



# ideal CRM

**Customer Relationship Management Software**

User Friendly    Dynamic    integrity

[www.crm-ideal.com](http://www.crm-ideal.com)

# Ideal CRM

All the tools for business management



## Why Ideal CRM software?



**User friendly** : easy-to-use and easy-to-learn.



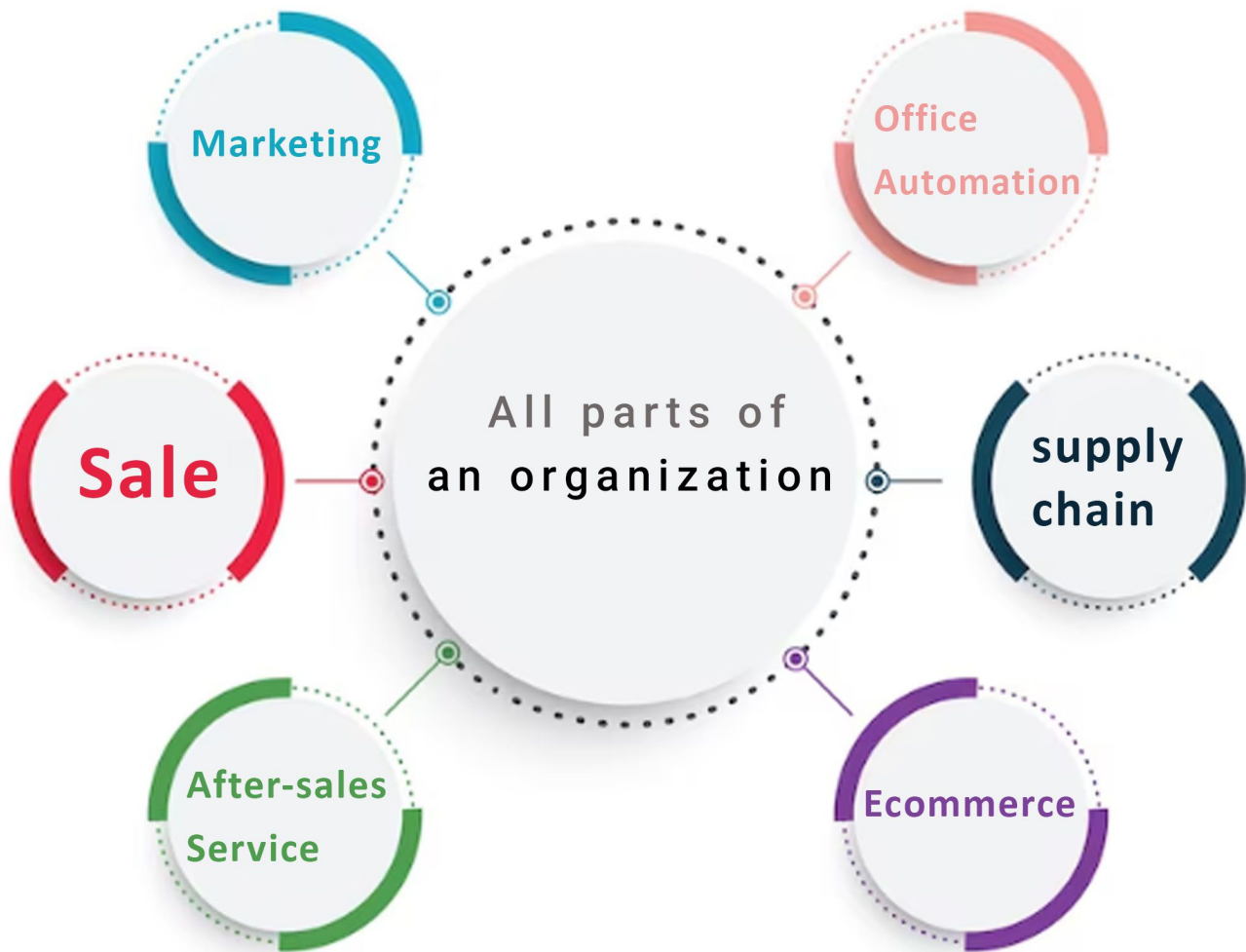
**A dynamic and customizable software based on your business type:**

allow you to define categories, user's accessibility, workflow and business processes in the software, according to your business structure.



**Online and in-the-moment support:** online sessions and a comprehensive primary set up, online training sessions and releasing updated versions based on customers' demands.

# Ideal CRM



We're here for you to enjoy the company of your customers...

Simplicity and user-friendly interface of Ideal CRM software, will benefit you, as these features will accelerate the initial software setup in your organization, as well as your employees, who can make use of wide range of tools to communicate more efficiently with customers.

Your business aspects and features can be adopted and integrated by Ideal CRM into customized business workflows. Ideal CRM implementation would be based on your demands and requirements and various sections of the software (i.e. workflows, categories and accessibility) dynamically can be re-designed in order for you to enjoy your very own edition of Ideal CRM in your company.

# Ideal CRM

Whenever you want and wherever you are, you can use the demo version of the ideal software to get to know the system more concretely and use all modules and features of this free CRM software version. In the demo version, up to 4 users can access to the full-version of our CRM software, simultaneously, for one month. You could also request a free online presentation session so that we can check the ideal CRM software together. On the other hand, the CRM software will be presented and explained according to your business and the requests you have, by our specialists. Hopefully, these sessions will help your company to compare pieces of CRM software and finally choose the best compatible CRM software for your business.

## By requesting a demo version, you will be able to:

- Use 100% advanced software features.
- Implement your desired strategy in the software
- Check the different menus carefully
- Ensure easy access to tools

And get to know the use of each of the features of the software.





نرم افزار مدیریت هوشمند کسب و کار





## همه ابزار های لازم برای مدیریت یکپارچه کسب و کار، در اختیار شماست تا به سادگی افزایش فروش داشته باشید.

تصور کنید کسب و کار شما آنقدر جذاب هست که جهت خرید محصولات شما و استفاده از خدمات شما، روزانه تماس های زیادی دارید و کارشناسان شما با سرنخ ها و مشتریان بالقوه زیادی در ارتباط هستند. هریک از این سرنخ ها و مشتریان بالقوه نیاز به پیگیری های منظم و ارتباط موثر دارند تا از شما خرید کنند و پس از آن به مشتری وفادار شما تبدیل شوند. از طرف دیگر با گسترش ارتباطات و محدود بودن زمان، اگر شما در هر جایی که هستید به اطلاعات مشتریان و پروژه ها دسترسی نداشته باشید، احتمالاً فرصت های زیادی را از دست می دهید...

سامانه جامع CRM ایده آل در کنار شماست تا اطلاعات کلیه مخاطبین شما به صورت یکپارچه و گروه بندی شده همیشه در اختیار شما باشد و در هر لحظه به آن دسترسی داشته باشید، حتی از طریق اپلیکیشن تلفن همراه ...

**اجازه دهید CRM ایده آل به شما یادآوری کند با چه مشتریانی تماس بگیرید ...**

## چرا نرم افزار CRM ایده آل؟

### ۱. کاربری ساده و آسان

سهولت در استفاده و یادگیری نرم افزار در کمترین زمان

### ۲. داینامیک و قابل سفارسی سازی بر اساس کسب و کار شما

امکان تعریف گروه بندی ها، دسترسی ها، فرایندها و چرخه های کاری در نرم افزار متناسب با کسب و کار شما

### ۳. خدمات پشتیبانی آنلاین و در لحظه

آموزش و استقرار کامل نرم افزار، خدمات فنی و آموزش آنلاین و ارائه ورژن های جدید بر اساس درخواست های مشتریان

## ما در کنار شما هستیم تا از معاشرت با مشتریان لذت ببرید ...

سادگی و کاربرپسندی CRM ایده آل به شما کمک می کند تا پیاده سازی و استفاده از نرم افزار در مجموعه شما به سرعت اتفاق بیفتد و کارشناسان شما از همه ابزار های لازم برای ارتباط موثر با مشتریان استفاده کنند.

کسب و کار شما پرسونا و مشخصاتی دارد که می توانید در CRM ایده آل به راحتی پیاده سازی کنید. نرم افزار CRM ایده آل متناسب با نیاز شما قابل چیدمان و پیاده سازی می باشد و قسمت های مختلف نرم افزار از جمله فرایندهای کاری و گروه بندی ها و دسترسی ها داینامیک می باشد تا شما CRM خاص مجموعه خودتان را داشته باشید.



## همه ابزارهای کاربردی مدیریت کسب و کار در یک نرم افزار

## بازاریابی

## مدیریت سرخ‌ها و فرصت‌ها

مدیریت سرخ‌ها و فرصت‌ها و فرصت‌ها ثبت و دسته‌بندی سرخ‌ها و فرصت‌ها به صورت داینامیک و پیگیری آن‌ها طبق فرایندهای تعریف شده تا مرحله تبدیل به مشتری و گزارش‌گیری از نرخ تبدیل سرخ‌ها به مشتری

کنترل عملکرد کارشناسان بازاریابی

## مدیریت ارتباطات هوشمند

تلگرام، اس ام اس و ایمیل مارکتینگ  
لینک با شبکه‌های اجتماعی  
ارتباط با مراکز تماس سانترال و ویب

ارسال و دریافت پیام به صورت تکی،  
گروهی و اتوماتیک برای مشتریان در مراحل  
مختلف فرایندهای بازاریابی

## مدیریت کمپین‌های بازاریابی

طراحی فرایندهای کمپین  
بکارگیری ابزارهای بازاریابی  
برآورد درآمد و هزینه‌های کمپین  
پیاده‌سازی استراتژی‌های حفظ مشتریان  
و توسعه سبد خرید مشتریان بالفعل  
ارائه برنامه بازاریابی به کارشناسان و ارائه  
گزارش تحلیلی از عملکرد آن‌ها

## فروش

## گزارش ساز

- چارت‌ها و داشبوردهای مدیریتی
- تهیه گزارش‌های تحلیلی و آماری براساس مشتریان
- گزارش‌های مالی براساس کلیه پارامترهای پیش فاکتور و فاکتور و قرارداد و پرداخت‌ها
- گزارش‌های انبارداری

## حسابداری فروش

- صدور پیش فاکتور و فاکتور فروش که به صورت زنجیره‌ای با انبار لینک هستند و قابلیت چاپ با فرمت‌های مختلف
- امکان تعریف لیست قیمت‌های مختلف
- ثبت و مدیریت پرداخت‌ها و تعریف انواع پرداخت به همراه اندیکاتور
- مدیریت چک‌ها و بدهی مشتریان

## مدیریت قراردادها

- طراحی فرمت قراردادها
- دسته‌بندی قراردادها
- مدیریت قیمت‌ها براساس نوع مشتریان
- ایجاد گردش کار جهت تنظیم و صدور و تایید قراردادها داخل سازمان

## خدمات پس از فروش

## گارانتی

- تعریف شماره سریال و تاریخ گارانتی برای هر کالا
- گزارش‌گیری از خدمات ارائه شده به هر کالا براساس شماره سریال
- مدیریت گارانتی برای هر کالای فروش رفته
- مدیریت و تمدید قرارداد خدمات پشتیبانی

## مدیریت تماس‌ها

- مدیریت تماس‌های ورودی و خروجی و امکان ضبط مکالمات
- نمایش اطلاعات مشتریان در هنگام تماس
- گزارش‌گیری از انواع تماس‌ها و عملکرد پرسنل

## مدیریت تیکتینگ

- تعریف و دسته‌بندی تیکت‌های پیش فرض
- ثبت تیکت توسط مشتری به صورت آنلاین
- طراحی فرایندهای خدمات پشتیبانی
- نظرسنجی و بررسی رضایت مشتریان
- گزارش‌گیری براساس خدمات ارائه شده



## اتوماسیون اداری

### دبیرخانه و بایگانی

- امکان صدور نامه و چاپ با فرمت های دلخواه
- امکان تایید شدن نامه از واحد مربوطه
- ثبت نامه دریافتی
- اندیکاتور نامه جهت دریافت گزارش کامل از نامه های ارسالی و دریافتی
- آرشیو کامل تمامی اسناد (قرارداد - طرح پروژه - پیشنهاد مالی و فنی) و تصاویر نامه

### مدیریت فرایند ها

- تعریف انواع روال های سازمانی
- ارجاع کار به سایر واحد ها
- گزارش گیری از تمامی مراحل و فرآیندها

### مدیریت منابع انسانی

- حقوق و دستمزد
- امکان صدور فیش حقوقی
- مدیریت تنخواه و هزینه ها
- مدیریت پورسانت
- سیستم ورود و خروج جهت مدیریت حضور و غیاب
- امکان تعریف فرم های مرخصی و ماموریت

## زنجیره تامین

### انبارداری

- ورود و خروج کالا در انبار به صورت اتوماتیک
- امکان تعریف و ساخت شماره سریال
- تعریف و مدیریت چند انبار
- لینک با پیش فاکتور و فاکتور

### مدیریت خرید

- صدور فاکتور خرید
- ثبت قیمت خرید از تامین کننده
- اندیکاتور فاکتور خرید

### مدیریت تامین کنندگان

- گروه بندی و دسته بندی تامین کنندگان
- تعریف فرآیند خرید
- استعلام قیمت
- گزارش گیری کامل از فرآیند خرید

## تجارت الکترونیک

### لینک با سایر سیستم ها

- امکان لینک با سایر سیستم های داخل مجموعه شما از طریق وب سرویس
- لینک با سیستم های مالی و اداری شناخته شده

### باشگاه مشتریان

- مشاهده خلاصه وضعیت مالی و مانده حساب ها توسط مشتری
- تیکت گذاری برای واحدهای مختلف سازمان توسط مشتری
- قابلیت دسته بندی مشتریان
- امکان تکمیل انواع فرم های تعریف شده در باشگاه توسط مشتری به همراه گردش در سازمان
- امکان تعریف انواع پارامترها جهت کسب امتیاز مشتری در باشگاه

### فروشگاه آنلاین

- تعریف کالا محصولات به همراه مشخصات، توضیحات و تصاویر
- مدیریت قیمت ها و موجودی جهت نمایش در فروشگاه
- مدیریت و نمایشگاه تامین کنندگان در فروشگاه به ازای هر کالا
- صدور فاکتور و پرداختی به صورت اتوماتیک در CRM به ازای هر خرید مشتری در فروشگاه
- نمایش خرید های انجام شده و قابلیت دانلود فاکتور ها برای مشتری

### راهکار باشگاه مشتریان CRM ایده آل برای حفظ مشتریان شما :



در باشگاه مشتریان CRM ایده آل ، هر مشتری پنل شخصی خود را دارد و می تواند سوابق خود اعم از پروژه ها ، فایل ها امتیاز های کسب شده و ... را مشاهده کند و بتواند از امتیاز های خود استفاده و آن ها را خرج کند . هم چنین می تواند پیش فاکتور و فاکتورهای خود را ببیند و برای آن ها پرداخت آنلاین داشته باشد . مشتریان می تواند درخواست های خود را در قالب تیکت نیز در سامانه درج کنند تا کارشناس مربوطه به آن رسیدگی کند . همچنین شما می توانید فرم های نظر سنجی مورد نظر خود را با شکل های متنوع و به صورت داینامیک ، طراحی کنید و در هر مرحله از فرآیند ها برای مشتری ارسال کنید تا با بررسی نظرات ، فرآیندهای خود را بهبود ببخشید . شما می توانید فرم های مد نظر خود را طراحی کنید و با ایجاد چرخه و فرآیند برای هر فرم گردش ایجاد کنید تا به صورت اتوماتیک بخش های مختلف سازمان در جریان کار قرار گیرند .

### ارسال SMS و ایمیل به صورت تکی و گروهی و اتوماتیک



شما در CRM ایده آل یک بانک اطلاعاتی کامل و یکپارچه از مشتریان خود دارید که می توانید با اعمال فیلتر های مختلف برای گروهی خاص با متن با نام مشتری ( به صورت اتوماتیک ) می باشد ، ایمیل و SMS ارسال کنید .

### قابلیت دسته بندی و گرید بندی مشتریان



شما می توانید بر اساس گرید های مختلف مانند امتیاز کسب شده مشتری ، حجم خرید ، سابقه مشتری و ... مشتریان خود را دسته بندی کنید .

### تخصیص کد تخفیف به هر مشتری



تولید داینامیک کد های تخفیف براساس کمپین های تبلیغاتی، از ابزار های موثر برای افزایش حجم سفارش مشتریان در CRM ایده آل می باشد که شما می توانید هر کد تخفیف را برای گروهی از مشتریان و همچنین براساس محصول یا گروهی از محصولات خاص ایجاد کنید . قابلیت ایجاد تاریخ انقضا و همچنین محدودیت در تعداد دفعات استفاده به شما کمک می کند تا هدفمند کد های تخفیف را صادر کنید .

### طراحی فرآیند های کسب امتیاز به صورت داینامیک



شما می توانید انواع روش های امتیاز گیری براساس موضوعات مختلف برای مشتریان و همکاران و نمایندگان در سیستم ایجاد کنید و مشتریان امتیاز های کسب شده را در باشگاه مشاهده می کنند و با الگوریتم های مختلف می توانند ، امتیاز های خود را خرج کنند .



## سایر قابلیت‌های باشگاه مشتریان

- تخصیص نام کاربری و کلمه عبور به مشتریان به صورت اتوماتیک، تکی و گروهی
- امکان مشاهده اطلاعات و وضعیت پروژه‌ها توسط مشتری
- دانلود پیش فاکتور و فاکتور و حواله خروج
- مشاهده خلاصه وضعیت مالی و مانده حساب‌ها توسط مشتری
- تیکت گذاری برای واحدهای مختلف سازمان توسط مشتری
- امکان تکمیل انواع فرم‌های تعریف شده در باشگاه توسط مشتری به همراه گردش در سازمان
- امکان تعریف انواع پارامترها جهت کسب امتیاز مشتری در باشگاه
- خرید آنلاین در باشگاه توسط مشتری
- مدیریت پرداخت آنلاین



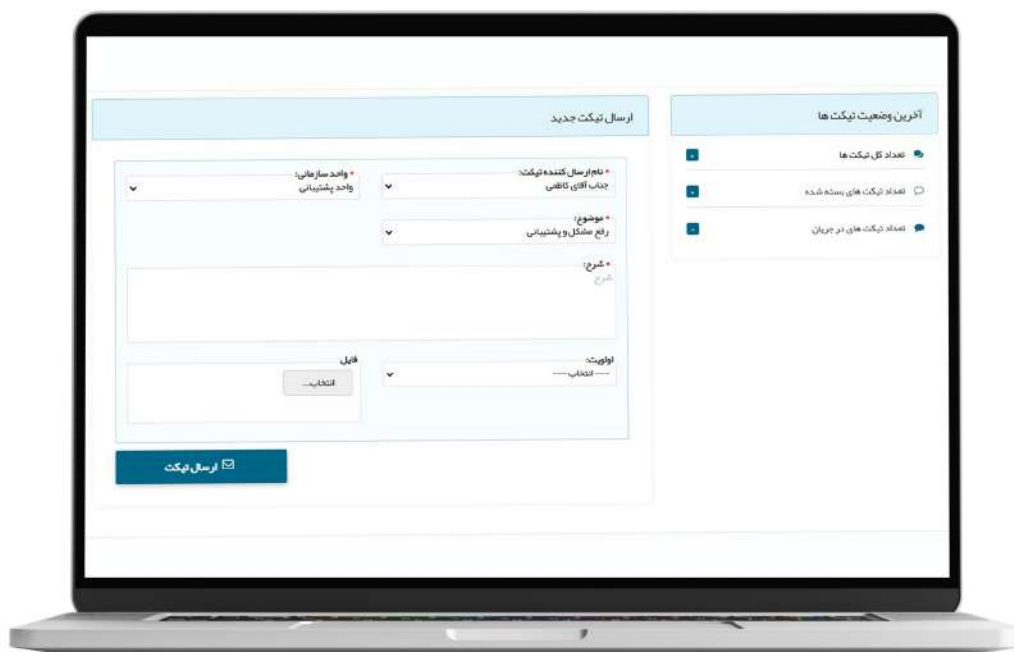
## مدیریت درخواست ها و شکایات مشتریان با CRM ایده آل

یکی از راه کارهای وفادار سازی مشتریان ، مدیریت درخواست های مشتریان می باشد. شما می توانید با باشگاه مشتریان CRM ایده آل فرآیند های مدیریتی درخواست ها و شکایات را طراحی و پیگیری کنید تا مشتری راضی و وفادار داشته باشید. ابزار های کاربردی CRM ایده آل به مشتریان شما کمک می کند به ساده ترین شکل و کوتاه ترین زمان شکایت و نظرات خود را ثبت کنند و طبق فرآیندی که شما در سیستم تعریف می کنید پیگیری هر مورد مرحله به مرحله صورت می گیرد و نتیجه کار برای مشتری ارسال می گردد. شما می توانید به شکل های مختلف از این پروسه گزارش گیری داشته باشید و از طریق داشبورد های نرم افزار CRM ایده آل بتوانید تصمیم گیری های مدیریتی داشته باشید. در ادامه به معرفی ابزار های کاربردی CRM ایده آل جهت مدیریت شکایات مشتریان می پردازیم.

### تیکتینگ

مشتریان شما می توانند در CRM ایده آل درخواست های خود را به صورت تیکت ثبت کنند و در هر تیکت علاوه بر توضیحات تصویر نیز ارسال کنند. هر تیکت با توجه به بخش مورد نظر، توسط کارشناس مربوطه دریافت می شود و طبق فرآیند سازمانی تعریف شده، گردش کار صورت می گیرد و نتیجه نهایی برای مشتری ارسال می شود. همچنین این قابلیت وجود دارد که مشتریان از آیتم ها و موضوعات پیش فرض تعریف شده توسط شما درخواست خود را ثبت کنند که به شما کمک می کند از هر موضوع به تفکیک گزارش گیری داشته باشید.

بعد از ثبت تیکت توسط مشتری، کد پیگیری در اختیار آن ها قرار می گیرد که با استفاده از آن می تواند از وضعیت درخواست خود مطلع شوند. این قابلیت نیز وجود دارد که بعد از انجام هر مرحله توسط کارشناسان به طور اتوماتیک برای مشتری پیامی ارسال گردد.





## ■ مرکز تماس

نرم افزار CRM ایده آل با سیستم های تلفن ( VOIP ، سانترال ) شما لینک می شود که می توانید کلیه تماس های ورودی و خروجی را مدیریت کنید. هر کارشناس واحد مرکز تماس قبل از پاسخ به تماس ها، قابلیت این را دارد که خلاصه ای از اطلاعات مشتریان مثل نام مشتری، وضعیت مشتری، آخرین کارشناس مذاکره کننده و ... را ببینند تا دیدی نسبت به مشتری داشته باشند. همچنین تمامی تماس ها در پرونده مشتری ضبط می شود که شما می توانید از عملکرد کارشناسان، مدت تماس، تماس های از دست رفته و ... گزارش گیری داشته باشید.

ردیف	نوع تماس	تلفن	اطلاعات شماره تلفن	مذاکره مرتبط	زمان تماس	مدت زمان	خط	شماره داخلی	نام داخلی
1	تماس از مشتری	44745020	شرکت محترم موئزین جنب آقای احمدی	+	10:36:58 صبح پنج شنبه 1400/11/21	00:00:00	2		
2	تماس از مشتری	445852693	شرکت محترم دارویی بهداشتی دی جنب آقای هاشمی	+	10:36:16 صبح پنج شنبه 1400/11/21	00:00:00	2		
3	تماس از مشتری	22451228	شرکت محترم دارویی زربند جنب آقای مهندس شجاعی	+	10:35:57 صبح پنج شنبه 1400/11/21	00:00:00	2		
4	تماس از مشتری	22451228	شرکت محترم دارویی زربند جنب آقای مهندس شجاعی	+	10:35:57 صبح پنج شنبه 1400/11/21	00:00:00	2		
5	تماس از شرکت	22451228	شرکت محترم دارویی زربند جنب آقای مهندس شجاعی	+	10:35:55 صبح پنج شنبه 1400/11/21	00:00:00	2		
6	تماس از شرکت	22451228	شرکت محترم دارویی زربند جنب آقای مهندس شجاعی	+	10:35:52 صبح پنج شنبه 1400/11/21	00:00:00	2		
7	تماس از مشتری	88523698	شرکت محترم نیک آفرین تجهیزات جنب آقای موسوی	+	10:35:39 صبح پنج شنبه 1400/11/21	00:00:00	2		
8	تماس از شرکت	88523698	شرکت محترم نیک آفرین تجهیزات جنب آقای موسوی	+	10:35:36 صبح پنج شنبه 1400/11/21	00:00:00	2		
9	تماس از مشتری	03133256	پارسی گل استان مرکزی جنب آقای قادری	+	10:35:06 صبح پنج شنبه 1400/11/21	00:00:00	1		

## ■ ارتباطات هوشمند

یکی از ابزار های کاربردی و موثر برای ارتباط با مشتریان، ابزار های ارتباط هوشمند همچون پیامک، ایمیل و شبکه های اجتماعی می باشد. در سامانه CRM ایده آل کارشناسان می تواند فقط با یک کلیک پیام هایی به شکل های گوناگون برای مشتریان ارسال کنند. مشتریان نیز از طریق این راه های ارتباطی با سازمان شما در تعامل هستند و می تواند نظر و درخواست های خود را برای شما ارسال نمایند که کلیه پیام های ارسالی و دریافتی نیز قابلیت گزارش گیری دارد. شما می توانید با ایجاد کمپین های مختلف در راستای رضایت مندی مشتری، نظر سنجی و اطلاع رسانی های مورد نظر را برای مشتریان به صورت گروهی و هدفمند ارسال نمایید.

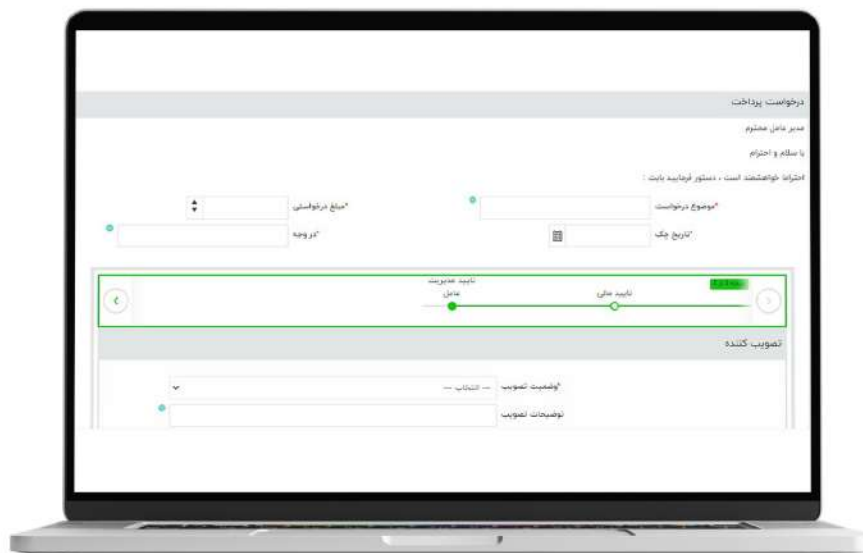
## ■ نظرسنجی

در CRM ایده آل شما می توانید فرم های نظر سنجی مورد نظر خود را با شکل های متنوع و به صورت داینامیک طراحی کنید و در هر مرحله از فرآیند سازمان برای مشتری ارسال کنید تا با گزارش گیری و تجزیه و تحلیل داده ها عملکرد هر بخش را بسنجید. نظر سنجی های طراحی شده توسط شما از طریق SMS و ایمیل به صورت تکی و گروهی و به صورت هدفمند برای مشتریان ارسال می شود. همچنین شما می توانید لینک نظر سنجی را از طریق شبکه های اجتماعی برای مشتریان خود ارسال نمایید.



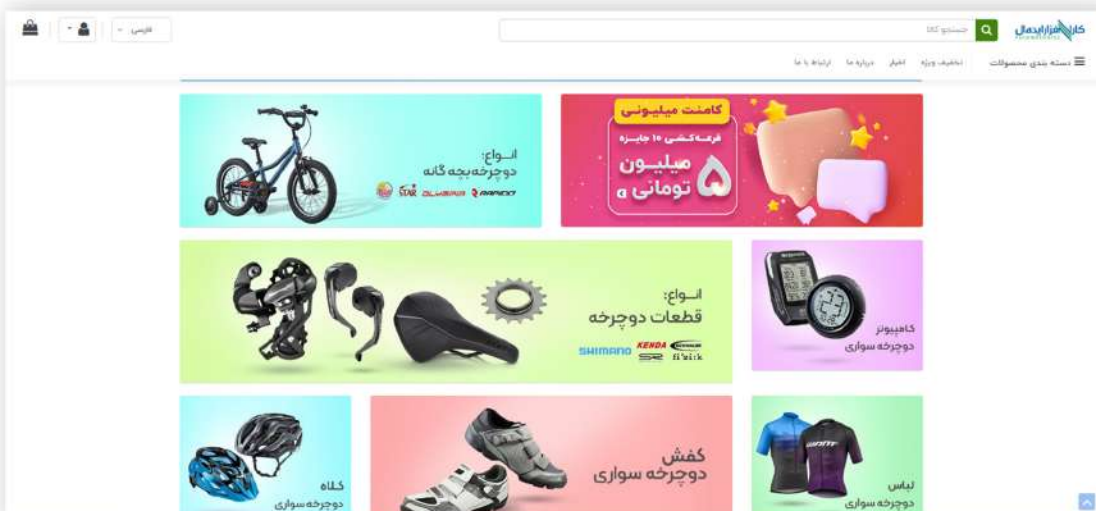
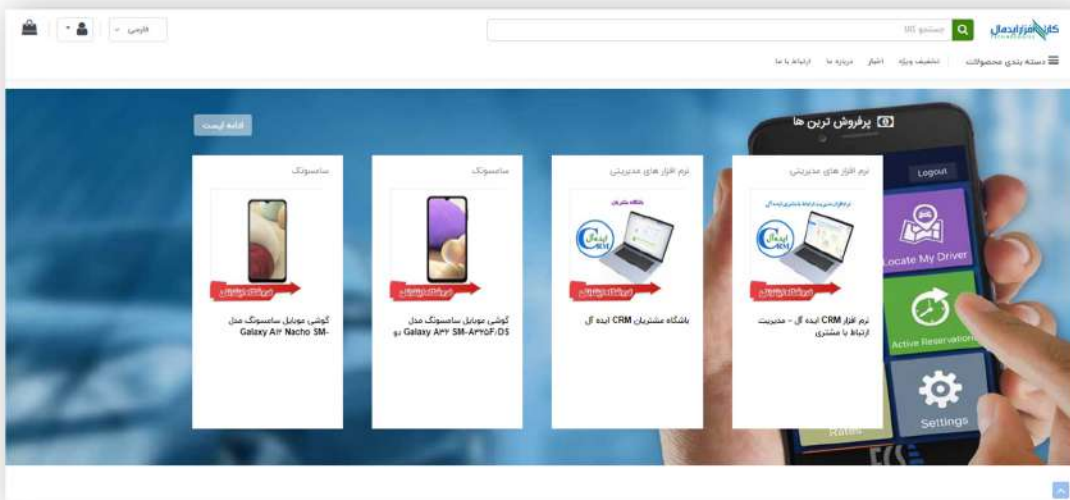
## ■ فرم ساز

قابلیت جذاب فرم ساز این امکان را به شما می دهد که فرم های مد نظر خود را به صورت داینامیک طراحی کنید و با ایجاد چرخه و فرآیند برای هر فرم گردش ایجاد کنید تا به صورت اتوماتیک بخش های مختلف سازمان در جریان کار قرار گیرند. گزارش گیری متنوع از فرم ها باعث سهولت در روند تصمیم های مدیریتی می شود. از جمله فرم های کاربردی که توسط شما در سیستم ایجاد می شود، فرم ثبت و پیگیری شکایات می باشد که با قرار دادن آن در باشگاه و ثبت شکایت مشتری، کارشناس مربوطه آن را دریافت کرده و با توجه به چرخه تعریف شده توسط شما، پیگیری در بخش های مختلف صورت می گیرد و در نهایت نتیجه به مشتری اطلاع رسانی می شود.



با نسل جديد فروشگاه ساز ، در كم تر از يك ربع محصول شما در اينترنت قابل سفارش است . شما مي توانيد با نرم افزار CRM ايده آل يك فروشگاه حرفه اي داشته باشيد و از تمام ابزارهاي مديريت يك فروشگاه آنلاين مانند ثبت سفارش آنلاين ساخت بنر هاي تبليغاتي ، صفحه ساز دايناميك و قابل طراحي ، درج اخبار و رويداد ها ، ايجاد كمپين هاي تبليغاتي و تخصيص كد تخفيف استفاده كنيد .

- تعريف کالا محصولات به همراه مشخصات، توضيحات و تصاوير
- مديريت قيمت ها و موجودي جهت نمايش در فروشگاه
- مديريت و نمايش تامين كنندگان در فروشگاه به ازاي هر کالا
- صدور فاکتور و پرداختي به صورت اتوماتيك در CRM به ازاي هر خريد مشتري در فروشگاه
- مديريت الگو هاي زمان بندي ارسال کالا براي مشتري
- ايجاد كمپين هاي تبليغاتي و تعريف كد هاي تخفيف دايناميك
- امکان ساخت بنر هاي تبليغاتي، منو و صفحات جديد، درج اخبار و رويداد ها

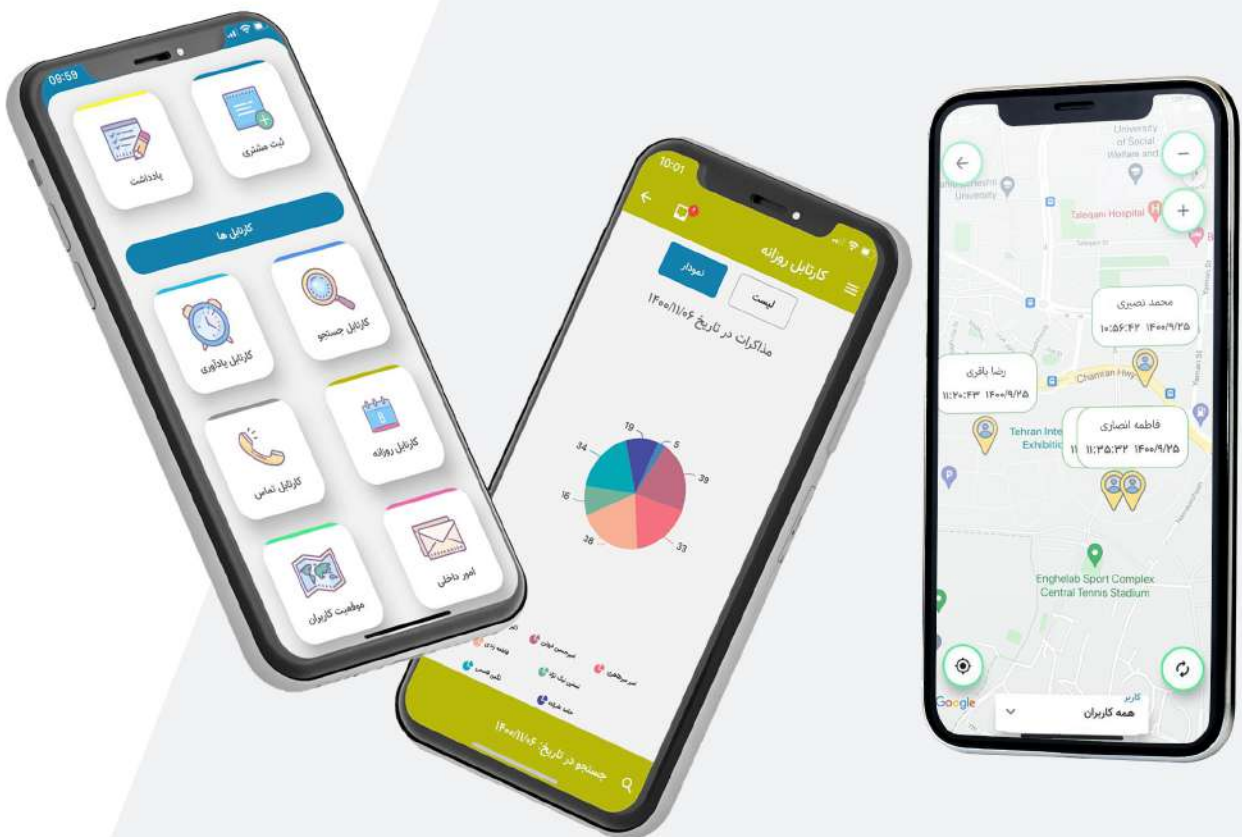




## CRM IDEAL

سامانه سی آر ام ایده آل

با اپلیکیشن CRM ایده آل، در هر لحظه به کسب و کار خود دسترسی داشته باشید  
اپلیکیشن اندروید و IOS سی آر ام ایده آل به شما این امکان را میدهد تا اطلاعات کلیه مخاطبین  
خود را روی تلفن همراه داشته باشید، در کوتاه ترین زمان مشتری جدید ثبت کنید، پیش فاکتور و  
فاکتور صادر کنید و در بازاریابی حضوری و مویرگی، یک ابزار کامل داشته باشید مدیران مجموعه با  
استفاده از اپلیکیشن می توانند موقعیت مکانی کاربرانی که بیرون از مجموعه و مشغول بازاریابی  
هستند را چک کنند، وظایف مختلف تعریف کنند، گزارشات مختلف بگیرند و هرآنچه برای مدیریت  
سریع و در لحظه نیاز است در اختیار داشته باشند.



اپلیکیشن CRM ایده آل به شما این امکان را می دهد به معاملات، وظایف، پروژه ها  
و اطلاعات مشتریان دسترسی داشته باشید.  
حتی زمانی که در جاده هستید ...



## لینک با سیستم‌های مالی

یکی از دغدغه‌های اصلی مدیران کسب و کارها، جلوگیری از عملکرد جزیره‌ای نرم افزارها و تداخل و دوباره کاری در واحد‌های مختلف سازمان می‌باشد. زمانی که نرم افزارهای یک سازمان با یکدیگر لینک نباشند و برای تکمیل فرایند کاری نیاز به ثبت اطلاعات تکراری در دو سیستم و دوباره کاری باشد، علاوه بر اینکه باعث هدر رفتن زمان کارشناسان می‌شود، درصد خطای نیروی انسانی نیز افزایش می‌یابد.

مهم ترین ارتباط بین نرم افزارها در یک سازمان، لینک بین نرم افزار CRM و نرم افزار مالی می‌باشد.

برای اینکه کارشناسان و مدیران فروش بتوانند در CRM از قابلیت‌های مالی استفاده کنند، گزارش‌های فروش بگیرند و در جریان مانده حساب مشتری باشند باید صدور پیش فاکتور و فاکتور، و همچنین ثبت دریافتی‌ها و پرداختی‌ها را در CRM انجام دهند.

از طرفی واحد مالی جهت تکمیل پروسه مالی نیاز به ثبت فاکتورها و پرداختی‌ها و دریافتی‌ها در سیستم مالی دارد. در صورتی که این دو سیستم باهم لینک نباشند، دوباره کاری و خطای انسانی روز به روز افزایش می‌یابد و بهره‌وری مجموعه کاهش می‌یابد.

### به عنوان مثال

در مجموعه شما کارشناسان فروش پس از انجام مذاکرات با مشتریان قصد صدور پیش فاکتور را دارند. هنگام درج کالا در پیش فاکتور، موجودی و قیمت کالا از سیستم مالی خوانده می‌شود و پس از تایید پیش فاکتور می‌تواند به فاکتور تبدیل و به سیستم مالی انتقال پیدا کند. مانده حساب مشتریان نیز در لحظه براساس مانده حساب مشتریان در سیستم مالی قابل مشاهده می‌باشد. به این ترتیب کارشناسان فروش به صورت مستقل و بدون وابستگی به واحد مالی می‌توانند در جریان مانده حساب مشتریان باشند.

### مزیت CRM

نرم افزار CRM ایده آل برای ایجاد یکپارچگی در کسب و کار شما و جلوگیری از دوباره کاری و هدر رفتن زمان کارشناسان، ماژول لینک با سیستم‌های مالی را طراحی کرده است. لینک دو طرفه که شما بتوانید اطلاعات را از CRM به سیستم مالی و یا از سیستم مالی به CRM انتقال دهید. در این لینک، اطلاعات مشتریان اطلاعات محصولات، پیش فاکتورها، فاکتورهای فروش، فاکتورهای خرید، دریافت و پرداخت موجودی محصولات و لیست قیمت‌ها قابل انتقال می‌باشد و کاملاً توسط شما و طبق چرخه‌های کاری مجموعه شما قابل مدیریت می‌باشد.

## لینک دو طرفه نرم افزار CRM ایده آل با سیستم های مالی



### سیتم های مالی لینک با CRM ایده آل





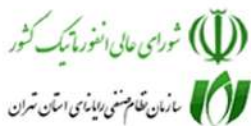
## ماژول های نرم افزار CRM ایده آل





Ideal CRM  
سی آر ام ایده آل

شرکت دانش بنیان کارا افزار ایده آل با بیش از ۱۵ سال سابقه در تولید نرم افزار های مدیریت کسب و کار، از ابتدا براساس نیاز کسب و کارهای مختلف به طراحی و توسعه نرم افزار CRM ایده آل پرداخته است تا امروز جامع ترین سامانه مدیریت ارتباط با مشتریان برای کسب و کار شما باشد. طراحی نرم افزار CRM ایده آل به صورت دینامیک و هوشمند برای هر کسب و کار و ارائه ورژن های جدید نرم افزار براساس نیاز مشتریان باعث شده تا شرکت کارا افزار ایده آل به عنوان تولید کننده تخصصی نرم افزار توسط وزارت صنعت، معدن و تجارت شناخته شود.



شما هم میتوانید به خانواده +۱۸۰۰ کسب و کاری که به نرم افزار CRM ایده آل برای مدیریت هوشمند و حرفه ای اعتماد کرده اند بپیوندید.

## تعدادی از مشتریان

