

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 می‌کند:

- ارتباط با مشتری از اولین تماس تا تحويل محصول و دریافت بازخورد را به صورت یکپارچه مدیریت کنید.
- به مشتریان خود پرتاب 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 باشد.
- با اتصال به سیستم راهکاران (در صورت امکان و مطابق با نیازمندی)، اطلاعات مشتریان، محصولات و توزین‌ها در سیستم ثبت و بهروزرسانی شود.

برخی از امکانات کلی عبارتند از:

- رائه پرتاب اختصاصی برای هر مشتری
- قابلیت مشاهده سفارشات و وضعیت تولید و تحويل 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 تحويل محصول
- دسترسی به مشخصات محصول مناسب با دسته‌بندی 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 می‌شود.
2. ورود مشتری به پرتاب: مشتری با تایید شرایط اولیه توسط تیم فروش، وارد پرتاب اختصاصی خود شده و محصولات مجاز قابل مشاهده را بررسی می‌کند.
3. ثبت سفارش توسط مشتری: مشتری محصول مورد نظر خود را انتخاب و سفارش خود را در پرتاب ثبت می‌کند.
4. بررسی و تایید سفارش: تیم فروش سفارش ثبت شده را بررسی و تایید می‌کند.
5. برنامه‌ریزی تولید: بر اساس سفارش تایید شده، برنامه‌ریزی تولید انجام و مراحل تولید ثبت می‌گردد.
6. نمایش روند تولید: روند تولید به تفکیک مراحل (برش، تست، بسته‌بندی و...) در پرتاب به مشتری نمایش داده می‌شود.
7. فرآیند حمل و نقل: پس از اتمام تولید، اطلاعات راننده، خودرو و زمان حمل ثبت شده و هماهنگی‌های حمل و نقل انجام می‌گیرد.
8. ارسال لینک پیگیری: پیامک حاوی لینک پیگیری و تایید تحويل برای مشتری ارسال می‌شود.

9. تایید تحويل و امتیازدهی: مشتری پس از دریافت کالا از طریق لینک یا پرتال تحويل 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 مازوّل‌ها و بخش‌های سیستم

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

نام مازوّل	توضیح
مدیریت مشتریان و شعب	ثبت، مدیریت و گروه‌بندی مشتریان و شعب زیرمجموعه به همراه اطلاعات تماس و وضعیت فعلی/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 حمل و نقل و توزین	ثبت اطلاعات حمل و دریافت داده‌های توزین از راهکاران و ثبت تایید تحويل
پیامک و لینک پیگیری	ارسال پیامک با لینک وضعیت سفارش، تایید تحويل 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 مازول 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 فرآخوانی داده‌ها
- ثبت اطلاعات مشتریان و محصولات به روز شده
- 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 سرنخ 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 حمل و نقل

7. پیگیری تولید

- نمایش مراحل تولید به مشتری در پرتال
- ثبت وضعیت مراحل تولید 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 تحويل به مشتری

9. پیامک و لینک پیگیری

- ارسال پیامک تایید سفارش، آماده‌سازی حمل و لینک پیگیری
- دریافت تایید تحويل و امتیازدهی از مشتری

10. ارتباطات تعاملی

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

11. پرتابل مشتری

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

12. نمایش محصولات مجاز

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

13. ثبت سفارش توسط مشتری

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

14. مدیریت کاربران و نقش‌ها

- تعریف کاربران با نقش‌های مشخص
- تعیین دسترسی به مأذول‌ها 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

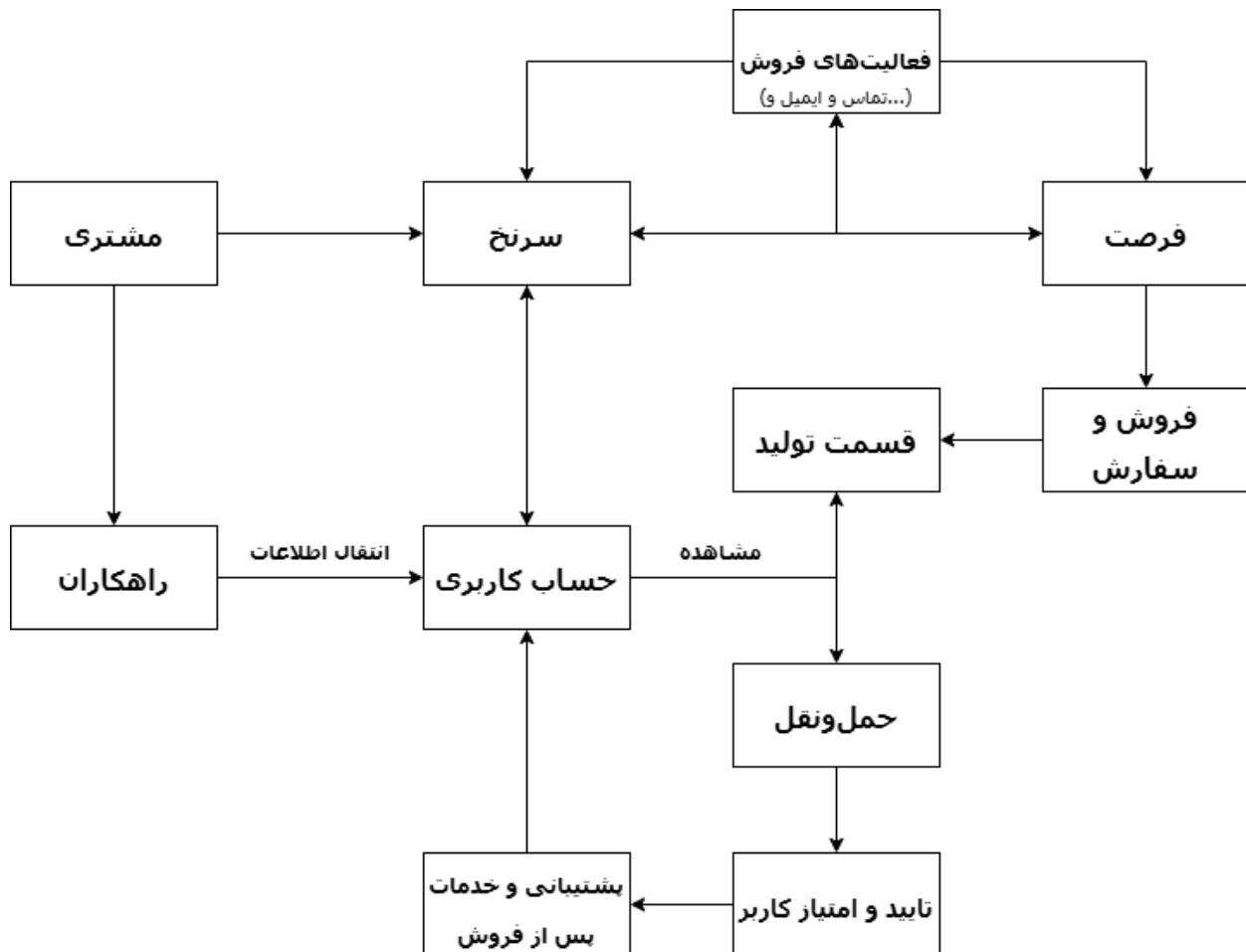
این مازول‌ها به صورت یکپارچه کار می‌کنند و کمک می‌کنند تا هر مرحله از فروش و تولید تا تحویل و خدمات پس از فروش، با شفافیت و نظم مدیریت شود و مشتریان تجربه بهتری از همکاری با سازمان شما داشته باشند.

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 سرنخ و فرصت فروش: فرآیند از ثبت اطلاعات مشتریان بالقوه (سرنخ) آغاز می‌شود. این سرنخ‌ها 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، مونتاز، 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 حمل و نقل و ثبت اطلاعات توزین: پس از اتمام تولید، مسئول حمل و نقل 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 حمل و نقل 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 تحويل کالا و خدمات پس از فروش بهصورت 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 اطلاع‌رسانی به مشتری.
- مشتری (پرتابل): 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 تحويل 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 اطلاع‌رسانی و لینک پیگیری به مشتری.
6. سیستم پیامک هوشمند: ارسال پیامک به مشتریان در مراحل مختلف (ثبت سفارش، آمده‌سازی حمل، ارسال لینک پیگیری و تایید تحويل) جهت اطلاع‌رسانی.
7. سیستم امتیازدهی مشتری: امکان ثبت امتیاز و بازخورد مشتری پس از تحويل 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 امكان فیلتر و تحلیل داده‌ها.
9. مدیریت کاربران و نقش‌ها: امکان تعریف کاربران با نقش‌های مشخص و سطح دسترسی متفاوت به مازول‌ها و داده‌های سیستم جهت حفظ امنیت و کنترل فرآیندها.
10. قابلیت توسعه و مازولار بودن: سیستم طراحی شده به گونه‌ای است که امکان توسعه و افزودن مازول‌های 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 خروجی‌های سیستم

سیستم CRM طراحی شده برای سازمان شما، مجموعه‌ای از گزارشات تحلیلی و عملیاتی ارائه می‌دهد که به تصمیم‌گیری سریع و دقیق مدیران کمک می‌کند:

- **گزارشات فروش:** تعداد و مبلغ سفارشات ثبت‌شده در بازه‌های زمانی مختلف، نرخ تبدیل سرخ 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 گلوگاه‌های تولید و سفارشات با تأخیر یا توقف در مراحل.
- **گزارشات حمل و نقل و توزیع:** لیست بارهای ارسال شده به مشتریان، مقایسه وزن برنامه‌ریزی شده با وزن واقعی باسکول دریافت شده از سیستم راهکاران، وضعیت تایید تحويل توسط مشتری.
- **گزارشات امتیازدهی و رضایت مشتری:** میانگین امتیازات ثبت‌شده توسط مشتریان پس از تحويل، 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 شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPI) برای واحدهای مختلف.
- **گزارشات پشتیبانی:** وضعیت درخواست‌های ثبت‌شده 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، محدوده‌های زمانی و نوع سفارشات برای شخصی‌سازی و تحلیل دقیق‌تر.

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

بخش هفتم: تعاملات با سیستم‌های دیگر

سیستم CRM طراحی شده برای سازمان شما به‌گونه‌ای توسعه یافته است که با سایر سیستم‌های کلیدی سازمان به‌صورت یکپارچه و مستقیم در ارتباط باشد و داده‌های حیاتی را به‌روز و هماهنگ نگه دارد:

- **ارتباط با سیستم راهکاران (Rahkaran ERP):** این سیستم به‌صورت زمان‌بندی‌شده اطلاعات مشتریان، محصولات، سفارشات و داده‌های باسکول را از راهکاران دریافت می‌کند و در CRM ثبت می‌نماید. این ارتباط باعث جلوگیری از ثبت اطلاعات تکراری، کاهش خطأ و تسريع فرآیندها می‌شود. به عنوان مثال اطلاعات مشتریان پس از تایید در راهکاران، به‌صورت خودکار به CRM منتقل و آماده استفاده در فرآیندهای فروش و ثبت سفارش می‌شود.
- **ارسال و دریافت پیامک از طریق پنل پیامکی:** سیستم به پنل پیامکی سازمان متصل شده و پیامک‌های اطلاع‌رسانی مانند تایید سفارش، آماده‌سازی حمل، ارسال لینک پیگیری و ثبت تایید تحويل به مشتریان ارسال می‌شود. این ارتباط باعث افزایش شفافیت، کاهش تماس‌های تلفنی مشتریان و افزایش رضایت مشتریان می‌شود.

- 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. به عنوان مثال اگر کالایی در انبار موجود نباشد، فرآیند تولید یا خرید آن فعل 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 BI را دارد تا گزارشات تحلیلی عمیق، داشبوردهای مدیریتی و شاخص‌های عملکرد کلیدی (KPI) به صورت 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 به منظور 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 تحويل 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 حمل و نقل و توزین، پیامک هوشمند، ارتباطات تعاملی، پرتال مشتری، نمایش محصولات مجاز، ثبت سفارش توسط مشتری، مدیریت کاربران و نقش‌ها و داشبورد مدیریتی تعریف شده‌اند.
- جريان کاری سیستم: فرآیند از ثبت سرنخ و فرصت فروش، ورود مشتری به پرتال، ثبت و تایید سفارش، برنامه‌ریزی و پیگیری تولید، حمل و نقل، ارسال پیامک لینک پیگیری، تایید تحويل و امتیازدهی مشتری و پایش وضعیت طی می‌شود.
- نقش‌ها و کاربران: شامل مدیر سیستم، مدیر فروش، اپراتور تولید، اپراتور تولید، مسئول حمل و نقل 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 حمل و نقل، سیستم پیامک و امتیازدهی، داشبورد مدیریتی و قابلیت توسعه و ماژول‌های بودن.
- خروجی‌ها و گزارشات: شامل گزارشات فروش، تولید، حمل و نقل، 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.