

مستند محصول شرکت بن موکت

بخش اول: معرفی کلی پروژه

پروژه CRM طراحی شده، برای کمک به سازمان شما در مدیریت بهتر ارتباط با مشتریان و بهبود روند فروش و تولید است. این سیستم به شما کمک می کند:

- ارتباط با مشتری از اولین تماس تا تحویل محصول و دریافت بازخورد را به صورت یکپارچه مدیریت کنید.
- به مشتریان خود پرتال اختصاصی بدهید تا بتوانند سفارشات و وضعیت تولید خود را مشاهده کنند.
- ارتباط مستقیم و شفاف با مشتریان خود داشته باشید تا تجربه بهتری از خرید و همکاری با مجموعه شما داشته باشند.
- با اتصال به سیستم راهکاران (در صورت امکان و مطابق با نیازمندی)، اطلاعات مشتریان، محصولات و توزین ها در سیستم ثبت و به روز رسانی شود.

برخی از امکانات کلی عبارتند از:

- ارائه پرتال اختصاصی برای هر مشتری
- قابلیت مشاهده سفارشات و وضعیت تولید و تحویل از سمت مشتری
- تعامل دو سویه با مشتری در روند تولید و فروش
- نظارت بر نظام توزین و ارسال پیامک تعاملی
- سیستم امتیازدهی برای رفتار و تحویل محصول
- دسترسی به مشخصات محصول متناسب با دسته بندی هر مشتری

مسیر کلی سیستم:

1. ثبت سرنخ و فرصت فروش: فرآیند با ثبت سرنخ مشتری آغاز و پس از بررسی اولیه به فرصت فروش تبدیل می شود.
2. ورود مشتری به پرتال: مشتری با تایید شرایط اولیه توسط تیم فروش، وارد پرتال اختصاصی خود شده و محصولات مجاز قابل مشاهده را بررسی می کند.
3. ثبت سفارش توسط مشتری: مشتری محصول مورد نظر خود را انتخاب و سفارش خود را در پرتال ثبت می کند.
4. بررسی و تایید سفارش: تیم فروش سفارش ثبت شده را بررسی و تایید می کند.
5. برنامه ریزی تولید: بر اساس سفارش تایید شده، برنامه ریزی تولید انجام و مراحل تولید ثبت می گردد.
6. نمایش روند تولید: روند تولید به تفکیک مراحل (برش، تست، بسته بندی و...) در پرتال به مشتری نمایش داده می شود.
7. فرآیند حمل و نقل: پس از اتمام تولید، اطلاعات راننده، خودرو و زمان حمل ثبت شده و هماهنگی های حمل و نقل انجام می گیرد.
8. ارسال لینک پیگیری: پیامک حاوی لینک پیگیری و تایید تحویل برای مشتری ارسال می شود.

9. **تایید تحویل و امتیازدهی:** مشتری پس از دریافت کالا از طریق لینک یا پرتال تحویل را تایید کرده و امتیازدهی خود به کیفیت محصول و فرآیند حمل را ثبت می‌کند.

10. **پایش و تحلیل:** در تمامی مراحل، تیم داخلی از طریق داشبورد مدیریتی، وضعیت سفارشات، تولید، حمل و رضایت مشتریان را پایش و تحلیل می‌کنند.

این سیستم با هدف ساده‌سازی فرآیندهای فروش بر مبنای سفارش و برنامه‌ریزی تولید طراحی شده و به سازمان شما کمک می‌کند در هر مرحله از تعامل با مشتری، تجربه‌ای منظم، قابل پیگیری و شفاف فراهم شود.

بخش دوم: معرفی ماژول‌ها و بخش‌های سیستم

در سیستم CRM طراحی شده برای سازمان شما، بخش‌ها و ماژول‌های مختلفی وجود دارد که هر کدام یک قسمت از فرآیند فروش، تولید و تحویل را پوشش می‌دهد:

نام ماژول	توضیح
مدیریت مشتریان و شعب	ثبت، مدیریت و گروه‌بندی مشتریان و شعب زیرمجموعه به همراه اطلاعات تماس و وضعیت فعال/غیرفعال
مدیریت محصولات	ثبت و مدیریت محصولات و دسته‌بندی آن‌ها با سطح دسترسی هر مشتری
انتقال داده از راهکاران	فراخوانی اطلاعات مشتریان، محصولات و باسکول از راهکاران و ثبت در CRM
مدیریت سفارشات	ثبت، تایید و پیگیری سفارشات ثبت شده توسط مشتری یا اپراتور
مدیریت فرصت‌های فروش	ثبت سرنخ‌ها، پیگیری فرصت‌ها و ثبت تعاملات فروش تا ثبت سفارش
برنامه‌ریزی تولید	تعریف مراحل تولید و زمان‌بندی آن بر اساس سفارش مشتری
پیگیری تولید	نمایش وضعیت مراحل تولید برای مشتری در پرتال و ثبت وضعیت مراحل
مدیریت حمل‌ونقل و توزین	ثبت اطلاعات حمل و دریافت داده‌های توزین از راهکاران و ثبت تایید تحویل
پیامک و لینک پیگیری	ارسال پیامک با لینک وضعیت سفارش، تایید تحویل و امتیازدهی
ارتباطات تعاملی	ثبت پیام و درخواست پشتیبانی توسط مشتری و پاسخگویی اپراتور
پرتال مشتری	دسترسی مشتری به سفارشات، محصولات و ثبت سفارش و مشاهده وضعیت
نمایش محصولات مجاز	نمایش محصولات قابل سفارش به مشتری متناسب با سطح دسترسی
ثبت سفارش توسط مشتری	امکان ثبت سفارش آنلاین توسط مشتری از طریق پرتال
مدیریت کاربران و نقش‌ها	مدیریت دسترسی و نقش‌های کاربران سیستم
داشبورد مدیریتی	نمایش داشبورد فروش، تولید، حمل و رضایت مشتریان

وظایف هر ماژول و مسیر کلی

1. مدیریت مشتریان و شعب

- ثبت و مدیریت اطلاعات مشتری و شعب زیرمجموعه
- گروه‌بندی مشتریان و فعال‌سازی برای سفارش
- ثبت تغییرات و سوابق تغییر اطلاعات

2. مدیریت محصولات

- ثبت محصولات دریافتی از راهکاران
- افزودن اطلاعات تکمیلی مانند تصویر و توضیحات
- دسته‌بندی محصولات و تنظیم سطح دسترسی برای مشتریان

3. انتقال داده از راهکاران

- زمان‌بندی فراخوانی داده‌ها
- ثبت اطلاعات مشتریان و محصولات به‌روزشده
- دریافت اطلاعات باسکول و سفارشات مرتبط

4. مدیریت سفارشات

- ثبت سفارش توسط مشتری یا اپراتور
- بررسی و تایید سفارش توسط مدیر فروش
- اتصال سفارش تایید شده به برنامه تولید

5. مدیریت فرصت‌های فروش

- ثبت سرخ و تبدیل به فرصت فروش
- ثبت تعاملات فروش و پیگیری فرصت‌ها
- تحلیل نرخ تبدیل فرصت به فروش

6. برنامه‌ریزی تولید

- ثبت سفارش تایید شده و تعریف مراحل تولید
- تعیین زمان‌بندی مراحل تولید
- اتصال تولید تکمیل شده به حمل‌ونقل

7. پیگیری تولید

- نمایش مراحل تولید به مشتری در پرتال
- ثبت وضعیت مراحل توسط اپراتور تولید
- پاسخگویی به سوالات مشتری در هر مرحله

8. مدیریت حمل و نقل و توزین

- ثبت اطلاعات راننده و خودرو
- دریافت اطلاعات باسکول از راهکاران
- ارسال لینک تایید تحویل به مشتری

9. پیامک و لینک پیگیری

- ارسال پیامک تایید سفارش، آماده سازی حمل و لینک پیگیری
- دریافت تایید تحویل و امتیازدهی از مشتری

10. ارتباطات تعاملی

- امکان ثبت پیام و درخواست توسط مشتری
- پاسخگویی توسط اپراتور و ثبت سوابق مکاتبات

11. پرتال مشتری

- دسترسی به سفارشات و وضعیت تولید
- امکان ثبت سفارش جدید و مشاهده محصولات مجاز
- مشاهده پاسخ های پشتیبانی

12. نمایش محصولات مجاز

- نمایش محصولات متناسب با سطح دسترسی هر مشتری
- امکان جستجو و مشاهده مشخصات محصول

13. ثبت سفارش توسط مشتری

- ثبت سفارش مستقیم از پرتال
- امکان افزودن توضیحات و انتخاب محصولات
- مشاهده وضعیت سفارش پس از ثبت

14. مدیریت کاربران و نقش ها

- تعریف کاربران با نقش های مشخص
- تعیین دسترسی به ماژول ها بر اساس نقش
- ثبت و بررسی فعالیت کاربران

15. داشبورد مدیریتی

- نمایش وضعیت سفارشات و تولید
- نمایش نرخ تبدیل فروش و امتیاز مشتریان
- تحلیل روند فروش، تولید و حمل و نقل

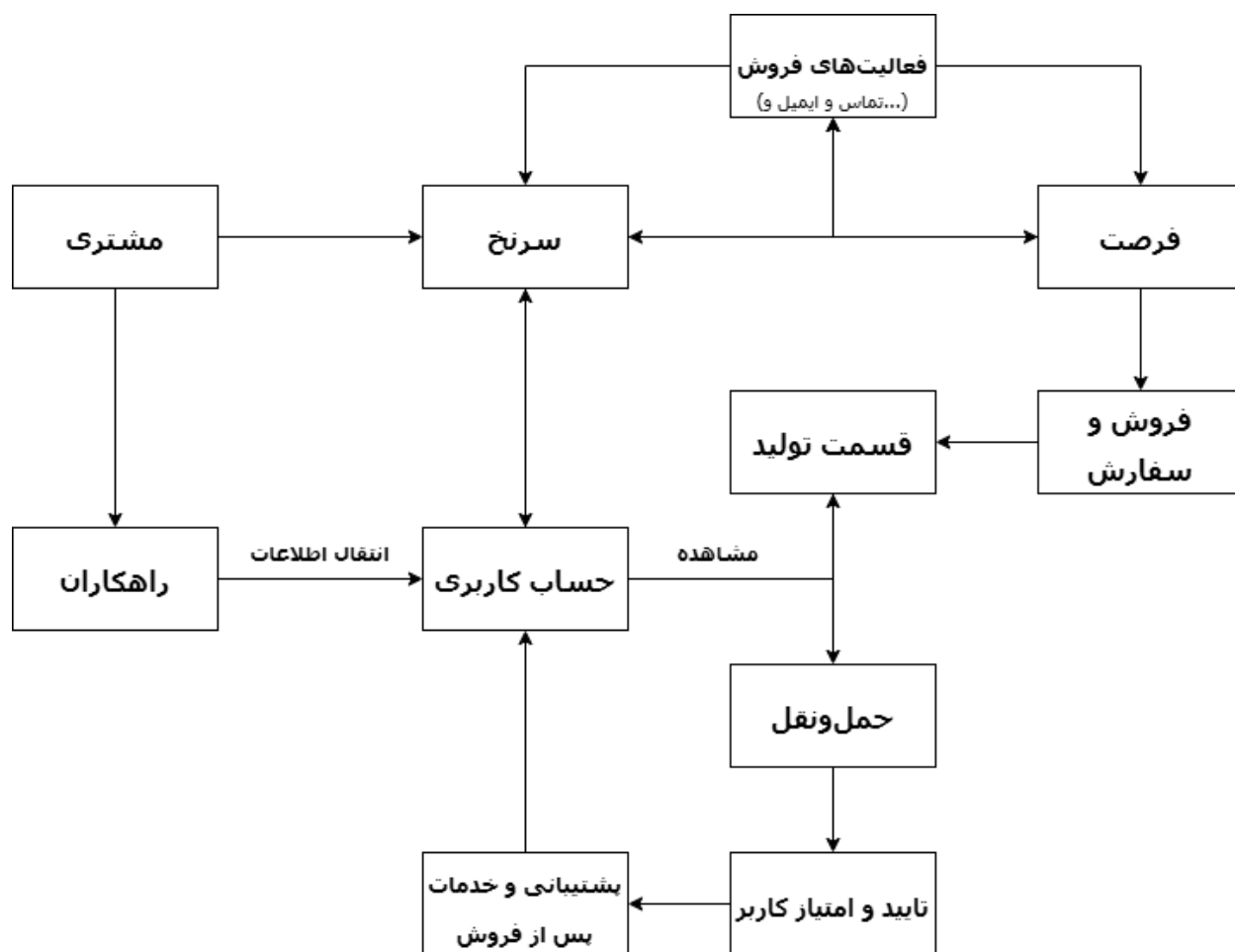
این ماژول‌ها به صورت یکپارچه کار می‌کنند و کمک می‌کنند تا هر مرحله از فروش و تولید تا تحویل و خدمات پس از فروش، با شفافیت و نظم مدیریت شود و مشتریان تجربه بهتری از همکاری با سازمان شما داشته باشند.

بخش سوم: شرح فرآیندهای اصلی سیستم

در این بخش، به زبان ساده و شفاف مراحل اصلی کارکرد سیستم CRM برای سازمان شما توضیح داده می‌شود:

1. **ثبت سرخ و فرصت فروش:** فرآیند از ثبت اطلاعات مشتریان بالقوه (سرخ) آغاز می‌شود. این سرخ‌ها از تماس‌های ورودی، نمایشگاه‌ها یا ارتباطات بازاریابی جمع‌آوری شده و با بررسی اولیه، به فرصت فروش تبدیل می‌شوند تا تیم فروش بتواند پیگیری هدفمند داشته باشد.
2. **ورود مشتری به پرتال:** پس از تایید شرایط همکاری، برای مشتری دسترسی به پرتال اختصاصی فعال می‌شود تا بتواند محصولات قابل سفارش، سوابق خرید، روند تولید و وضعیت سفارشات خود را مشاهده و مدیریت کند.
3. **ثبت سفارش توسط مشتری:** مشتری پس از مشاهده محصولات و مقایسه ویژگی‌ها، سفارش خود را با ثبت محصول، تعداد و توضیحات مورد نیاز در پرتال ثبت می‌کند. سیستم به مشتری امکان ثبت درخواست‌های خاص مانند زمان‌بندی ارسال یا شرایط خاص تحویل را نیز می‌دهد.
4. **بررسی و تایید سفارش:** تیم فروش سفارش ثبت شده را بررسی کرده و در صورت تایید، سفارش به وضعیت تایید شده تغییر پیدا می‌کند و آماده ارسال به بخش تولید می‌شود. در این مرحله، در صورت نیاز، هماهنگی‌های مالی یا اعتباری انجام خواهد شد.
5. **برنامه‌ریزی تولید:** پس از تایید سفارش، مدیر تولید برنامه‌ریزی تولید را با تعریف مراحل تولید (برش، مونتاژ، تست، بسته‌بندی و...) و زمان‌بندی هر مرحله انجام می‌دهد. هر مرحله با اپراتور یا ایستگاه تولید مرتبط می‌شود و به بخش تولید ابلاغ می‌شود.
6. **پیگیری روند تولید:** اپراتورهای تولید وضعیت هر مرحله را ثبت و به روزرسانی می‌کنند. مشتری از طریق پرتال می‌تواند روند تولید سفارش خود را مشاهده کند و در صورت نیاز سوال یا پیام ارسال نماید.
7. **فرآیند حمل‌ونقل و ثبت اطلاعات توزین:** پس از اتمام تولید، مسئول حمل‌ونقل اطلاعات راننده، خودرو و مقصد را ثبت می‌کند. داده‌های وزن‌کشی از سیستم راهکاران دریافت و به سفارش متصل می‌شود تا شفافیت وزن تحویلی ایجاد گردد.
8. **ارسال پیامک لینک پیگیری به مشتری:** پیامکی حاوی لینک اختصاصی برای پیگیری وضعیت حمل و تایید تحویل به مشتری ارسال می‌شود. این لینک به مشتری امکان مشاهده وضعیت حمل و ارتباط با پشتیبانی در هنگام حمل را فراهم می‌کند.
9. **تایید تحویل و امتیازدهی توسط مشتری:** مشتری پس از دریافت کالا، از طریق لینک یا پرتال تحویل سفارش را تایید می‌کند و می‌تواند امتیاز و بازخورد خود در مورد کیفیت کالا و نحوه حمل‌ونقل را ثبت کند.
10. **پایش و گزارش‌گیری:** در تمامی مراحل، مدیران سازمان از طریق داشبورد مدیریتی می‌توانند روند فروش، تولید، حمل و رضایت مشتریان را پایش کنند و برای بهبود فرآیندها و تصمیم‌گیری بهتر از گزارش‌های سیستم استفاده نمایند.

این فرآیندها، ارتباط مشتری با سازمان را از لحظه ورود تا تحویل کالا و خدمات پس از فروش به صورت یکپارچه و شفاف مدیریت می‌کنند و به سازمان کمک می‌کنند در هر لحظه از روند تعامل با مشتری، وضعیت دقیق و قابل پیگیری داشته باشد.



- شکل جریان کار سیستم CRM -

بخش چهارم: معرفی نقش‌ها و کاربران سیستم

برای استفاده بهینه از سیستم CRM و مدیریت بهتر فرآیندها، نقش‌های مختلف با دسترسی‌ها و وظایف مشخص در سیستم تعریف شده‌اند:

- **مدیر سیستم:** مدیریت کاربران و نقش‌ها، تعیین سطح دسترسی و نظارت کلی بر فرآیندها و گزارش‌ها.
- **اپراتور فروش / کارشناس فروش:** ثبت و مدیریت مشتریان، پیگیری فرصت‌های فروش و تایید سفارشات ثبت شده توسط مشتریان.
- **مدیر فروش:** نظارت بر عملکرد تیم فروش، بررسی گزارش‌های فروش، مداخله در فرصت‌های مهم و تایید سفارشات خاص.
- **برنامه‌ریز تولید:** برنامه‌ریزی سفارشات تایید شده، تقسیم مراحل تولید و زمان‌بندی آنها و نظارت بر پیشرفت کار.
- **اپراتور تولید:** مشاهده مراحل مرتبط با خود، ثبت وضعیت شروع و پایان هر مرحله تولید و اعلام مشکلات احتمالی.

- **مسئول حمل و نقل:** ثبت اطلاعات راننده و خودرو، ثبت زمان بارگیری و ارسال کالا و اطلاع رسانی به مشتری.
- **مشتری (پرتال):** مشاهده سفارشات و وضعیت تولید و حمل و نقل، تایید دریافت کالا، امتیازدهی به کیفیت خدمات و ثبت سوال یا درخواست پشتیبانی.

تعریف این نقش‌ها به سازمان کمک می‌کند تا کارها با نظم و شفافیت انجام شده و هر فرد تنها به اطلاعات مورد نیاز خود دسترسی داشته باشد.

بخش پنجم: امکانات کلیدی سیستم

سیستم CRM طراحی شده برای سازمان شما، امکانات کلیدی زیر را به صورت یکپارچه، شفاف و عملیاتی فراهم می‌کند:

1. **یکپارچگی با راهکاران:** دریافت خودکار و زمان‌بندی شده اطلاعات مشتریان، محصولات، سفارشات و داده‌های باسکول از سیستم راهکاران و ثبت در CRM برای ایجاد پایگاه داده به روز.
2. **پرتال اختصاصی مشتریان:** ارائه پرتال اختصاصی برای هر مشتری جهت ثبت سفارش، مشاهده محصولات مجاز، پیگیری روند تولید، مشاهده وضعیت حمل و نقل و ثبت تایید تحویل و امتیازدهی.
3. **مدیریت فرآیند فروش:** از ثبت سرنخ و فرصت فروش تا تایید سفارش و اتصال سفارش به تولید و حمل به صورت یکپارچه و شفاف مدیریت می‌شود.
4. **برنامه‌ریزی و مدیریت مراحل تولید:** امکان تعریف مراحل تولید (برش، تست، بسته‌بندی و...)، زمان‌بندی هر مرحله، ثبت وضعیت مراحل توسط اپراتورها و نمایش روند تولید به مشتری در پرتال.
5. **مدیریت حمل و نقل و ثبت توزین:** ثبت اطلاعات راننده، خودرو، مقصد و دریافت داده‌های وزن‌کشی از باسکول با اتصال به راهکاران، ارسال پیامک اطلاع رسانی و لینک پیگیری به مشتری.
6. **سیستم پیامک هوشمند:** ارسال پیامک به مشتریان در مراحل مختلف (ثبت سفارش، آماده‌سازی حمل، ارسال لینک پیگیری و تایید تحویل) جهت اطلاع رسانی.
7. **سیستم امتیازدهی مشتری:** امکان ثبت امتیاز و بازخورد مشتری پس از تحویل کالا به منظور تحلیل رضایت و بهبود کیفیت خدمات.
8. **داشبورد مدیریتی:** نمایش گزارش و وضعیت سفارشات، تولید، حمل و نقل، فروش و امتیازدهی مشتریان برای مدیران با امکان فیلتر و تحلیل داده‌ها.
9. **مدیریت کاربران و نقش‌ها:** امکان تعریف کاربران با نقش‌های مشخص و سطح دسترسی متفاوت به ماژول‌ها و داده‌های سیستم جهت حفظ امنیت و کنترل فرآیندها.
10. **قابلیت توسعه و ماژولار بودن:** سیستم طراحی شده به گونه‌ای است که امکان توسعه و افزودن ماژول‌های جدید متناسب با نیازهای آینده سازمان وجود دارد.

این امکانات کلیدی باعث می‌شود سازمان شما فرآیند فروش و تعامل با مشتری را به صورت سریع، ساده و یکپارچه مدیریت کرده و رضایت و وفاداری مشتریان افزایش یابد.

بخش ششم: گزارشات و خروجی های سیستم

سیستم CRM طراحی شده برای سازمان شما، مجموعه ای از گزارشات تحلیلی و عملیاتی ارائه می دهد که به تصمیم گیری سریع و دقیق مدیران کمک می کند:

- **گزارشات فروش:** تعداد و مبلغ سفارشات ثبت شده در بازه های زمانی مختلف، نرخ تبدیل سرنخ و فرصت به فروش موفق، شناسایی مشتریان با بیشترین و کمترین حجم سفارش.
- **گزارشات تولید:** درصد پیشرفت هر سفارش تولیدی، زمان صرف شده در هر مرحله تولید، شناسایی گلوگاه های تولید و سفارشات با تأخیر یا توقف در مراحل.
- **گزارشات حمل و نقل و توزین:** لیست بارهای ارسال شده به مشتریان، مقایسه وزن برنامه ریزی شده با وزن واقعی باسکول دریافت شده از سیستم راهکاران، وضعیت تایید تحویل توسط مشتری.
- **گزارشات امتیازدهی و رضایت مشتری:** میانگین امتیازات ثبت شده توسط مشتریان پس از تحویل، تحلیل کیفیت خدمات و محصولات بر اساس امتیازات، دریافت پیشنهادات بهبود از مشتریان.
- **داشبورد مدیریتی:** نمایش وضعیت فروش، تولید، حمل و نقل و رضایت مشتریان و ارائه شاخص های کلیدی عملکرد (KPI) برای واحدهای مختلف.
- **گزارشات پشتیبانی:** وضعیت درخواست های ثبت شده توسط مشتریان در پرتال، مدت زمان پاسخگویی و تحلیل کیفیت خدمات پشتیبانی ارائه شده.
- **گزارشات قابل تنظیم:** امکان فیلترسازی و تنظیم نمایش گزارشات بر اساس نقش کاربران، محدوده های زمانی و نوع سفارشات برای شخصی سازی و تحلیل دقیق تر.

این گزارشات باعث می شود سازمان شما بتواند عملکرد کلی و جزئی فرآیندها را ارزیابی کرده، روندها را پیش بینی کرده و برای بهبود مداوم فرآیندها و افزایش رضایت مشتریان اقدامات مؤثر انجام دهد.

بخش هفتم: تعاملات با سیستم های دیگر

سیستم CRM طراحی شده برای سازمان شما به گونه ای توسعه یافته است که با سایر سیستم های کلیدی سازمان به صورت یکپارچه و مستقیم در ارتباط باشد و داده های حیاتی را به روز و هماهنگ نگه دارد:

- **ارتباط با سیستم راهکاران (Rahkaran ERP):** این سیستم به صورت زمان بندی شده اطلاعات مشتریان، محصولات، سفارشات و داده های باسکول را از راهکاران دریافت می کند و در CRM ثبت می نماید. این ارتباط باعث جلوگیری از ثبت اطلاعات تکراری، کاهش خطا و تسریع فرآیندها می شود. به عنوان مثال اطلاعات مشتریان پس از تایید در راهکاران، به صورت خودکار به CRM منتقل و آماده استفاده در فرآیندهای فروش و ثبت سفارش می شود.
- **ارسال و دریافت پیامک از طریق پنل پیامکی:** سیستم به پنل پیامکی سازمان متصل شده و پیامک های اطلاع رسانی مانند تایید سفارش، آماده سازی حمل، ارسال لینک پیگیری و ثبت تایید تحویل به مشتریان ارسال می شود. این ارتباط باعث افزایش شفافیت، کاهش تماس های تلفنی مشتریان و افزایش رضایت مشتریان می شود.

- **تعامل با سیستم تولید یا انبارداری:** در صورتی که سیستم‌های تولید و انبارداری دیگری در سازمان استفاده می‌شوند، CRM می‌تواند با دریافت اطلاعات تولید، موجودی کالا و وضعیت انبار، فرآیند سفارشات و حمل را بهینه‌تر مدیریت کند. به‌عنوان مثال اگر کالایی در انبار موجود نباشد، فرآیند تولید یا خرید آن فعال می‌شود.
- **ارتباط با سیستم مالی:** امکان اتصال به سیستم مالی برای مدیریت پرداخت‌ها، ثبت اطلاعات مالی مرتبط با سفارشات و بررسی وضعیت مالی مشتریان فراهم است. این ارتباط به واحد مالی کمک می‌کند وضعیت پرداخت سفارشات را رصد کرده و گزارشات دقیق مالی استخراج نماید.
- **ارتباط با ابزارهای BI و داشبورد مدیریتی:** CRM قابلیت ارسال داده‌ها به ابزارهای تحلیل داده مانند Power BI را دارد تا گزارشات تحلیلی عمیق، داشبوردهای مدیریتی و شاخص‌های عملکرد کلیدی (KPI) به‌صورت گرافیکی و تحلیلی نمایش داده شوند.
- این تعاملات باعث می‌شود سیستم CRM یک نرم‌افزار مستقل نباشد بلکه بخشی از اکوسیستم دیجیتال سازمان شده و با سرعت، دقت و هماهنگی کامل داده‌ها را در بخش‌های فروش، تولید، مالی و پشتیبانی به گردش درآورد.

بخش نهم: جمع‌بندی و گام بعدی

این مستند به‌منظور ارائه تصویری روشن و کاربردی از سامانه CRM تدوین شده است و شامل موارد زیر است:

- **معرفی کلی پروژه:** هدف از این پروژه ایجاد یک سیستم CRM یکپارچه جهت مدیریت مشتریان، فروش، تولید و تحویل کالا با قابلیت ارتباط با سیستم راهکاران و ارائه پرتال به مشتریان است.
- **ماژول‌ها:** 15 ماژول کلیدی از جمله مدیریت مشتریان و شعب، مدیریت محصولات، انتقال داده از راهکاران، مدیریت سفارشات، مدیریت فرصت‌های فروش، برنامه‌ریزی تولید، پیگیری تولید، مدیریت حمل‌ونقل و توزین، پیامک هوشمند، ارتباطات تعاملی، پرتال مشتری، نمایش محصولات مجاز، ثبت سفارش توسط مشتری، مدیریت کاربران و نقش‌ها و داشبورد مدیریتی تعریف شده‌اند.
- **جریان کاری سیستم:** فرآیند از ثبت سرنخ و فرصت فروش، ورود مشتری به پرتال، ثبت و تایید سفارش، برنامه‌ریزی و پیگیری تولید، حمل‌ونقل، ارسال پیامک لینک پیگیری، تایید تحویل و امتیازدهی مشتری و پایش وضعیت طی می‌شود.
- **نقش‌ها و کاربران:** شامل مدیر سیستم، مدیر فروش، اپراتور فروش، مدیر تولید، اپراتور تولید، مسئول حمل‌ونقل و مشتری است که هر یک وظایف و دسترسی‌های مشخصی در فرآیندها دارند.
- **امکانات کلیدی سیستم:** از جمله یکپارچگی با راهکاران، پرتال اختصاصی مشتریان، مدیریت فرآیند فروش و تولید، مدیریت حمل‌ونقل، سیستم پیامک و امتیازدهی، داشبورد مدیریتی و قابلیت توسعه و ماژولار بودن.
- **خروجی‌ها و گزارشات:** شامل گزارشات فروش، تولید، حمل‌ونقل، امتیازدهی و رضایت مشتری، داشبوردهای مدیریتی و گزارشات پشتیبانی برای کمک به تصمیم‌گیری سریع و بهینه.
- **تعاملات با سیستم‌های دیگر:** شامل ارتباط با راهکاران، سیستم پیامکی، سیستم تولید و انبارداری، سیستم مالی، ابزارهای BI و API عمومی برای توسعه ارتباطات با سایر سیستم‌های سازمانی.