شرکت تارال

1389

پلتفرم مدیریت ارتباط با مشتری

CRM

معرفی شرکت

شرکت نرم‌افزاری **تارال** با بیش از یک دهه تجربه، یک شرکت پیشرو در طراحی و پیاده‌سازی سامانه‌های نرم‌افزاری فرآیندمحور و تخصصی در ایران است.

ما کار خود را در سال ۱۳۸۹ آغاز کردیم و با تمرکز بر نوآوری، نیاز واقعی مشتریان و اجرای دقیق فرآیندها، توانستیم در مدت کوتاهی به یکی از برندهای شناخته‌شده کشور در حوزه CRM ، ERP، و سیستم‌های یکپارچه تبدیل شویم.

چه چیزی تارال را متمایز می‌کند؟

- **طراحی بومی و خلاقانه :**

برخلاف بسیاری از نرم‌افزارهای ترجمه‌شده یا وارداتی، محصولات تارال از پایه برای بازار ایران طراحی شده‌اند. این یعنی زبان، فرهنگ کاری، پیچیدگی‌های فروش، و ساختارهای مالی ایران به‌درستی در سیستم پیاده‌سازی شده‌اند.

- **فرآیندمحوری و انعطاف عملیاتی:**

ما معتقدیم هر سازمان مسیر فروش و تعامل مختص به خود را دارد. به همین دلیل نرم‌افزارهای ما کاملاً فرآیندمحور، ماژولار و قابل تنظیم هستند، از تعریف مراحل فروش تا شخصی‌سازی نقش‌ها و دسترسی‌ها.

- **تجربه اثبات‌شده در پروژه‌های بزرگ :**

از اجرای پروژه برای اداره آب و فاضلاب گرفته تا طراحی سامانه‌های MIS استانی برای استانداری‌ها و توسعه پلتفرم‌های SaaS ، ما ثابت کرده‌ایم توان اجرای پروژه‌های پیچیده و در سطح ملی را داریم.

- **ترکیب تخصص فنی با بینش کسب‌وکار :**

تیم ما ترکیبی است از مهندسان نرم‌افزار، تحلیل‌گران کسب‌وکار، متخصصان UI/UX و مدیران پروژه که هدف مشترکشان، خلق راهکارهایی است که واقعاً کار کنند.

معرفی ارتباط با مشتری

چرا CRM تارال؟

1. **ماژول داشبورد:** برای نمایش لحظه‌ای اطلاعات مهم
2. **ماژول تنظیمات:** برای تعریف ساختارهای سازمانی و جریان‌های فروش
3. **ماژول مشتریان:** ثبت اطلاعات کامل و جامع مشتریان حقیقی و حقوقی
4. **ماژول پرسنل و دسترسی‌ها:** کنترل دقیق سطوح دسترسی کاربران
5. **ماژول گزارشات تحلیلی:** ارائه اطلاعات دقیق جهت تصمیم‌گیری

CRM یا مدیریت ارتباط با مشتری (Customer Relationship Management) یک پلتفرم نرم‌افزاری جامع است که برای مدیریت، بهبود و تحلیل ارتباطات یک سازمان با مشتریان فعلی و بالقوه طراحی شده است. هدف اصلی آن، افزایش فروش، حفظ مشتریان، و بهینه‌سازی فرآیندهای بازاریابی و خدمات پس از فروش است.

چرا از CRM استفاده می‌شود؟

1. افزایش بهره‌وری تیم فروش و بازاریابی:
   پیگیری و تحلیل خودکار فرآیندهای فروش.
   ذخیره و مدیریت سرنخ‌های فروش، پیش‌فاکتورها و فاکتورها.
2. بهبود تجربه مشتری:
   ارائه خدمات شخصی‌سازی‌شده.
   ثبت کامل تعاملات با هر مشتری.
3. تصمیم‌گیری هوشمندانه با داده‌های دقیق:
   داشبورد لحظه‌ای برای مانیتورینگ.
   گزارش‌های تحلیلی از عملکرد فروش، مشتریان و پرسنل.
4. افزایش شفافیت و نظم در سازمان:
   تخصیص دقیق وظایف و مدیریت دسترسی‌ها.
   پیگیری فعالیت‌ها، یادداشت‌ها، یادآورها و اعلان‌ها.

ماژول های کلیدی CRM

داشبورد مدیریتی

داشبورد نرم‌افزار CRM به شما امکان می‌دهد که به صورت دقیق و لحظه‌ای اطلاعات مهم و فعالیت‌های روزمره کسب و کار خود را مشاهده و مدیریت کنید. این قابلیت به شما کمک می‌کند تا تصمیمات سریع و مبتنی بر داده‌ها بگیرید و عملکرد کسب و کار خود را بهبود بخشید.داشبورد CRM تارال یک نمای زنده و قابل شخصی‌سازی از اطلاعات کلیدی روزانه کسب‌وکار است. کاربران می‌توانند با توجه به نقش سازمانی خود، ویجت‌های متناسب را انتخاب کرده و تجربه‌ای دقیق، ساده و هدفمند از مدیریت روزمره داشته باشند.

- مانیتورینگ سریع و لحظه‌ای اطلاعات مهم برای مدیران و کارشناسان
- انتخاب و چیدمان دلخواه ویجت‌ها برای مشاهده:
  - ✓ چک‌ها
  - ✓ فاکتورها
  - ✓ پیش‌فاکتورها
  - ✓ مشتریان روز
  - ✓ فعالیت‌های شخصی
  - ✓ اعتبارات
- قابلیت درگ و جابه‌جایی ویجت‌ها برای تنظیم نمای دلخواه
- سفارشی‌سازی بر اساس نقش کاربر :از پرسنل فروش تا مدیر ارشد
- به‌روزرسانی اطلاعات به‌صورت Real-Timeبرای تصمیم‌گیری سریع

ماژول های کلیدی CRM

تنظیمات

بخش تنظیمات در CRM تارال، نقطه شروع هوشمندسازی و نظم‌دهی به کل فرآیندهای سازمانی است. این ماژول به مدیران اجازه می‌دهد ساختار کسب‌وکار خود را بر اساس مدل واقعی عملیات تعریف و شخصی‌سازی کنند.

ارزش افزوده این ماژول در عمل:

با تعریف درست تنظیمات، شما یک چرخه فروش کاملاً قابل پیگیری، گزارش‌پذیر و منسجم خواهید داشت. این زیرساخت، پایه‌گذار کارکرد صحیح تمامی ماژول‌های دیگر از جمله معاملات، مشتریان و پرسنل خواهد بود.

چه امکاناتی در اختیار دارید؟

- تعریف انواع سازمان‌ها (مثلاً صنعتی، پخش، خدماتی و...)
- تعیین فعالیت‌های خاص هر سازمان با رنگ و آیکون دلخواه
- ایجاد، ویرایش و حذف روندهای فروش (از سرنخ تا فاکتور)
- تعریف و دسته‌بندی دلایل موفقیت یا شکست معاملات
- تعریف سمت‌های شغلی پرسنل برای انتساب دقیق وظایف

همچنین می‌توانید هر فعالیت را با رنگ، آیکون و نمایش دلخواه تنظیم کرده و سیستم را به‌شکلی منعطف، دقیق و متناسب با ساختار خودتان بسازید.

ماژول های کلیدی CRM

مدیریت حساب‌های مشتری

ماژول مدیریت حساب‌ها در CRM تارال، یک پایگاه داده جامع و پویا برای ثبت، تحلیل و پیگیری مشتریان حقیقی و حقوقی است. این بخش به شما کمک می‌کند تا دید ۳۶۰ درجه‌ای نسبت به هر مشتری داشته باشید و تعاملات سازمان‌تان را هدفمند و شفاف مدیریت کنید.

ایجاد یک پایگاه اطلاعاتی کامل از مشتریان برای تحلیل دقیق رفتار، بهبود خدمات و افزایش وفاداری مشتری.

- مستندسازی کامل روابط و تعاملات با مشتریان
- امکان ردیابی تاریخچه فعالیت‌ها و خریدها در هر لحظه
- افزایش رضایت مشتری با دسترسی سریع به سوابق
- تسهیل در تقسیم وظایف فروش و پشتیبانی بین پرسنل

- ثبت اطلاعات مشتری (حقیقی / حقوقی) کارمندان و سمت‌ها
- پیگیری کلیه تعاملات و معاملات مرتبط با هر مشتری
- دسته‌بندی فعالیت‌ها و معاملات به تفکیک وضعیت
- امکان تعریف شیوه آشنایی مشتری با سازمان
- مشاهده مشتریان بدون نماینده اختصاص‌یافته
- درج یادداشت‌ها و توضیحات تکمیلی برای هر مشتری

ماژول های کلیدی CRM

مدیریت معاملات

ماژول مدیریت معاملات درCRM تارال، هسته مرکزی مدیریت فرآیند فروش و خرید است. این ماژول با قابلیت ثبت، پیگیری و تحلیل معاملات در مراحل مختلف، به سازمان‌ها کمک می‌کند تا تمامی تراکنش‌های تجاری با مشتریان و تأمین‌کنندگان را شفاف، مستند و قابل پیگیری نگه دارند.

ایجاد یک چارچوب سازمان‌یافته برای مدیریت کامل و دقیق فرآیندهای خرید و فروش، با تمرکز بر شفافیت، مستندسازی و تسهیل تصمیم‌گیری.

- ردیابی دقیق مراحل فروش از مذاکره تا نهایی‌سازی
- مستندسازی ارتباطات و فعالیت‌ها برای هر معامله
- بهبود مدیریت زمان، اولویت‌بندی و تخصیص منابع فروش
- پشتیبانی از تحلیل عملکرد تیم فروش و روندهای معاملاتی

- نمایش معاملات خرید و فروش بر اساس وضعیت
- افزودن معاملات جدید در دسته فروش یا خرید
- ثبت و مشاهده فعالیت‌های انجام‌شده در هر معامله (مثلاً تماس یا جلسه)
- مشاهده محصولات مرتبط با هر معامله
- ویرایش معامله پیش از نهایی‌سازی یا لغو
- امکان اعمال تخفیف، اعتبار و پیوست‌کردن مستندات در فرآیند معامله

ماژول های کلیدی CRM

مدیریت پرسنل

ماژول مدیریت پرسنل در CRM تارال به شما این امکان را می‌دهد تا تمامی کارکنان سازمان را به‌صورت دقیق، طبقه‌بندی‌شده و امن مدیریت کنید. از ثبت اطلاعات پایه تا تعیین سطح دسترسی و انتساب مشتریان، همه چیز در اختیار شماست.

ایجاد یک ساختار سازمانی دقیق و امن، با کنترل کامل بر وظایف و مجوزهای هر کاربر در سیستم.

- کاهش خطاهای مدیریتی از طریق کنترل دسترسی
- توزیع هوشمند وظایف بین اعضای تیم
- افزایش امنیت اطلاعات مشتریان و داده‌های حساس
- نظارت یکپارچه و شفاف بر عملکرد کاربران

- افزودن، ویرایش و حذف پرسنل با اطلاعات کامل (کد، تصویر، امضا)
- تخصیص نقش‌ها و سطح دسترسی (مدیر، کارشناس، ناظر و...)
- فعال‌سازی یا غیرفعالسازی حساب پرسنل
- اختصاص مشتریان به پرسنل خاص و مشاهده سوابق تعامل
- بررسی مشتریان بدون مالک (مشتریانی که هنوز به پرسنل اختصاص نیافته‌اند)
- تنظیم کلمه عبور، اطلاعات تماس و مشخصات فردی پرسنل

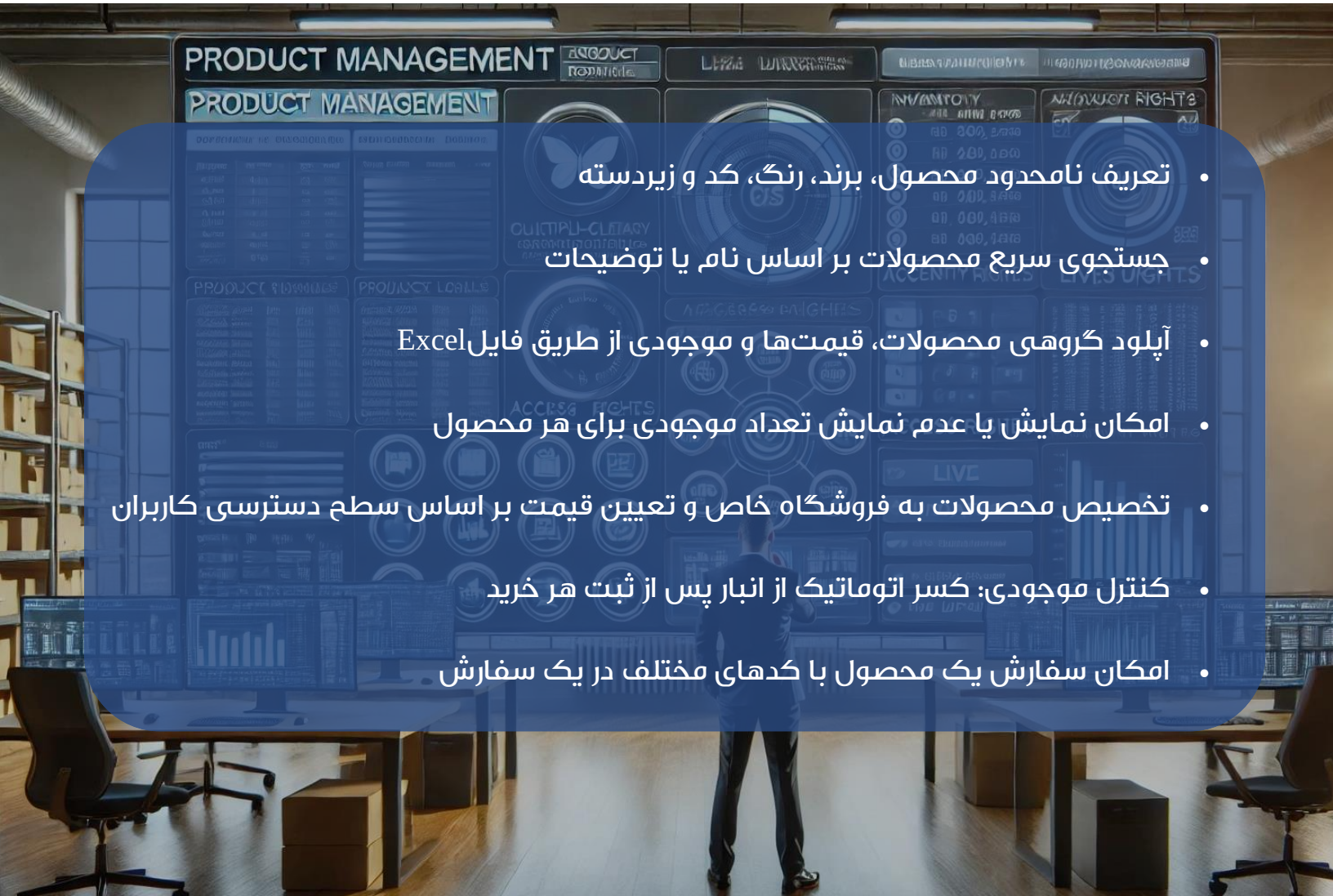
ماژول های کلیدی CRM

مدیریت محصولات

ماژول مدیریت محصولات در CRM تارال، بستری کامل و منعطف برای تعریف، دسته‌بندی و کنترل موجودی محصولات است. این ماژول به کسب‌وکار شما امکان می‌دهد محصولات را در ساختاری منظم، با ویژگی‌های متنوع و با پشتیبانی از چند قیمت و چند سطح دسترسی، مدیریت کند.

ایجاد ساختاری دقیق، منظم و به‌روزرسانی‌شونده برای محصولات، به‌منظور افزایش سرعت فروش، بهبود تجربه کاربر و کاهش خطای انبارداری.

- سازماندهی ساده و کامل برای تنوع بالای محصولات
- امکان مدیریت حرفه‌ای قیمت‌گذاری در کانال‌های فروش مختلف
- کنترل خودکار موجودی و جلوگیری از فروش بیش از ظرفیت
- هم‌راستاسازی تیم فروش و انبار بر پایه اطلاعات دقیق و به‌روز



- تعریف نامحدود محصول، برند، رنگ، کد و زیردسته
- جستجوی سریع محصولات بر اساس نام یا توضیحات
- آپلود گروهی محصولات، قیمت‌ها و موجودی از طریق فایلExcel
- امکان نمایش یا عدم نمایش تعداد موجودی برای هر محصول
- تخصیص محصولات به فروشگاه خاص و تعیین قیمت بر اساس سطح دسترسی کاربران
- کنترل موجودی: کسر اتوماتیک از انبار پس از ثبت هر خرید
- امکان سفارش یک محصول با کدهای مختلف در یک سفارش

ماژول های کلیدی CRM

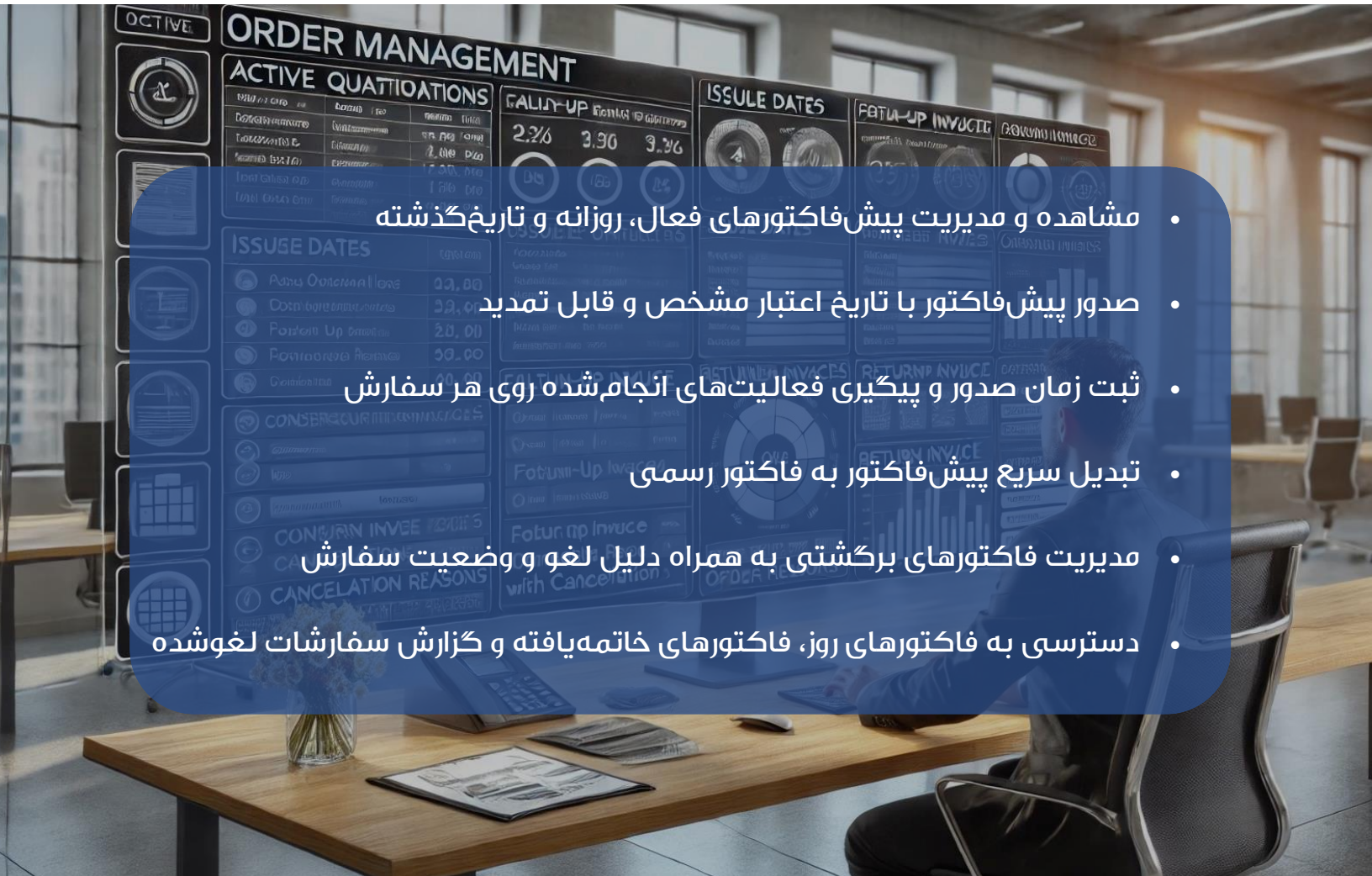
مدیریت سفارشات

ماژول مدیریت سفارشات در CRM تارال، به شما امکان می‌دهد تا تمامی مراحل فروش – از صدور پیش‌فاکتور تا فاکتور رسمی و حتی فاکتور برگشتی – را با دقت، سرعت و قابلیت پیگیری بالا مدیریت کنید.

این سیستم به شکل ساختاریافته طراحی شده تا اطلاعات سفارشات روز، سوابق خرید مشتریان، و فاکتورهای جاری یا لغوشده را به‌راحتی در دسترس قرار دهد.

ارائه یک چرخه سفارش شفاف و دقیق از ابتدا تا پایان، برای افزایش سرعت پردازش، جلوگیری از خطا و بهبود تجربه مشتری.

- جلوگیری از دوباره‌کاری و تداخل در سفارشات
- امکان پیگیری دقیق وضعیت هر سفارش در هر لحظه
- ثبت تاریخچه کامل تعاملات مرتبط با هر پیش‌فاکتور یا فاکتور
- بهبود فرآیند مالی و انبار با اطلاعات دقیق از معاملات جاری و گذشته



- مشاهده و مدیریت پیش‌فاکتورهای فعال، روزانه و تاریخ‌گذشته
- صدور پیش‌فاکتور با تاریخ اعتبار مشخص و قابل تمدید
- ثبت زمان صدور و پیگیری فعالیت‌های انجام‌شده روی هر سفارش
- تبدیل سریع پیش‌فاکتور به فاکتور رسمی
- مدیریت فاکتورهای برگشتی به همراه دلیل لغو و وضعیت سفارش
- دسترسی به فاکتورهای روز، فاکتورهای خاتمه‌یافته و گزارش سفارشات لغوشده

ماژول های کلیدی CRM

مدیریت گزارشات

ماژول مدیریت گزارشات در CRM تارال، نقش مرکز فرماندهی داده‌ها را برای سازمان شما ایفا می‌کند. این بخش به شما امکان می‌دهد با چند کلیک، گزارش‌های تحلیلی دقیق از وضعیت فروش، عملکرد پرسنل، روند معاملات و رفتار مشتریان تهیه کنید.

ایجاد امکان تحلیل دقیق و سریع برای مدیران و تیم‌ها جهت تصمیم‌گیری آگاهانه و مبتنی بر داده.

- شفاف‌سازی عملکرد فروش و پرسنل
- شناسایی نقاط قوت و گلوگاه‌های کسب‌وکار
- بهینه‌سازی استراتژی‌ها بر اساس داده‌های واقعی
- تسریع در واکنش مدیریتی با دسترسی به آمار لحظه‌ای

- گزارش فروش (تعداد / مبلغ / بازه زمانی)
- پرفروش‌ترین و کم‌فروش‌ترین محصولات
- دلایل موفقیت یا شکست معاملات (با تحلیل نموداری)
- گزارش عملکرد فردی پرسنل
- گزارش‌های مبتنی بر منطقه جغرافیایی (مثلاً استان‌ها)
- بررسی فعالیت‌ها، چک‌ها، اعتبارات و فاکتورها

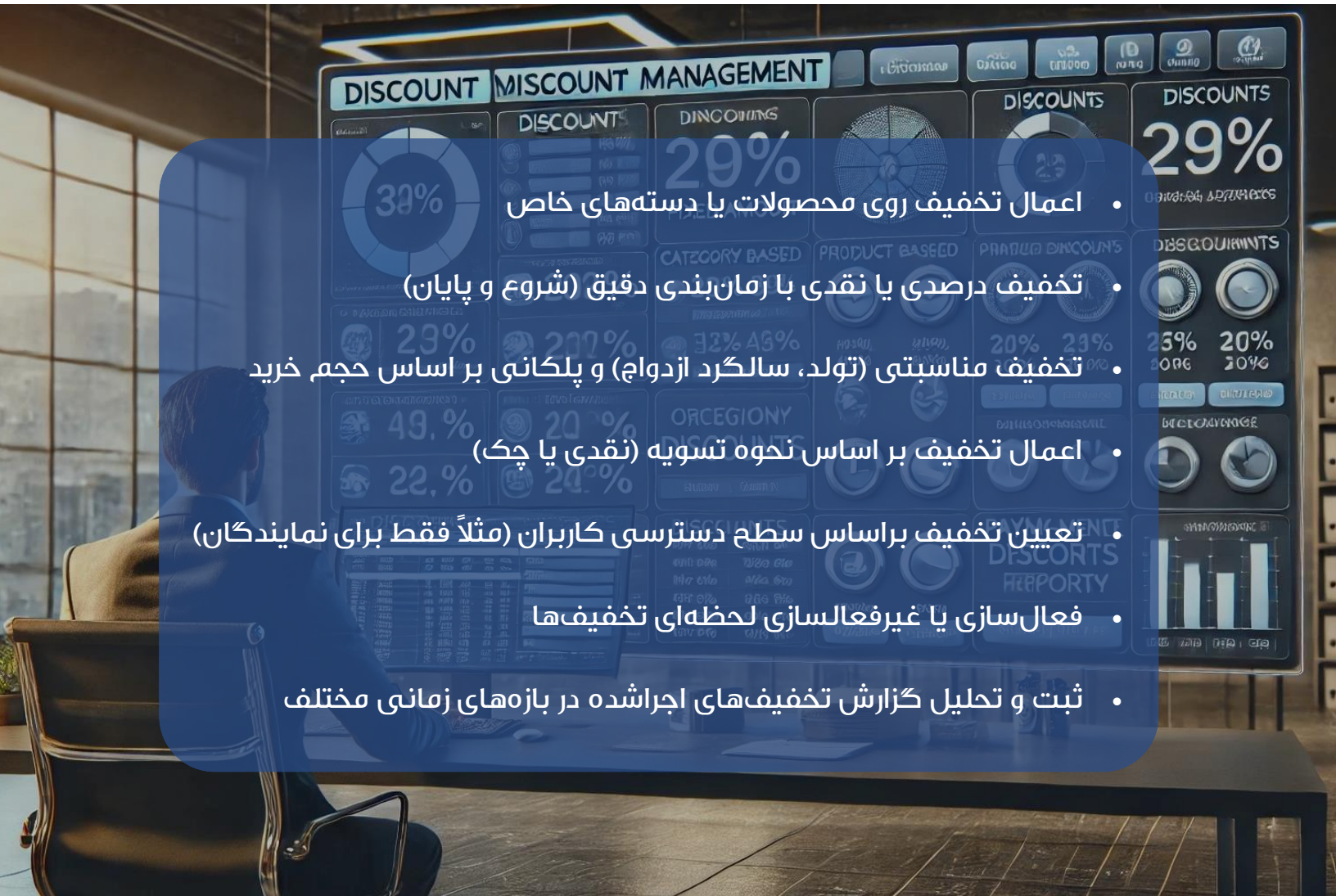
ماژول های پیشرفته و انحصاری

مدیریت تخفیفات

ماژول مدیریت تخفیفات در CRM تارال، یک ابزار قدرتمند برای اجرای برنامه‌های تشویقی، پاداش‌دهی و ترغیب مشتریان به خرید بیشتر است. این بخش به شما امکان می‌دهد تا انواع تخفیف‌ها را هدفمند، زمان‌دار و متناسب با شرایط مشتری تعریف و کنترل کنید.

افزایش فروش و حفظ مشتری با سیاست‌های تخفیف هدفمند و انعطاف‌پذیر که با نیاز بازار هماهنگ است.

- تشویق به خرید بیشتر با ابزارهای انعطاف‌پذیر
- مدیریت کنترل‌شده کمپین‌های فروش بدون نیاز به راه‌حل‌های جانبی
- امکان اجرای دقیق برنامه‌های وفاداری و فروش ویژه
- تحلیل اثربخشی تخفیف‌ها بر درآمد و حجم فروش



- اعمال تخفیف روی محصولات یا دسته‌های خاص
- تخفیف درصدی یا نقدی با زمان‌بندی دقیق (شروع و پایان)
- تخفیف مناسبتی (تولد، سالگرد ازدواج) و پلکانی بر اساس حجم خرید
- اعمال تخفیف بر اساس نحوه تسویه (نقدی یا چک)
- تعیین تخفیف براساس سطح دسترسی کاربران (مثلاً فقط برای نمایندگان)
- فعال‌سازی یا غیرفعال‌سازی لحظه‌ای تخفیف‌ها
- ثبت و تحلیل گزارش تخفیف‌های اجراشده در بازه‌های زمانی مختلف

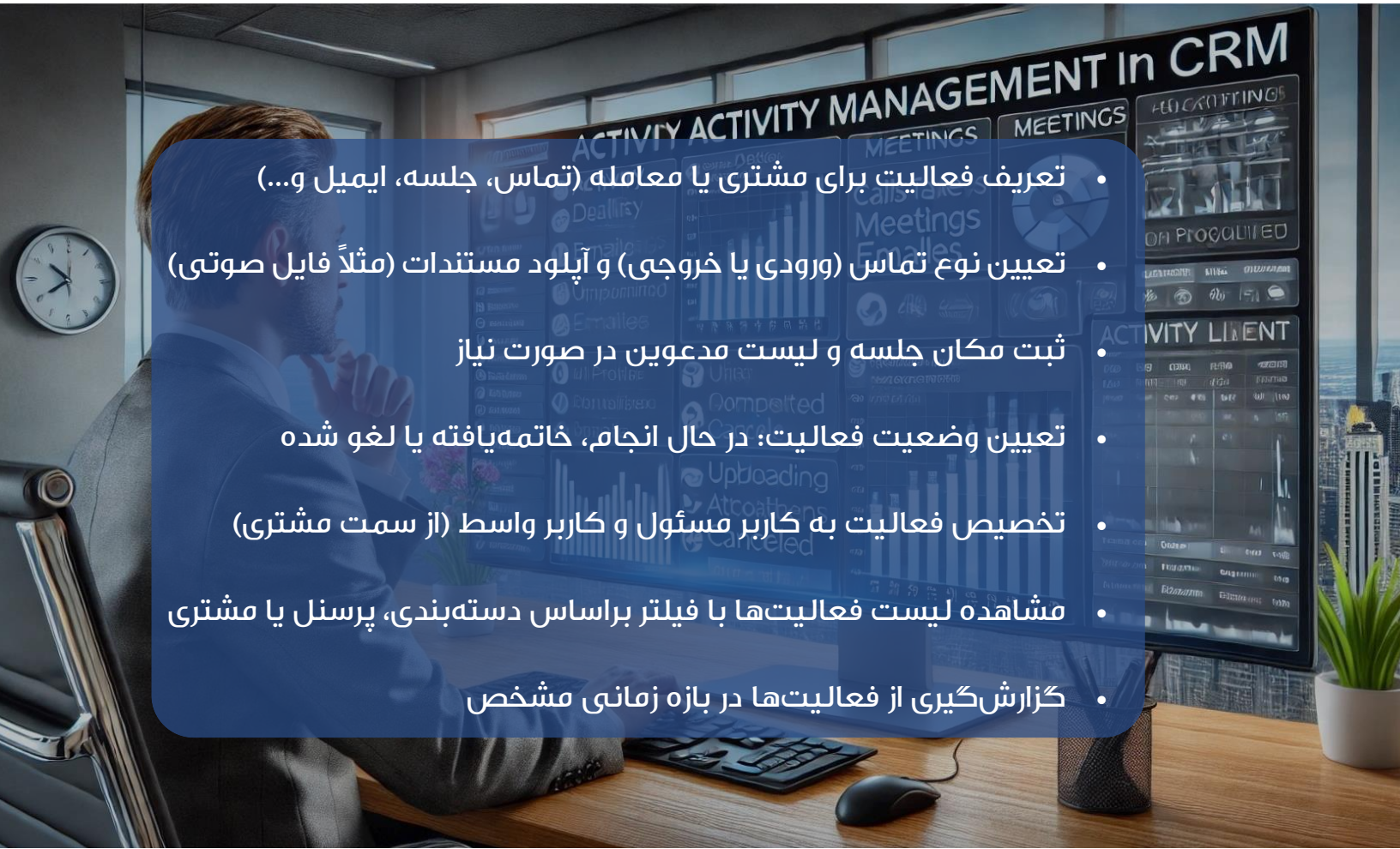
ماژول های پیشرفته و انحصاری

مدیریت فعالیت ها

ماژول مدیریت فعالیت‌ها در CRM تارال، به تیم‌های فروش، پشتیبانی و مدیریت این امکان را می‌دهد تا تعاملات روزمره با مشتریان یا درون‌سازمانی (مانند تماس‌ها، جلسات، پیگیری‌ها و...) را به‌صورت دقیق ثبت، پیگیری و تحلیل کنند. این ابزار نه‌تنها به افزایش بهره‌وری تیم کمک می‌کند، بلکه مستندسازی شفاف روابط با مشتریان را نیز ممکن می‌سازد.

ایجاد یک سیستم شفاف برای مدیریت و تحلیل تعاملات سازمان با مشتریان به‌منظور افزایش کارایی، بهبود پاسخگویی و پیگیری هدفمند وظایف.

- مستندسازی همه تعاملات در پرونده مشتری
- جلوگیری از پیگیری‌های ناقص یا فراموش‌شده
- امکان بررسی و تحلیل عملکرد پرسنل بر اساس نوع و تعداد فعالیت‌ها
- هماهنگی سریع‌تر بین تیم‌ها بر اساس فعالیت‌های ثبت‌شده



- تعریف فعالیت برای مشتری یا معامله (تماس، جلسه، ایمیل و...)
- تعیین نوع تماس (ورودی یا خروجی) و آپلود مستندات (مثلاً فایل صوتی)
- ثبت مکان جلسه و لیست مدعوین در صورت نیاز
- تعیین وضعیت فعالیت: در حال انجام، خاتمه‌یافته یا لغو شده
- تخصیص فعالیت به کاربر مسئول و کاربر واسط (از سمت مشتری)
- مشاهده لیست فعالیت‌ها با فیلتر براساس دسته‌بندی، پرسنل یا مشتری
- گزارش‌گیری از فعالیت‌ها در بازه زمانی مشخص

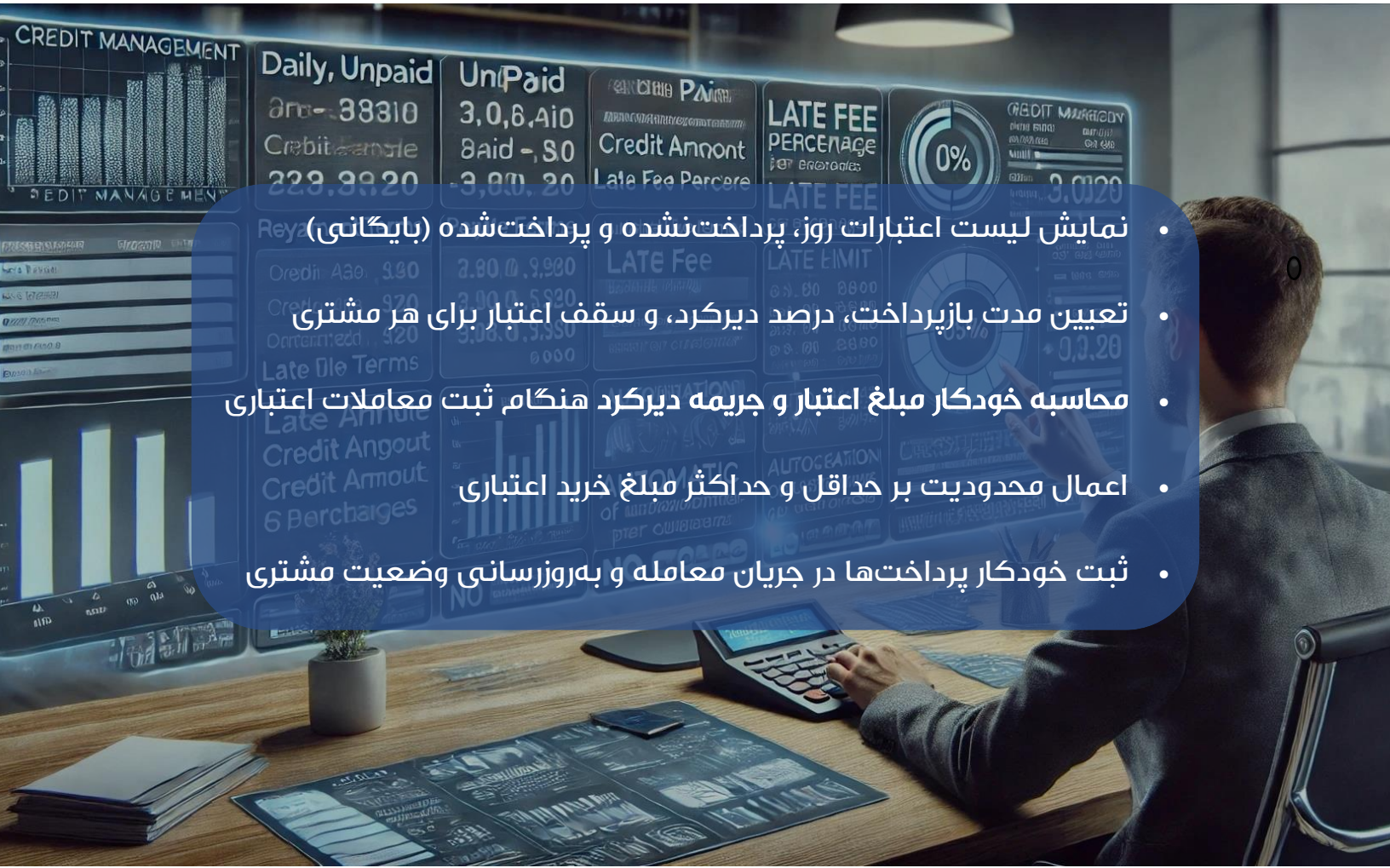
ماژول های پیشرفته و انحصاری

مدیریت اعتبارات

ماژول مدیریت اعتبارات در CRM تارال، ابزاری کلیدی برای سازمان‌هایی است که با فروش اعتباری به مشتریان خود سروکار دارند. این بخش با ارائه امکانات تحلیلی و کنترلی دقیق، به شما کمک می‌کند تا فرآیند اعتباردهی را بدون ریسک و با برنامه‌ریزی مالی مشخص مدیریت کنید.

ایجاد یک چارچوب هوشمند برای فروش اعتباری با هدف اطمینان از پرداخت به‌موقع، کنترل ریسک و افزایش اعتماد دوطرفه بین شما و مشتری.

- کاهش خطای انسانی در محاسبات اعتباری
- افزایش شفافیت در پیگیری حساب‌های اعتباری
- کمک به مدیریت جریان نقدی و جلوگیری از انباشت بدهی
- امکان تصمیم‌گیری سریع درباره شرایط اعتباری هر مشتری



- نمایش لیست اعتبارات روز، پرداخت‌نشده و پرداخت‌شده (بایگانی)
- تعیین مدت بازپرداخت، درصد دیرکرد، و سقف اعتبار برای هر مشتری
- **محاسبه خودکار مبلغ اعتبار و جریمه دیرکرد** هنگام ثبت معاملات اعتباری
- اعمال محدودیت بر حداقل و حداکثر مبلغ خرید اعتباری
- ثبت خودکار پرداخت‌ها در جریان معامله و به‌روزرسانی وضعیت مشتری

ماژول های پیشرفته و انحصاری

مدیریت چک

ماژول مدیریت چک‌ها در CRM تارال، یک ابزار تخصصی برای ثبت، پیگیری، بررسی و بایگانی چک‌های دریافتی از مشتریان است. با این ماژول، فرآیند کنترل چک‌ها به‌صورت دقیق، شفاف و مستند انجام می‌شود تا از صحت پرداخت‌ها و جلوگیری از خطاهای مالی اطمینان حاصل شود.

مدیریت ساختاریافته‌ی چک‌های مشتریان به‌منظور کاهش ریسک مالی، شفاف‌سازی جریان نقدی و اطمینان از پرداخت‌های به‌موقع.

- حذف پیگیری‌های پراکنده و دستی چک‌ها
- دسترسی سریع به وضعیت واقعی هر چک و پرونده مالی مشتری
- امکان بررسی دقیق و ثبت نظر کارشناسی در مورد مغایرت‌ها
- پشتیبانی از تصمیم‌گیری سریع و مستند در امور مالی

- تعیین حداقل و حداکثر مبلغ مجاز خرید با چک
- ثبت چک‌ها به‌صورت تکی یا گروهی بارگذاری از فایل Excel
- نمایش چک‌های روز، بررسی‌نشده، و بایگانی‌شده
- مشاهده اصل چک، سابقه بررسی و ثبت گزارش مغایرت
- ثبت مدت زمان بازپرداخت و اطلاعات کامل هر چک

ماژول های پیشرفته و انحصاری

کنترل سطوح دسترسی

ماژول مدیریت دسترسی‌ها در CRM تارال، به مدیران سازمان‌ها این امکان را می‌دهد تا سطوح دسترسی هر کاربر یا گروه کاربری را به‌صورت کاملاً سفارشی و مبتنی بر نقش، تعریف و مدیریت کنند. این ماژول، یکی از ارکان اصلی برای حفظ امنیت داده‌ها، کاهش خطا و اعمال کنترل‌های ساختاریافته در سیستم است.

ایجاد زیرساختی امن و ساختاریافته برای مدیریت کاربران، به‌گونه‌ای که هر فرد فقط به آنچه باید دسترسی داشته باشد، دست یابد.

- افزایش امنیت داده‌ها با جلوگیری از دسترسی غیرمجاز
- تفکیک وظایف پرسنل و حذف سردرگمی در استفاده از سیستم
- امکان واکنش سریع به تغییرات سازمانی با ویرایش دسترسی‌ها
- مستندسازی تاریخچه دسترسی‌ها برای تحلیل‌های امنیتی

- تعریف سطح دسترسی مجزا برای هر پرسنل
- ایجاد و مدیریت گروه‌های کاربری با دسترسی‌های پیش‌فرض
- ویرایش یا به‌روزرسانی دسترسی‌ها به تفکیک ماژول‌ها یا عملیات
- ثبت و پیگیری تاریخچه تغییرات دسترسی جهت گزارش‌گیری امنیتی

ماژول‌های کاربردی

یادآورها و یادداشت ها

ماژول‌های یادآورها و یادداشت‌ها در CRM تارال به کاربران این امکان را می‌دهند تا امور روزمره، پیگیری‌ها، مسئولیت‌ها و نکات مهم کاری خود را به صورت سازمان‌یافته و قابل پیگیری ثبت و مدیریت کنند. این بخش‌ها نقش مهمی در ارتقاء نظم، زمان‌بندی صحیح و شفافیت مسئولیت‌ها در تیم‌های کاری ایفا می‌کنند.

ایجاد یک فضای کار منظم و پیوسته برای مدیریت امور فردی و سازمانی، با تمرکز بر پیگیری زمان‌دار، شخصی‌سازی‌شده و غیرمزاحم.

- جلوگیری از فراموشی وظایف و پیگیری‌ها
- افزایش پاسخگویی و نظم تیمی با سیستم یادآوری خودکار
- ثبت و نگهداری اطلاعات مهم در قالب یادداشت‌های قابل ارجاع
- افزایش تمرکز فردی با تفکیک یادداشت‌های شخصی و سازمانی

امکانات کلیدی ماژول یادآورها:

- مشاهده یادآورهای شخصی یا دریافتی از سایر پرسنل
- ثبت یادآور برای خود یا دیگران همراه با زمان و تاریخ دقیق
- ارسال پیامک خودکار یادآور به پرسنل تعیین‌شده در زمان مقرر
- ویرایش یا حذف یادآورها پیش از زمان اجرا

امکانات کلیدی ماژول یادداشت‌ها:

- ثبت یادداشت‌های شخصی یا سازمانی برای پیگیری امور
- تعیین یادداشت خصوصی یا عمومی در سطح سازمان
- ویرایش و حذف یادداشت‌ها توسط کاربر مربوطه
- عدم نمایش یادداشت‌های شخصی برای سایر پرسنل

ماژول‌های کاربردی

اعلانات سیستمی

ماژول مدیریت اعلانات در CRM تارال به مدیران این امکان را می‌دهد تا اطلاعیه‌ها، هشدارها یا یادآوری‌های مهم را به‌صورت متمرکز، فوری و قابل پیگیری برای پرسنل ارسال و مدیریت کنند. این بخش، ابزاری حیاتی برای حفظ هم‌راستایی، اطلاع‌رسانی داخلی و ارتقاء سرعت واکنش سازمانی است.

ایجاد یک بستر اطلاع‌رسانی سریع، امن و رسمی برای انتقال پیام‌های مهم سازمانی به اعضای تیم، بدون اتکا به ابزارهای خارجی و غیررسمی.

- افزایش هماهنگی بین مدیران و کارکنان
- مستندسازی اطلاعیه‌ها برای مراجعه‌های بعدی
- جلوگیری از نادیده‌گرفتن اطلاعات مهم با ثبت وضعیت خوانده‌شدن
- صرفه‌جویی در زمان ارتباطات داخلی و کاهش سردرگمی پیام‌ها

طراحی بومی با تمرکز بر بازار ایران

- توسعه‌یافته کاملاً بر اساس نیازهای خاص کسب‌وکارهای ایرانی (پخش، فروشگاه، تولیدی و خدماتی)
- سازگاری کامل با واحد پولی، ساختارهای مالیاتی، و فرآیندهای داخلی متداول در ایران

امنیت سازمانی و مدیریت دقیق دسترسی‌ها

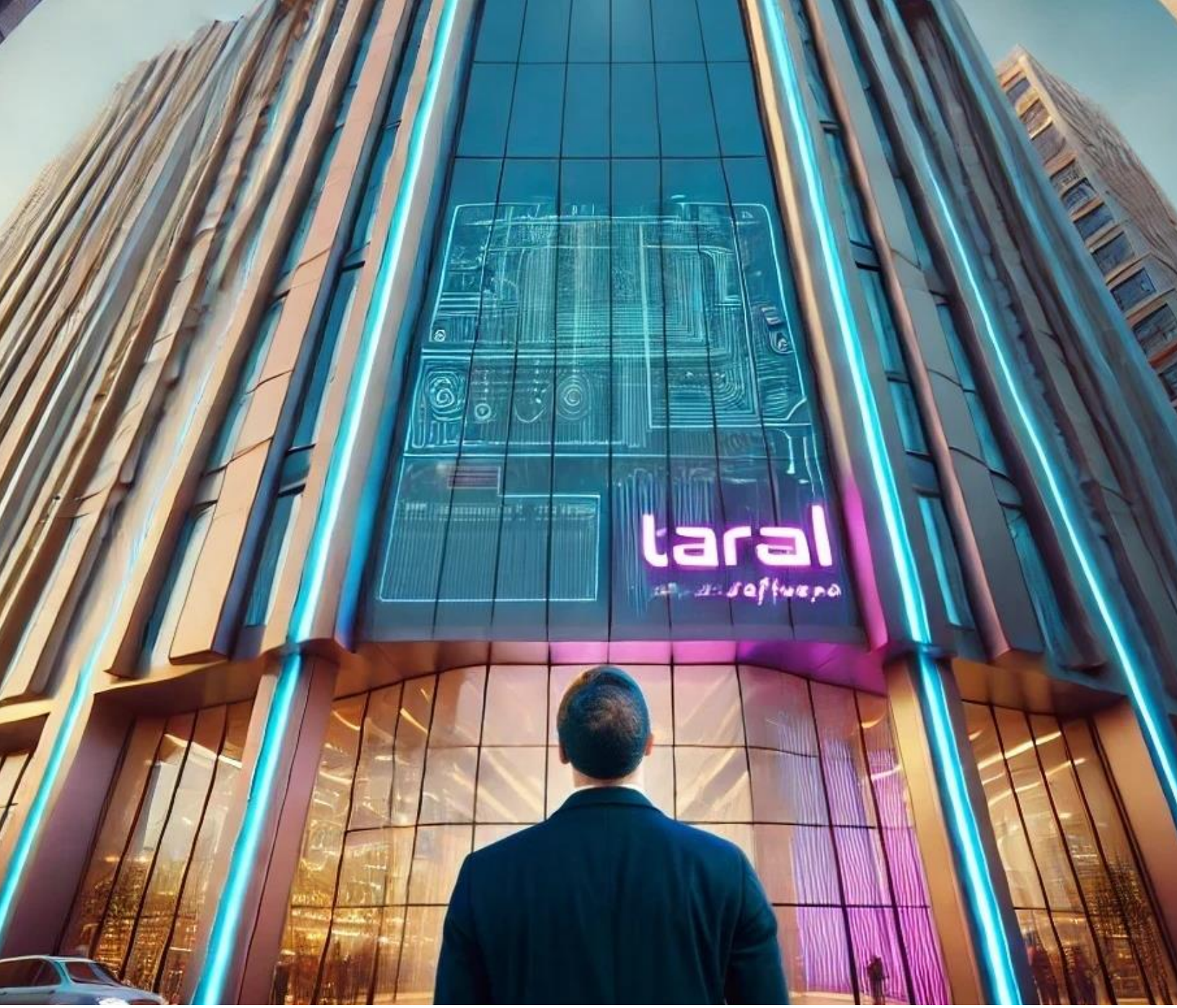
- ساختار پیشرفته مدیریت سطوح دسترسی بر اساس نقش
- امکان تعریف گروه‌های کاربری با قابلیت کنترل کامل بر هر ماژول، فرم و عملیات

داشبورد مدیریتی قابل تنظیم

- طراحی ویجت‌محور با امکان کشیدن و رها کردن
- نمایش اطلاعات لحظه‌ای از فروش، چک‌ها، فاکتورها، فعالیت‌ها و مشتریان بر اساس نقش کاربر

جدول امکانات CRM

نام ماژول	نوع ماژول	امکانات اصلی	قابل تنظیم	گزارش‌گیری
مدیریت حساب‌های مشتری	کلیدی	1. پروفایل کامل مشتری 2. اطلاعات تماس 3. سابقه فعالیت و معاملات	✓	✓
مدیریت معاملات	کلیدی	1. پیگیری فروش و خرید 2. تعیین وضعیت معامله 3. مشاهده فعالیت‌ها	✓	✓
مدیریت گزارشات	کلیدی	1. گزارش فروش 2. عملکرد پرسنل، مشتریان، معاملات و چک‌ها	✓	✓
داشبورد مدیریتی	کلیدی	1. نمایش ویجت‌های لحظه‌ای (فروش، فعالیت‌ها، فاکتورها و مشتریان)	✓	✗
مدیریت اعتبارات	پیشرفته	1. سقف خرید اعتباری 2. درصد دیرکرد 3. گزارش وضعیت اعتبارات	✓	✓
مدیریت چک‌ها	پیشرفته	1. ثبت چک‌ها 2. مغایرت‌گیری 3. مشاهده اصل چک و بایگانی	✓	✓



Taral.ir

09025328780

taral.ir

taralco