**سی آر ام لوکال سرندیپ (Serendip Local CRM)**

به اجرا و کاربری یک نرم‌افزار در شبکه فیزیکی و داخلی محل کار شما راه‌اندازی محلی نرم‌افزار (LAN) گفته می‌شود. سرندیپ امنیت و حراست از اطلاعات شما را در نسخه‌های ابری تضمین می‌کند (ارجاع به صفحه توافقنامه، تعهدات ما)؛ با این حال اگر به دنبال آن هستید تا دسترسی به نرم‌افزار سی آر ام خود را محدود کنید، از یک سرور داخلی برای ذخیره‌سازی داده‌ها استفاده نمایید و یا کاربرد نسخه حرفه‌ای نرم‌افزار به علت تعدد بالای کاربران و هزینه‌های ماهانه با استفاده مداوم برایتان مقرون به صرفه به نظر نمی‌رسد، نسخه شرکتی سی آر ام به همراه سرور باکس اختصاصی سرندیپ را امتحان کنید.

باتن ارجاع: تعرفه‌ها

**مزایای کاربری سی آر ام لوکال سرندیپ**

قابلیت اتصال دو عدد فلش داریو به سرور باکس سرندیپ جهت ذخیره‌سازی خودکار داده‌ها با فواصل زمانی دلخواه، امکان دسترسی به نرم‌افزار در خارج از محل کارتان و بدون نیاز به آی پی ثابت (Static IP Address)، عدم محدودیت در تعداد کاربران سی آر ام و قابلیت نمایش در لحظه رویدادها (Real-Time Monitoring) از طریق اتصال کابل اِچ دی اِم آی به سرور باکس، از دیگر مزایای خرید نسخه شرکتی نرم‌افزار سی آر ام سرندیپ می‌باشد.

شما به آسانی قادر خواهید بود تا در هر زمان بانک اطلاعاتی و کلیه داده‌های ثبت‌شده در نسخه کلاد سی آر ام خود را بدون هیچ‌گونه تغییر و صرف هزینه‌های بالا جهت ایجاد زیرساخت شبکه‌های محلی، به سرور داخلی شرکت که همان سرور باکس سرندیپ شما خواهد بود، منتقل نمایید.

باتن ارجاع: فرم ثبت درخواست مشاوره

**سی آر ام کلاد سرندیپ (Serendip Cloud CRM)**

نسخه‌های پایه (رایگان) و حرفه‌ای سی آر ام سرندیپ در بستر ابری، بدون نیاز به پرداخت هزینه‌های سرور و هاست و به همراه پشتیبانی و سفارشی‌سازی رایگان ارائه می‌گردد. کاربرد نرم‌افزارها بر بستر ابری امروزه بیش از پیش متداول شده است و بسیاری از کاربران استفاده از خدمات نرم‌افزار را به خرید نسخه‌های تجاری آن ترجیح می‌دهند. نرم‌افزارهای مدیریت ارتباط با مشتری هم از این قاعده مستثنی نبوده و در موارد بسیاری به صورت ابری نیز ارائه می‌شوند، که از مزایای آن می‌توان به کاهش هزینه‌های خرید نسخه‌های تجاری نرم‌افزار و ایجاد زیرساخت سخت‌افزاری در شرکت‌ها، استفاده بهینه‌ از برخی خدمات آنلاین و عدم محدودیت در دسترسی آن‌ها اشاره نمود. باتن ارجاع: تعرفه‌ها

**رایانش ابری چیست؟**

رایانش ابری (Cloud Computing) شیوه‌ای رایانشی بر بستر شبکه‌هایی وسیع مانند اینترنت است که آگاهی از پشت صحنه، زیرساخت و جزییات فنی مقرر در آن، از دید کاربر مخفی می‌ماند (مانند فضای داخل یک ابر). آن‌چه یک تامین‌کننده خدمات نرم‌افزاری کلاد ارائه می‌کند، عرضه برنامه‌های کاربردی آنلاین از طریق مرورگر یا دیگر نرم‌افزارها است. رایانش ابری با دسترسی به منابع داده‌ها در شبکه‌هایی وسیع و بر اساس زمان و میزان تقاضای کاربر، راهکارهایی برای ارائه خدمات فناوری اطلاعات به گونه‌ای انعطاف‌پذیر و مقیاس‌پذیر فراهم می‌آورد.

**امنیت اطلاعات در رایانش ابری**

لازم به یادآوری است که در رایانش ابری نرم‌افزارهای کاربردی و داده‌ها، روی سرورهای متعدد ذخیره گردیده و بنا به درخواست کاربران مورد استفاده قرار می‌گیرند. بر خلاف باورهای عمومی غلط، در صورت رعایت صحیح نکات فنی، پردازش اطلاعات در بستر ابری نه تنها باعث بروز مشکلات حفاظتی نخواهد شد، بلکه افزایش میزان ثبات و امنیت در خدمت‌رسانی را در پی خواهد داشت؛ زیرا به طور حتم امنیت نگهداری اطلاعات شما تنها بر روی یک سرور، با میزان ریسک بیش‌تری همراه خواهد بود. ارجاع به صفحه توافقنامه، تعهدات ما

**نسخه رایگان سی آر ام سرندیپ**

نسخه پایه یا رایگان نرم‌افزار کلاد مدیریت ارتباط با مشتری سرندیپ، برای استفاده دو کاربره، به صورت مادام‌العمر رایگان، با امنیت و امکانات کاملاً برابر با سایر نسخه‌های سی آر ام سرندیپ، به همراه پشتیبانی و با قابلیت شخصی‌سازی (Customize) ارائه می‌گردد! باتن ارجاع: ثبت‌نام

**حقایقی درباره سی آر ام ‌های رایگان**

به صورت عمومی ثبت‌نام و کاربری نرم‌افزارهای سی آر ام رایگان، بدون دریافت هزینه اولیه، عمدتاً به صورت مدت‌دار و در موارد معدودی به شکل دائمی انجام می‌پذیرد؛ با این حال استفاده بدون مدت و رایگان از سی آر ام، تفاوت‌هایی اساسی با دیگر نسخه‌های تجاری همین نرم‌افزارها را دارد و کاربری آن‌ها محدود به استفاده از چارچوب‌هایی مشخص و با امکانات محدود است.

ویژگی‌های مهم و اثربخش نسخه‌‌های رایگان سی آر ام عموماً در حالت عادی قابل دسترس نبوده و در ازای پرداخت هزینه‌های آن فعال خواهد شد. به علاوه بسیاری از نرم‌افزارهای رایگان سی آر ام امنیت و کیفیت کاربری بالایی ندارند، از پشتیبانی لازم برخوردار نیستند و در عمل تضمینی برای حفاظت از داده‌های ذخیره‌شده کاربران خود ارائه نمی‌دهند.

ارجاع به صفحه توافقنامه، تعهدات ما (بازگردانی اطلاعات)

به علاوه بینش عالی و قدرت تجزیه و تحلیل عملکرد کارشناسان فروش و برنامه ریزی های آینده را برای مدیران سازمان ها امکان پذیر می نماید. CRM  برگرفته از عبارت Customer Relationship Management بوده و در ايران با نام مديريت ارتباط با مشتري شناخته مي‌شود. با بهره گيري از CRM، ارتباط مشتريان با سازمان و نيازمندي هاي آنها مورد بررسي و تجزيه و تحليل اصولي قرار مي‌گيرد.CRM  در واقع فرآيندي است جهت گردآوري و يکپارچه سازي اطلاعات به منظور بهره برداري مؤثر و هدفدار از آنها.

اين اطلاعات مي‌تواند در رابطه با مشتريان ، فروش، بازاريابي مؤثر، حساسيت و يا نيازهاي بازار باشد.

CRM بخشي از استراتژي يک سازمان جهت شناسايي مشتريان، راضي نگهداشتن آنها و تبديل آنها به مشتري دائمي مي‌باشد. همچنين CRM در راستاي مديريت ارتباطات مشتري با سازمان و به منظور

که وي را مي­شناسند، براي وي ارزش قائل هستند و نيازهاي او را به سرعت و با آسانترين روش ارتباطي مرتفع مي­نمايند.

**نرم افزار مديريت ارتباط با مشتريان کلود طلوع در يک نگاه:**

مزیت ها:

* کاهش هزینه های بازاریابی، فروش و نیروی انسانی
* افزایش فروش و در نتیجه افزایش سودآوری سازمان
* افزایش رضایتمندی مشتریان
* سرعت در ارائه خدمات به مشتریان
* حفظ و نگهداری مشتری به عنوان سرمایه مهم هر سازمان

قابلیتهای کلی برنامه مدیریت ارتباط با مشتریان طلوع  :

* مدیریت کامل بخش بازاریابی، فروش و خدمات پس از فروش
* قابلیت ثبت کلیه اطلاعات مشتریان حقیقی(اشخاص) و حقوقی(شرکتها)
* قابلیت تعریف سرنخ های تجاری و تبدیل هوشمند به فرصت های تجاری
* قابلیت تعریف وظیفه در کارتابل کاربران همراه با آلارم دهی در زمان تعیین شده
* امکان دسترسی سریع به اطلاعات در داشبورد کاربران
* قابلیت صدور پیش فاکتور و فاکتور
* قابلیت ارسال اس ام اس، ایمیل به شکل گروهی و با نام خود مشتری
* قابلیت ثبت و نمایش آدرس مشتری بر روی Google Map
* قابلیت کار با برنامه در محیط های تبلت و موبایل
* قابلیت یکپارچه شدن با سیستم باشگاه مشتریان
* قابلیت یکپارچه شدن با سیستم فروشگاه الکترونیکی
* قابلیت یکپارچه شدن با سیستم حسابداری طلوع

**امکانات نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتریان کلود طلوع**

1. **امکان اختصاص کارشناس یا بازاریاب  به هر مشتری**
2. **امکان ثبت ارتباطات کلیه اشخاص و شرکتها**
3. **امکان پیگیری ارتباطات هر مشتری در زمان مشخص توسط کاربر**
4. **امکان مدیریت دسترسی سریع به اطلاعات در داشبورد کاربران**
5. **امکان ضمیمه کردن  فایلهای مورد نیاز به پرونده ارتباطات مشتری**
6. **امکان  مدیریت وظایف در بخش کارتابل کاربران**
7. **امکان تعریف خدمات و محصولات**
8. **امکان صدور  پیش فاکتور و فاکتور**
9. **امکان تعریف کاربران درالگوهای دسترسی**
10. **امکان تعریف سطح دسترسی بر روی منوها و بلاک ها و گزارشات**
11. **گزارشات متنوع از  مشتریان حقیقی**
12. **گزارشات متنوع از مشتریان حقوقی**
13. **امکان تعریف نحوه آشنایی مشتری با سازمان**
14. **امکان تعریف نوع فعالیت مشتری**
15. **امکان گروه بندی چند سطحی اشخاص و شرکتها**
16. **امکان تعریف سرنخ های تجاری و فرصت های تجاری**
17. **ثبت زمان تردد کاربران**
18. **پشتیبان گیری از اطلاعات نرم افزار**
19. **امکان ارسال اس ام اس به یک مشتری یا گروهی از مشتریان**
20. **امکان ارسال ایمیل به یک مشتری یا گروهی از مشتریان**
21. **امکان استفاده 2 کاربر به صورت همزمان**
22. **امکان فعال شدن برنامه به مدت 1 ماه از تاریخ واریز مبلغ فاکتور**