



دیدار

نحوه همکاری در تیم فروش سی آر ام دیدار
نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتریان

www.didarcrm.ir

« سلام خوش آمدین

قبل از هرچیزی، بابت تمایل شما در همکاری با مجموعه آرمیتیس متشکریم. بگذارید به شما نشان دهیم همکاری در فروش نرم افزار دیدار چطور شما را به یک درآمد فوق العاده و پایدار خواهد رساند برای توضیح کامل به کمی مقدمه نیاز داریم، آماده اید؟ شروع میکنیم



حمید محمودزاده

مدیر عامل مجموعه آرمیتیس
ایده پرداز نرم افزار سی آر ام دیدار

گروه نرم افزاری آرمیتیس
ARMITIS SOFTWARE GROUP



فهرست مطالب



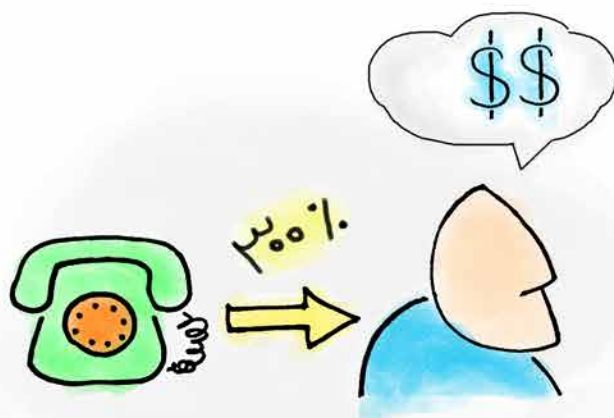
- ۱ | نگاهی کوتاه به بازاری آرام
- ۱۰ کوتاه در مورد نرم افزار دیدار
- ۱۴ مخاطبان اصلی دیدار
- ۲۱ همکاری در فروش
- ۳۷ ما همیشه همراه شما خواهیم بود
- ۴۳ کوتاه در مورد آرمیتیس



نگاهی کوتاه به بازار CRM



CRM میزان تبدیل زنگ خور به مشتری را
۳۰۰٪ افزایش می دهد



چرا CRM

یک الزام برای کسب و کارهاست؟

یک تحقیق روی کسب و کار کوچک و متوسط نشان می دهد که استفاده از سی آر ام مسبب اتفاقات زیر گردیده است

▲ افزایش ۳۰۰٪ تبدیل سرخ به مشتری

▲ افزایش ۴۱٪ درآمد هر کارمند فروش

▲ افزایش ۲۷٪ در خرید مجدد مشتریان

▼ کاهش ۲۳٪ در هزینه های تبلیغات

چرا CRM یک الزام برای کسب و کارهاست

■ نرم افزارهای سی آر ام با **منظم، دقیق و سریع** کردن فرایندهای پیگیری و نگهداری مشتری باعث افزایش فروش و بهبود کارایی کسب و کارهای کوچک و متوسط می شود و با توجه به بازار رقابتی از یک ابزار کمکی به یک الزام برای کسب و کارها تبدیل شده است.

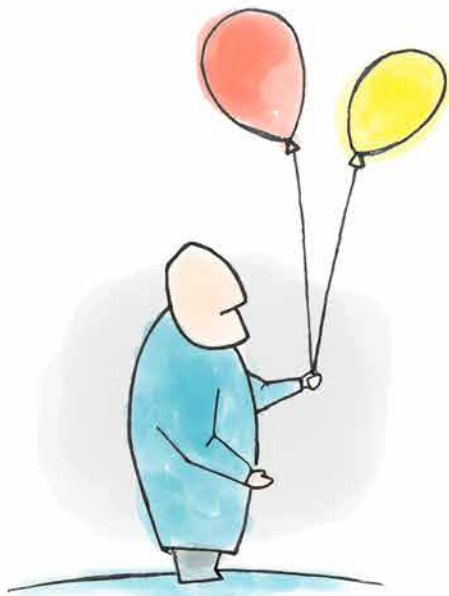
۵۶۰٪ برگشت سرمایه (ROI) این نرم افزارها باعث شده است که بیش از ۷۰ درصد کسب وکارهای کوچک در دنیا از سی آر ام استفاده کنند. منبع



آینده بازار CRM در ایران

■ نظرسنجی های انجام شده از ۵۰۰ مدیر شرکت های آمریکایی نشان می دهد که CRM بهترین و محبوب ترین ابزار در سال ۲۰۱۵ شناخته شده است، از طرف دیگر رشد ۱۴ میلیارد دلاری CRM در ۵ سال اخیر و پیش بینی رشد ۸ میلیارد دلاری آن تا ۲ سال دیگر نشان می دهد که هنوز این بازار در دنیا رو به رشد می باشد.

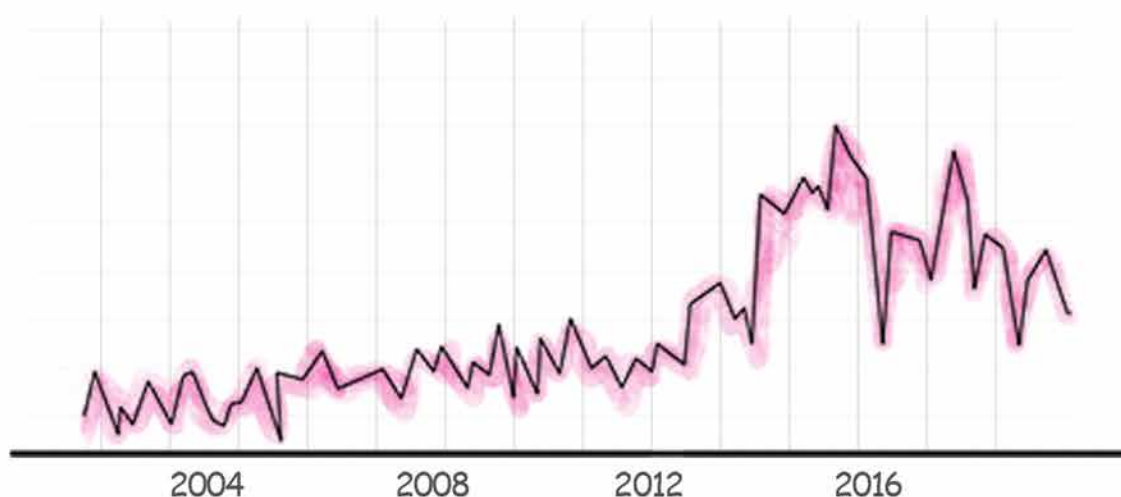
ولی در ایران ما در شروع ماجرا هستیم



آینده بازار CRM در ایران

۱ روند جستجوی عبارت (نرم افزار CRM) در گوگل نشان می دهد که تمایل بازار به این نوع از نرم افزارها آغاز شده است و حداقل تا ۱۰ سال آینده با شیب مناسبی رو به رشد خواهد بود.

بازار CRM ایران حداقل در ۱۰ سال آینده
با رشد مطلوبی همراه خواهد بود



روند رشد نرم افزار CRM در ایران

Google Trends

« کوتاه در مورد نرم افزار دیدار

چرا دیدار یک انتخاب درست برای کسب و کارهای کوچک است

ما خود یک کسب و کار کوچک هستیم و دیدار را طبق نیازمندی های واقعی کسب و کارمان در بخش فروش ساخته ایم، اکنون هر لحظه از دیدار برای رشد کسب و کارمان استفاده می کنیم و خیلی زیاد از آن راضی هستیم.



چرا دیدار یک انتخاب درست برای کسب و کارهای کوچک است

۱ دیدار امکانات لازم و ضروری یک کسب و کار کوچک را در بخش فروش و پشتیبانی با کیفیت عالی و ساده ارائه می کند و امکان اضافی دیگری ندارد، به همین دلیل این نرم افزار به شدت ساده و دوست داشتنی هست و هر کسب و کار کوچک با یک آموزش ۱۵ دقیقه ای می تواند استفاده از دیدار را آغاز کند.

۱ علاوه بر این با توجه به این که دیدار به صورت نرم افزار ابری ارائه می شود، یک تیم پشتیبانی قوی به صورت شبانه روزی در خدمت این کسب و کارهاست و مهم تر از آن تیم فنی دیدار هر ۲ هفته یکبار این نرم افزار را براساس پیشنهادهای مشتریان ارتقاء می دهد.



« مخاطبان اصلی دیدار

هر کسب و کاری که به فکر رشد است
مخاطب اصلی دیدار خواهد بود



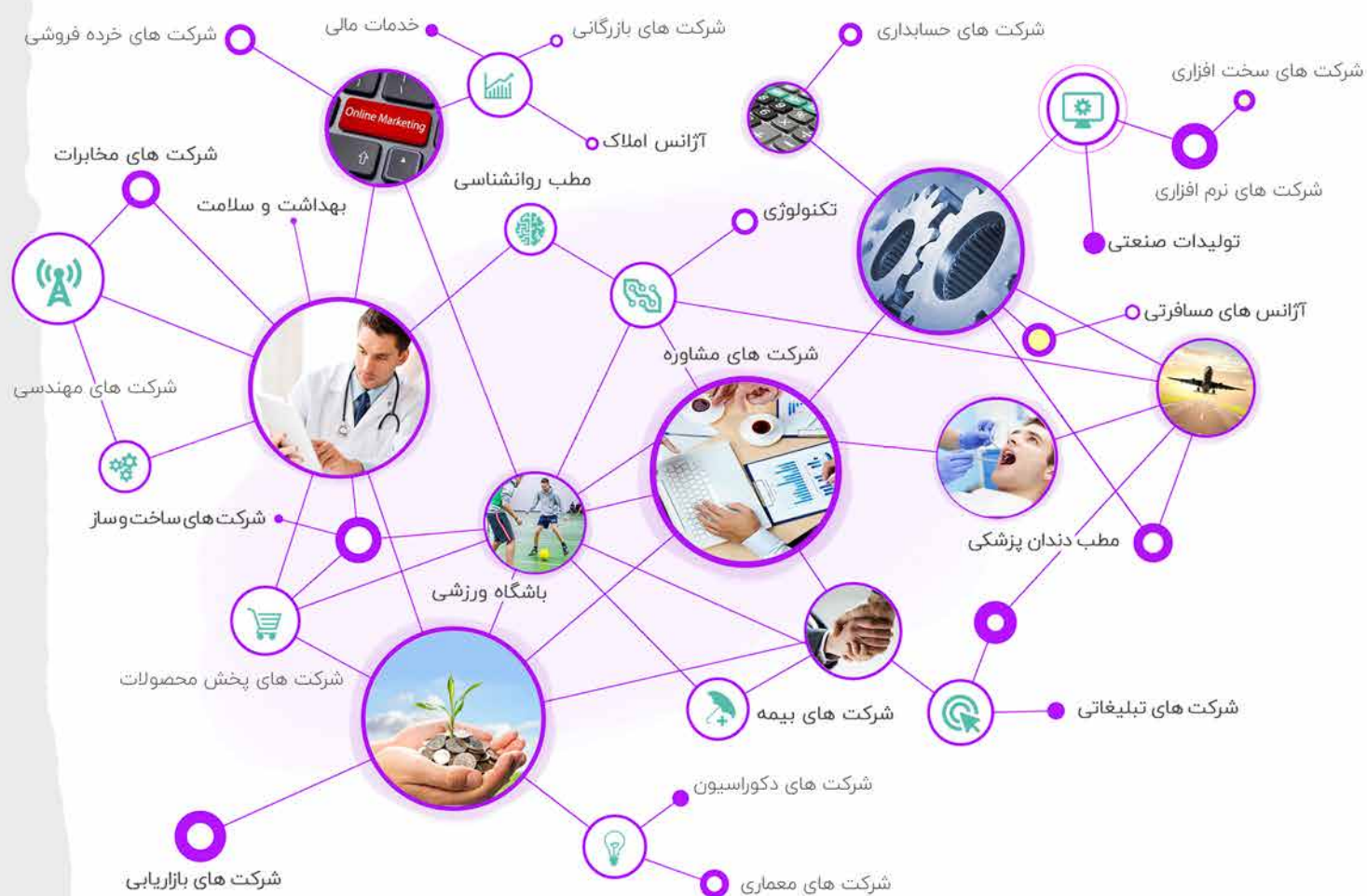
دیدار برای چه کسب و کارهایی مفید خواهد بود؟

دیدار به درد همه کسب و کارهای کوچکی که یک یا چند مورد
از نیازمندی های زیر را داشته باشند می خورد

- ◀ نیاز به ثبت و طبقه بندی اطلاعات مشتریان
- ◀ نیاز به پیگیری برای به ثمر رسیدن فرایند فروش
- ◀ نیاز به پیگیری برای خرید مجدد مشتریان
- ◀ نیاز به رضایت مشتریان و بهبود آرایه خدمات

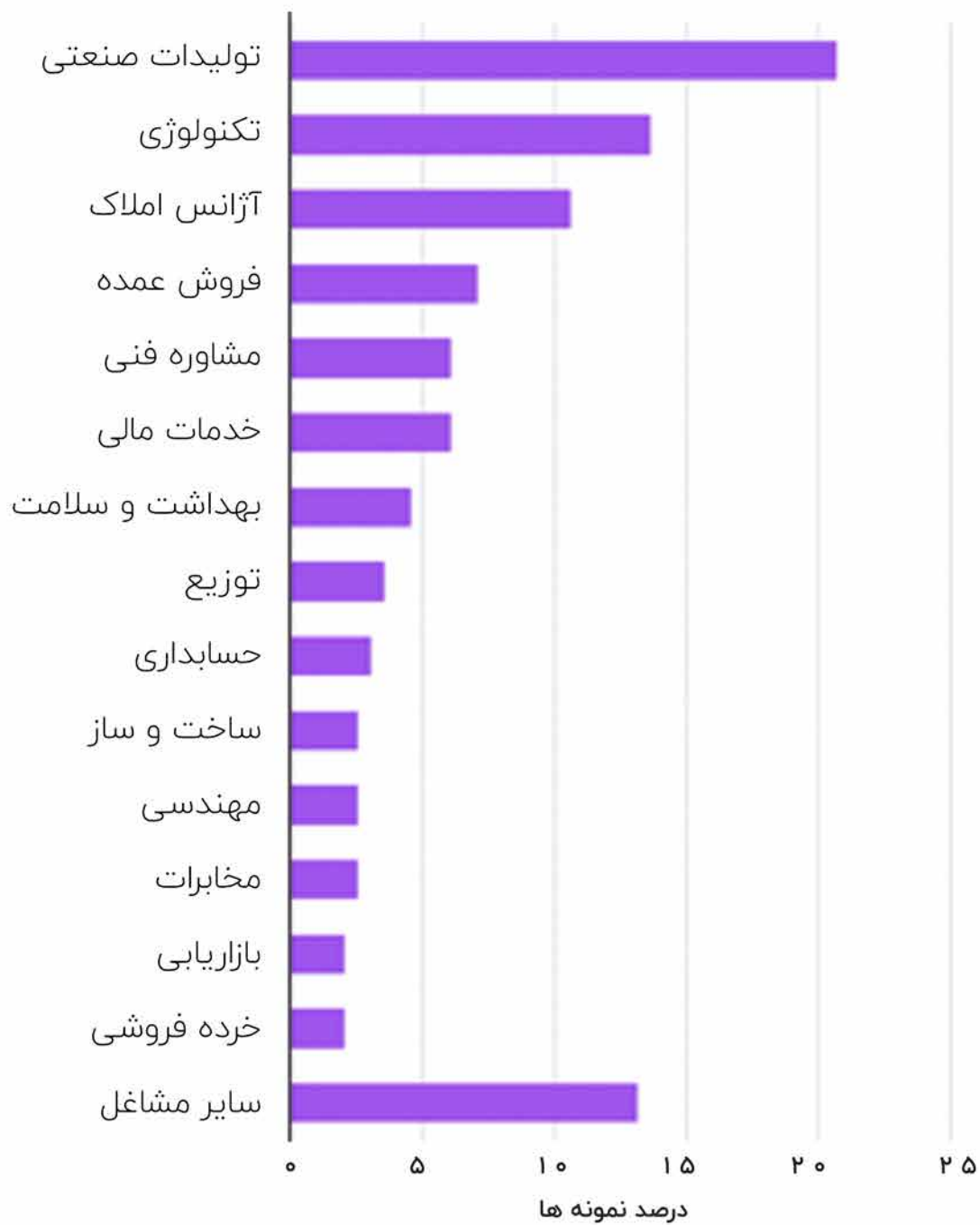
دیدار برای چه کسب و کارهایی مفید خواهد بود؟

❖ برخی از کسب و کارهایی که می توانند از دیدار برای
افزایش فروش خود بهره بگیرند در شکل روبه رو آورده
شده است:



دیدار برای چه کسب و کارهایی مفید خواهد بود؟

❗ چه نوع کسب و کارهای بیشتر از CRM استفاده می کنند؟



« همکاری در فروش دیدار

درآمد مادام العمر ۱/۵ میلیون تومان در ماه
تنها با فروش ۵۰ نسخه از دیدار



ا کسب درآمد رویایی با همکاری در فروش دیدار

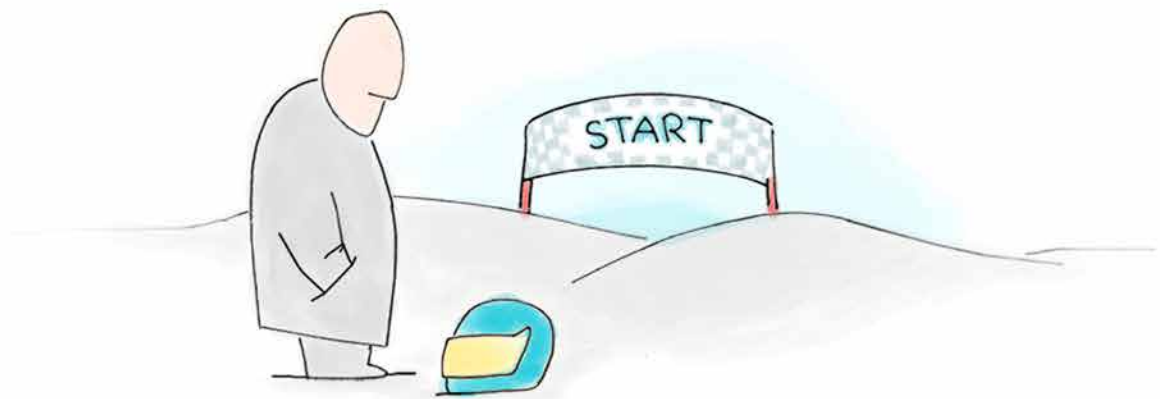
شما با فروش ۵۰ نسخه از نرم افزار دیدار به یک درآمد ثابت یک و نیم میلیون تومانی داریم در ماه خواهید رسد و با دو برابر شدن فروش تان این رقم به سه میلیون تومان در ماه خواهد رسید

اگر اهل تلاش و عمل هستید، اینجا جایی هست که می توانید به یک درآمد رویایی دست یابید.

چگونه به تیم فروش دیدار بپیوندیم

۱ شما با ثبت نام در پنل همکاری در فروش دیدار بعد از مشاهد ویدیوهای آموزشی و خواندن مستندات لازم می توانید فعالیت خود را به عنوان کارآموز فروش شروع کنید. از هر فروش ۱۰ درصد به صورت مادام العمر به شما تعلق می گیرد. از روز اول شما می توانید کارآموزان دیگری را به عنوان تیم فروش تان به سیستم همکاری در فروش دیدار دعوت کنید. بعد از فروش ۵ نسخه و گذراندن دوره آموزش فروش دیدار شما به کارشناس فروش دیدار ارتقاء پیدا می کند و درصد همکاری شما به ۲۰ درصد افزایش پیدا می کند.

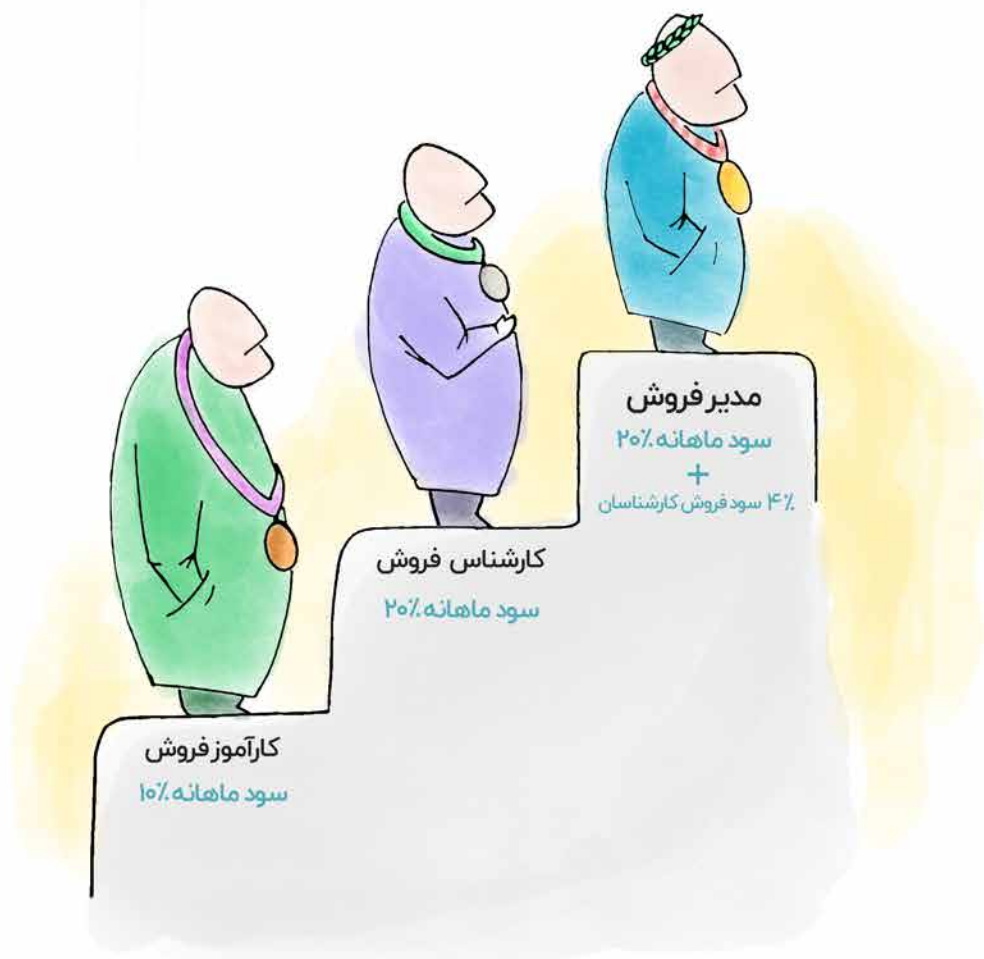
۲۰ درصد از هر فروش به صورت مادام العمر



چگونه به تیم فروش دیدار بپیوندیم

۱ بعد از فروش ۵۰ نسخه و گذارندن دوره تیم سازی شما به مدیر فروش ارتقاء پیدا می کند و علاوه به ۲۰ درصد دریافتی بابت همکاری فروش، ۴ درصد از فروش های تیم خود نیز دریافت می کنید. هر کدام از کارشناسان فروش شما به مدیر فروش ارتقاء پیدا کنید درصد شما از ۴ به ۵ افزایش پیدا خواهد کرد.

مدیر فروش خودت باش



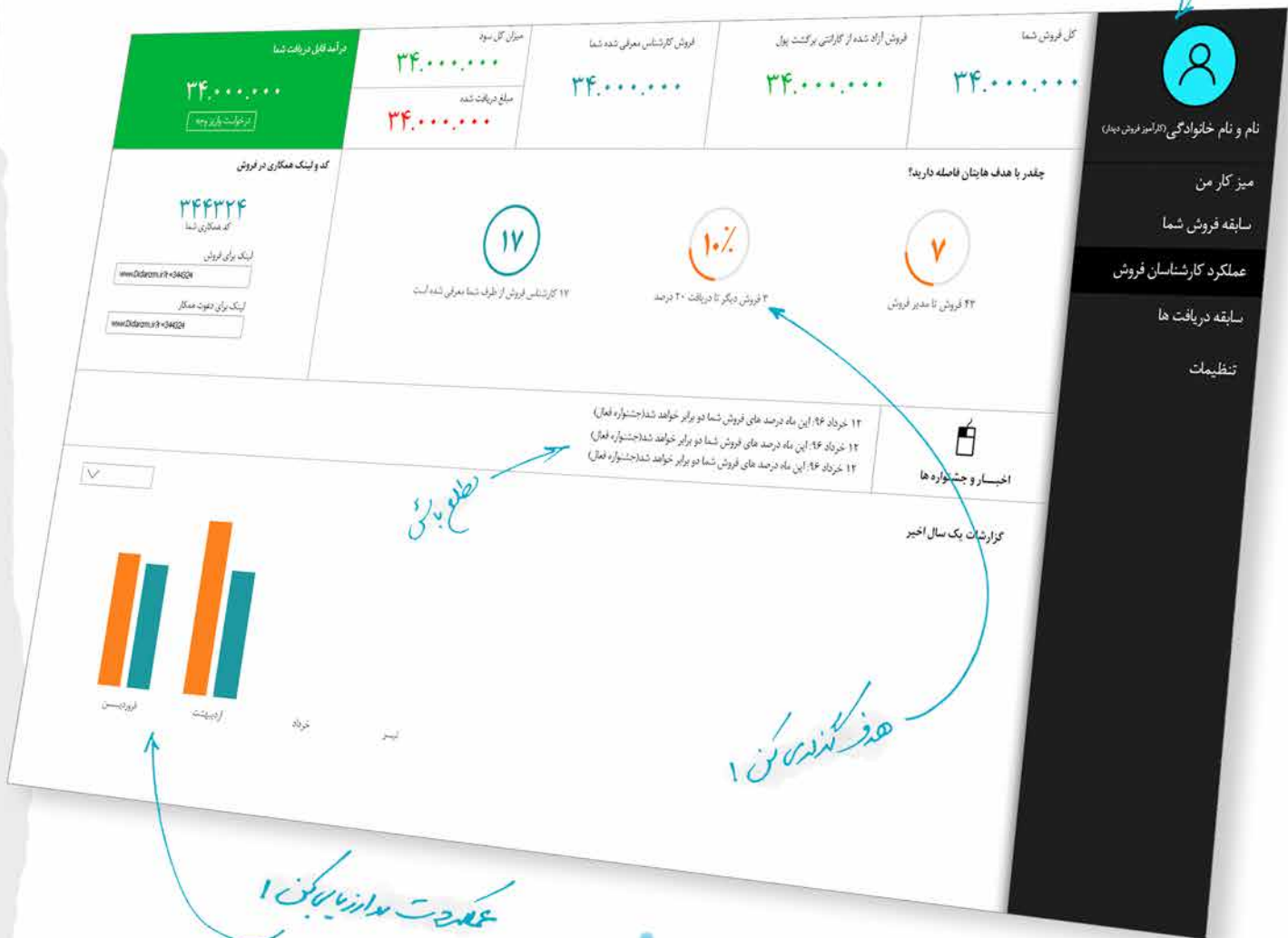
پنل همکاری در فروش

۱ بعد از ثبت نام شما به عنوان کارآموز فروش یک پنل همکاری در فروش به رایگان در اختیار شما قرار خواهد گرفت. این پنل یک حسابدار ساده و شخصی برای امور همکاری در فروش شماست. در این پنل شما میتوانید میزان و تاریخ پرداخت مشتریان خود و تیمتان را ببینید و همچنین میزان پورسانت دریافتی خود را مشاهده کرده و برای دریافت آن اقدام نمایید.

پنل همکاری در فروش

۱ بعد از ثبت نام شما به عنوان کارآموز فروش یک پنل همکاری در فروش به رایگان در اختیار شما قرار خواهد گرفت. این پنل یک حسابدار ساده و شخصی برای امور همکاری در فروش شماست. در این پنل شما میتوانید میزان و تاریخ پرداخت مشتریان خود و تیمتان را ببینید و همچنین میزان پورسانت دریافتی خود را مشاهده کرده و برای دریافت آن اقدام نمایید.

همیشه در دسترس!

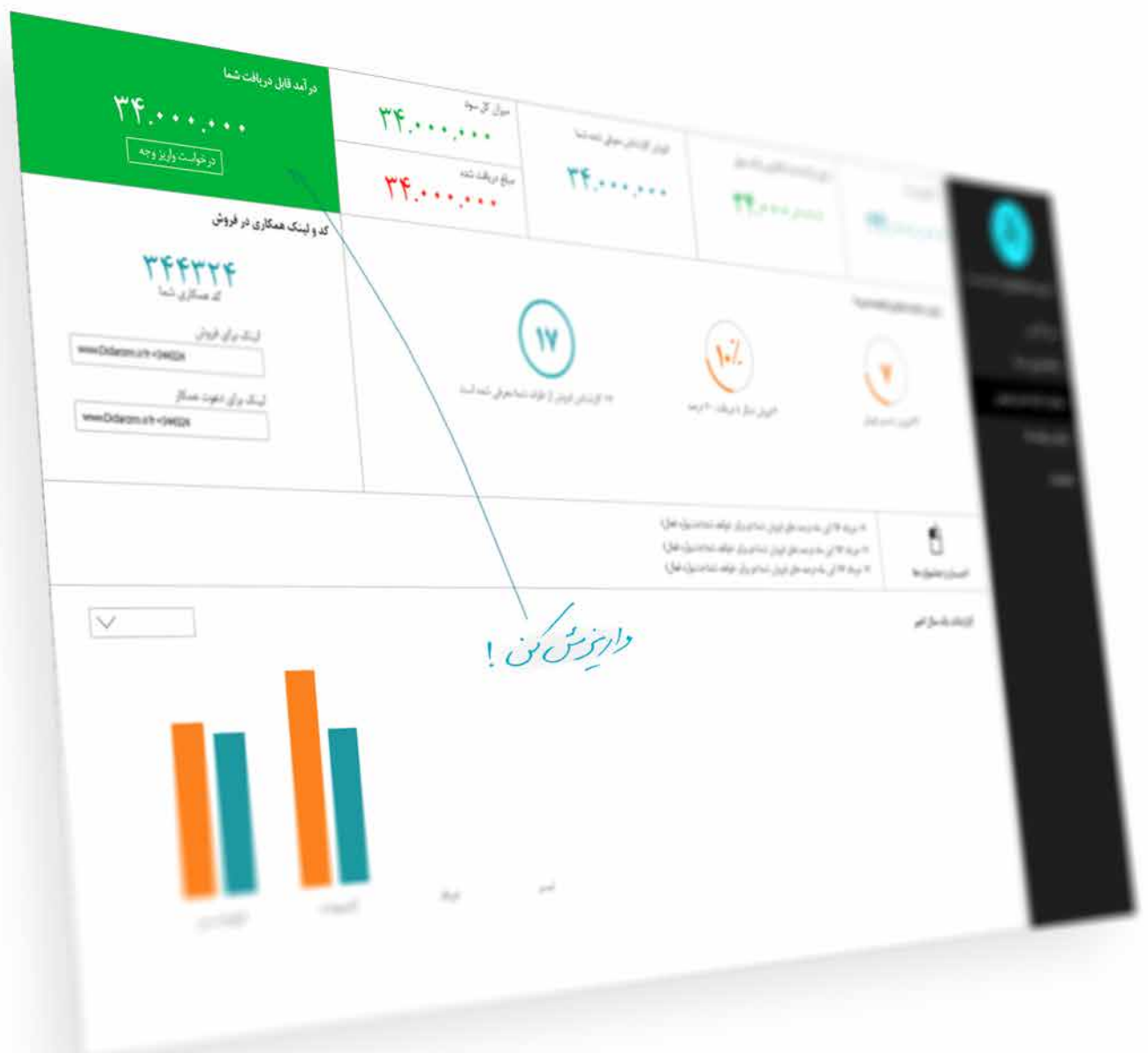


مشتری چگونه به شما تعلق می گیرد

۱ در پنل همکاری در فروش یک لینک و یک کد مشاور فروش در اختیار شما قرار می گیرد، هر مشتری که از لینک شما ثبت کند و یا در هنگام ثبت نام کد شما را به عنوان کد مشاور وارد کرد به شما تعلق خواهد گرفت. در ضمن یک لینک برای دعوت کارآموز فروش در پنل همکار در فروش به شما ارائه می شود و کارآموزانی که از طریق آن لینک ثبت نام کرده اند و یا در هنگام ثبت نام کد شما را به عنوان دعوت کننده زده باشند، جز کارشناسان فروش شما محسوب خواهند شد.

چگونگی دریافت کارمزد فروش

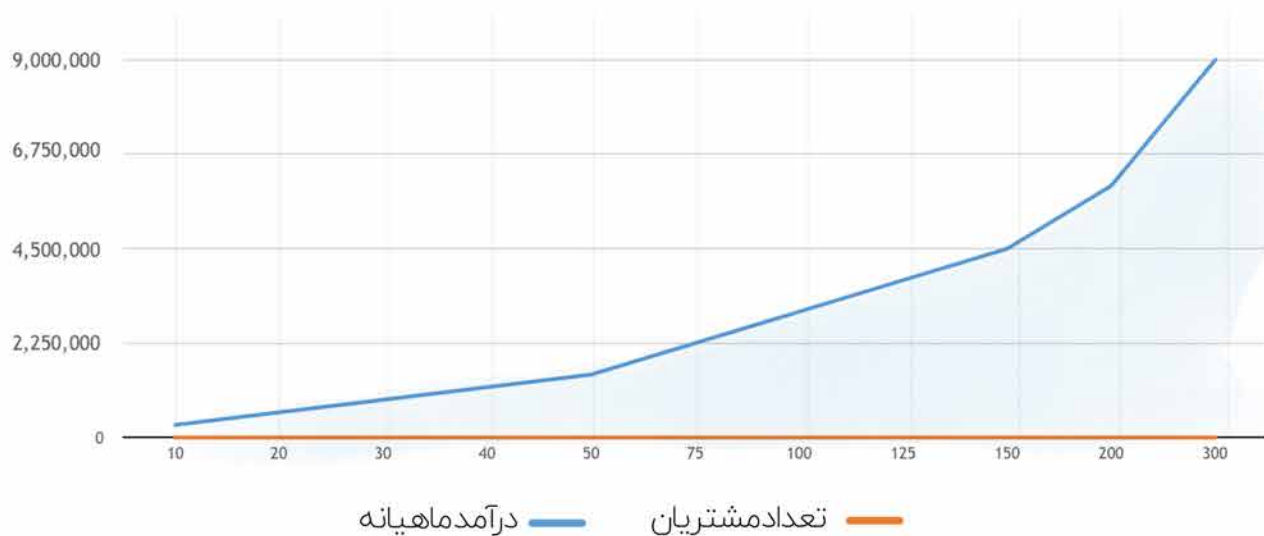
۱ شما در هر لحظه با وارد شدن در پنل همکاری فروش، می توانید میزان درآمد قابل وصول خود را مشاهده کنید و از طریق دکمه درخواست واریز آن را مطالبه کنید. حداکثر ظرف ۴۸ ساعت بعد از درخواست واریز مبلغ درآمد شما به حساب شما واریز خواهد شد.



آینده درآمدی شما چگونه خواهد بود؟

■ نمودارهای زیر میزان درآمد ماهیانه شما را براساس تعداد نسخه فروخته شده توسط شما و کارشناسان فروش شما را نمایش می دهد:

درآمد ماهیانه به ازای تعداد مشتری جذب شده به صورت مستقیم



درآمد ماهیانه حاصل از افزایش تعداد کارشناسان فروش



فرض بر این است که هر کارشناس فروش ۲۰ فروش ثبت کرده باشد

با فروش ۱۵۰ نسخه از دیدار
و جذب ۲۰ کارشناس فروش که هر کدام به طور
متوسط ۲۰ فروش ثبت کنند، شما به درآمد
مادام العمر ۸.۱ میلیون در ماه می رسید



« ما همیشه همراه شما خواهیم بود

چگونه آموزش ببینید

ما به صورت مداوم شما را در مسیر فروش با آموزش یاری خواهیم کرد، تا شما را به یک فروشنده حرفه ای تبدیل کنیم. فقط کافی ست که در خبرنامه همکاران فروش ما از طریق لینک زیر عضو شده و یا به کانال تلگرام ما بپیوندید.

عضویت در خبرنامه



عضویت در کانال تلگرام

من می‌خواهم از امروز شروع کنم

قبل از شروع توصیه می‌کنیم از طریق لینک زیر
مقالات و ویدیوهای مرتبط با دیدار را ببینید.

ویدیوهای آموزشی دیدار

مقالات آموزشی دیدار



« رویای پیروزی شما اینجا است

با کلیک بر روی لینک زیر پنل همکاری در فروش خود را ایجاد کنید

پنل همکاری من در دیدار

2

3

4

5

6

7

8

کوتاه در مورد آرمیتیس

مجموعه آرمیتیس در تابستان ۱۳۸۲ توسط جمعی از فارغ التحصیلان نخبه دانشگاه علم و صنعت ایران و صنعتی شریف متولد شد، هم اکنون تمرکز اصلی شرکت روی موضوعات زیر می باشد:

- نماینده انحصاری نرم افزار میلرلایت در ایران
- نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری دیدار
- سایت بانکی (banki.ir) و سایت استخدام (estekhtam.ir) برترین سایت های استخدامی کشور
- دپارتمان بازاریابی اینترنتی کارزار (karzar.ir) ، مشاور بازاریابی شرکت های از قبیل دیجی کالا، دیجی استایل، فیدیبو، شاتل و ...

کوتاه در مورد آرمیتیس

مجموعه آرمیتیس در تابستان ۱۳۸۲ توسط جمعی از فارغ التحصیلان نخبه دانشگاه علم و صنعت ایران و صنعتی شریف متولد شد، هم اکنون تمرکز اصلی شرکت روی موضوعات زیر می باشد:

- نماینده انحصاری نرم افزار میلرلایت در ایران
- نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتری دیدار
- سایت بانکی (banki.ir) و سایت استخدام (estekhtam.ir) برترین سایت های استخدامی کشور
- دپارتمان بازاریابی اینترنتی کارزار (karzar.ir) ، مشاور بازاریابی شرکت های از قبیل دیجی کالا، دیجی استایل، فیدیبو، شاتل و ...





نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتریان
www.didarcrm.ir