

כבוד



3 چرا سی آر ام

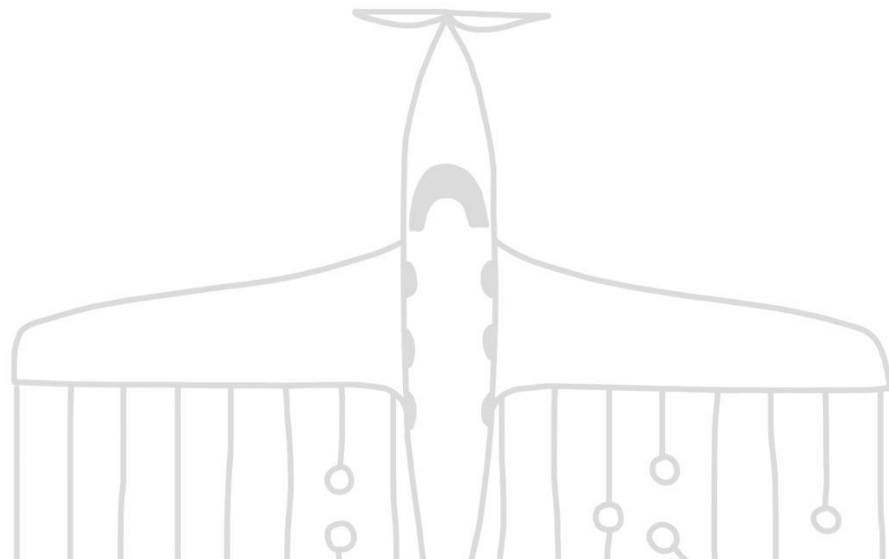
5 ویژگی‌های دیدار

12 چرا دیدار

14 درباره ما

19 بعد از شروع دیدار

22 نگرش فروش دیدار

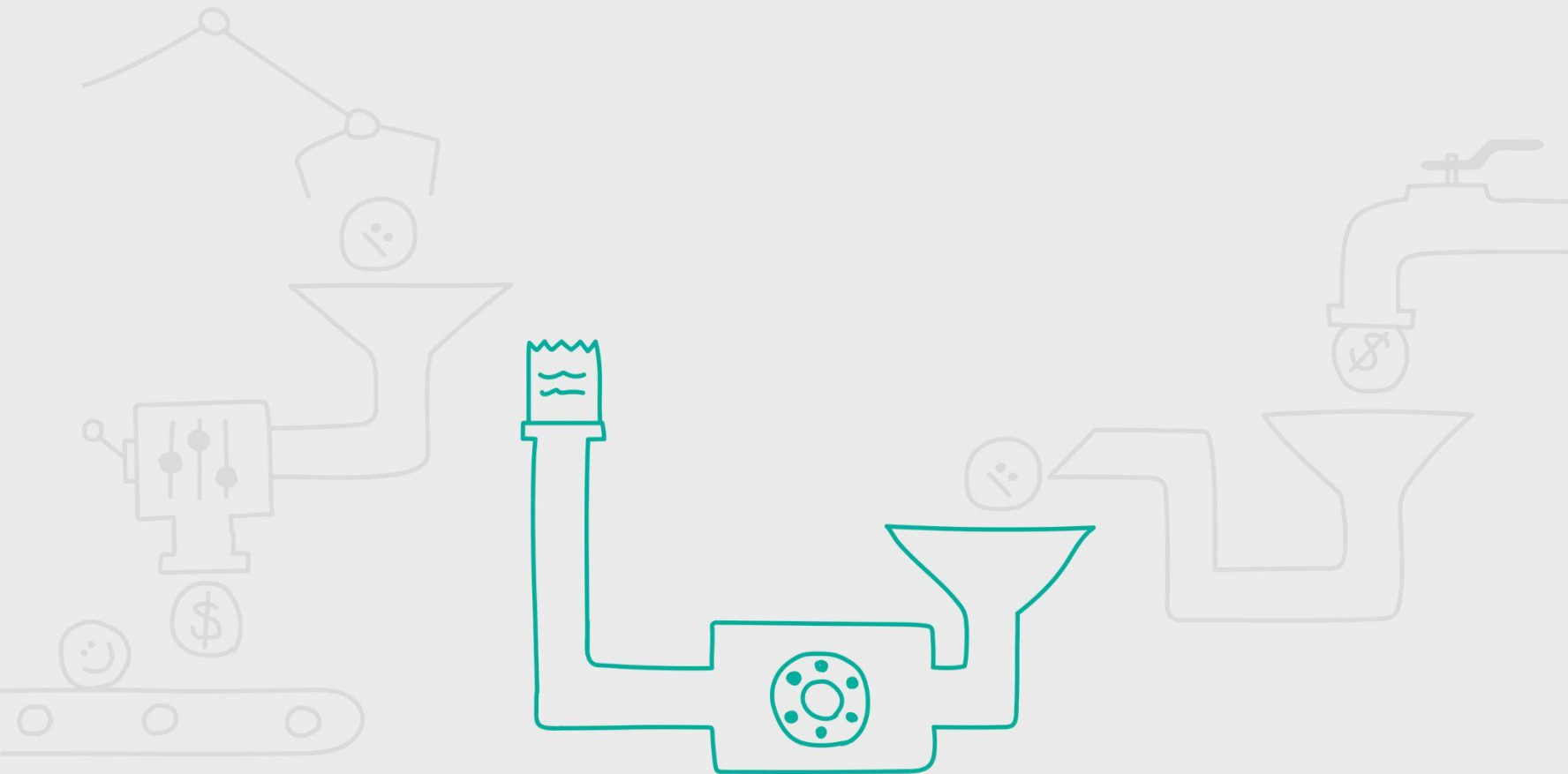


نگرش فروش مدرن



بخش فروش تک تک کسب و کارها، مانند یک کارخانه است، فرصت‌ها یا مشتریان بالقوه (به عنوان مواد اولیه) وارد این کارخانه می‌شوند و توسط فعالیت‌هایی که کارمندان فروش آنها انجام می‌دهند در مراحل کارخانه پیش رفته و در نهایت بخشی از آنها به مشتری تبدیل (محصول خروجی) می‌شوند.

تبدیل این مشتریان در کارخانه‌ای دیگر (بخش پشتیبانی و موفقیت مشتریان) با انجام یک سری فعالیت به مشتریان مشعوف می‌تواند مسیر رشد شرکت‌ها را بهینه‌تر و سریع‌تر کند.



در این نوع نگاه اعداد معنا پیدا می‌کند:

چقدر فرصت وارد بخش فروش شده؟

این فرصت‌ها تا چه مرحله‌ای در فروش پیش رفته‌اند؟

چند درصد این فرصت‌ها به مشتری تبدیل شده؟

هر کدام از کارمندان فروش چند درصد فرصت‌های خود را به مشتری تبدیل کرده‌اند؟

اصلی‌ترین دلایل خرید نکردن فرصت‌ها چه بوده است؟

چقدر از مشتریان به واسطه رضایتشان تکرار خرید داشته‌اند؟

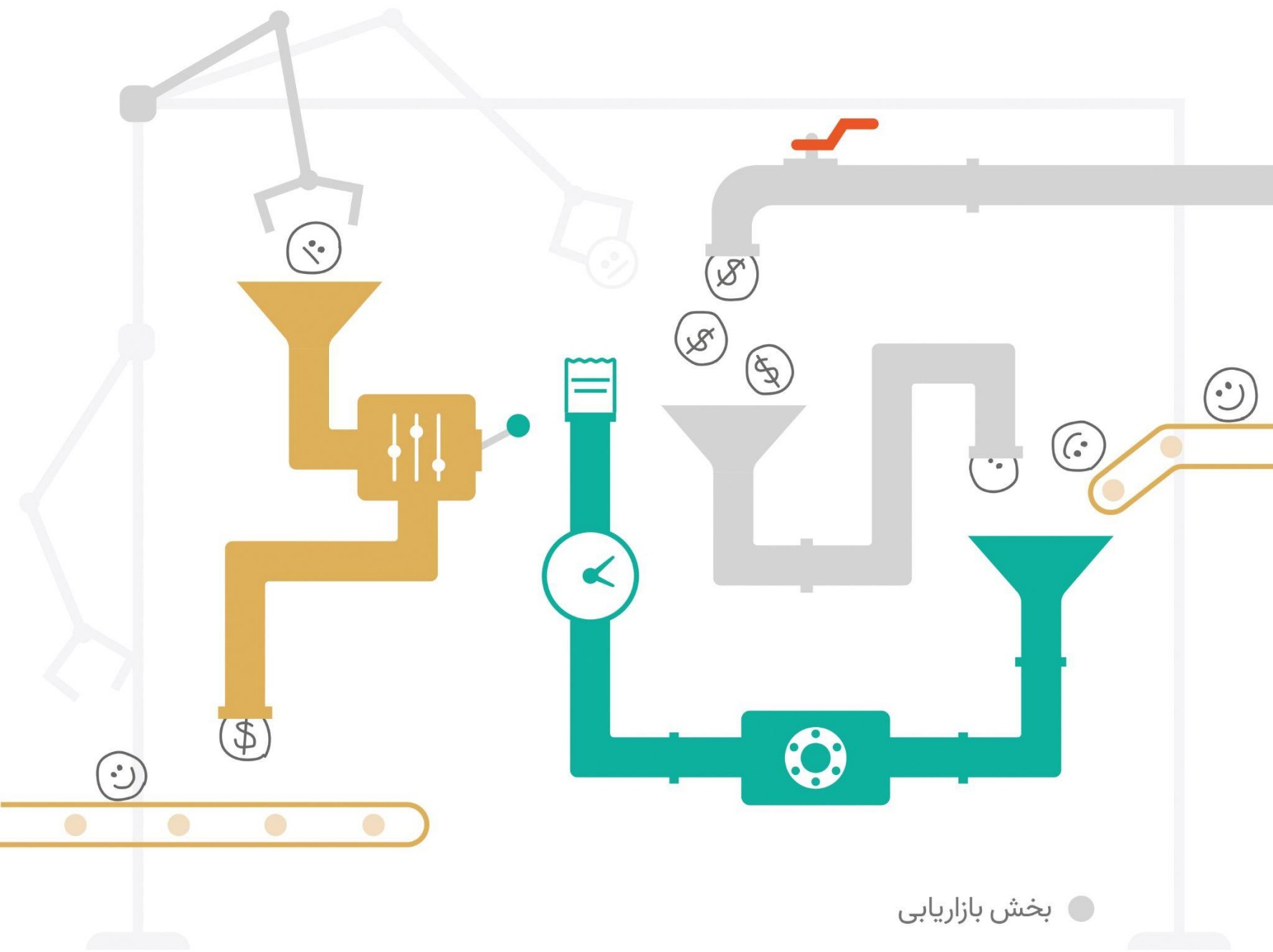
در نگرش فروش مدرن، اصلی‌ترین ترفند فروش این است:

هیچ ترفندی در فروش وجود ندارد!

فروش بازی اعداد است و کسب‌وکارهایی که این بازی را خوب درک می‌کنند، فروششان متحول می‌شود.



برای اطلاعات بیشتر کتاب کاریز فروش
را به رایگان دانلود کنید.



بخش بازاریابی ●

بخش فروش ●

بخش پشتیبانی و موفقیت مشتریان ●

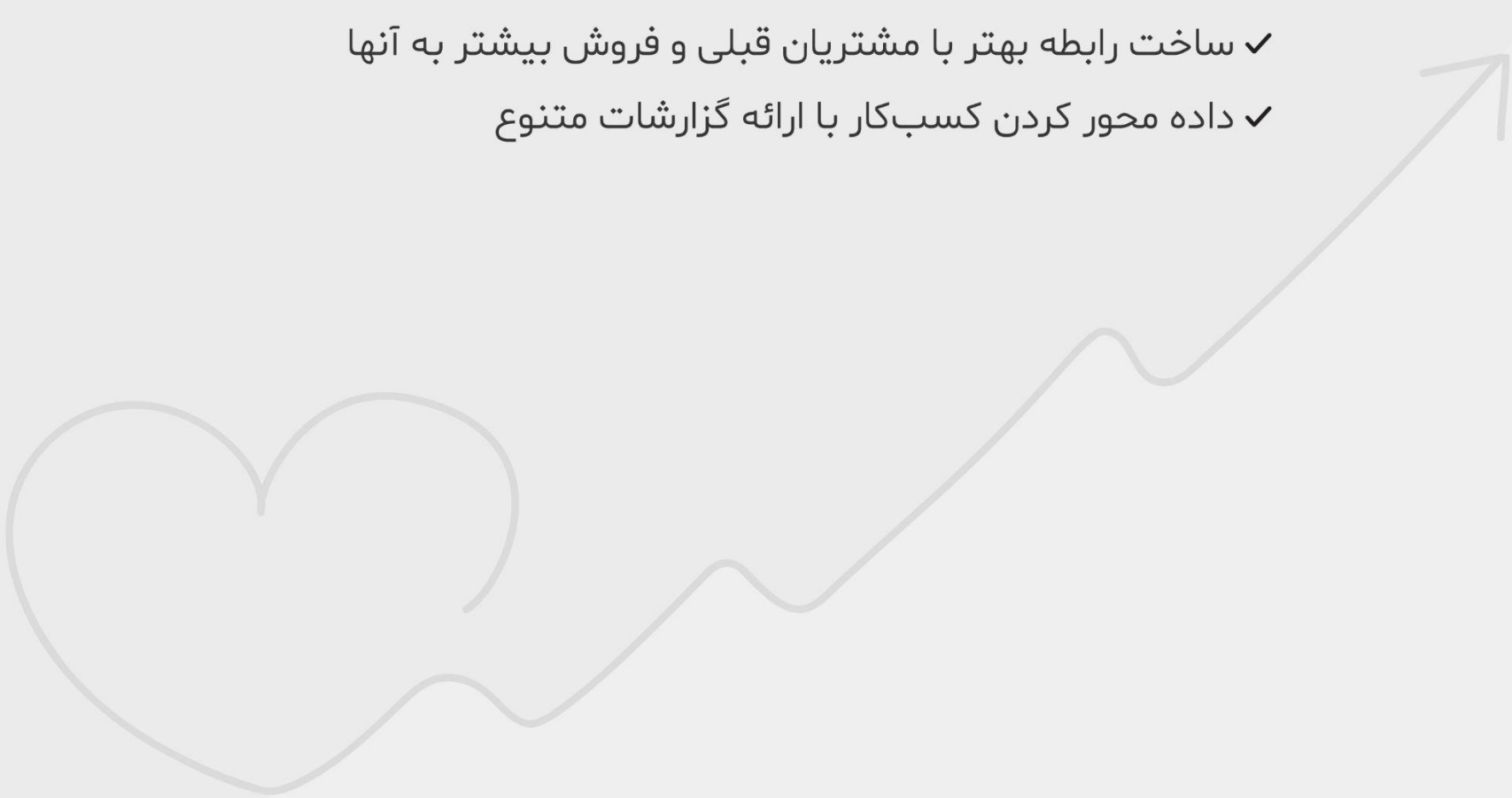
چراسی آرام



چرا CRM

فروش قلب تپنده کسب‌وکار شماست و ابزار CRM کمک می‌کند این قلب به خوبی کار کند.
ابزار CRM با سیستم‌سازی ۳ هدف اصلی را در کسب‌وکار شما محقق می‌کند:

- ✓ افزایش نرخ تبدیل و فروش بیشتر به مشتریان جدید
- ✓ ساخت رابطه بهتر با مشتریان قبلی و فروش بیشتر به آنها
- ✓ داده محور کردن کسب‌وکار با ارائه گزارشات متنوع





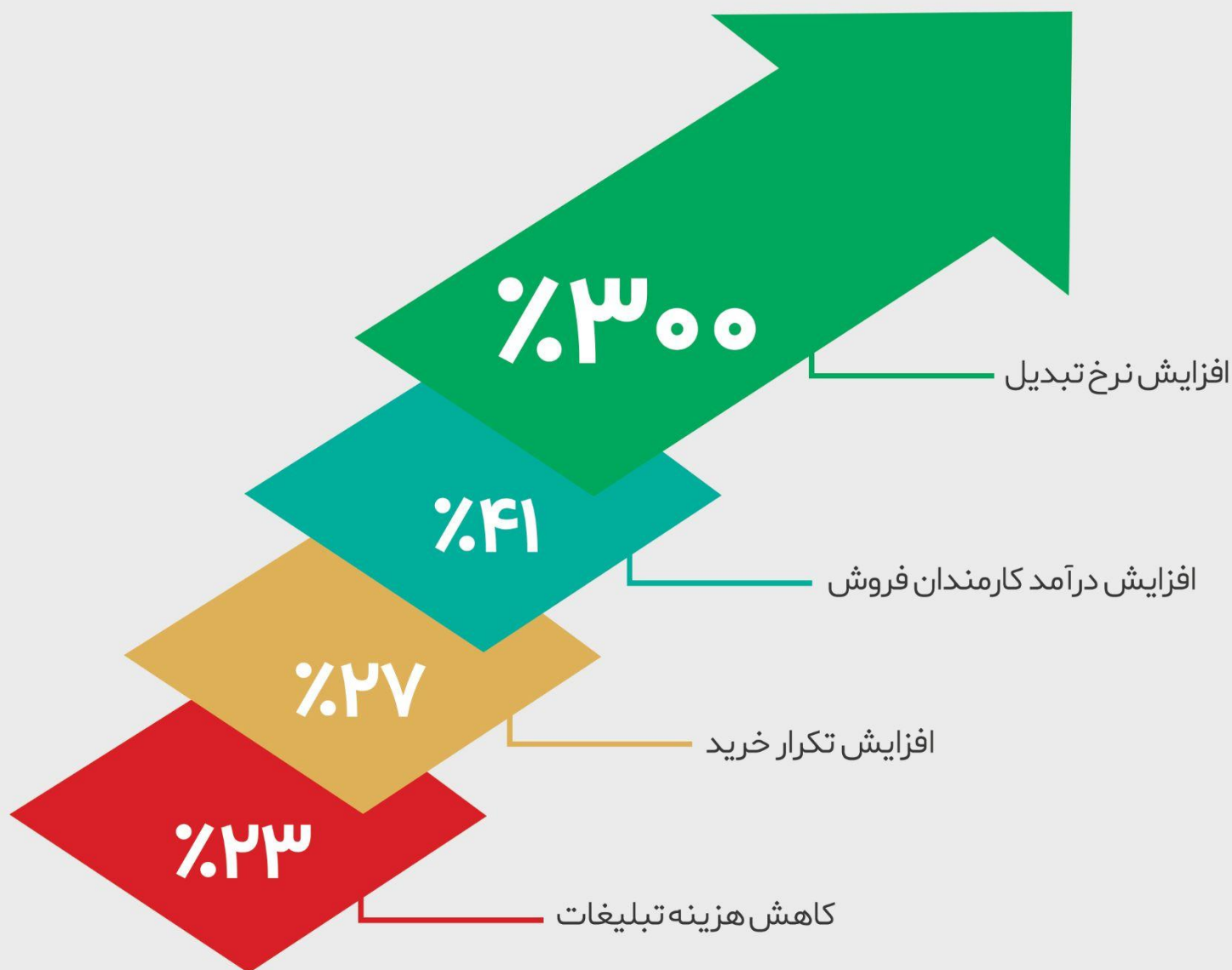
چرا CRM

فروش قلب تپنده کسب‌وکار شماست و ابزار CRM کمک می‌کند این قلب به خوبی کار کند. ابزار CRM با سیستم‌سازی، ۳ هدف اصلی را در کسب‌وکار شما محقق می‌کند:

- ✓ افزایش نرخ تبدیل و فروش بیشتر به مشتریان جدید
- ✓ ساخت رابطه بهتر با مشتریان قبلی و فروش بیشتر به آنها
- ✓ داده محور کردن کسب‌کار با ارائه گزارشات متنوع

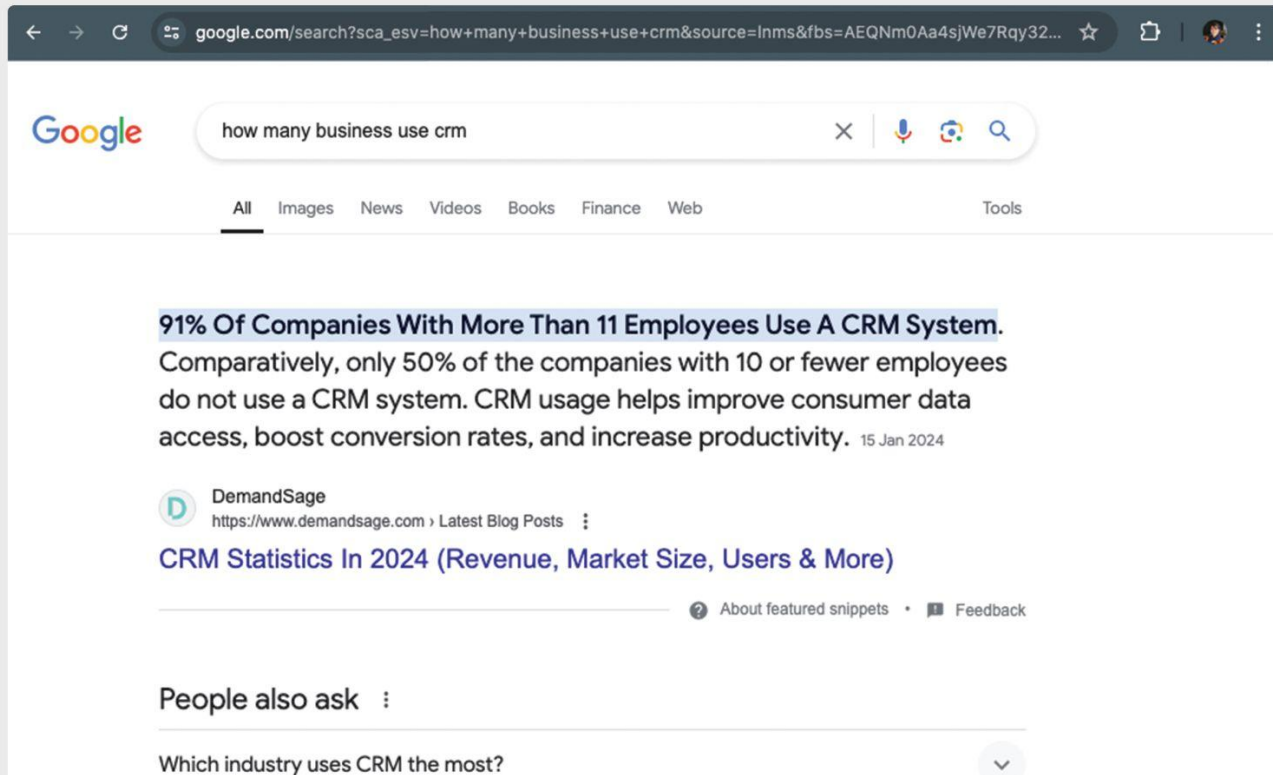


مطالعه روی ۵۰۰۰ کسب‌وکار کوچک و متوسط نشان داده که استفاده از CRM اثرات زیر را به دنبال دارد:



این اخبار را جدی بگیرید!

تحقیقات نشان می‌دهد که کشورهای در حال توسعه یا جهان سومی در استفاده از تکنولوژی ۳ تا ۴ سال از جهان اولی‌ها عقب‌تر هستند، از طرف دیگر آمار نشان می‌دهد که ۹۱ درصد کسب‌وکارها در کشورهای در حال توسعه از CRM استفاده می‌کنند. معنای دقیق این دو عدد این است که در چند سال آینده رقابت برای کسب‌وکارهایی که به ابزار CRM مسلح نشده‌اند، سخت و نفس‌گیر خواهد شد.



The screenshot shows a Google search result for the query "how many business use crm". The search bar is at the top, and the results are displayed below. The first result is a featured snippet from DemandSage, dated 15 Jan 2024. The snippet states: "91% Of Companies With More Than 11 Employees Use A CRM System. Comparatively, only 50% of the companies with 10 or fewer employees do not use a CRM system. CRM usage helps improve consumer data access, boost conversion rates, and increase productivity." Below the snippet is the source information: "DemandSage https://www.demandsage.com Latest Blog Posts". The title of the article is "CRM Statistics In 2024 (Revenue, Market Size, Users & More)". At the bottom of the snippet, there are links for "About featured snippets" and "Feedback". Below the snippet, there is a section for "People also ask" with a question: "Which industry uses CRM the most?".

google.com/search?sca_esv=how+many+business+use+crm&source=Inms&fbs=AEQNm0Aa4sjWe7Rqy32... ☆

Google

how many business use crm

All Images News Videos Books Finance Web Tools

91% Of Companies With More Than 11 Employees Use A CRM System.
Comparatively, only 50% of the companies with 10 or fewer employees do not use a CRM system. CRM usage helps improve consumer data access, boost conversion rates, and increase productivity. 15 Jan 2024

D DemandSage
https://www.demandsage.com Latest Blog Posts

CRM Statistics In 2024 (Revenue, Market Size, Users & More)

About featured snippets Feedback

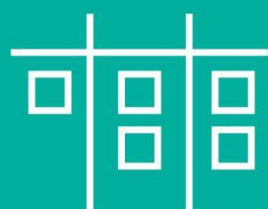
People also ask

Which industry uses CRM the most?

ویژگی‌های دیرار



ما بر مبنای سال‌ها تجربه و تحقیق، علمی‌ترین و موثرترین امکانات در حوزه سیستم‌سازی فروش و ارتباط با مشتریان را به ساده‌ترین شکل ممکن در اختیار شما قرار می‌دهیم!



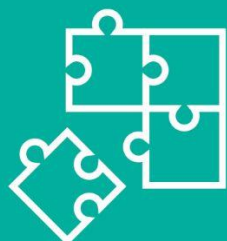
مدیریت پروژه‌ها و
فرآیندهای پس از فروش



کاريز فروش و مدیریت فرصت‌ها



ابزارهای تولید فرصت / سرنخ



همکاری افراد و تیم‌ها



مدیریت فعالیت‌ها



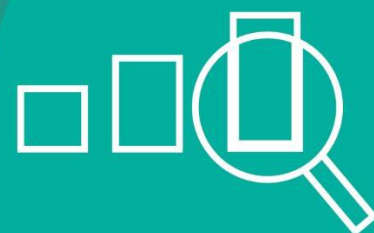
بانک اطلاعاتی مشتریان



ارسال پیام به مشتریان



شخصی‌سازی و
سفارشی‌سازی



گزارشات و داشبوردها



اتصال و یکپارچگی
با سایر سرویس‌ها



اپلیکیشن موبایل



امنیت، کنترل و سطوح دسترسی

ابزارهای تولید فرصت / سرنخ

امکانات این بخش به شما کمک می‌کند که به ساده‌ترین شکل ممکن فرصت‌های فروش خود را به صورت اتوماتیک یا گروهی وارد دیدار کنید. هدف اصلی این امکانات تمرکز روی سهولت ورود اطلاعات و جلوگیری از دوباره کاری‌ها است.

The screenshot shows a web application interface with a dark header and a light main content area. The header includes a search icon, a search bar with the text "دیدار یاب", and a menu icon. The main content area features a progress indicator with three steps, where the third step is highlighted in green. Below the progress indicator, there are three buttons: "شخص" (Person icon), "کارت" (Card icon), and "معامله" (Transaction icon, highlighted in green). Below these buttons, there is a list of options: "درخواست مشاوره", "ثبت سفارش", and "درخواست تماس".

دیدار یاب

ایجاد وب فرم

نوع فرم را مشخص کنید

شخص

کارت

معامله

فرم مورد نظر را انتخاب کنید.

درخواست مشاوره

ثبت سفارش

درخواست تماس

برخی از امکانات این بخش



اتصال از طریق API



اتصال به وبسایت وردپرسی
(گرویتی فرم)



فرم ساز



ایمپورت بانک اطلاعات
مشتریان

۲

کاريز فروش و مدیریت فرصت‌ها

با امکانات این بخش به سادگی و با چند کلیک، کارخانه فروش خود را بسازید، فرصت‌های فروش خود را ثبت کنید، آن‌ها را اولویت‌بندی نمایید، زمان پیگیری هر فرصت را مشخص کنید و به آسانی مسیر فروش خود را مدیریت کنید.

هدف از امکانات این بخش کمک به شما است تا درصد بیشتری از فرصت‌های خود را به مشتری تبدیل کنید.

The screenshot shows a software interface for managing sales opportunities. At the top, there is a navigation bar with a search icon, a refresh icon, and the text "دیدار یاب". Below this is a secondary navigation bar with a currency symbol "\$", a list icon, and the text "کاريز", "لیست", "پیش‌بینی", and "همه". The main content area is divided into three sections: "جلسه", "پیگیری", and "تماس اولیه". The "پیگیری" section contains a card for a transaction with "معامله شرکت نوین طب با محمد ابراهیمی" and a value of "USD ۲۰۹۰۰۰". The "تماس اولیه" section contains two cards: one for "افزودن سریع معامله" and another for "معامله پویش گران با پارسا کاویان" with a value of "IRR ۱۰۰۰۰۰". A warning icon is visible next to the second card. A vertical sidebar on the right contains several circular buttons.

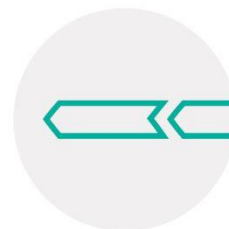
برخی از امکانات این بخش



تشکیل یک پرونده کامل
برای فرصت‌ها



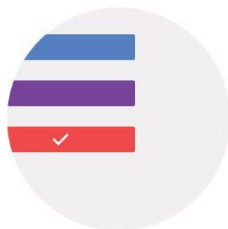
ایجاد فرصت‌ها/ سرنخ‌ها



شخصی سازی مسیر فروش
(ساخت کارخانه فروش)



ویژگی راکد شدن و
فاسد شدن فرصت‌ها



دسته بندی معاملات
با برچسب‌ها



ثبت و برنامه ریزی فعالیت
روی پرونده معامله



اضافه کردن
محصولات/ خدمات



تعریف دلایل شکست
معاملات



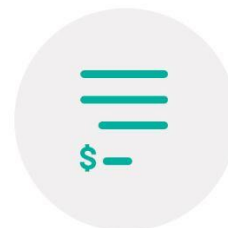
تعریف شیوه‌های آشنایی
فرصت‌ها



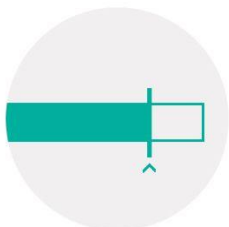
شخصی سازی فیلهای اضافه



مدیریت پرداخت مشتریان
روی معاملات



قابلیت صدور
پیش فاکتور و فاکتور



تعریف هدف گذاری
روی معاملات



پیش بینی فروش



امکان جستجو و
فیلتر کردن معاملات



قابلیت چند ارزی



مجوز مشاهده



ایمپورت و اکسپورت
اطلاعات

۳

مدیریت پروژه‌ها و فرآیندهای پس از فروش

برای خدمات پس از فروش، پشتیبانی و پروژه‌های شرکت خود می‌توانید از بخش کاریز کارت‌های دیدار استفاده کنید. امکانات این بخش به دو صورت و به شکل کارآمد به شما کمک می‌کند:

۱. ایجاد رابطه قوی‌تر با مشتریان به واسطه منظم کردن فرآیندهای پس از فروش و پشتیبانی
۲. مدیریت و انجام پروژه‌های درون شرکتی یا مرتبط با مشتری با ابزاری ساده و دوست داشتنی

برخی از امکانات این بخش



ثبت و برنامه‌ریزی فعالیت
روی پرونده کارت



دسترسی به اطلاعات و
سوابق پرونده کارت



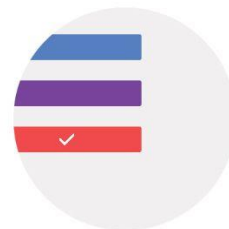
شخصی سازی مراحل
انجام پروژه‌ها و فرآیندها



اتصال کارت‌ها به معامله،
اشخاص و شرکت‌ها



امکان مشارکت چند کاربر
در یک پروژه



دسته‌بندی کارت‌ها
با برچسب‌ها



ایمپورت و اکسپورت
اطلاعات



امکان جستجو و فیلتر
کردن کارت‌ها



شخصی سازی
فیلدهای اضافه

بانک اطلاعاتی مشتریان



با دیدار، بانکی از اطلاعات مشتریان و شرکت‌هایی که با آنها سروکار دارید در دسترس شماست و می‌توانید سوابق آخرین تماس‌ها و خریدهای هر مشتری را بررسی کرده و به صورت دوره‌ای با مشتریان خود در ارتباط باشید. امکانات این بخش، معدن طلای اطلاعات و تعاملات شما با مشتریان را به شکل ساختارمند و منظم شکل می‌دهد.

دیدار یاب

همه اشخاص من (۹۲۳)

همه الف ب پ ت ث

| | | | | |
|--------------------------|---------------------------|----------------------------|----------------------------|------------------------------|
| مهسا جهرمی سعید شجاعی | رضا کارزار سعید شجاعی | حدیثه بهرامی سعید شجاعی | آقای میرزایی سعید شجاعی | خانم الله وردی سعید شجاعی |
| خانم جهرمی سعید شجاعی | میترا ضابطی سعید شجاعی | فاطمه رضایی سعید شجاعی | حسن نظامی سعید شجاعی | امیر نعیمی سعید شجاعی |

برخی از امکانات این بخش



ثبت و برنامه‌ریزی فعالیت روی پرونده اشخاص/شرکت‌ها



ایجاد پرونده شخص یا شرکت جدید



دسترسی به اطلاعات و سوابق پرونده اشخاص و شرکت‌ها



شخصی‌سازی فیلدهای اضافه



دسته‌بندی و گروه‌بندی مشتریان



پیگیری دوره‌ای مشتریان



امکان جستجو و فیلتر کردن اشخاص و شرکت‌ها



جلوگیری از ثبت اشخاص تکراری



ارسال خودکار پیامک تبریک تولد

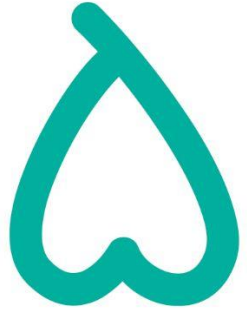


ایمپورت و اکسپورت
اطلاعات



امکان نظرسنجی از مشتریان

مدیریت فعالیتها



ما یک ابزار فعالیت محور هستیم، تمرکز اصلی امکانات این بخش روی افزایش بهره‌وری فعالیت‌های نیروهای شماست، با دیدار می‌توانید انواع فعالیت‌ها مانند تماس با مشتری، جلسه، چت و هر نوع فعالیت دیگری که جهت پیگیری مشتریان انجام می‌دهید را تعریف کرده و با انتخاب تاریخ و ساعت و تنظیم کردن یک یادآور برای ارتباط با مشتری، پیگیری هیچ فرصتی را از دست ندهید.

The screenshot shows a calendar application interface. At the top, there is a search bar with a magnifying glass icon and a refresh icon. The text "دیدار یاب" is visible in the top right corner. Below the search bar, there are navigation buttons: a left arrow, a date box "دوشنبه ۴ تیر ۱۴۰۳", a right arrow, a button labeled "امروز", a button labeled "تقویم" with a calendar icon, and a button labeled "لیست" with a list icon. The main area is a calendar grid with columns for "شنبه ۲", "یکشنبه ۳", "دوشنبه ۴", and "سه‌شنبه ۵". The "دوشنبه ۴" column is highlighted. On the right side of the grid, there are time slots: ۰۹:۰۰, ۱۰:۰۰, ۱۱:۰۰, ۱۲:۰۰, ۱۳:۰۰, ۱۳:۵۷, and ۱۴:۰۰. A red horizontal line is drawn at the ۱۳:۵۷ mark. Several events are shown as horizontal bars: "دریافت ایمیل" in the ۱۰:۰۰ slot of Tuesday, "رویداد" in the ۱۱:۰۰ slot of Wednesday, "جلسه" in the ۱۲:۰۰ slot of Thursday, and "وظیفه" in the ۱۳:۰۰ slot of Tuesday. On the far right, there is a vertical sidebar with a checkmark icon and several circular buttons.

برخی از امکانات این بخش



شخصی‌سازی
نوع فعالیت‌ها



صفحه تقویم فعالیت‌ها



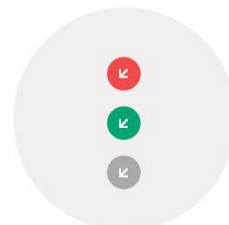
لیست فعالیت‌ها و
زمان انجام کارها



پین کردن یادداشت‌ها و
فعالیت‌های مهم



یادآوری برای انجام
فعالیت‌ها



زمان بندی و
اولویت بندی کارها



پیوست فایل و مدارک در
فعالیت‌ها و یادداشت‌ها



محول کردن فعالیت
به سایر همکاران



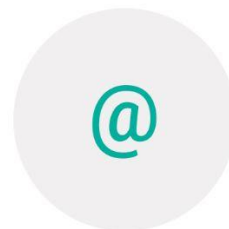
پیگیری دوره ای مشتریان



امکان جستجو و
فیلتر کردن فعالیت‌ها



هشتگ گذاری



منشن کردن سایر همکاران
در فعالیت‌ها و یادداشت‌ها



تعریف هدف گذاری
روی فعالیت‌ها

همکاری افراد و تیمها



تعامل و ارتباط با سایر همکاران و تیمها می‌تواند به نظم بیشتر و پیگیری سریع مشتریان کمک کند، با دیدار می‌توانید در یادداشت‌ها و فعالیت‌های خود با منشن کردن سایر همکاران، آن‌ها را از وضعیت امور باخبر کنید و در صورت نیاز، فعالیت‌ها را به همکار خود محول کنید. این بخش از امکانات دیدار همکاری تیمی را در کسب‌وکار شما متحول خواهد کرد.

The screenshot shows a web application interface with a dark header and a light main content area. The header includes a search bar, a 'دیدار یاب' (Discover) button, and a menu icon. The main content area is divided into two columns. The left column has a navigation menu with items: 'کاربران' (Users), 'دسترسی عملیاتی' (Operational Access), 'مجوز مشاهده' (View Permissions), 'تیمها' (Teams), and 'امنیت' (Security). The 'تیمها' item is highlighted. Below the navigation menu, there are three sections: 'تیم پشتیبانی' (Support Team) with a list of members including 'مدیر تیم' (Team Manager), 'نسیم رنجبر' (Nasim Ranjbar), 'اعضای تیم' (Team Members), 'الهه بیرجندی' (Alah Birkandi), 'مهسا اسماعیلی' (Mahsa Asmaeili), 'متین کریمی' (Mehdi Karimi), and 'رضا آقایی' (Reza Aghaei); 'تیم موفقیت مشتری' (Customer Success Team); and 'تیم همکاری در فروش' (Sales Partnership Team). The right column has a list of items: 'پیامکها' (Messages), 'اشخاص و شرکتهای' (Individuals and Companies), 'معاملات' (Transactions), 'فیلدها' (Fields), 'شیوه آشنایی' (Introduction Methods), 'فرم ساز' (Form Builder), 'فعالیتها' (Activities), 'نظر سنجی' (Surveys), 'محصولات و خدمات' (Products and Services), 'کاربران و امنیت' (Users and Security), 'یادداشتها' (Notes), 'تنظیمات پایه' (Basic Settings), 'اتصال به سرورهای دیگر' (Connect to other servers), 'تنظیمات پرداخت' (Payment Settings), 'اکسپورت' (Export), and 'ایمپورت' (Import).

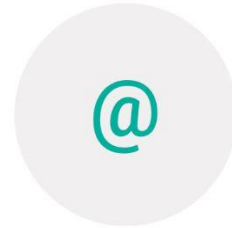
برخی از امکانات این بخش



اطلاع رسانی از طریق
اعلان یا نوتیفیکیشن



محول کردن فعالیت
به سایر همکاران



منشن کردن سایر همکاران در
فعالیت‌ها و یادداشت‌ها



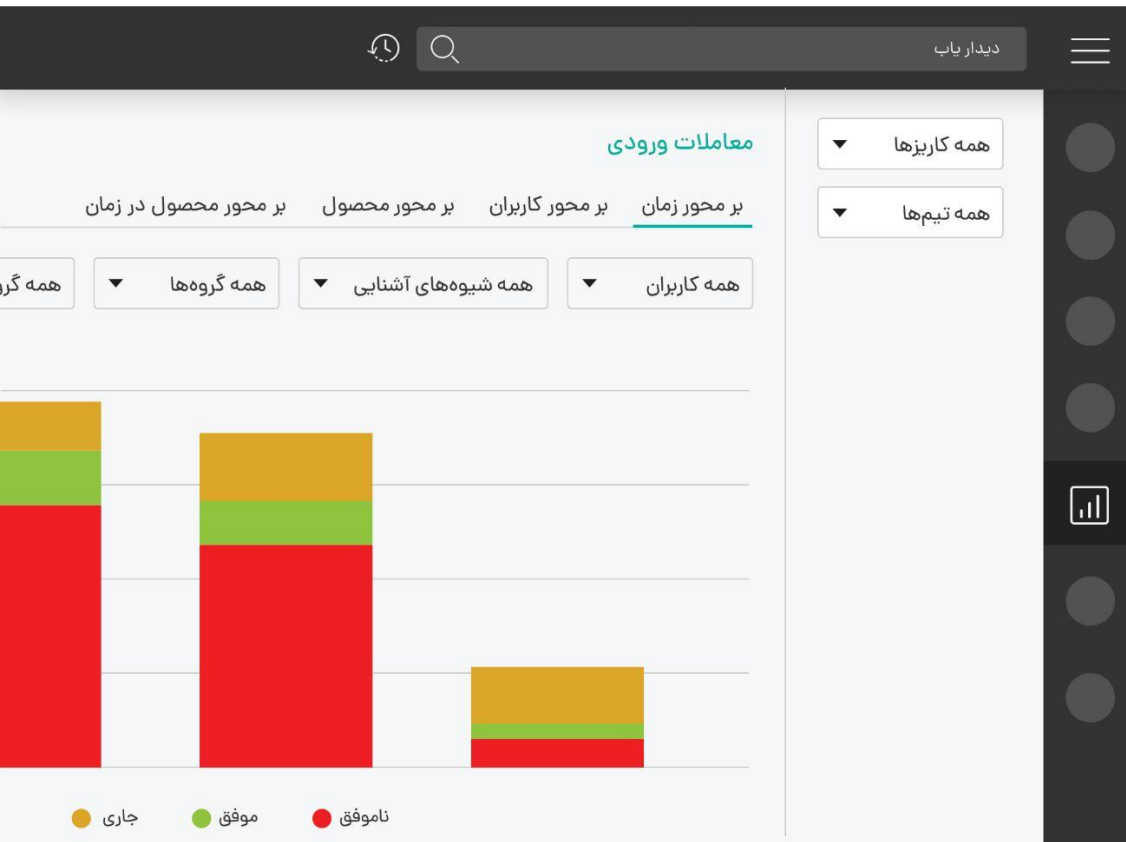
اعضای تیم:
تعریف تیم‌ها و
همکاری اعضای تیم

گزارشات و داشبوردها



با کمک گزارشات دیدار، دید جامع و کاملی از وضعیت ورودی‌ها، فروش، خدمات پس از فروش و فعالیت‌های نیروهای فروش خود داشته باشید و با بررسی نمودارهای هر قسمت، چالش‌ها و مشکلات پیش آمده در فرآیند فروشتان را تحلیل و بررسی کنید.

گزارشات دیدار بر این پایه طراحی شده است که چرخه بهبود مستمر را در سازمان شما پیاده‌سازی کند.



برخی از امکانات این بخش



نشانگر، گزارش تک صفحه
از کل شرکت



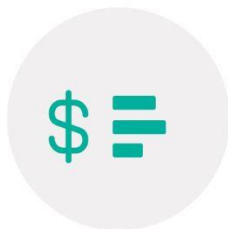
گزارش براساس تیمها



گزارش براساس کاریزها



گزارش فعالیتها



گزارش وضعیت فروش



گزارش فرصت‌ها و
سرنخ‌های ثبت شده



گزارش کارتها

شخصی سازی و سفارشی سازی



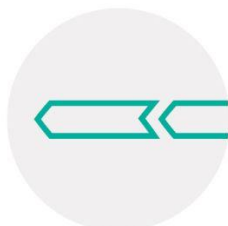
دیدار پلتفرمی است که می تواند با شخصی سازی توسط شما به پلتفرم فروش کسب و کار شما تبدیل شود. شما می توانید در اغلب بخش ها، دیدار را متناسب با نیاز خود شخصی سازی کنید. بخش هایی مانند: مراحل فروش، نوع فعالیت ها، ساختار فیلدها، برچسب ها، شیوه های آشنایی، دلایل شکست، وب فرم ها، فیلدهای اجباری و

The screenshot shows a web application interface with a dark header and a light main content area. The header includes a search icon, a refresh icon, and the text "دیدار یاب" (Didar Yab). Below the header, there are several buttons: "ذخیره" (Save) in green, "انصراف" (Cancel) in grey, "حذف کاربر" (Delete User) in red, and "مشاوره فروش" (Sales Consultation) in white. The main content area is divided into sections: "+ افزودن مرحله جدید" (Add new stage), "پیگیری" (Follow-up), "مذاکره اولیه" (Initial Negotiation), "عنوان مذاکره" (Negotiation Title), "مذاکره اولیه" (Initial Negotiation), "احتمال موفقیت معامله" (Probability of successful transaction), and "۱۰۰". A vertical sidebar on the right contains a currency symbol "\$" and several circular icons.

برخی از امکانات این بخش



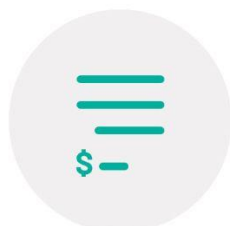
تعریف شیوه‌های
آشنایی فرصت‌ها



شخصی سازی مسیر فروش
(ساخت کارخانه فروش)



فرم ساز



قابلیت صدور
پیش فاکتور و فاکتور



اضافه کردن
محصولات / خدمات



تعریف دلایل
شکست معاملات



شخصی سازی
کاریز کارت‌ها



شخصی سازی
فیلدهای اضافه



مدیریت پرداخت مشتریان
روی معاملات



هشتگ گذاری



شخصی سازی
نوع فعالیتها



دسته بندی و گروه بندی
مشتریان



مجوز مشاهده



تعریف نقش و سطح
دسترسی هر کاربر

ارسال پیام به مشتریان



یکی از راه‌های ارتباطی سریع و آسان با مشتریان و فرصت‌ها، ارسال پیامک و ارسال پیام به مشتری در واتساپ و تلگرام است. با کمک ویژگی ارسال پیامک در دیدار می‌توانید در هر لحظه به گروه دلخواهی از مشتریان خود پیامک‌هایی با متن دلخواه با امکان شخصی‌سازی ارسال و حتی پاسخ پیامکی آنها را دریافت کنید.

The screenshot displays the 'دیدار یاب' (Didar Yab) interface. At the top, there is a search bar and a 'دیدار یاب' button. The main content area is divided into two sections. On the left, a 'ارسال پیامک' (Send Message) dialog box is open, featuring a close button (X), a title 'ارسال پیامک', and a 'گیرنده:' (Recipient) field with options for 'گروه بندی' (Grouping), 'همه شماره تلفن‌ها' (All phone numbers), and 'سایر شماره‌ها' (Other numbers). Below this are dropdown menus for 'انتخاب گروه' (Select group) and 'ارسال از شماره' (Send from number). A text input field is labeled 'متن خود را اینجا بنویسید' (Write your message here). At the bottom of the dialog, there are icons for attachments, a hash symbol, and a list icon, along with a character count '1/0'. Two buttons are at the bottom: 'ارسال پیامک' (Send Message) in green and 'انصراف' (Cancel) in grey. On the right, a sidebar menu lists various categories: 'پیامک‌ها' (Messages), 'اشخاص و شرکت‌ها' (Contacts and Companies), 'معاملات' (Transactions), 'فیلدها' (Fields), 'شیوه آشنایی' (Introduction Methods), 'فرم ساز' (Form Builder), 'فعالیت‌ها' (Activities), 'نظر سنجی' (Surveys), 'محصولات و خدمات' (Products and Services), 'کاربران و امنیت' (Users and Security), 'یادداشت‌ها' (Notes), 'تنظیمات پایه' (Basic Settings), 'اتصال به سرورهای دیگر' (Connect to other servers), 'تنظیمات پرداخت' (Payment Settings), 'اکسپورت' (Export), and 'ایمپورت' (Import).

برخی از امکانات این بخش



ارسال پیام از طریق
واتساپ و تلگرام



ارسال و دریافت پیامک



اتصال به انواع پنل پیامکی



قوانین پیامکی

امنیت، کنترل و سطوح دسترسی



امنیت اطلاعات همواره یکی از دغدغه‌ها و شرایط مهم در هر سازمانی است. با کمک ویژگی مجوز مشاهده پرونده‌ها و سطح دسترسی هر کاربر به دیدار، می‌توانید امنیت اطلاعات خود را تضمین کرده و دسترسی هر کاربر به حساب کاربری خود را براساس سیاست‌های کسب‌وکارتان محدود کنید.

دیدار یاب

کاربران دسترسی عملیاتی مجوز مشاهده تیمها امنیت

| گروهها | کارشناسان فروش | دسترسی مشاهده کارشناسان فروش |
|----------------|----------------|--|
| مدیر فروش | فرید آشکار | معاملات: همه افراد شرکت |
| کارشناسان فروش | دریا روانکاو | اشخاص: همه افراد شرکت |
| | حمید مدرس | شرکت‌ها: همه افراد شرکت |
| | مینا مستوفی | کارت: همه افراد شرکت فقط مسئول مسئول و هم گروهی‌ها مسئول، هم گروهی‌ها و زیر گروهی‌ها همه افراد شرکت |

برخی از امکانات این بخش



محدود کردن
دسترسی کاربران



مجوز مشاهده



تعریف نقش و سطح
دسترسی هر کاربر



ورود کاربران با رمز
یکبار مصرف OTP



اعلان امنیتی



سوابق و لاگها

اپلیکیشن موبایل



در هر زمان و مکانی از طریق تلفن همراه خود به نسخه موبایل دیدار دسترسی داشته باشید و فرآیند فروش، فعالیتها و پروژههای خود را بررسی و مدیریت کنید. استفاده از اپلیکیشن موبایل دیدار یک روش سریع و آسان برای دسترسی به اطلاعات و پیگیری مشتریان از طریق تلفن همراه می باشد.



۱۲

اتصال و یکپارچگی با سایر سرویس‌ها

وبسایت، تلفن شرکت، درگاه پرداخت، پنل پیامک و سایر سرویس‌های خود را به دیدار متصل کنید و با استفاده از این امکانات، راه‌های تعامل و ارتباط با مشتریان خود را بیشتر و بهتر کنید. با استفاده از API دیدار، این امکان برای شما فراهم خواهد شد تا بتوانید بر اساس نیاز کسب‌وکارستان، سایر سرویس‌ها و نرم‌افزارهای خود را به دیدار متصل کنید.



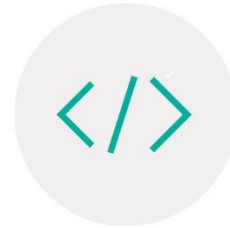
برخی از امکانات این بخش



اتصال به کالر ایدی



اتصال به وردپرس
(گرویتی فرم)



اتصال از طریق API



اتصال به پرسلاین



اتصال به انواع پنل پیامکی



اتصال به انواع درگاه پرداخت



اتصال به نرم افزار
حسابداری سپیدار



اتصال به ووکامرس
(وردپرس)



اتصال به گوگل کلندر



اشتراک‌ها وتعرفه‌ها

پایه

مناسب برای کسب و کارهای شخصی



پیشرفته

مناسب برای کسب و کارهای در حال رشد



حرفه‌ای هوشمند

مناسب برای تیم‌های فروش حرفه‌ای



حرفه‌ای قدرتمند

مناسب برای شرکت‌های قدرتمند



برای مشاهده تعرفه
QR کد را اسکن کنید.



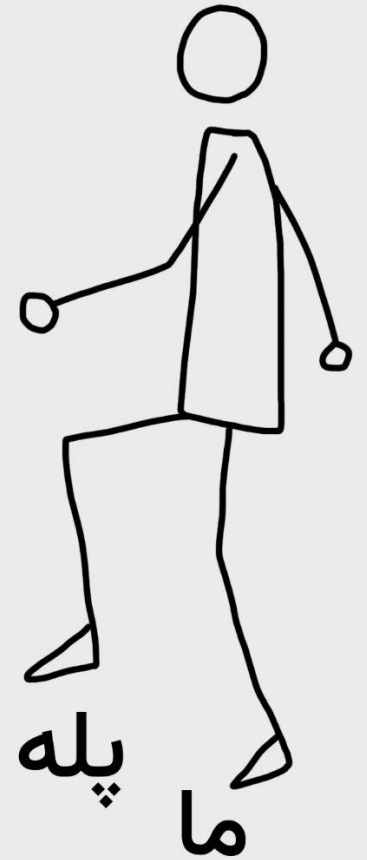
سلام! من دیدارم

افزایش

نرم افزار فروش و ارتباط با مشتری

۱۵ روز استفاده رایگان

چرا دیدار



پله با مشتریانمان رشد می‌کنیم!

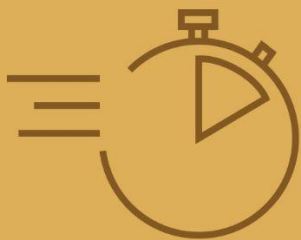
ماموریت و تعهد اصلی دیدار در قبال مشتریانش دو کلمه ساده است:

افزایش فروش

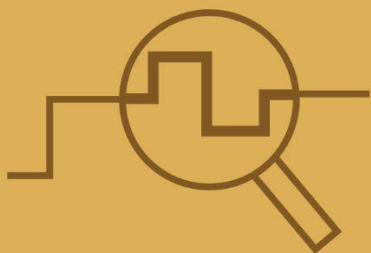
تمام امکانات، خدمات و آموزش‌های دیدار در راستای بهتر محقق کردن این ماموریت روزبه‌روز در حال توسعه و بهبود هستند ما هر روز پله پله در کنار مشتریانمان با رشد آنها رشد می‌کنیم و خوشحالیم که هم اکنون این ماموریت برای هزاران مشتری دیدار محقق شده است.



ما در دیدار یک راهبرد
۳ کلمه‌ای داریم
مشتریان سوپرراضی



پشتیبانی سریع



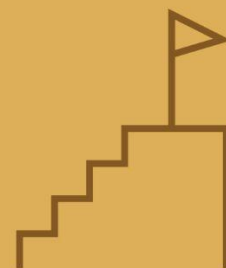
تمرکز روی تجربه مشتری



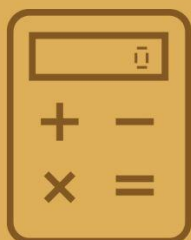
نهایت سادگی



امتیاز بالای 4.8 در گوگل



بر اساس الگوی موفق جهانی



بدون هزینه مخفی



تیم موفقیت مشتری

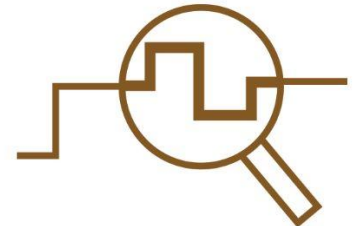
نهایت سادگی

کارمندان فروش شما می‌توانند با یک آموزش نیم ساعته با دیدار شروع به کار کنند، گزارشات دیدار به شکل ساده‌ای تصویر شفاف‌ی از نقاط قوت و ضعف کسب‌وکارشان را به شما نشان می‌دهد، سادگی یکی از مهمترین ارزش‌های اصلی دیدار است و ما هر روز روی ساده کردن دیدار کار می‌کنیم.



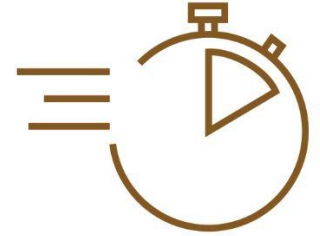
تمرکز روی تجربه مشتری

تمام فرآیند ارتباطی شما از نقطه‌ای که وارد وب سایت ما می‌شوید، مطالب ما را می‌خوانید، در نسخه رایگان ما ثبت نام می‌کنید، خرید می‌کنید، وارد فرآیند آموزش و پشتیبانی می‌شوید و تا زمانی که تبدیل به یک مشتری موفق می‌شوید با محوریت شما (مشتری) طراحی شده تا بهترین تجربه از دیدار را برای شما خلق کنیم.



پشتیبانی سریع

ترکیب نگرش حل مسئله به جای فقط پاسخگویی بعلاوه سرعت در رسیدگی به درخواست‌های پشتیبانی (زیر 10 دقیقه در ساعات کاری) کمک کرده هزاران مشتری دیدار تجربه جذابی از خدمات پشتیبانی ما داشته باشند. با توجه به اهمیت ساخت تجربه عالی در این حوزه، فرآیندهای پشتیبانی دیدار به شکل چابکی بر اساس چالش‌های به وجود آمده همیشه در حال بهبود است.



بر اساس الگوی موفق جهانی

ما دیدار را براساس موفق‌ترین الگوهای جهانی ساخته‌ایم و این نگرش، ما و مشتریانمان را از آسیب‌های آزمون و خطا ایمن نگاه داشته است. یکی از ماموریت‌های اصلی تیم محصول دیدار، بررسی محصولات موفق CRM در دنیا و استفاده از تجربیات آنها در مسیر توسعه دیدار می‌باشد.



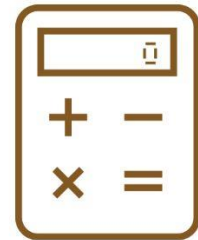
تیم موفقیت مشتری

ما ایمان داریم موفقیت دیدار به موفقیت مشتریانش گره خورده است، بر پایه زیرساخت‌های هوش تجاری و هوش مصنوعی زیرساخت سلامت مشتریان را توسعه داده‌ایم که به تیم موفقیت مشتریان دیدار کمک می‌کند تا به صورت دقیق مسئله‌های مشتریان را کشف کرده و به آنها در مسیر افزایش فروش و موفقیت کمک کند.



بدون هزینه مخفی

قیمت‌های دیدار در صفحه تعرفه دیدار کاملاً شفاف است، ما یک ریال هزینه مخفی اعلام نشده نداریم، هزینه نصب، هزینه راه‌اندازی، هزینه اضافی پشتیبانی. هدف ما در دیدار خلق یک تجربه شفاف و صادقانه از یک ارتباط برد-برد بین مشتری و دیدار است.



با CRM دیدار پاسخ به همه سوالات
صفحه بعد یک جمله سه حرفی جذاب است ...

بله قطعاً می‌توانید!

با سی‌آرام دیدار چه کارهایی می‌توانید انجام دهید؟

- خیر بله آیا دیدار در شروع کار به من جهت راه‌اندازی و آموزش کمک می‌کند؟
- خیر بله آیا دیدار ویدیوهای آموزش از نحوه استفاده از امکاناتش را دارد؟
- خیر بله آیا من می‌توانم فرآیند فروش خودم را در دیدار تعریف کنم؟
- خیر بله آیا من می‌توانم پرونده کاملی از مشتری‌انم را در دیدار داشته باشم؟
- خیر بله آیا کارمندان فروش من می‌توانند برای خودشان یا همکارانشان فعالیت‌های پیگیری ایجاد کنند؟
- خیر بله آیا من می‌توانم برای تک تک کارمندان فروشم اهداف فروش تعریف کنم؟
- خیر بله آیا من می‌توانم میزان فعالیت‌های کارمندانم را در تاریخ مشخص ببینم؟
- خیر بله آیا من می‌توانم میزان فعالیت‌های کارمندانم را در ساعت کاری ببینم؟
- خیر بله آیا من می‌توانم اطلاعات مشتریان‌تان را از طریق اکسل به صورت گروهی وارد دیدار کنم؟

- خیر بله آیا من می‌توانم فرم وب سایت وردپرسم را به دیدار متصل کنم؟
- خیر بله آیا من می‌توانم فروشگاه سایت وردپرسم را به دیدار متصل کنم؟
- خیر بله آیا من می‌توانم نرم‌افزار مالی‌ام را به دیدار متصل کنم؟
- خیر بله آیا من می‌توانم پنل پیامکی‌ام را به دیدار متصل کنم؟
- خیر بله آیا من می‌توانم تلفن ویپ‌تان را به دیدار متصل کنم؟
- خیر بله آیا من می‌توانم از طریق دیدار به مشتری‌انم فاکتور ارسال کنم؟
- خیر بله آیا مشتری‌ان شما می‌توانند از طریق دیدار فاکتورهایشان را آنلاین پرداخت کنند؟
- خیر بله آیا من می‌توانم یک گزارش کامل از دلایل خرید نکردن مشتری‌ان داشته باشم؟
- خیر بله آیا من می‌توانم یک گزارش کامل از شیوه‌های آشنایی مشتری‌ان داشته باشم؟
- خیر بله آیا من می‌توانم یک گزارش کامل از عملکرد تیم فروشم داشته باشم؟
- خیر بله آیا من می‌توانم گزارش نرخ تبدیل تیم فروشم را به تفکیک داشته باشم؟
- خیر بله آیا من می‌توانم از طریق API به دیدار وصل بشوم؟

● آیا من این امکان را دارم مدل‌های مختلف سطوح مختلف دسترسی
تعریف کنم؟
بله خیر

● آیا من این امکان را دارم در هر زمان دلخواه ورود یک کارمندم را به سیستم
غیرفعال کنم؟
بله خیر

● آیا من می‌توانم دیدار را به گوگل کلندر وصل کنم؟
بله خیر

● آیا من با گوشی اندروید یا آیفون می‌توانم با دیدار کار کنم؟
بله خیر

● آیا من می‌توانم به صورت گروهی به بخش خاصی از مشتریانم پیامک
ارسال کنم؟
بله خیر

● آیا من می‌توانم فرم‌های مختلف دلخواه خودم را در دیدار تعریف کنم؟
بله خیر

● آیا من می‌توانم فرآیندهای بعد از فروشم را از طریق دیدار مدیریت کنم؟
بله خیر

● آیا من می‌توانم با دیدار فروشم را پیش‌بینی کنم؟
بله خیر

● آیا من می‌توانم فعالیت‌های درون سازمانی‌ام را با دیدار مدیریت کنم؟
بله خیر

● آیا من می‌توانم در صورتیکه یک کارمندم قطع همکاری کرد پیگیری‌هایش
را به یک نفر دیگر منتقل کنم؟
بله خیر

- آیا من می‌توانم در کمتر از نیم ساعت دیدار را به کارمند فروش جدیدم آموزش دهم؟
 خیر بله
- آیا هر کارمند فروش من یک میز کار روزانه برای پیگیری‌های مشتریان را دارد؟
 خیر بله
- آیا من می‌توانم میز کار تک تک کارمندان فروشم را ببینم؟
 خیر بله
- آیا دیدار به کارمندان فروش من آموزش هم می‌دهد؟
 خیر بله
- آیا در هر زمان دلخواه می‌توانم از داده‌های خودم اکسپورت بگیرم؟
 خیر بله
- آیا من اگر به مشکلی برخوردم می‌توانم از تیم پشتیبانی دیدارم کمک بگیرم؟
 خیر بله

همه این‌ها به سادگی شدنیست!

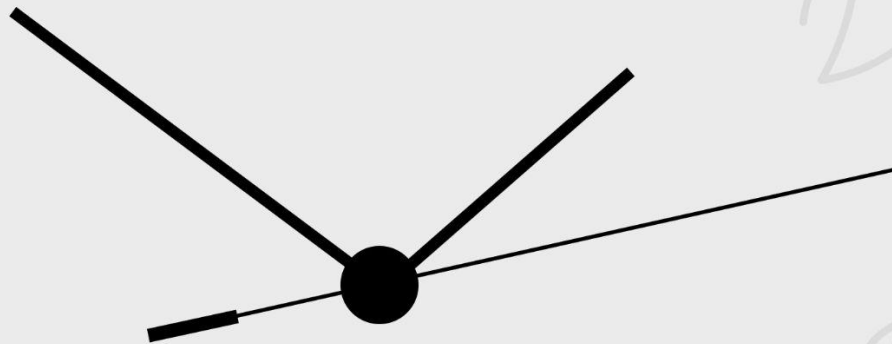


بعد از شروع دیدار



منافع استفاده از دیدار

از یک ساعت بعد از شروع تا ۶ ماه



موفقیت ما به موفقیت مشتریانمان گره خورده است، به همین دلیل بعد از خرید شما تمام تلاشمان را می‌کنیم تا شما را در استفاده موفق از محصول دیدار همراهی کنیم. ما با تجربه هزاران مشتری، تصویر روشنی به شما از یک ساعت بعد از شروع استفاده از دیدار تا ۶ ماه بعد ارائه می‌کنیم.

یک ساعت بعد

پیگیری‌های جاری شما منظم، دقیق و سریع شده و دیگر شما هیچ پیگیری را از دست نخواهید داد. هیچ دقیقا یعنی هیچ! فرآیند ثبت که پایه اصلی بهبود و رشد کسب‌وکارهاست در شرکت شما آغاز و در نتیجه اولین قدم شما برای سیستماتیک شدن برداشته می‌شود.



یک هفته بعد

داده‌های قدیمی مشتریان شما وارد دیدار شده و شما یک پایگاه داده‌ای متمرکز از مشتریان و خریدهای آنها خواهید داشت. با توجه به داده‌های جمع‌آوری شده در هفته اول، کم کم گزارشات شما در دیدار شکل می‌گیرد.



یک ماه بعد

۲۰ درصد زمان کارمندان فروش شما که قبلاً صرف یافتن اطلاعات می‌شد، آزاد می‌شود. با وجود داده‌ها، گفتگوها شکل شفاف‌تر و جذاب‌تری پیدا می‌کند. با توجه به گزارشات، روند بهینه‌سازی فعالیت‌های بخش فروش شروع می‌شود.



۳ ماه بعد

شما با دیدن گزارشات دیدار شگفت‌زده شده و متوجه می‌شوید که چقدر فرصت بهبود دارید. در ادامه یک دید کلی نسب به ورودها فعالیت نیروها و مشتریان به شکل شفاف ایجاد می‌شود. شاخص‌هایی مثل نرخ تبدیل، درصد تبدیل بین مراحل، دلایل شکست و شیوه‌های آشنایی به شما کمک می‌کند که اصلاحات جدی در روند فروشتان ایجاد کنید.

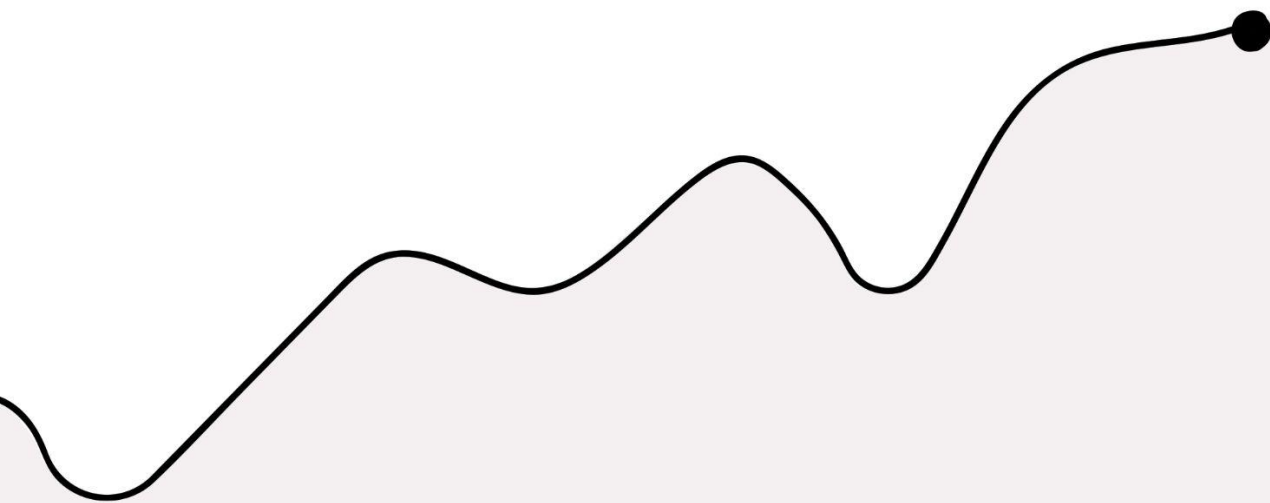


۶ ماه بعد

پروسه پیگیری و ارتباط با مشتریان سیستماتیک و کاملا مستقل از افراد می‌شود.

نرخ تبدیل‌تان تا ۳۰۰ درصد افزایش پیدا کرده و شما دقیقا می‌دانید کدام تبلیغات شما بهتر کار می‌کند، پروسه فروش شما چگونه است؟ کدام کارمند فروش بهتر تبدیل می‌کند و ...

در نهایت از این که کسب و کارت‌تان در کنترل شماست به شدت احساس آرامش خواهید کرد

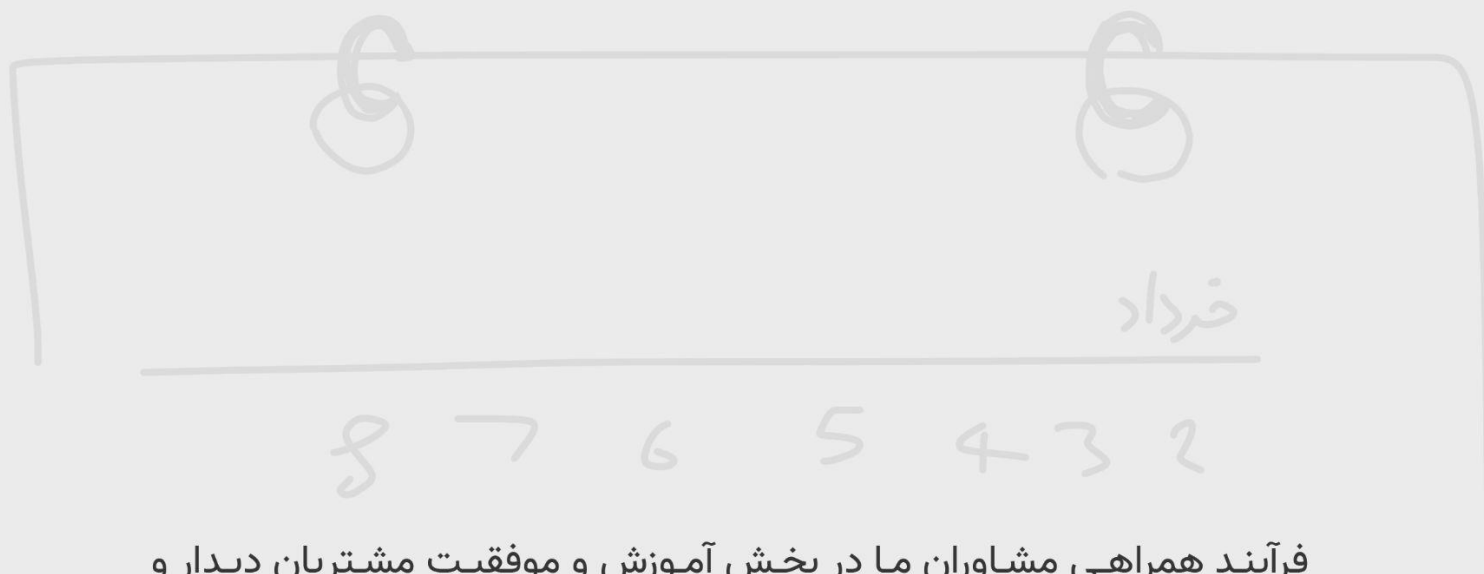


ما عمیقاً اعتقاد داریم
مشتری برکت مجموعه
دیدار است، با پیوستن
هر مشتری جدید، یک
بار این زنگ در دیدار
نواخته می‌شود تا همه
طنین صدای یک برکت
جدید را در دیدار بشنویم.



بعد از خرید سی‌آرام دیدار

فرایند آموزش شما به چه شکل خواهد بود؟



فرآیند همراهی مشاوران ما در بخش آموزش و موفقیت مشتریان دیدار و شاخص‌های ارزیابی (نشان دهنده موفقیت استفاده شما از دیدار) به شکل دقیقی طراحی شده و روز به روز بهبود داده می‌شود تا ما بتوانیم تجربه موفق‌تری در استفاده از دیدار برای شما خلق کنیم.

روز اول بعد از خرید

جلسه آشنایی اولیه و توضیح روند آموزش و تخصیص یک کارشناس آموزش و یک کارشناس از بخش موفقیت مشتریان به کسب و کار شما



هفته اول بعد از خرید

جلسه آموزش تنظیمات CRM با کادر مدیریت شما
جلسه آموزش کارکنان



دو هفته بعد از خرید

جلسه تحلیل گزارشات دیدار و معرفی سایر امکانات نرم افزار



سه هفته بعد از خرید

جلسه رفع اشکال با کارکنان شما



یک ماه بعد از خرید

بررسی موفقیت آموزش شما توسط مدیر آموزش دیدار



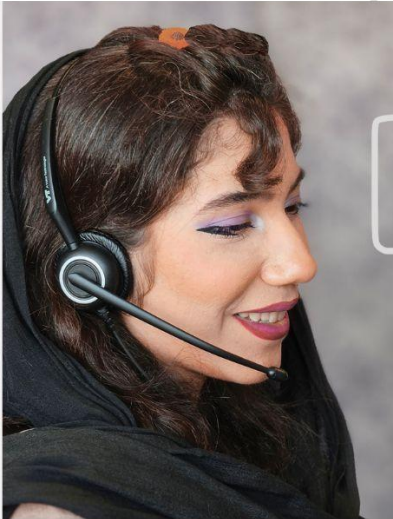
دو ماه بعد از خرید

بررسی نمره سلامت استفاده شما توسط هوش مصنوعی و ارجاع شما
به تیم موفقیت مشتریان دیدار در صورت وجود مساله



همیشه

مراقبت تیم موفقیت مشتریان از شما توسط هوش تجاری
پاسخ به درخواست‌های پشتیبانی زیر ۱۰ دقیقه
بهبود، ساده‌سازی و توسعه مداوم



آكادمي فروش ڊيدار



آکادمی فروش دیدار

آکادمی فروش دیدار برگزار کننده دوره‌های آموزش فروش برای کارشناسان، مدیران و سازمان‌ها است. این دوره‌ها به صورت حضوری و غیر حضوری برگزار می‌شوند. هدف ما در آکادمی ارتقا مهارت فروش است که این هدف با ارائه به‌روزترین سرفصل‌های آموزشی توسط حرفه‌ای‌ترین اساتید محقق می‌شود. همچنین، با افتخار اعلام می‌کنیم که ۸۹ درصد از مشتریان ما از دوره‌های آموزشی رضایت کامل دارند.

دوره کارشناس فروش حرفه‌ای

این دوره شامل آموزش ۴ فاز جامع فروش، برگرفته از مدرسه مدیریت کسب‌وکار کیلاگ از دانشگاه Northwestern آمریکا، برای دستیابی به اهداف فروش است.

✓ ۴۰ ساعت آموزش توسط برترین اساتید فروش

✓ ۲۰ ساعت مربی خصوصی برای رفع چالش‌ها

✓ ۱۰ ساعت انتقال تجربه از برترین مدیران فروش

✓ ۱۵ تمرین کاربردی مدرسه کیلاگ



دوره مدیر فروش حرفه‌ای

این دوره با الهام از مدرسه فروش Rain Group در آمریکا و با تمرکز بر توسعه مهارت‌های رهبری و کوچینگ، در جهت توانمندسازی، تیم‌سازی و پیش‌بینی فروش برگزار می‌شود.

✓ ۸۰ ساعت آموزش حضوری

✓ آموزش ۱۵ سرفصل کلیدی برای مدیران فروش

✓ پیاده‌سازی ۱۲ تمرین عملی

✓ شبکه‌سازی با دیگر مدیران فروش





آموزش سازمانی

- ✓ دوره آموزش سازمانی با هدف بهبود مهارت‌های فروش و ارتقای توانمندی تیم‌های فروش در سازمان‌ها برگزار می‌شود.
- ✓ برگزاری جلسات نیازسنجی بر اساس چالش‌های تیم فروش هر کسب و کار
- ✓ شخصی‌سازی سرفصل‌های آموزشی با توجه به نیاز کارشناسان فروش سازمان‌ها
- ✓ آموزش توسط ۲۵ استاد مجرب و متخصص در حوزه فروش سازمانی
- ✓ برگزاری کارگاه‌های عملی برای اجرای بهتر آموخته‌ها
- ✓ ارزیابی نیروهای فروش پس از برگزاری دوره آموزشی



آکادمی فروش دیدار



گواهینامه کارشناس فروش حرفه‌ای

بدین وسیله گواهی می‌شود خانم

آذر الداغی

دوره‌ی کارشناس فروش حرفه‌ای را طی ۶۰ ساعت آموزش تخصصی و ۲۰ ساعت منتورینگ در بهمن ماه ۱۴۰۱ در آکادمی فروش دیدار به صورت حضوری با موفقیت گذرانده است.

شکیبا غیاثی
مدیر آکادمی دیدار



رئیس هیئت علمی آکادمی
حمید محمودزاده



An aerial photograph of a city street. In the center, a group of people is standing on the pavement to form the letters 'CRM'. The 'C' is formed by 10 people, the 'R' by 10 people, and the 'M' by 10 people. The street is lined with parked cars, including white, grey, and red vehicles. There are also some cardboard boxes and a satellite dish visible on the street. The overall scene is a creative representation of the CRM acronym.

CRM

درباره ما

داستان از کجا شروع شد

سال‌ها پیش کسب‌وکار ما رشد می‌کرد و ما احساس می‌کردیم که تعداد مشتریان ناراضی‌مان بیشتر می‌شود، دیگر مثل قبل نبود که تک تک اسامی مشتریان یادمان باشد و دیگر آن ارتباط قدیمی صمیمانه که با مشتریان محدودمان داشتیم رنگ و بوی خود را از دست داده بود و ما این ماجرا را اصلاً دوست نداشتیم.

بعد از پرس‌جو و مطالعه دانستیم که راهکار ما نرم‌افزار CRM است. پس به قصد خرید یک CRM اغلب نرم‌افزارهای ایرانی موجود در آن زمان را بررسی کردیم، چیزی که ما دوست داشتیم پیدا نکردیم. همه پیچیده و عجیب و غریب بودند.

تصمیم گرفتیم یک ابزار برای خودمان طراحی کنیم! نتیجه جالب و دوست‌داشتنی شد، تا جایی که دوستانمان هم درخواست استفاده از این ابزار را داشتند. نتیجه استفاده از این ابزار برای آنها هم بسیار دلچسب بود.

فروش با دیدار اتفاق می‌افتد، پس اسم «دیدار» را برای آن انتخاب کردیم. بازی که جدی‌تر شد، بهترین نرم افزار CRM دنیا را پیدا کردیم و به عنوان الگو در توسعه دیدار از آن استفاده کردیم. در حال حاضر دیدار به هزاران شرکت کمک می‌کند که فروش و ارتباط با مشتریانی سیستماتیک و قابل ارتقا داشته باشند و در مسیر رشد قرار بگیرند. و ما از اینکه به رشد کسب‌وکارهای کوچک و متوسط ایرانی کمک می‌کنیم، بی‌نهایت خوشحال هستیم.

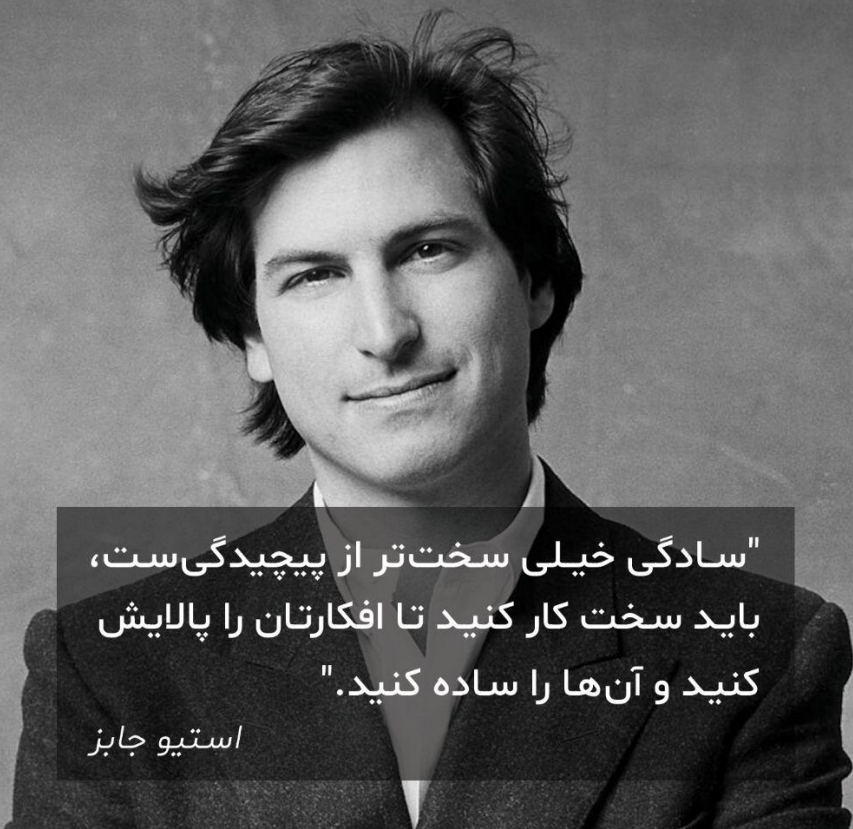




ما دیدار را با دیدار ساختیم!

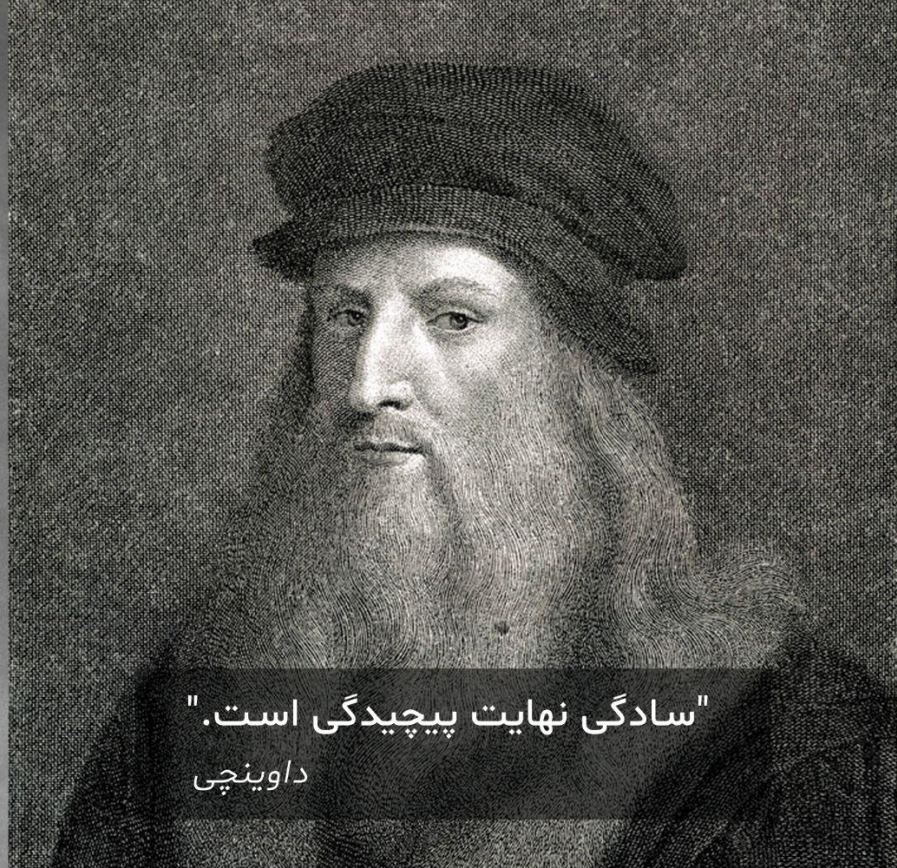
در شروع کار تیم ۲ نفره فروش ما از دیدار تازه متولد شده استفاده می‌کرد، اکنون نیز ۵۰ نفر از بچه‌های تیم ما در بخش فروش، پشتیبانی، موفقیت مشتریان و مالی و اداری برای ارتباط با هزاران مشتری دیدار، از دیدار استفاده می‌کنند. تمام فرآیندهای پیگیری ما در بخش فروش، مسیر آموزش، پشتیبانی، پروسه‌های موفقیت مشتریان، تعاملات مالی و هر نوع ارتباط دیگر ما با مشتریان دیدار از طریق دیدار انجام می‌شود.

ما خوشحالیم که همین تجربه جذاب رشد را برای هزاران شرکت ایران با دیدار خلق کرده‌ایم.



"سادگی خیلی سخت‌تر از پیچیدگی‌ست،
باید سخت کار کنید تا افکارتان را پالایش
کنید و آن‌ها را ساده کنید."

استیو جابز



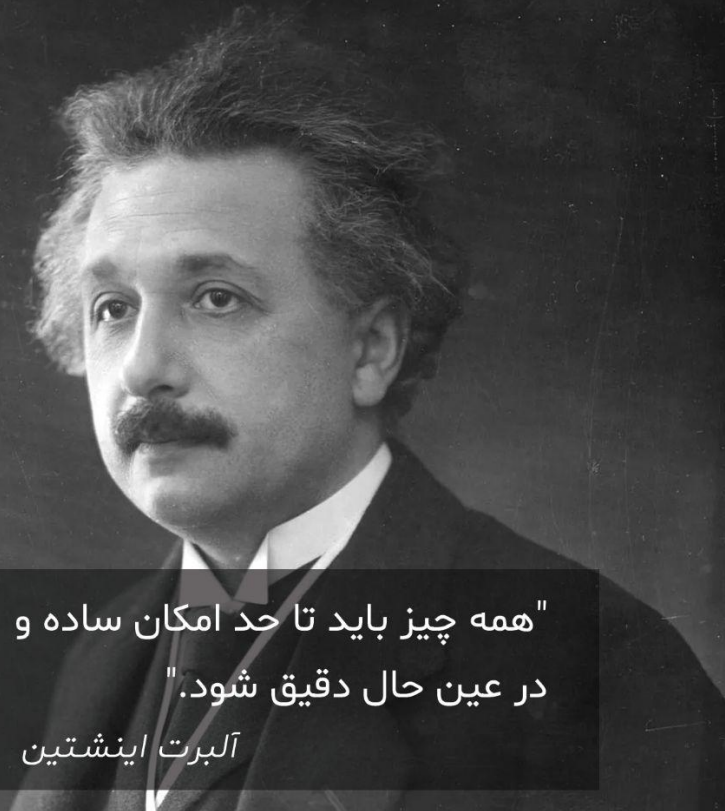
"سادگی نهایت پیچیدگی است."

داوینچی



"سادگی چیز ساده‌ای نیست."

چارلی چاپلین



"همه چیز باید تا حد امکان ساده و
در عین حال دقیق شود."

آلبرت اینشتین



ارزش اصلی ما سادگی است!

۷۰ درصد مدیران فروش در دنیا اولین اولویت خودشان را در خرید CRM سادگی می‌دانند، ما هم به مدیران فروش، می‌فروشیم پس سادگی را ارزش اصلی دیدار قرار دادیم.

ما علمی‌ترین و به روزترین مفاهیم و ابزارهای فروش مدرن در دنیا را به ساده‌ترین شکل ممکن در اختیار شما و کارمندانتان قرار می‌دهیم.



تماس با ما

برای تماس با مشاورین دیدار QR کد زیر را اسکن کنید.





www.didar.me