



مزایای مدیریت یکپارچه ارتباط با مشتری (CRM)

مدل سازمان یار در برابر مدل دیپارتمان فروش

چرا مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)

۱

نگاهی به بازار

۲

یک فروشنده خوب به چه چیزی نیاز دارد؟

۳

تلاش و هزینه استقرار

۴

نتیجه گیری

۵



چرا مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)

۱



چرا مدیریت ارتباط با مشتری (CRM)

برای افزایش فروش

- تعداد مشتریان خود را افزایش دهید.
- فرصت ها را در کانال فروش پیگیری کنید.
- اقدامات را زمان بندی کنید.
- برای بهبود نتایج، بر عملکرد نظارت کنید.



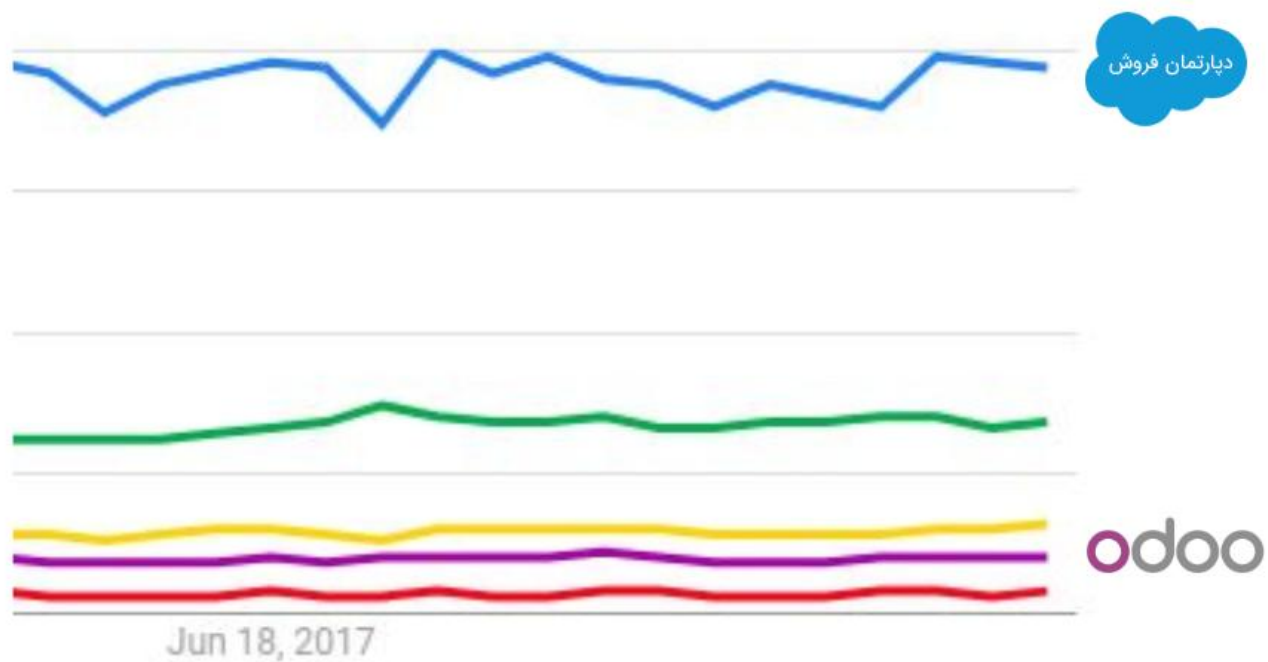
نگاهی به بازار

۲



www.NashilGostar.com

نگاهی به بازار



● دیارتمان فروش

● pipedrive

● hubspot

● zoho

● odoo



www.NashilGostar.com

چرا دیارتان فروش بسیار محبوب و پرترفدار است؟

- رهبر تاریخی در برنامه های فروش است.
- قدیمی تر از سازمان یار است.
- در بازاریابی، بیشتر سرمایه گذاری می کند.
- دارای ویژگی های بازاریابی و فروش قدرتمند و جذاب است.
- دارای بازار نرم افزارهای غنی است.

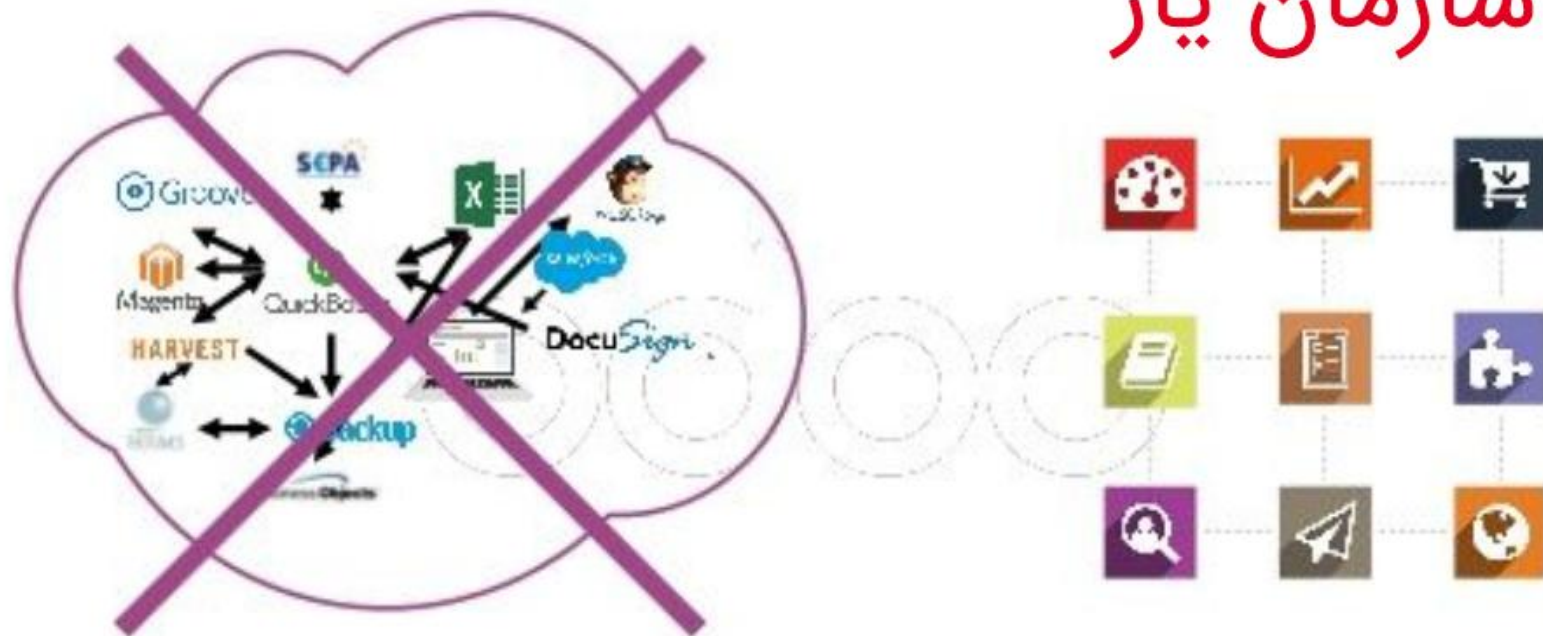


شرکت شما با دیپارتمان فروش



شرکت شما با سازمان یار

سازمان یار



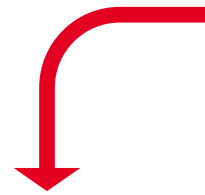
یک فروشنده خوب به چه چیز نیاز دارد؟

۳





برقراری ارتباط موفق با مشتری



نیازمند نمای کلی از کل فرایند کسب و کار است.



www.NashilGostar.com

شناسایی مشتریان بالقوه

فروش

تحويل

صدور فاکتور

- ارسال ایمیل
- پیگیری فرصت ها
- زمان بندی و انجام فعالیت ها برای بستن قرارداد
- شاخص های کلیدی عملکرد (KPIs) برای بهبود عملکرد



شناسایی مشتریان بالقوه

فروش

تحويل

صدور فاکتور

HubSpot



➤ ایجاد و ارسال پیش فاکتورهای جذاب

مستلزم ارتباط خوب با سازمان است.

➤ استراتژی قیمت گذاری واضح و کارآمد



www.NashilGostar.com

شناسایی مشتریان بالقوه

فروش

تحويل

صدور فاکتور

➤ کنترل فرایند تحويل

- مسائل و اختلاف ها را حل کنید.
- مشتری را آگاه نگه دارید.
- صدای مشتری در فرایند باشید.



شناسایی مشتریان بالقوه

فروش

تحويل

صدور فاکتور

➤ چه چیز و چه زمان فاکتور شود؟

ارتباط با سازمان، مهم و ضروری است.

➤ فاکتورهایی که باید پرداخت شود، کنترل کنید.

➤ ارسال یادآوری ها

اکنون درباره دیپارتمان فروش بیندیشید.



www.NashilGostar.com

تلاش و هزینه استقرار

۴



چگونه این کار می تواند آسان و ارزان باشد؟



- مجوز های زیاد محصولات
- یکپارچه سازی راه اندازی و تعمیر و نگهداری
- ابزار بسیار برای آموزش
- سفارشی سازهای پیچیده (مستلزم یکپارچه سازی است)
- و ...



ویژگی های یک سیستم CRM خوب



- برای شروع، آسان تر است.
- برای یادگیری، آسان تر است.
- برای سفارشی سازی، آسان تر است.
- برای ارتقاء، آسان تر است.
- قابل مقیاس بندی است.

سازمان یار



سازمان یار	دپارتمان فروش	
محیط کاری با یک کلیک	فقط نسخه های نمایشی	آزمایشی
شامل شده	قیمت اضافی	پشتیبانی
مدیریت ارتباط با مشتری کامل	کاربر (ویژگی های اساسی)	فقط مدیریت ارتباط با مشتری



نتیجہ گیری

۳



www.NashilGostar.com

فروشنده‌ها فقط نمایش دهنده شرکت شما نیستند
آنها در واقع، نقش موتور را ایفا می کنند.
برای اینکه موفق باشند، باید همه چیز را بدانند
و در هر جایی باشند.
به آنها، این قدرت را بدهید.

F.Gilson (LLN, 2017)



www.NashilGostar.com

با تشکر

ترجمہ: فاطمہ عبدالہی



www.NashilGostar.com