

نرم افزار مدیریت مشتری و فروش رادیکال

مدیریت یک شرکت نرم افزاری بدون اطلاعات دقیق و به روز امکان پذیر نیست ، نرم افزار "مدیریت مشتری و فروش رادیکال" بهره‌وری و کارایی سازمان را افزایش می‌دهد.

با استفاده از این سیستم شما می توانید اطلاعات و سوابق مشتریانتان را ثبت و نگهداری نمائید و در کوتاه ترین زمان ممکن ، می توانید فعالیت های فروش و پاسخ گویی به مشتریان را سامان دهی نمائید. همچنین همواره اطلاعات به روز ، دقیق و صحیحی از حساب ها و مدت زمان پشتیبانی مشتریان خواهید داشت.

نرم افزار "مدیریت مشتری و فروش رادیکال" بصورت اختصاصی برای شرکت های نرم افزاری تولید شده است و هدف این نرم افزار ثبت اطلاعات مشتری و حالات مختلف فروش که شامل فروش نقدی - فروش پستی(دریافت وجه در زمان توزیع) و فروش اعتباری می باشد که در هر لحظه می توانید وضعیت یک مشتری را از لحاظ اطلاعات مالی و سفارشات جدید و همچنین مدت زمان پشتیبانی را بررسی نمائید.

"نرم افزار مدیریت مشتری و فروش رادیکال" ، پیگیری درخواست ها را بسیار آسان نموده و مشتریان شما رضایت خاطر بیشتری نسبت به خرید از شرکت شما را خواهد داشت.

اطلاعات پایه

- تعریف واحد به همراه ضریب
- تعریف کالا (نرم افزار) و یا خدمات به همراه کد ، قیمت فروش و قیمت همکار
- تعریف مشتریان
- چاپ های پستی : که در آن اطلاعات گیرنده و فرستنده چاپ خواهد شد.
- تعریف اطلاعات پشتیبانی : امکان تعریف انواع پشتیبانی برای کالاها (نرم افزار) و یا خدمات به همراه مبلغ
- قرار گرفتن کد های فعالسازی و ایجاد کدها (در صورت نیاز بصورت اختصاصی نوشته خواهد شد)

عملیات فروش

- ثبت درآمد و هزینه های شرکت
- ثبت اطلاعات واریزی مشتریان همراه با تعداد قفل های دریافتی (قفل نرم افزاری / سخت افزار) توسط مشتری
- ثبت اطلاعات قفل های دریافتی (قفل نرم افزاری / سخت افزار) توسط مشتری
- ثبت اطلاعات خرید پستی (دریافت وجه در زمان توزیع) و امکان انتقال به اطلاعات واریزی پس از دریافت وجه
- ثبت اطلاعات فاکتور های اعتباری و چاپ پیش فاکتور و فاکتور فروش
- ثبت اطلاعات پشتیبانی مشتریان به همراه تاریخ شروع و تاریخ پایان پشتیبانی با توجه به نرم افزار خریداری شده توسط مشتری
- ایجاد کد های فعالسازی و اختصاص آن به نرم افزار خریداری شده توسط مشتری (در صورت نیاز بصورت اختصاصی نوشته خواهد شد)
- ثبت اموال و دارایی های شرکت

سفارشات و درخواست های مشتریان

- ثبت سفارشات و درخواست های مشتریان و امکان تعیین کردن دو وضعیت ومعلق و تایید شده برای آنها
- ثبت اطلاعات نگارش های متفاوت و تغییرات نسخه های نرم افزار ها
- ثبت تغییرات و امکانات جدیدی که میخواهید در آینده به نرم افزارهای خود اضافه نمائید و امکان تعیین کردن دو وضعیت انجام شده و یا انجام نشده .
- ثبت سوالات متداول و خطا های ممکن به همراه دستور العمل پاسخگویی به مشتری - این قسمت از برنامه کمک بسزایی در رفع مشکلات و سوالات مشتریان می نماید و همچنین پاسخگویی سریع تر و آسانتر به مشتری را برای کارشناسان پشتیبان شرکت فراهم می کند.

گزارشات نرم افزار

- گزارش جامع از اطلاعات مشتریان : شامل اطلاعات واریزی ، مدت زمان پشتیبانی و کدهای فعالسازی دریافت شده (قفل نرم افزاری / سخت افزار)
- گزارش جامع مالی به تفکیک تاریخ ، نوع اطلاعات (اطلاعات واریزی ، اطلاعات فروش پستی ، هزینه ها ، درآمد و ...)
- گزارش ریز عملکرد مشتریان : در این گزارش کلیه عملیات انجام شده برای یک مشتری را می توانید مشاهده نمائید و وضعیت مشتری مورد نظر از لحاظ بدهکاری ، بستانکاری و بی حساب بودن مشخص می شود.
- گزارش ماهیانه - ریالی به تفکیک سال . بصورت کلی جمع مبالغ فروش نقدی ، فروش پستی ، فاکتور های اعتباری ، درآمد ، هزینه ، جمع کل واریزی و جمع کل درآمد را در ماه های یک سال نمایش می دهد.
- گزارش ماهیانه - تعدادی به تفکیک سال . بصورت کلی جمع تعداد مشتریان جذب شده ، تعداد واریزی های نقدی و تعداد فروش پستی را نمایش می دهد.

امکانات برنامه

- تنظیمات برنامه : قرار دادن نام و لوگو شرکت خود در نرم افزار برای کلیه چاپ ها
- امکان تعریف کاربر
- دفترچه تلفن و ثبت اطلاعات شماره های تماس
- امکان تهیه و بازیابی از اطلاعات برنامه
- امکان استفاده چند کاربر در یک شبکه
- قابلیت نصب در ویندوز های Xp , Vista , 7 , 8 , 8.1 , 10 , Server2008 , Server2012 , Server2016 , سرورهای مجازی نظیر VM