

کار کمتر
و درآمد
بیشتر با

Microsoft
Dynamics® CRM

۲۵ سال است که با شما هستیم



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



● حضور بیش از ۷۰ کارمند حرفه‌ای، ارائه خدمت به بیش از ۳۴۰۰۰ مشتری دولتی و خصوصی و تجربه ۱۴ سال فروش اینترنتی، فالنیک را به شناخته شده ترین مرکز ارائه دهنده خدمات و محصولات شبکه و ماشین‌های اداری تبدیل کرده است.



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



● پس از این تجربه موفق، فالنیک با اتکا به سابقه و تجارب چندین ساله خود، نرم افزار Microsoft Dynamics CRM را به سازمان‌های دیگر عرضه و آن را پیاده سازی کرد.



● محیطی پویا و قابل تغییر، تحلیل میزان اثر بخشی فعالیت‌های بازاریابی، گروه بندی و تعیین قوانین روی فیلدها، مستند سازی و گزارش گیری از اطلاعات، مدیریت فعالیت‌های مربوط به فروش و خدمات پس از فروش، تنها بخشی از ویژگی‌های این نرم افزار هستند.



● Microsoft Dynamics CRM، هر ساله در لیست بهترین نرم افزارهای CRM جهان قرار گرفته و برای تمام شرکت‌های متوسط و بزرگ، که در عرصه‌های گوناگونی فعالیت می‌کنند مناسب است.





چرا به CRM نیاز دارید؟

● CRM یک دیتابیس بزرگ است، که تمامی اطلاعات مشتری را ذخیره و آنها را طبقه بندی شده در هر مکان و دستگاهی در اختیار شما قرار می‌دهد.

● با ذخیره اطلاعات مشتری، تیم فروش همواره به سابقه و تاریخچه ایشان دسترسی داشته و می‌تواند رفتار و علائق آنها را، براساس اطلاعات آنالیز کرده و بهترین واکنش‌ها را نشان دهد. با این امکان، تیم فروش نه فقط با یک مشتری، بلکه با تمامی آنها خاص و مهم رفتار کرده و بر تعداد مشتریان وفادار می‌افزاید.

● با ثبت و در دسترس بودن تجربیات و تاریخچه اطلاعات مشتری، نگران خروج و یا عدم حضور کارمند خاصی نخواهید بود.

● با کمک CRM کارمندان بخش فروش، سرنخ‌ها را به موقع پیگیری کرده و با تبدیل آنها به مشتری، باعث افزایش سود سازمان می‌شوند.

● نرم افزار CRM، فرایندهای درون سازمانی را که تا قبل از آن دستی و با خطاهای انسانی انجام می‌گرفتند را به صورت اتوماسیون پیاده سازی و به کارها سرعت می‌بخشد.

مدیران نیز به صورت سلسله مراتبی، بر این مسیر نظارت خواهند داشت.

ارتباط با مشتری را حفظ کنید

CRM با کمک پرتابل مشتری، درگاهی ارتباطی با مشتریان ایجاد کرده و محدود به کارمندان سازمان نیست. این پرتابل علاوه بر امکان ارسال نظرسنجی به مشتری، انتقادات، پیشنهادات و درخواست‌های پشتیبانی آن‌ها را نیز ثبت می‌کند. همچنین پیش فاکتورها و پرداخت‌های ماهیانه را نیز، به مشتری ارسال می‌کند.



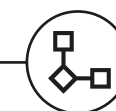
برخی از مزایای Microsoft Dynamic CRM

- صرفه جویی در هزینه‌های ارائه خدمات مشتری
- مدیریت متمرکز برای خدمات پس از فروش
- گردش کار نویسی مطابق روال سازمان
- ارائه گزارش‌های پیشرفته و کاربردی برای استفاده و تصمیم‌گیری مدیران
- ایجاد فرم‌های نامحدود با نمایش‌های مختلف و دلخواه کارفرما
- امکان اتصال و یکپارچه شدن با سایر نرم افزارها، در صورت ارائه وب سرویس از نرم افزار

Microsoft Dynamic CRM چه کمکی به شما می‌کند؟

به راحتی از نرم افزارهای دیگر استفاده کنید

نرم افزار Microsoft Dynamic CRM، محصولی از شرکت مایکروسافت است، پس به راحتی با سایر محصولات مایکروسافت مانند Word و Excel ارتباط گرفته و بدون هیچ مشکلی با آن‌ها استفاده می‌شود.



از اطلاعات به گزارشهای پیشرفته برسید

با کمک ابزار CRM، می‌توانید از اطلاعات و داده‌های مختلف ثبت شده گزارش بگیرید. این گزارشات به پرسش‌هایی مانند میزان به صرفه بودن کمپین بازاریابی و تبلیغات، میزان فروش در ماه‌های مختلف و نرخ جذب مشتری پاسخ می‌دهند.



علاوه بر این شما را از عملکرد تک تک کارمندان بخش فروش آگاه کرده و کارمندی که نیاز به آموزش بیشتری دارد را مشخص می‌کند. این گزارشات، به شما در تحلیل اطلاعات و بهبود عملکرد مدیریت کمک می‌کند.





اصلی‌ترین تفاوت Microsoft Dynamics CRM با نمونه‌های داخلی

- نرم افزار Microsoft Dynamics CRM، قابلیت انعطاف و توسعه پذیری بالایی دارد. روند و فعالیت شرکت‌ها، همیشه ثابت نبوده و ممکن است در طول ماه‌ها و سال‌ها تغییر کند.
- اگر Microsoft Dynamics CRM را انتخاب کرده باشید، با قابلیت پویایی و توسعه پذیری آن می‌توانید، با کمترین هزینه و زمان CRM را مطابق تغییر شرکت، بروز کنید.
- CRM‌های داخلی ادعا می‌کنند که قابلیت انعطاف پذیری بالایی دارند، اما در حقیقت شرکت‌ها باید برای توسعه و تغییر آن‌ها، هزینه‌های هنگفت و زمان زیادی صرف کنند.
- تمامی این دلایل باعث می‌شود، بسیاری از سازمان‌ها Microsoft Dynamics CRM را انتخاب کنند. کاربران CRM‌های داخلی نیز در چنین شرایطی، تغییر نرم افزار را به صرفه تر از توسعه آن می‌دانند.

رضایت مشتریان از Microsoft Dynamic CRM

**Snapp!
Food**

شرکت بازرگانی صباحی
Sabahi ENTERPRISES Co.



مزیت‌های استفاده از سرویس ابری CRM

تضمین امنیت اطلاعات

سرویس‌های ابری CRM، با کمک بالاترین استانداردهای امنیتی، از اطلاعات و داده‌های شما محافظت می‌کنند.

صرفه جویی در هزینه‌ها

با CRM ابری، هیچ هزینه‌ای بابت تهیه سرور و سخت افزار و زیر ساخت پرداخت نخواهید کرد. این نرم افزار روی سرور شرکت فالنیک نصب شده و سپس در اختیار شما قرار می‌گیرد. در نتیجه بهای تمام شده استفاده از نرم افزار، بسیار کمتر از نرم افزارهای مشابه است.

امکان انتقال سرویس از حالت ابری به حالت local

می‌توانید بعد از تهیه سرور و زیر ساخت‌های مورد نظر، نرم افزار را به داخل مجموعه منتقل کرده و آن را از حالت ابری به حالت local تغییر دهید.





فالنیک (ایران اچ پی)

تجربه ای نیک، با ضمانت فالنیک

Falnic.com ۰۲۱-۸۳۶۳