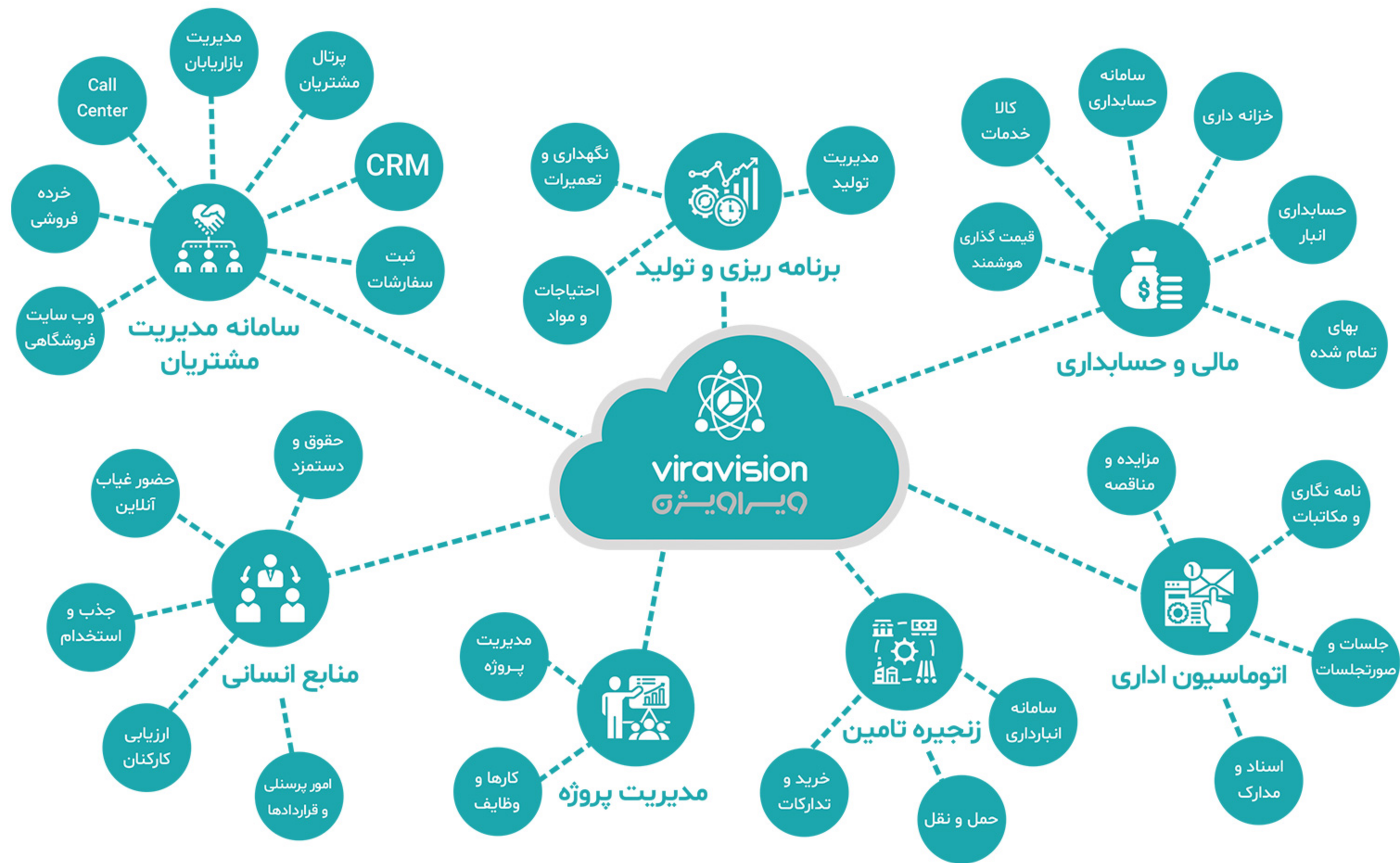




Enterprise Resource Planning



درباره ویرا ویژن

ویرا ویژن را می توان قبل از هر چیز، نگاهی متفاوت، هوشمندانه و به روز در مسیر تولید نرم افزار معرفی کرد. اکنون در دوازدهمین سال فعالیت خود، افتخار دارد که عنوان کند، سامانه ERP هوشمند جامع مبتنی بر cloud دارد که می تواند در قالب SAAS عرضه شود. این سامانه با بهره گیری از امکانات هوشمند، زیر ساخت کاملی را برای یکپارچه کردن نرم افزارهای سازمان فراهم کرده است.

ارتباط با ما 

021-9109 1886

اصفهان، خیابان سلمان فارسی، بعد از پل شهرستان
شهرک علمی تحقیقاتی اصفهان، طبقه ۲، واحد ۲۰۲

Web: virasoftware.com LinkedIn: [vira-vision](https://www.linkedin.com/company/vira-vision)

مدیریت مشتریان CRM

مدیریت سرنخ‌ها و فرصت‌های فروش

- شناسایی و پیگیری مشتریان بالقوه.
- ثبت و اولویت‌بندی فرصت‌های فروش.

کمپین‌های بازاریابی

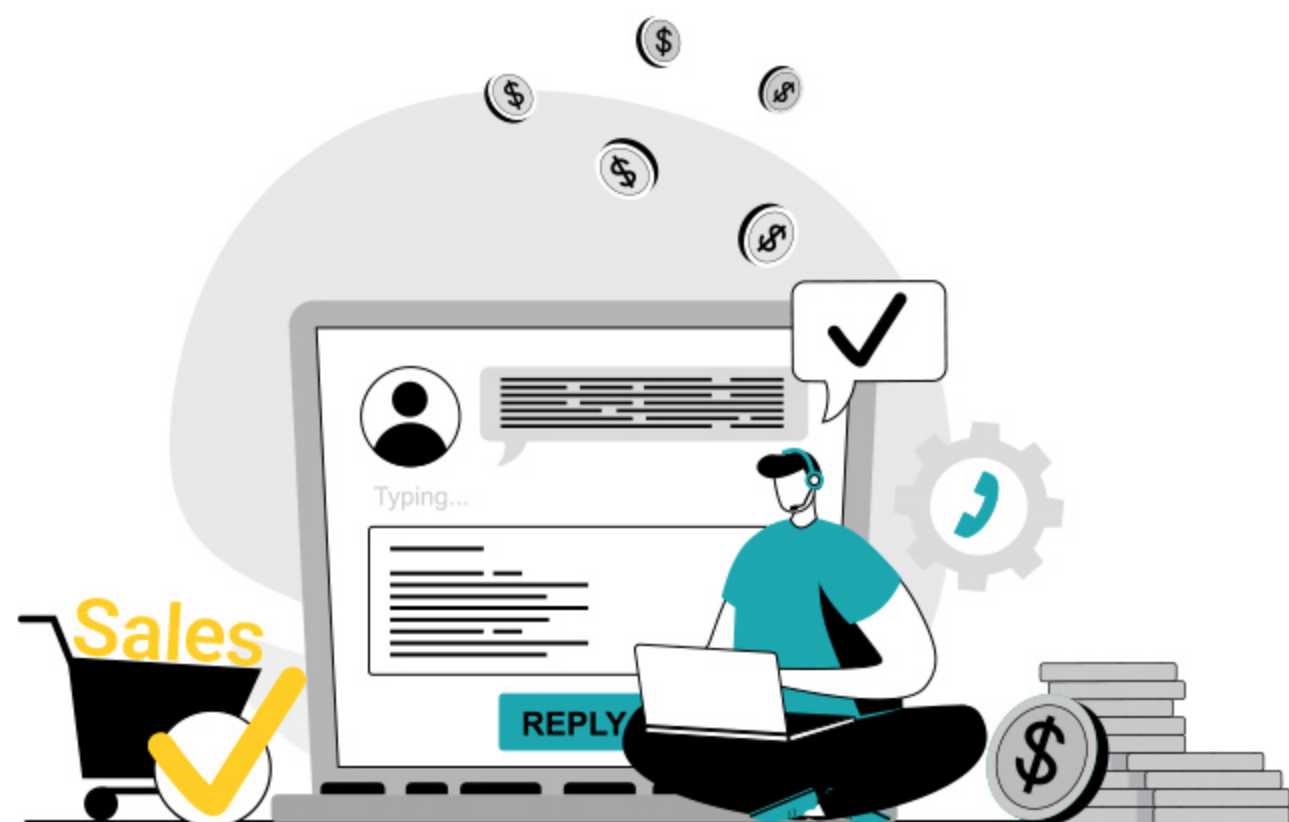
- طراحی و ارزیابی کمپین‌های تبلیغاتی و نمایشگاهی
- گزارش‌دهی از عملکرد کمپین‌ها.

پورتال مشتریان

- امکان تعامل مستقیم مشتریان با سیستم.
- مشاهده وضعیت سفارشات و خدمات.
- امکان مشاهده فاکتورهای خرید و فروش در پورتال مشتریان



از سرنگ تا فرصت و مشتری



۱ ایجاد انواع فرصت‌ها/سرنخ‌ها

۲ مدیریت فعالیت‌ها

۳ امکان همکاری افراد و تیم‌ها

۴ تعریف نقش و سطح دسترسی هر کاربر

۵ ایمپورت بانک اطلاعات مشتریان

۶ پشتیبانی از چند واحد ارزی

۷ شخصی‌سازی مسیر فروش

۸ دفترچه اطلاعات مشتریان

۹ دسترسی به اطلاعات و سوابق پرونده اشخاص و شرکت‌ها

۱۰ ثبت و برنامه‌ریزی فعالیت روی پرونده اشخاص و شرکت‌ها

- 11 دسته‌بندی و گروه بندی مشتریان
- 12 یکپارچگی با باشگاه مشتریان
- 13 جلوگیری از ثبت اشخاص تکراری
- 14 امکان جستجو و فیلتر کردن اشخاص و شرکت‌ها
- 15 مدیریت و نظارت بر فرآیند فروش
- 16 فراموش نشدن پیگیری‌ها
- 17 اطلاع رسانی خودکار به مشتری
- 18 ثبت قرار ملاقات و پیگیری مشتریان
- 19 ثبت نظر یا پیغام برای بقیه کاربران



کمپین ها و درآمره



- ۲۰ امکان ایجاد کمپین تبلیغاتی آنلاین و آفلاین
- ۲۱ محاسبه درآمد خالص کمپین
- ۲۲ گزارش هزینه‌ها و نتایج برنامه‌های تبلیغاتی
- ۲۳ گزارش بازخورد و محاسبه درآمد کمپین‌ها
- ۲۴ سفارشی سازی بی پایان

- ۴۵ فضای نامحدود برای ذخیره‌سازی داده
- ۴۶ امکان import و export داده
- ۴۷ اتصال از طریق API
- ۴۸ امکان اتصال به انواع نرم افزارهای حسابداری
- ۴۹ اتصال به سایت‌های وردپرسی
- ۴۰ اتصال به انواع درگاه پرداخت
- ۴۱ اتصال به سیستم تیکتینگ
- ۴۲ اتصال به VoIP و مرکز تلفن ابری



پیغام‌ها و گزارش‌ها



- ۳۳ اتصال به انواع پتل پیامکی
- ۳۴ قابلیت تعریف قالب پیام
- ۳۵ قابلیت ارسال پیام گروهی
- ۳۶ دانلود و پخش مکالمات
- ۳۷ یکپارچگی با تقویم گوگل
- ۳۸ قابلیت صدور پیش فاکتور و فاکتور
- ۳۹ گزارش‌گیری کامل

سوالات متداول



آیا نرم افزار CRM می تواند با رشد کسب و کار من همگام شود و ارتقا یابد؟

هنگام خرید CRM، توجه به قابلیت ارتقا و توسعه پذیری آن بسیار مهم است تا با رشد کسب و کار شما هماهنگ باشد. این نرم افزار می تواند به شما کمک کند تا از یک کسب و کار کوچک به یک شرکت بزرگ تبدیل شوید. ویرا ویژن با استفاده از جدیدترین متدها، به شما در ارتقاء روزانه کسب و کار و سازمان دهی آن کمک خواهد کرد.

نحوه پشتیبانی نرم افزار چگونه است؟

کاربران نیاز دارند در صورت بروز مشکل، به سرعت راه حل دریافت کنند، زیرا عدم پاسخ به موقع می تواند مشکلات زیادی ایجاد کند. بنابراین، انتخاب نرم افزاری با تیم پشتیبانی سریع بسیار مهم است. ما در ویرا ویژن با استقرار تیم پشتیبانی قوی، در کمتر از یک ساعت به نیازها و مشکلات مشتریان پاسخ می دهیم.

آموزش و استفاده از نرم افزار چقدر آسان است؟

نرم افزاری مناسب است که سرعت انجام کارها را بیشتر کند و همچنین با داشتن رابط کاربری ساده کاربران بتوانند به سرعت با نرم افزار ارتباط برقرار کرده و با آن به راحتی کار کنند. نرم افزار ویرا ویژن با داشتن محیطی جذاب و رابط کاربری بسیار راحت، کاربران را مشتاق به استفاده از این نرم افزار می کند.

چرا باید نرم افزار CRM را خریداری کنیم؟

از دست دادن مشتریان بهای سنگینی برای سازمان شما خواهد داشت. حفظ و نگهداری مشتریان نیاز به برنامه ریزی و مدیریت منسجم دارد. نرم افزار CRM ابزاری است که این فرآیند را برای شما مدیر عزیز آسان نموده و باعث افزایش سود و سهم بازار می شود.