



شرکت تارال

1389

پلتفرم مدیریت ارتباط با مشتری

CRM

معرفی شرکت



شرکت نرم‌افزاری تارال با بیش از یک دهه تجربه، یک شرکت پیشرو در طراحی و پیاده‌سازی سامانه‌های نرم‌افزاری فرآیندمحور و تخصصی در ایران است.

ما کار خود را در سال ۱۳۸۹ آغاز کردیم و با تمرکز بر نوآوری، نیاز واقعی مشتریان و اجرای دقیق فرآیندها، توانستیم در مدت کوتاهی به یکی از برندهای شناخته‌شده کشور در حوزه CRM، ERP، و سیستم‌های یکپارچه تبدیل شویم.

چه چیزی تارال را متمایز می‌کند؟

- طراحی بومی و خلاقانه :

برخلاف بسیاری از نرم‌افزارهای ترجمه‌شده یا وارداتی، محصولات تارال از پایه برای بازار ایران طراحی شده‌اند. این یعنی زبان، فرهنگ کاری، پیچیدگی‌های فروش، و ساختارهای مالی ایران به‌درستی در سیستم پیاده‌سازی شده‌اند.



- فرآیندمحوری و انعطاف عملیاتی:

ما معتقدیم هر سازمان مسیر فروش و تعامل مختص به خود را دارد. به همین دلیل نرم‌افزارهای ما کاملاً فرآیندمحور، ماژولار و قابل تنظیم هستند، از تعریف مراحل فروش تا شخصی‌سازی نقش‌ها و دسترسی‌ها.

- تجربه اثبات‌شده در پروژه‌های بزرگ :

از اجرای پروژه برای اداره آب و فاضلاب گرفته تا طراحی سامانه‌های MIS استانی برای استانداری‌ها و توسعه پلتفرم‌های SaaS، ما ثابت کرده‌ایم توان اجرای پروژه‌های پیچیده و در سطح ملی را داریم.

- ترکیب تخصص فنی با بینش کسب‌وکار :

تیم ما ترکیبی است از مهندسان نرم‌افزار، تحلیل‌گران کسب‌وکار، متخصصان UI/UX و مدیران پروژه که هدف مشترکشان، خلق راهکارهایی است که واقعاً کار کنند.

چرا CRM تارال؟

1. ماژول داشبورد: برای نمایش لحظه‌ای اطلاعات مهم
2. ماژول تنظیمات: برای تعریف ساختارهای سازمانی و جریان‌های فروش
3. ماژول مشتریان: ثبت اطلاعات کامل و جامع مشتریان حقیقی و حقوقی
4. ماژول پرسنل و دسترسی‌ها: کنترل دقیق سطوح دسترسی کاربران
5. ماژول گزارشات تحلیلی: ارائه اطلاعات دقیق جهت تصمیم‌گیری

CRM یا مدیریت ارتباط با مشتری (Customer Relationship Management) یک پلتفرم

نرم‌افزاری جامع است که برای مدیریت، بهبود و تحلیل ارتباطات یک سازمان با مشتریان فعلی و بالقوه طراحی شده است. هدف اصلی آن، افزایش فروش، حفظ مشتریان، و بهینه‌سازی فرآیندهای بازاریابی و خدمات پس از فروش است.

چرا از CRM استفاده می‌شود؟

1. افزایش بهره‌وری تیم فروش و بازاریابی:
پیگیری و تحلیل خودکار فرآیندهای فروش،
ذخیره و مدیریت سرنگ‌های فروش، پیش‌فاکتورها و فاکتورها.
2. بهبود تجربه مشتری:
ارائه خدمات شخصی‌سازی شده.
ثبت کامل تعاملات با هر مشتری.
3. تصمیم‌گیری هوشمندانه با داده‌های دقیق:
داشبورد لحظه‌ای برای مانیتورینگ.
گزارش‌های تحلیلی از عملکرد فروش، مشتریان و پرسنل.
4. افزایش شفافیت و نظم در سازمان:
تخصیص دقیق وظایف و مدیریت دسترسی‌ها.
پیگیری فعالیت‌ها، یادداشت‌ها، یادآورها و اعلان‌ها.

داشبورد مدیریتی

داشبورده نرم افزار CRM به شما امکان می دهد که به صورت دقیق و لحظه ای اطلاعات مهم و فعالیت های روزمره کسب و کار خود را مشاهده و مدیریت کنید. این قابلیت به شما کمک می کند تا تصمیمات سریع و مبتنی بر داده ها بگیرید و عملکرد کسب و کار خود را بهبود بخشید. داشبورد CRM تارال یک نمای زنده و قابل شخصی سازی از اطلاعات کلیدی روزانه کسب و کار است. کاربران می توانند با توجه به نقش سازمانی خود، ویجت های متناسب را انتخاب کرده و تجربه ای دقیق، ساده و هدفمند از مدیریت روزمره داشته باشند.

- 
- مانیتورینگ سریع و لحظه‌ای اطلاعات مهم برای مدیران و کارشناسان
 - انتخاب و چیدمان دلخواه ویجت‌ها برای مشاهده:
 - ✓ چک‌ها
 - ✓ فاکتورها
 - ✓ پیش فاکتورها
 - ✓ مشتریان روز
 - ✓ فعالیتهای شخصی
 - ✓ اعتبارات
 - قابلیت درگ و جابه‌جایی ویجت‌ها برای تنظیم نمای دلخواه
 - سفارشی‌سازی بر اساس نقش کاربر: از پرسنل فروش تا مدیر ارشد
 - به‌روزرسانی اطلاعات به‌صورت Real-Time برای تصمیم‌گیری سریع

تنظیمات

بخش تنظیمات در CRM تارال، نقطه شروع هوشمندسازی و نظم‌دهی به کل فرآیندهای سازمانی است. این ماژول به مدیران اجازه می‌دهد ساختار کسب‌وکار خود را بر اساس مدل واقعی عملیات تعریف و شخصی‌سازی کنند.

ارزش افزوده این ماژول در عمل:

با تعریف درست تنظیمات، شما یک چرخه فروش کاملاً قابل پیگیری، گزارش‌پذیر و منسجم خواهید داشت. این زیرساخت، پایه‌گذار کارکرد صحیح تمامی ماژول‌های دیگر از جمله معاملات، مشتریان و پرسنل خواهد بود.

چه امکاناتی در اختیار دارید؟

- تعریف انواع سازمان‌ها (مثلاً صنعتی، پخش، خدماتی و...)
- تعیین فعالیت‌های خاص هر سازمان با رنگ و آیکون دلخواه
- ایجاد، ویرایش و حذف روندهای فروش (از سرخ تا فاکتور)
- تعریف و دسته‌بندی دلایل موفقیت یا شکست معاملات
- تعریف سمت‌های شغلی پرسنل برای انتساب دقیق وظایف
- همچنین می‌توانید هر فعالیت را با رنگ، آیکون و نمایش دلخواه تنظیم کرده و سیستم را به‌شکلی منعطف، دقیق و متناسب با ساختار خودتان بسازید.

مدیریت حسابهای مشتری

ماژول مدیریت حسابها در CRM تارال، یک پایگاه داده جامع و پویا برای ثبت، تحلیل و پیگیری مشتریان حقیقی و حقوقی است. این بخش به شما کمک می‌کند تا دید ۳۶۰ درجه‌ای نسبت به هر مشتری داشته باشید و تعاملات سازمان‌تان را هدفمند و شفاف مدیریت کنید.

ایجاد یک پایگاه اطلاعاتی کامل از مشتریان برای تحلیل دقیق رفتار، بهبود خدمات و افزایش وفاداری مشتری.

- مستندسازی کامل روابط و تعاملات با مشتریان
- امکان ردیابی تاریخچه فعالیت‌ها و خریدها در هر لحظه
- افزایش رضایت مشتری با دسترسی سریع به سوابق
- تسهیل در تقسیم وظایف فروش و پشتیبانی بین پرسنل



- ثبت اطلاعات مشتری (حقیقی / حقوقی) کارمندان و سمت‌ها
- پیگیری کلیه تعاملات و معاملات مرتبط با هر مشتری
- دسته‌بندی فعالیت‌ها و معاملات به تفکیک وضعیت
- امکان تعریف شیوه آشنایی مشتری با سازمان
- مشاهده مشتریان بدون نماینده اختصاص یافته
- درج یادداشت‌ها و توضیحات تکمیلی برای هر مشتری

مدیریت معاملات

ماژول مدیریت معاملات در CRM تارال، هسته مرکزی مدیریت فرآیند فروش و خرید است. این ماژول با قابلیت ثبت، پیگیری و تحلیل معاملات در مراحل مختلف، به سازمان ها کمک می کند تا تمامی تراکنش های تجاری با مشتریان و تأمین کنندگان را شفاف، مستند و قابل پیگیری نگه دارند.

ایجاد یک چارچوب سازمان یافته برای مدیریت کامل و دقیق فرآیندهای خرید و فروش، با تمرکز بر شفافیت، مستندسازی و تسهیل تصمیم گیری.

- ردیابی دقیق مراحل فروش از مذاکره تا نهایی سازی
- مستندسازی ارتباطات و فعالیت ها برای هر معامله
- بهبود مدیریت زمان، اولویت بندی و تخصیص منابع فروش
- پشتیبانی از تحلیل عملکرد تیم فروش و روندهای معاملاتی

- 
- نمایش معاملات خرید و فروش بر اساس وضعیت
 - افزودن معاملات جدید در دسته فروش یا خرید
 - ثبت و مشاهده فعالیت های انجام شده در هر معامله (مثلاً تماس یا جلسه)
 - مشاهده محصولات مرتبط با هر معامله
 - ویرایش معامله پیش از نهایی سازی یا لغو
 - امکان اعمال تخفیف، اعتبار و پیوست کردن مستندات در فرآیند معامله

مدیریت پرسنل

ماژول مدیریت پرسنل در CRM تارال به شما این امکان را می دهد تا تمامی کارکنان سازمان را به صورت دقیق، طبقه بندی شده و امن مدیریت کنید. از ثبت اطلاعات پایه تا تعیین سطح دسترسی و انتساب مشتریان، همه چیز در اختیار شماست.

ایجاد یک ساختار سازمانی دقیق و امن، با کنترل کامل بر وظایف و مجوزهای هر کاربر در سیستم.

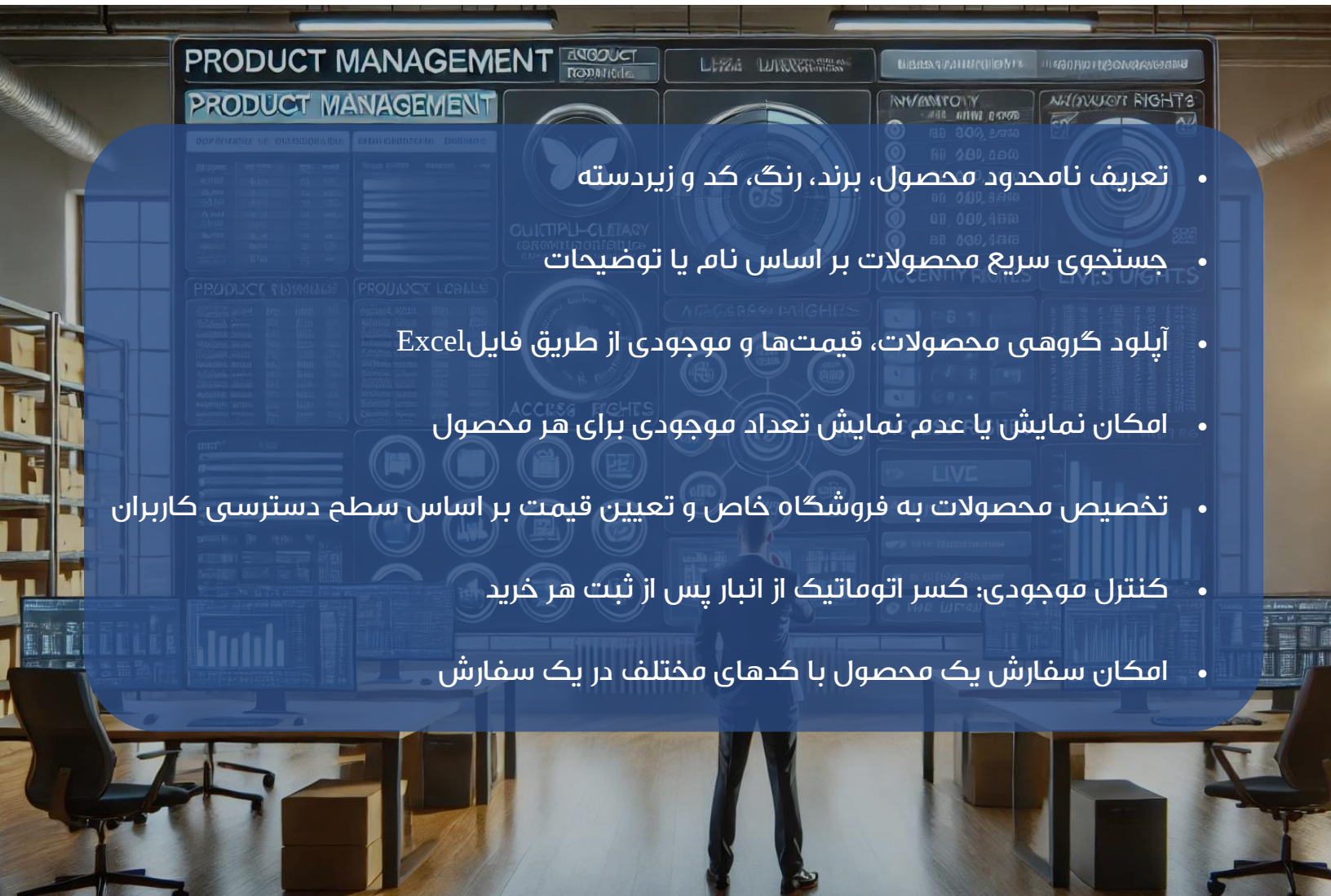
- کاهش خطاهای مدیریتی از طریق کنترل دسترسی
- توزیع هوشمند وظایف بین اعضای تیم
- افزایش امنیت اطلاعات مشتریان و داده های حساس
- نظارت یکپارچه و شفاف بر عملکرد کاربران

- 
- افزودن، ویرایش و حذف پرسنل با اطلاعات کامل (کد، تصویر، امضا)
 - تخصیص نقش ها و سطح دسترسی (مدیر، کارشناس، ناظر و...)
 - فعال سازی یا غیرفعال سازی حساب پرسنل
 - اختصاص مشتریان به پرسنل خاص و مشاهده سوابق تعامل
 - بررسی مشتریان بدون مالک (مشتریانی که هنوز به پرسنل اختصاص نیافته اند)
 - تنظیم کلمه عبور، اطلاعات تماس و مشخصات فردی پرسنل

مدیریت محصولات

ماژول مدیریت محصولات در CRM تارال، بستری کامل و منعطف برای تعریف، دسته‌بندی و کنترل موجودی محصولات است. این ماژول به کسب‌وکار شما امکان می‌دهد محصولات را در ساختاری منظم، با ویژگی‌های متنوع و با پشتیبانی از چند قیمت و چند سطح دسترسی، مدیریت کند. ایجاد ساختاری دقیق، منظم و به‌روزرسانی‌شونده برای محصولات، به‌منظور افزایش سرعت فروش، بهبود تجربه کاربر و کاهش خطای انبارداری.

- سازماندهی ساده و کامل برای تنوع بالای محصولات
- امکان مدیریت حرفه‌ای قیمت‌گذاری در کانال‌های فروش مختلف
- کنترل خودکار موجودی و جلوگیری از فروش بیش از ظرفیت
- هم‌راستاسازی تیم فروش و انبار بر پایه اطلاعات دقیق و به‌روز

- 
- تعریف نامحدود محصول، برند، رنگ، کد و زیردسته
 - جستجوی سریع محصولات بر اساس نام یا توضیحات
 - آپلود گروهی محصولات، قیمت‌ها و موجودی از طریق فایل Excel
 - امکان نمایش یا عدم نمایش تعداد موجودی برای هر محصول
 - تخصیص محصولات به فروشگاه خاص و تعیین قیمت بر اساس سطح دسترسی کاربران
 - کنترل موجودی: کسر اتوماتیک از انبار پس از ثبت هر خرید
 - امکان سفارش یک محصول با کدهای مختلف در یک سفارش

مدیریت سفارشات

ماژول مدیریت سفارشات در CRM تارال، به شما امکان می‌دهد تا تمامی مراحل فروش – از صدور پیش‌فاکتور تا فاکتور رسمی و حتی فاکتور برگشتی – را با دقت، سرعت و قابلیت پیگیری بالا مدیریت کنید.

این سیستم به شکل ساختاریافته طراحی شده تا اطلاعات سفارشات روز، سوابق خرید مشتریان، و فاکتورهای جاری یا لغوشده را به راحتی در دسترس قرار دهد. ارائه یک چرخه سفارش شفاف و دقیق از ابتدا تا پایان، برای افزایش سرعت پردازش، جلوگیری از خطا و بهبود تجربه مشتری.

- جلوگیری از دوباره کاری و تداخل در سفارشات
- امکان پیگیری دقیق وضعیت هر سفارش در هر لحظه
- ثبت تاریخچه کامل تعاملات مرتبط با هر پیش‌فاکتور یا فاکتور
- بهبود فرآیند مالی و انبار با اطلاعات دقیق از معاملات جاری و گذشته

• مشاهده و مدیریت پیش‌فاکتورهای فعال، روزانه و تاریخ گذشته

• صدور پیش‌فاکتور با تاریخ اعتبار مشخص و قابل تمدید

• ثبت زمان صدور و پیگیری فعالیت‌های انجام شده روی هر سفارش

• تبدیل سریع پیش‌فاکتور به فاکتور رسمی

• مدیریت فاکتورهای برگشتی به همراه دلیل لغو و وضعیت سفارش

• دسترسی به فاکتورهای روز، فاکتورهای خاتمه یافته و گزارش سفارشات لغوشده

مدیریت گزارشات

ماژول مدیریت گزارشات در CRM تارال، نقش مرکز فرماندهی داده ها را برای سازمان شما ایفا می کند. این بخش به شما امکان می دهد با چند کلیک، گزارش های تحلیلی دقیق از وضعیت فروش، عملکرد پرسنل، روند معاملات و رفتار مشتریان تهیه کنید.

ایجاد امکان تحلیل دقیق و سریع برای مدیران و تیم ها جهت تصمیم گیری آگاهانه و مبتنی بر داده.

- شفاف سازی عملکرد فروش و پرسنل
- شناسایی نقاط قوت و گلوگاه های کسب و کار
- بهینه سازی استراتژی ها بر اساس داده های واقعی
- تسریع در واکنش مدیریتی با دسترسی به آمار لحظه ای

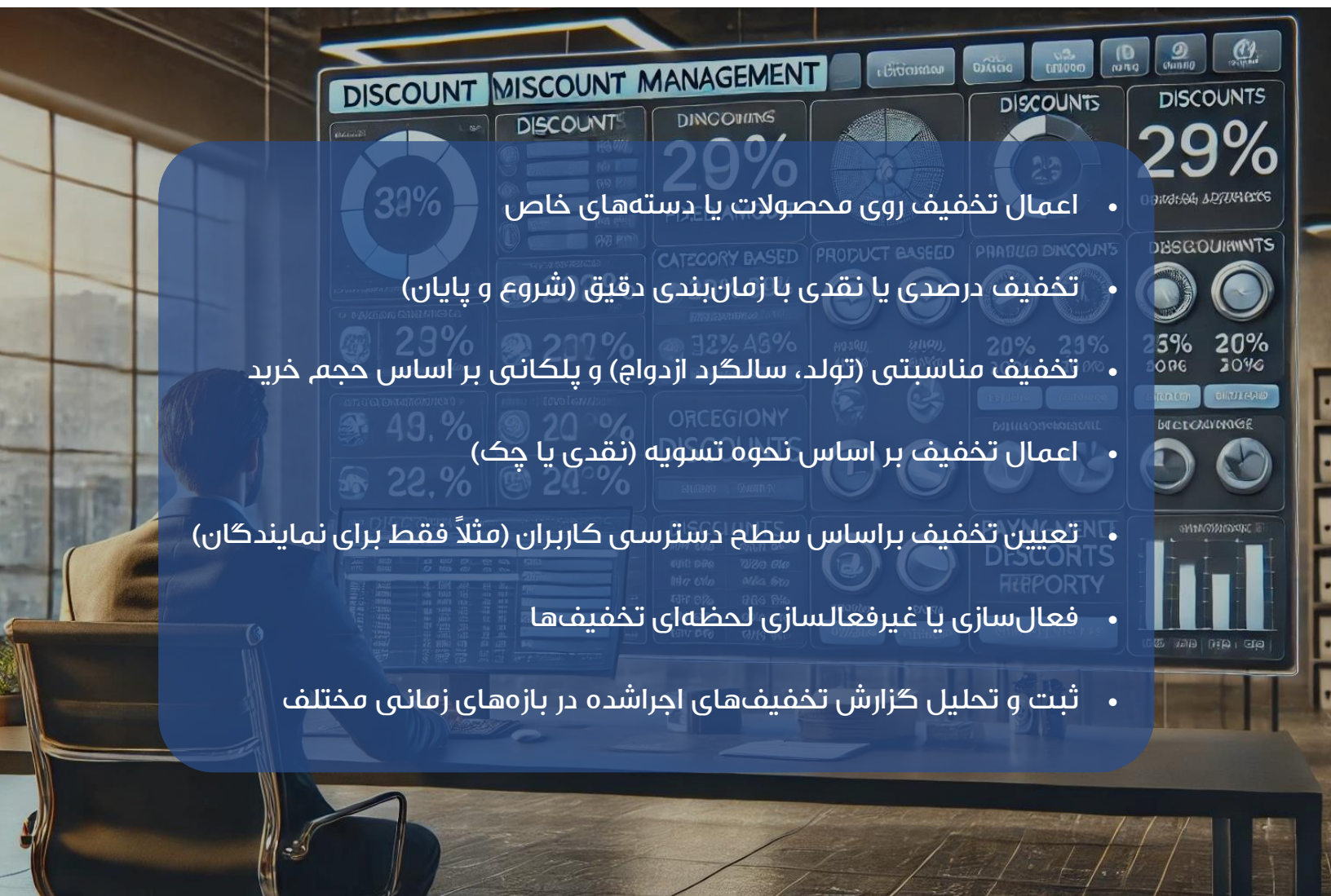


مدیریت تخفیفات

ماژول مدیریت تخفیفات در CRM تارال، یک ابزار قدرتمند برای اجرای برنامه‌های تشویقی، پاداش‌دهی و ترغیب مشتریان به خرید بیشتر است. این بخش به شما امکان می‌دهد تا انواع تخفیف‌ها را هدفمند، زمان‌دار و متناسب با شرایط مشتری تعریف و کنترل کنید.

افزایش فروش و حفظ مشتری با سیاست‌های تخفیف هدفمند و انعطاف‌پذیر که با نیاز بازار هماهنگ است.

- تشویق به خرید بیشتر با ابزارهای انعطاف‌پذیر
- مدیریت کنترل‌شده کمپین‌های فروش بدون نیاز به راه‌حل‌های جانبی
- امکان اجرای دقیق برنامه‌های وفاداری و فروش ویژه
- تحلیل اثربخشی تخفیف‌ها بر درآمد و حجم فروش

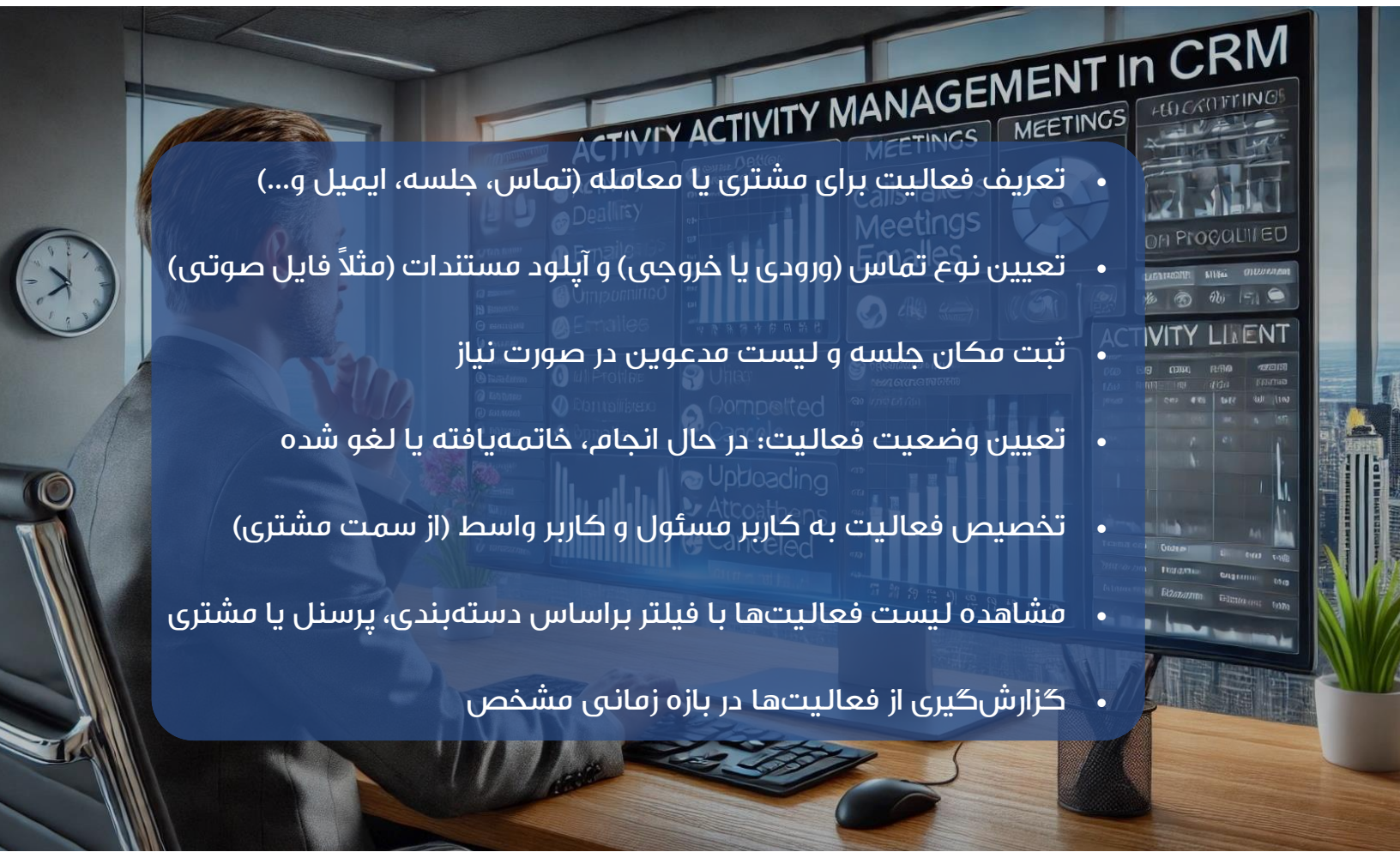
- 
- اعمال تخفیف روی محصولات یا دسته‌های خاص
 - تخفیف درصدی یا نقدی با زمان‌بندی دقیق (شروع و پایان)
 - تخفیف مناسبتی (تولد، سالگرد ازدواج) و پلکانی بر اساس حجم خرید
 - اعمال تخفیف بر اساس نحوه تسویه (نقدی یا چک)
 - تعیین تخفیف بر اساس سطح دسترسی کاربران (مثلاً فقط برای نمایندگان)
 - فعال‌سازی یا غیرفعال‌سازی لحظه‌ای تخفیف‌ها
 - ثبت و تحلیل گزارش تخفیف‌های اجراشده در بازه‌های زمانی مختلف

مدیریت فعالیت ها

ماژول مدیریت فعالیت‌ها در CRM تارال، به تیم‌های فروش، پشتیبانی و مدیریت این امکان را می‌دهد تا تعاملات روزمره با مشتریان یا درون‌سازمانی (مانند تماس‌ها، جلسات، پیگیری‌ها و...) را به صورت دقیق ثبت، پیگیری و تحلیل کنند. این ابزار نه تنها به افزایش بهره‌وری تیم کمک می‌کند، بلکه مستندسازی شفاف روابط با مشتریان را نیز ممکن می‌سازد.

ایجاد یک سیستم شفاف برای مدیریت و تحلیل تعاملات سازمان با مشتریان به منظور افزایش کارایی، بهبود پاسخگویی و پیگیری هدفمند وظایف.

- مستندسازی همه تعاملات در پرونده مشتری
- جلوگیری از پیگیری‌های ناقص یا فراموش شده
- امکان بررسی و تحلیل عملکرد پرسنل بر اساس نوع و تعداد فعالیت‌ها
- هماهنگی سریع‌تر بین تیم‌ها بر اساس فعالیت‌های ثبت شده

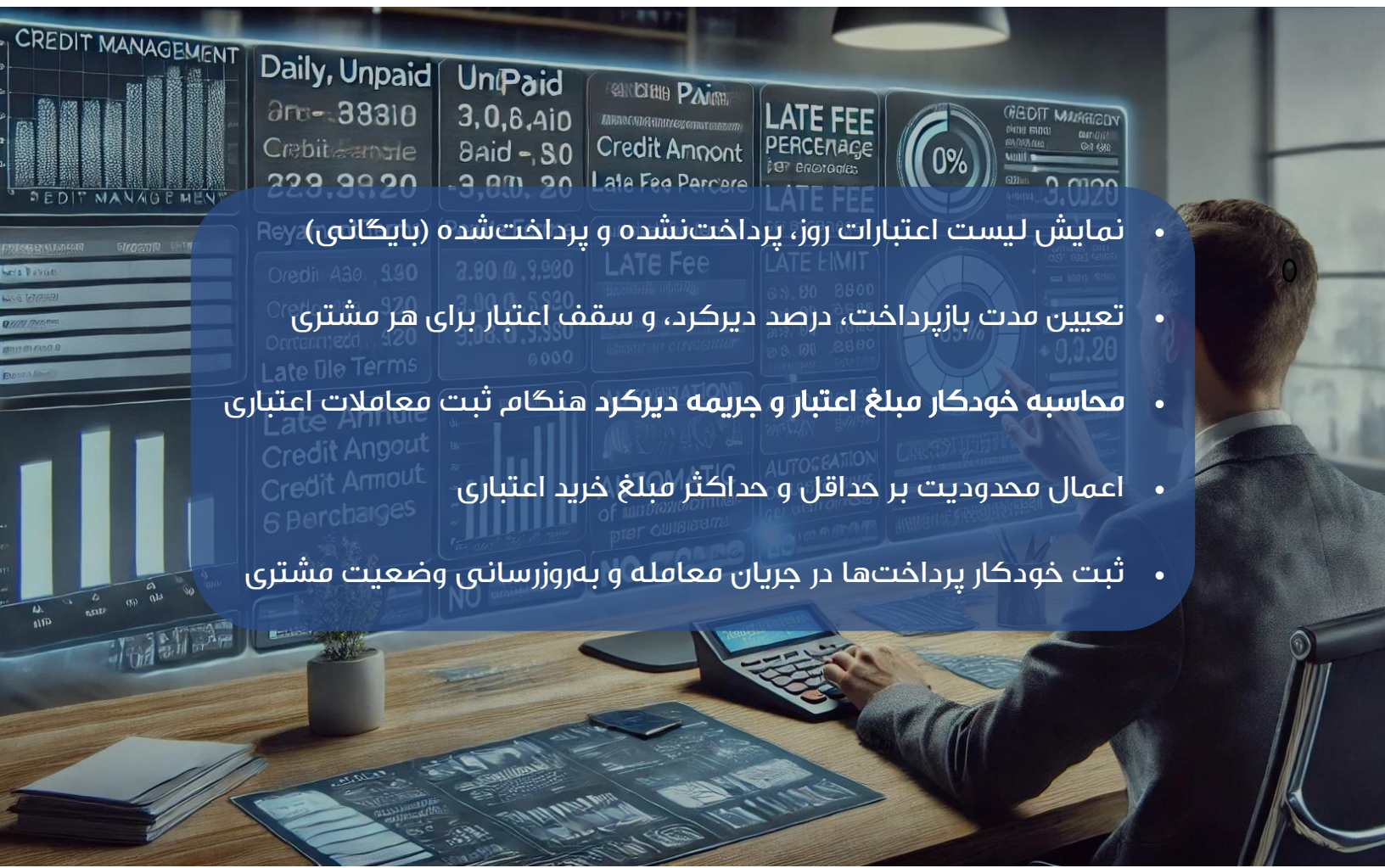
- 
- تعریف فعالیت برای مشتری یا معامله (تماس، جلسه، ایمیل و...)
 - تعیین نوع تماس (ورودی یا خروجی) و آپلود مستندات (مثلاً فایل صوتی)
 - ثبت مکان جلسه و لیست مدعوین در صورت نیاز
 - تعیین وضعیت فعالیت: در حال انجام، خاتمه یافته یا لغو شده
 - تخصیص فعالیت به کاربر مسئول و کاربر واسط (از سمت مشتری)
 - مشاهده لیست فعالیت‌ها با فیلتر براساس دسته‌بندی، پرسنل یا مشتری
 - گزارش‌گیری از فعالیت‌ها در بازه زمانی مشخص

مدیریت اعتبارات

ماژول مدیریت اعتبارات در CRM تارال، ابزاری کلیدی برای سازمان‌هایی است که با فروش اعتباری به مشتریان خود سروکار دارند. این بخش با ارائه امکانات تحلیلی و کنترلی دقیق، به شما کمک می‌کند تا فرآیند اعتباردهی را بدون ریسک و با برنامه‌ریزی مالی مشخص مدیریت کنید.

ایجاد یک چارچوب هوشمند برای فروش اعتباری با هدف اطمینان از پرداخت به‌موقع، کنترل ریسک و افزایش اعتماد دوطرفه بین شما و مشتری.

- کاهش خطای انسانی در محاسبات اعتباری
- افزایش شفافیت در پیگیری حساب‌های اعتباری
- کمک به مدیریت جریان نقدی و جلوگیری از انباشت بدهی
- امکان تصمیم‌گیری سریع درباره شرایط اعتباری هر مشتری



- نمایش لیست اعتبارات روز، پرداخت نشده و پرداخت شده (بایگانی)
- تعیین مدت بازپرداخت، درصد دیرکرد، و سقف اعتبار برای هر مشتری
- محاسبه خودکار مبلغ اعتبار و جریمه دیرکرد هنگام ثبت معاملات اعتباری
- اعمال محدودیت بر حداقل و حداکثر مبلغ خرید اعتباری
- ثبت خودکار پرداخت‌ها در جریان معامله و به‌روزرسانی وضعیت مشتری

مدیریت چک

ماژول مدیریت چکها در CRM تارال، یک ابزار تخصصی برای ثبت، پیگیری، بررسی و بایگانی چکهای دریافتی از مشتریان است. با این ماژول، فرآیند کنترل چکها به صورت دقیق، شفاف و مستند انجام می شود تا از صحت پرداختها و جلوگیری از خطاهای مالی اطمینان حاصل شود.

مدیریت ساختاریافتهی چکهای مشتریان به منظور کاهش ریسک مالی، شفاف سازی جریان نقدی و اطمینان از پرداختهای به موقع.

- حذف پیگیریهای پراکنده و دستی چکها
- دسترسی سریع به وضعیت واقعی هر چک و پرونده مالی مشتری
- امکان بررسی دقیق و ثبت نظر کارشناسی در مورد مغایرتها
- پشتیبانی از تصمیم گیری سریع و مستند در امور مالی



- تعیین حداقل و حداکثر مبلغ مجاز خرید با چک
- ثبت چکها به صورت تکی یا گروهی بارگذاری از فایل Excel
- نمایش چکهای روز، بررسی نشده، و بایگانی شده
- مشاهده اصل چک، سابقه بررسی و ثبت گزارش مغایرت
- ثبت مدت زمان بازپرداخت و اطلاعات کامل هر چک

کنترل سطوح دسترسی

ماژول مدیریت دسترسی ها در CRM تارال، به مدیران سازمان ها این امکان را می دهد تا سطوح دسترسی هر کاربر یا گروه کاربری را به صورت کاملاً سفارشی و مبتنی بر نقش، تعریف و مدیریت کنند. این ماژول، یکی از ارکان اصلی برای حفظ امنیت داده ها، کاهش خطا و اعمال کنترل های ساختاریافته در سیستم است. ایجاد زیرساختی امن و ساختاریافته برای مدیریت کاربران، به گونه ای که هر فرد فقط به آنچه باید دسترسی داشته باشد، دست یابد.

- افزایش امنیت داده ها با جلوگیری از دسترسی غیرمجاز
- تفکیک وظایف پرسنل و حذف سردرگمی در استفاده از سیستم
- امکان واکنش سریع به تغییرات سازمانی با ویرایش دسترسی ها
- مستندسازی تاریخچه دسترسی ها برای تحلیل های امنیتی

- 
- تعریف سطح دسترسی مجزا برای هر پرسنل
 - ایجاد و مدیریت گروه های کاربری با دسترسی های پیش فرض
 - ویرایش یا به روز رسانی دسترسی ها به تفکیک ماژول ها یا عملیات
 - ثبت و پیگیری تاریخچه تغییرات دسترسی جهت گزارش گیری امنیتی

یادآورها و یادداشت‌ها

ماژول‌های یادآورها و یادداشت‌ها در CRM تارال به کاربران این امکان را می‌دهند تا امور روزمره، پیگیری‌ها، مسئولیت‌ها و نکات مهم کاری خود را به صورت سازمان‌یافته و قابل پیگیری ثبت و مدیریت کنند. این بخش‌ها نقش مهمی در ارتقاء نظم، زمان‌بندی صحیح و شفافیت مسئولیت‌ها در تیم‌های کاری ایفا می‌کنند. ایجاد یک فضای کار منظم و پیوسته برای مدیریت امور فردی و سازمانی، با تمرکز بر پیگیری زمان‌دار، شخصی‌سازی‌شده و غیرمزاحم.

- جلوگیری از فراموشی وظایف و پیگیری‌ها
- افزایش پاسخگویی و نظم تیمی با سیستم یادآوری خودکار
- ثبت و نگهداری اطلاعات مهم در قالب یادداشت‌های قابل ارجاع
- افزایش تمرکز فردی با تفکیک یادداشت‌های شخصی و سازمانی

امکانات کلیدی ماژول یادآورها:

- مشاهده یادآورهای شخصی یا دریافتی از سایر پرسنل
- ثبت یادآور برای خود یا دیگران همراه با زمان و تاریخ دقیق
- ارسال پیامک خودکار یادآور به پرسنل تعیین‌شده در زمان مقرر
- ویرایش یا حذف یادآورها پیش از زمان اجرا

امکانات کلیدی ماژول یادداشت‌ها:

- ثبت یادداشت‌های شخصی یا سازمانی برای پیگیری امور
- تعیین یادداشت خصوصی یا عمومی در سطح سازمان
- ویرایش و حذف یادداشت‌ها توسط کاربر مربوطه
- عدم نمایش یادداشت‌های شخصی برای سایر پرسنل

اعلانات سیستمی

ماژول مدیریت اعلانات در CRM تارال به مدیران این امکان را می‌دهد تا اطلاعیه‌ها، هشدارها یا یادآوری‌های مهم را به صورت متمرکز، فوری و قابل پیگیری برای پرسنل ارسال و مدیریت کنند. این بخش، ابزاری حیاتی برای حفظ هم‌راستایی، اطلاع‌رسانی داخلی و ارتقاء سرعت واکنش سازمانی است. ایجاد یک بستر اطلاع‌رسانی سریع، امن و رسمی برای انتقال پیام‌های مهم سازمانی به اعضای تیم، بدون اتکا به ابزارهای خارجی و غیررسمی.

- افزایش هماهنگی بین مدیران و کارکنان
- مستندسازی اطلاعیه‌ها برای مراجعه‌های بعدی
- جلوگیری از نادیده گرفتن اطلاعات مهم با ثبت وضعیت خوانده شدن
- صرفه جویی در زمان ارتباطات داخلی و کاهش سردرگمی پیام‌ها

طراحی بومی با تمرکز بر بازار ایران

- توسعه یافته کاملاً بر اساس نیازهای خاص کسب و کارهای ایرانی (پخش، فروشگاه، تولیدی و خدماتی)
- سازگاری کامل با واحد پولی، ساختارهای مالیاتی، و فرآیندهای داخلی متداول در ایران

امنیت سازمانی و مدیریت دقیق دسترسی‌ها

- ساختار پیشرفته مدیریت سطوح دسترسی بر اساس نقش
- امکان تعریف گروه‌های کاربری با قابلیت کنترل کامل بر هر ماژول، فرم و عملیات

داشبورد مدیریتی قابل تنظیم

- طراحی ویجت محور با امکان کشیدن و رها کردن
- نمایش اطلاعات لحظه‌ای از فروش، چک‌ها، فاکتورها، فعالیت‌ها و مشتریان بر اساس نقش کاربر

نام ماژول	نوع ماژول	امکانات اصلی	قابل تنظیم	گزارش‌گیری
مدیریت حساب‌های مشتری	کلیدی	1. پروفایل کامل مشتری 2. اطلاعات تماس 3. سابقه فعالیت و معاملات	✓	✓
مدیریت معاملات	کلیدی	1. پیگیری فروش و خرید 2. تعیین وضعیت معامله 3. مشاهده فعالیت‌ها	✓	✓
مدیریت گزارشات	کلیدی	1. گزارش فروش 2. عملکرد پرسنل، مشتریان، معاملات و چک‌ها	✓	✓
داشبورد مدیریتی	کلیدی	1. نمایش ویجت‌های لحظه‌ای (فروش، فعالیت‌ها، فاکتورها و مشتریان)	✓	✗
مدیریت اعتبارات	پیشرفته	1. سقف خرید اعتباری 2. درصد دیرکرد 3. گزارش وضعیت اعتبارات	✓	✓
مدیریت چک‌ها	پیشرفته	1. ثبت چک‌ها 2. مغایرت‌گیری 3. مشاهده اصل چک و بایگانی	✓	✓



Taral.ir

031-91002636



taral.ir

taralco

