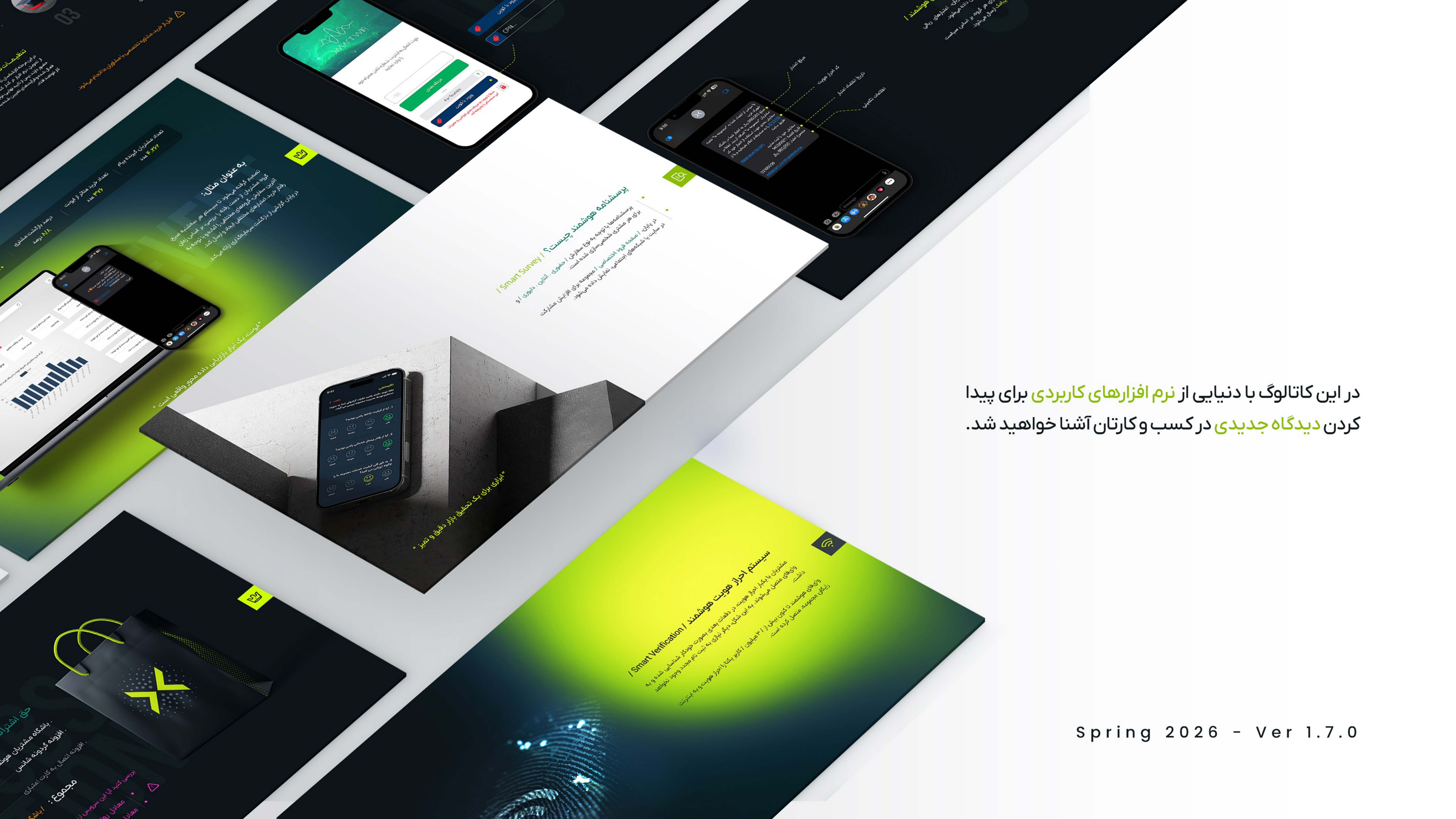


SMARTX

PRODUCTS





در این کاتالوگ با دنیایی از نرم افزارهای کاربردی برای پیدا کردن دیدگاه جدیدی در کسب و کارتان آشنا خواهید شد.



این نرم افزارها نوعی ابزار هستند که با محوریت ارتباط با مشتریان در اختیار صاحبان کسب و کار قرار می‌گیرند و به آنها کمک می‌کنند تا بتوانند مدیریت و کنترل عملکرد مجموعه خود را بهبود بخشند.



صاحبان یک کسب و کار و مدیران می‌توانند با کمک این ابزارها :

تصمیم بگیرند و تصمیمات را پیاده سازی کنند.

با توجه به گزارشات بدست آمده تصمیمات جدیدی را اتخاذ و با کمک این ابزارها، آنها را پیاده سازی می‌کند.



تحلیل اطلاعات جمع‌آوری شده را انجام دهند.

بر اساس سیاست‌های از پیش تعیین شده توسط کسب و کار، اطلاعات بدست آمده را پردازش کرده، گزارشات و مستندات متنوعی را ارائه می‌کند.



به جمع‌آوری اطلاعات بپردازند.

کمک می‌کند تا فرآیند جمع‌آوری اطلاعات مشتریان با سرعت بیشتری و به صورت خودکار انجام شود.



این ابزارها، تصمیمات و سیاست‌های مورد نظر کسب و کار را در سه بُعد زیر بهبود می‌دهد:





نگهداشت و بازگشت مشتری

- سرویس پایه | باشگاه مشتریان هوشمند
- سرویس تکمیلی | افزونه گردونه شانس
- | افزونه اتصال به کارت اعتباری

سنجش و تحلیل رضایت مشتری

- سرویس پایه | ارزیابی هوشمند
- سرویس تکمیلی | افزونه دقیق سازی نظرات مشتریان
- | افزونه پیگیری شکایت مشتریان

سرویس دهی و میهمان نوازی

- سرویس پایه | رزرو هوشمند
- | وای فای هوشمند
- سرویس تکمیلی | افزونه یکپارچگی با صندوق فروشگاه
- | افزونه رزرو آنلاین
- | افزونه پیش پرداخت آنلاین
- | افزونه کوپن وای فای



ارزیابی هوشمند

معرفی سرویس پایه

چگونه کار می‌کند؟

گام اول . دریافت و پردازش اطلاعات

گام دوم . ایجاد و ارسال پرسشنامه‌های هوشمند

پرسشنامه هوشمند چیست؟

گام سوم . هشدارها و گزارشات

رویه ها یا Trends

قابلیت‌های ارزیابی هوشمند

سیستم کنترل کیفی جامع و یکپارچه مجموعه‌های چندشعبه‌ای

افزونه‌های ارزیابی هوشمند

افزونه دقیق‌سازی نظرات مشتریان

افزونه پیگیری شکایات مشتریان

حق اشتراک سرویس ارزیابی هوشمند

آمار و گزارشات استفاده از سرویس ارزیابی هوشمند



باشگاه مشتریان هوشمند

معرفی سرویس پایه

چگونه کار می‌کند؟

گام اول . عضوگیری و احراز هویت

گام دوم . گروه‌بندی مشتریان

گام سوم . تخصیص اعتبارهای ریالی هوشمند

گام چهارم . بازگشت مشتریان

رویه ها یا Trends

قابلیت‌های باشگاه مشتریان

ایونت یا رویداد بازگشت مشتری

کوپن باشگاه مشتریان

دستیار باشگاه مشتریان

باشگاه مشتریان چندشعبه‌ای - زنجیره ای

افزونه‌های باشگاه مشتریان

افزونه گردونه شانس

افزونه اتصال به کارت اعتباری

حق اشتراک سرویس باشگاه مشتریان

آمار و گزارشات استفاده از سرویس باشگاه مشتریان



رزرو و نوبت‌دهی هوشمند

معرفی سرویس پایه

چگونه کار می‌کند؟

فرآیند اول . ورود

فرآیند دوم . جایگذاری

قابلیت‌های لیست هوشمند

فرآیند سوم . ارتباط با مشتریان

فرآیندهای پس از خروج مشتری

ارتباط با ارزیابی هوشمند

ارتباط با باشگاه مشتریان هوشمند

افزونه‌های رزرو و نوبت‌دهی

ارتباط با صندوق فروشگاه

افزونه رزرو آنلاین

افزونه پیش‌پرداخت

حق اشتراک سرویس رزرو و نوبت‌دهی



وای‌فای هوشمند

معرفی سرویس پایه

نحوه عملکرد وای‌فای

قابلیت‌های وای‌فای

سیستم احراز هویت سیستم

ارسال پیامک نظرسنجی

افزونه‌های وای‌فای

افزونه کوپن وای‌فای

حق اشتراک سرویس وای‌فای

خلاصه‌ای از دستاوردهای اسمارت وای‌فای



جمع بندی

خدمات پس از فروش

آموزش و رهیاری

پشتیبانی

مسیر موفقیت مشتریان

خدمات پس از فروش

مشتریان ما

گزارشات جامع

وضعیت مشتری

قدرت پردازش

گزارش عملکرد

لیست جامع حق اشتراک

مراحل خرید و پیاده سازی

سایر هزینه‌ها

درباره ما

ما که هستیم ؟

همکاری اسمارت با اسپیدز

اطلاعات تماس

EVALUATION

ارزیابی هوشمند



سرویس پایه / ارزیابی هوشمند /

. چه کار می‌کند

این ابزار، سیستم اختصاصی نظرسنجی خودکار از مشتریان را برای کسب و کار ایجاد کرده و به نگهداشت مشتری کمک می‌کند.

. چگونه کار می‌کند

- نظرسنجی‌های مختلفی را طراحی کند.
- فرآیند خودکار ارسال نظرسنجی ایجاد نماید.
- هشدارهای لازم در خصوص نارضایتی را دریافت کند.
- صاحب کسب و کار می‌تواند با کمک این ابزار:
-

و در آخر با مطالعه گزارشات و مستندات، به راحتی از خواسته‌ها، افکار و سلیق مشتریان آگاه شوند.



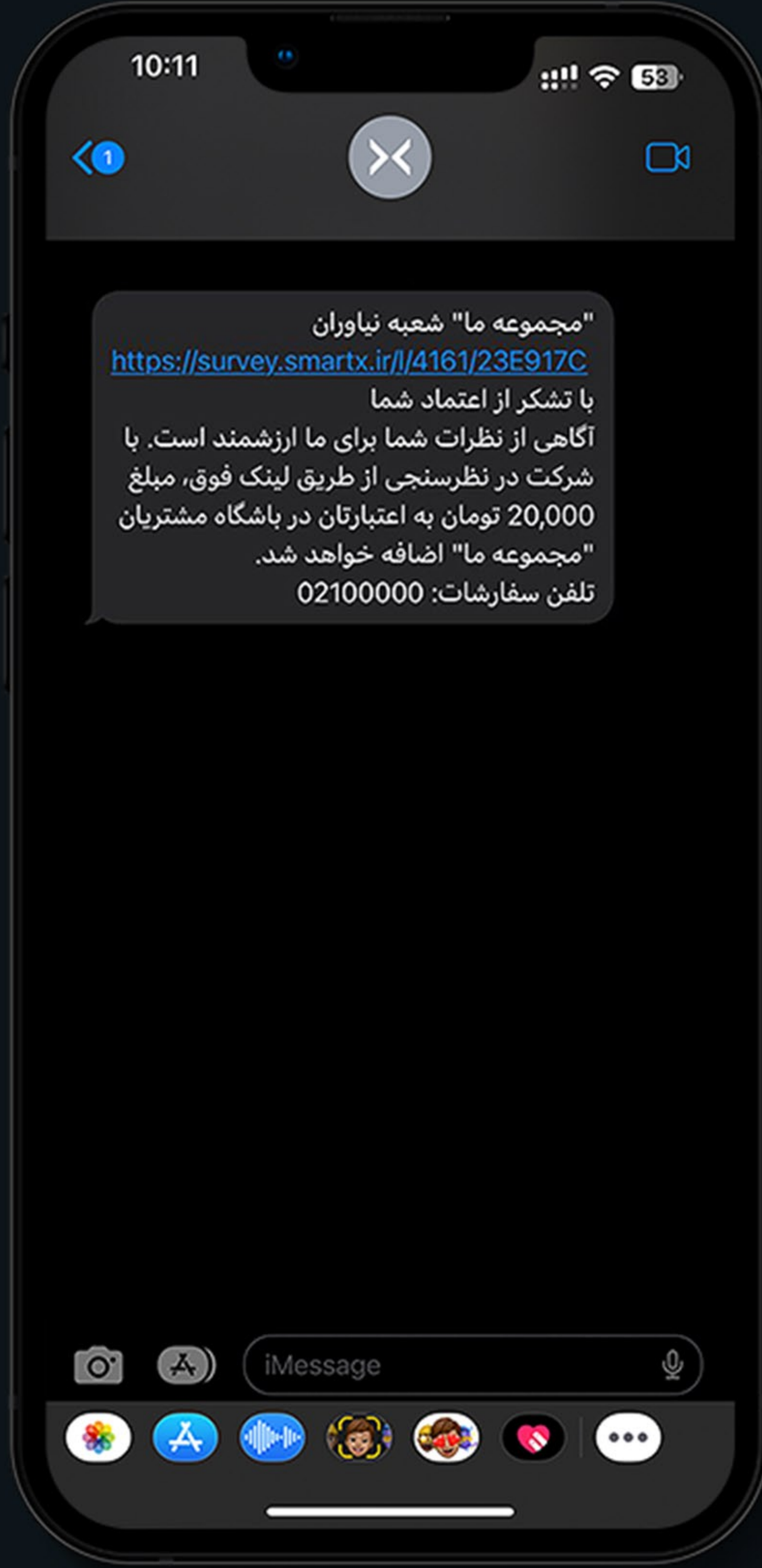


گام اول / دریافت و پردازش اطلاعات /

در ابتدا با نرم افزار صندوق فروشگاه‌های ارتباط برقرار می‌کند و اطلاعات اولیه را جمع‌آوری و پردازش می‌کند. فرآیندهای خودکار و یکپارچگی با صندوق فروشگاه‌ها، صحت اطلاعات و دقت آن را بهبود داده و باعث افزایش سرعت عملیات می‌شود.

- نرم‌افزار ارزیابی هوشمند به نرم‌افزار صندوق فروشگاه‌های سپیدز متصل است.
- اطلاعات بیشتر در این مورد در صفحه شرکای تجاری وجود دارد.





گام دوم / ایجاد و ارسال پرسشنامه‌های هوشمند /

این سرویس، با توجه به اطلاعات سفارش هر مشتری :

- یک لینک اینترنتی پرسشنامه ایجاد می‌کند.
- این لینک را به همراه متن دعوت به نظرسنجی، در قالب یک پیامک برای مشتری ارسال می‌کند.





پرسشنامه هوشمند چیست؟ / Smart Survey /

پرسشنامه‌ها با توجه به نوع سفارش / حضوری . آنلاین . دلیوری / و برای هر مشتری شخصی‌سازی شده است.

در پایان، / صفحه فرود اختصاصی / مجموعه برای افزایش مشارکت در سایت یا شبکه‌های اجتماعی، نمایش داده می‌شود.

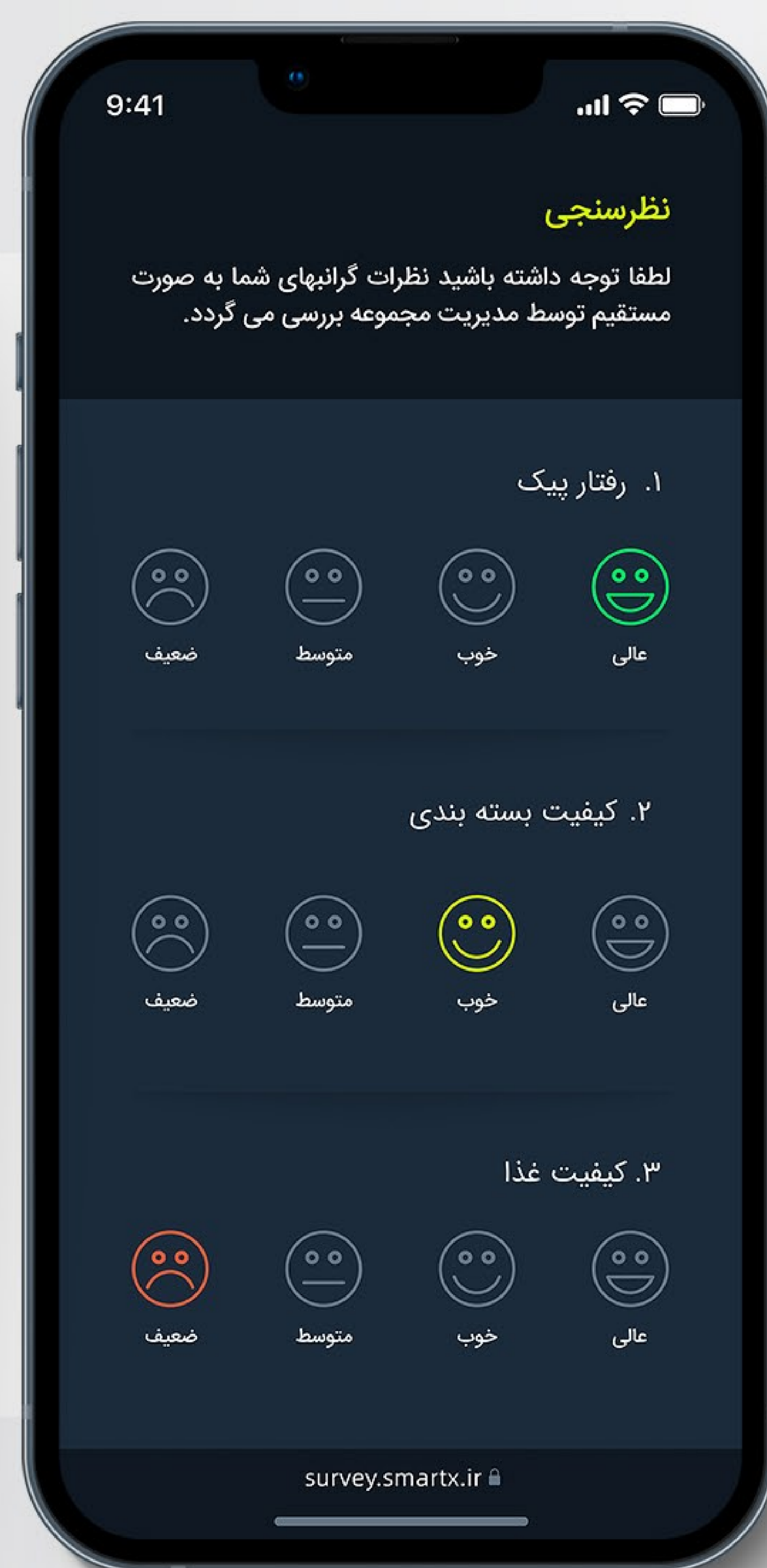


” ابزاری برای یک تحقیق بازار دقیق و تمیز “

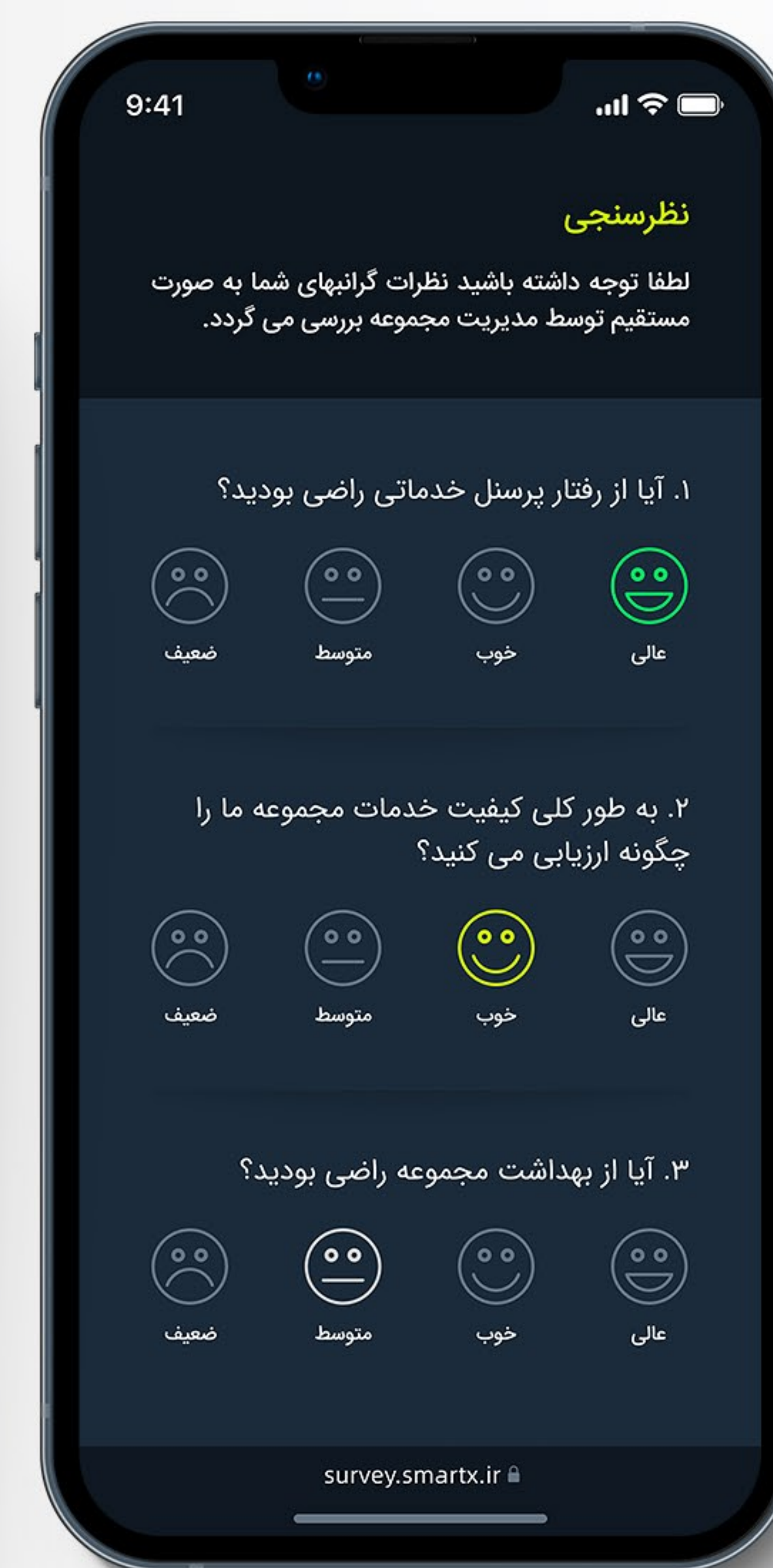
نمایی از پرسشنامه هوشمند



صفحه فرود اختصاصی



سفارش دلیوری



سفارش حضوری



گام سوم / هشدارها و گزارشات /

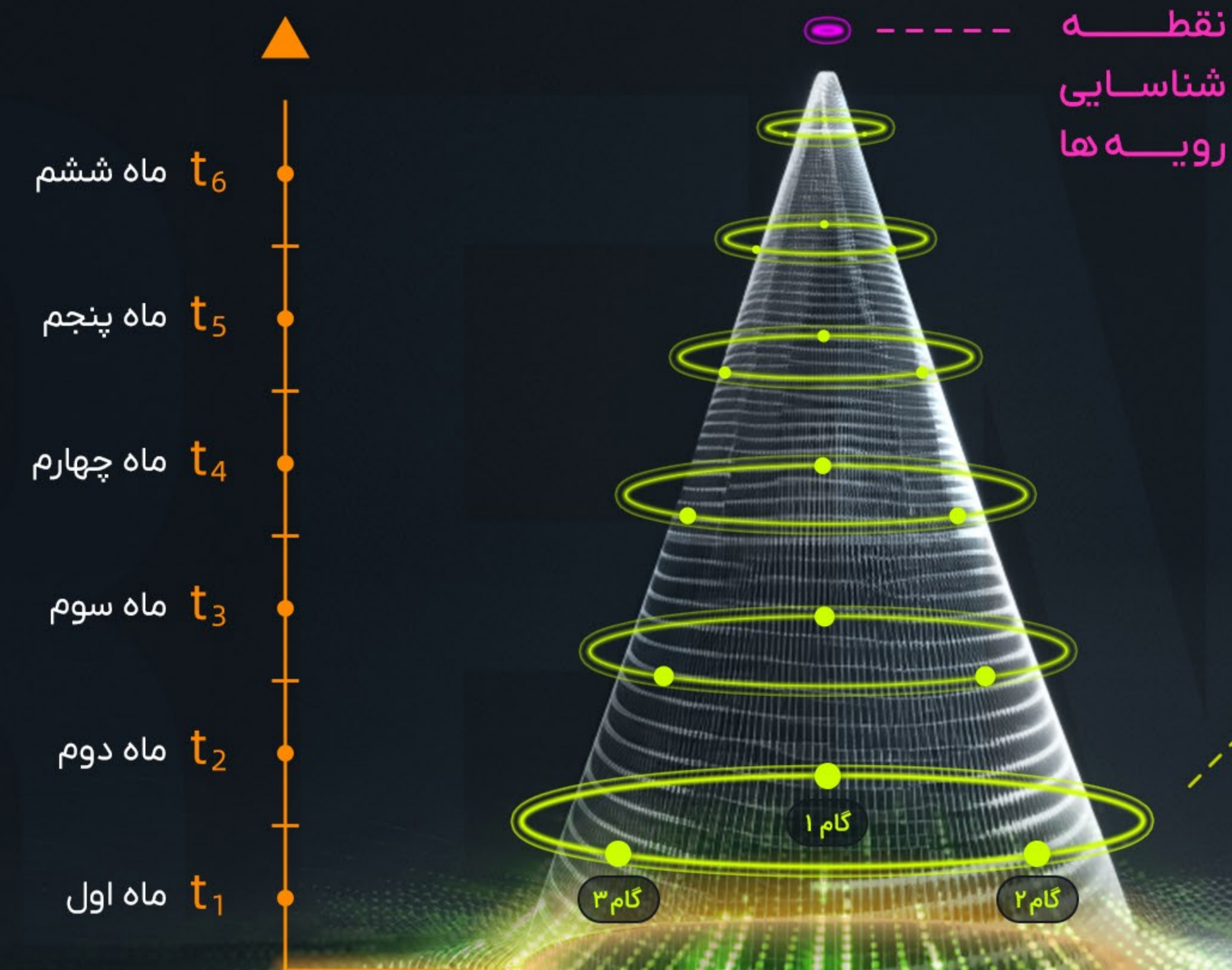


مدیران به کمک پنل مدیریتی و اپلیکیشن موبایلی می‌توانند اطلاعات سفارش و سابقه خرید مشتری ناراضی را مشاهده کنند.

هنگام ثبت یک شکایت از طرف مشتری، سیستم به صورت لحظه‌ای و خودکار یک پیامک هشدار برای مدیر ارسال می‌کند.

... روندها یا Trends ...

نمودار زمان / Time



با تکرار روزانه این فرآیندها:

- گام اول . دریافت و پردازش اطلاعات
- گام دوم . ارسال پرسشنامه هوشمند
- گام سوم . گزارشات و هشدارها

نوع جدیدی از اطلاعات ساخته می‌شود.





این اطلاعات رویه‌ها یا ترندهای کسب و کار را
مشخص می‌کنند.

-
-

رویه‌ها، **صحت تصمیمات** کسب و کار را در موضوعات متنوعی مانند محصول یا نیروی انسانی
مشخص کرده و نمایش می‌دهند.

درستی یا نادرستی تصمیمات گرفته شده توسط مدیران در طول زمان، بوسیله این رویه‌ها مشخص
خواهد شد.

با کمک این سرویس، چرخه خودکار و همیشگی کنترل کیفی خدمات به مشتریان ایجاد خواهد شد.



سیستم کنترل کیفی جامع و یکپارچه مجموعه‌های چندشعبه‌ای

با کمک این سرویس، صاحبان برندهای زنجیره‌ای می‌توانند عملکرد تمامی شعب خود را بصورت یکپارچه مشاهده، بررسی و کنترل کنند.

صاحبان کسب و کار می‌توانند رتبه‌بندی شعب خود را سیاست‌گذاری کرده و عملکرد شعب را بر اساس نظرات واقعی مشتریان بصورت منصفانه به همراه مستندات کافی مشاهده کنند.

همچنین می‌توانند هر شعبه را بصورت مجزا بررسی و تحلیل کرده و متناسب با نیاز، سطوح دسترسی متفاوتی را برای منابع انسانی خود ایجاد کنند.

این کار بخاطر ایجاد سیستم پاداش بر پایه عملکرد، منجر به ایجاد رقابت بین شعب شده و بازدهی کل کسب و کار را افزایش می‌دهد.

این قابلیت پس از اضافه شدن دومین شعبه فعال می‌شود.



” یک سیستم قضاوت عادلانه “



PLUGINS

افزونه ها

افزونه ها نوعی از نرم افزار هستند که ویژگی های جدیدی را به نرم افزاری دیگر / اصلی / اضافه می کنند.

دقیق سازی نظرات | پیگیری شکایت مشتریان

سرویس تکمیلی / افزونه دقیق سازی نظرات مشتریان /

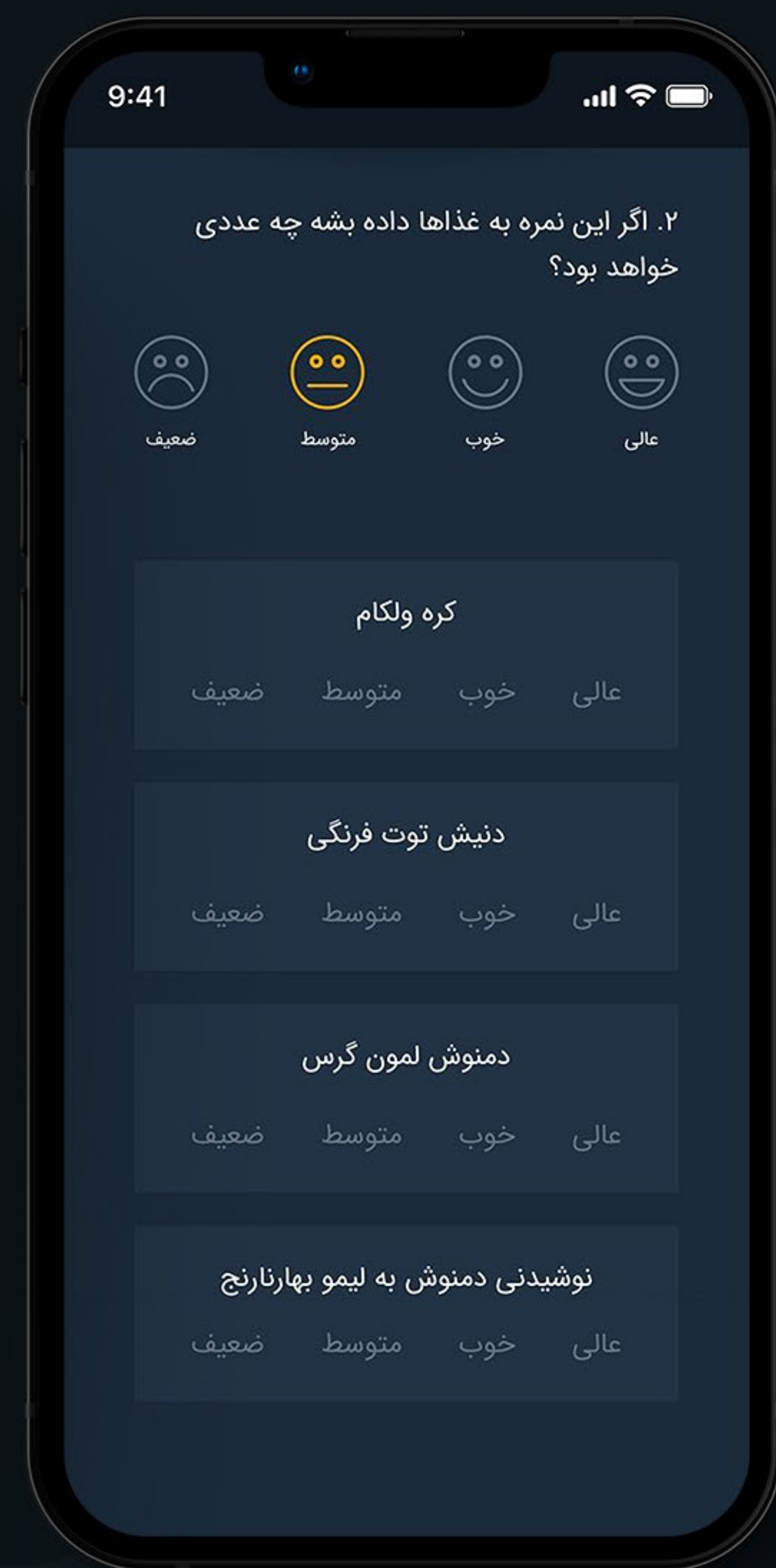
. چه کار می کند

به کمک این افزونه، می توان جزئیات بیشتری از نظرات مشتریان دریافت کرده و درک کامل تری از رضایتمندی مشتری بدست آورد.

. چگونه کار می کند

کسب و کار، بسته به سیاست های خود، می تواند برای سوالات نظرسنجی، جزئیات بیشتری در نظر بگیرد. مشتریان می توانند در فرآیند پاسخ دهی به هر سوال، جزئیات بیشتری را انتخاب کرده و یا با اضافه کردن فیلم، عکس یا پیغام صوتی، علت رضایت یا نارضایتی خود را تشریح کنند. در پایان گزارشات و مستندات تولید شده در نرم افزار موبایلی و پنل، برای مدیران نمایش داده می شود.





امکان ثبت نظرات به صورت محصول محور
 امکان سفارشی سازی کلیه سوالات
 قابلیت ارسال عکس، فیلم و فایل صوتی

-
-
-

**پرسشنامه همراه
 با دقیق سازی**

**پرسشنامه عادی
 بدون دقیق سازی**

سرویس تکمیلی / افزونه پیگیری شکایات مشتریان /

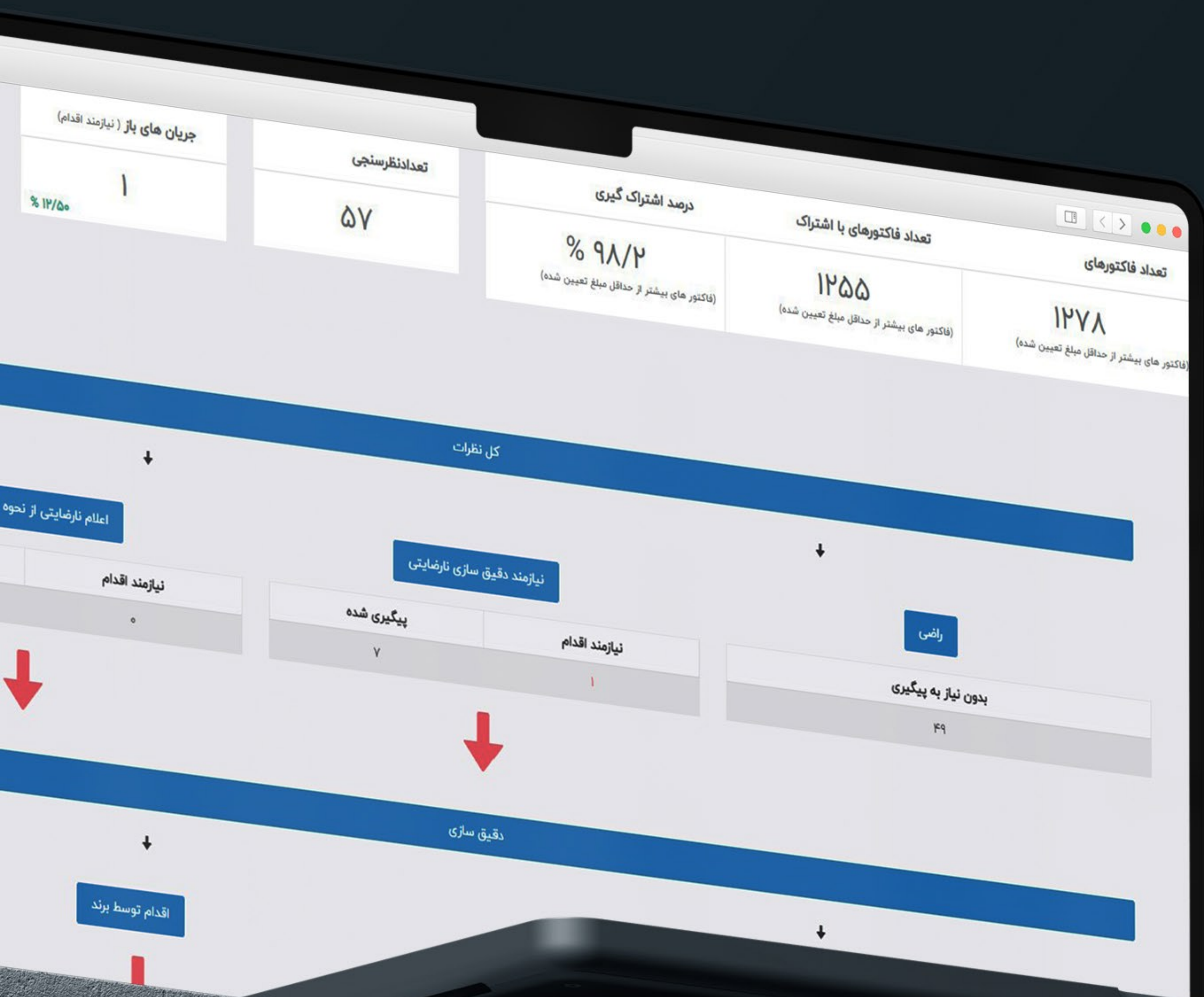
. چه کار می‌کند

این افزونه قابلیت ایجاد یک فرآیند خودکار برای پیگیری شکایات ثبت شده توسط مشتریان را فراهم می‌کند.

. چگونه کار می‌کند

با کمک افزونه پیگیری شکایات مشتری، صاحبان کسب و کار می‌توانند فرآیند خودکار و شخصی‌سازی شده خود را برای پیگیری شکایات، طراحی کرده و به اجرا بگذارند.



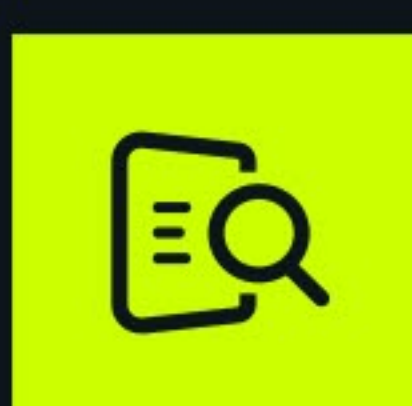


روند پیگیری شکایت مشتری / Customer Care /

شکایاتی که نیاز به پیگیری دارند، در قالب یک لیست در اختیار کسب و کار قرار می‌گیرد.

اپراتور با مراجعه به پنل مدیریتی، اقدامات مربوط به پیگیری مشتریان را انجام داده و **گزارشات تماس** را ثبت می‌کند.

تمامی اقدامات طراحی شده، بصورت یک فرآیند در پنل وجود داشته و نتایج آن در پنل قابل مشاهده است.



” ابزاری برای یک تحقیق بازار دقیق ”

حق اشتراک سرویس / یک ساله /

ارزیابی هوشمند ۳۳.۶۵۰.۰۰۰ تومان

افزونه دقیق‌سازی + پیگیری شکایت مشتریان ۱۷.۳۰۰.۰۰۰ تومان

مجموع : ۵۰.۹۵۰.۰۰۰ تومان

بررسی کنید آیا این سرویس ارزش این سرمایه‌گذاری را دارد؟

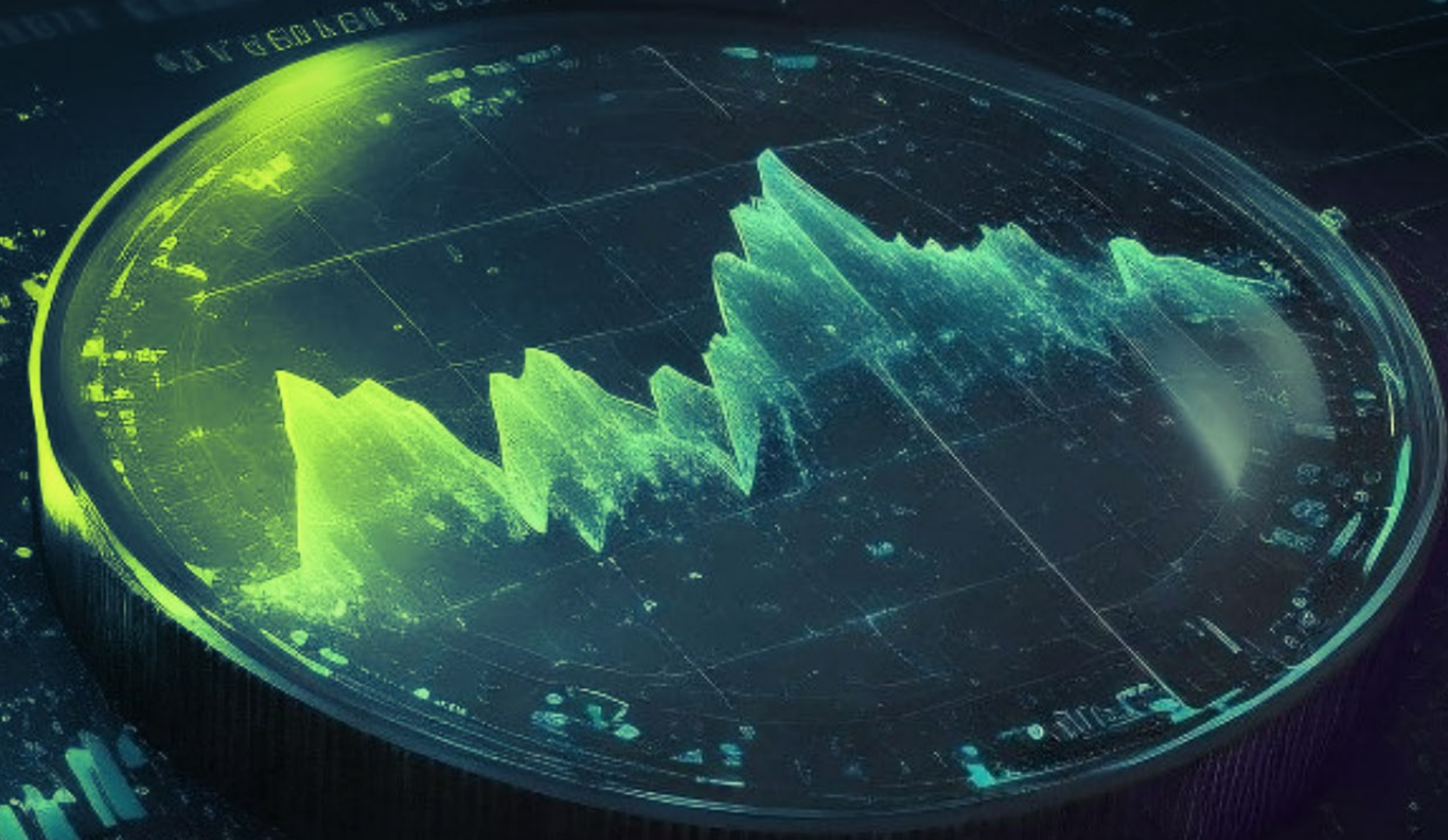
• معادل روزانه ۱۳۹.۰۰۰ تومان

• معادل ماهانه ۴.۲۴۵.۰۰۰ تومان



آمار و گزارشات استفاده از این سرویس / تا اردیبهشت ۱۴۰۵ /

- / ۱۲۸۶ مجموعه / روزانه از این سرویس برای کنترل کیفی استفاده می‌کنند.
- / ۵.۵ میلیون / نظرسنجی در این سیستم پردازش و ذخیره شده است.
- این ۴.۴ میلیون نظرسنجی از حدود / ۲.۴ میلیون / کاربر یکتا جمع‌آوری شده است.



CLUB

باشگاه مشتریان



سرویس پایه / باشگاه مشتریان /

. چه کار می‌کند

این سرویس نرم‌افزاری برای صاحبان کسب و کار یک باشگاه مشتریان اختصاصی ایجاد کرده و به آنها کمک می‌کند تا فرآیند باشگاه‌داری را آغاز کنند.

. چگونه کار می‌کند

صاحب کسب و کار می‌تواند با کمک این ابزار:

-
-
-

مشتریان خود را گروه‌بندی کند.

سپس برای گروه‌های مختلف، اعتبارهای تشویقی متنوعی را ایجاد و ارسال نماید.

در آخر می‌توانند با تحلیل گزارشات بازگشت مشتریان، استراتژی‌های جدیدی را در حوزه وفادارسازی و بازگشت مشتری طراحی و پیاده سازی کند.





گام اول / عضوگیری و احراز هویت /

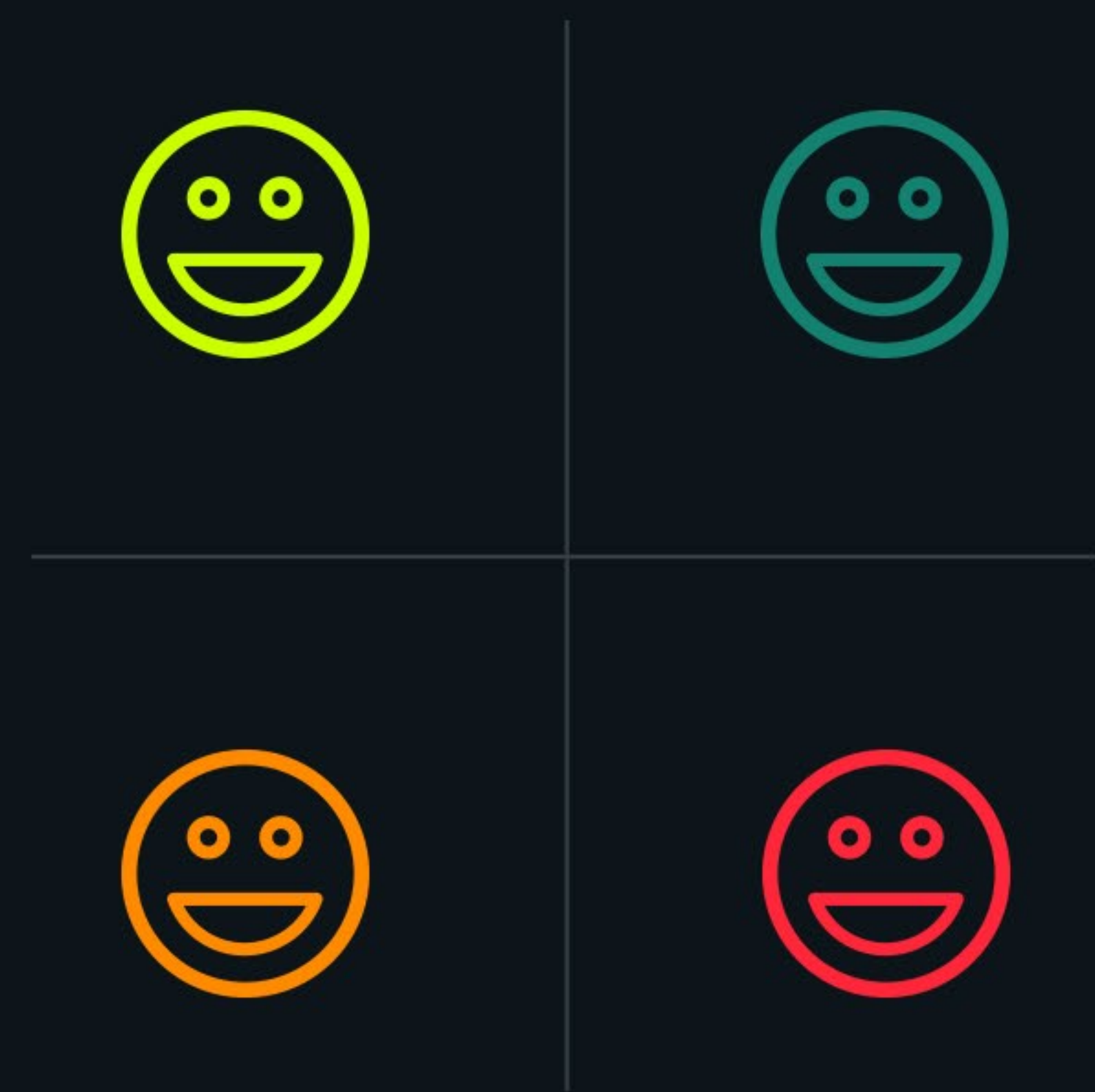
باشگاه مشتریان هوشمند با نرم افزار صندوق فروشگاه‌های یکپارچه است و بصورت خودکار، اطلاعات سفارش مشتری را دریافت و برای پردازش اولیه آماده می‌کند.

در مرحله اول، اطلاعات مشتریان قبلی پس از احراز هویت و اطلاعات مشتریان جدید به طور لحظه‌ای به لیست مشتریان باشگاه اضافه می‌شود.

• نرم افزار باشگاه مشتریان به نرم افزار صندوق فروشگاه‌های سپیدز متصل است.

• اطلاعات بیشتر در این مورد در صفحه شرکای تجاری وجود دارد.





گام دوم / گروه‌بندی مشتریان /

در مرحله دوم، فرآیند گروه‌بندی بصورت خودکار و دقیقاً با توجه به سیاست‌های صاحبان کسب و کار صورت می‌گیرد.

گروه‌بندی مشتریان، بر اساس میزان خرید، نوبت خرید و دفعات خرید انجام می‌شود.

گروه‌بندی انجام شده، یک الگوی تحلیلی از رفتار مشتریان ارائه می‌دهد. ⚠️





مبلغ اعتبار

کد احراز هویت

تاریخ انقضاء اعتبار

اطلاعات تکمیلی

گام سوم / تخصیص اعتبارهای ریالی هوشمند /

در مرحله سوم، به منظور بازگشت مشتریان، اعتبارهای ریالی هوشمند به گروه‌های ایجاد شده، تخصیص داده می‌شود.

مبلغ اعتبار و مهلت استفاده از آن، برای هر گروه، بر اساس سیاست های کسب و کار ایجاد و از طریق پیامک ارسال می‌شود.





گام چهارم / بازگشت مشتریان /

در پایان، مشتری از اعتبار خود در خرید بعدی استفاده می‌کند. برای اینکار، کافی است اعتباری که بصورت کد یکبار مصرف ارسال شده است، به مجموعه اعلام شود.

با کمک این کد، مشتریان **بصورت خودکار** احراز هویت شده و می‌توانند از اعتبار دریافتی استفاده کنند.

این کد در نرم افزار صندوق فروشگاه‌های قابل استعلام و استفاده است.

مبلغ آن بصورت خودکار از فاکتور صادر شده کسر و در صندوق فروشگاه‌های ثبت می‌شود.

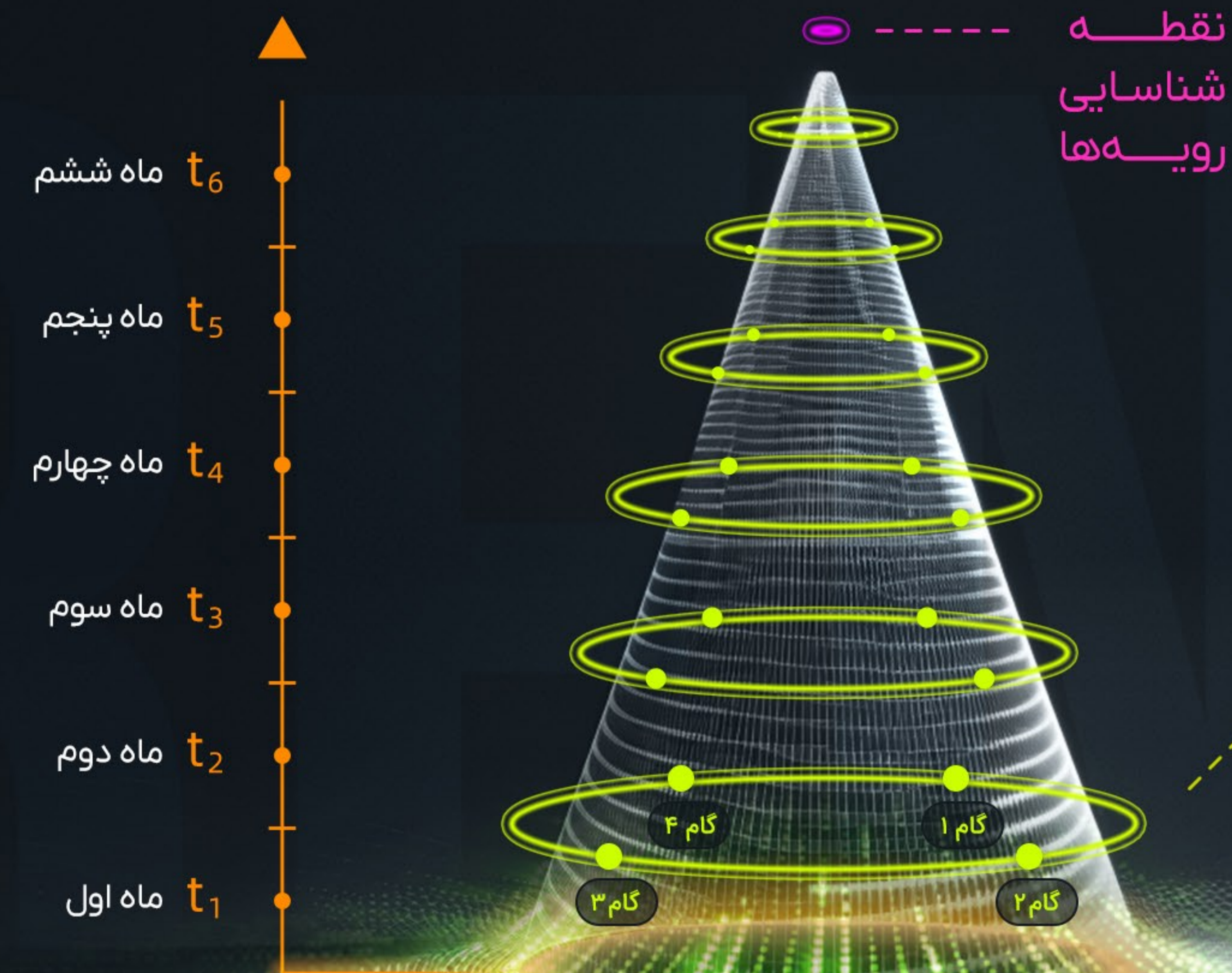
یکپارچگی و ثبت آنی در صندوق، سرعت و دقت فرآیند را افزایش خواهد داد.

-
- خصوصیات کد اعتباری:
-



... رویه‌ها یا Trends ...

نمودار زمان / Time



با تکرار روزانه این فرآیندها:

- گام اول . عضوگیری و احراز هویت
- گام دوم . گروه‌بندی مشتریان
- گام سوم . تخصیص اعتبارهای هوشمند
- گام چهارم . بازگشت مشتریان

نوع جدیدی از اطلاعات ساخته می‌شود.





این اطلاعات رویه‌ها یا ترندهای کسب و کار را مشخص می‌کنند. این رویه‌ها در قالب گزارشات و مستندات مختلف، قابل مشاهده هستند.

-
-

مقایسه بین تعداد مشتریان جدید و ریزش آنها، تحلیلی کاربردی برای بازاریابی کسب و کار ارائه می‌کند. بررسی مشتریان وفادار و از دست رفته، استراتژی‌های برندسازی را بهبود داده و اطلاع از نرخ بازگشت آنها، به ایجاد تجربه بهتر برای مشتری کمک می‌کند.

با کمک این سرویس، چرخه خودکار و همیشگی وفادارسازی مشتریان ایجاد خواهد شد.

ایونت یا رویداد بازگشت مشتری / Event /

ایونت نام یک قابلیت است که روی باشگاه مشتریان فعال می‌شود.

به کمک این قابلیت مدیران می‌توانند، در مناسبت‌های مختلف، یک رویداد بازاریابی را بصورت هوشمند بر اساس گروه‌بندی باشگاه مشتریان ایجاد و آن را پایش کنند.

رویدادها تکرار شونده هستند و در زمانبندی‌های تعیین شده، مشتریان را بصورت خودکار به مجموعه دعوت می‌کنند. رویدادها با استفاده از یک سیستم منعطف اعتباردهی و با توجه به رفتار مشتریان فرآیند دعوت را انجام می‌دهند.

در انتها و بر اساس رویدادهای برگزار شده، گزارشاتی مربوط به چگونگی بازگشت مشتریان، ارائه می‌شود.



”دستیار توانمند بازاریابی“

مجموع تخفیف استفاده شده
۳.۵۳۰.۰۰۰ تومان

تاثیر فروش از ایونت
۱۱۲.۴۳۹.۰۰۰ تومان

هزینه ارسال پیامک
۵۷۵.۳۷۰ تومان

درصد بازگشت مشتری
۸/۸ درصد

تعداد خرید متاثر از ایونت
۳۷۶ عدد

تعداد مشتریان گیرنده پیام
۴.۲۶۲ عدد

به عنوان مثال:

تصمیم گرفته می‌شود تا سیستم هر سه‌شنبه صبح، گروه مشتریان از دست رفته را بررسی، بر اساس زمان آخرین سفارش، گروه‌های مختلفی را آماده و با توجه به رفتار خرید، اعتبارهای مختلفی ایجاد و ارسال کند.

در پایان گزارشی از بازگشت سرمایه‌گذاری ارائه می‌کند.

“ ایونت، یک ابزار بازاریابی داده محور واقعی است ”



کوپن / Coupon /

کوپن قابلیت دیگری در باشگاه مشتریان است.

مدیران می‌توانند با کمک این قابلیت، اعتبارهای متنوعی ایجاد کنند.

کوپن‌ها می‌توانند یکبار مصرف برای یک فرد و یا چندبار مصرف برای گروه‌های مختلفی تولید شوند.



پیش‌فروش اعتباری

این قابلیت وجود دارد تا کسب و کار به وسیله کوپن، **فروش اعتباری** انجام شود. مشتری نیز می‌تواند از اعتبار اختصاص داده شده، برای خرید از مجموعه استفاده کند. زمانبندی و اخذ تضامین اعتبار، توسط خود مجموعه انجام می‌شود.

فروش‌های سازمانی

صاحبان کسب و کار قادرند تا با صدور تعداد مشخصی از کوپن و ارائه به سازمان‌ها، از این قابلیت بعنوان یک **ابزار فروش سازمانی**، استفاده کنند.

کمپین‌های بازاریابی

کسب و کار می‌تواند به منظور برگزاری کمپین‌های بازاریابی، تعداد مشخصی از کوپن‌ها را در اختیار مشتریان بالقوه قرار دهد.

تنوع ایجاد کوپن علاوه بر بازگشت مشتری، به جذب مشتریان جدید نیز کمک می‌کند. ⚠️





Hello !
How can I be
of service to you?

دستیار باشگاه مشتریان

. چه کار می‌کند

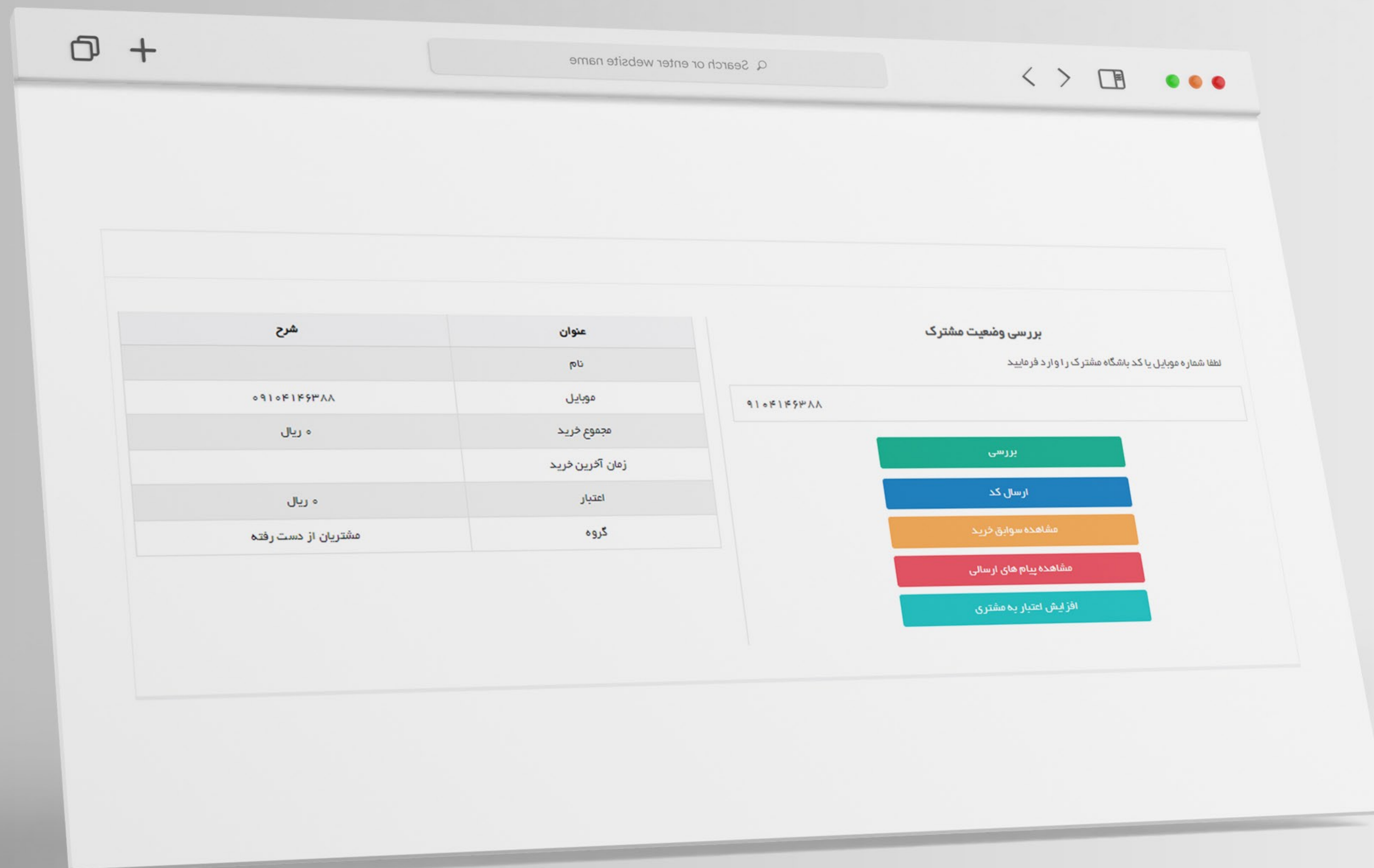
دستیار کمکی باشگاه مشتریان، یک نرم‌افزار واسط است که سطح ارتباط صندوقدار با باشگاه مشتریان و صندوق فروشگاهی را ارتقا می‌دهد.

. چگونه کار می‌کند

زمانی که اپراتور به دلایل مختلف مانند اختلال در اتصال صندوق به اینترنت و یا دریافت خطا در خوانش کدهای اعتباری، دچار مشکل شود، این نرم‌افزار با اتصال همزمان صندوق و باشگاه مشتریان، کمک می‌کند تا استعلام و برخی دستورات مبتنی بر باشگاه، بدون نیاز مستقیم به پنل باشگاه مشتریان انجام شود.



- دستیار باشگاه مشتریان در دو نسخه ارائه می‌شود :
- **نسخه تحت وب** برای کاربریهایی با سطح پیچیدگی کمتر
- **نسخه ویندوزی** برای کاربریهایی با سطح پیچیدگی بالاتر

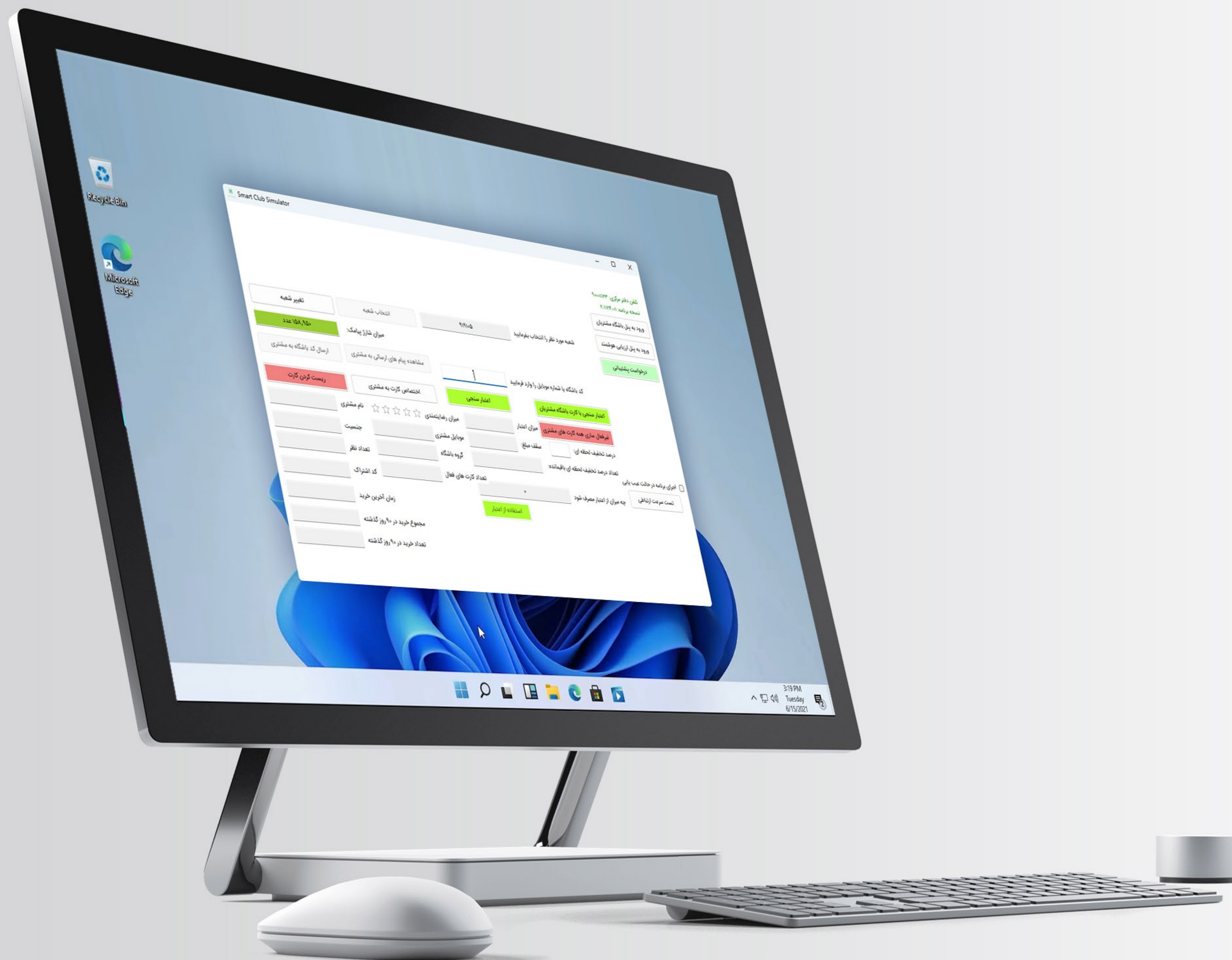


نسخه تحت وب / Web Based /

فعالیت‌هایی که توسط دستیار باشگاه مشتریان انجام می‌شود:

- تحت وب و بدون نیاز به نصب
- بررسی سریع وضعیت مشتری در باشگاه
- ارسال مجدد کد به مشتری
- مشاهده سوابق خرید مشتری
- مشاهده سوابق پیام‌های ارسالی باشگاه به مشتری
- افزایش اعتبار بصورت دستی





نسخه ویندوزی یا سیمولاتور / Simulator /

سیمولاتور نسخه پیشرفته‌تر دستیار باشگاه است و بصورت یک نرم افزار ویندوزی ارائه می‌شود و دارای ویژگی‌ها و امکانات زیر است:

- تمامی قابلیت‌های دستیار باشگاه
- دسترسی سریع به پنل باشگاه مشتریان
- دسترسی سریع به پنل ارزیابی هوشمند
- ثبت درخواست پشتیبانی
- تست وضعیت و سرعت ارتباط
- سیستم خودکار عیب‌یابی
- بررسی پیشرفته وضعیت مشتری
- اتصال به افزونه کارت اعتباری





MULTI BRANCH

باشگاه مشتریان / چند شعبه ای - زنجیره ای /

با کمک این قابلیت، برندهای زنجیره ای می توانند نحوه استفاده از اعتبارهای ایجاد شده را بصورت یکپارچه در تمامی شعب مدیریت کنند. به شکلی که بر اساس استراتژی برند، اعتبارها در شعب مختلف قابل استفاده خواهند

این قابلیت پس از آنکه دومین شعبه را اضافه کنید، فعال می شود. 



PLUGINS

افزونه ها

افزونه ها نوعی از نرم افزار هستند که ویژگی های جدیدی را به نرم افزاری دیگر / اصلی / اضافه می کنند.

کردونه شانس | اتصال به کارت اعتباری



سرویس تکمیلی / افزونه گردونه شانس /

. چه کار می‌کند

گردونه شانس، یک بازی ساده و متصل به باشگاه مشتریان است که به تشویق مشتریان قبلی برای بازگشت و جذب مشتریان جدید کمک می‌کند. لینک این بازی می‌تواند در کمپین‌های بازاریابی، شبکه‌های اجتماعی یا وبسایت استفاده شود.

. چگونه کار می‌کند

کسب و کار می‌تواند بر اساس سیاست‌های خود، جوایزی شامل اعتبارهای نقدی و درصد تخفیف را برای گردونه ایجاد کرده، شانس بردن یک جایزه و تعداد دفعات مجاز استفاده را تعریف کند.

لینک بازی در قالب یک پیام کوتاه ارسال می‌شود. مشتری علاوه بر امتحان شانس خود، می‌تواند با ارسال لینک بازی به دوستان خود، شانس بیشتری برای مشارکت در گردونه شانس بدست آورد.



نمایی از گردونه شانس



”یک بازی سازی بُرد بُرد“



سرویس تکمیلی / افزونه اتصال به کارت اعتباری /

. چه کار می‌کند

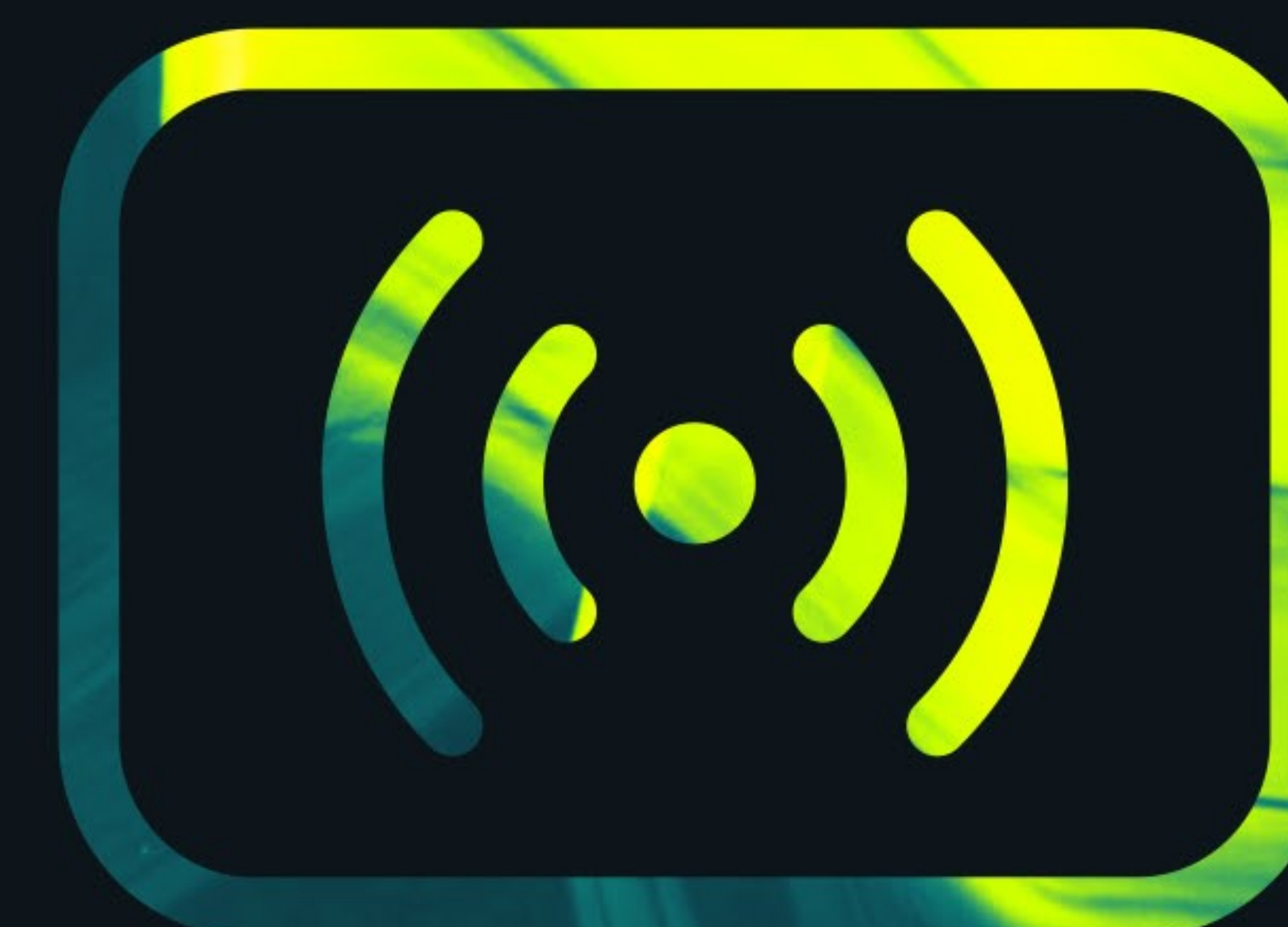
این افزونه، قابلیت احراز هویت افراد در باشگاه مشتریان را به وسیله کارتخوان‌های اعتباری، ممکن می‌کند.

. چگونه کار می‌کند

صاحبان کسب و کار می‌توانند با خرید کارتخوان و **کارت‌های اعتباری** مبتنی بر تکنولوژی RFID، احراز هویت مشتریان در باشگاه مشتریان را به وسیله کارت هم انجام دهند.

ارتباط بین تجهیزات فیزیکی و کارت‌ها با باشگاه مشتریان، توسط نسخه ویندوزی دستیار باشگاه انجام می‌شود.

⚠ تجهیزات مورد نیاز با مشاوره کارشناسان و توسط مجموعه خریداری خواهد شد.



حق اشتراک سرویس / یک ساله /

باشگاه مشتریان هوشمند ۵۱.۰۰۰.۰۰۰ تومان

افزونه گردونه شانس ۱۵.۰۰۰.۰۰۰ تومان

افزونه اتصال به کارت اعتباری ۱۴.۶۰۰.۰۰۰ تومان

مجموع: / باشگاه مشتریان + گردونه شانس / ۶۶.۰۰۰.۰۰۰ تومان

بررسی کنید آیا این سرویس ارزش این سرمایه‌گذاری را دارد؟

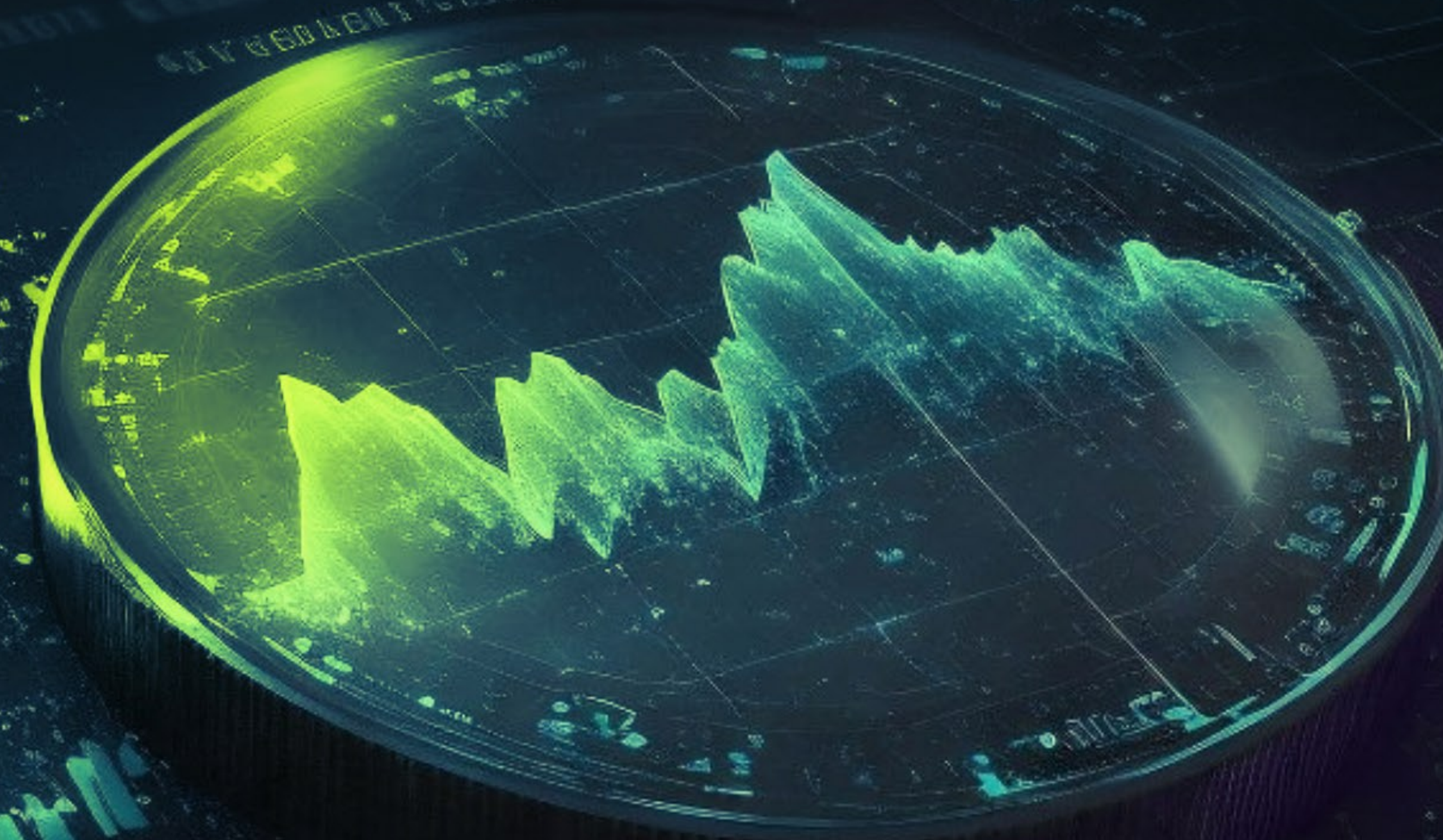
• معادل روزانه ۱۸۱.۰۰۰ تومان

• معادل ماهانه ۵.۵۰۰.۰۰۰ تومان



آمار و گزارشات استفاده از این سرویس / تا اردیبهشت ۱۴۰۵ /

- / ۲۰۰۰ مجموعه / روزانه از این سرویس برای بازگشت مشتریان استفاده می‌کنند.
- مجموع / ۲۳.۳ میلیون نفر / در این سیستم پردازش شده است.
- در این سیستم / ۷۰.۰۰۰ / کمپین بازاریابی برگزار شده است.
- / ۱۶ میلیون نفر / از اعتبارشان استفاده کرده‌اند.
- این سیستم / ۱.۸ میلیون نفر / مشتری از دست رفته را به کسب و کار بازگردانده است.
- مبلغ / ۴.۱ همت / درآمد از بازگشت مشتریان در این سیستم ایجاد شده است.



BOOKING

رزرو و نوبت‌دهی هوشمند



سرویس پایه / رزرو هوشمند /

. چه کار می‌کند

رزرو هوشمند یک ابزار جامع مدیریت و کنترل فرآیند رزرواسیون و نوبت‌دهی است.

. چگونه کار می‌کند

این ابزار از طریق یک نرم‌افزار تحت وب در اختیار مدیران کسب و کار قرار می‌گیرد که به وسیله آن می‌توانند کل فرآیندهای مربوط به ورود، جای‌گذاری و ارتباط با مشتریان را بصورت هوشمند، مدیریت و کنترل کنند.



ورود

جای‌گذاری

ارتباط با مشتریان

•

•

•

مدیریت سه فرآیند:





فرآیند اول / ورود /

ثبت درخواست ورود مشتری به دو روش حضوری و غیرحضوری انجام می‌شود:

رزرو / غیرحضوری /

- اعلام درخواست به میزبان از طریق تلفن
- ثبت درخواست با کمک افزونه رزرو آنلاین

نوبت‌دهی / حضوری /

در حالت حضوری، درخواست مشتری به دو صورت انجام می‌شود:

- اعلام درخواست به میزبان
- با اسکن QR Code نوبت‌دهی و یا استندهای الکترونیکی مجموعه و انجام فرآیند توسط مشتری





مراحل فرآیند ورود



نوع درخواست:

• غیر حضوری
کاربرد / رزرواسیون /

• حضوری
کاربرد / نوبت‌دهی /

نحوه ثبت درخواست:

- از طریق تلفن
- بصورت آنلاین

نحوه ثبت درخواست:

- از طریق میزبان
- مکانیزه توسط مشتری

فضای اختصاصی VIP

ساعت ۲۲:۰۰
تعداد ۱۰ نفر
مناسبت سالگرد ازدواج

میز شماره T1 و T2

ساعت ۲۲:۰۰
تعداد ۸ نفر
مناسبت تولد



میز شماره XL7

ساعت ۱۸:۰۰
تعداد ۷ نفر
مناسبت دورهمی

میز شماره A4

ساعت ۲۰:۰۰
تعداد ۴ نفر
مناسبت قرار کاری

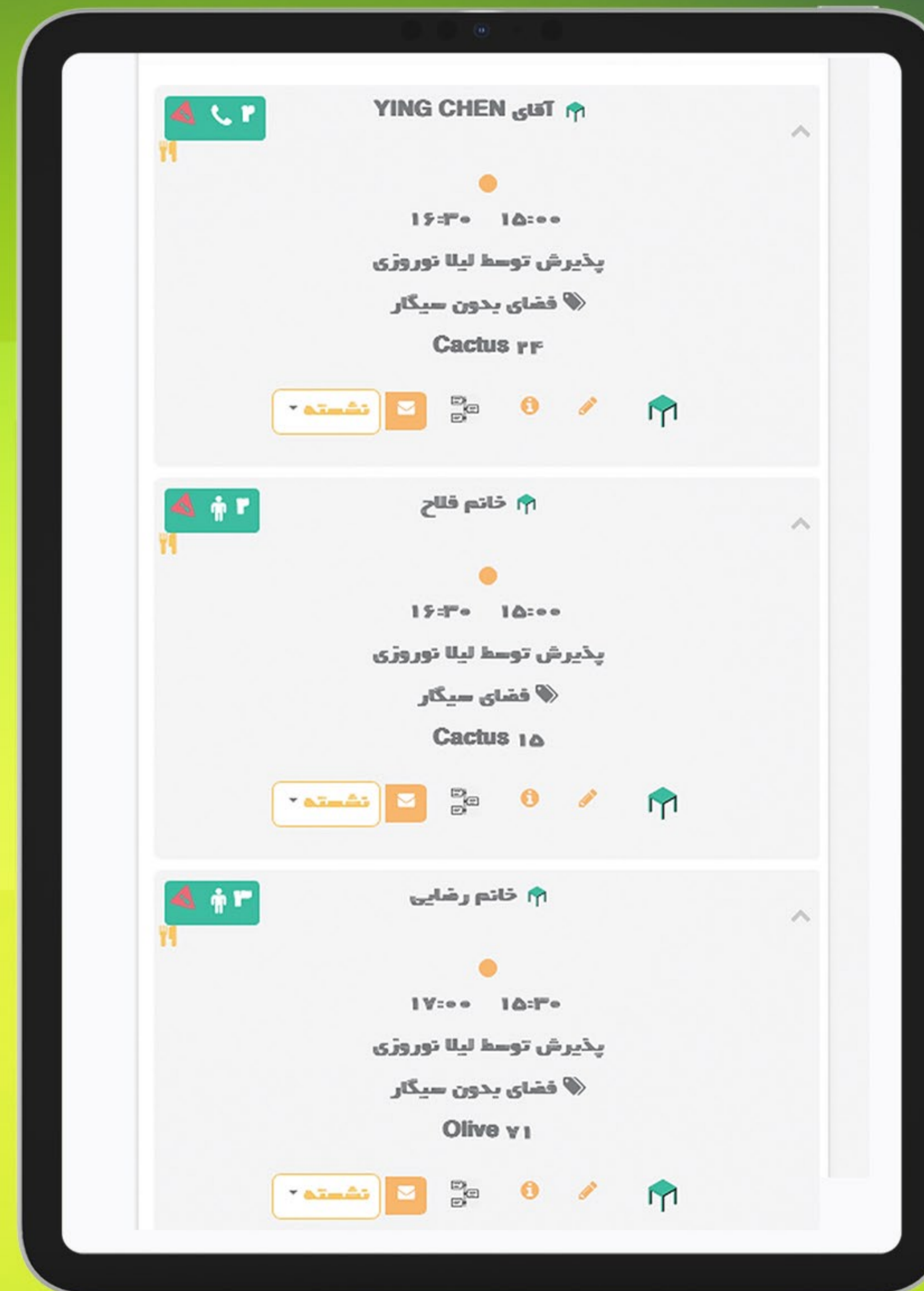
فرآیند دوم / جایگذاری /

در این مرحله تمامی درخواست‌های مشتریان جمع‌آوری و بصورت فیلتر شده در یک لیست هوشمند نمایش داده می‌شوند. سپس می‌توان با کمک میزبان یا بصورت هوشمند، فرآیند جایگذاری و استقرار مشتری را از لحظه ورود تا پایان زمان آماده‌سازی مجدد، مدیریت کرد.



قابلیت‌های لیست هوشمند

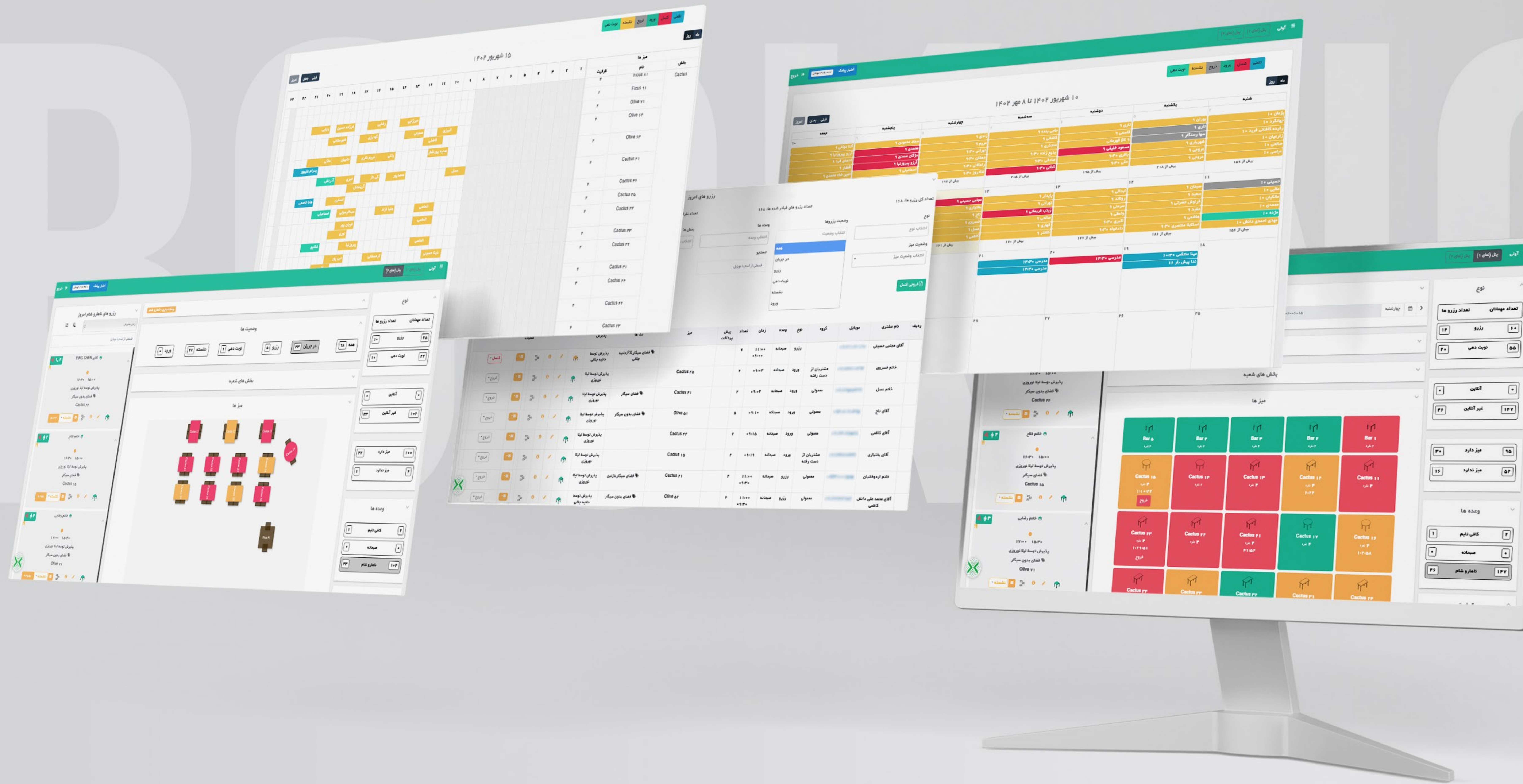
- ارتباط با مشتری
- تغییر وضعیت مشتری
- کنترل اطلاعات و ارتباطات مالی
- جزئیات و ویرایش درخواست
- مشاهده اطلاعات مشتری
- مشاهده پیام‌های ارسالی به مشتریان
- چاپ و تحویل سررسید رزرواسیون
- اختصاص میز



تمامی درخواست‌های ورود با توجه به زمانبندی ثبت شده، بصورت یک لیست هوشمند برای میزبان نمایش داده می‌شود.



میزبان با کمک لیست هوشمند و نمایه‌های متفاوت اقدام به اختصاص میز می‌کند.
نحوه اختصاص میزها، با توجه به ظرفیت، چیدمان سالن و سیاست‌گذاری مدیران، شخصی‌سازی می‌شود.





فرآیند سوم / ارتباط با مشتریان /

در تمامی مراحل رزرو از ثبت درخواست تا خروج از مجموعه، سیستم بصورت خودکار با مشتری در تعامل است. این ارتباط با ارسال پیام در مراحل مختلف انجام می‌شود:

- **اطلاع‌رسانی پیامکی:** اطلاع‌رسانی ثبت درخواست و یادآوری سررسید نوبت استفاده و لینک صفحه تعاملی
- **صفحه تعاملی:** تعامل با رستوران، استعلام وضعیت و دریافت هشدارها



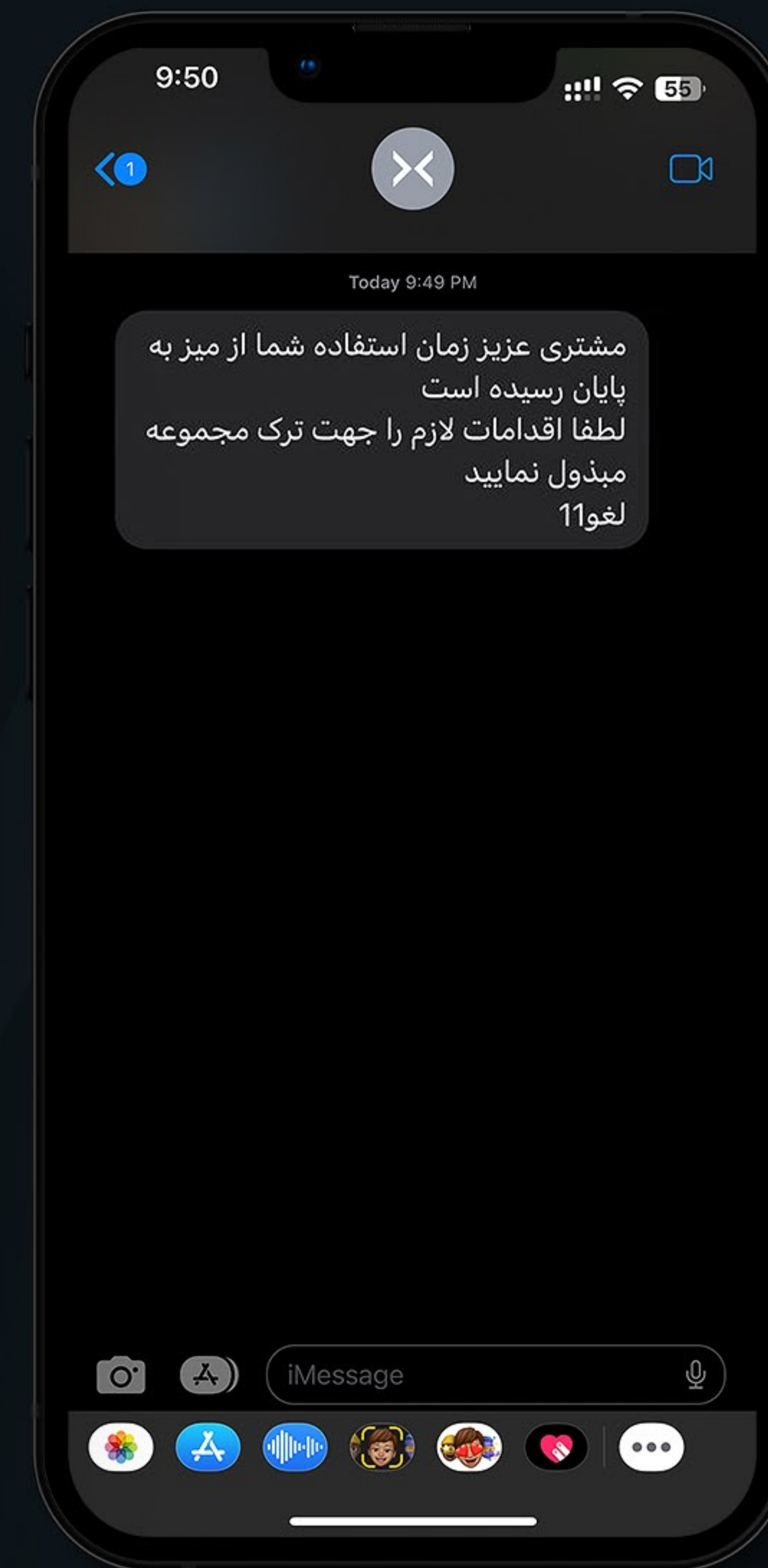
نمونه پیام‌های ارسالی



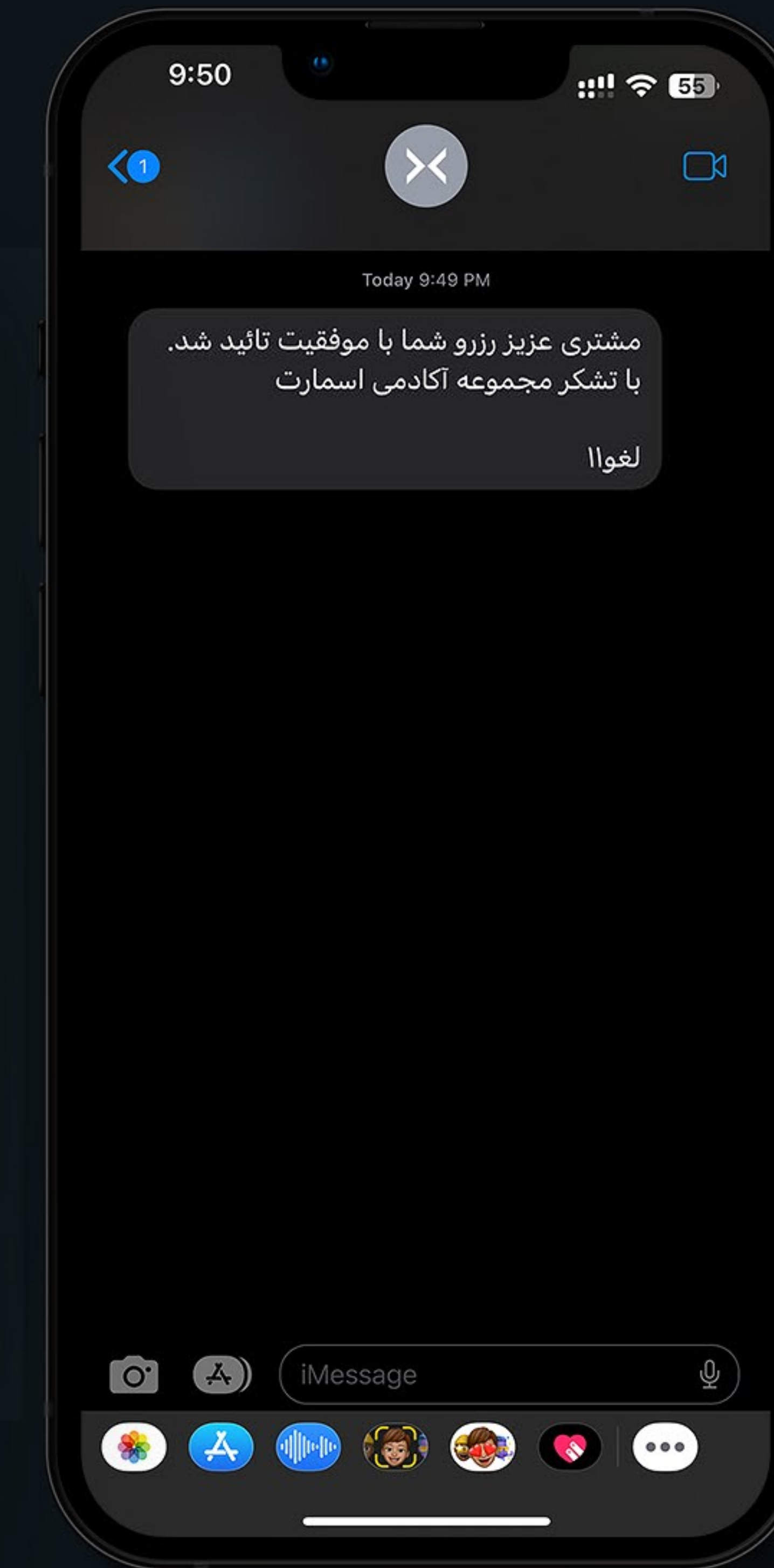
لینک پلتفرم هوشمند



تاییدهای پیامکی



یادآوری و اطلاع‌رسانی



ثبت درخواست



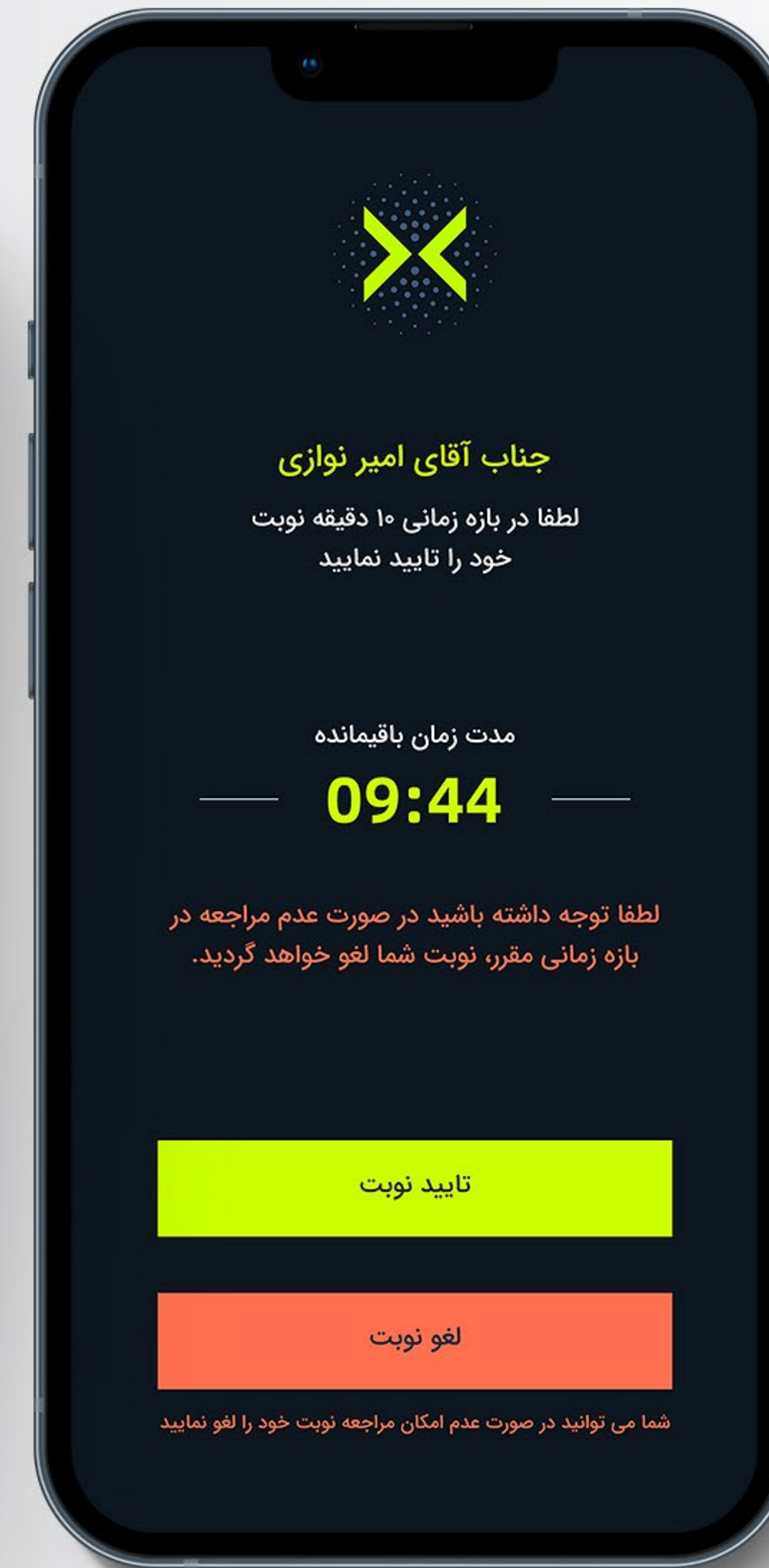
پلتفرم هوشمند تعاملی



مدت زمان حضور



نگهداری زمان



زمانبندی تأیید نوبت

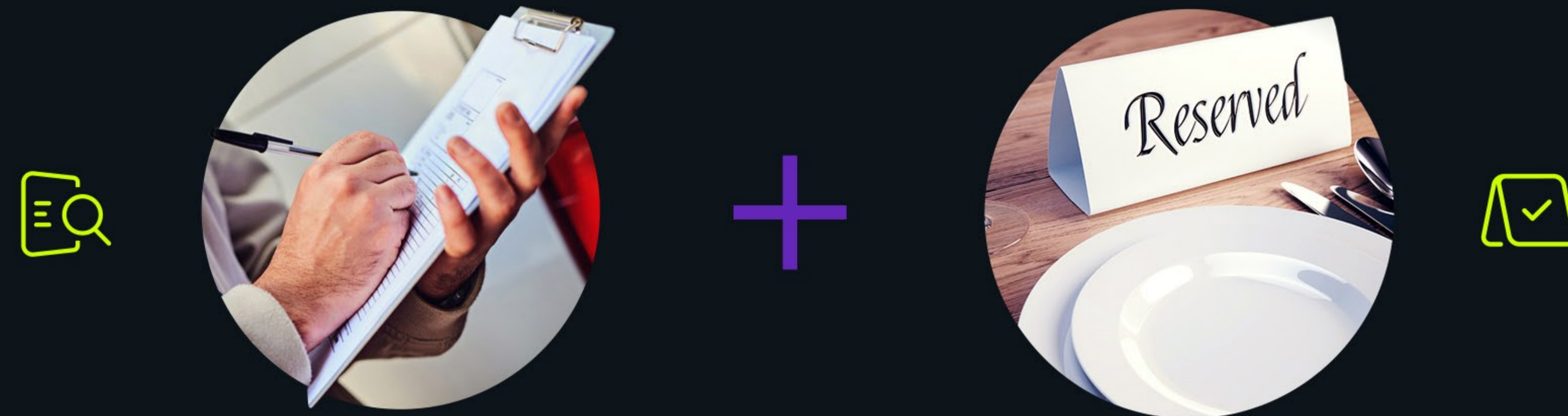


اطلاعات صف



فرآیندهای پس از خروج مشتری

ارتباط با ارزیابی هوشمند



در صورت استفاده مجموعه از سرویس ارزیابی هوشمند، **اتصال شماره اخذ شده به فاکتور** رزرو کننده بصورت خودکار انجام می شود این امر موجب می شود که **لینک نظرسنجی** بصورت خودکار برای مشتری ارسال و **فرآیند ارزیابی** بصورت خودکار انجام شود.

در صورت فعال بودن سرویس ارزیابی هوشمند، فرآیندهای بالا بصورت خودکار فعال خواهند بود. 

فرآیندهای پس از خروج مشتری

ارتباط با باشگاه مشتریان هوشمند



استفاده از اعتبار باشگاه مشتریان

مشتری می‌تواند در فرآیند رزرو، از اعتبار موجود در باشگاه استفاده کند. همینطور سابقه و تاریخچه خرید مشتری و گروهی که در آن قرار دارد، برای میزبان قابل مشاهده است.

عضوگیری مشتری در باشگاه مشتریان

در صورتی که درخواست دهنده رزرو عضو باشگاه مشتریان نباشد، سیستم بصورت خودکار فرآیند ثبت اطلاعات مشتری جدید را در باشگاه مشتریان انجام می‌دهد.

شناسایی مشتری در هنگام ورود مجدد

هنگام ورود مجدد مشتری، اطلاعات او به همراه گروهی که در آن قرار دارد، برای صندوقدار نمایش داده می‌شود.

- در صورت استفاده مجموعه از باشگاه مشتریان هوشمند، امکانات جدیدی برای مشتری و صاحب کسب و کار به وجود می‌آید:
-
-

در صورت فعال بودن سرویس باشگاه مشتریان هوشمند، فرآیندهای مذکور بصورت خودکار فعال خواهند بود. ⚠️

PLUGINS

افزونه ها

افزونه ها نوعی از نرم افزار هستند که ویژگی های جدیدی را به نرم افزاری دیگر / اصلی / اضافه می کنند.

یکپارچگی با صندوق | رزرو آنلاین | پیش پرداخت آنلاین

سرویس تکمیلی / ارتباط با صندوق فروشگاهی /

. چه کار می‌کند

رزرو هوشمند قابلیت یکپارچگی با صندوق فروشگاهی سپیدز را دارد. این امر، سهولت انجام امور مالی، یکپارچگی میزها در هر دو نرم‌افزار و اتصال منو به نرم‌افزار رزرو را در پی خواهد داشت.

. چگونه کار می‌کند

با اتصال سیستم رزرو به صندوق فروشگاهی، پیش‌پرداخت مشتری بصورت خودکار روی فاکتور موجود در صندوق محاسبه خواهد شد. تمامی اطلاعات مربوط به پرداخت شامل تسویه کامل و پیش‌پرداخت بصورت تفکیک شده در صندوق قابل مشاهده است.

در این اتصال، تمامی میزهای تعریف شده در نرم‌افزار سپیدز، با نمایه میزها در داشبورد رزرو هوشمند، یکپارچه بوده و قابل مشاهده هستند.

منوی رستوران در داشبورد رزرو میزبان قابل مشاهده است و می‌تواند در جزئیات رزرو، پیش‌سفارش را اضافه کند. همچنین در صورت وجود، سوابق مشتری برای میزبان نمایش داده خواهد شد.





SMARTEX ... مزایای یکپارچگی با صندوق فروشگاهی سپیدز ... سپیدز

/ اتصال منو به نرم افزار رزرو /

سیستم رزرو، با منوی تعریف شده در صندوق فروشگاهی سپیدز یکپارچه شده و در داشبورد قابل مشاهده است.

این امر به میزبان کمک می‌کند تا هنگام ثبت سفارش، با مشاهده منو، **پیش سفارش مشتری** را دریافت و به عنوان جزئیات رزرو اضافه کند.

/ یکپارچگی میزها /

در این اتصال نمایه میزها در هر دو نرم افزار یکپارچه هستند. در فرآیند رزرو، میز مورد نظر در دو نرم افزار به صورت همزمان در ۴ وضعیت تعریف می‌شود.

• خالی	• وضعیت
• رزرو شده	• میزها:
• در حال آماده سازی	
• نشسته	

/ سهولت انجام امور مالی /

پیش پرداخت‌های دریافت شده در سیستم رزرو، بصورت همزمان و آنی در سیستم صندوق فروشگاهی سپیدز ثبت شده و از مبلغ نهایی فاکتور کسر می‌شود.

همچنین گزارشات مربوط به پرداخت، **در هر دو سیستم** قابل مشاهده است.

integration

سرویس تکمیلی / افزونه رزرو آنلاین /

. چه کار می‌کند

افزونه رزرو آنلاین، امکانی است که به ابزار رزرو هوشمند اضافه می‌شود و قابلیت ثبت درخواست رزرو بصورت آنلاین از وبسایت را فراهم می‌کند.

. چگونه کار می‌کند

- قرارگیری لینک در وبسایت
- قرارگیری لینک در شبکه‌های اجتماعی
- برای رزرو آنلاین، یک لینک در اختیار مجموعه قرار می‌گیرد. این لینک به شیوه‌های زیر قابل استفاده خواهد بود:

با کلیک روی لینک رزرو آنلاین، مشتری به صفحه مورد نظر هدایت شده و فرآیند رزرو انجام و درخواست رزرو نهایی می‌شود.

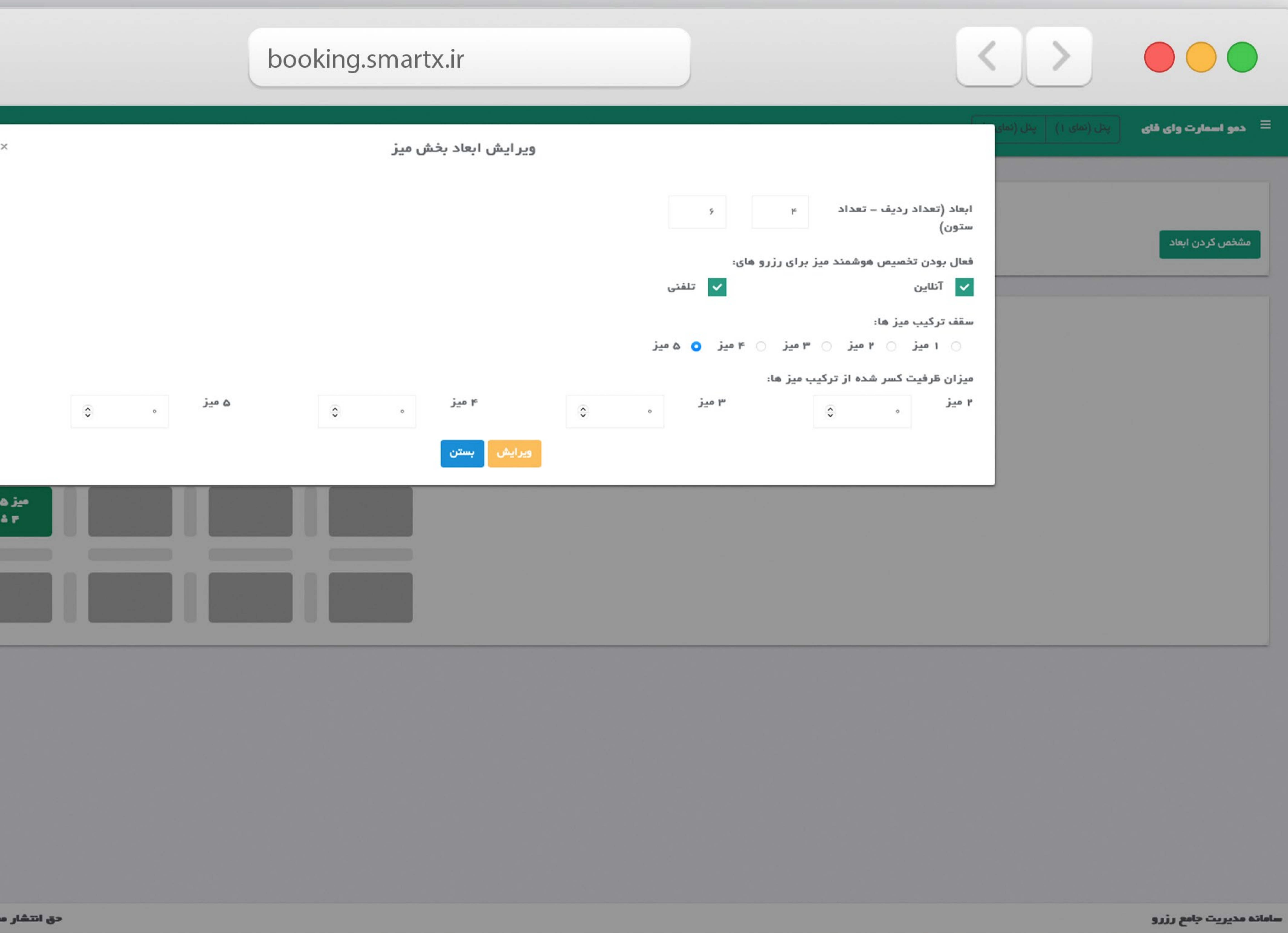


فرآیند آنلاین رزرو



با کمک لینک رزرو آنلاین، مشتری به صفحه رزرو هدایت شده، ثبت نام کرده و زمان و جزئیات مورد نظر خود را ثبت می کند. سیستم بصورت هوشمند و با توجه به نوع درخواست / مانند حضور در فضای باز / ساعات حضور پیشنهادی را نمایش می دهد.

مشتری پس از ثبت رزرو، به صفحه پرداخت مشتری هدایت می شود، سپس پرداخت را انجام داده و رزرو را نهایی می کند.



سیستم هوشمند اختصاص میزها

این سیستم تنها در فرآیند رزرو آنلاین انجام می‌شود. در فرآیند رزرو آنلاین، علاوه بر اختصاص دستی میزها توسط میزبان، این قابلیت وجود دارد که سیستم بصورت خودکار و بسته به سیاست های مجموعه در میزان ظرفیت رزرو و قوانین تغییر چیدمان، میز مناسب را به مشتری اختصاص دهد.

سیستم با در نظر گرفتن تمامی درخواستها، بصورت خودکار بهینگی اختصاص میزها را تشخیص داده و مدیریت آنها را انجام می‌دهد.



سرویس تکمیلی / افزونه پیش‌پرداخت /

. چه کار می‌کند

افزونه پیش‌پرداخت، قابلیت دریافت مبلغ پیش‌پرداخت از درخواست کننده را ایجاد می‌کند.

. چگونه کار می‌کند

مجموعه با توجه به سیاست‌های خود، می‌تواند مبلغی را به عنوان پیش‌پرداخت برای هر نفر تعیین کند. پس از ثبت درخواست رزرو، جمع مبالغ پیش‌پرداخت به ازای هر نفر، بصورت یک لینک پرداخت برای درخواست کننده ارسال شده و پرداخت می‌شود.

این امکان وجود دارد که مجموعه در مواردی که تشخیص می‌دهد، مبلغ پیش‌پرداخت را بصورت دستی تعیین و بصورت لینک برای درخواست کننده ارسال نماید.





گزارشات مالی و فاکتور رزرو

سیستم رزرو، تمامی گزارشات مالی مربوط به رزرو را بصورت مستقل نمایش داده و فاکتورهای صادر شده را برای مشتری ارسال می‌کند.

در صورت وجود ارتباط نرم‌افزار با صندوق فروشگاه‌های سپیدز، مبالغ پیش‌پرداخت در انتهای میزبانی، بصورت خودکار از فاکتور نهایی کسر و مابقی مبلغ دریافت می‌شود.



حق اشتراک سرویس / یک ساله /

• رزرو و نوبت‌دهی ۵۲.۸۰۰.۰۰۰ تومان

• افزونه یکپارچگی با صندوق ۶.۶۴۰.۰۰۰ تومان

هزینه استفاده از افزونه‌ها / برای افزونه‌های زیر حق اشتراک سالیانه وجود ندارد /

برای استفاده از افزونه‌ها، نیاز به پرداخت هزینه راه‌اندازی درگاه و هزینه هر بار استفاده خواهد بود:

هزینه راه‌اندازی درگاه پرداخت اختصاصی رستوران

• افزونه پیش‌پرداخت ۶.۲۰۰.۰۰۰ تومان

• افزونه رزرو آنلاین ۱۷.۳۰۰.۰۰۰ تومان

هزینه استفاده

• افزونه پیش‌پرداخت / به ازای هر پیش‌پرداخت / ۱۰.۰۰۰ تومان

• افزونه رزرو آنلاین / به ازای هر رزرو / ۱۰.۰۰۰ تومان

دریافت مبلغ در افزونه پیش‌پرداخت، به سیاست‌های مدیر بستگی دارد.

در استفاده از سرویس رزرو آنلاین، انجام پیش‌پرداخت برای مشتری ضروری است.

با خرید افزونه رزرو آنلاین، نیازی به پرداخت هزینه افزونه پیش‌پرداخت نخواهد بود.

در هر بار پرداخت، هزینه استفاده به صورت تسهیمی و در لحظه پرداخت، کسر شده و مابقی به حساب کسب و کار واریز می‌شود.

-
-
-
-

شرایط استفاده :



آمار و گزارشات استفاده از این سرویس / تا اردیبهشت ۱۴۰۵ /

- / ۱۰۱ مجموعه / روزانه از این سرویس استفاده می‌کنند.
- مجموع / ۱.۵۷۰.۰۰۰ رزرو / در این سیستم پردازش شده است.
- تا کنون / ۷.۲۳۴.۰۰۰ نفر / در این سیستم رزرو ثبت کرده‌اند.



ایفای

وای فای هوشمند



سرویس پایه / وای فای هوشمند /

. چه کار می‌کند

وای فای هوشمند ابزاری برای مدیریت، کنترل و بازاریابی روی اینترنتی است که از طریق وای فای به مشتریان و کاربران ارائه می‌شود.

. چگونه کار می‌کند

مکان‌هایی که قصد اشتراک‌گذاری **اینترنت رایگان** را در محیط خود دارند می‌توانند با کمک این ابزار هوشمند و بدون نیاز به دانش تخصصی در حوزه شبکه‌های کامپیوتری، اشتراک‌گذاری اینترنت خود را سیاست‌گذاری و به **جمع‌آوری اطلاعات کاربردی از کاربران** بپردازند.



نحوه عملکرد وای فای

در مرحله اول نیاز است سخت‌افزاری جدید / روتر برد میکروتیک / میان اینترنت ورودی مجموعه و کاربران استقرار یابد.

بعد از نصب و راه‌اندازی سخت‌افزار، مدیران می‌توانند سیاست‌گذاری های اتصال را تعیین کرده و پس از آن مشتریان می‌توانند مطابق با مراحل زیر از اینترنت استفاده کنند.



modem
/ Internet Provider /



mikrotik
/ Router Board /



کاربر ویژه
. مدیران و مشتریان دائمی



کاربر جدید
. مشتریان جدید و تازه وارد



کاربر مشکوک
. افرادی با استفاده نامتعارف



کاربر غیرمجاز
. همانند همسایگان



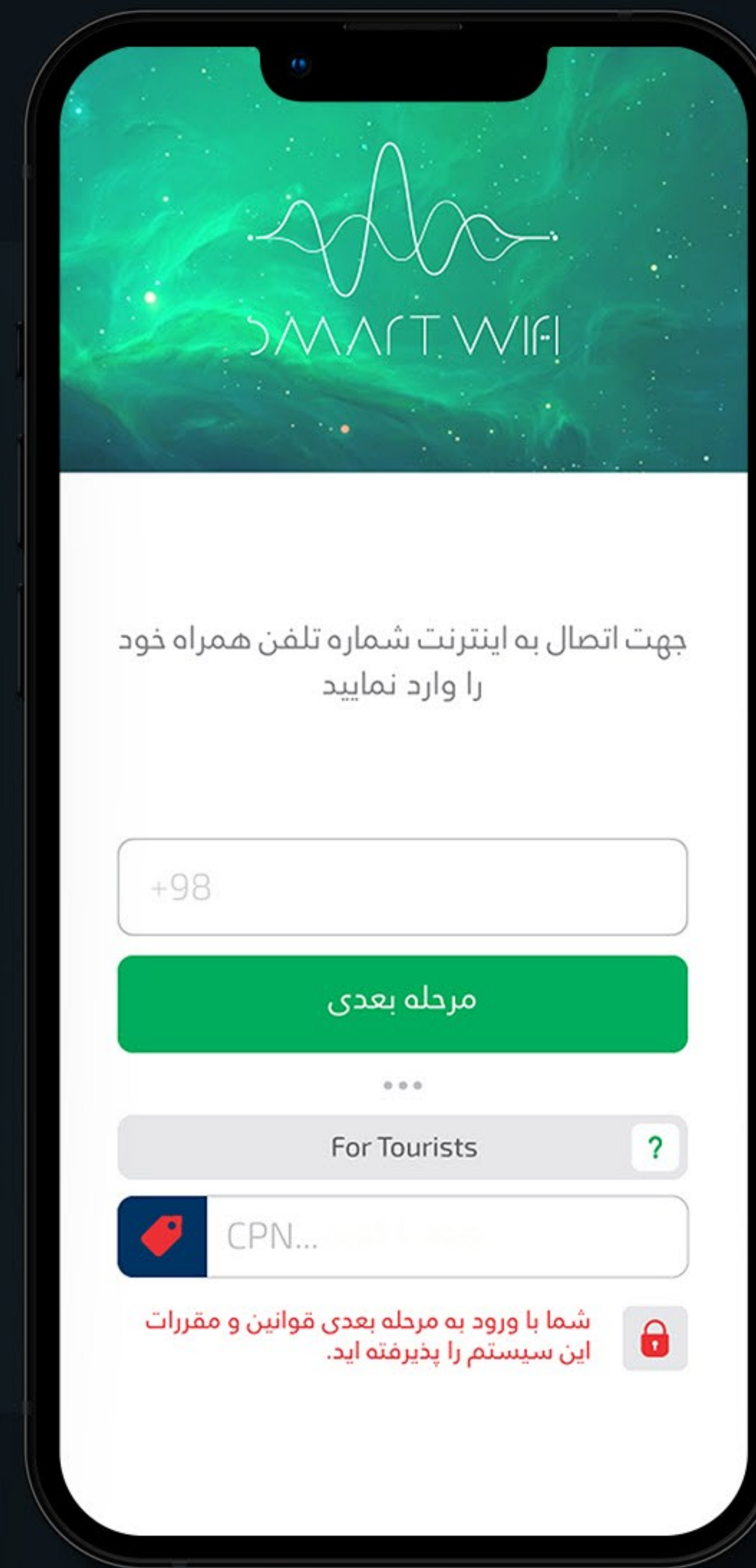
مشتریان از لیست وای فای رایگان را انتخاب می‌کنند. در این مرحله نیاز است به جهت احراز هویت شماره موبایل خود را وارد کنند.



The image shows a registration form for Smart WiFi. At the top, there is a logo with a green waveform and the text 'SMART WIFI'. Below the logo, the heading 'تکمیل مشخصات' (Complete details) is followed by two input fields: 'نام و نام خانوادگی' (Name and family name) and 'کدملی' (National ID). Underneath, the 'تاریخ تولد' (Date of birth) section includes three dropdown menus for day (14), month (اسفند), and year (1395). There are also two buttons for gender: 'مؤنث' (Female) and 'مذکر' (Male). A blue button with a phone icon contains the number '+989129411790'. At the bottom, there are two green buttons: 'مرحله بعدی' (Next step) and 'بازگشت' (Back).

جمع‌آوری اطلاعات کاربردی

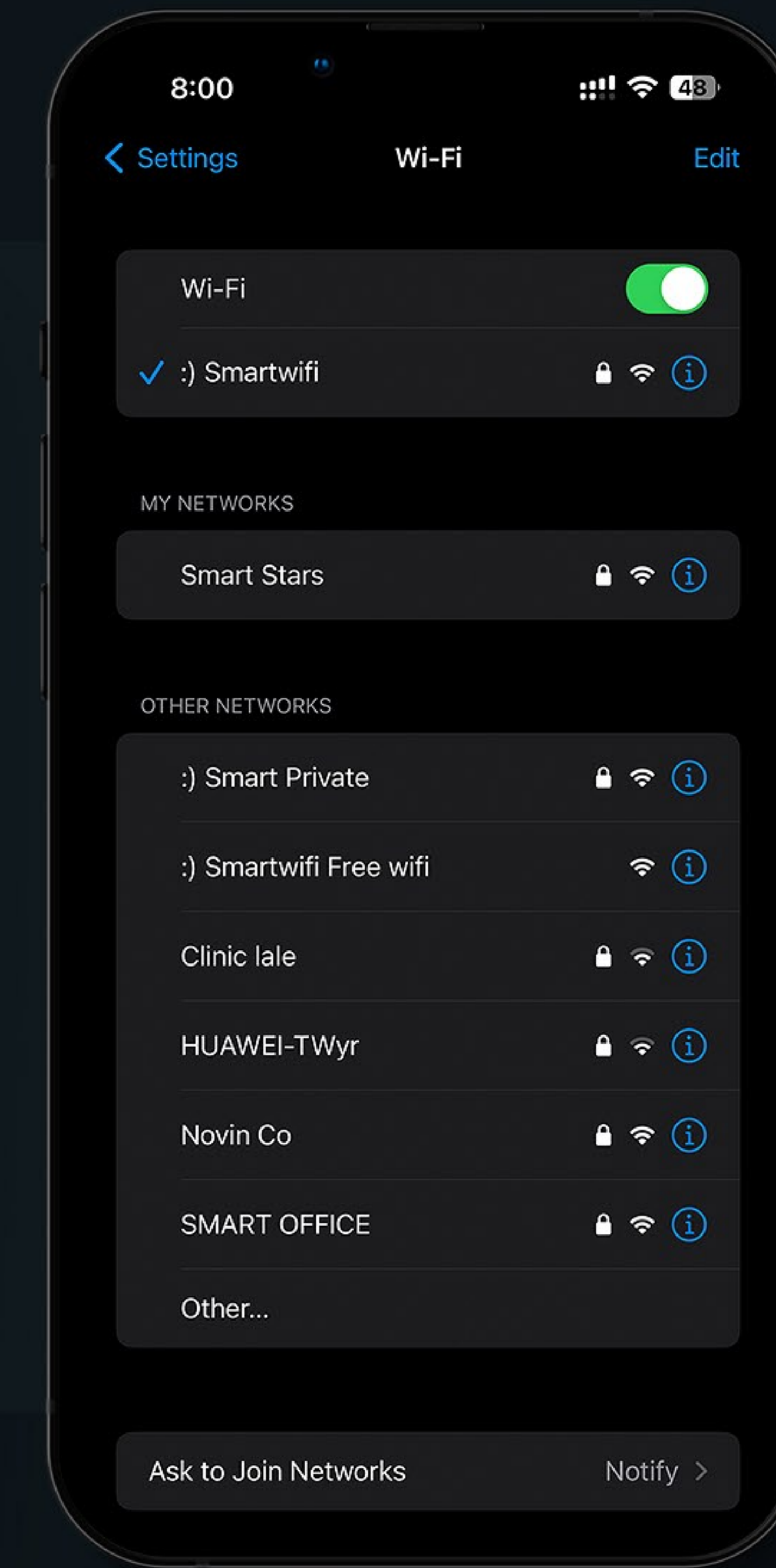
03



The image shows a verification screen for Smart WiFi. It features a green header with the 'SMART WIFI' logo. The main text asks the user to 'جهت اتصال به اینترنت شماره تلفن همراه خود را وارد نمایید' (Enter your mobile phone number to connect to the internet). Below this is an input field with '+98' on the left. A prominent green button labeled 'مرحله بعدی' (Next step) is centered. Below it are three dots and a button labeled 'For Tourists' with a question mark. At the bottom, there is a field for 'CPN...' and a red lock icon with a warning message: 'شما با ورود به مرحله بعدی قوانین و مقررات این سیستم را پذیرفته اید.' (By entering the next step, you accept the terms and conditions of this system).

اخذ شماره همراه کاربر

02



The image shows an iPhone's Wi-Fi settings screen. At the top, the time is 8:00 and the battery is at 43%. The 'Wi-Fi' toggle is turned on. Under 'MY NETWORKS', 'Smartwifi' is selected with a checkmark. Below that, under 'OTHER NETWORKS', several networks are listed: 'Smart Private', 'Smartwifi Free wifi', 'Clinic lale', 'HUAWEI-TWyr', 'Novin Co', 'SMART OFFICE', and 'Other...'. At the bottom, there are options for 'Ask to Join Networks' and 'Notify'.

امکان دسترسی ساده

01



مشتریان در لحظه انتظار به
صفحه مورد نظر شما هدایت می



instagram



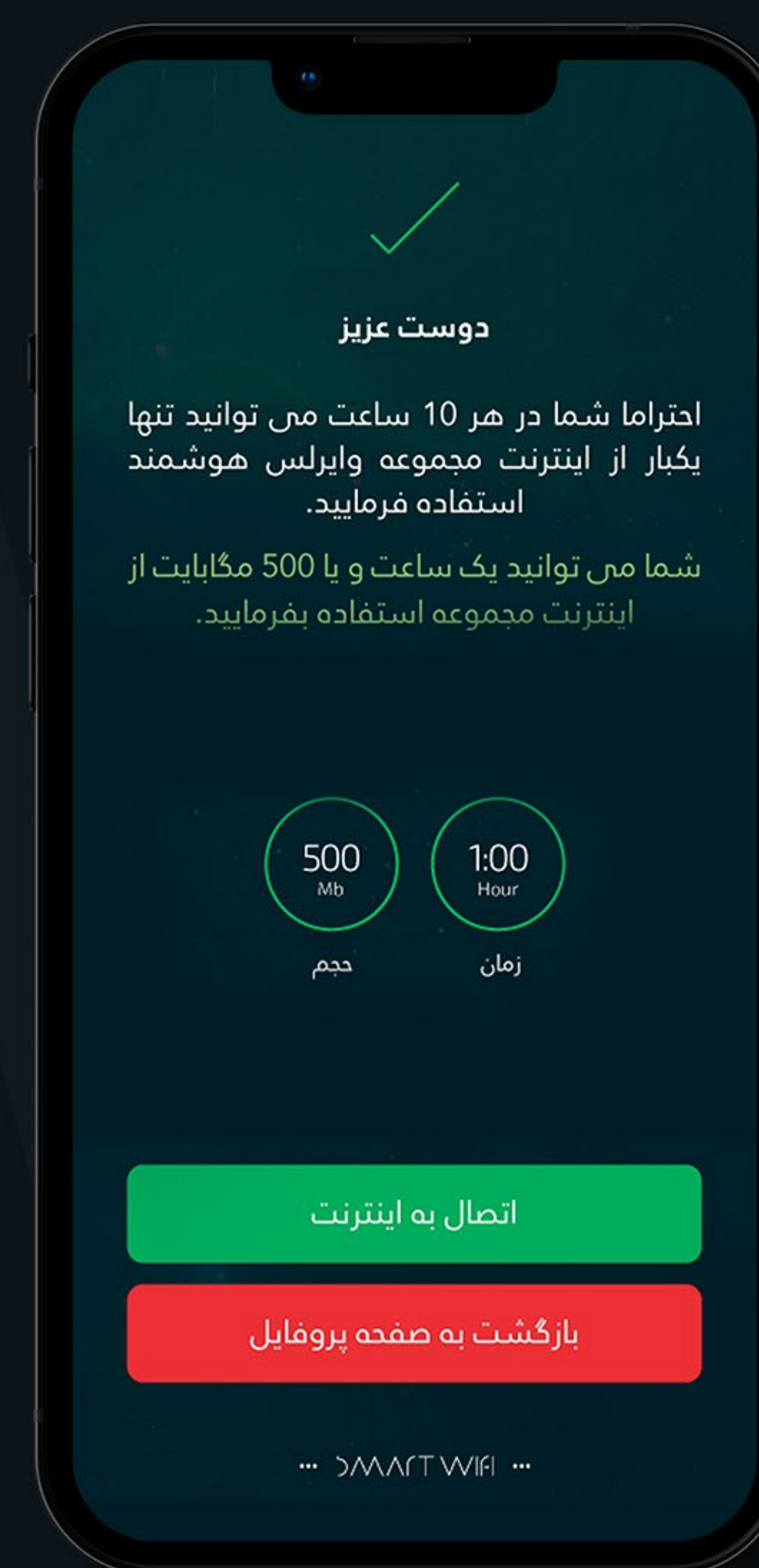
digital menu



website

افزایش مشارکت در بازاریابی دیجیتالی

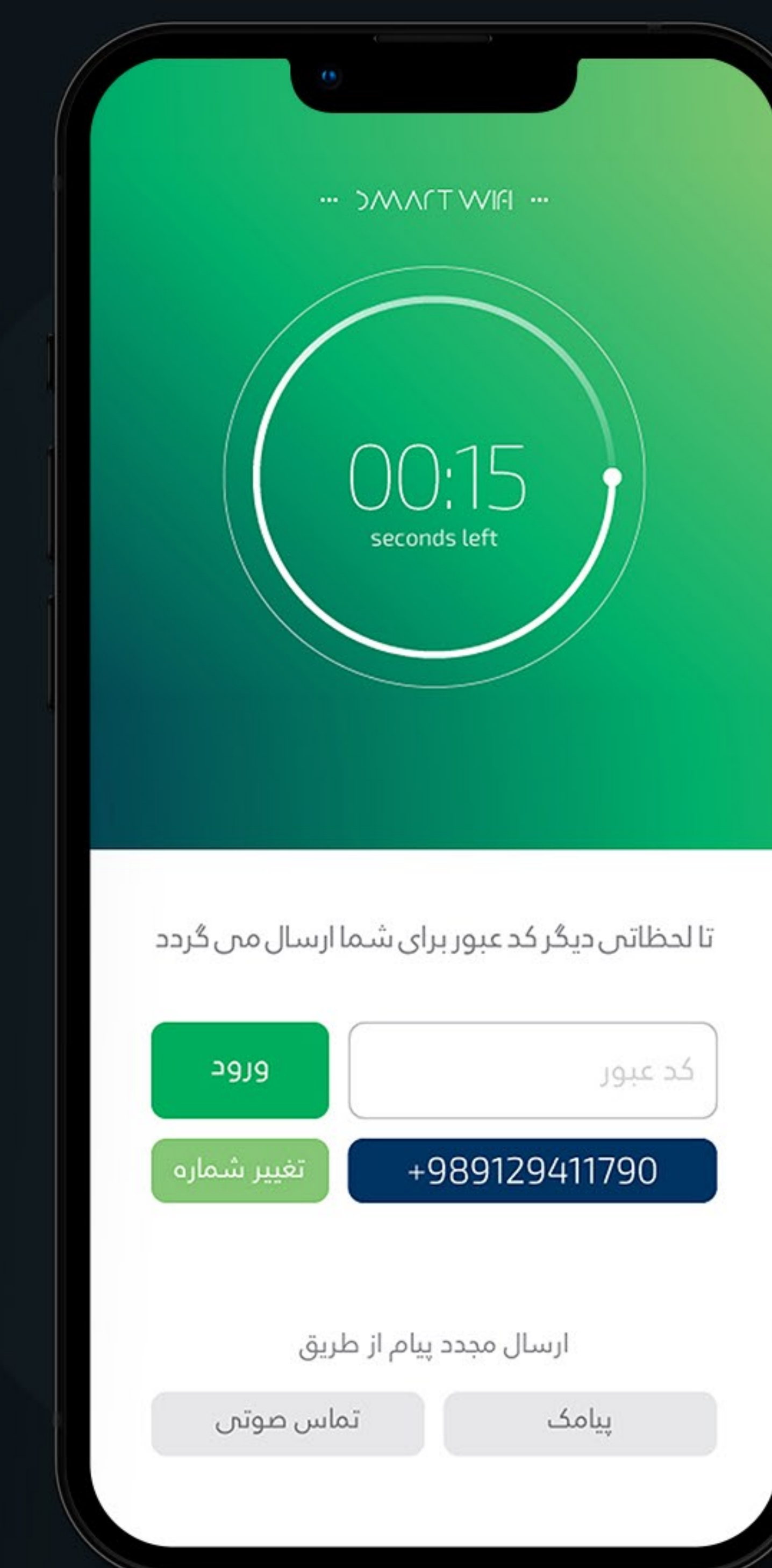
میزان و زمان استفاده از اینترنت
به مشتریان اعلام می‌شود.



سیستم کنترلی هوشمند

05

کد احراز هویت برای شماره موبایل
وارد شده پیامک می‌شود.



احراز هویت دو مرحله‌ای

04



سیستم احراز هویت هوشمند / Smart Verification /

مشتریان با یکبار احراز هویت، در دفعات بعدی بصورت خودکار شناسایی شده و به وای‌فای متصل می‌شوند. به این شکل، دیگر نیازی به ثبت نام مجدد وجود نخواهد داشت.

وای‌فای هوشمند تا کنون بیش از ۳ میلیون / کاربر یکتا را احراز هویت و به اینترنت رایگان مجموعه، متصل کرده است.

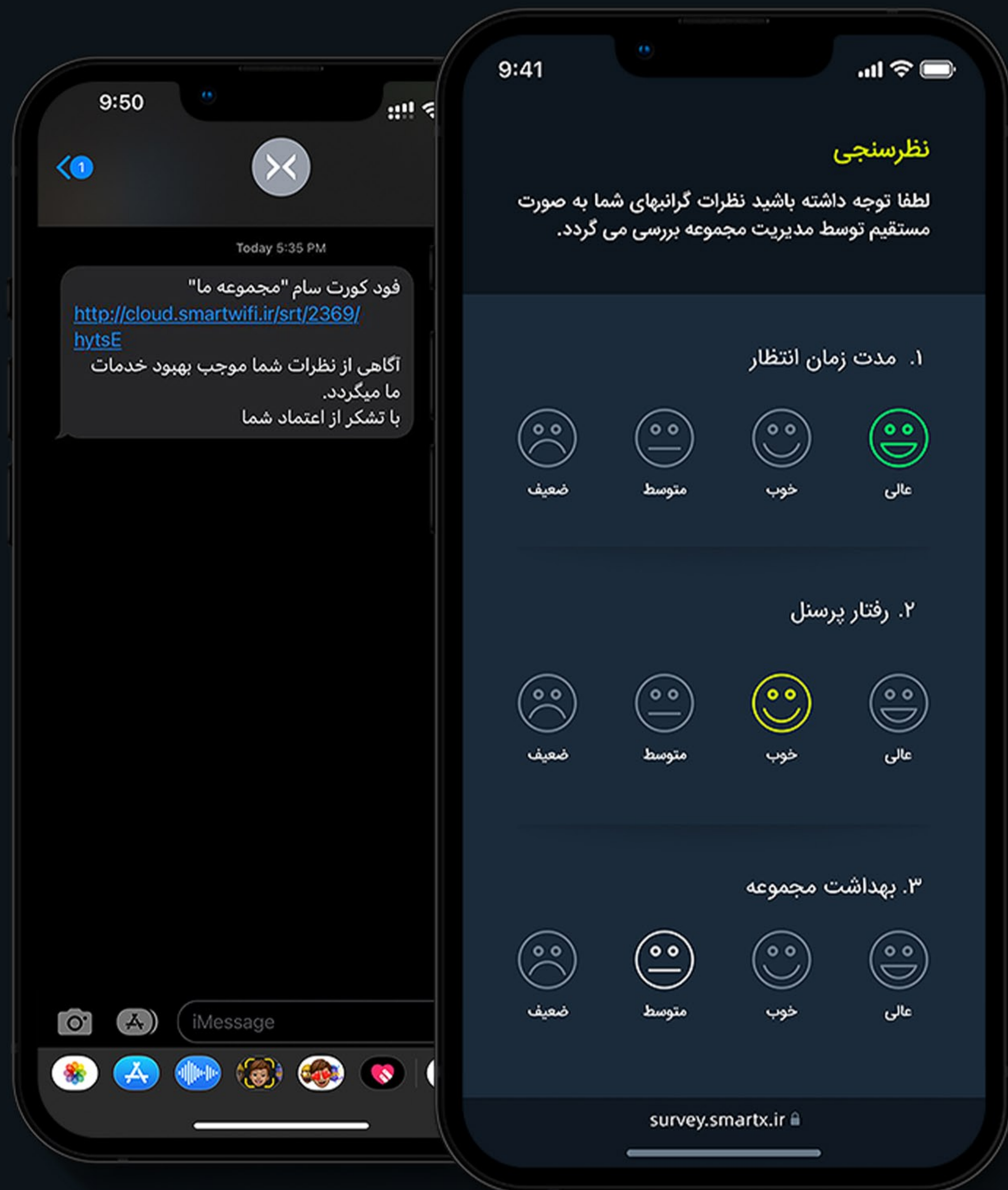


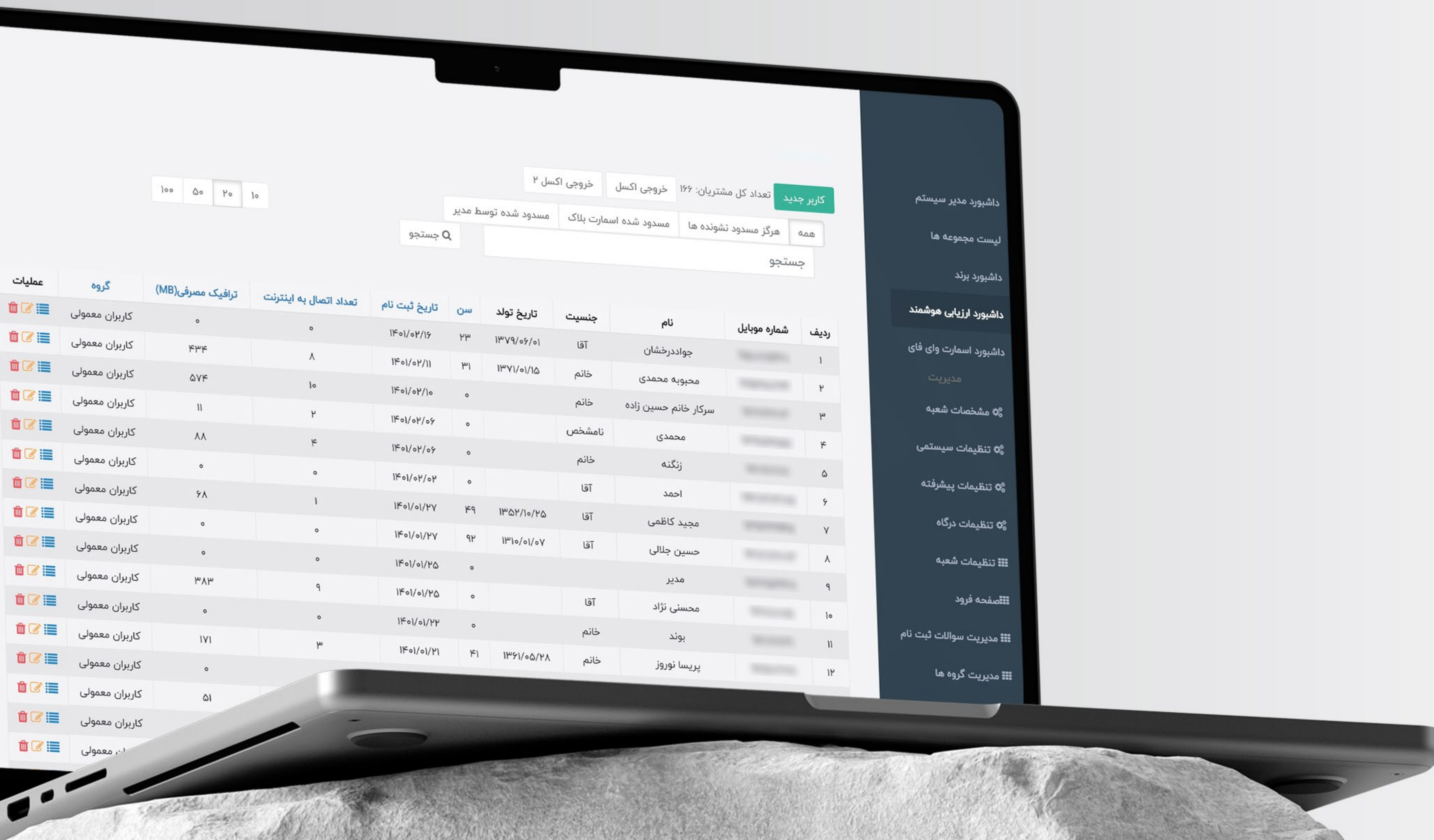
” سیستم شناسایی سریع و یکپارچه “



ارسال پیامک نظرسنجی / Survey SMS

این سرویس نرم‌افزاری به کاربرانی که به اینترنت مجموعه متصل شده‌اند یک دعوتنامه نظرسنجی عمومی ارسال کرده و سپس نتایج نظرسنجی را در قالب گزارش ارائه و هشدارهای لازم در خصوص نارضایتی را به مدیر ارسال می‌کند.





این نرم افزار چگونه مدیریت می شود؟

تمام عملیات مربوط به :

- سیاست گذاری ها
- گزارشات اتصال کاربران
- تعیین استراتژی ها

در داخل پنل مدیریت صورت می گیرد.

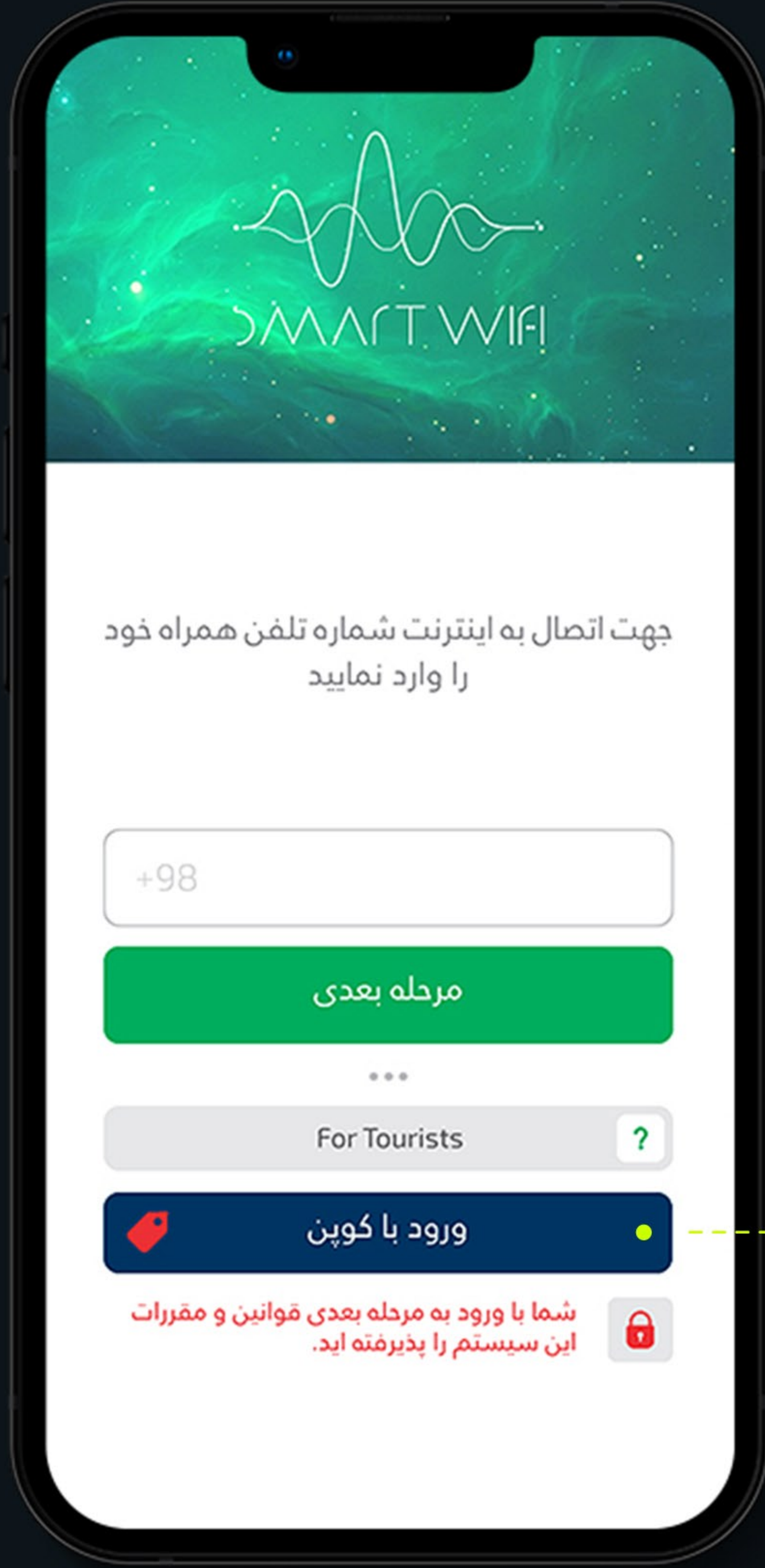


PLUGINS

افزونه ها

افزونه ها نوعی از نرم افزار هستند که ویژگی های جدیدی را به نرم افزاری دیگر / اصلی / اضافه می کنند.

کوپن



ورود با کوپن

CPN...

سرویس تکمیلی / افزونه کوپن وای فای /

با کمک این افزونه می‌توان برای ورود به اینترنت کوپن‌های هوشمند تعریف کرد. این روش برای هتل‌ها و یا مجموعه‌هایی که تمایل دارند اینترنت را بصورت اعتباری و با کمک یک کد اختصاصی مدیریت کنند کاربردی است.

این نرم افزار قابلیت‌های مختلفی را برای احراز هویت کاربران و مدیریت اینترنت دارد که نیاز است در مورد آن بصورت تخصصی از کارشناسان فروش شرکت مشاوره دریافت کنید.



حق اشتراک سرویس / یک ساله /

۱۰ کاربر همزمان ۲۱.۰۰۰.۰۰۰ تومان

۳۰ کاربر همزمان ۳۵.۵۰۰.۰۰۰ تومان

۸۰ کاربر همزمان ۵۱.۹۰۰.۰۰۰ تومان

افزونه کوپن وای فای ۸.۱۹۰.۰۰۰ تومان

- برای انتخاب نوع سرویس و خرید سخت افزارهای مورد نیاز از کارشناسان فروش شرکت مشاوره دریافت کنید.



- استراتژی مدیران در خصوص ارائه اینترنت رایگان نقش مهمی در این تصمیم ایفا می کند.



خلاصه‌ای از دستاوردهای / Smart Wifi /

از سال ۱۳۹۵ نسخه اول این نرم‌افزار را در اولین رستوران پیاده‌سازی کردیم. این نرم‌افزار در سال ۱۳۹۶ دانش بنیان نوع ۱ شده است.

کسب رتبه اول مسابقات استارت‌آپی دیموند اکسپو دانشگاه تهران در سال ۱۳۹۶

کسب رتبه اول رقابت استارت‌آپی الکامپ استارز سال ۱۳۹۷

دریافت جایزه برنزی ملی فاب

-
-
-



A hand with green glitter nail polish holds a glowing, marbled sphere of green and yellow. The word 'CONCLUSION' is written across the sphere in white, spaced-out capital letters. The background is dark with a teal glow around the sphere.

C O N C L U S I O N

جمع بندی

ارتباط با مشتری

این ابزار کمک می‌کنند تا فرآیندهای جدیدی در حوزه **مدیریت ارتباط با مشتریان** ایجاد و بصورت خودکار، عملیاتی و اجرا شوند. این موضوع قدرت عمل صاحبان کسب و کار را برای کنترل کسب و کارشان تقویت می‌کند.

افزایش سرعت و دقت

یکپارچگی کامل بین نرم‌افزارها باعث سرعت و دقت در کل فرآیندها می‌شود و عملیاتی شدن تصمیم‌ها را تضمین می‌کند.

مدیریت ساده

مدیران از طریق نرم‌افزار موبایلی و یا پنل‌های ابری می‌توانند این ابزارها را مدیریت و سیاست‌گذاری کنند.

بدون نیاز به زیرساخت فنی

دسترسی به تمامی امکانات، به سادگی از طریق اینترنت و **بصورت ابری** صورت می‌گیرد و نیازی به اضافه کردن زیرساخت سخت‌افزاری برای نگهداری و پردازش اطلاعات وجود ندارد.

گزارشات متنوع

مدیران می‌توانند بر اساس نیاز، **گزارشات و هشدارهای لازم** ایجاد و تحلیل کرده و با کمک همین ابزارها استراتژی‌های جدید خود را پیاده‌سازی کنند.

•

•

•

•

•

این نرم‌افزارها، تعدادی ابزار کاربردی آسان هستند که برای جمع‌آوری اطلاعات مفید از مشتریان مورد استفاده قرار می‌گیرند.





“

IF YOU DEFINE
THE PROBLEM
CORRECTLY,
YOU ALMOST HAVE
THE SOLUTION

— *Steven Jobs*

”



... خدمات مشتریان ...

/ مرکز موفقیت مشتریان /

در کل زمان اشتراک

به صورت دوره‌ای
و کاملاً خودکار

- مانیتورینگ و کنترل کیفی استفاده از نرم‌افزار
- ارائه گزارشات دوره‌ای از عملکرد

/ مرکز مشاوره و پشتیبانی /

آنلاین و تلفنی

همه روزه از ساعت
۱۰:۰۰ صبح تا ۱۰:۰۰ شب

- حل مشکلات مشتریان
- راهنمایی و مشاوره تخصصی

/ مرکز آموزش و رهبری /

آنلاین و حضوری

در تهران / دفتر مرکزی /
در استان‌ها / نمایندگان مجاز /

- آموزش خصوصی
- مشاوره تخصصی

در طول یکسال گذشته / ۱۴۰۴ /

کنترل کیفی ۶.۳۴۹ مجموعه فعال

۴۲.۸۳۰ تماس ثبت شده

۹۵۷ ساعت آموزش تخصصی

میزبان کل کشور عزیزمان هستیم



پاسخ اعتمادتان را با عملکرد خوبمان خواهیم داد.



- وضعیت مشتری
- ۲۵۰۰ مجموعه در حال رهیاری
- ۵۵۰۰ سرویس فعال
- نرخ تمدید % ۷۰ سالانه مشتریان

- قدرت پردازش
- پردازش روزانه ۲۲۱ هزار فاکتور
- تولید ۲۹۰ میلیون اعتبار
- ارسال اعتبار برای ۵۹ میلیون کاربر

- گزارش عملکرد
- ۲۳ میلیون نفر عضو یکتا
- دریافت نظر از ۵.۵ میلیون نفر
- بازگشت ۱.۸ میلیون مشتری از دست رفته

این گزارشات تا تاریخ ۳۱ اردیبهشت ۱۴۰۵ گردآوری شده اند.



اشتراک یک ساله / ارزیابی هوشمند / Evaluation

ارزیابی هوشمند ۳۳/۶۵۰/۰۰۰ تومان
 افزونه دقیق‌سازی + پیگیری شکایت مشتریان ۱۷/۳۰۰/۰۰۰ تومان

اشتراک یک ساله / باشگاه مشتریان / Club

باشگاه مشتریان هوشمند ۵۱/۰۰۰/۰۰۰ تومان
 افزونه گردونه شانس ۱۵/۰۰۰/۰۰۰ تومان
 افزونه اتصال به کارت اعتباری ۱۴/۶۰۰/۰۰۰ تومان

اشتراک یک ساله / رزرو هوشمند / Booking

رزرو و نوبت‌دهی ۵۲/۸۰۰/۰۰۰ تومان
 افزونه یکپارچگی با صندوق ۶/۶۴۰/۰۰۰ تومان

هزینه راه‌اندازی درگاه / فقط یکبار /

- افزونه پیش‌پرداخت ۶/۲۰۰/۰۰۰ تومان
- افزونه رزرو آنلاین ۱۷/۳۰۰/۰۰۰ تومان

- هزینه استفاده / بدون حق اشتراک سالیانه /
- به ازای هر پیش‌پرداخت : ۱۰.۰۰۰ تومان
- به ازای هر رزرو : ۱۰.۰۰۰ تومان

اشتراک یک ساله / وای‌فای هوشمند / WIFI

اتصال ۱۰ کاربر همزمان ۲۱/۰۰۰/۰۰۰۰۰ تومان
 اتصال ۳۰ کاربر همزمان ۳۵/۵۰۰/۰۰۰۰۰ تومان
 اتصال ۸۰ کاربر همزمان ۵۱/۹۰۰/۰۰۰۰۰ تومان
 افزونه کوپن وای‌فای ۸/۱۹۰/۰۰۰ تومان



1
4
0
5

لیست جامع
 حق اشتراک

مراحل خرید و پیاده سازی

پس از ثبت سفارش بنا به نوع ابزارهای انتخابی، مراحل زیر اتفاق می‌افتد.

بروزرسانی صندوق فروشگاه

در این مرحله ضروری است که قرارداد فعال پشتیبانی با شرکت سپیدز وجود داشته باشد. بروزرسانی توسط این شرکت و در طول دو هفته کاری انجام خواهد شد.



01

ساخت پنل و اتصال به صندوق

پس از بروزرسانی صندوق، پنل کاربری کسب و کار توسط کارشناسان کنترل شده و در صورت تایید ارتباط با صندوق فروشگاه، مرحله بعدی آغاز می‌شود. این مرحله یک هفته کاری زمانی خواهد برد.



02

تحویل پنل و آموزش

کارشناسان روش استفاده از نرم‌افزار را آموزش داده و مشاوره‌های تخصصی ارائه می‌دهند. این مرحله در طول یک ماه انجام می‌شود.



03

تنظیمات نرم افزارها

در این مرحله کارشناسان تا کسب رضایت از تحویل نرم افزار در کنار کسب و کار حضور دارند. پس از تایید نهایی، نرم افزار فعال شده و فرآیندهای تعیین شده به کار خواهند افتاد.



04

تست اولیه و تحویل نهایی

در این مرحله کارشناسان شرکت در بخش مرکز موفقیت مشتریان عملکرد نرم افزار را از ابتدا پایش می‌کنند و در صورت مشاهده مشکلات، آنها را به مدیران اعلام خواهند کرد.



05

قبل از خرید، مشاوره تخصصی با مشاوران ما انجام می‌شود.





سایر هزینه‌ها / Extra Purchases /

• هزینه ارسال پیام کوتاه به مشتریان

پیام‌هایی که برای مشتریان ارسال می‌شوند از طریق پنل پیامکی داخل نرم‌افزار ارسال می‌شوند. هزینه‌های مربوط به پیامک بصورت مجزا در پنل قابل مشاهده و خرید است. پیامک‌ها در این سامانه، بصورت خدماتی ارسال و پشتیبانی می‌شود.

با شارژ پنل پیامکی، ارسال پیامک‌ها شروع می‌شود، هزینه ارسال هر پیام بسته به تعداد حروف هر پیامک، متفاوت است.

• هزینه بروزسانی نرم‌افزار صندوق فروشگاهی / سپیدز /

برای نصب این نرم‌افزارها نیاز است که نرم‌افزار صندوق فروشگاهی به آخرین نسخه بروزسانی شده باشد. به همین منظور نیاز است تا خدمات پشتیبانی شرکت نرم‌افزار فروشگاهی خریداری و یا تمدید شده باشد.

برای کسب اطلاعات بیشتر در این مورد از مشاوران فروش کمک بگیرید.





NEUT

OUR COMPANY

WHO WE ARE

عملیات تحقیق و توسعه همیشه روی مشکلات کسب و کارها سبب شده تا راهکارهای تخصصی اش جنس عملیاتی داشته باشند و برای تحقق این موضوع، / **خودکار بودن و سادگی** / را محور اصلی توسعه خود دانسته و در هر کجا که لازم باشد برای تبیین این هدف، ارتباطات و یکپارچگی‌های لازم را ایجاد و پشتیبانی کرده است.

/ **اسمارت ایکس** / نام تجاری یک شرکت تحقیق، توسعه و پشتیبانی نرم افزاری است. این شرکت برای صاحبان کسب و کار، نرم افزارهای کاربردی و تخصصی را ایجاد و پشتیبانی می‌کند. تمرکز فعلی این شرکت در / **صنعت غذا و نوشیدنی** / بوده و راهکارهای تخصصی اش را برای این صنعت آماده و ارائه کرده است.

در بازار با نام تجاری اسمارت وای فای و یا اسمارت شناخته می شود و / **بیشتر از ۷ سال** / است که در این صنعت مشغول فعالیت است.

این شرکت / **دانش بنیان** / است و عمده‌ی نرم افزارهای ایجاد شده را بر پایه نیاز بازار سنجیده و با جدیدترین تکنولوژی‌ها طراحی و بازخلق می‌کند.

با هدف افزایش قدرت عمل مدیران روی مدیریت کسب و کارشان،
یک ارتباط پایدار و قابل اتکا را ایجاد کرده‌ایم.

سپیدز



همکاری و شراکت دو شرکت از سال ۱۳۹۹ آغاز شده است



SMART X

سابقه ۲۳ ساله شرکت سپیدز در تولید نرم افزارهای تخصصی صنعت
غذا در کنار **تعدد مشتریان وفادار**، یکی از دلایل اصلی علاقه مندی
کسب و کار در سرمایه گذاری روی این ارتباط است.

در سه سال گذشته، بررسی راهکارهای جدید برای حل مشکلات کسب و کارهای حوزه مهمان‌نوازی، بطور مداوم
در برنامه‌های تحقیق و توسعه هر دو شرکت وجود داشته است. همینطور بهبود عملکرد در ارتباط بین دو
سیستم، **به عنوان یک اصل مهم** جایگاه ویژه ای داشته و روزرسانی‌های متعددی در این راستا انجام شده است.

هدف اصلی از این ارتباط، ساخت محصولات و سرویسهای
داده محوری است که **راهکارهای جدیدی** را به کسب و
کارها ارائه کنند.

تلفن سراسری رایگان
90001123



info@smartx.ir
www.smartx.ir



/ تهران، سعادت آباد، بلوار شریفی، کوچه توحید ۴، پلاک ۶، طبقه ۶، واحد ۱۶ /