتشر شده در کانال را مشاهده کرده‌اند

✂ مشخص شدن فردی که شما را عضو گروهی کرده است در محیط CRM

✂ امکان جواب دادن (reply کردن) پیام‌ها و ثبت نسبت پیام‌های reply شده

✂ به‌روزرسانی وضعیت اتصال یک کاربر

✂ به‌روزرسانی اطلاعات حساب کاربری شرکت‌ها در نرم افزار Telegram

✂ حذف پیام یا غیر فعال کردن آن

✂ تعیین دسترسی‌ها و مجوز ارسال پیام تلگرام



ارتباط با تلگرام

✂✂✂✂✂✂✂✂✂✂

✂ امکان چک کردن وجود شماره در تلگرام

✂ Sync شدن پیام‌های تلگرام در صورت ارسال از یک client دیگر

✂ ثبت پیام‌های ارسالی و دریافتی از کانال، گروه و شخص

✂ ارسال مستقیم از اپلیکیشن تلگرام

✂ Sync شدن تمام اشخاص بعد از ثبت و verify شدن حساب شرکت

✂ وجود تنظیماتی برای ثبت اعضای گروه در صورت عضو شدن در آن گروه



پایاکاسب

www.payakاسب.com

تماس با ما



نشانی 

تهران، هروی، خیابان استاد حسن بنا، میدان شریفی،
پلاک 964، واحد 10

تلفن تماس 

021-91094459

واحد پشتیبانی 

support@payakاسب.com

واحد فروش 

sales@payakاسب.com

كسب تون پايا

❧ ❧❧❧❧❧❧ ❧❧❧❧❧ ❧ ❧❧❧❧





www.payakasb.com