



شرکت شبیه سازان منطق

راهنمای استفاده کنندگان

تمامی حقوق نرم افزار و کلیه متعلقات آن متعلق به شرکت شبیه سازان منطق می باشد. هر گونه کپی برداری از تمامی و یا قسمتی از این نرم افزار ممنوع می باشد. شرکت شبیه سازان منطق هیچ گونه مسئولیتی در قبال هر گونه ادعای خسارت ناشی از استفاده این نرم افزار ندارد.

فایل آموزشی مدیریت ارتباط با مشتری نرم افزار منطق

نام شرکت: شبیه سازان منطق

نوع فعالیت: تولید نرم افزار حسابداری

سال تاسیس: ۱۳۸۶/۰۳/۱۰

تعداد صفحات: ۵۰

تاریخ به روز رسانی فایل: ۱۴۰۱/۰۴/۰۴

مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) :

در نرم افزار CRM منطق تمام امکانات مورد نیاز برای جمع آوری و نگهداری اطلاعات، با کیفیت بسیار بالا فراهم شده و دغدغه های کسب و کارها در ارتباط با مشتریان به خوبی برطرف می شود. غالب نرم افزار های موجود در بازار از حسابداری مستقل هستند در حالی که نرم افزار CRM منطق این مزیت را دارد که می تواند با بخش های حسابداری و فروش و... یکپارچه شود. امکانات آن شامل موارد زیر می شود:

(۱) مدیریت قراردادها:

پنجره مدیریت قراردادها برای ثبت اطلاعات طرفین قرارداد، ثبت تمام موارد ضروری قراردادها، ثبت شرایط، تعهدات و موارد فسخ قرارداد نیز می باشد.

The screenshot displays the 'قراردادها' (Contracts) management interface. At the top, there is a search bar labeled 'فیلتر جستجو'. Below it, a form contains fields for 'موضوع', 'نام کارفرما', and 'نام معرجی'. There are also checkboxes for 'تاریخ ثبت' and 'تاریخ قرارداد', each with 'از:' and 'تا:' sub-fields. A 'جستجو' (Search) button is present. Below the form is a table with columns: 'ردیف', 'شماره*', 'تاریخ قرارداد', 'شرکت', 'تاریخ ثبت', 'نام کارفرما', 'نام معرجی', and 'موضوع'. A 'قرارداد جدید' (New Contract) dialog box is open, showing options for 'شرکت ما' (Our Company) and 'مرتبط با' (Related to). The 'شرکت ما' section has radio buttons for 'کارفرما' (Client) and 'معرجی' (Agent). The 'مرتبط با' section has radio buttons for 'طرف حساب' (Account Party) and 'برسنل' (Personnel). At the bottom of the dialog are 'انصراف' (Cancel) and 'مرحله بعد' (Next Step) buttons. The main window also features a 'بازگشت' (Back) button and a 'چاپ لیست' (Print List) button.

قسمت اطلاعات پایه:

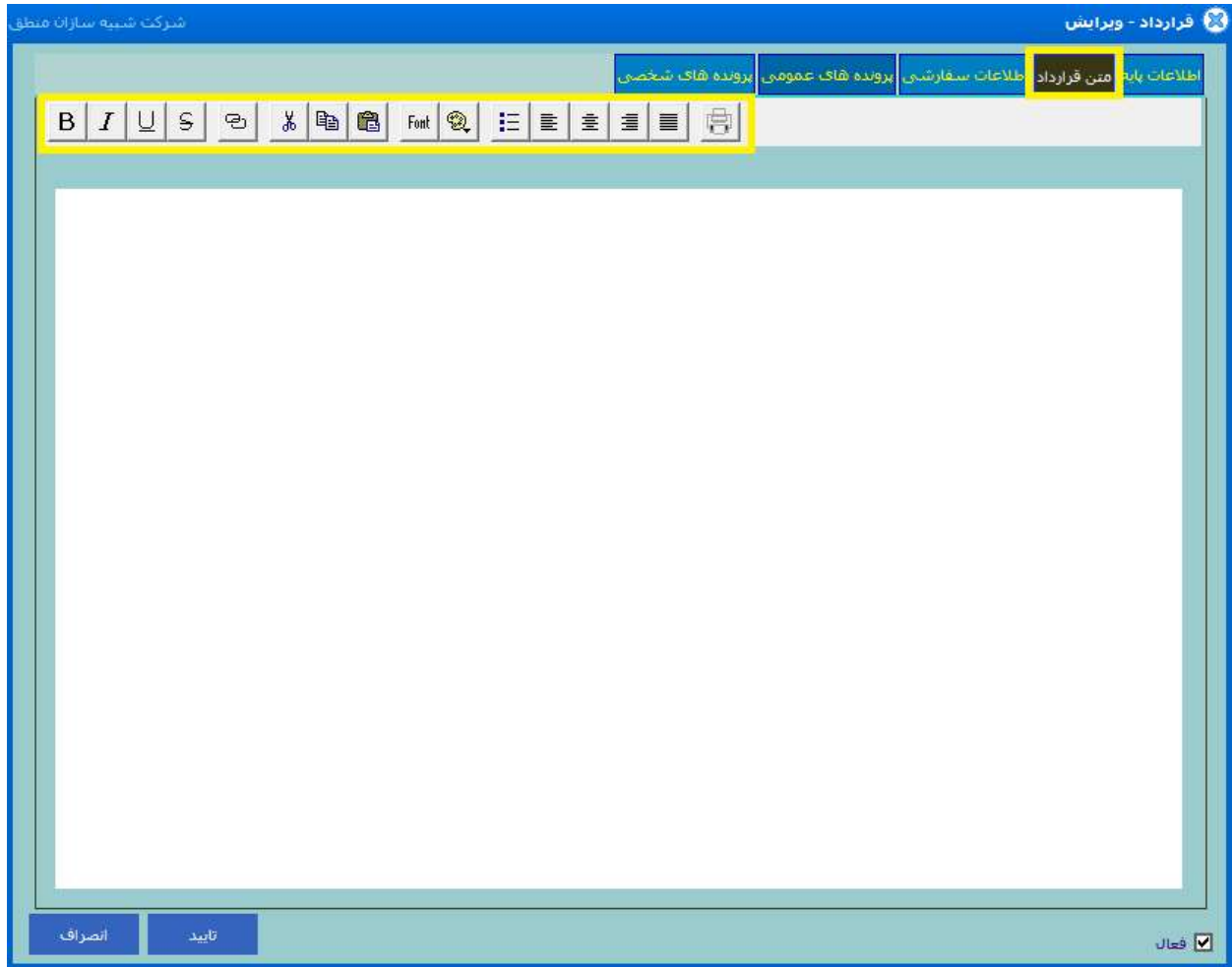
می توان اطلاعات کارفرما و مجری را نوشت / می توان فیلد های مربوط به قرارداد و پروژه را مطابق شکل با استفاده از دکمه روبه روی آن تعریف کرد و موارد تعریف شده را به لیست اضافه کرد / همچنین در صورت نیاز موارد دیگر داخل عکس را تعریف و تنظیم کرد.

The screenshot displays a web-based application for contract management. The main window is titled 'فراراد - ویرایش' (Contract - Edit). The interface is organized into several panels:

- Top Panel:** Contains navigation buttons: 'حذف' (Delete), 'جدید' (New), and 'ویرایش' (Edit).
- Left Panel:** A table with columns for 'ردیف' (Row) and 'عنوان' (Title).
- Right Panel:** A detailed form for contract information, categorized into:
 - اطلاعات پایه (Basic Information):** Fields for 'شماره قرارداد' (Contract Number), 'تاریخ ثبت' (Registration Date), 'تاریخ قرارداد' (Contract Date), 'درجه اهمیت' (Priority), 'نوع قرارداد' (Contract Type), and 'مربوط به پروژه' (Related Project).
 - اطلاعات کارفرما (Client Information):** Fields for 'نام کارفرما' (Client Name), 'نماینده کارفرما' (Client Representative), 'تلفن' (Phone), 'فکس' (Fax), 'آدرس' (Address), 'شماره ثبت' (Registration Number), 'کد اقتصادی' (Economic Code), and 'سمت نماینده' (Representative Position).
 - اطلاعات مجری (Contractor Information):** Fields for 'نام مجری' (Contractor Name), 'نماینده مجری' (Contractor Representative), 'تلفن' (Phone), 'فکس' (Fax), 'آدرس' (Address), 'شماره ثبت' (Registration Number), 'کد اقتصادی' (Economic Code), and 'سمت نماینده' (Representative Position).
 - شرایط (Conditions):** Fields for 'مدت قرارداد' (Contract Duration), 'مبلغ توافق شده' (Agreed Amount), 'شرایط اختصاصی' (Special Conditions), 'ملاحظات' (Remarks), 'تعهدات کارفرما' (Client Obligations), 'تعهدات مجری' (Contractor Obligations), 'شرایط پرداخت' (Payment Conditions), and 'توضیح' (Notes).
- Bottom Panel:** Contains 'انصراف' (Cancel) and 'تایید' (Confirm) buttons, along with a checkbox for 'فعال' (Active).

در قسمت متن قرارداد:

شما می توانید متن قرارداد را به صورت دستی تایپ و از ابزار های بالا برای سهولت استفاده نمایید.



قسمت اطلاعات سفارشی:

شرکتهای خدماتی و حتی شرکتهای بازرگانی برای اینکه از میزان عملکرد پرسنل خود در قبال مشتریان اطلاع داشته باشند به یک سری نظرسنجی آماری از مشتریان نیاز دارند تا از داده های جمع آوری شده گزارش گیری کنند.

ابتدا تنظیمات و سپس جدید را بزنید و موارد مورد نیاز جهت گزارش گیری را تعریف کنید
 اگر تیک اجباری را بزنید انتخاب این مورد در فاکتور الزامی خواهد شد.
 هنگامیکه که موارد را تعریف کردید آن را در لیست انتخاب کرده ویرایش کنید تا آیتم های مربوط به آنرا
 تعریف کنید.

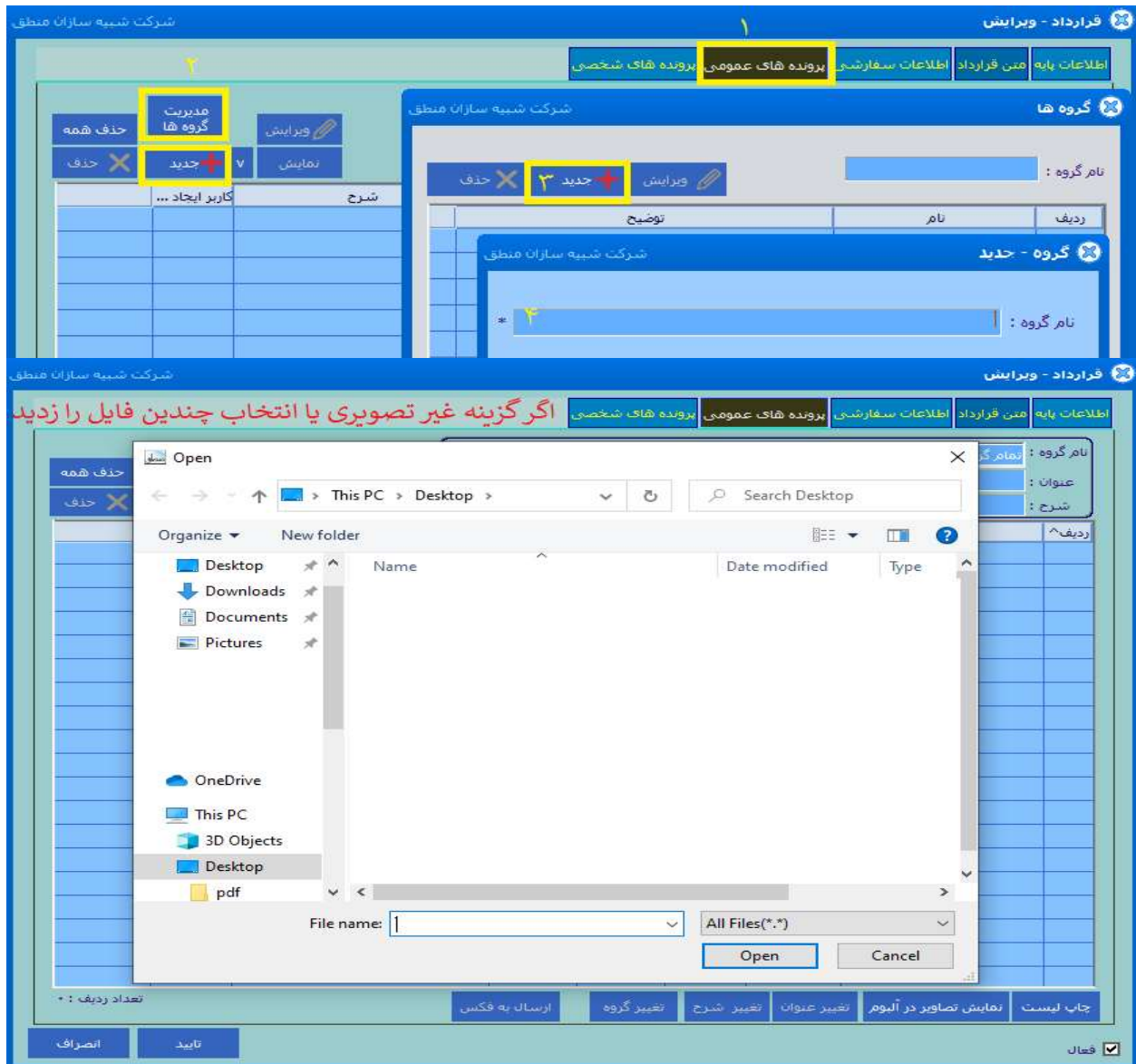
The screenshot shows the 'New' (جدید) dialog box in the LogicSims software. The dialog is titled 'شرکت شبیه سازان منطق' and contains the following elements:

- Buttons:** 'جدید' (New) is highlighted with a yellow box. Other buttons include 'حذف' (Delete), 'ویرایش' (Edit), 'تایید' (Confirm) - highlighted with a yellow box, 'انصراف' (Cancel), and 'بازگشت' (Back).
- Form Fields:**
 - 'نام:' (Name): A text input field with an asterisk (*) indicating it is required.
 - 'نوع:' (Type): A dropdown menu with an asterisk (*) indicating it is required.
 - 'توضیحات:' (Description): A large text area for entering details.
 - 'اجباری:' (Mandatory): A checkbox at the bottom right.
- Background:** A table with columns 'ردیف' (Row), 'نام' (Name), 'نوع' (Type), 'توضیح' (Description), 'جزئیات' (Details), 'اندازه' (Size), and 'اجباری' (Mandatory). The 'جدید' button is also visible in the background table's header.

قسمت پرونده های عمومی یا شخصی:

پروندهها: برای دسته بندی و یا گروه بندی پروندهها بر روی گزینه مدیریت گروهها کلیک نمایید.

با انتخاب گزینه جدید و یا کلیک دابل بر روی صفحه پنجره درج پرونده جدید نمایان می شود که شامل ۲ نوع تصویری و غیر تصویری است. با انتخاب هر کدام پنجره محتویات مربوط به آن نمایان می شود. در پایین پنجره پرونده ها مواردی چون چاپ لیست که از پرونده های عمومی می توانید چاپ تهیه نمایید. نمایش تصاویر در آلبوم : در اینجا تصویر ذخیره شده در پرونده ها را می توانید مشاهده نمایید. تغییر عنوان : در این قسمت می توانید عنوان مورد نظر را اصلاح نمایید. تغییر شرح : می توانید شرح مورد نظر را ویرایش نمایید. ارسال فکس : با انتخاب ارسال به فکس می توانید پرونده مورد نظر را به یک شماره خاص و یا به یک اعضای خاص ارسال نمایید.





۲) مدیریت ضمانت نامه ها :

پنجره مدیریت ضمانت نامه ها برای صدور ضمانت نامه به صورت تکی و یا سری به تعداد دلخواه / مرتبط نمودن با محصول یا کالا، ثبت تاریخ، شماره ضمانت نامه، مشخصات کالا، پرسنل مربوطه و... / امکان ثبت موارد مشمول ضمانت نامه با امکاناتی نظیر نام، هزینه، مدت زمان اعتبار و... / ذخیره فایل تصویری مرتبط با ضمانتنامه ها اعم از تصویر ضمانتنامه، تصویر محصول یا کالا استفاده می شود.

شرکت شبیه سازان منطق

فیلتر جستجو

نوع : شمه

شماره :

کالا :

ضمانت نامه ها

ردیف	تاریخ*	شماره ضمانت	کالا/محمول	نام طرف حساب	تلفن طرف حساب	نام پرسنل	توضیح

ضمانت نامه جدید

اطلاعات پایه | موارد مشمول ضمانت نامه | پرونده های عمومی | پرونده های شخصی

شماره ضمانت :

تاریخ ثبت : ۱۴۰۰/۰۸/۰۱

مشخصات

نام محصول :

تاریخ شروع : ۱۴۰۰/۰۸/۰۱

تاریخ پایان : ۱۴۰۰/۰۸/۰۱

پرسنل مرتبط :

مشخصات طرف حساب

نام :

تلفن :

آدرس :

توضیح :

فعال

انصراف

تایید

قسمت اطلاعات پایه:

مشخصات محصول و طرف حساب را وارد نمایید.

شرکت شبیه سازان منطق

ضمانت نامه ها

فیلتر جستجو

نوع : شمه

شماره :

کالا : ...

جستجو

حذف × 1 جدید + ویرایش

ردیف	تاریخ*	شماره ضمانت	کالا/مخصول	نام طرف حساب	تلن طرف حساب	نام پرسنل	توضیح
2 ضمانت نامه - جدید							
اطلاعات پایه موارد مشمول ضمانت نامه پرونده های عمومی پرونده های شخصی							
غیر فعال ها را نیز نمایش بده <input type="checkbox"/>							
حذف 3 جدید ویرایش							
ردیف	نوع*	نام	هزینه	مدت اعتبار	توضیحات		
<div style="border: 1px solid blue; padding: 5px;"> <p>شرکت شبیه سازان منطق</p> <p>موارد مشمول ضمانت نامه - جدید</p> <p>تاریخ ثبت : ۱۴۰۰/۰۸/۰۱</p> <p>نام : 4</p> <p>هزینه :</p> <p>مدت زمان اعتبار : ماه</p> <p>توضیح :</p> <p>تایید 5 انصراف</p> <p>فعال <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>چاپ لیست</p> </div>							
<div style="border: 1px solid blue; padding: 5px;"> <p>تایید 6 انصراف</p> <p>فعال <input checked="" type="checkbox"/></p> <p>چاپ لیست</p> </div>							

قسمت موارد مشمول ضمانت نامه:

با زدن دکمه جدید می توانید موارد مشمول ضمانت نامه جدید را تعریف نمایید.

۳) مدیریت هدایا:

در پنجره مدیریت هدایا می توان طرح هایی برای هدایا و جوایز به طرف حساب، پرسنل و نمایندگی ها و... ایجاد نمود / برای برنامه ریزی و زمان بندی هدایا بر اساس تاریخ، نوع هدیه و تعداد نفرات مشمول هدایا / برای محاسبه جمع کل جوایز، هزینه هر هدیه، تعیین مسئول رسیدگی، هدف، دلیل اهدا و نتیجه آن / قابلیت گزارشگیری بر اساس نام هدیه، عنوان و یا هدف / امکان ثبت تعریف گروه و ضمیمه نمودن فایل تصویری مرتبط و... استفاده نمود.

شرکت شبیه سازان منطق | جوایز و هدایا

فیلتر جستجو

نام:

عنوان:

هدف:

جستجو

حذف جدید ویرایش

شرکت شبیه سازان منطق | جوایز و هدایا - جدید

اطلاعات پایه | گیرندگان | پرونده های عمومی | پرونده های شخصی

تاریخ:

نام جایزه:

تعداد:

عنوان:

هزینه هر جایزه:

هزینه کل جوایز:

مسئول رسیدگی:

هدف/دلیل اهداء:

نتیجه:

توضیحات:

فعال

انصراف تایید

چاپ لیست

شرکت شبیه سازان منطق

جوایز و هدایا

فیلتر جستجو

نام:

عنوان:

هدف:

جستجو

حذف ✕ جدید + ویرایش ✎

شرکت شبیه سازان منطق

جوایز و هدایا - جدید

اطلاعات پایه گیرندگان پرونده های عمومی پرونده های شخصی

غیر فعال ها را نیز نمایش بده

نمایش

حذف جدید ویرایش

ردیف	*نوع	نام گیرنده	درجه اهمیت	تاریخ دریافت	توض

چاپ لیست

شرکت شبیه سازان منطق

گیرنده - جدید

تاریخ ثبت: ۱۴۰۰/۰۸/۰۱

نوع:

منفرقه

نام:

طرف حساب

پرستل

درجه اهمیت: *

توضیح:

تاریخ دریافت:

فعال

انصراف تایید

تعداد ردیف: ۰ چاپ لیست

فعال

انصراف تایید

قسمت گیرندگان:

برای وارد نمودن اطلاعات شخص گیرنده هدیه است.

۴) مدیریت شکایات :

پنجره ی مدیریت شکایات برای ثبت شکایات انجام شده از سازمان یا شرکت و مرتبط نمودن آن با طرف حساب، پروژه، محصول و... ذخیره سازی عنوان و درجه الویت شکایت / ثبت وضعیت شکایت اعم از رسیدگی شده، در حال بررسی، رسیدگی نشده، مدت زمان رسیدگی و شرح نتیجه.

با زدن دکمه جدید و وارد کردن عنوان شکایت می توانید شکایت مورد نظر خود را ثبت کنید.

در قسمت اطلاعات پایه:

موارد مربوط به متشاکی، شکایت کننده، وضعیت شکایت و مشخصات رای را تعریف و تنظیم نمایید.

در قسمت یادداشت ها:

می توانید با زدن دکمه جدید یادداشت مرتبط به سند، طرف حساب و... را تعریف نمایید.

شکایت - جدید

اطلاعات پایه | اداثبت ها | اطلاعات سفارشی | پرونده های عمومی | پرونده های شخصی

کد: ۱ | مدیر: نام کاربر: ... | تاریخ: ۱۳۰۰/۰۸/۰۱

عنوان: ۱

مرتبط با منشاکی: طرف حساب: ... | پرسنل: ... | پروژه: ...

شکایت کننده: نام: ... | نوع شکایت: ...

وضعیت: رسیدگی شد / در حال بررسی | رسیدگی نشد / محتومه | نوع تخلف: ...

توضیح: ...

مشخصات رای: تاریخ ثبت: ۱۳۰۰/۰۸/۰۱ | شماره جلسه: ... | نوع رای: ... | جلسات: ...

درصد نارضایتی: ... | مدت زمان رسیدگی: ۱۳۰۰/۰۸/۰۱ تا ۱۳۰۰/۰۸/۰۱

شرح: ... | نتیجه: توضیحات پیش فرض

انصراف | تایید فعال

شکایت - جدید

اطلاعات پایه | اداثبت ها | اطلاعات سفارشی | پرونده های عمومی | پرونده های شخصی

فیلتر جستجو: عنوان: ... | متن: ... | از کاربر: ... | به کاربر: ...

جستجو

خوانده شده و نخوانده | ارسال شده ها | نمایش غیر فعال ها

کاربر	عنوان	متن	تاریخ ایجاد	تاریخ هت

حذف ✕ | ویرایش | جدید +

یادداشت - جدید

عنوان: ... | اولویت: معمولی | تاریخ: ۱۳۰۰/۰۸/۰۱

مرتبط با: طرف حساب

متن: ...

لینک: ... | برای تمام کاربران

تایید ۳ | انصراف | تایید ۴

انصراف | تایید ۴ | انصراف | تایید ۳ | محرمانه فعال

۶) مدیریت پیشنهادات :

پنجره مدیریت پیشنهادات و انتقادات برای ثبت پیشنهاد و یا انتقاد و مرتبط نمودن آن با طرف حساب، پرسنل و پروژه / تعیین اولویت و وضعیت پیشنهاد یا انتقاد / گزارشگیری انتقادات و پیشنهادات طراحی شده است.

The screenshot shows the 'Management of Suggestions and Criticisms' window. At the top, there are buttons for 'ویرایش' (Edit), 'جدید' (New), and 'حذف' (Delete). The 'جدید' button is highlighted with a yellow box. Below these buttons is a table with the following columns: 'ردیف' (Row), 'عنوان*' (Title), 'نوع' (Type), 'پیشنهاد کننده' (Proposer), 'شرح' (Description), and 'وضعیت' (Status). A modal window titled 'پیشنهاد و انتقاد - جدید' (New Suggestion and Criticism) is open, showing a form with a 'عنوان:' (Title) field and 'تایید' (Confirm) and 'انصراف' (Cancel) buttons. The 'تایید' button is highlighted with a yellow box. At the bottom of the window, there are buttons for 'بازگشت' (Back) and 'چاپ لیست' (Print List), and a label 'تعداد ردیف : *' (Number of rows: *).

قسمت اطلاعات پایه:

مطابق با عکس مواردی چون: وضعیت پیشنهاد، (اعم از تایید شده، در حال بررسی و تایید نشده)، طرف حساب یا پرسنل مرتبط با پیشنهاد، نام و نام خانوادگی، پست الکترونیک، تلفن و... وجود دارد که شما می توانید آن هارا با توجه به پیشنهاد مورد نظر تنظیم و تعریف نمایید.

پیشنهاد و انتقاد - ویرایش

اطلاعات پایه | اطلاعات سفارشی | پرونده های عمومی | پرونده های شخصی

عنوان: * []

تاریخ: ۱۴۰۰/۰۸/۰۲ ✓

نوع پیشنهاد: []

اولویت: []

شرح: []

مرتبط با *:

طرف حساب: []

پروژه: []

پرسنل: []

پیشنهاد کننده:

نوع: []

نام: []

وضعیت: تایید شد در حال بررسی تایید نشد

علت: []

نتیجه: []

فعال

تایید | انصراف

۷) مدیریت نظر سنجی:

پنجره مدیریت نظرسنجی برای ثبت نظرسنجی و مرتبط نمودن با طرف حساب ها، پروژه ها، محصول و یا پرسنل / تعیین نوع نظرسنجی به صورت تلفنی، حضوری و یا ارسال / تعیین هدف سازمان، طرح سوالات و گزارشگیری از پاسخ مشتریان / درج تعداد آرای بدست آمده، هزینه عملیات، تعیین درجه اهمیت، تعریف مسئول رسیدگی و... طراحی شده است.

شرکت شبیه سازان منطق

نظر سنجی ها

فیلتر جستجو

نوع : شمه

عنوان :

مسئول رسیدگی :

توضیح :

تاریخ ثبت : تا

غیر فعال ها را نیز نمایش بده .

جستجو

ویرایش

جدید

حذف

ردیف	عنوان*	نوع	تاریخ نظرسنجی	تعداد آرا	مسئول رسیدگی	توضیحات
------	--------	-----	---------------	-----------	--------------	---------

شرکت شبیه سازان منطق

نظرسنجی - جدید

اطلاعات پایه

سوالات

برونده های عمومی

برونده های شخصی

تاریخ : ۱۴۰۰ / ۰۸ / ۰۳

تاریخ نظرسنجی : ۱۴۰۰ / ۰۸ / ۰۳

عنوان :

آخرین مهلت نظر سنجی : ۱۴۰۰ / ۰۸ / ۰۳

مرتبط با :

تعداد آرا :

هزینه :

نوع نظر سنجی : ارسالی

درجه اهمیت :

طرف حساب :

پروژه :

پرسنل :

مسئول رسیدگی :

هدف :

نتیجه :

توضیحات :

انصراف

تایید

فعال

چاپ لیست

در قسمت سوالات:

می توانید سوالات مربوط به نظر سنجی هارا تعریف و مدیریت کنید.

نظرسنجی - جدید

اطلاعات پایه | سؤالات | پرونده های عمومی | پرونده های شخصی

ویرایش | جدید | حذف

غیر فعال ها را نیز نمایش بده.

ردیف	متن سؤال*	گزینه ۱	گزینه ۲	گزینه ۳	گزینه ۴

تایید | انصراف

سوال نظر سنجی - جدید

تاریخ: ۱۴۰۰/۰۸/۰۲

متن سوال: *

گزینه ۱: تعداد *

گزینه ۲: تعداد *

گزینه ۳: تعداد *

گزینه ۴: تعداد *

گزینه ۵: تعداد *

گزینه ۶: تعداد *

گزینه ۷: تعداد *

گزینه ۸: تعداد *

فعال

تایید | انصراف

۸) نمایندگی ها:

پنجره ی نمایندگی ها برای ثبت تمامی اطلاعات اولیه نمایندگان به صورت کاملا طبقه بندی شده، تماس های مربوط به نمایندگان و آدرس نمایندگی ها با ریز اطلاعات، پرسنل مرتبط با یک نمایندگی و نوع ارتباط با آن نمایندگی، دلایل رد و یا انتخاب محصولات از سمت نمایندگی ها طراحی شده است.

شرکت شبیه سازان منطق

نمایندگی ها

فیلتر جستجو

گروه : تمام گروه ها

گروه فرعی : تمام گروه های فرعی

کد : کاربر بگیر

کاربر بگیر : بدون کاربر بگیر

بازاریاب : بدون بازاریاب

نام طرف حساب : نام طرف تماس

نام فروشگاه : نام فروشگاه

نوع مرادده : هر دو

تاریخ تماس : تاریخ تماس

ردیف

طرف حساب*

نام طرف تماس

تاریخ تولد

کد

کد تفصیلی بد

کد تفصیلی بس

نام فروشگاه

گروه های طرف حساب

گروه اصلی : گروه فرعی :

جستجو : جستجو :

ردیف	نام
۱	طرف حساب اصلی (۶)

تعداد ردیف : ۱

تغییر گروه

ویرایش

جدید

حذف

بارگشت

گروه طرف حساب ها - جدید

تاریخ ایجاد : --

نام گروه : *

توضیح :

شعبه : تمام شعب

تخفیف ویژه در فاکتور فروش

حداقل مبلغ فاکتور :

درصد تخفیف :

درصد تخفیف بیش فرض طرف حساب :

انصراف

تایید

با زدن دکمه مدیریت گروه ها می توان همانند طرف حساب ها، نمایندگی ها را مطابق شکل گروه بندی کرد.

شرکت شبیه سازان منطق

نمایندگی ها

فیلتر جستجو

گروه : تمام گروه ها

گروه فرعی : تمام گروه های فرعی

کد : بدون کاربر پیگیر

کاربر پیگیر : بدون کاربر پیگیر

بازاریاب : بدون بازاریاب

طرف حساب : نام طرف تماس

نام فروشگاه : نام طرف تماس

نوع مرادده : هر دو

تاریخ تماس : تا

ردیف

طرف حساب*

نام طرف تماس

تاریخ تولد

کد

کد تفصیلی بد

کد تفصیلی بس

نام فروشگاه

شرکت شبیه سازان منطق

کلاس های قیمت

حذف

جدید

ویرایش

ردیف

نام

توضیح

شرکت شبیه سازان منطق

کلاس قیمت - جدید

نام گروه : ۳

توضیح :

انصراف

تایید

با زدن دکمه کلاس های قیمت می توان همانند طرف حساب ها، برای نمایندگی ها مطابق شکل کلاس قیمت تعریف کرد.

با زدن دکمه نمودار نحوه ی آشنایی می توان نموداری افقی یا عمودی از نحوه آشنایی طرف حساب ها بر اساس تبلیغات، تلفنی، حضوری، جستجوی اینترنتی، وب سایت، معرفی دوستان، معرفی توسط نمایندگی ها، معرفی توسط طرف حساب، معرفی توسط پرسنل، روابط عمومی، معرفی توسط شرکا، خرید قبلی تهیه نمود و از آن خروجی اکسل گرفت.

شرکت شبیه سازان منطق

نمایندگی ها

فیلتر جستجو

گروه: نام گروه ها

گروه فرعی: نام گروه های فرعی

کاربر پیگیر: بدون کاربر پیگیر

بازاریاب: بدون بازاریاب

نمایش فقط فعال ها

کد: کد

طرف حساب: طرف حساب

نام طرف تماس: نام طرف تماس

نام فروشگاه: نام فروشگاه

نوع مراوده: هر دو

تاریخ تماس: تا

ردیف

ردیف	طرف حساب*	نام طرف تماس	تاریخ تولد	کد	کد تفصیلی بد	کد تفصیلی بس	نام فروشگاه

تعریف نمایندگی جدید

کد: ۸

نوع: *

نام گروه: طرف حساب اصلی

طرف حساب: *

مراوده: خریدار

تلفن:

فکس:

تلفن همراه:

آدرس:

توضیح:

نحوه آشنایی:

ذخیره و بازگشت

ذخیره و مرحله بعد

انصراف

با زدن گزینه جدید می توان نمایندگی جدید تعریف نمود. (باقی موارد همانند پنجره طرف حساب ها است)

۹) اطلاعات بازاریابان :

پنجره ی اطلاعات بازاریابان برای ثبت تمامی اطلاعات ویزیت های بازاریابان اعم از نام طرف حساب، آدرس و درجه اولویت / ثبت شرح ویزیت انجام شده اعم از نوع بازاریابی، نام بازاریاب، سازمان، هزینه انجام شده و... / ذخیره پرونده های تصویری مربوط به ویزیت ها طراحی شده است.

The screenshot displays the 'Marketplace' window in the 'LogicSims' software. The window is titled 'شرکت شبیه سازان منطق' and 'وبزیت ها'. It features a search filter section with fields for 'نام گروه ها', 'نام مشتری', 'آدرس', 'نام فروشگاه', 'منطقه', and 'توضیحات'. There are also date range filters and checkboxes for 'آنهايي که تبدیل به قطعی یا احتمالی شده اند را نشان بدهد' and 'فقط برای مواردی که در روز اخیر پیام کوتاه برای آنها ارسال نشده است'. Below the filters is a table with columns: ردیف, نام گروه*, نام مشتری, طرف تماس, اولویت, تاریخ, تلفن, موبایل, منطقه. A 'جدید' button is highlighted in yellow. A 'New Marketplace' dialog box is open, showing a 'نام گروه*' field and a 'توضیح' text area. The 'تایید' button in the dialog is also highlighted in yellow.

با زدن دکمه مدیریت گروه ها می توان ویزیت ها را گروه بندی کرد.

با کلیک بر روی آیکن چرخنده می توان اطلاعات پیش فرض برای افزودن یک ویزیت جدید را تعریف و تنظیم کرد.

برای اضافه کردن ویژگی جدید با زدن دکمه جدید و تنظیم نوع ویژگی اعم از حقیقی و حقوقی، نام گروه (که در مدیریت گروه ها گروه بندی انجام شده است)، نام و نام خانوادگی می توان اقدام کرد. پس از آن با زدن مرحله بعد تب اطلاعات پایه و شرح ویژگی را مطابق عکس های زیر کامل نمایید تا ویژگی شما به لیست اضافه شود.

شرکت شبیه سازان منطق ویژگی حقیقی - ویرایش

اطلاعات پایه | شرح ویژگی | اطلاعات سفارشی | پرونده های عمومی | پرونده های شخصی

تاریخ ایجاد: ۱۴۰۰ / ۰۸ / ۰۴

اولویت: *

اطلاعات طرف حساب

نام گروه: الف

نام: ملیکا

نام خانوادگی: شیری

زمینه فعالیت: *

سفت: *

جنسیت: خانم آقا

پیشوند: *

اطلاعات تماس

تلفن: *

تلفن همراه: *

پست الکترونیکی: *

فکس: *

وب سایت: *

اطلاعات آدرس

استان: *

منطقه: *

شهر: *

منطقه: *

آدرس: *

توضیحات: *

فعال

تایید و جدید | تایید | انصراف

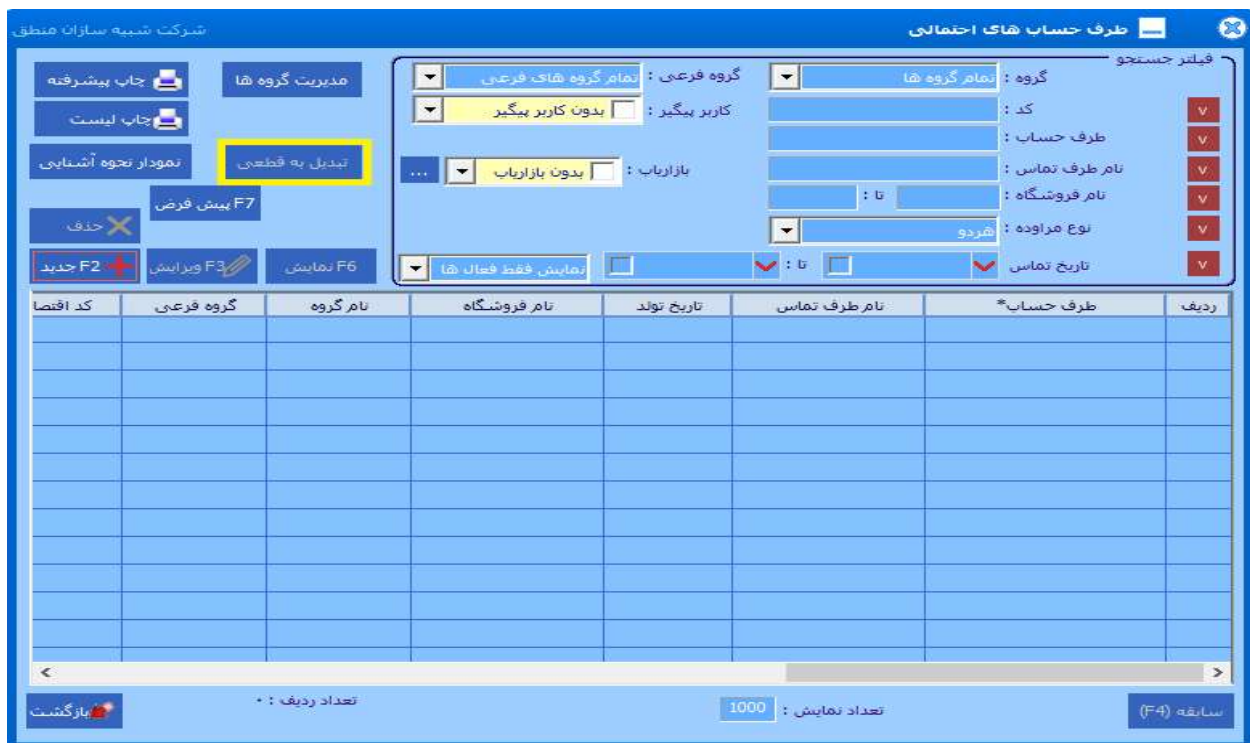
The screenshot displays the 'ویزیت حقیقی - ویرایش' (Real Visit - Edit) interface. At the top, there are tabs for 'اطلاعات پایه', 'شرح ویزیت', 'اطلاعات سفارشی', 'پرونده های عمومی', and 'پرونده های شخصی'. A search filter window is open, showing a date range from 1400/08/04 to 1400/08/04 and a search button. Below this, the main account details window is visible, with a yellow box highlighting the 'نوع بازاریابی' (Marketing Type) dropdown menu, which is set to '۳۰'. Other fields include 'طرف تماس' (Contact Party) and 'بازاریاب' (Salesperson). A 'زمان صرف شده' (Time Spent) section shows dates from 1400/08/04 to 1400/08/04 and a time of ۱۰:۵۴. There are also sections for 'هزینه مورد نیاز' (Required Cost), 'شرح هزینه' (Cost Description), and 'نتیجه' (Result). At the bottom, there are buttons for 'حذف', 'ویرایش', and 'جدید' (highlighted with a yellow box), and a 'فعال' (Active) checkbox.

A confirmation dialog box is also shown, with a yellow box highlighting the 'تایید' (Confirm) button. The dialog contains fields for 'عنوان' (Title) and 'توضیحات' (Comments), and buttons for 'انصراف' (Cancel) and 'تایید' (Confirm).

(۱۰) طرف حساب های احتمالی :

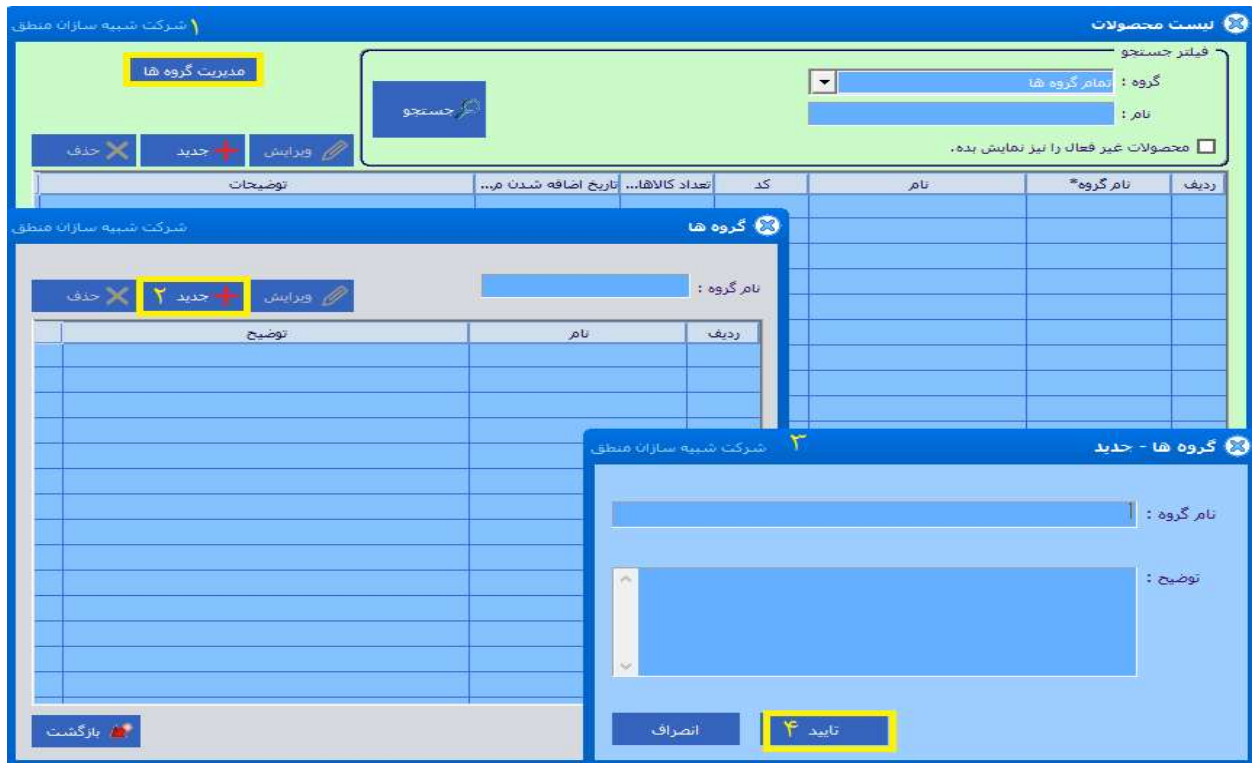
عینا شبیه پنجره طرف حساب ها عمل می کند (برای یادگیری بخش طرف حساب های پیشرفته را مطالعه نمایید) با این تفاوت که این پنجره برای ذخیره ی مشخصات افراد و طرف حساب های بالقوه که هنوز قطعی نشدند طراحی شده است .

مطابق با عکس زیر با انتخاب طرف حساب مورد نظر و سپس کلیک بر روری دکمه تبدیل به قطعی می توانید طرف حساب مورد نظر را از احتمالی به قطعی تبدیل نمایید.



(۱۱) مدیریت محصولات :

پنجره مدیریت محصولات برای تعریف و وارد نمودن گروه محصولات ، ذکر فواید محصول، ثبت دلیل طرد شدن محصول، ذخیره سازی فایل مرتبط دلخواه اعم از تصویری و غیر تصویری از محصولات طراحی شده است.



ابتدا باید با کلیک بر روی دکمه مدیریت گروه ها، می توانید محصولات را گروه بندی کنید. سپس برای اضافه کردن محصول جدید بر روی دکمه جدید کلیک کنید و پس از ثبت نام گروه و محصول مورد نظر دکمه مرحله بعد را انتخاب نمایید.

لیست محصولات

فیلتر جستجو

گروه: تمام گروه ها

نام:

محصولات غیر فعال را نیز نمایش بده.

مدیریت گروه ها

جستجو

حذف

جدید

ویرایش

ردیف	نام گروه*	نام	کد	تعداد کالاها...	تاریخ اضافه شدن م...	توضیحات
<div style="border: 1px solid blue; padding: 5px;"> <p>محصول - جدید</p> <p>کد: *</p> <p>نام گروه: *</p> <p>نام محصول: *</p> <p>انصراف</p> <p>مرحله بعد</p> </div>						

بازگشت

چاپ لیست

محصول - ویرایش

اطلاعات پایه

اطلاعات پایه

امکانات

کالاها

موارد ضمانت

فواید

دلایل مطرود شدن

اهداف

اطلاعات سفارشی

برونده های عمومی

برونده های شخصی

گروه: الف

نام محصول: سررم مویک دوفاز

کد محصول: ۳

تاریخ: ۱۴۰۰ / ۰۸ / ۰۴

مشخصات فنی ۱:

مشخصات فنی ۲:

مشخصات فنی ۳:

مشخصات فنی ۴:

توضیحات:

تاریخ اضافه شدن محصول:

فعال

انصراف

تایید

تب اطلاعات اولیه مشخصات فنی و توضیحات محصول را وارد کنید.

محصول - ویرایش

اطلاعات پایه امکانات کالاها موارد ضمانت فواید دلایل مطرود شدن اهداف اطلاعات سفارشی پرونده های عمومی پرونده های شخصی

در این لیست می توانید تمامی امکانات مربوط به این محصول را مشخص نمایید.

غیر فعال ها را نیز نمایش بده

نام:

ردیف *کد نام درصد پیشرفت توضیحات

حذف + جدید ویرایش

شرکت شبیه سازان منطق

تاریخ ثبت: ۱۴۰۰/۰۸/۰۴ تاریخ بازبینی: ۱۴۰۰/۰۸/۰۴

نام: درجه اهمیت:

کد: درصد پیشرفت:

هدف:

توضیح:

تاریخ اضافه شدن امکان به محصول:

فعال

انصراف تایید

محصول - ویرایش

اطلاعات پایه امکانات کالاها موارد ضمانت فواید دلایل مطرود شدن اهداف اطلاعات سفارشی پرونده های عمومی پرونده های شخصی

در این لیست می توانید کالاها و یا خدمات مرتبط به این محصول را مشاهده نمایید.

نام:

نوع:

غیر فعال ها را نیز نمایش بده

ردیف نام کد بارکد کالا/خدمات موجودی واحد

حذف + جدید

شرکت شبیه سازان منطق

فقط موجودی دار

گروه اصلی:

گروه فرعی:

جستجو: نام کالا:

ردیف	*کد	نام کالا	قیمت فروش	موجودی
۱	۱	کرم مرطوب کننده	۳۰۰,۰۰۰	۱۰۱
۲	۲	شامپو موهای چرب	۱۵۰,۰۰۰	۹۸
۳	۳	سرم مو دوفاز	۲۰,۰۰۰	۱۰۰

چاپ لیست

فعال

انصراف تایید

محصول - ویرایش

اطلاعات پایه امکانات کالاهای موارد ضمانت فواید دلایل مطرود شدن اهداف اطلاعات سفارشی پرونده های عمومی پرونده های شخصی

لیست موارد مشمول ضمانت : می توانید موارد ضمانتی که شامل این محصول می شود را تعیین نمایید.

نام:

حذف جدید ویرایش

ردیف	نام*	هزینه	مدت زمان اعتبار	توضیحات
	شرکت شبیه سازان منطق			

موارد ضمانت - جدید

تاریخ ثبت: ۱۴۰۰/۰۸/۰۴

نام: *

هزینه: *

مدت زمان اعتبار: * ماه

توضیح:

انصراف تایید

تعداد ردیف: *

چاپ لیست

انصراف تایید فعال

محصول - ویرایش

اطلاعات پایه امکانات کالاهای موارد ضمانت فواید دلایل مطرود شدن اهداف اطلاعات سفارشی پرونده های عمومی پرونده های شخصی

فواید محصول را می توانید در این لیست مشخص نمایید.

داشتن فایده برای: همه

حذف جدید ویرایش

ردیف	نوع*	توضیحات
	شرکت شبیه سازان منطق	

فایده محصول - جدید

تاریخ ثبت: ۱۴۰۰/۰۸/۰۴

داشتن فایده برای: همه

شرح فایده:

انصراف تایید

تعداد ردیف: *

چاپ لیست

انصراف تایید فعال

محصول - ویرایش

اطلاعات پایه امکانات کالاها موارد ضمانت فواید دلایل مطرود شدن اهداف اطلاعات سفارشی پرونده های عمومی پرونده های شخصی

دلایل مطرود شدن و زوال محصول را می توانید در این لیست ثبت نمایید.

از تاریخ: تا:

حذف جدید ویرایش

ردیف	تاریخ ثبت*	تاریخ زوال	شرح

تعداد ردیف: +

چاپ لیست

فعال

انصراف تایید

دلایل مطرود شدن محصول - جدید

تاریخ ثبت: ۱۴۰۰/۰۸/۰۴

تاریخ زوال: ۱۴۰۰/۰۸/۰۴

درجه اهمیت: *

شرح زوال: *

انصراف تایید

محصول - ویرایش

اطلاعات پایه امکانات کالاها موارد ضمانت فواید دلایل مطرود شدن اهداف اطلاعات سفارشی پرونده های عمومی پرونده های شخصی

می توانید برنامه ریزی های هر یک از محصولات را ثبت نمایید.

غیر فعال ها را نیز نمایش بده

نام:

ردیف	نام*	توضیحات

هدف - جدید

تاریخ ثبت: ۱۴۰۰/۰۸/۰۴

تاریخ دستیابی به هدف: ۱۴۰۰/۰۸/۰۴

نام: *

درجه اهمیت: *

درصد پیشرفت: *

شرح هدف: *

انصراف تایید

فعال

انصراف تایید

(۱۲) اطلاعات رقبا:

پنجره مدیریت رقبا به منظور ذخیره اطلاعات رقبا، معایب، مزایا و امکانات محصولات رقبا، سازمان به صورت کاملا یکپارچه / ارزیابی نقاط قوت و ضعف رقبا، فعالی / ثبت مناطق فعالیت و مشتریان رقبا طراحی شده است.

ابتدا باید با کلیک بر روی دکمه مدیریت گروه ها، می توانید رقبا را گروه بندی کنید.

The screenshot shows the 'Rivals' management interface. The main window has a header 'شرکت شبیه سازان منطق' and a search bar. Below the search bar, there are buttons for 'Management Groups' (highlighted in yellow), 'Delete', 'Add', and 'Edit'. A table lists rivals with columns: 'ردیف' (ID), 'نام' (Name), 'رتبه بازار' (Market Rank), 'پیشوند' (Status), and 'توضیحات' (Notes). A modal window titled 'گروه ها' (Groups) is open, showing a 'نام گروه:' field, a 'توضیح:' text area, and a 'تایید' (Confirm) button (highlighted in yellow). The 'Add' button in the modal is also highlighted in yellow.

سپس برای اضافه کردن رقیب جدید بر روی دکمه جدید کلیک کنید و پس از ثبت نام گروه (که در پنجره مدیریت گروه ها از قبل اضافه کرده ایم)، نام رقیب، نوع رقیب مورد نظر اعم از حقیقی و حقوقی دکمه مرحله بعد را انتخاب نمایید.

در قسمت اطلاعات پایه:

می توانید یکسری اطلاعات کلی و اولیه از رقیب اعم از شماره تماس، آدرس وب سایت، نام مستعار، جنسیت، کد پستی، زمینه ی فعالیت و... را وارد کنید.

با زدن دکمه نقاط قوت یا نقاط ضعف پنجره ای نمایان می شود و شما می توانید اطلاعات مربوطه را وارد نمایید.

شرکت شبیه سازان
رشنا حقیقی - ویرایش
شرکت شبیه سازان منطق
نقاط ضعف

اطلاعات پایه
رزومه مدیریتی
محصولات
مشتریان
نماینده‌گی
اطلاعات سفارشی
پرونده های عمومی
پرونده های شخصی

نام گروه: تاریخ ثبت:

نام رقیب: نام مستعار:

کد: جنسیت:

پیشوند:

زمینه فعالیت:

در بازار چه رتبه ای دارد:

رتبه وب سایت در گوگل:

کد پستی:

وب سایت:

پست الکترونیکی:

آدرس:

توضیحات:

نقاط ضعف ۱:

نقاط ضعف ۲:

نقاط ضعف ۳:

نقاط ضعف ۴:

نقاط ضعف ۵:

نقاط ضعف ۶:

نقاط ضعف ۷:

نقاط ضعف ۸:

نقاط ضعف ۹:

نقاط ضعف ۱۰:

نقاط قوت

نقاط قوت ۱:

نقاط قوت ۲:

نقاط قوت ۳:

نقاط قوت ۴:

نقاط قوت ۵:

نقاط قوت ۶:

نقاط قوت ۷:

نقاط قوت ۸:

نقاط قوت ۹:

نقاط قوت ۱۰:

نقاط ضعف
نقاط قوت

انصراف
تایید
فعال

در قسمت رزومه مدیریتی:

می توانید تمام فعالیت های رقیب جاری را ثبت نمایید .

مطابق عکس با زدن دکمه رو به روی هر کدام از موارد پنجره ای نمایان می شود و شما می توانید اطلاعات مربوط به آن پنجره را وارد کنید تا در کومبو نمایان شود.

در قسمت مدیریت محصولات:

می توانید محصولات رقیب جاری را ثبت نمایید و آنها را با محصولات خود مرتبط سازید.

برای اضافه کردن بر روی گزینه جدید کلیک کنید بعد از ثبت نام و محصول مرتبط بر روی دکمه مرحله بعد کلیک کنید.

The screenshot displays the 'تبلیغات' (Advertising) management interface. At the top, there's a search bar and a 'تمودار' (Advertiser) dropdown. Below, a table lists advertising campaigns with columns for 'اطلاعات' (Information), 'نویسندگان' (Writers), 'طرف حساب ها' (Accounts), 'اطلاعات سفارشی' (Custom Information), 'پرونده های عمومی' (Public Cases), and 'پرونده های شخصی' (Private Cases). The 'اطلاعات' tab is active, showing a form with fields for:

- تاریخ ثبت (Registration Date): ۱۳۰۰/۰۸/۰۵
- عنوان (Title):
- هدف (Target):
- نوع تبلیغ (Advertising Type):
- زمان صرف شده (Time Spent): از: ۱۳۰۰/۰۸/۰۵ تا: ۱۳۰۰/۰۸/۰۵
- مخاطبین تبلیغ (Advertising Recipients): A table with columns for 'ردیف' (Row), 'نام مخاطب' (Recipient Name), and 'توضیحات' (Comments).
- پرستل مرتبط (Related Post): A table with columns for 'ردیف' (Row), 'نام پرستل' (Post Name), and 'توضیحات' (Comments).
- محصولات مرتبط (Related Products): A table with columns for 'ردیف' (Row), 'نام محصول' (Product Name), and 'توضیحات' (Comments).
- کشور (Country):
- استان (Province):
- شهر (City):
- پست الکترونیکی (Email):
- آدرس (Address):
- توضیحات (Comments):

 At the bottom, there are buttons for 'انصراف' (Cancel), 'تایید' (Confirm), and 'فعال' (Active).

با کلیک بر روی دکمه نمودار ها می توانید نموداری از تبلیغات خود به شکل عمودی یا افقی تهیه نمایید و از آن خروجی اکسل بگیرید و آن را ذخیره نمایید.

در قسمت اطلاعات تبلیغ:

با کلیک بر روی دکمه جدید، اطلاعات اولیه مانند عنوان، هدف، نوع تبلیغ و... را وارد نمایید

در مقابل مخاطبین و پرسنل و محصولات تبلیغ علامت بعلاوه وجود دارد که با زدن آن می توان به پنجره مرتبط با آن وصل شد و موارد را اضافه کرد.

در قسمت نوبت ها:

با کلیک بر روی دکمه جدید، و وارد کردن نوبت تبلیغ، هزینه تبلیغ، عمر مفید نوبت و... در آخر تایید می توانید مانند عکس نوبت جدید را به لیست نوبت تبلیغ اضافه کنید.

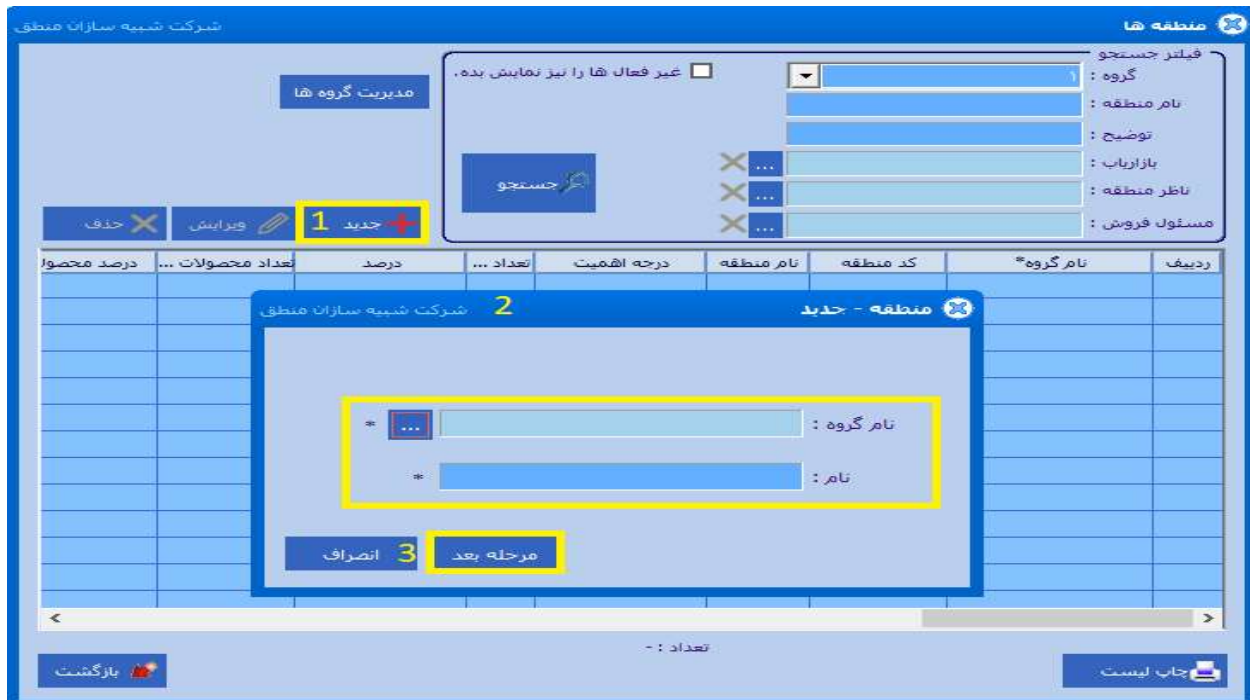
۱۴) مدیریت مناطق:

پنجره ی مدیریت مناطق برای تعریف مناطق و دسته بندی آن و گزارشگیری از مشتریان هر منطقه بر اساس شاخص های مختلف / گزارشگیری از عملکرد کاشناس فروش در هر منطقه / گزارشگیری مطالبات، فاکتور ها، طرف حساب ها، تبلیغات و.. بر اساس هر منطقه طراحی شده است.

The screenshot shows the 'Management of Regions' (مدیریت مناطق) window in the LogicSims software. The window is titled 'شرکت شبیه سازان منطق' and 'مناطق ها'. It features a search filter (فیلتر جستجو) at the top right, a table of regions, and several management buttons. A yellow box highlights the 'مدیریت گروه ها' button in the top left. Another yellow box highlights the 'تایید' button at the bottom right. A third yellow box highlights the 'جستجو' button in the top right. A fourth yellow box highlights the 'توضیح' section in the bottom right.

با زدن دکمه مدیریت گروه ها مناطق را گروه بندی و پرسنل مرتبط با آن گروه منطقه را مشخص کنید.

برای اضافه کردن منطقه جدید بعد از کلیک بر روی گزینه جدید و وارد کردن نام گروه (که در مرحله قبل گروه بندی انجام داده اید) و نام منطقه دکمه مرحله بعد را بزنید و وارد پنجره اطلاعات پایه شوید



موارد خواسته شده در پنجره اطلاعات پایه مثل: درصد تراکم منطقه از لحاظ صنعتی، اداری، مسکونی، کشاورزی و ... ، نام مستعار، درجه اهمیت و پرسنل مرتبط با آن منطقه که در عکس وجود دارد را وارد نمایید.

شرکت شبیه سازان منطق منطقه - ویرایش

اطلاعات پایه | طرف حساب ها | اطلاعات سفارشی | پرونده های عمومی | پرونده های شخصی

گروه: ۱ | کد: * | نام: ۴ =

نام مستعار: نام مستعار: نام مستعار:

تراکم

درصد: * درصد: * درصد: *
صنعتی: مسکونی: کشاورزی: دامپروری: تجاری: غیره:
اداری:

مستول فروش: | ناظر منطقه: | بازارباز: | بازارباز: | بازارباز: |

درجه اهمیت: = | توضیحات:

فعال

انصراف تایید

یادآوری: برای ایجاد یک پیام برای یادآوری روی آیکن یادآوری کلیک کرده و یادآوری جدید اضافه میکنید. جدولی برای شما باز میشود که تمام اطلاعات مربوط به یادآوری های وارد شده نمایش داده میشود که میتوانید این موارد را جستجو، ویرایش و حذف کنید و یا یک یادآوری جدید اضافه کنید.

لیست یادآوری ها

فیلتر جستجو

نام پیغام:

نوع:

از تاریخ: تا:

غیر فعال ها را نیز نمایش بده

ردیف	نام*	تاریخ ایجاد	ساعت	تاریخ شروع	تاریخ پایان	نوع	توضیح
۱	جلسه با شرکت پارسیان	۱۴۰۰/۰۸/۰۳	۱۴:۵۷	۱۴۰۰/۰۸/۰۳		فقط بیکار	
۲	ملاقات با آقای احمدی	۱۴۰۰/۰۸/۰۴	۱۳:۵۲	۱۴۰۰/۰۸/۰۴		فقط بیکار	

تعداد ردیف: ۲

یادآوری - جدید

زمان و پیغام: مربوط به طرف حساب:

پیغام: ساعت:

فقط بیکار: فقط بیکار: تاریخ:

چندین بار: تاریخ شروع: تاریخ پایان:

روزانه: روز بیکار: هر روز هفته:

هفتگی: هفتگی: یکشنبه: دوشنبه: سه شنبه: چهارشنبه: پنجشنبه: جمعه:

ماهانه: ماهانه: روز: هفته:

سالانه: سالانه: روز: ماه: سال:

توضیحات:

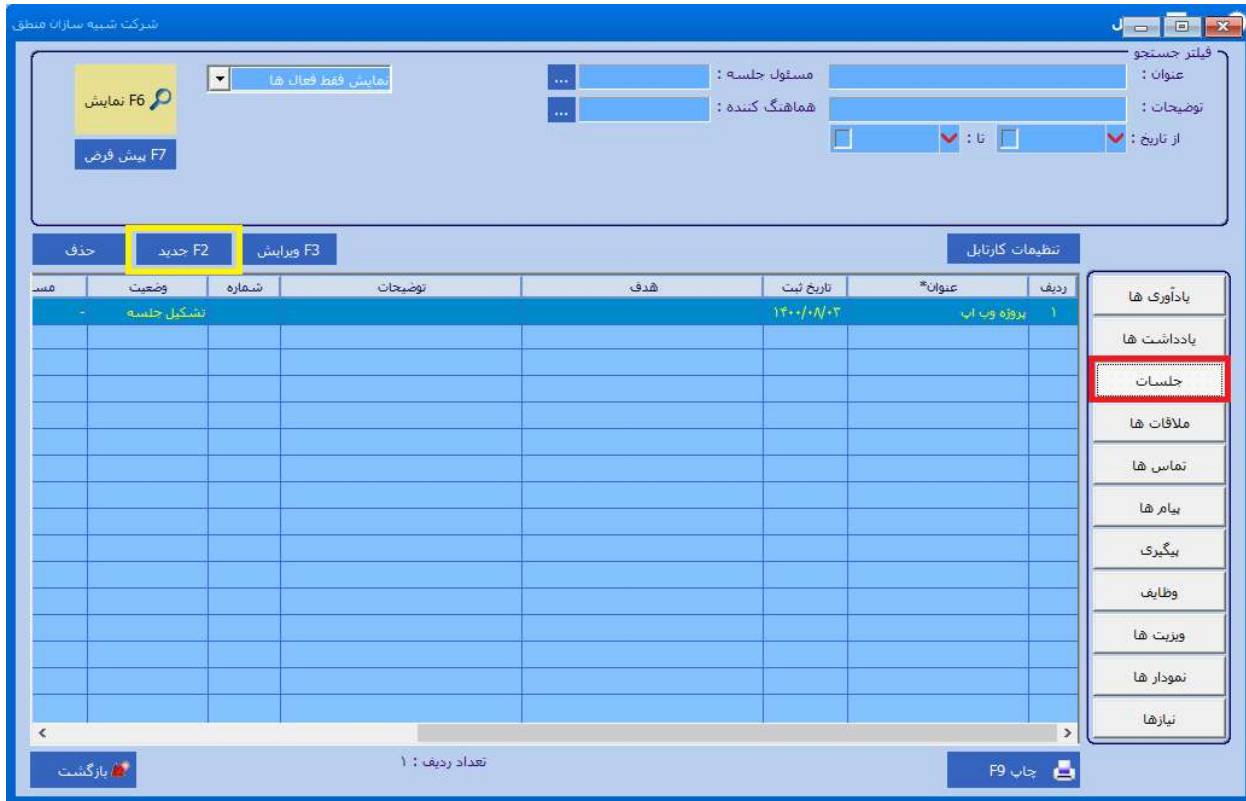
فعال

لیست فرصت ها: این امکان به شما اجازه می دهد تا برای طرف حساب های خود فرصت های متعددی را ایجاد نمایید. فرصت ایجاد شده را می توان به فاکتور تبدیل کرد.

The screenshot shows the 'لیست فرصت ها' (Opportunity List) interface. The top right corner has a title 'لیست فرصت ها' and a subtitle 'این امکان به شما این اجازه را می دهد تا بتوانید برای طرف حساب خود فرصت های متعددی را ثبت نمایید.' Below this is a search bar and a 'جستجو' (Search) button. The main area contains a table with columns: ردیف (Row), عنوان* (Title), کاربر ثبت کننده (User), کاربر گیرنده (Receiver), محصول (Product), درجه اهمیت (Priority), وضعیت (Status), and مسئول (Responsible). The table is currently empty. Below the table are buttons for 'رشد فرصت' (Grow Opportunity), 'ارجاع' (Refer), 'حذف' (Delete), 'جدید' (New), and 'ویرایش' (Edit). The 'جدید' button is highlighted with a red box. On the left side, there is a form for creating or editing an opportunity. The 'وضعیت' (Status) dropdown menu is set to 'جدید' (New). The 'تبدیل به فاکتور' (Convert to Invoice) button is highlighted with a red box. The 'تبدیل به فاکتور' button is located at the bottom of the form, next to the 'فعال' (Active) checkbox.

کارتابل

از طریق آیکن کارتابل جدید پنجره زیر برای شما باز میشود.



از لیست موارد مورد نیاز سمت راست روی هر گزینه کلیک کنید اطلاعات مربوط به آن قسمت نمایش داده میشود.

یادآوری: برای ایجاد یک پیام برای یادآوری روی آیکن یادآوری کلیک کرده و یادآوری جدید اضافه میکنید.

یادداشت ها: یادداشتهایی که از نوار ابزار سمت چپ صفحه ی دسکتاپ نرم افزار یا از طریق آیکن یادداشت ها ایجاد کرده اید در این جدول به شما نشان میدهد.

جلسات: در صورت کلیک روی جلسات تمام جلساتی که از طریق قسمت جلسات در منوی اتوماسیون وارد کرده اید در پنجره کارتابل نمایش داده میشود.

ملاقات: لیست قرار ملاقات های شما را نشان میدهد.

تماس ها: اشخاصی که میخواهید شماره تماس آنها را در نرم افزار داشته باشید از این طریق وارد کنید.

پیگیری: پیگیری های مربوط به طرف حساب ها و کارها را از این قسمت وارد میکنید. مثلا پیگیری بابت خرید قطعه یا پیگیری بابت جلسه فروش یا هماهنگی اداره

ویزیت ها: ثبت اطلاعات بازاریابی شده توسط بازاریاب هر منطقه

برای تعریف هر کدام از موارد بالا روی گزینه جدید کلیک میکنید.

به عنوان مثال اگر جلسات را انتخاب کرده و جدید را بزنید و عنوان جلسه را انتخاب کنید، پس از زدن تایید شما را به پنجره جلسات انتقال میدهد که این پنجره همان پنجره جلسات در منوی اتوماسیون است که توضیحات آن در فایل آموزشی اتوماسیون به تفصیل توضیح داده شده است.

داشبورد مدیریتی فروش:

ابزاری برای بررسی روند سازمان و گزارش گیری می باشد. داشبورد مدیریتی فروش منطق با هدف دستیابی به فروش استراتژیک و هوشمندانه طراحی شده است. این داشبورد به مدیران اجازه میدهد که به تحلیل فرآیند های سازمانی خود پرداخته و مسیر پیشرفت را سریع تر ببینند.

مشخصات تب

عنوان : فروش

ترتیب : ۱

ستون : ۱

سطر : ۱

گزارش مالی در یک نگاه

جدید

حذف

انتقال به بالا

انتقال به پایین

انصراف

تایید

داشبورد مدیریتی

فروش

گزارش مالی در یک نگاه

عنوان	مبلغ
تعداد فاکتور های فروش	۳۳۷۲۴
مبلغ فاکتور های فروش	۷۸۳,۹۲۲,۲۲۶,۴۰۰
سود فاکتور های فروش	۱۶۹,۸۱۰,۹۰۸,۹۶۰
هزینه ها	۱۶۹,۸۱۰,۹۰۸,۹۶۰
ضرر	۲۷۱,۲۱۷