

# لوات

هوشمندی در مسیر مشتری

لوات سوییت

فرانت آفیس جامع و یکپارچه



درخواست شما با موفقیت انجام شد.

هرجا هستی، بدون صف،  
از خدمات آنلاین ۲۴ ساعته‌ی ما استفاده کن!

بانک تو



فرانتآفیس جامع و یکپارچه

## تجربه انطباق سریع با تغییرات بازار

تحولات سریع بازار، از تغییر ذائقه‌ی مشتری تا تغییرات رگولاتوری یا ظهور رقبای جدید با مزیت‌های رقابتی متنوع برای کسب و کارها چالش‌برانگیز است. مدیران هوشمند و سازمان‌های پیشرو برای انطباق سریع با این تحولات، به سرمایه‌گذاری در فناوری‌های سمت مشتری و تقویت ابزارهای فرانتآفیس می‌پردازند.

لوانتسوییت، کامل‌ترین ابزارها در این حوزه را به کسب و کارها ارائه می‌دهد که با استفاده از آن می‌توانید کلیه تعاملات خود با مشتریان را به مناسب‌ترین شکل ممکن، مدیریت و برنامه‌ریزی کنید.

# لوانت سوییت

## راهکار جامع احراز هویت، آنبوردینگ و مدیریت ارتباط با مشتریان

اگر به امکاناتی نظیر احراز هویت غیرحضوری و ثبت‌نام آنلاین مشتری، تشکیل پروفایل 360 درجه برای وی، تعریف فرایندهای ساده یا پیچیده، انعقاد قرارداد به صورت آنلاین، دسترسی به گزارش‌های کاربردی از وضعیت عملیات در سازمان نیاز دارید، لوانت سوییت کامل‌ترین راهکار جامع و یکپارچه را به شما ارائه می‌کند.



امضای دیجیتال  
(Digital Signature)



مدیریت ارتباط با مشتریان  
(CRM)



آنبوردینگ  
(Onboarding)



احراز هویت  
(eKYC)

## روش‌های ارائه



استقرار در محل مشتری  
(On-premises)



API



بر روی ابر لوانت  
(SaaS)

لوانت با ارائه محصولاتی مانند «لوانت‌کلاد» بر روی توسعه فناوری‌های بهبود دهنده میان کسب‌وکار و مشتریانش تمرکز کرده است. اغلب کسب‌وکارها بر روی توسعه فیجرها و فرآیندهای اصلی خود متمرکز هستند و اصطلاحاً بک‌آفیس خود را می‌سازند. به نظر می‌رسد نمی‌توان از این استراتژی ایجاد گرفت، زیرا مأموریت اصلی کسب‌وکارها ساختن ارزش و مزیت‌های رقابتی از طریق توسعه هسته اصلی کسب‌وکار است. اما اگر موازی با توسعه بک‌آفیس، به فرایندها، روش‌ها و فناوری‌های فرانت‌آفیس یا همان لایه ارتباط‌دهنده مشتری با کسب‌وکار توجهی نشود، گلوبال‌های خرد کننده‌ای در مسیر ارائه محصولات و خدمات ایجاد خواهد شد.

لوانت با هدف کمک به کسب و کارها از طریق کوتاه‌تر کردن زمان ورود به بازار و همچنین صرفه جویی مالی، تمرکز خود را بر روی توسعه «فرانت-آفیس» قرار داده و به آن‌ها این فرصت را می‌دهد تا بر روی هسته اصلی کسب و کار خود متمرکز شوند و نگرانی از بابت پشتیبانی تعداد بالای مراجعین و مشتریان نداشته باشند. «لوانت سوییت» محصولی است متناسب با سیاست‌ها و نیازمندی سازمان‌های اینترنتی‌باز و «لوانت کلاد» هم متناسب با SME‌ها و استارتاپ‌ها طراحی و پیاده‌سازی شده است.



سادگی در استفاده



تطبیق‌پذیری سریع



امنیت اطلاعات



## جایگزینی امضای خیس با امضای دیجیتال

امضای دیجیتال، راهکاری قانونی است که مورد تأیید نهادهای ذیصلاح بوده و به سرعت در حال فراییر شدن در سازمانها و نهادهای مالی مانند بانک‌ها، کارگزاری‌ها، فینتک‌ها و لیزینگ‌ها است. با استفاده از راهکار جامع احراز هویت و امضای دیجیتال لوانت، به سادگی می‌توان خدمات مالی را به صورت 100% غیرحضوری به مشتریان ارائه کرد.



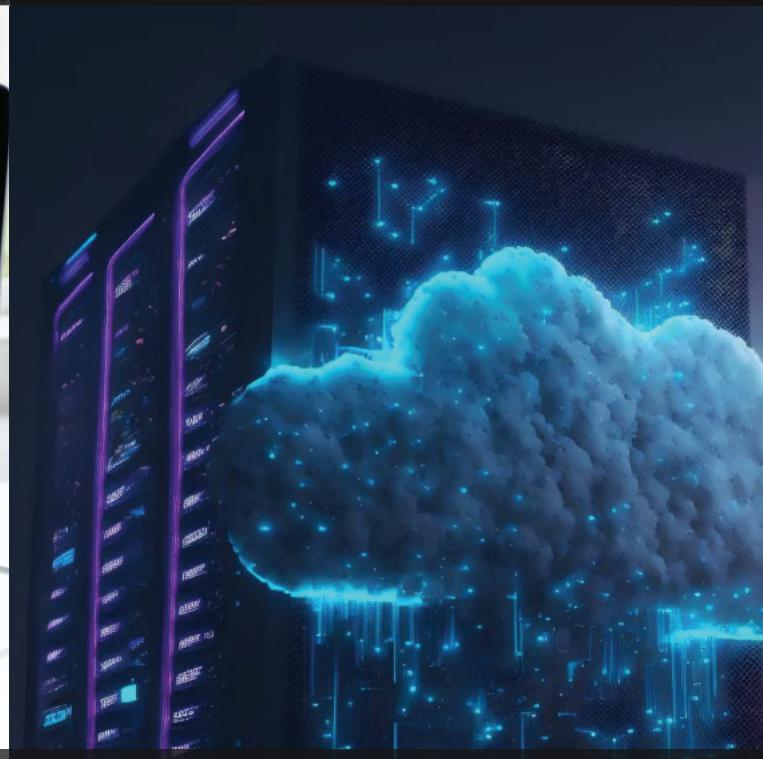
## عدم الزام به حضور در دفتر سازمان

مشتریان می‌توانند بدون نیاز به حضور در دفاتر یا شعب سازمان‌ها، پس از انجام احراز هویت هوشمند، خدمات مورد نظر خود را به صورت آنلاین دریافت نمایند. این امکان علاوه بر جلب رضایت مشتری، صرفه‌جویی در منابع سازمان را به همراه داشته و از ظرفیت‌های موجود بهینه‌تر استفاده خواهد شد.



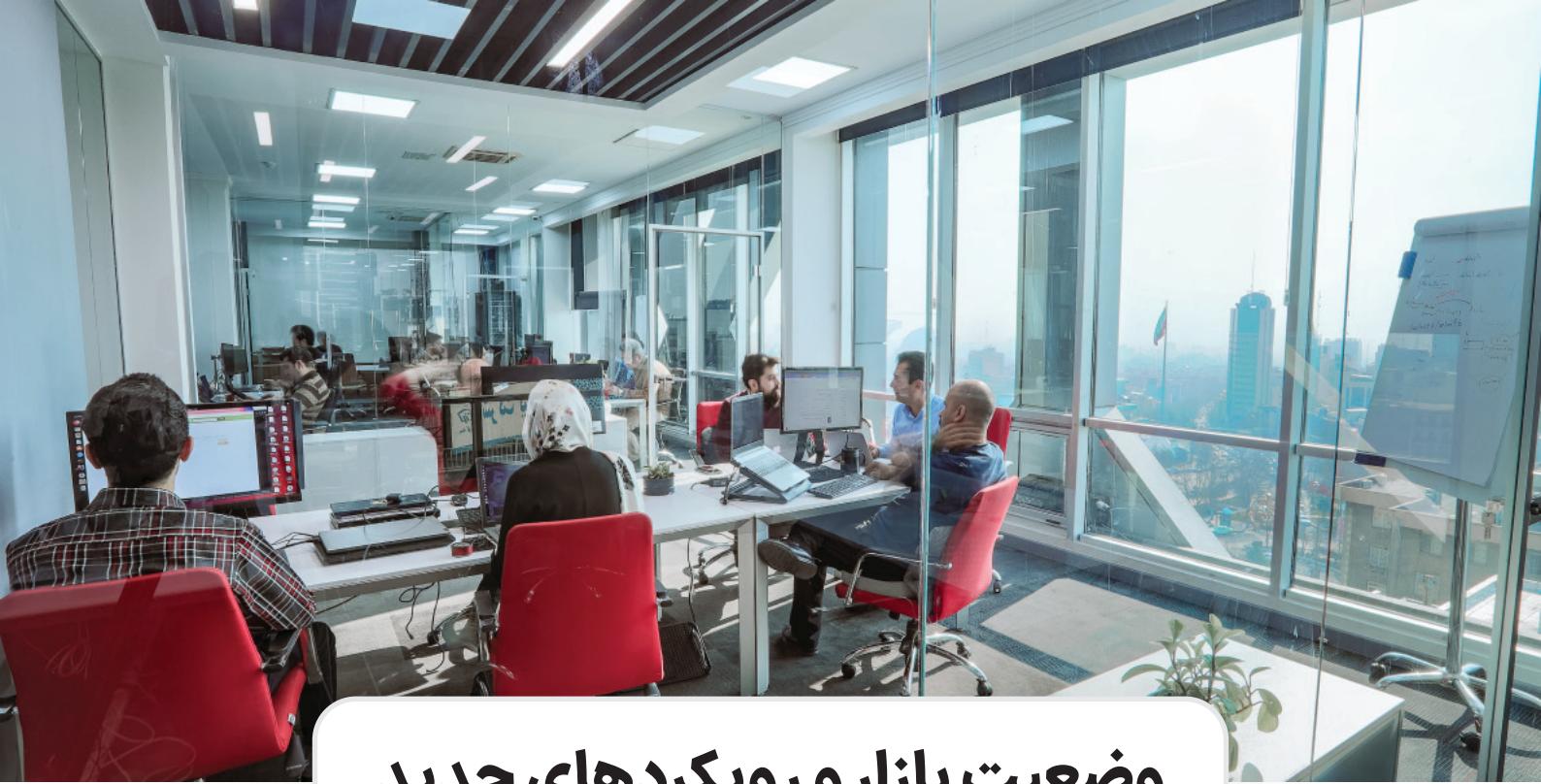
## ذخیره‌سازی و بایگانی اسناد

لوانت‌سوییت، قابلیت ذخیره اسناد بر اساس ساختار و دسته‌بندی مورد نظر سازمان بر روی فضای ابری اختصاصی را فراهم کرده است. سازمان‌ها می‌توانند با استفاده از این قابلیت، کلیه اسناد و مدارک مرتبط با هر مشتری را بر روی فضای ابری اختصاصی ذخیره کرده و بایگانی اسناد به صورت فیزیکی را به فراموشی بسپارند.



## قابل ارائه به صورت سرویس ابری و یا استقرار اختصاصی

سازمان‌ها بر اساس نیاز خود می‌توانند لوانت سوییت را به صورت ابری و با هزینه بسیار پایین‌تر و پایداری بالاتر استفاده کنند، یا آن را بر روی سرورهای مدنظر خود در داخل سازمان راهاندازی کنند.



## وضعیت بازار و رویکردهای جدید

اتوماسیون، یکپارچه‌سازی، فرایندسازی و مقیاس‌پذیری، مفاهیمی هستند که همواره تفاوت‌ها را رقم می‌زنند. کسب‌وکارهایی که در بازار رقابت پیشرو هستند، با سرمایه‌گذاری در توسعه ابزارهای دیجیتال، فرایندهای سمت مشتری را روز به روز بهینه‌تر می‌کنند. فرایندهای ساده‌تر و سریع‌تر، مزیت‌های رقابتی قابل توجهی را برای هر کسب‌وکار به همراه خواهد آورد.

کسب‌وکارهایی که با افزایش چشمگیر تعداد مشتریان یا تعداد درخواست‌ها، با مشکلاتی در ارائه خدمات مواجه می‌شوند کم نیستند. چه بسا بسیاری از کسب‌وکارها در همین مقطع از رشد، نابود شدند. پیش‌بینی آینده و برنامه‌ریزی برای شرایط رشد تصاعدی، به اندازه برنامه‌ریزی برای دوران رکود و الزام به صرفه‌جویی و مدیریت بهینه‌ی منابع اهمیت دارد.

الزام استفاده از ابزارهای دیجیتال توسط مدیران هوشمند و پیشرو درک شده است و آن‌ها به خوبی می‌دانند که اتخاذ استراتژی‌های تحول دیجیتال، هم در دوران رشد تصاعدی و هم در دوران رکود، کسب و کارشان را از نابودی نجات خواهد داد.

استفاده هم‌راستا و همسو از ابزارهای کاربردی و استراتژیک در یک کسب‌وکار، می‌تواند هزینه‌های ارائه خدمت/محصول را به نحو چشمگیری کاهش دهد و در عین حال به مدیران اجرایی در اتخاذ تصمیمات سریع با هدف توسعه بازار کمک کند.

بهره‌برداری از دستاوردهای سایر شرکت‌ها به کسب‌وکار اجازه می‌دهد تا علاوه بر ورود سریع‌تر به بازار، صرفه‌جویی مالی هم داشته باشد و در عوض، بر روی ایجاد مزیت رقابتی در راستای چشم‌انداز و مأموریت تعیین شده تمرکز کند. این رویکردیست که مدیران موفق در پیش گرفته‌اند تا جایگاه خود را در بازار ثبتیت کرده و بتوانند برای دستیابی به موفقیت‌های، آتی با خیالی آسوده برنامه‌ریزی کنند.



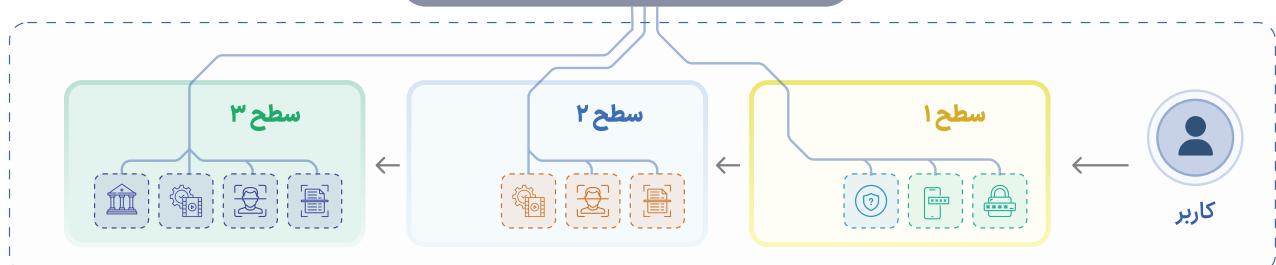
# احراز هویت هوشمند اشخاص حقیقی

## با قابلیت سطح‌بندی

سرویس جامع ثبت‌نام و احراز هویت مشتریان لوانست، مبتنی بر هوش مصنوعی عمل کرده و با همه سرویس‌های استعلام هویت یکپارچه شده است. این سرویس، با سرویس‌های استعلام اطلاعات مانند شاهکار، ثبت احوال، آدرس و کدپستی، استعلام اطلاعات سجامی، اطلاعات شرکت‌ها و اطلاعات بانکی یکپارچه بوده و تمام نیاز سازمان‌ها در این حوزه را پوشش می‌دهد.

از دیگر قابلیت‌های کاربردی آن، احراز هویت کاربران توسط تصویر، صدا و ویدئو است. کاربر به صورت آنلاین یک ویدئو از خود ثبت و ارسال می‌کند. لوانتسویت، چهره کاربر را از ویدئوی ذکر شده و آن را با تصویر کارت‌ملی کاربر که از ثبت احوال استعلام شده، تطبیق می‌دهد. در عین حال، زنده بودن و اصیل بودن ویدئو را نیز با ابزارهای هوش مصنوعی تصدیق می‌کند.

سازمان‌ها و کسب‌وکارها می‌توانند با اتکا به قابلیت‌های لوانتسویت، کلیه فرایندهای ثبت‌نام و احراز هویت مشتریان حقیقی و حقوقی را به صورت امن و با انعطاف‌پذیری بالا انجام دهند.





# احراز هویت هوشمند اشخاص حقوقی

## با قابلیت سطح‌بندی

بیشتر شرکت‌های B2B برای شناسایی کسب‌وکارهایی که با آن‌ها همکاری می‌کنند، نیاز به بررسی‌های دقیق دارند. این موضوع برای مبارزه با پولشویی و سایر جرایم مالیاتی است. همچنین، تضمین می‌کند که آنها با کسب‌وکارهایی مطمئن و با امنیت بالا کار کنند. با این حال، در مواردی مانند بخش مالی، انتساب با قوانین و مقررات مبارزه با پولشویی و تأمین مالی تزویریسم، الزامی و اجباریست. این فرایند برای شناسایی نمایندگان قانونی و مدیران اجرایی کسب‌وکارها نیز مورد استفاده قرار می‌گیرد.

فرآیند احراز هویت و شناسایی کسب‌وکار (KYB) تفاوت چندانی با فرآیند «احراز هویت و شناسایی مشتری نهایی» (KYC) ندارد. تفاوت این است که KYB در ابتدا بر شرکت‌ها و تامین‌کنندگان تمرکز می‌کند، سپس بر مصرف کنندگان یا مشتریان. هر مؤسسه مالی که با انتقال پول سروکار دارد باید KYB شرکت‌هایی را که با آنها تجارت می‌کنند را بررسی کند.

### رویه‌های KYB چیست؟

شرکت‌ها فرآیندهای KYB را توسعه می‌دهند تا با قوانینی مانند مقررات مبارزه با پولشویی (AML) و تأمین مالی تزویریسم (CFT) مطابقت داشته باشند. رویه‌های KYC/KYB برای جلوگیری از جرایم احتمالی پولشویی شرکت‌ها یا خطر فعالیت‌های تزویریستی انجام می‌شود و در نتیجه با مقررات بین‌المللی AML مطابقت دارد. مقررات KYB در جایی اعمال می‌شود که شرکت‌ها با هم تجارت می‌کنند و در تماس هستند و برای تحقق آن نیاز به جمع‌آوری و تجزیه و تحلیل داده‌های سایر شرکت‌ها وجود دارد.

۴. هویت مدیران و مالکان

۳. اسناد و مجوزها

۲. آدرس شرکت

۱. مدارک ثبتی

### مؤسساتی که به رویه‌های KYB نیاز دارند:

همه مؤسسات مالی که انتقال پول انجام می‌دهند، مانند بانک‌ها، باید فرآیند KYB را برای مشتریان حقوقی خود طی کنند. علاوه بر این، شرکت‌ها باید اطلاعات تجاری و مالی مشتریان حقوقی خود را حتی در سطح بین‌المللی تجزیه و تحلیل و تأیید کنند. به این ترتیب شرکت‌ها در برابر تقلب در اسناد از خود محافظت می‌کنند و امنیت معاملات را تضمین می‌کنند. علاوه بر این، رویه‌های KYB باید به طور کامل انجام شود تا با مقررات جاری پولشویی مطابقت داشته باشد. مؤسسات مالی که با مقررات AML مطابقت دارند در برابر جریمه و آسیب رسیدن به برندهای مصون هستند.

# ماژول فرایندساز و آنبوردینگ

سازمان‌ها و کسب‌وکارها بر اساس تنوع خدماتی که به کاربران ارائه می‌دهند، فرایندهای متنوعی نیز برای شناسایی و احراز هویت کاربران اجرا می‌کنند. به عنوان مثال فرایند احراز هویت اشخاص حقوقی با فرایند احراز هویت اشخاص حقیقی متفاوت است. یا اینکه ارائه تسهیلات بر اساس نوع و میزان آن، فرایندهای متفاوتی نیاز دارد، همچنین ارائه خدمات Debit Card نسبت به Credit Card در یک سازمان مالی، فرایند KYC متفاوتی دارد. بنابراین، کاربری که متقاضی خدمات Credit Card باشد، باید فرایند KYC متفاوتی را طی کند. لوانتسوبیت، امکانی را فراهم کرده تا هر سازمان بر اساس نیاز خود بتواند فرایندهای آنبوردینگ مورد نظر را به صورت داینامیک اجرا نماید و در اختیار کاربران خود قرار دهد. این قابلیت، توان انعطاف‌پذیری و سرعت سازمان‌ها را برای مدیریت هر نوعی از «آنبوردینگ» توأم با KYC افزایش داده و مزیت رقابتی ویژه‌ای را برای آن‌ها ایجاد می‌کند.

## سطح‌بندی احراز هویت

سازمان‌های چاپک و هوشمند، همواره به گروه‌بندی مشتریان توجه ویژه دارند. بر همین اساس، سطح‌بندی متفاوتی را در پروسه احراز هویت برای هر گروه از مشتریان در نظر می‌گیرند. لوانتسوبیت با تمرکز بر روی این نیاز کلیدی، قابلیت تعریف سطوح متنوعی از احراز هویت را برای سازمان‌ها فراهم کرده است. آن‌ها می‌توانند در هر یک از فرایندهایی که توسط لوانتسوبیت ساخته‌اند، سطح KYC مورد نظرشان را اضافه نموده و مشتریان برای دسترسی به خدمات مورد نظر خود، باید فرایند مربوطه را همراه با KYC آن‌طا کنند.

## ساخت فیلدهای سفارشی

لوانتسوبیت، قابلیتی را برای مدیران سیستم فراهم آورده تا آن‌ها بتوانند بر اساس نیاز کسب‌وکار خود، از طریق تعریف فیلدهای سفارشی در بخش پروفایل کاربران، اطلاعات بیشتری را از کاربر خود دریافت کنند. مدیر سیستم می‌تواند فیلدهای سفارشی را بر اساس گروه‌های کاربری، دسته‌بندی کرده تا کاربران، صرفاً فیلدهای سفارشی مرتبط به گروه کاربری خود را مشاهده و نسبت به تکمیل آن‌ها اقدام کنند. گروه‌بندی کاربران می‌تواند بر اساس درخواست/دسترسی آن‌ها به خدمات مختلف سیستم صورت گیرد.

## یکپارچه با فرایندهای بیرونی (دروون‌ریزی و بروون‌ریزی)

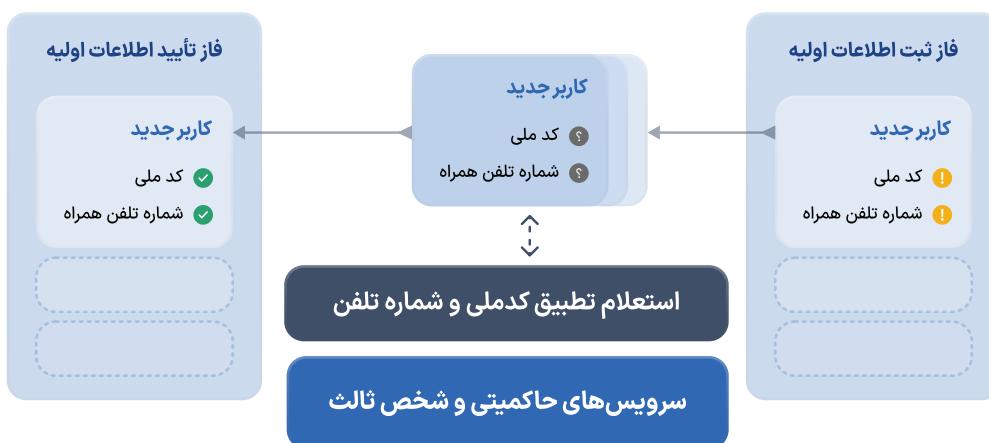
این ابزار به لوانتسوبیت کمک می‌کند تا بتواند حتی در میان فرایندهای جاری سازمان و سیستم‌های آن قرار گرفته و مزیت‌های متعددی خلق کند.

## کامپوننت‌های کاربردی

قابلیت فرایندساز در لوانتسوبیت، شامل چندین کامپوننت کاربردی مانند نوتیفیکیشن، فرم‌ساز، کامپوننت تاریخ و ساعت، گزارش‌گیری‌های متنوع و کاربردی، آچکت استورچ، مدیریت لاغ و... می‌باشد.

## ماژول هوشمند فرایندساز و آنبوردینگ

با استفاده از این ماژول، می‌توان به سادگی، مراحل موردنیاز را در قالب «فاز»‌های مختلف در درون یک پایپلاین تعریف کرده و از تمامی امکانات یک فرایندساز استاندارد بهره‌مند شد. افزون بر این ویژگی‌ها، ماژول آنبوردینگ لوانتسوبیت، امکان تعریف شروط پیچیده و استفاده از API‌های مختلف را در فرایند طراحی شده، ممکن می‌سازد. به عنوان مثال، اپراتور می‌تواند فرایند طراحی کند که پس از ورود اطلاعات هویتی اولیه توسط کاربران جدید، توسط یک API، صحت و انطباق شماره تلفن و کد ملی فرد استعلام شده و در صورت تأیید، کاربر وارد مرحله بعدی فرایند گردد.





# (SivaCRM) مدیریت ارتباط با مشتریان

## چرا بهره‌برداری از CRM در سازمان‌ها مهم است؟

همزمان با توسعه صنعتی و شکل‌گیری بازارهای جدید برای محصولات صنعتی، فرایند شناسایی و جذب مشتری دگرگون شد و کسب و کارها با هدف دستیابی به «کارایی عملیاتی» سیستم‌های مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM) را طراحی و پیاده‌سازی کردند. در آن مقطع، سیستم‌های مدیریت ارتباط با مشتریان به کسب و کارها کمک می‌کرد تا فرایندهای فروش خود را ساده، مدام و حتی در برخی قسمت‌ها، اتوماتیک نمایند که این مهم تأثیر زیادی در رشد فروش و افزایش سهم بازار داشت. به مرور، پیاده‌سازی و استراتژی بهره‌برداری از CRM‌ها، تبدیل به مهمترین ابزار رقابت برای جذب مشتریان جدید و نگهداری مشتریان قدیمی شد و کسب‌وکارهایی که از این ابزار به نحو شایسته‌ای استفاده کردند، سهم بازار خود را به شکل قابل توجهی افزایش دادند. اما در دنیای امروز، انتظار از پلتفرم‌های مدیریت ارتباط با مشتریان، بسیار فراتر از بهبود «کارایی عملیاتی» است. کسب‌وکارهای امروز به بهبود شاخص‌های مهمی مانند ROI (بازنگشت سرمایه) از طریق تدوین استراتژی‌های مناسب در بهره‌برداری از CRM‌ها هوشمند، فکر می‌کنند.

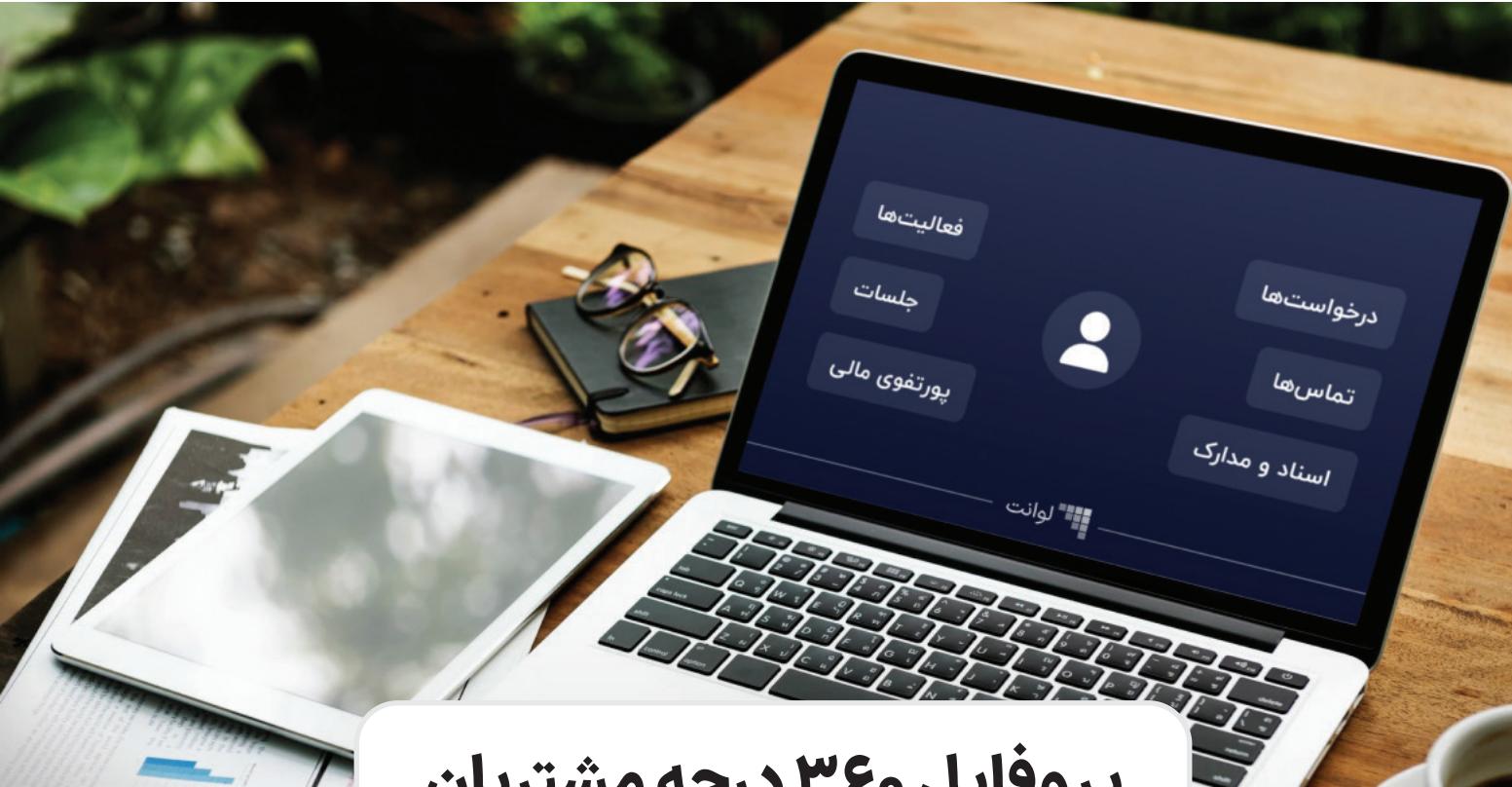
## رویکرد CRM سیوا به عنوان یک هوشمند

سیوا سعی دارد با اثربخشی مبتنى بر داده در جهت بهبود ROI (بازنگشت سرمایه) و افزایش وفاداری مشتریان به کسب‌وکارها کمک نماید. با توجه به استراتژی هر کسب و کار در جذب و نگهداری مشتریان، سیوا می‌تواند با کوتاه کردن فرایندهای فروش، کاهش هزینه‌های بازاریابی و ارائه ابزارهای تمرکز بر مشتریان در کنار سازمان‌ها باشد.

سیوا در عین حال به عنوان پلتفرم مدیریت داده مشتریان (Customer Data Platform) و پلتفرم تجربه کاربری (User Experience) می‌تواند با استفاده از سیوا CRM، رابطه تجربه مشتری با برنده خود را متناسب با هر گروه از مشتریان تعریف کرده و کسب‌وکارها می‌توانند با استفاده از سیوا CRM، ارائه کانال‌های متنوع فروش و ارتباط با مشتریان، امکان سفارش‌سازی فرایندهای تجاری را برای مبنای آن پیاده‌سازی نمایند. ارائه کانال‌های متنوع فروش و ارتباط با مشتریان، امکان سفارش‌سازی پیشنهادات براساس داده‌ها، یکپارچه‌سازی با سامانه‌های جانبی مانند سامانه‌های استعلامی و دشبوردهای BI، از دیگر امکانات مهم سیوا CRM محسوب می‌شود.

## ماژول‌ها و امکانات SivaCRM





## پروفایل ۳۶۰ درجه مشتریان

لوانت‌سوییت با استفاده از اطلاعاتی که از هر مشتری در سیستم داخلی و یا سیستم‌های بیرونی دارد، یک پروفایل جامع و کامل از مشتری می‌سازد. اطلاعاتی مانند مشخصات هویتی، مستندات و مدارک آپلود شده، محصولات و خدمات خریداری شده، تاریخچه فعالیت‌های مشتری و بسیاری اطلاعات دیگر از طریق پروفایل ۳۶۰ درجه مشتری، در اختیار سازمان قرار می‌گیرد.



### پروفایل ۳۶۰ درجه چگونه به کسب‌وکار شما کمک می‌کند؟

۱. بزرگترین چالش هر شرکت، ردیابی سفر یک مشتری در چنل‌های مختلف مانند سایت، اپلیکیشن و دستگاه‌های است که اغلب راهکارهای موجود برای پوشش این چالش، منجر به از هم گسیختگی و ناسازگاری در تجربه مشتری می‌شوند.
۲. نمای ۳۶۰ درجه از مشتری، مجموعه‌ای از تمام داده‌های مشتری شما در یک مکان است. معمولاً این ویژگی در یک سیستم ارتباط با مشتریان ارائه می‌شود و تمام نقاط تماس مشتری در یک نمایه دیجیتالی واحد قابل ردیابی است.
۳. با استفاده از نمای ۳۶۰ درجه، می‌توان هوشمندی مشتری (Customer Intelligence) را بهبود بخشید. دیارتمان‌های مختلف به نحو یکسانی به داده مرتبط با یک مشتری دسترسی داشته و تعامل مناسبی در موضوعات آن مشتری خواهند داشت. پیش‌بینی رفتار مشتری و بازاریابی بر اساس آن از دیگر مزایایی است که نمای ۳۶۰ درجه از مشتری به همراه دارد.



## داشبورد مدیریتی

لوانتسوییت، قابلیت ساخت گزارش‌های کاربردی بر اساس نیاز سازمان و با استفاده از داده‌های موجود در سیستم را دارد. مدیران می‌توانند به سادگی، گزارش‌ها و نمودارهای کاربردی را از طریق داشبورد مدیریتی لوانت ساخته و هر روز آن‌ها را بررسی کنند. گزارش‌هایی از وضعیت تغییر تعداد مشتریان، نرخ رشد و ریزش، متوسط خرید هر مشتری، نرخ رشد درآمد و امثال این گزارش‌ها می‌توانند کمک ارزنده‌ای به کسب‌وکارها باشند.

### گزارش وضعیت فرایندها



یکی از مهم‌ترین گزارش‌های سیستم، ارزیابی حرکت کاربران در فرایندهای تعییر شده و بهبود آن‌ها بر اساس ارزیابی گزارش مذکور است که می‌تواند عملکرد هر سازمانی در بُعد فروش و ارائه خدمات را متحول نماید.

### گزارش عملکرد پرسنل فروش



ارزیابی عملکرد پرسنل و به ویژه پرسنل فروش برای سازمان بسیار مهم و حیاتی است. لوانتسوییت به مدیران سازمان گزارش‌های کاربردی جهت ارزیابی بهتر پرسنل فروش ارائه کرده و به آنها کمک می‌کند تا به منظور افزایش بهره‌وری، اقدامات مؤثرتری انجام دهند.

### وضعیت فروش



با استفاده از گزارش‌هایی که بر اساس داده‌های فروش تهیه می‌شوند، کسب‌وکارها می‌توانند شاخص‌های ارزیابی تیم فروش و مارکتینگ خود را بررسی کرده و استراتژی‌های خود را بهروز کنند.

### ارزیابی محصولات



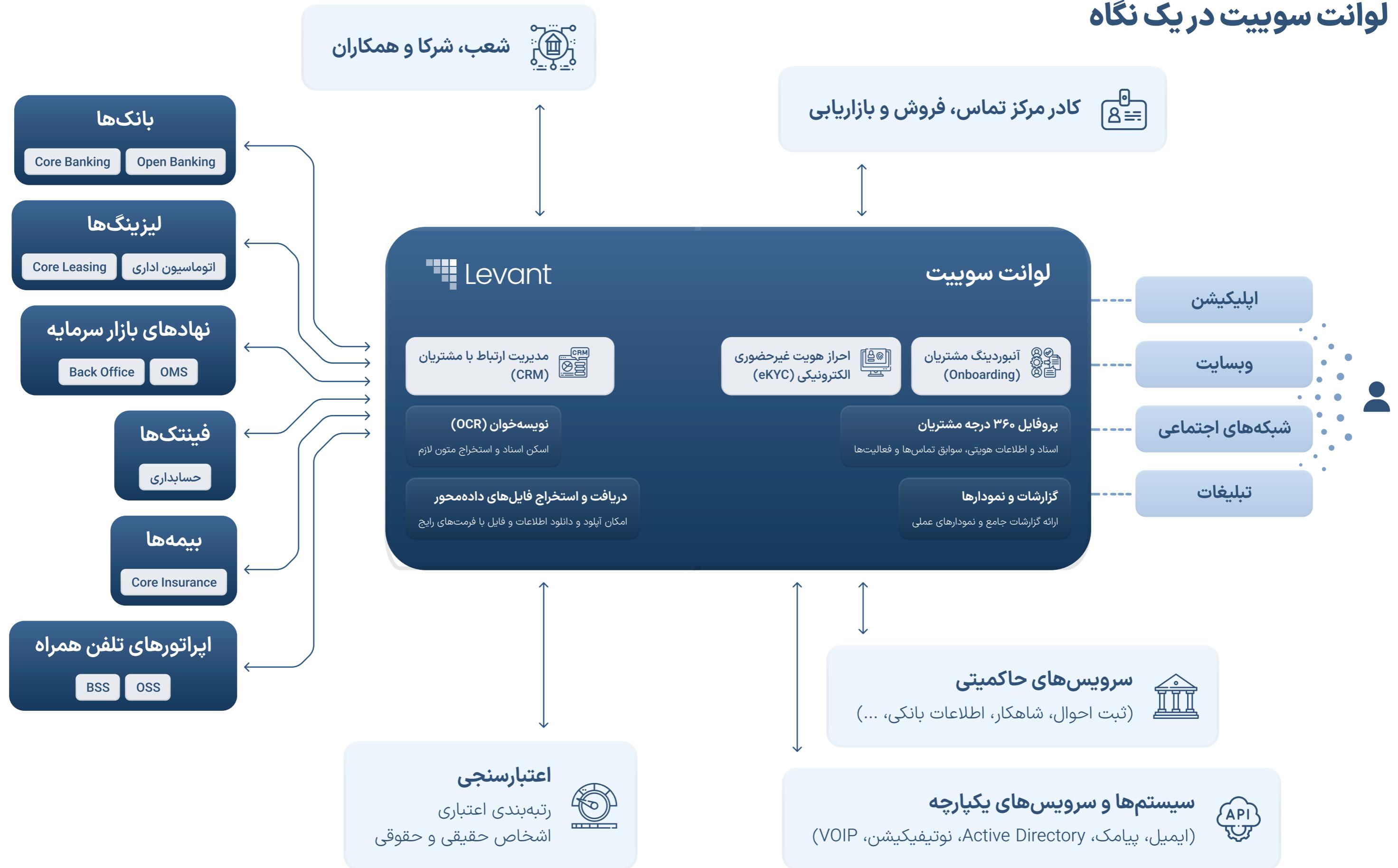
ارزیابی روندهای بررسی، پیگیری و انتخاب محصولات و خدمات، می‌تواند داده‌های بسیار ارزشمندی در خود داشته باشد. ما با ثبت این داده‌ها سعی می‌کنیم به سازمان‌ها در تحلیل بازار و رفتار مشتریان کمک کنیم.

### گزارش وضعیت مشتریان



نرخ‌های تبدیل و در نهایت نرخ رشد و ریزش مشتریان، از گزارش‌های مهم و حیاتی در هر سازمانی محسوب می‌شوند. آگاهی از این اطلاعات و روندها، به سازمان کمک می‌کند تا در برده‌های حساس، استراتژی‌های خود را اصلاح کرده و تصمیم‌های مناسبی اتخاذ کنند.

# لوانت سوییت دریک نگاه



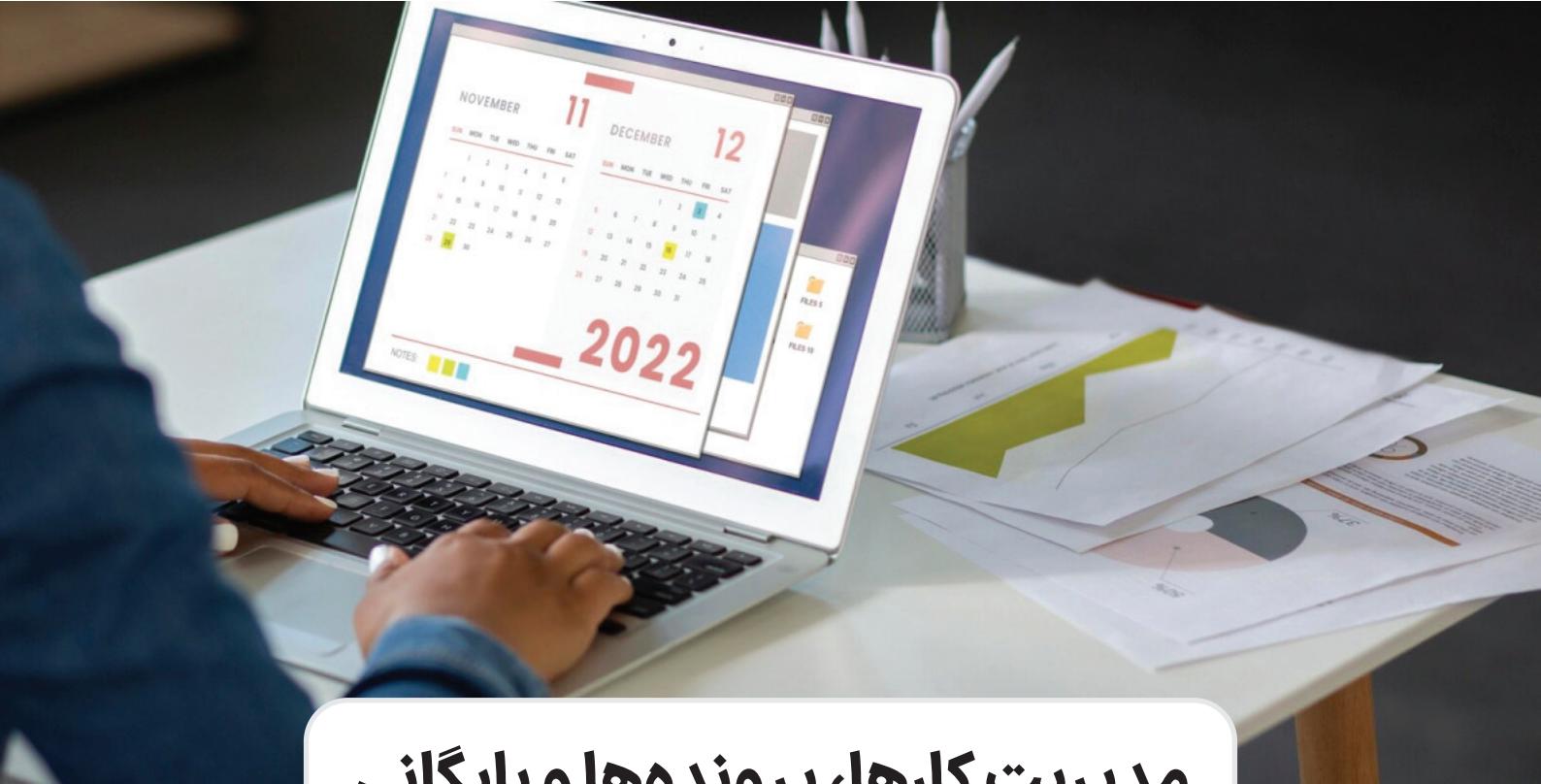


## مدیریت سطح دسترسی

یکی از چالش‌های اساسی سازمان‌ها در خصوص امنیت اطلاعات، موضوع کنترل و مدیریت دسترسی (Access Control) به اطلاعات است. مدیران سازمانی همواره با این چالش مواجه‌اند که در چه سطحی باید به کاربران داخلی و یا نهادهای بیرونی دسترسی اعطا شود و چه اصولی برای آن باید رعایت شود. از یک سو باید حداقل دسترسی را به موجویت‌های مختلف اعطا نمود و از سوی دیگر باید کاربران و نهادهای مختلف تا حدی دسترسی داشته باشند تا بتوانند نیازمندی و فعالیت‌های مورد انتظار خود را اجرا نمایند. لوانتسوبیت، از یک مأذول جامع جهت مدیریت دسترسی کاربران به بخش‌های مختلف سیستم بهره می‌برد. با استفاده از این مأذول می‌توان دسترسی به کلیه قسمت‌های سیستم را کنترل کرد. دسترسی به زیرسیستم‌ها، صفحات، حتی بخش‌هایی از صفحات یا دکمه‌ها و یا جزئی‌ترین بخش‌های سیستم از طریق مأذول مدیریت سطح دسترسی قابل کنترل و مدیریت هستند.



مأذول مدیریت سطوح دسترسی در لوانتسوبیت، قابلیت‌هایی مانند ایجاد و حذف حساب کاربری، فرآیند اعطاء دسترسی به کاربر، مدیریت اعطاء دسترسی سطح بالا (مدیران، راهبران و...)، مدیریت اطلاعات احراز هویت کاربر، بازنگری حقوق دسترسی اعطاء شده و در نهایت حذف یا تغییر دسترسی موجود را در اختیار مدیر سیستم قرار می‌دهد.



## مدیریت کارها، پرونده‌ها و بایگانی

این قابلیت، به منظور تعریف وظیفه (Task) برای خود یا سایر اعضای تیم فروش یا پشتیبانی کاربرد دارد. وظایف می‌تواند به صورت تکرارشونده یا ثابت تعریف شده و همچنین دارای اعلان (Notification) هم باشد. برخی از وظایف را می‌توان به گونه‌ای تنظیم کرد که سایر اعضای تیم نیز از روند پیشرفت آن‌ها مطلع شده و آن را پیگیری نمایند؛ و یا می‌توان پیام‌های هشدار و اطلاع‌رسانی را به گونه‌ای برنامه‌ریزی کرد که برای برخی پرسنل یا مشتریان نیز ارسال شود.

### ایجاد و اختصاص تسک به افراد

کاربران لوانت‌سوییت می‌توانند برای خود و یا سایر پرسنل و همتیمی‌ها، وظیفه تعریف کرده و آن را پیگیری کنند. مدیریت وظایف همواره یکی از قابلیت‌های کاربردی در سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان بوده و به افزایش بهره‌وری در تیم‌های فروشن کمک می‌کند.

### تعریف هشدار (Notification)

با استفاده از این قابلیت، کاربران لوانت‌سوییت می‌توانند بر اساس رخدادهای سیستم اعم از انجام شدن یا نشدن تسک‌ها، جلسات و موارد مشابه دیگر، هشدار تعریف کرده و آن را با برخی کاربران دیگر یا مشتریان به اشتراک بگذارند.

### مدیریت بایگانی اسناد و پرونده‌ها

بایگانی اسناد و مدارک مشتریان به گونه‌ای که همواره و به سرعت در دسترس باشند از دغدغه‌های اصلی سازمان‌ها بوده است. اما با ظهور پلتفرم‌های دیجیتال، تا حدودی این مشکل مرتفع شده و کلیه اسناد و مدارک در قالب فایل‌های دیجیتال ذخیره می‌شوند. لوانت‌سوییت، این قابلیت را در اختیار کاربران خود قرار داده و آن‌ها می‌توانند به سادگی کلیه اسناد و مدارک مرتبط با هر مشتری را در پروفایل همان مشتری ذخیره کرده و به سادگی در موقع لزوم، بازیابی نمایند.



## تعریف و مدیریت سازمان‌های زیرمجموعه

ارگان‌های دولتی و شرکت‌های هدینگی نیازمند مدیریت چند سازمانی با قابلیت اعمال سطح دسترسی برای هر سازمان هستند. هر سازمان دارای سلسله مراتب اداری و عملیاتی منحصر به فردی می‌باشد که در قالب مدیریت چند سازمانی لوانت سوبیت این امکان وجود دارد که سازمان‌ها با وجود اینکه زیر مجموعه سازمان اصلی (مادر) می‌باشند، سلسله مراتب مدیریتی خاص خود را پیاده‌سازی و اجرا نمایند. همچنین این مازول به سازمان مادر این امکان را می‌دهد که از کلیه سازمان‌ها گزارش‌گیری مجزا و تجمیعی داشته باشد و عملکرد سازمان‌ها در حوزه عملیات سمت مشتری را بررسی و آنالیز نماید. بعضاً شاهد بوده‌ایم که برخی از شرکت‌ها و سازمان‌ها در شهرهای مختلف دارای نمایندگی‌ها، شعب و زیر مجموعه‌های مختلفی با سطوح مختلف هستند. از این رو مدیریت چند سازمانی را با قابلیت شاخه درختی ارائه نمودیم تا این دست از شرکت‌ها بتوانند چند مرحله سازمان‌ها (نمایندگی، شعبه، فروشنده و...) را خرد کرده و با توجه به نیاز و گستردگی شرکت مادر اقدام به معرفی سازمان‌های زیرمجموعه بصورت شاخه درختی نمایند.

### قابلیت‌ها

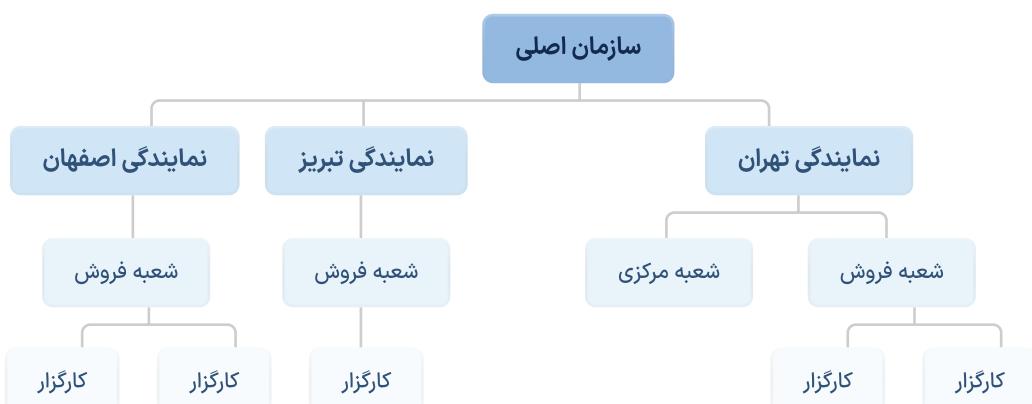
۱. قابلیت مدیریت چند سازمان به صورت هم زمان

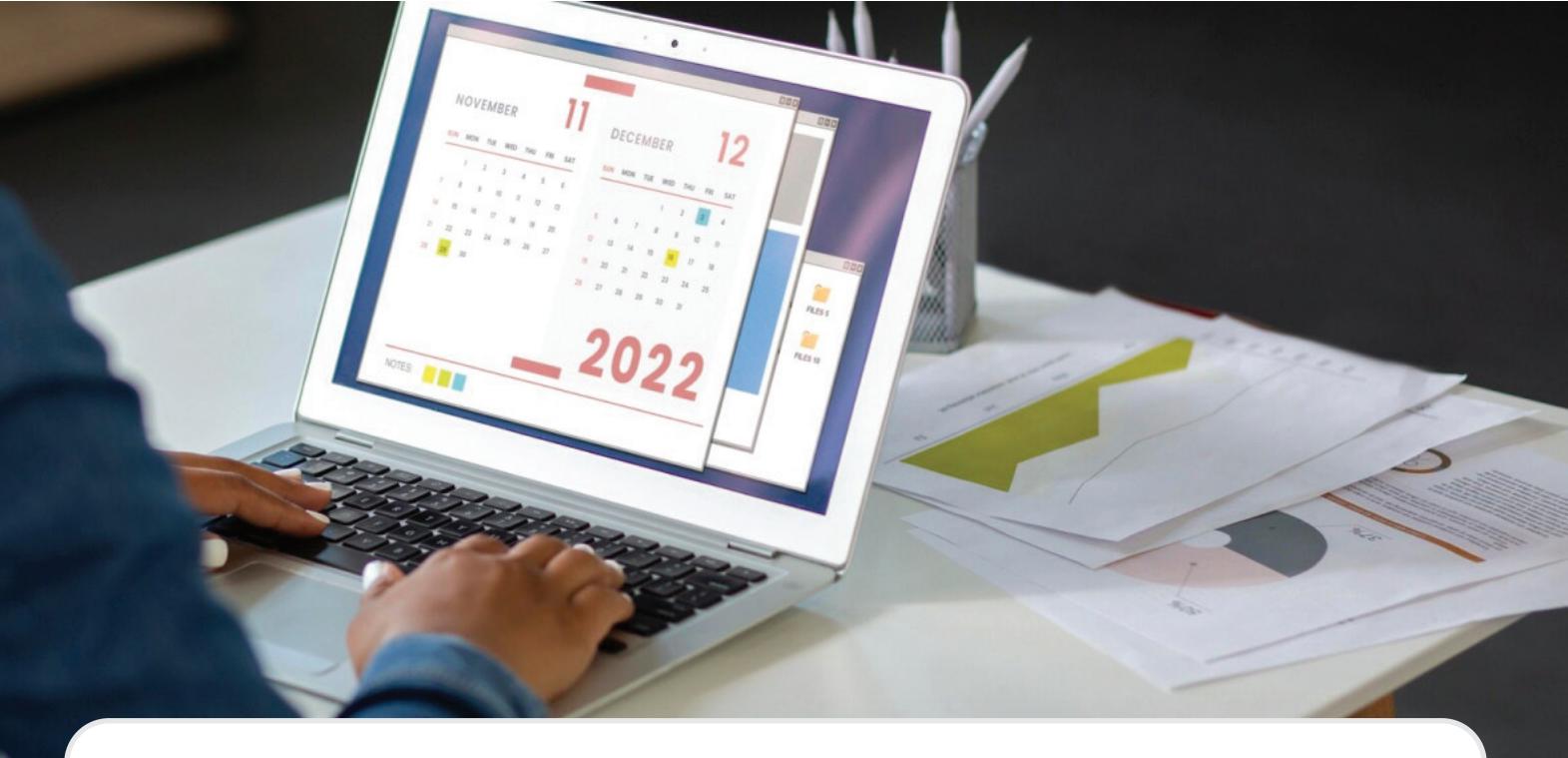
۲. قابلیت طبقه‌بندی سازمان‌ها به صورت شاخه درختی به همراه زیر مجموعه هر سازمان

۳. قابلیت سطح‌بندی دسترسی برای سازمان‌ها

۴. گزارش‌گیری مجزا از عملکرد هر سازمان در حوزه عملیات سمت مشتری

۵. گزارشات تجمیعی و مقایسه‌ای از عملکرد سازمان





## مازول‌های یکپارچه‌ساز با سیستم‌های جاری سازمان

از اصلی‌ترین دغدغه‌های صاحبان مشاغل و کسب‌وکارها در دنیای مدرن امروزی، انجام امور به صورت کاملاً جامع، شفاف و بی‌نقص است. نیازمندی اصلی این مورد، ایجاد هماهنگی در بخش‌های مختلف سیستم و امکان دسترسی به تمام داده‌های سازمان است. این موضوع مهم است که برنامه‌ها و بخش‌های مختلف یک مجموعه به هم متصل باشند و پراکنده اطلاعات وجود نداشته باشد. به همین علت صاحبان مشاغل به دنبال راه حلی برای دست یابی به این قابلیت هستند. یکپارچه‌سازی، واژه‌ای است که این روزها برای این چالش به کار گرفته می‌شود.

با پیشرفت و توسعه‌ی تکنولوژی، مطمئناً تاثیری که مشاهده می‌شود بیش از پیش پر رنگ و جذاب خواهد بود. زیرا سیستم‌های یک سازمان در ارتباط کامل با یکدیگر تکمیل می‌شوند و همین کافیست تا مدیران فناوری اطلاعات دست به یکپارچه‌سازی سیستم‌های خود بزنند. این مهم است که سیستم‌های فرعی موجود در سازمان‌ها در قالب یک سیستم واحد اجرا شوند. این عامل به تسلط کامل سازمان بر روی اطلاعات خود و حذف رقیبان کمک می‌کند. با اینکار آمار به دست آمده از هر مرحله، دقیق‌تر، اصولی‌تر و بی‌نقص‌تر از هر زمانی خواهد بود. در تعریف کلی یکپارچگی، میزان توان سازمان در کنترل فرآیندها را بهبود بخشیده و صرفه‌جویی در زمان و هزینه و در نتیجه افزایش کارایی و اثربخشی را به دنبال دارد.

### مزیت‌های پلتفرم‌های یکپارچه‌ساز نرم‌افزار

۱. به صرفه است و سبب کاهش هزینه‌های مدیریت اپلیکیشن‌ها می‌شود

۲. تمام کسب و کارها و وظایف را شفاف‌سازی می‌کند

۳. سبب بهبود، همگام‌سازی و خودکار شدن کسب و کار می‌شود

۴. سبب راحتی دسترسی اطلاعات می‌شود

۵. سبب استانداردسازی فرآیندهای کاری می‌شود

۶. سبب افزایش سرعت ارائه خدمات می‌شود

۷. به افزایش راندمان کاری کمک می‌کند

۸. زمان دستیابی به دید واقعی را بهبود می‌بخشد

۹. سبب جمع‌بندی داده‌های ارزشمند می‌شود

# پتانسیل‌های استفاده از خدمات لوانت سوییت در صنایع مختلف



## بانک‌ها

با ظهور مفاهیم تازه و رویکردهای نوین بانکداری مانند بانکداری باز و نئوبانک، و به دنبال آن تدوین دستورالعمل‌های بانکی جدید مانند PSD2، قواعد این مارکت در حال دگرگونی است و حتی با ورود بازیگران تازه‌ای که اغلب سابقهای هم در صنعت بانکی و مالی ندارند، سهم بازار هر یک از نقش‌آفرینان از جمله بانک‌ها چهار تغییرات اساسی خواهد شد. با این توصیف، تلاش مضاعفی از سوی مدیران هوشمند بانکی شکل گرفته تا سهم بازار مناسبی از بازارهای جدیدی که در حال شکل‌گرفتن است را برای سازمان خود، به عنوان یک بانک پیشرو (First Mover) ایجاد کنند و درثانی مانع از ریزش سهم بازار فعلی خود و واگذاری آن به رقبا شوند.

**فرایندهای مهم در اپلیکیشن‌های بانکی که توسط لوانت سوییت قابل پیاده سازی هستند:**

۱. احراز هویت مبتنی بر هوش مصنوعی به صورت آنلاین
۲. ثبت اتوماتیک مشتری احراز هویت شده در پلتفرم بانکداری باز یا Core Banking مدنظر بانک
۳. استعلام آنلاین اطلاعات از مراجع قانونی
۴. انعقاد قراردادها و توافقنامه‌ها به صورت آنلاین و قانونی (با استفاده از امضای دیجیتال)
۵. استخراج اطلاعات از تصاویر مدارک (OCR) (و صحت سنجی آنها به صورت آنلاین)
۶. ساخت فرایندهای سفارشی مورد نیاز بانک در بخش فرانت-آفیس بانکداری نوین
۷. پروفایل کاربران حقيقی و حقوقی به صورت ۳۶۰ درجه
۸. یکپارچه با سایر سیستم‌های احراز هویت (مانند اکتیو‌دایرکتوری و OpenLDAP)
۹. مدیریت جامع فرایندهای فروش به تفکیک طرح‌ها، شعب، نمایندگان و مشتریان
۱۰. دریافت اطلاعات مشتری محور و کاربردی از پلتفرم بانکداری باز به منظور ساخت گزارش‌های مدنظر بانک
۱۱. ارسال پیام‌های اطلاع‌رسانی و تبلیغاتی هوشمند به مشتریان از طریق ایمیل و SMS

# پتانسیل‌های استفاده از خدمات لوانت سوییت در صنایع مختلف



## لیزینگ‌ها

با ظهور مفاهیم تازه و رویکردهای نوین بانکداری مانند بانکداری باز و نئوبانک، و به دنبال آن تدوین دستورالعمل‌های بانکی جدید مانند PSD2، قواعد این مارکت در حال دگرگونی است و حتی با ورود بازیگران تازه‌ای که اغلب سابقهای هم در صنعت بانکی و مالی ندارند، سهم بازار هر یک از نقش‌آفرینان از جمله لیزینگ‌ها دچار تغییرات اساسی خواهد شد.

با این توصیف، تلاش مضاعفی از سوی مدیران هوشمند شکل گرفته تا سهم بازار مناسبی از بازارهای جدیدی که در حال شکل‌گرفتن است را برای سازمان خود، به عنوان یک شرکت پیشرو (First Mover) ایجاد کنند و در تانی مانع از ریزش سهم بازار فعلی خود و واگذاری آن به رقبا شوند.

در کشورهای توسعه یافته، روش تأمین اعتبار از طریق لیزینگ و لندتک‌ها که میان سازوکارهای گوناگون اعتباری، بعد از وام و اعتبارات مستقیم بانکی در رتبه دوم قرار دارند، تأمین مالی بیش از یک سوم اعتبارات را بر عهده دارد. شرکت‌های لیزینگ و لندتک‌ها می‌توانند به عنوان کانالهای توزیع تسهیلات بانکی عمل کنند و از این طریق باعث صرفه‌جویی در هزینه‌های اداری و تشکیلاتی و نیز کاهش ریسک اعتباری و مطالبات عموق بانک‌ها گردند. بر اساس آمار، فقط ۱۰ درصد افراد از خدمات شرکت‌های لیزینگ رضایت دارند و این در حالی است که حدود ۵۰ درصد مردم تجربه مواجه شدن و استفاده از خدمات لیزینگ را داشته‌اند. از مهم‌ترین دلایل این نارضایتی، بروکراسی پیچیده و گاهی طولانی فرایند لیزینگ است که لوانت‌سوییت، تمرکز خود را بر روی حل این چالش قرار داده است.

### انواع فرایندهای «عملیات سمت مشتری»، در لیزینگ‌ها و لندتک‌ها که در لوانت‌سوییت قابل اجراست:

۱. ثبت درخواست متقاضی وام

۲. انجام فرایند احراز هویت به صورت آنلاین و هوشمند

۳. انجام فرایند اعتبارسنجی متقاضی به صورت سیستمی و هوشمند

۴. تشکیل پرونده و دریافت مدارک به همراه اصالت سنجی آن‌ها

۵. انعقاد توافق نامه‌ها و قراردادها به صورت آنلاین، توسط امضای دیجیتال معتبر و قانونی

۶. امکان تعریف فرایندهای سازمانی مرتبط مانند گردش کار اعطای وام یا خدمات مشتریان

۷. مدیریت ارتباط با مشتریان در مراحل قبل و بعد از اعطای وام ارائه گزارشات جامع مدیریتی

# پتانسیل‌های استفاده از خدمات لوانت سویت در صنایع مختلف

## کارگزاری‌ها و نهادهای بازار سرمایه

نهادهای مالی بازار سرمایه رقابت تنگاتنگی برای جلب اعتماد سرمایه‌گذاران، انجام سرمایه‌گذاری‌های هوشمندانه و در نهایت جلب رضایتمندی سرمایه‌گذاران دارد. در این مسیر استفاده از ابزارهای کاربردی و کارآمد مانند لوانت سویت، به نهادهای مالی بازار سرمایه کمک می‌کند تا بتوانند مزیت رقابتی ایجاد کرده و سهم بازار خود را افزایش دهند.

گرچه رقابت در بازار سرمایه و میان کارگزاری‌ها به شدت تنگاتنگ شده است، اما اغلب رقبا برای کسب سهم کوچکی از بازار با هم رقابت می‌کنند؛ زیرا سهم عمدہ‌ای از این بازار متعلق به تعداد محدودی شرکت است که اهمیت تحول دیجیتال را زدتر از سایرین درک کرده و سرمایه‌گذاری زیادی در این راستا انجام داده‌اند. ماموریت مجموعه لوانت در این صنعت، کمک به شرکت‌ها در جهت ایجاد مزیت رقابتی و باقی ماندن در بازار رقابت از طریق ارائه زیرساخت‌های دیجیتال است. لوانت سویت به عنوان یک زیرساخت دیجیتال در بازار سرمایه، علاوه بر کاهش هزینه نهادهای مالی، مسیر آن‌ها را برای رقابت از طریق نوآوری هموارتر خواهد کرد.

مجموعه لوانت، با شناخت کامل نهادهای مالی و نیاز آن‌ها به زیرساخت‌های احرار هویت، عقد قراردادهای غیرحضوری به صورت قانونی، استعلام آنلاین اطلاعات مورد نیاز از مراجع قانونی و برخی سرویس‌های مشابه دیگر، لوانت سویت را طراحی و پیاده سازی کرده است. اگر به عنوان یک سبدگردان یا صندوق سرمایه‌گذاری امکاناتی نظیر ثبت‌نام سرمایه‌گذار به صورت آنلاین، احرار هویت و تشکیل پروفایل به صورت غیرحضوری برای سرمایه‌گذاران حقیقی یا حقوقی، تعریف فرایندهای ساده یا پیچیده مانند تشکیل پرونده‌های خاص و انعقاد قرارداد به صورت آنلاین، مدیریت عملکرد کارشناسان، مدیریت کارکنان فروش و مارکتینگ، دسترسی به گزارش‌های کاربری از وضعیت تبدیل سرنخ‌ها به مشتری در زمرة نیازمندی‌های شمامست، لوانت سویت کامل‌ترین راهکار یکپارچه و ۳۶۰ درجه را به شما ارائه می‌کند.

### قابلیت‌های اختصاصی برای نهادهای مالی

۱. قابل اتصال به کلیه کانال‌های آنلاین سازمان مانند سایت، اپلیکیشن موبایل و ...

۲. قابل اتصال به کلیه زیرساخت‌های سازمان از جمله OMS، پنل معاملات و Back Office

۳. ارائه اپلیکیشن موبایل و وب به صورت کاملاً یکپارچه با زیرساخت لوانت

۴. ارائه خدمات یکپارچه‌سازی با سیستم‌های جاری سازمان

### مزایای استفاده از زیرساخت لوانت سویت برای نهادهای مالی

۱. افزایش سرعت ورود به بازار (زمان طلایی را برای تعیین جایگاه خود در بازار صرف کنید)

۲. افزایش سهم بازار (سهم بازار خود را با ورود سریع‌تر و هوشمندانه‌تر به بازار، افزایش دهید)

۳. تمرکز بر کسب‌وکار اصلی (از صرف هزینه و زمان برای توسعه زیرساخت‌های نرم‌افزاری که ارتباطی با کسب‌وکار اصلی نهادهای مالی ندارند، پرهیز کنید)

۴. کاهش هزینه‌ها (هزینه‌های پشتیبانی و نگهداری زیرساخت‌های نرم‌افزاری را حذف و هزینه‌های نیروی انسانی را با جایگزین شدن توسط هوش مصنوعی و یادگیری ماشین کاهش دهید)

۵. شفافیت در چرخه عمر مشتری (با تحلیل داده‌های شفاف، ارزش بیشتری در چرخه عمر مشتریان خلق کنید)

۶. افزایش بهره‌وری (لوانت سویت، با ارائه راهکارهای ارزشمند، اتوماتیک و مبتنی بر هوش مصنوعی، بهره‌وری سازمان شما را افزایش خواهد داد.)

## پتانسیل‌های استفاده از خدمات لوانت سوییت در صنایع مختلف



### فینتک‌ها

اتوماسیون، یکپارچه سازی، فرایندسازی و مقیاس پذیری مفاهیمی هستند که همواره تفاوت‌ها را رقم می‌زنند. کسب و کارهایی که در بازار رقابت پیشرو هستند، با سرمایه‌گذاری در توسعه ابزارهای دیجیتال، فرایندهای سمت مشتری را روز به روز بهینه‌تر می‌کنند. فرایندهای ساده‌تر و سریع‌تر، مزیت‌های رقابتی قابل توجهی را برای هر کسب و کار به همراه خواهد آورد.

کسب و کارهایی که با افزایش چشمگیر تعداد مشتریان یا تعداد درخواست‌ها، با مشکلاتی در ارائه خدمات مواجه می‌شوند کم نیستند و چه بسا بسیاری از کسب و کارها در همین مقطع از رشد، نابود شدن. پیش‌بینی آینده و برنامه‌ریزی برای شرایط رشد تصاعدی همانقدر مهم است که برنامه‌ریزی برای دوران رکود و الزام به صرفه‌جویی و مدیریت بهینه منابع.

الزام استفاده از ابزارهای دیجیتال توسط مدیران هوشمند و پیشرو درک شده است و آن‌ها به خوبی می‌دانند که اتخاذ استراتژی‌های تحول دیجیتال، هم در دوران رشد تصاعدی و هم در دوران رکود، کسب و کارشان را از نابودی نجات خواهد داد.

صنعت مالی در حال گستردگی‌تر شدن است. پیدایش روز افزون کسب و کارهایی با موضوعات لندتک، ولت تک، اینشورتک، رگ تک، ارائه‌دهنده راهکارهای پرداخت داخلی و بین‌المللی، عرصه این مارکت را بسیار بزرگ‌تر از قبل کرده است. مشتریان حقیقی و حقوقی در هنگام استفاده از خدمات نوین بانکی و مالی، سرعت و راحتی بیشتری را نسبت به گذشته تجربه می‌کنند که این موضوع باعث شده که اندازه بازار محصولات فینتکی به حدود ۳۳۲ میلیارد دلار برسد.

مهم ترین چالش کسب و کارهای حوزه فینتک، تأمین امنیت و جلب اعتماد مشتری است. لوانت سوییت با ارائه راهکارهای هوشمند و قابل اعتماد در زمینه احراز هویت و آنیوردینگ مشتری، می‌تواند این چالش را به یک مزیت رقابتی تبدیل نماید.

بهبود تجربه مشتری که با ساده شدن فرایندها به دست آمده، یکی از دلایل مهم این رشد می‌باشد. لوانت‌سوییت با ارائه قابلیت‌های مورد استفاده در فرانت-آفیس، می‌تواند فرایندهای جذب، شناسایی، آنیوردینگ و پشتیبانی از مشتریان را ساده‌تر از قبل کرده و تجربه بهتری برای مشتریان کسب و کار رقم بزند. اما سریع‌تر شدن و بزرگ‌تر شدن، الزام توجه بیشتر به امنیت و محافظت از دارایی‌ها و اطلاعات مشتریان را نیز به همراه می‌آورد. لوانت‌سوییت با ارائه سرویس احراز هویت هوشمند (KYC) و امضای دیجیتال، سطح بالایی از این دغدغه را برای کسب و کارهای فینتکی پوشش می‌دهد.

# مأموریت لوانت و دستاوردهای فنی

شرکت لوانت به عنوان بازوی ساخت و توسعه زیرساخت‌های دیجیتال در گروه مالی کیان فعالیت خود را آغاز کرد. این شرکت از سال ۱۳۹۶ محصولات متنوعی را در حوزه «فرانت-آفیس» برای گروه مالی کیان توسعه داده که در سایت و اپلیکیشن کیان دیجیتال، درسا تریدر و چندین سایت دیگر، مورد بهره‌برداری قرار گرفته است.

با استفاده از سرویس‌هایی که شرکت لوانت در حوزه «فرانت-آفیس» توسعه داده است، کلیه فرایندهای عملیات سمت مشتری به صورت دیجیتالی و آنلاین اجرا می‌شوند. به عنوان مثال، می‌توان به احراز هویت مبتنی بر هوش مصنوعی به صورت آنلاین، سیستم آنبوردینگ مشتریان و دریافت مدارک و اطلاعات مورد نیاز همراه با صحتسنجی آنها، سیستم مدیریت ارتباط با مشتریان و یا سیستم اعتبارسنجی مشتریان اشاره کرد. کلیه سرویس‌های لوانت از طریق API قابل فراخوانی بوده و با سیستم‌های داخلی سازمان‌ها به سادگی پیکارچه می‌شود.



## لوانت، شریک ارزش آفرین

کاهش هزینه‌های عملیاتی

افزایش رقابت‌پذیری

افزایش رضایتمندی مشتریان

افزایش بهره‌وری کارکنان

مدیران کسب و کارها می‌توانند ریسک خود را با استفاده از راهکارهای مبتنی بر هوش مصنوعی  
لوانت مانند احراز هویت و OCR مدارک، مدیریت کنند.

منطبق با دستورالعمل‌های مرتبط بانک مرکزی برای احراز هویت اشخاص حقیقی و حقوقی

احراز هویت با هوش مصنوعی Train شده بر پایه دیتاست بزرگی از چهره‌های ایرانی

Face matching, Liveness detection, Awareness detection پشتیبانی از

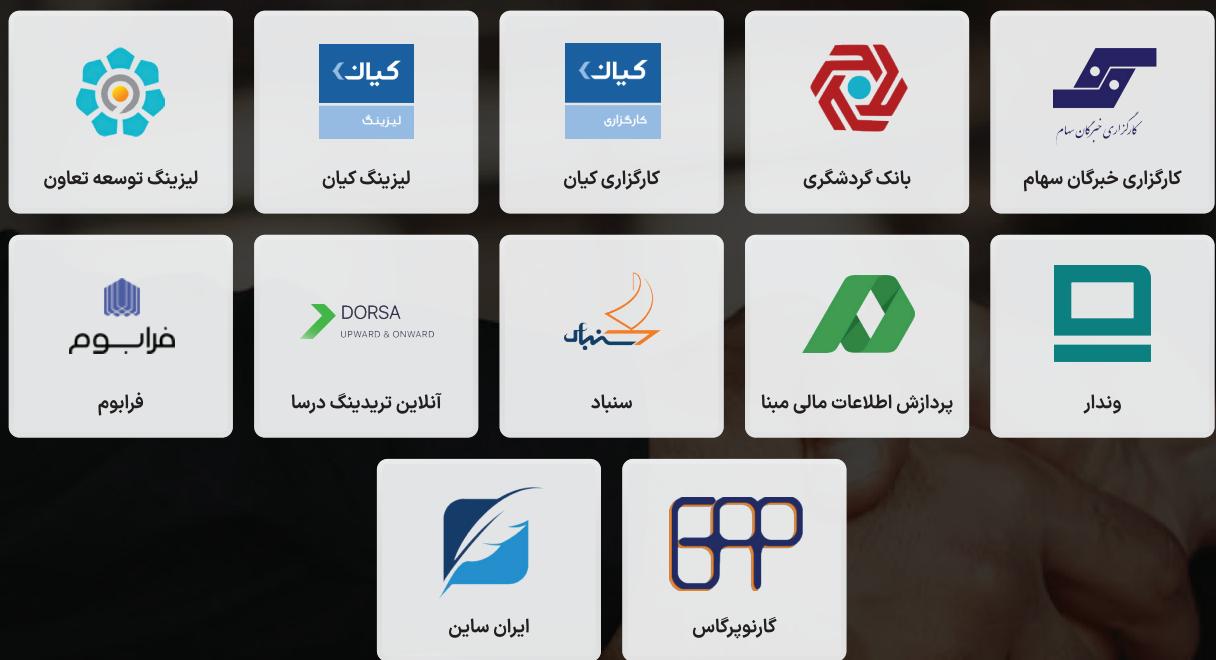
برخورداری از راهکارهای مقابله با هک مانند Spoofing و Print attack

پیکارچه شده با کلیه سامانه‌های استعلام هویت مانند ثبت احوال، عکس ملی، شاهکار و سجام

دارای معابرترین گواهی نامه‌های امنیتی مانند افتتا و مکنا

# به پشتوانه اعتماد مشتریان و شرکای تجاری

لوانت به عنوان شرکتی تازهوارد و علی‌رغم حضور کوتاه در بازار مالی ایران، توانسته با مشتریان و شرکای تجاری متنوعی همکاری نماید. ما تلاش می‌کنیم همواره و بهتر از گذشته محصولات خود را در حوزه «فرانت-آفیس» به مشتریان خود در بازارهای بانکی، بورسی، بیمه، لیزینگ و فینتک ارائه کنیم.



## گواهینامه‌های امنیتی سرویس‌های لوانت

لوانت‌سوییت با توجه به سطحی که در هر سازمان مورد استفاده قرار می‌گیرد، به اطلاعات و مدارک زیادی دسترسی دارد. به همین دلیل امنیت موضوع بسیار مهمی برای لوانت سوییت محسوب می‌شود و اقدامات گسترده‌ای برای تأمین آن انجام شده است. از جمله این اقدامات می‌توان به اجرای تست‌های امنیت در داخل تیم، ارزیابی‌های امنیتی توسط آزمایشگاه‌های معترف و تلاش برای اخذ گواهی‌نامه‌های مورد نیاز که در زیر به برخی از آن‌ها اشاره شده است.



عضو سازمان  
نظم صن夫ی رایانه‌ای



کارگزار سجام



گواهینامه مکنا



گواهینامه افتتا



تهران، میدان آرژانتین، خیابان الوند، پلاک ۱۹، طبقه ۵

[www.levants.io](http://www.levants.io)

