

شرکت شما تحت کنترل؛ حتی وقتی در شرکت نیستید

مدیریت هوشمند فروش، مالی، انبار، خرید و منابع انسانی در یک سامانه یکپارچه

تصور کنید با خیال آسوده به سفر بروید؛ بدون اینکه لازم باشد هر روز برای کنترل رسیدها، پرداختها، موجودی انبار، عملکرد فروش یا پیگیری کار کارکنان با شرکت تماس بگیرید.

این سامانه به جای اینکه از شما بخواهد تمام عملیات را شخصاً کنترل کنید، کارها را ثبت و پایش می‌کند؛ مغایرتها، تأخیرها و موارد مشکوک را برجسته می‌سازد و گزارش‌های مهم را مستقیماً در اختیار شما قرار می‌دهد.

به جای کنترل تک‌تک اسناد، موارد استثنایی را بررسی کنید. به جای پیگیری مکرر کارکنان، نتیجه کار را ببینید. به جای حضور دائمی در مجموعه، از هرجا در جریان وضعیت واقعی کسب‌وکار باشید.

هدف: کاهش خطا و ریسک سوءاستفاده، افزایش شفافیت و آزادکردن زمان مدیرعامل برای توسعه کسب‌وکار و زندگی شخصی؛ بدون ادعای حذف کامل تخلف یا بی‌نیازی از نظارت انسانی.

از قابلیت تا نتیجه؛ با مثال‌های عددی و تصاویر واقعی سامانه

در ادامه، تمام قابلیت‌ها با سناریوهای واقعی ارائه شده‌اند: نمونه پیامک‌های فروش، گزارش‌های روزانه و ماهانه، محاسبات حقوق و ارز، سفارش‌گذاری، کنترل اسناد مالی و تصاویر محیط سیستم.

درباره شکل‌گیری سامانه

این سامانه نتیجه ۱۸ سال تجربه عملی در استفاده از نرم‌افزارهای مدیریت ارتباط با مشتری، حسابداری و تفویض اختیار است. در بسیاری از مجموعه‌ها، اطلاعات میان چند سامانه و سرور پراکنده است؛ کارشناس فروش باید مدام میان CRM و حسابداری جابه‌جا شود، مدیر برای پیگیری یک وظیفه سراغ ابزار دیگری برود و حسابداری برای شناخت سابقه مالی مشتری چند گزارش را بررسی کند. حتی در ارسال سفارش یا رسیدگی به گارانتی نیز مشتری برای اطلاع از تعداد کارتن‌ها، محتویات و روش ارسال ناچار به پیگیری مکرر است. برای حل این مسائل، سامانه حاضر طی ۱۴ ماه با همکاری من و ۸ نفر از همکاران توسعه یافته و به مدت ۱۱ ماه در ۳ مجموعه برای شناسایی خطاها و بررسی صحت اطلاعات آزمایش شده است.

این راهکار برای کارخانه‌ها، شرکت‌های بازرگانی، مجموعه‌های توزیع و حتی کسب‌وکارهای کوچک طراحی شده است؛ هر مجموعه‌ای که می‌خواهد با نیروی انسانی و زمان کمتر، نظارت مؤثرتر و فرآیندهای دقیق‌تری داشته باشد.

مدیرعامل نباید مجبور باشد هر روز در شرکت حضور پیدا کند یا تمام رسیدها، پرداخت‌ها، اسناد انبار و تغییرات قیمت را شخصاً بررسی کند. سامانه با کنترل خودکار و هشدار درباره مغایرت‌ها و موارد مشکوک، نیاز به کنترل دستی مستمر را کاهش می‌دهد و ریسک خطا و سوءاستفاده را محدود می‌کند.

هدف اصلی، خودکارسازی فرآیندها و کاهش وابستگی عملیات روزانه به مدیرعامل است؛ به طوری که مدیر در هر زمان، از هر مکان، تصویر روشنی از فروش، مالی، کارکنان، موجودی و کارهای معوق داشته باشد. این ابزار می تواند بخشی از بار پیگیری و کنترل را از دوش مدیران و نیروهای اداری بردارد، بدون اینکه جایگزین مسئولیت های تخصصی و نظارت ضروری شود.

۱. مدیریت خرید خارجی و حواله‌های ارزی؛ شامل ثبت و پیگیری مجموع ارز حواله‌شده و رفع محدودیت‌های موردنظر در فرآیند ثبت اطلاعات سپیدار.

ثبت و مدیریت مطالبات ارزی، از جمله مانده ارز دلار - یوان و... نزد کارگو یا صرافی.

[illegible]

۲. سامانه جامع وصول مطالبات و مدیریت بدهکاران.

شناسایی و دسته‌بندی مشتریان بدحساب برای پیگیری هدفمند.

ارجاع پیگیری روزانه مشتری بد حساب به کارشناس فروش مسئول.

ارسال پیامک راهنمای ثبت چک در وجه گیرنده صحیح، با هدف کاهش مراجعه مکرر به حسابداری و زمان پیگیری (برآورد اولیه: حداقل ۷۰٪).

تطبيق خودکار مانده حساب مشتری میان سیستم حسابداری و CRM.

پیشگیری از فراموش شدن دریافت وجه یا تحویل چک با ثبت و پیگیری وضعیت.

محاسبه خودکار رأس چک‌های مربوط به مانده بدهی تأمین‌کننده؛ بدون تکرار محاسبات دستی.

مثال: فرض کنید تأمین‌کننده‌ای ۲ میلیارد تومان طلب دارد. مجموع چک‌های ثبت‌شده برای او تاکنون ۱/۵ میلیارد تومان است و رأس آن‌ها ۴۵ روز محاسبه شده است. با اضافه‌شدن چک جدید، سامانه رأس جدید را خودکار محاسبه می‌کند و نیازی نیست حسابدار محاسبه را از ابتدا انجام دهد.

پیشنهاد مکانیزه چک‌های مشتری برای پرداخت به تأمین‌کننده، بر اساس تاریخ سررسید چک مشتری و رأس توافق‌شده با تأمین‌کننده.

و بدحساب برای تصمیم‌گیری بهتر درباره ادامه همکاری.

[illegible]

امکان دریافت بخشی از بدهی سررسیدشده و برنامه‌ریزی برای وصول مانده.

نمایش	عملکرد	واقعی	بخش	حسابداری	بر	اساس	وظایف	انجام شده.
نقد امروز ۱۶,۵۰۰ تومان ۲ مورد	کال چک باز ۲۱۴,۹۴۰	عقب افتاده ۲۰ چرتیات	مبلغ عقب افتاده ۲۸۹,۳۵۹ چرتیات	درصد پیگیری امروز ۱۰۰٪	مطالبات بد حسابها (خارج از آمار اصلی) ۲۰۲,۸۹۹ تومان ۸ مشتری	پیگیری بد حساب سررسید شده ۰ باز کردن فهرست	بده حساب بدون تاریخ پیگیری ۸ تعیین پیگیری	

CRM و مدیریت هوشمند ارتباط با مشتری؛ طراحی شده بر پایه تجربه کار با دو سامانه CRM. از جمله دیدار، و رفع نارسایی‌هایی که در استفاده عملی مشاهده شده‌اند.

در این سامانه، پیگیری مشتری تنها به انتخاب دلخواه فروشنده وابسته نیست. ممکن است کارشناس فروش به دلیل دشواری ارتباط، سراغ برخی مشتریان نرود؛ سیستم با ارجاع و پایش فعالیت‌ها، پیگیری این مشتریان را نیز در جریان کار قرار می‌دهد. نتیجه مورد انتظار، پوشش بهتر مشتریان و **کاهش فرصت‌های فروش از دست‌رفته** است. نیرو نمی‌تواند به صورت سلیقه‌ای فقط با مشتریان، که بهتر و راحت‌تر خرید می‌کنند تماس حاصل نماید.

مدیریت شاخص‌های کلیدی عملکرد (KPI) در واحدهای انبار، فروش و حسابداری.

می‌توان بخشی از دریافتی کارکنان را به خروجی قابل‌اندازه‌گیری آنان مرتبط کرد. **مثال:** فرض کنید از مسئول حسابداری انتظار دارید ماهانه ۲۰۰'۰۰۰ یوان حواله انجام دهد و ۱۰ میلیون تومان از حقوق متغیر او به این شاخص

وابسته باشد. سامانه بر اساس مبلغ حواله انجام شده، سهم مرتبط از این ۱۰ میلیون تومان را به صورت خودکار محاسبه می کند. این منطق برای شاخص های متعدد دیگر نیز قابل تعریف است.

اعلان های شناور برای واحدهای مختلف؛ مشابه نمونه نمایش داده شده در اولین تصویر بالا. سمت چپ، پایین

دریافت و نمایش خودکار نرخ روز ارز، طلا و سایر شاخص های منتخب.

سامانه مدیریت وظایف داخلی، مشابه ابزارهای مدیریت کار مانند میزیتو.

ارجاع و پیگیری وظایف کارکنان حتی هنگام دورکاری یا حضور در خارج از کشور، با امکان اطلاع رسانی از طریق بله یا تلگرام.

مدیریت کامل فرآیند گارانتی؛ از دریافت کالای مشتری تا تحویل نهایی.

ثبت و محاسبه هزینه های مربوط به خدمات گارانتی.

۱۰. بانک آموزش و تجربه سازمانی.

ثبت و انتقال تجربه مدیران و کارشناسان فروش برای کارکنان فعلی و آینده؛ همراه با فایل صوتی و قابلیت نشانه گذاری

دقیقه یا ثانیه مربوط به هر نکته.

ویس مشتری

0:00 / 20:18

۰۰:۰۰ / ۲۰:۱۸

دانلود ویس

نکته زمانی ۱

مشتری میگه

مشتری میگه من فلان برند رو میخوام می برن راحت.

اشتباه کارشناس فروش

اینجا جای مثال از مائین و ... نیست. دغدغه مشتری حل نمیشه. دغدغه مشتری اینکه کالا رو نکته بپریم فروش نره!

درستش چیه؟

شما جنس خوب میخوای من میدم با تضمین مرجوعی حتی شما به مشتری مصرف کننده ات از سمت ما یک هفته بده کالا رو بیره به هر علتی نخواست مال ما. کالا رو شما داری مثلاً برند مکدودو میخری ۱ میلیون ما همون رو از کارخانه ی مادری که برا مکدودو می زنه و قبل از اینکه برند مکدودو بخوره میدیمت ۷۰۰. تو دنبال جنس خوبی منم میدمت. سودتم بیشتر. ممکنه مشتری بگه اون راحتتر فروش میره مکدودو. جواب باید چی باشه؟ تو ترب هست بله ولی حاشیه سود پایینه. مشتری شما رو میخوره نه کالا رو

۱۱. دستیار هوشمند پاسخ گویی به پرسش های کارکنان.

یکی از چالش های همیشگی مدیران، تماس های مکرر کارکنان برای پرسش های تکراری است؛ پرسش هایی که پاسخ آنها قبلاً در شرکت مشخص شده است.

با ثبت دستورالعمل‌ها و تجربه‌های مدیر در فایل Word و افزودن آن‌ها به پایگاه دانش سامانه، کارکنان می‌توانند پاسخ پرسش‌های متداول را مستقیماً از سیستم دریافت کنند؛ در نتیجه وابستگی روزمره به پاسخ‌گویی مدیر کاهش می‌یابد. امکان افزودن فیلم‌های آموزشی.

امکان بارگذاری کتاب‌ها و منابع آموزشی، حتی به زبان انگلیسی، برای استفاده تیم فروش و حل مسائل کاری.

۱۲. محاسبه دقیق حقوق و پورسانت کارکنان فروش، متناسب با سیاست‌های اختصاصی هر مجموعه.

تعدیل مبنای محاسبه عملکرد فروش با توجه به تغییر نرخ ارز.

مثال: نرخ یوان در ۱۰ روز نخست ماه ۲۰'۰۰۰ تومان و در باقی روزهای ماه ۳۰'۰۰۰ تومان است. اگر فقط مبلغ ریالی فروش معیار پرداخت پورسانت باشد، افزایش نرخ ارز ممکن است بدون افزایش تعداد کالای فروخته‌شده، دریافتی فروشنده را بالا ببرد. این مازول امکان محاسبه عملکرد بر مبنای نرخ مرجع را فراهم می‌کند.

سناریوی واقعی محاسبه: فروشنده در ماه اول، با نرخ یوان ۲۰'۰۰۰ تومان، کالایی را به ارزش ۳ میلیارد تومان می‌فروشد و بابت آن ۲۰ میلیون تومان حقوق یا پورسانت دریافت می‌کند. ماه بعد، نرخ یوان به ۳۰'۰۰۰ تومان افزایش پیدا می‌کند و ارزش ریالی همان میزان کالا به ۴/۵ میلیارد تومان می‌رسد. اگر سیستم تنها فروش ریالی را ملاک قرار دهد، فروشنده ممکن است با فروش تعداد کمتری کالا همان سطح دریافتی را کسب کند. سامانه، مبنای ارزی را تعدیل می‌کند تا ارزیابی عملکرد به رشد واقعی فروش نزدیک‌تر شود.

تعریف پورسانت مستقل برای جذب مشتری جدید.

تعریف پورسانت اختصاصی برای فعال‌سازی مجدد مشتریان غیرفعال یا اذست‌رفته.

تعریف هدف فروش برای کالاهای کم‌گردش یا راکد در انبار.

مثال: فرض کنید کالای X فروش کمی دارد و کارشناسان فروش معمولاً برای معرفی آن وقت نمی‌گذارند. می‌توان برای هر فروشنده، هدف مستقلی تعریف کرد؛ مثلاً «آقای رضایی باید در ماه جاری ۵ عدد کالای X بفروشد و در صورت تحقق این هدف، ۲ میلیون تومان از بخش متغیر دریافتی او پرداخت می‌شود.»

تعریف و پایش فعالیت مؤثر برای کارشناسان فروش.

تعیین تعداد تماس‌های روزانه موردانتظار برای هر کارشناس فروش.

کنترل تماس‌های غیرمرتبط: تماس شخصی، تماس با دفتر پیک و موارد مشابه نباید به‌عنوان فعالیت فروش محاسبه شوند.

کاهش موارد تماس بدون ثبت فعالیت در CRM.

مثال: گاهی کارشناس با مشتری تماس می‌گیرد، اما نتیجه و فعالیت مربوط را در CRM ثبت نمی‌کند. در این شرایط، سابقه پیگیری برای مجموعه باقی نمی‌ماند و امکان سنجش عملکرد از دست می‌رود. سامانه برای شناسایی این مغایرت طراحی شده است.

امکان حذف برخی کالاها از محاسبه پورسانت یا تعریف نرخ پورسانت اختصاصی برای گروه‌های کالایی مشخص.

۱۶. هماهنگی خودکار با دفاتر پیک و رانندگان برای ارسال سفارش.

کافی است کارشناس فروش شماره فاکتور و زمان ارسال را ثبت کند. سامانه درخواست را برای راننده یا دفتر پیک ارسال می‌کند و اطلاعات مراحل تحویل را در اختیار بخش‌های مرتبط قرار می‌دهد. اطلاع‌رسانی پیامکی به مشتری نیز می‌تواند نیاز به تماس و پیگیری وضعیت سفارش را کاهش دهد.

۱۷. مدیریت گارانتی و خدمات پس از فروش.

جلوگیری از فراموش شدن ارسال کالای گارانتی مشتری.

مثال: اگر مشتری کالای گارانتی‌شده‌ای نزد شرکت داشته باشد و هم‌زمان سفارش جدید ثبت کند، سیستم به انبار یادآوری می‌کند که کالای گارانتی نیز همراه محموله ارسال شود.

۱۸. اطلاع‌رسانی خودکار درباره ورود کالاهای جدید.

ارسال پیامک به مشتریان منتخب.

انتشار عکس و توضیحات کالا در کانال بله.

انتشار عکس و توضیحات کالا در کانال واتساپ.

۱۹. صدور فاکتور با تلفن همراه.

امکان استفاده از گوشی‌های معمولی، بدون نیاز به خرید دستگاه جداگانه.

اسکن بارکد کالا با دوربین گوشی.

کارشناس می‌تواند در انبار با گوشی موجودی و قیمت کالا را بررسی کند و در صورت نیاز، برای مشتری فاکتور صادر کند.

۲۰. ارسال ایمیل، پیامک و چاپ اسناد مالی.

ارسال خودکار فاکتور، رسید دریافت و پرداخت و سایر اسناد موردنیاز به ایمیل مشتری یا در صورت لزوم از طریق پیامک. در صورت ایجاد بدهی برای مشتری، مبلغ و علت ثبت بدهی به او اطلاع‌رسانی می‌شود تا شفافیت مالی افزایش یافته و اختلاف حساب کاهش پیدا کند.

تعریف قالب چاپ دلخواه برای فاکتورها، بدون نیاز به انتخاب دوباره فرم چاپ در هر نوبت.

چاپ فاکتور و برگشت از فروش هنگام تحویل سفارش با یک کلیک، برای کاهش احتمال جا ماندن مدارک در بسته.

تبدیل فاکتورهای سپیدار به Excel، اصلاح قیمت در نسخه ارسالی و تولید مجدد PDF جهت ارسال به مشتری.

۲۱. نمایش خودکار تصاویر کالاهای موجود در انبار.

بر اساس اطلاعات موجودی حسابداری، تصویر کالاهای موجود برای تیم فروش نمایش داده می‌شود و با ناموجود یا موجودشدن دوباره کالا، فهرست به‌روز می‌شود.

مثال: مشتری تماس می‌گیرد و عکس تمام مدل‌های ماوس موجود را درخواست می‌کند. در روش معمول، کارشناس باید به انبار مراجعه کند، کالاها را پیدا کند و از آن‌ها عکس بگیرد؛ در این فاصله ممکن است یک مدل از قلم بیفتد. با این سامانه، تصاویر کالاهای موجود به‌صورت یکجا در اختیار فروشنده قرار می‌گیرد تا سریع‌تر برای مشتری ارسال کند.

ارسال عکس محصولات به گوشی من

تست Fibo Photo Helper

عکس‌های محصولات رو بفرست رو گوشیم

پاک کردن انتخاب

انتخاب همه

ارسال عکس/فیلم کالا برای مشتری در بله

مشتری انتخاب نشده

جستجوی مشتری

جستجوی مشتری

ارسال موارد انتخاب‌شده

یا مشتری تماس گرفته و عکس تمامی خودروهای سراتو را می‌خواهد. فقط کافی است کارشناس فروش شما کلمه ی سراتو را سرچ کرده و با گذاشتن تیک کنار هر مورد یا تمامی موارد می‌تواند تمامی عکس‌ها را در بله یا تلگرام به صورت مستقیم برای مشتری ارسال نماید.

۲۲. کاهش نیاز به خرید حساب کاربری اضافی سپیدار برای برخی وظایف عملیاتی.

انجام عملیات و مشاهده اطلاعات موردنیاز در محیط یکپارچه CRM، متناسب با سطح دسترسی.

۲۳. نمایش و جست‌وجوی کالاهای موجود.

مثال: شرکت شما ۱۰۰ مدل گوشی موبایل در فهرست کالا دارد، اما در حال حاضر تنها ۱۹ مدل موجود است. در روش سنتی، کارشناس ناچار است موجودی را جداگانه بررسی کند یا میان ۱۰۰ مدل جست‌وجو کند تا ۱۹ مدل موجود را پیدا کند. در این سامانه، می‌توان فقط کالاهای موجود را نمایش داد. همچنین سیستم سپیدار هنوز دچار این مشکل جهت سرچ کالا می‌باشد.

۲۴. قیمت‌گذاری خودکار کالاها در مدت کوتاهی پس از ثبت خرید، بدون نیاز به ورود دستی تمام قیمت‌ها.

۲۵. کنترل خودکار وضعیت تعریف کالا در وبسایت.

اگر فروشگاه اینترنتی دارید، سامانه بررسی می‌کند آیا کالاهای موجود در حسابداری روی وبسایت تعریف شده‌اند یا خیر؛ بنابراین نیاز به کنترل دستی کد تک‌تک کالاها کاهش پیدا می‌کند.

۲۶. محاسبه نرخ تبدیل مشتری در فرآیند فروش.

نمایش این شاخص برای ارزیابی عملکرد هر کارشناس فروش.

۲۷. ارسال پیامک خودکار و هدفمند به گروه‌های مختلف مشتریان.

برای سرنخ‌های سرد، مشتریان غیرفعال یا افرادی که خرید آن‌ها متوقف شده است، می‌توان پیامک‌های متناسب تعریف کرد تا احتمال بازگشت مشتری و افزایش فروش بیشتر شود.

به عنوان مثال برای دسته مشتریانی که اصلاً خرید نکرده اند ۳ یا ۵ پیام در ابتدای هر ماه تایپ می‌کنید. سیستم به صورت رندوم طی یک ماه برای این مشتریان پیامک‌های لازم را ارسال می‌نماید. حتی می‌توانید پیامک‌ها را تا ۱۲ ماه بعد نیز آماده سازی کنید.

۲۸. پیگیری هوشمند مشتریان و ارزیابی دقیق عملکرد کارشناسان فروش.

#	نام مشتری	کد سیمینار	فروشنده مسئول	وضعیت خرید در بازه	تعداد فاکتور در بازه	شماره آخرین فاکتور سیمینار	تاریخ آخرین فاکتور	چند روز پیش؟	بررسی تماس	داخلی‌های بررسی‌شده (۱-۱۰-۱۰۶)	پاسخ‌داده‌شده در ۳۰ روز
1	مسعود بزداب پناه (آیاده ۸)	102070	شاهدی (726)	فاکتور نداده	0	-	-	چند روز پیش؟	بررسی تماس	106, 105, 104, 103, 102, 101	پاسخ‌داده‌شده در ۳۰ روز
پاسخ‌داده‌شده در ۳۰ روز	بازرسی/برقراری‌شده در ۳۰ روز	داخلی آخرین تماس	آخرین تماس بخش فروش	چند روز پیش؟	پاسخ داده؟	مدت تماس ثبت‌شده	آخرین تماس پاسخ‌داده‌شده	چند روز از آخرین پاسخ	پاسخ‌داده‌شده در ۳۰ روز	1	1
1	102	1405/07/29	7 روز	پاسخ داده	159 تایپه	1405/07/29	7 روز	1	1	1	1

۲۹. شماره‌گیری مشتری با یک کلیک، برای کاهش خطا و صرفه‌جویی در زمان.

۳۰. نمایش نام، ویژگی‌های ارتباطی، تاریخ و مبلغ آخرین خرید مشتری هنگام تماس با شرکت.

۳۱. اتصال خودکار تماس هر مشتری به کارشناس فروش مسئول، بدون نیاز به دانستن شماره داخلی.

مثال: مشتری شماره داخلی فروشنده خود را نمی‌داند و هر بار برای وصل شدن میان چند نفر جابه‌جا می‌شود. سامانه می‌تواند تماس را با توجه به کارشناس مسئول مشتری هدایت کند.

۳۲. یادآوری خودکار سررسید چک از طریق پیامک؛ برای مثال ۳، ۵ یا ۱۰ روز پیش از موعد.

بعضی مشتریان از کارشناس فروش یا حسابداری می‌خواهند سررسید چک آن‌ها را یادآوری کند. این یادآوری با تنظیم زمان ارسال، به‌صورت سیستمی انجام می‌شود.

۳۳. ارسال شماره حساب، آدرس، کدپستی و اطلاعات متداول شرکت برای مشتری، تنها با یک کلیک.

کاهش پرسش‌های تکراری و رفت‌وبرگشت اطلاعات میان فروش، حسابداری و انبار.

۳۴. ثبت درخواست مشتری برای کالایی که در حال حاضر موجود نیست.

به‌محض موجودشدن کالا، می‌توان به مشتری و کارشناس فروش مسئول اطلاع داد.

۳۵. مشخص کردن وضعیت خوش‌حسابی یا بدحسابی مشتری برای استفاده واحدهای فروش و حسابداری.

۳۶. پیشنهاد هوشمند کالا به کارشناس فروش، متناسب با سابقه و نیاز هر مشتری جهت فروش بیشتر و عدم نیاز به سرچ توسط نیروی فروش

پیشنهاد کالا به مشتری دسته‌های کالا بر اساس تعداد خرید در ۶ ماه گذشته: کم‌خریدترها اول						
کابل میکرو	کارت شبکه وایرلس	کیبورد	otg تایپ سی	فندکی	کابل تایپ سی	کله شارژر
۰	۰	۰	۱۰	۱۰	۱۵	۲۵

۳۷. تحلیل هر تماس با مشتری برای کشف نیازها و فرصت‌های فروش.

آخرین تماس تحلیل شده — ۱۴۰۲-۱۰-۱۴ — ۱۴:۴۱:۱۳

خلاصه: مشتری قیمت کابل‌های پیشنهادی را بالا دانست و درباره تناسب آن با مشتریان محل توضیح داد. درخواست کرد عکس کابل و بسته‌بندی ارسال شود و در صورت مناسب بودن، یک نمونه بردارد.

نتیجه: نامشخص

نیازهای کشف‌شده: درخواست ارسال عکس کابل با بسته‌بندی و بررسی امکان برداشتن یک نمونه

۳۸. محاسبه لحظه‌ای عملکرد و دریافتی متغیر کارشناس فروش.

نمایش شفاف میزان پیشرفت برای افزایش انگیزه فروشنده.

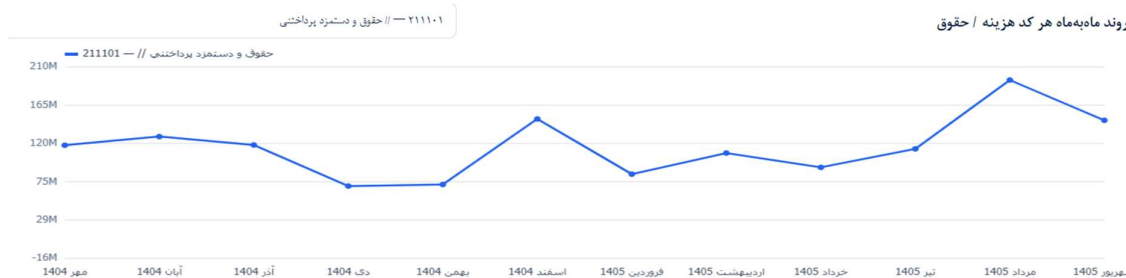
مثال: ۱۸ روز از ماه گذشته است. فروشنده بر اساس قرارداد ابتدای ماه، در همان لحظه می‌بیند که تا امروز چه میزان حقوق یا پورسانت کسب کرده است و برای رسیدن به دریافتی ۵۰ میلیون تومان، چه مقدار و از کدام کالاها باید بیشتر بفروشد.

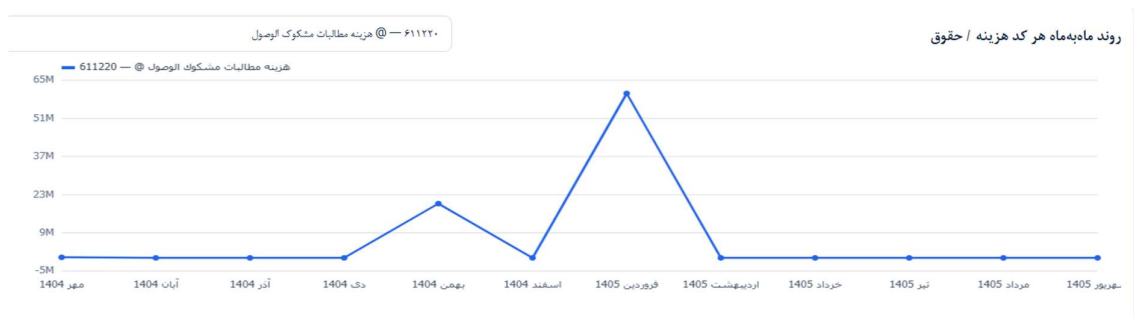
۳۹. محاسبه افت ارزش مطالبات بر اثر تغییر نرخ ارز.

مثال: نرخ ارز ۲۰'۰۰۰ تومان است و از مشتری در تاریخ ۱۴۰۵/۱۱/۱۲ مبلغ ۲۰'۰۰۰ تومان طلب دارید. مشتری در سررسید پرداخت نمی‌کند و ۱۰ روز بعد، زمانی که نرخ ارز به ۴۰'۰۰۰ تومان رسیده، بدهی را تسویه می‌کند. سامانه تغییر ارزش این طلب را در فاصله سررسید تا زمان وصول محاسبه و نمایش می‌دهد.

۴۰. گزارش‌های جامع درآمد، حقوق و هزینه‌ها به تومان و ارز، برای تفکیک افزایش اسمی فروش از رشد واقعی عملکرد.

ارائه نمودار هزینه‌ها در سرفصل‌های حسابداری و معین‌های منتخب؛ مانند تصاویر زیر.





ماتریس ۱۲ ماهه رقم به رقم

هر ردیف یک SLCODE هر ستون یک ماه

کد / عنوان	مهر ۱۴۰۴	آبان ۱۴۰۴	آذر ۱۴۰۴	دی ۱۴۰۴	بهمن ۱۴۰۴	اسفند ۱۴۰۴	فروردین ۱۴۰۵	اردیبهشت ۱۴۰۵	خرداد ۱۴۰۵	تیر ۱۴۰۵	مرداد ۱۴۰۵	شهر
۲۱۱۱-۱ آذین و سمنه پرنده خاکی	۱۱۷,۳۶۶,۱۶۷	۱۲۷,۵۷۷,۳۳۳	۱۱۷,۶۷۴,۵۴۵	۶۹,۴۰۰,۰۰۰	۷۱,۲۵۴,۳۰۰	۱۴۸,۲۵۶,۱۹۱	۸۳,۳۹۰,۷۰۰	۱۰۸,۲۰۰,۰۰۰	۹۱,۲۸۶,۰۰۰	۱۱۳,۱۱۸,۸۰۰	۱۹۴,۰۱۸,۰۰۰	۱۴۰۵
۶۱۱۲۲۸ @@@ هزینه اجاره	۳۶۶,۸۳۰,۴۰۰	۲۴۰,۸۵۰,۰۰۰	*	*	۱۳۲,۵۸۷,۲۰۰	۱۳۲,۳۶۲,۷۰۰	۴۱۸,۱۰۴,۱۰۰	*	*	۶۱,۱۳۸,۴۰۰	*	۱۴۰۴
۶۲۱۱۷۷ @@@ سود سربانه کنار	*	*	۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰	*	*	*	۲۵۰,۰۰۰,۰۰۰	*	*	*	۱۰۰,۰۰۰,۰۰۰	۱۴۰۵
۶۱۰۶۰۱ @@@ چین - صدا - برآورد	۲۵۳,۱۵۲,۴۶۰	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	۱۴۰۵

محاسبه سود خالص و حاشیه سود هر فاکتور.

فروش خالص	بهای تقریبی اقلام دارای قیمت	سود ناخالص تقریبی اقلام دارای قیمت	حاشیه سود
۵۴,۲۹۹,۲۴۰ تومان	۲۱,۲۹۱,۹۰۵ تومان	۳۳,۰۰۷,۳۳۵ تومان	۶۱%

کالا	تعداد	فروش خالص واحد	فروش خالص ردیف	آخرین خرید	منبع خرید	تاریخ خرید	خرید واحد	بهای تقریبی	سود	حاشیه
ماوس [۱۶.۸] # (۲) Q1۰	۲	۶۲۸,۰۰۰	۱,۲۵۶,۰۰۰ تومان	۷	POM	۱۴۰۵/۰۶/۲۸	۲۲۲,۳۰۳	۴۴۴,۶۰۶	۸۱۱,۳۹۴	۶۵%
Yilima ۱۰.۵ (۲) # [۱۸.۲۱]	...	...	...	...	...	...	...	...	...	...

۴۱. برآورد سود فاکتور پیش از تکمیل قیمت گذاری و خروج انبار

در جریان صدور فاکتور، ممکن است پیش از نهایی شدن عملیات انبار و قیمت گذاری در سپیدار، اطلاعات سود نهایی در دسترس نباشد.

مثال: هنگام نهایی کردن فاکتور، می خواهید بدانید با چه میزان سود می توانید به مشتری تخفیف بدهید یا شرایط تسویه را تغییر دهید. کافی است شماره فاکتور را وارد کنید تا اطلاعات سود قابل محاسبه در اختیار شما قرار گیرد.

امکان مشاهده سود و حاشیه سود هر ردیف کالا در همان فاکتور.

۴۲. ردیابی سریع و شفاف مسیر ورود و خروج پول.



پول چطور از شرکت خارج شده؟

روش پرداخت، مستقل از علت مصرف



پول بابت چه چیزی خارج شده؟

بدون نیاز لاکتور! فقط مقصد مدنیاتی پول

دسته	تعداد پرداخت	جمع تومان	سهم نسبی
تأمین کالا / تأمین کننده	۱۲	۲۱۱,۷۳۱,۰۰۰	
۲.۵٪ تأمین کننده در حال حاضر طلبکار ما نیست ۵۵,۹۰۰,۰۰۰ تومان پرداخت در بازه			
طرف حساب چند نقشی / نیازمند بررسی	۱۴	۲۲۶,۱۵۲,۱۴۱	
۱۴.۵٪ پرداخت Party همزمان Vendor و یک نقش دیگر است ماهیت پرداخت نیازمند بررسی			
حقوق و دستمزد	۴	۲۸,۶۶۷,۰۰۰	
هزینه های شرکت	۱۸	۱۸,۴۶۲,۵۷۲	
برگشت / پرداخت به مشتری	۱	۱۰,۰۰۴,۲۵۰	
انتقال داخلی نقدینگی	۲	۵۰,۰۰۵,۰۰۰	

مقایسه ۱۲ ماه شمسی

برند، خروج و مصرف‌های اصلی، طرف چندمنظنی چنانست

ماه	ورودی واقعی	وصول مشتری	انتقال داخلی	خروج	تأمین فنی	طرف چندمنظنی	حقوق	هزینه	خالص گردش
آذر ۱۴۰۴	۳,۹۰۵,۶۶۷,۵۴۰	۲,۸۰۴,۷۴۲,۸۷۰	۲,۰۰۰,۰۰۰	۴,۹۶۲,۹۰۵,۸۷۷	۳,۰۰۵,۷۶۱,۹۴۵	۱,۵۷۳,۸۵۸,۱۹۵	۵۲,۸۱۹,۹۸۰	۵۱,۴۸۳,۶۹۳	-۱,۰۵۷,۲۳۸,۳۳۷
دی ۱۴۰۴	۲,۲۳۸,۸۲۷,۵۳۵	۱,۸۰۴,۳۰۱,۳۳۵	۱۰۱,۰۳۰,۰۰۰	۲,۲۸۴,۲۰۰,۵۶۳	۷۶۱,۷۰۲,۵۰۰	۱,۱۳۱,۰۶۶,۷۹۰	۳۴,۲۰۰,۰۰۰	۵۴,۳۵۴,۱۰۱	-۴۵,۳۷۲,۰۲۸
بهمن ۱۴۰۴	۳,۹۹۱,۷۵۵,۵۰۹	۲,۹۱۱,۷۶۶,۶۹۲	۲۵,۷۰۰,۰۰۰	۴,۷۷۹,۸۶۲,۳۷۸	۱,۴۷۹,۹۸۸,۲۱۰	۱,۹۲۹,۷۱۷,۲۴۸	۴۵,۷۲۹,۲۰۰	۱۸۰,۲۳۵,۲۵۴	-۷۸۸,۱۰۶,۸۶۹
اسفند ۱۴۰۴	۳,۴۲۳,۸۵۶,۰۸۵	۳,۱۳۰,۱۴۸,۷۶۷	۴۹,۲۵۲	۲,۰۵۹,۵۲۷,۰۷۷	۶۱۷,۲۳۰,۴۶۲	۷۶۵,۲۶۲,۹۵۰	۹۸,۲۵۶,۱۹۱	۱۸۸,۴۴۴,۸۸۴	۱,۳۶۴,۳۲۹,۰۰۸
فروردین ۱۴۰۵	۱,۶۶۰,۲۸۷,۱۳۰	۱,۲۵۵,۱۳۸,۶۷۹	۲۶۰,۰۰۰	۱,۲۷۴,۶۱۴,۴۰۸	۴۸۸,۷۱۲,۰۰۰	۶۵۲,۳۹۲,۰۹۸	۵۱,۳۹۰,۷۰۰	۱۳۹,۷۵۲,۰۸۱	۱۸۵,۷۷۲,۷۲۲
اردیبهشت ۱۴۰۵	۵,۱۳۲,۹۹۸,۷۱۵	۳,۶۷۴,۷۰۲,۹۲۸	۱,۳۲۰,۰۰۰	۵,۰۰۶,۵۵۶,۷۸۳	۱,۸۹۱,۳۹۳,۲۰۰	۲,۶۳۸,۰۵۱,۲۱۱	۶۴,۲۰۰,۰۰۰	۱۲۱,۲۱۳,۱۴۹	۱۲۶,۴۴۱,۹۳۲
خرداد ۱۴۰۵	۲,۹۷۳,۴۹۰,۱۳۰	۲,۴۱۸,۷۱۷,۶۶۴	۰	۵,۹۰۱,۲۵۷,۳۴۳	۴,۷۷۷,۴۰۴,۰۰۰	۸۷۶,۸۳۸,۷۵۲	۶۸,۸۸۶,۰۰۰	۹۵,۷۴۶,۵۹۱	-۲,۹۲۷,۷۶۷,۲۱۳
تیر ۱۴۰۵	۴,۷۷۲,۸۹۲,۷۳۷	۴,۱۲۱,۶۵۲,۵۳۷	۷,۲۰۰,۰۰۰	۴,۷۳۹,۲۱۴,۴۹۸	۱,۱۹۶,۲۹۸,۰۰۰	۲,۷۹۹,۱۰۴,۸۰۰	۸۲,۰۹۵,۰۰۰	۱۵۱,۹۵۸,۰۷۸	-۱۱,۳۲۱,۷۶۱
مرداد ۱۴۰۵	۲,۵۴۴,۶۸۵,۰۰۳	۲,۴۱۵,۸۳۱,۰۰۳	۲۷,۲۰۰,۰۰۰	۲,۲۵۰,۶۹۷,۲۷۱	۶۰۷,۴۸۱,۰۰۰	۱,۳۳۱,۰۸۰,۵۲۹	۱۵۹,۰۱۸,۰۰۰	۷۵,۷۳۸,۱۸۵	۲۹۳,۹۸۷,۷۳۲
شهریور ۱۴۰۵	۶,۶۸۹,۰۱۷,۲۹۳	۶,۲۴۲,۳۹۸,۲۹۳	۱۰۶,۷۴۲,۰۰۰	۳,۹۲۱,۸۸۳,۰۹۳	۱,۹۱۷,۵۶۲,۰۲۰	۱,۵۶۴,۲۷۱,۴۳۵	۱۱۶,۷۰۰,۰۰۰	۱۱۳,۸۷۶,۳۰۳	۲,۷۶۷,۱۳۴,۲۰۰
مهر ۱۴۰۵	۳,۹۳۱,۲۴۶,۷۳۴	۳,۳۹۳,۸۸۹,۰۱۸	۳۴۹,۸۹۹,۰۰۰	۳,۰۷۵,۶۲۷,۱۱۲	۱,۳۰۷,۷۱۱,۵۵۰	۱,۰۰۷,۴۲۰,۷۲۳	۱۸۲,۹۸۲,۰۰۰	۱۶۶,۶۶۰,۱۲۶	۸۵۵,۶۱۹,۶۲۲
آبان ۱۴۰۵	۴۶۱,۰۲۰,۳۰۸	۳۸۹,۰۵۵,۷۲۹	۵۰,۰۰۵,۰۰۰	۵۴۵,۰۲۱,۹۶۴	۲۱۱,۷۲۱,۰۰۰	۲۲۶,۱۵۲,۱۴۱	۲۸,۶۶۷,۰۰۰	۱۸,۴۶۲,۵۷۲	-۸۴,۰۰۱,۶۵۶

کنترل صحت جمع‌ها

✓ اجزای روش دریافت دقیقاً با جمع رسیدهای دریافت برابر است.

✓ اجزای روش پرداخت دقیقاً با جمع رسیدهای پرداخت برابر است.

⚠ اختلاف دسته‌بندی با جمع پرداخت: ۱ تومان

کمک به شناسایی تراکنش‌های غیرعادی و کاهش احتمال سوءاستفاده در حسابداری یا سایر بخش‌ها.

مشاهده سریع هزینه‌ها، اختلاف حساب‌ها و انتقال‌های مالی.

۴۳. هشدار سریع درباره کاهش قیمت کالا.

کاربر سپیدار: محمد					
زمان: ۱۶:۰۵:۱۵ - ۱۴۰۵/۰۸/۰۴					
Version: ۲۷۹۴ ← ۲۷۹۳					
کد	کالا	نوع فروش	قبل	بعد	تغییر
۱۴۰۱۰۲۰۰۱۲	KB XP ۸۲۰۰ (۲)	همکار چکی	۱۴,۸۵۵,۰۰۰	۱۴,۵۸۵,۰۰۰	کاهش ۲۷۰,۰۰۰
۱۸۰۴۰۰۵۶	hdmi TSCO ۶۰۰۰ دانگل (۱)	همکار چکی	۳۱,۶۰۰,۰۰۰	۳۵,۳۹۰,۰۰۰	افزایش ۳,۷۹۰,۰۰۰
۱۴۰۱۰۲۰۰۱۲	KB XP ۸۲۰۰ (۲)	نقدی	۱۴,۸۴۰,۰۶۰	۱۴,۵۶۵,۰۶۰	کاهش ۲۷۵,۰۰۰

دیدم / تأیید مشاهده

می‌توانید اختیار اصلاح قیمت را با کنترل‌های تعریف‌شده به کارکنان بدهید؛ در صورت کاهش قیمت، اطلاع‌رسانی از طریق ایمیل یا پیامک برای مدیریت انجام می‌شود.

کمک به پیشگیری از سوءاستفاده احتمالی در واحدهای فروش و انبار.

۴۴. تحلیل عمیق مکالمات مشتریان؛ گوش دادن هم‌زمان به فایل صوتی، مشاهده متن و بررسی نقاط قوت و قابل‌بهبود.

باز کردن ویس
0:00 / 0:00

موضوع تماس
فروشنده مشتری را برای مراجعه به مجموعه دعوت کرد. مشتری گفت هفته آینده مراجعه خواهد کرد؛ زمان دقیق مشخص نشد.

نقاط قوت فروشنده
فروشنده مکالمه را با لحن گرم و صمیمی پیش برد، به پیام قبلی و آدرس ارسالی اشاره کرد و مشتری را برای بازدید و آشنایی با مجموعه دعوت کرد. همچنین مسیر ارتباطی و آتساپ را یادآوری کرد.

نقاط قابل بهبود فروشنده
با وجود تأکید مشتری بر مراجعه در هفته آینده، فروشنده روز و ساعت مشخص، نحوه هماهنگی پیش از حرکت یا تعهد عملی برای پیگیری را نهایی نکرد. همچنین درباره هدف مراجعه، نیاز کالایی یا دسته محصول مورد علاقه مشتری سؤالی نپرسید تا بازدید هدفمند شود.

فرصت‌های از دست رفته
پس از جمله «هفته آینده می‌خوام پیام» فروشنده می‌توانست دو بازه مشخص پیشنهاد دهد و یکی را قطعی کند. همچنین می‌توانست بپرسد مشتری برای بررسی چه گروه کالایی می‌آید تا محصولات مرتبط پیش از مراجعه آماده شوند و ارزش بازدید برای مشتری روشن‌تر شود.

برای تماس بعدی چه کار کنم؟
در واتس‌اپ یک پیام کوتاه بفرستید؛ از مشتری بابت اعلام مراجعه تشکر کنید، دو زمان مشخص در هفته آینده پیشنهاد دهید و بخواهید یکی را تأیید کند. سپس فقط یک سؤال نیازسنجی بپرسید؛ «برای بازدید بیشتر همین‌ها رو آماده کنم؟» پس از تأیید زمان، آدرس/لوکیشن و نام فرد هماهنگ‌کننده را مجدداً ارسال کنید.

توضیحات مهم ثبت‌شده برای مشتری
[تحلیل عمیق - ۱۴۰۵/۰۷/۲۵]
اخلاق و رفتار مشاهده‌شده مشتری: مشتری با لحن صمیمی پاسخ داد، توضیح داد در نوبت قبلی وقت نداشته و چند بار برای مراجعه در هفته آینده اعلام آمادگی کرد. با این حال، روز و ساعت مراجعه را مشخص نکرد. علت نخریدن: مشتری دلیل عدم خرید مطرح نکرد. فقط گفت در نوبت قبلی وقت نداشته است. نحوه تصمیم‌گیری: در این تماس، مشتری تصمیم خود را به‌صورت اعلام شفاهی و تکرار شونده برای مراجعه بیان کرد، اما تصمیم را به یک زمان‌بندی مشخص تبدیل نکرد. حساسیت‌های مشتری: محدودیت زمانی برای مراجعه؛ مشتری صراحتاً گفت در نوبت قبلی وقت نداشته است. نکته برای تماس بعدی: در واتس‌اپ یک پیام کوتاه بفرستید؛ از مشتری بابت اعلام مراجعه تشکر کنید، دو زمان مشخص در هفته آینده پیشنهاد دهید و بخواهید یکی را تأیید کند. سپس فقط یک سؤال نیازسنجی بپرسید؛ «برای بازدید بیشتر دنبال کدام دسته لوازم جانی هستید تا همین‌ها رو آماده کنم؟» پس از تأیید زمان، آدرس لوکیشن و نام فرد هماهنگ‌کننده را مجدداً ارسال کنید.

جمع‌بندی تحلیل
مشتری نسبت به بازدید مقاومت نشان نداد و چند بار تعهد شفاهی داد؛ مسئله اصلی تماس، تبدیل این اعلام آمادگی به قرار دقیق و هدفمند نبود.

◀ شناخت مشتری در همین تماس
◀ متن همان مکالمه را ببین

۴۵. دریافت گزارش روزانه شرکت در ساعت دلخواه از طریق ایمیل، بدون نیاز به حضور فیزیکی در مجموعه.

این گزارش می‌تواند شامل فروش کل و هر کارشناس، برگشت از فروش، تعداد تماس‌ها، مطالبات روز، دریافتی حسابداری، فاکتورهای ارسال‌شده از انبار و برآورد فروش تا پایان ماه باشد.

۴۶. هدف گذاری اختصاصی برای هر فروشنده، با امکان تعیین پاداش یا هدیه.

۴۷. نمونه پیامک/گزارش روزانه عملکرد تیم فروش که پس از پایان ساعت کاری برای مدیر ارسال می شود:

فروش آبان

کل: ۲۸۰,۸۳۲ - تا پایان: ۱,۴۰۴,۱۶۰

افضلی: ۰ - تا پایان: ۰

شاهدی: ۲۲۷,۷۲۰ - تا پایان: ۱,۱۳۸,۶۰۰

محمودی: ۰ - تا پایان: ۰

کلانتری: ۵۳,۱۱۲ - تا پایان: ۲۶۵,۵۶۰

گزارش عملکرد:

گزارش فعالیت مفید امروز

افضلی: ۴

شاهدی: ۱۸

نگین محمودی: ۱۰

کلانتری: ۸

۴۸. نمونه گزارش مالی ماه قبل که ۵ روز پس از پایان ماه شمسی، از طریق پیامک یا ایمیل ارسال می شود:

گزارش مالی شهریور ۱۴۰۵

هزینه خالص + حقوق: ۵۷۱,۱۵۷,۱۰۳ تومان

برداشت خالص مدیریت: ۴۰۰,۹۱۴,۲۳۵ تومان

سود ناخالص کل: ۴,۳۸۵,۰۲۹,۹۸۴ تومان

سود نهایی: ۱,۴۱۲,۹۵۸,۶۴۶ تومان

سود نهایی به یوان: ۴۱,۱۹۴ یوان

فروش خالص کل: ۷,۷۸۴,۲۹۴,۳۸۷ تومان

ثبت نرخ یوان هر ماه و تبدیل عملکرد فروشندگان بر اساس نرخ مرجع برای مقایسه دقیق‌تر.

نرخ یوان برای مقایسه عملکرد فروش

ماه جاری - ۱۲ ماه کامل قبل

مبنای عملی محاسبه از آخرین نرخ ثبت‌شده است: ابان ۱۴۰۵ - ۴۱,۰۰۰

اگر نرخ ماه جاری را ثبت کنی همان مینا می‌شود؛ اگر ثبت نکنی، آخرین نرخ ماه قبل استفاده می‌شود.

ماه	نرخ یوان ثبت‌شده	ثبت / اصلاح
ابان ۱۴۰۵ - ماه جاری	۴۱,۰۰۰	ذخیره ۴۱,۰۰۰
مهر ۱۴۰۵	۴۰,۰۰۰	ذخیره ۴۰,۰۰۰
شهریور ۱۴۰۵	۳۴,۳۰۰	ذخیره ۳۴,۳۰۰

۴۹. مشاهده شاخص‌های مهم مدیریتی بدون نیاز به ورود به صفحات متعدد.

موارد قابل‌نمایش شامل نرخ روز ارز یا طلا، فروش مجموعه از ابتدای ماه شمسی، مانده ارز نزد صرافی، بدهی به تأمین‌کنندگان خارجی، افت ارزش ناشی از تأخیر مشتری در حواله، سفارش‌های ارزی پیش‌رو، بدهی به کارگو و تعداد کارهای معوق کارکنان است.

محاسبه و نمایش وضعیت پس‌انداز و دارایی مدیریتی، با لحاظ کردن سود و زیان.

خلاصه دارایی فعلی

کل ارزش روز دارایی تومان ۱۱,۶۹۲,۰۰۰	سود / زیان کل تومان ۱۱,۵۳۸,۰۷۸+	طلای موجود / طلب ۲۰۱ گرم (۳۰ گرم نزد طرف متقابل)	جمع پرداخت ناخالصی طلا تومان ۶۰,۸۲۲	میانگین خرید هر گرم طلای موجود تومان ۱۹,۶۲۰	ارزش طلای روز تومان ۱۱,۱۶۰,۰۰۰ سود/زیان طلای موجود: ۱۱,۱۶۰,۰۰۰ - ۱۱,۵۳۸,۰۷۸ =
کمبود برای یک سکه تمام از محل طلا تومان ۰	دلار موجود ۳۸۰ دلار ارزش: ۵۴,۴۰۰ تومان سود/زیان: ۴۳۸,۹۰۰+	سکه تمام عدد ۰ میانگین خرید: - ارزش: - سود/زیان: ۰۰	نیم سکه عدد ۰ میانگین خرید: - ارزش: - سود/زیان: ۰۰	ربع سکه عدد ۰ میانگین خرید: - ارزش: - سود/زیان: ۰۰	

ثبت طلب ارزی یا طلب بر اساس گرم طلا نزد صراف یا بانکدار.

۵۰. مشاهده تأخیرهای ارسال از سوی انبار برای بهبود زمان تحویل و رضایت مشتری.

تبدیل فایل‌های صوتی واقعی فروش و حسابداری به محتوای آموزشی سازمانی؛ برای مستندسازی تجربه و جلوگیری از تکرار خطاها.

0:00 / 20:18

دانلود ویدئو ۲۰:۱۸ / ۰۰:۰۰

نکته زمانی ۱

مشتری میگو

مشتری میگو من فلان برند رو میخوام می برن راحت.

اشتباه کارشناس فروش

اینجا جای مثال از ماشین و ... نیست. دغدغه مشتری حل نمیشه. دغدغه مشتری اینکه کالا رو نکته ببرم فروش تره!

درستش چیه؟

شما جنس خوب میخوای من میدم با تضمین مرجوعی حتی شما به مشتری مصرف کننده ات از سمت ما یک هفته بده کالا رو بیره به هر علتی نخواست مال ما. کالا رو شما داری مثلا برند مکدودو میخری ۱ میلیون ما همون رو از کارخانه ی مادری که برا مکدودو می زنه و قبل از اینکه برند مکدودو بخوره میدیمت ۷۰۰. تو دنبال جنس خوبی منم میدمت. سودتم بیشتره. ممکنه مشتری بگه اون راحتتر فروش میره مکدودو. جواب باید چی باشه؟ تو ترب هست بله ولی حاشیه سود پایینه. مشتری شما رو میخوره نه کالا رو

جمع‌بندی نقاط قوت و ضعف عملکرد هر فروشنده با استفاده از تحلیل تماس‌ها، بدون نیاز به گوش‌دادن دستی به تمام مکالمات.

اعتماد داده: خوب

شاهدی
مبنای گزارش: حداکثر ۲۰ تحلیل عمیق اخیر

۱۴ تحلیل عمیق موجود

۱۴ تماس دارای سیگنال روندی

۵ ضعف تکرارشونده

۵ نقطه قوت تکرارشونده

نقاط قوت تکرارشونده

تسلط بر محصول

۸ از ۱۴ تماس — ۵۷.۱٪

نیازسنجی

۱۴ از ۱۴ تماس — ۱۰۰٪

بستن گام بعدی

۱۳ از ۱۴ تماس — ۹۲.۹٪

اختصار و تمرکز مکالمه

۱۱ از ۱۴ تماس — ۷۸.۶٪

ارتباط و ایجاد اعتماد

۷ از ۱۴ تماس — ۵۰٪

تعیین زمان و تعهد پیگیری

۶ از ۱۴ تماس — ۴۲.۹٪

در

۵۱. ارسال و چاپ خودکار فهرست کارهای فردای مدیر روی چاپگر دفتر مدیریت.

۵۲. کاهش نیاز به ابزارهای مستقل مانند دایرکتام و دستگاه‌های جداگانه جمع‌آوری شماره تماس، در صورت پوشش همان فرآیند در سامانه.

تعریف روش‌های ارسال متناسب با مقدار خرید مشتری و اعمال قواعد کنترلی برای کاهش تصمیم‌های سلیقه‌ای و احتمال سوءاستفاده.

۵۳. کنترل خودکار اسناد خروج انبار.

مثال: اگر در ماه ۵۰۰ سند خروج انبار داشته باشید، سیستم می‌تواند تطبیق معین، مبلغ و سایر کنترل‌های تعریف‌شده را انجام دهد تا به‌جای بررسی دستی همه ۵۰۰ سند، فقط حدود ۱۰ مورد نیازمند بررسی بیشتر به مدیر ارجاع شود.

در این روش، رسیدها و اسناد دارای مغایرت یا نشانه‌های مشکوک در اولویت بررسی قرار می‌گیرند.

ردیف	انتخاب	شماره رسید	تعداد اعلام	مجموع اعداد	تاریخ	طرف / تعویذ گرفته‌شده	نوع سپردار	معین	علت	وضعیت	عملیات
۱	☐	۱	۱۱ قلم	۱۱	۱۴۰۵/۱/۲۲	کانتینر های - پرسنل - سبیل	فروش	۵۱۱۰۰۱		UNREVIEWED	بررسی رسید تایید مستقیم
۲	☐	۱۲	۱ قلم	۱	۱۴۰۵/۱/۲۲	ارسال به چین جهت گرانزی ۱۱۱۵۰۲ ۵۰۰۱۰	سایر	۱۱۱۵۰۲	• تعویذ گرفته‌شده: ۸۰۰۱۲ • تایید مستقیم: ۸۰۰۱۰ • معین باید ۹۱۱۲۰۲ باشد • نشانه‌ها: ۱۱۱۵۰۲	UNREVIEWED	بررسی رسید تایید مستقیم

۵۴. کنترل خودکار سرفصل‌ها و اسناد پرداخت.

مثال: در یک ماه ممکن است تنها حدود ۱۰ رسید پرداخت برای بررسی دستی باقی بماند و سایر رسیدها طبق قواعد مشخص، به‌صورت خودکار کنترل شوند.

۲۸	☐	۲۱	۱۴۰۵/۱/۱۰	هزینه دفتر مرکزی	۱۰۰۱	سایر پرداخت‌ها	۶۲۱۱۶۵	• معین باید ۶۲۱۰۰۲ باشد • نشانه‌ها: ۶۲۱۱۶۵	UNREVIEWED	بررسی رسید تایید مستقیم
۲۹	☐	۲۲	۱۴۰۵/۱/۱۰	هزینه دفتر مرکزی	۱۰۰۱	سایر پرداخت‌ها	۶۱۱۹۹۹	• معین باید ۱۰۵۰۰۰۰۰ باشد • نشانه‌ها: ۶۱۱۹۹۹	UNREVIEWED	بررسی رسید تایید مستقیم

مدیر به‌جای بررسی تک‌تک رسیدها، بر موارد استثنایی و مشکوک تمرکز می‌کند.

۵۵. مدیریت کامل سفارش‌ها و خرید خارجی.

سفرش‌ها | بارهای در راه | پیش‌فروش | حافظه خرید کالا X/★

ثبت و پیگیری کالاهای گارانتی‌شده توسط تأمین‌کننده خارجی.

ایجاد سابقه خرید و قیمت هر کالا برای تصمیم‌گیری بهتر و پیشگیری از زیان خرید خارجی.

نظر	کالا
★ دوباره بخر	اینورتر
★ دوباره بخر	ماوس ایلما ۱۰۵
★ دوباره بخر	ماوس وایرلس ایلما ۲۰۰
✗ نخر	MS۱۳۹ ماوس از ایلما

پیش‌فروش کالاهای سفارش‌داده‌شده از تأمین‌کننده خارجی، پیش از رسیدن محموله.

ماوس وایرلس Asus A۱۲ تجهیل کارگو / در راه ایران توضیحات فنی وایرلس + بلوتوث + باتری داخلی قابل شارژ حدود رسیدن به ایران ۱۴۰۵/۰۹/۲۵ قیمت حدودی هر عدد: ۲,۶۲۹ هزار تومان عکس کالا 	ست کیبورد ماوس وایرلس Asus WK۴۰ مشکی تجهیل کارگو / در راه ایران توضیحات فنی اورجینال حدود رسیدن به ایران ۱۴۰۵/۰۹/۲۵ قیمت حدودی هر عدد: ۶,۱۴۸ هزار تومان عکس کالا 	ست کیبورد ماوس وایرلس Asus WK۸۰ تجهیل کارگو / در راه ایران توضیحات فنی در چهار رنگ: سفید صورتی مشکی خاکستری سفید مشکی حدود رسیدن به ایران ۱۴۰۵/۰۹/۲۵ قیمت حدودی هر عدد: ۶,۵۳۰ هزار تومان عکس کالا 
--	---	--

مدیریت حساب‌ها و تعهدات مرتبط با کارگو و حمل بار.

اطلاع‌رسانی زمان تقریبی ورود کالا به حسابداری برای تأمین به‌موقع نقدینگی کرایه حمل.

پیوست عکس و فیلم کالا به سفارش‌ها برای ارائه به مشتری.

ثبت اتوماتیک رسیدهای دریافت و پرداخت در سیستم سپیدار بدون نیاز به نیروی حسابداری و بدون خطا

گام بعدی: مشاهده دموی اختصاصی سامانه

برای بررسی نیازهای خاص کارخانه یا شرکت شما و مشاهده نمونه عملکرد واقعی سیستم، امکان هماهنگی جلسه معرفی و دموی اختصاصی وجود دارد.

هماهنگی جلسه معرفی و مشاوره: [۰۹۱۷۲۰۰۳۰۶۱ - ۰۲۱۹۱۳۰۱۳۲۲]

مدیریت کمتر جزئیات؛ کنترل بیشتر کسب‌وکار.