



رزومه تصویری دنیای مجازی پارس



تاریخچه CRM سنا



شرکت ره نوردان دنیای مجای پارس مالک برد CRM سنا از سال 1382 با هدف تولید و توسعه نرم افزارهای مبتنی بر وب شبکه های داخلی با محوریت تعدادی از فارغ التحصیلان دانشگاه های مختلف تشکیل شد. پس از گذشت زمان و تغییر و پیشرفت دانش نرم افزارنویسی این تیم با تغییرات گسترده در حوزه های مدیریتی و دسته بندی های فنی توانست رشد مناسبی در بخش های مختلف و رویکردهای تخصصی داشته باشد. تولید چهارچوب فنی اختصاصی، روش های مختلف مستند سازی نرم افزاری، توسعه رسته های فنی و اضافه کردن بخش توسعه موبایل اپلیکیشن، ارتباط با سایر ابزارهای ارتباطی مانند تلفن و بسیاری مورد دیگر از جمله پیشرفت های فنی این گروه می باشد. امروز این شرکت نرم افزاری با داشتن تجربه بالا و دانش روز توانمندی تولید و ارائه نرم افزارهای کاربردی به همراه رابطه های کاربری مناسب ، مطابق خواست کارفرمایان را دارد.

همچنین ما مفتخر به دریافت گواهی محصول خلاق محور از معاونت علمی- فناوری ریاست جمهوری برای CRM سنا هستیم.





از ویژگی‌های این مجموعه می‌توان به موارد زیر اشاره نمود:

۱

▪ پشتیبانی فنی حرفه‌ای مبتنی بر تعهد قراردادی

۲

▪ استفاده از تکنولوژی روز

۳

▪ قابلیت ارائه خدمات مبتنی بر سرویس به سایر نرم افزارها

۴

▪ قابلیت توسعه و اضافه نمودن نسخه موبایل

۵

▪ ارائه گزارشات حرفه‌ای

در CRM سنا چطور با شما همراه می شویم:

مرحله اول: شناخت وضعیت فعلی

۱

ابتدا سعی میکنیم به درک درستی از وضعیت فعلی برسیم. با هم راجع به مسائل و مشکلات گپ و گفت می کنیم و سعی میکنیم خودمان رو بجای شما قرار بدمیم تا حس بیشتر از وضعیت فعلی بدست بیاوریم.



۲

سعی میکنیم با کمک شما داده های مرحله قبل رو تحلیل کنیم و به نقطه ای برسیم که شناخت مشترک و دقیقی از همه مسائل داشته باشیم و گلوگاه های جریان داده ای فعلی را بدقت ببروی کاغذ طراحی می کنیم.



۳

فرآیند های منطقی جدید رو ترسیم می کنیم و ابزارهای مدیریتی که به شما در مدیریت کسب و کار و حل مشکل تون کمک میکن رو بهتون معرفی می کنیم. آماده می شویم تا زیرساخت اجرایی جدیدی را ساختار سازی کنیم.



۴

مرحله چهارم: پشتیبانی و پاسخگویی به شما

پس از استقرار نرم افزار آماده ارائه خدمات پشتیبانی به شما عزیزان خواهیم بود. هر سوالی در حوضه استفاده از نرم افزار یا آموزش داشته باشید گام به گام در کنار تون هستیم.



۵

مرحله پنجم: توسعه محصول و شخصی سازی

در پی استقرار و استفاده از CRM سنا کسب و کار شما پیشرفت خواهد کرد و این پیشرفت به همراه خود، نیازهای شخصی جدیدی را پیش میابد، در این مرحله با توسعه و شخصی سازی مرحله به مرحله در کنارتون هستیم.





ما چه کسانی هستیم؟!



محمد احمدی فر

سرپرست بخش بک اند



علی مخلصی

مدیر محصول و مدیر فروش



مرجانه شالیزادگان

موسس و بنیان گذار



امیرحسین وفاجو

سرپرست خدمات پس از فروش



سهیل مغانلو

واحد طراحی محصول



شهاب محيطى

سرپرست بخش فرانت



عرفان محمودیان

مدیر پژوهه ها



حسن مرادنژاد

سرپرست توسعه اپلیکیشن



احسان خسروی

مارکتینگ و شبکه های اجتماعی

ما با چه کسانی کار کرده ایم:

شرکت حاصل نوین

حاصل نوین یه شرکت بازگانیه. کارش واردات بذر و کود کشاورزی و توزیه اون به سراسر ایرانه! به قول خودش جزء برترین های این صنعته. بچه های حاصل نوین برای خودشون تقسیم بندی کشوری مجزایی رو دارن. مناطق رو نسبت به جغرافیای اون میشناسن و تو نستن تفکیک مناسبی متناسب با کسب و کار خودشون ایجاد کنن. تو هر منطقه هم نماینده و بازاریاب خودشون رو دارن. با این حساب یه سیستم حساب شده تو چند سطح: مدیریتی، کارشناسان فروش درون شرکت، نمایندگان و بازاریاب ها، مشتری ها نیاز داشتن. نرم افزار سنا تو نسته یه نرم افزار مطابق خواسته ها شون بهشون بده که هم مشتری ها ازش استفاده کنن، هم بازاریاب ها و هم پرسنل فروش. در ضمن ماتو حاصل نوین اول تو نستیم مشتریان از دست رفته یا بهتره بگم مدتی خرید نکرده و منتهی به خرید نشده رو به سیستم معرفی کنیم و حاصل نوین از طریق مژول باشگاه مشتریان بالاعلام تخفیف یاد رنظر گرفتن یک هدیه بعد از چند خرید و کسب امتیاز مشتری رو دوباره به سیستم برگرداند. مدیریت هم با گزارشگیری تو نسته به وضعیت های مختلف شرکتیش تسلط داشته باشه! باید بگم که حاصل نوین در دو نسخه اندروید و یک نسخه تحت اینترنت نرم افزار رو استفاده میکنه



گستردگی کسب و کار برآتون مهم نباشد، ما با کسب و کار بزرگ زیادی کار کردیم و تجربش رو داریم

تولیدی لوازم خانگی نیاک

نیاک یه شرکت لوازم خانگی ایرانیه که تو نسته تو بازار امروز یه خودی نشون بده. تو ستر، مینی واش و کلی محصولات کاربردی دیگه داره. نیاک خودش تولید میکنه و مستقیم به مغازه دارها می فروشه. وقتی مشتری های نیاک زیاد شدن تصمیم گرفتن یه سیستم مدیریت ارتباط با مشتری با روش اضولی استاندارد داشته باشن. او نا مشاوره زده ای رو استخدام کردن و ما هم در کنارشون قرار گرفتیم. فرایند های نرم افزاری شون رو ایجاد کردیم و در نهایت یه سیستم نرم افزار با کلی فرایند کاربردی به همراه گزارشات مختلف تحلیلشون دادیم. تو این شرکت ما اتصال به سیستم مالی حسابدری هم داریم و تو نستیم تو این زمینه تجربیات خوبی بدست بیاریم.



اگه یه تولیدی فعال هستید و فرآیند تولید و فروش رو خودتون مدیریت میکنید، نگران نباشید، ما تجربش رو داریم

ما با چه کسانی کار کرده ایم:

بازرگانی کسب و کار 20

کسب و کار 20 تو حوزه بازرگانی ماشین های اداری فعالیت میکنه. از تجهیزات تا مواد مصرفی. تو حوزه فروش با سازمان خصوصی بزرگ و ادارات دولتی زیادی در ارتباط هستند. کسب و کار 20 تعداد زیادی مشتری و فروشنده داره. تاریخچه ارتباط با مشتری و کنترل پرسنلش برآش خیلی مهم بودن که با نرم افزار سنا تونستیم برآشون این مشکلات رو حل کنیم. کسب و کار 20 از سیستم های مدیریت وظایف و پروفایل مشتریان سنا بیشترین استفاده رو میکنه. گزارشات فروش و عملکرد پرسنل هم همیشه توسط مدیریتشون چک میشه.



اگه یه شرکت بازرگانی شلوغ هستید، رو ما حساب کنید، تجربش رو داریم

سرویس خدمات رزرو هتل و بوم گردی توریست شو

توریست شو یکی از خاص ترین های اجرا شده تو بستر نرم افزار سنا محسوب میشه. یه سیستم رزرو بوم گردی و هتل به صورت آنلاین. تو همچین سیستم هایی کلی سوال هست که باید بهش پاسخ داد. بیشترین رزرو، بهترین اقامتگاه، محبوبترین از دیدگاه مشتریان و..... برای توریست شو یه ظاهر کاربری اختصاصی ایجاد کردیم. همچنین تو پروسه توسعه به نکات زیادی از دیدگاه کاربر توجه کردیم. همچنین به حجم کاربرانی که ممکنه در یک لحظه درخواست بدن و به مسائل مرتبط با فرآیند رزرو پرداخت و کلی موضوع دیگه.



اگه فکر میکنید مسئله شما بزرگ و پر چالش، نگران نباشد،
ما تجربش رو داریم

ما با چه کسانی کار کرده ایم:

بازرگانی فرادید دانش



تو کشوری که همیشه نرخ دلار بالا و پایین میشه واردات کار بسیار پر چالشیه! اما اگه شرکت تو مکانیزه نباشه چالش هات چند برابر میشه. ما برای همین کنار شرکت فرادید دانش قرار گرفتیم. یک سیستم مکانیزه یکپارچه میان وب سایت، CRM، باشگاه مشتریان و سیستم مالی سپیدار. همه اینها کنار هم با نرم افزار سنا اجرا یابند. پس از پیاده سازی و اجرا آهنگ یکنواختی این شرکت شنیدنی بود. کنترل ها قابل انجام و گارانتی ها قابل پیگیری شدن. باشگاه مشتریان سنا هم اتوماتیک کارهای خودش رو میکرد. سفارشات سایت به صورت خودکار به نرم افزار منتقل میشد و ویزیتورها مدیریت میشدند.

اونجا ی توجه به جزئیات به همراه یکپارچکی مطرح میشه،
تجربه های زیاد ما به کار میاد

بیمه ایران



وقتی با شرکتی موجه میشید که سالیانه بیش از 500 هزار مشتری جدید داره خود به خود میگید چرا تا حالا مکانیزه و استاندارد سازی نشده. ما اینکار رو تو شرکت آقای کیقبادی که حذف شرکت بیمه ای دارن انجام دادیم. فرایند ها شون رو مکانیزه کردیم و گزارشات مختلف در ارتباط با مشتریانشون بهشون دادیم. سعی کردیم تو اجرا مسائلی مثل ارسال بیمه نامه ها و ارجاع کارها رو هم ببینیم. یه اتوماسیون خوب و کار راه انداز. امروز بعد از سالها هنوز این سیستم داره کار میکنه.

دغدغه زیاد بودن اطلاعات و پراکندگی داده ها رو نداشته باشید.
ما در کنارتون تجربیات خوبی رو برآتون میسازیم

ما با چه کسانی کار کرده ایم:

هلدینگ آریانا

دیگه همه آریانا رو با کتابهای کسب و کاریش میشناسن. آریانا پروژه مجری آموزش در حوزه های مدیریت و مدیریت پروژه ست که اسمش برای همه آشناست. یه سیستم آموزش حساب شده که بتونه روابط بین موسسه، استاد و دانشجو رو پیاده سازی کنه و یکسری امکانات مثل علاقمندی های دانشجویان، دوره های روز شده دانشجویان، گزارشا دریافت و پرداخت، گزارشات خرید نکرده ها و کلی گزارش دیگه بود که کارشون رو مکانیزه کرد.



تو هر کسب و کاری باشید نرم افزار سنا برآتون یه راه حلی داره.
 فقط کافیه با ما شروع کنید

و بیش از 170 کسب و کار و 170 داستان موفق
دیگر در حوزه های مختلف



جای کسب و کارشما، در کنار کسب و کارهای موفق با سنا

خالیست!

برای مشاوره رایگان، با ما در تماس باشید