

بسم الله الرحمن الرحيم

آشنایی با امکانات و قابلیت های
سامانه یکپارچه مدیریت ارتباط با مشتریان تارا (سیما)
و مرکز تماس پیشرفته تارا (تارینو)



ارائه دهنده اولین مرکز تماس، سامانه باشگاه مشتریان و CRM به صورت کاملاً یکپارچه

شرکت تارا سپهر آیریک

واحد بازاریابی و مهندسی فروش

[HTTP://TARASEPEHR.IR](http://tarasepehr.ir)

کسب و کارهای مخاطب کاتالوگ: کوچک و متوسط

کلیه اطلاعات ذکر شده در تصاویر تست است و ارزش استنادی ندارد

۱. معرفی کوتاه از شرکت تارا سپهر

شرکت تارا سپهر فعالیت خود را از سال ۱۳۸۸ در قالب گروه تخصصی در هولدینگ رستا سپهر سپاهان، در حوزه های فناوری اطلاعات و ارتباطات و خدمات مدیریت از جمله : راهکارهای ارتباط سازمانی، پرتال های هوشمند سازمانی، و اتوماسیون اداری آغاز نمود، با توجه به رشد پروژه ها و فعالیت های اجرایی گروه و با هدف افزایش توان اجرایی و مدیریتی در سال ۱۳۹۵ این گروه در قالب شرکت با نام تجاری " تارا سپهر آیریک " ثبت گردید.

از جمله افتخارات این شرکت به کارگیری نخبگان و فارغ التحصیلان مرتبط با حوزه فعالیت می باشد، همچنین الگوگیری و استفاده از بهترین پلتفرم های نرم افزاری در کلاس جهانی (Microsoft, Oracle) و بومی سازی آن بر اساس نیازهای داخلی رکن دوم موفقیت این شرکت در مدت فعالیت بوده است، از دیگر افتخارات شرکت تارا به موارد زیر می توان اشاره نمود:



- عضو شورای عالی انفورماتیک کشور.
- عضو سازمان نظام صنفی رایانه ای کشور.
- دو گواهی تخصصی در حوزه پرتال های سفارش مشتری و راهکارهای ارتباطی از دبیرخانه شورای عالی انفورماتیک کشور.

هم اکنون با بهره گیری از تجربه های پیشین و ظرفیت های نوین " تارا " با صلابت در راه توسعه میهن عزیزمان ایران گام برداشته و با بکارگیری و بومی سازی محصولات بین المللی سطح دانش خود و مشتریان خود را با آخرین فناوری های نوین به روز نگاه می دارد.



۲. خدمات و محصولات شرکت تارا در یک نگاه



تاریخچه

مرکز تماس پیشرفته تارا

سیما

سامانه یکپارچه مدیریت ارتباط با

مشتری و باشگاه مشتریان

(CRM + Customer Club)



پرتال تارا

گردش فرمهای داخلی و اتوماسیون

اداری



جهت مشاهده لیست کامل محصولات و خدمات، شامل محصولات تخصصی و راهکارهای اختصاصی سازمان ها به سایت

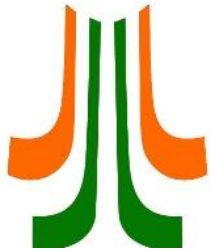
[HTTP://TARASEPEHR.IR](http://TARASEPEHR.IR) مراجعه نمایید.



۳. رزومه کاری شرکت و تیم فنی

در این فایل گزیده ای از سوابق ذکر شده است در صورت نیاز برای بررسی دقیق تر با واحد بازاریابی و مهندسی فروش تماس حاصل نمایید

مشتریان تارا در حوزه مرکز تماس و CRM



شرکت توکاریل



نمایندگی اصفهان



نمایندگی اصفهان



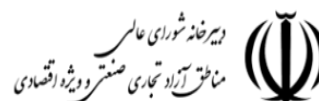
دفتر مرکزی تهران



شرکت سرمایه گذاری رستا سپهر



دیگر مشتریان تارا (سوابق کاری و رزومه تیم فنی)



صنعتی اصفهان





شماره: ۱۶۶۱۳۷۲
تاریخ: ۱۳۹۶/۱۱/۰۷

گواهی رتبه بندی و احراز صلاحیت شرکت های انفورماتیک

جناب آقای محمد مهدی میثمی
مدیرعامل محترم شرکت تارا سپهر ایریک
شماره ثبت: ۵۶۸۲۰

به استناد آیین نامه احراز صلاحیت و رتبه بندی شرکت های انفورماتیک و با توجه به احراز شرایط لازم و تایید صلاحیت آن شرکت در سامانه جامع تشخیص صلاحیت عوامل نظام فنی اجرایی و با رعایت مفاد بخشنامه شماره ۱۰۰/۱۰۳۵۵۶ مورخ ۱۳۸۷/۱۱/۰۷ و سایر مقررات مربوطه، به این وسیله رتبه آن شرکت برای اجرای پروژه های فناوری اطلاعات از تاریخ صدور این گواهینامه مشروط به تداوم شرایطی که بر اساس آن، رتبه بندی شرکت انجام شده است تا پایان دوره ارزشیابی و حداکثر تا تاریخ ۱۳۹۷/۱۱/۰۱ اعلام می گردد.

شناسه ملی شرکت: ۱۴۰۰۶۱۱۰۰۲۶

مقتضی است برای مشاهده جزئیات گواهینامه صادره به پایگاه

<http://sajar.mporg.ir> مراجعه فرمایید.

رعایت قانون برگزاری مناقصات ابلاغیه شماره ۱۳۰۸۹۰ مورخ ۱۳۸۳/۱۱/۱۷ رئیس مجلس شورای اسلامی، آیین نامه های اجرایی مربوطه و ظرفیت کاری مجاز در زمان ارجاع کار توسط آن شرکت ضروری است.

غلامحسین حمزه مصطفوی
رئیس امور نظام فنی و اجرایی

- بالاترین رتبه یک و پایین ترین رتبه هفت است.
 - با تغییر مدیر عامل، شرکت موظف است نسبت به اصلاح این گواهی نامه، اقدام نماید.
 - هرگونه تغییر در ارکان و سهام شرکت و اطلاعات امتیازآوران (مدیرعامل، هیأت مدیره و کارکنان امتیازآور)، باید حداکثر ظرف سه ماه در سامانه ساجات (<http://sajat.mporg.ir>) ثبت شود.
 - هر قرارداد جدید حداکثر ظرف سه ماه پس از انعقاد قرارداد و صورت وضعیت های جدید پس از تأیید کارفرما باید در سامانه ساجات ثبت شود، تا امتیاز آنها هنگام تشخیص صلاحیت دوره بعد و آزادسازی ظرفیت منظور شود.
- در صورت مغایرت مطالب این گواهی نامه با اطلاعات موجود در پایگاه <http://sajar.mporg.ir> اطلاعات پایگاه اصالت دارد.

ش: ۲۱۸۰۶۶۵

سامانه یکپارچه مدیریت ارتباط با مشتریان – سیما

مشتری ارزشمندترین دارائی هر سازمان است، اما حفظ این دارائی ارزشمند و افزودن بر تعداد مشتریان نیازمند تکنیک ها و ابزارهایی است که در عصر ارتباطات نسبت به گذشته تغییر کرده است.

سیما به عنوان اولین سامانه CRM که چرخه کامل از حیات مشتری در یک سازمان را پیشبینی می کند در مراحل مختلف از اولین دیدار تا فروش های آتی و پیگیری های مشتری را مدیریت نموده و به شما یک دید واقعی از میزان موفقیت در فروش و سطح رضایت مشتریان ارائه می دهد.

همچنین با بهره گیری از جدیدترین متدهای روز دنیا، نظیر باشگاه مشتریان و حساب تشویقی به شما در حفظ مشتریان کنونی کمک می نماید.



باشگاه مشتریان



صدور کد اشتراک و کارت مجازی
برای مشتری
با امکان پرینت و صدور کارت عضویت برای هر
مشتری





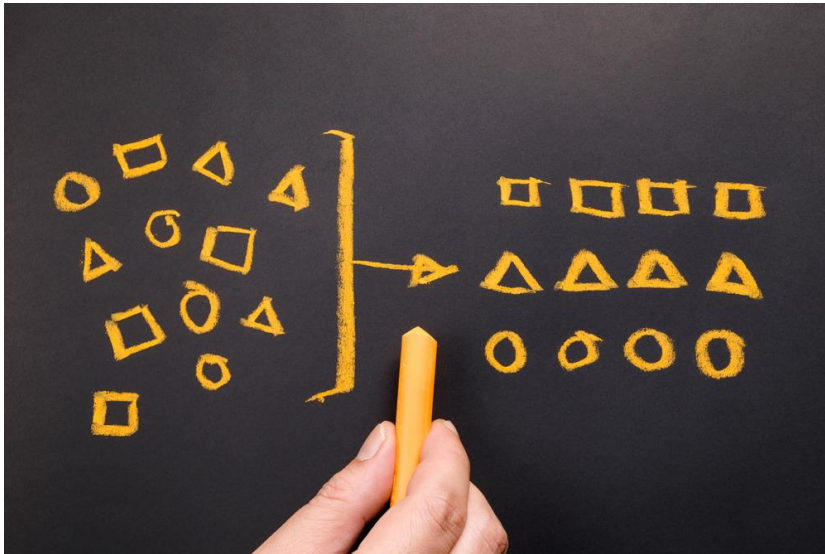
تعریف حساب تشویقی و شارژ حساب تشویقی در خرید های ویژه

ارسال پیام تبریک در مناسب
های ویژه برای مشتری



ارسال کد تخفیف در مناسب های ویژه
برای مشتری به صورت هوشمند

کمپین های تبلیغاتی

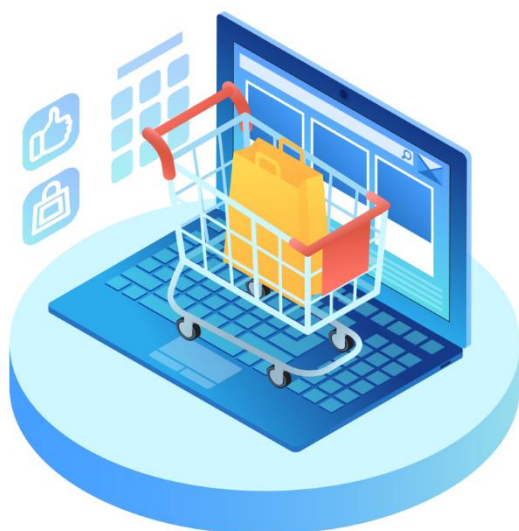


گروه بندی مشتریان بر
اساس علائق و نیازها

کاهش در هزینه های
تبلیغاتی با ارسال پیامک و
تبلیغات به گروه های هدف

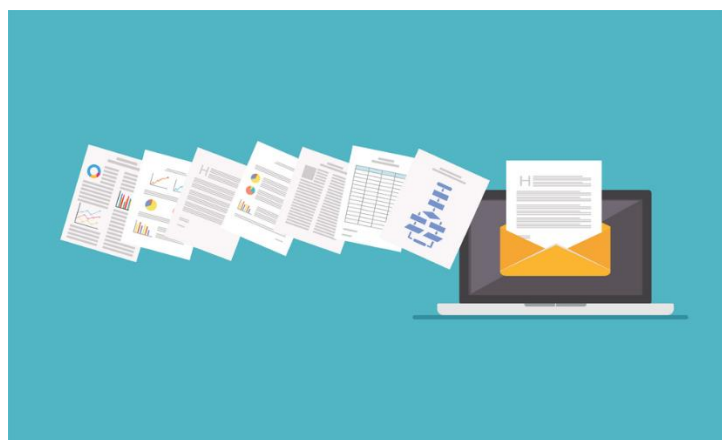


فروش و ثبت درخواست



صدور آنلاین فاکتور فروش
و ثبت اطلاعات پرداخت مشتری

ثبت و پیگیری درخواست های خرید
با استفاده از میز کار ثبت درخواست هیچ فرصت
فروشی را از نمی دهید



امکان پیوست فایل و اسکن مدارک

نظر سنجی و تکریم مشتریان



امکان نظر سنجی پیامکی
بعد از هر خرید

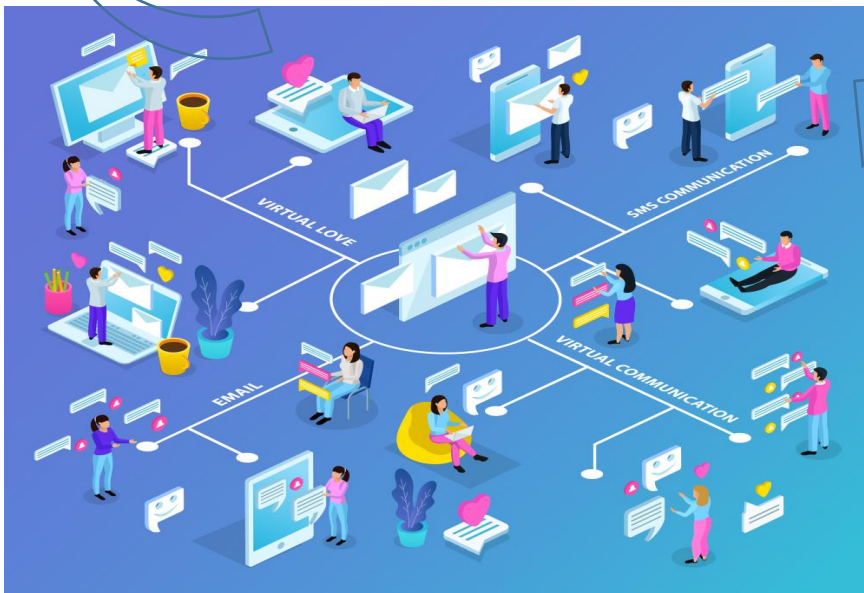


ارجاع هوشمند مشتریان
ناراضی به مسؤل crm





میز کار شکایات و پیشنهادات
با امکان اتصال به تلفن گویا



نظرسنجی تفصیلی و چرخه جلب
رضایت مشتری

گزارشات مدیریتی

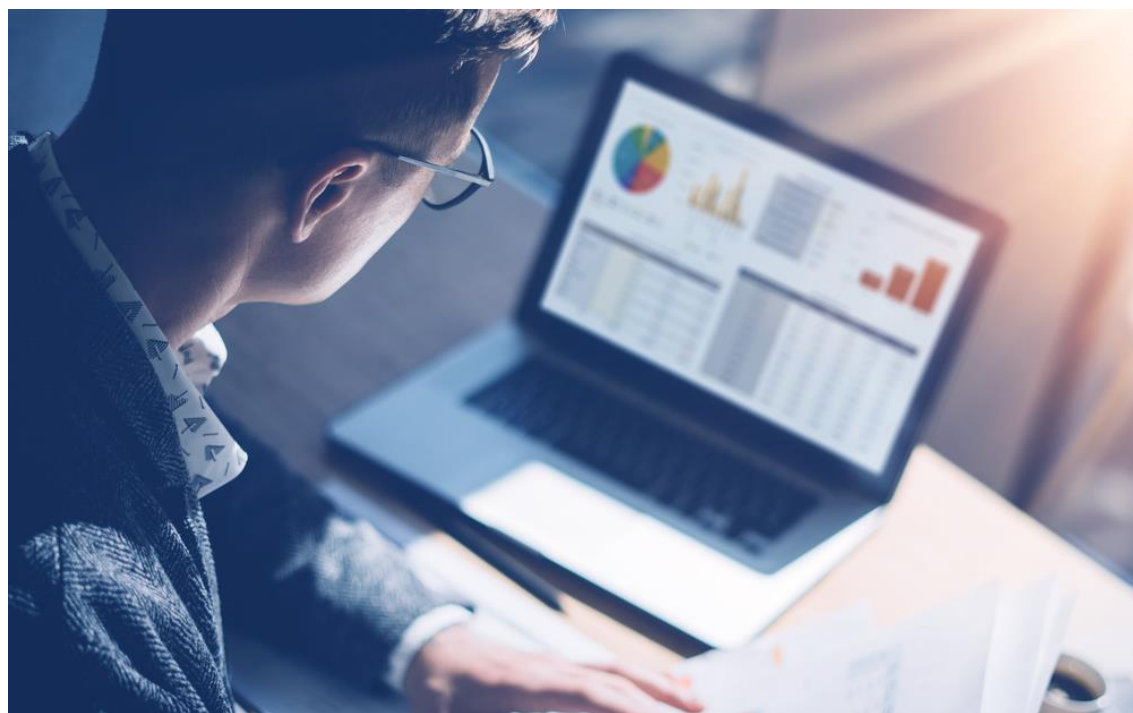


مشاهده سوابق درخواست
و خرید های مشتری

گزارش از میزان رضایت
مشتریان

مشاهده سوابق تماس با امکان
اتصال به مرکز تماس و ضبط
مکالمات

گزارشات تحلیلی
مدیریتی



تارینو – مرکز تماس پیشرفته تارا

مرکز تماس که در اصطلاح رایج در دنیای ICT به راهکارهای VOIP و در نوع جدیدتر راهکارهای Unified Communication (UC) اطلاق می شود یک تکنولوژی جایگزین ارتباطی برای ارتباطات آنالوگ است که با به کارگیری در هر سازمان امکانات متنوع و مختلفی به آن سازمان می دهد.

در تصاویر زیر یک نمای کلی از امکانات و ویژگی های راهکار تارینو لایت (مخصوص کسب و کارهای کوچک و متوسط) نمایش داده شده است:

جایگزین سیستم های سانترال دارای امکانات متنوع و مرکز مدیریت تماس پیشرفته (منشی گویا، ضبط صدا، گزارش مدیریتی و ...)



آن چیز که شما لایق آن هستید
برترین راهکار جهانی در حوزه ارتباطات و مرکز تماس،



طبق گزارش موسسه معتبر Gartner

To be prominent, should be distinct

برای ییشتاز بودن باید متمایز باشید

Skype for Business

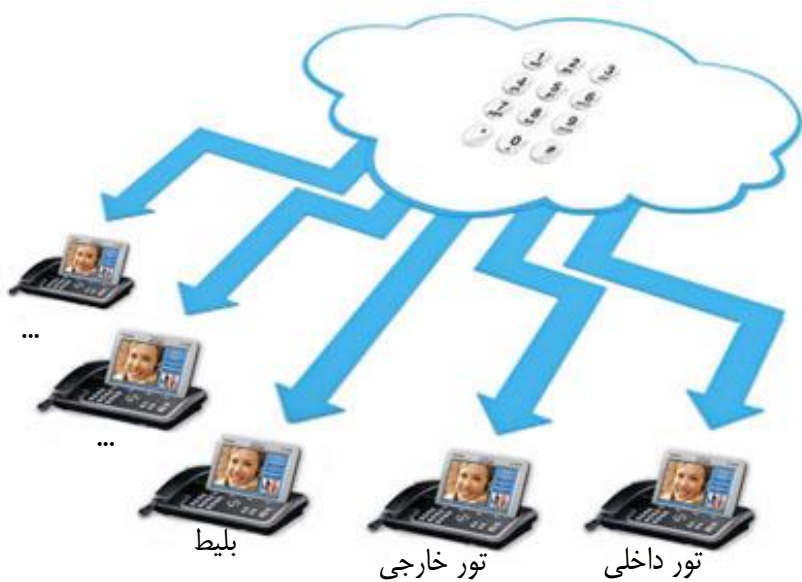


محصول شرکت
MICROSOFT



افزایش کارایی هر کاربر تا ۲ برابر با قابلیت پاسخ به تماس ها از طریق هدست و رایانه





منشی گویا – IVR

با قابلیت گروه بندی کاربران (به عنوان مثال فروش تور، فروش بلیط)

پخش پیام های متناسب در ساعت کاری،
زمان استراحت و روز های تعطیل.



ضبط صدا با قابلیت پیگیری



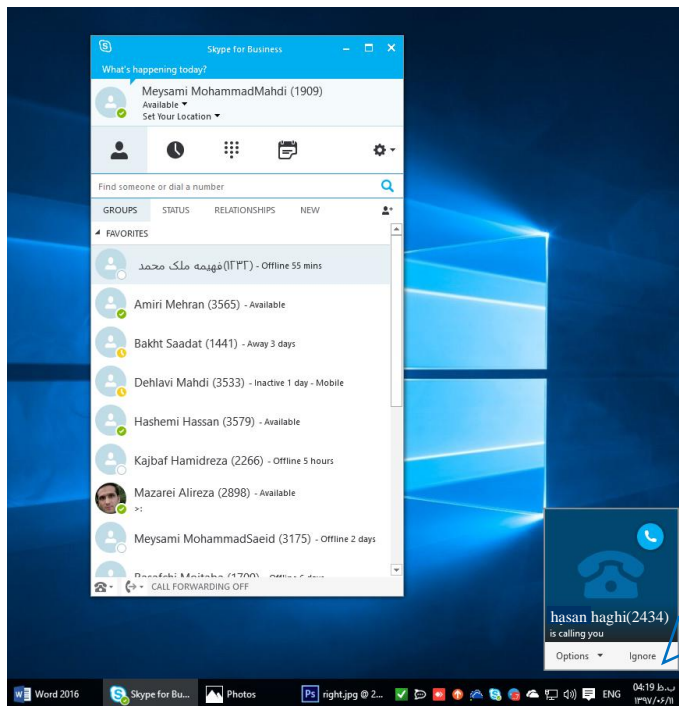
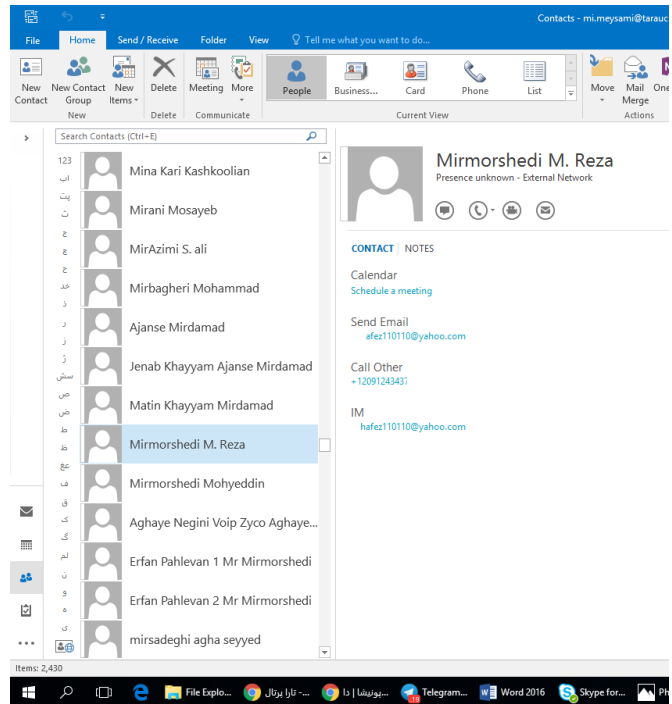
گزارشات مدیرتی



دفتر مخاطبین سازمانی

قابلیت اشتراک گذاری برای کلیه کانترها

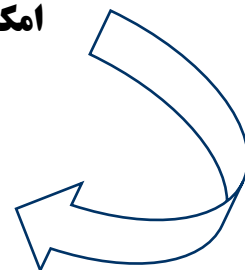
مخاطبین اختصاصی برای هر کانتر



نمایش نام و کد مشتری



امکانات کاربردی متنوع



نمایش وضعیت تماس و یا آزاد بودن خطوط داخلی کانتورها

انتقال تماس پیشرفته

ارسال پیام متنی (چت)

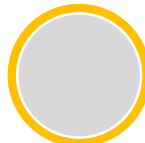
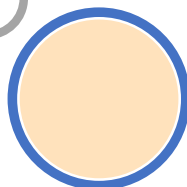
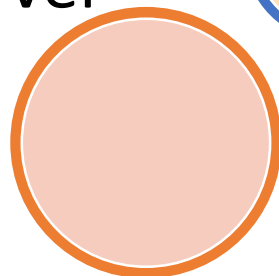
Click to Call

اشتراک گذاری دسکتاپ

Mail Server

ارسال فایل برای همکاران

صندوق صوتی شخصی



• امکان پاسخ به تماس ها خارج از دفتر با قابلیت call forward.

• امکان پاسخ به تماس ها و برقراری تماس از طریق تلفن همراه.

• اتصال رایگان شعب به دفتر مرکزی.

• تنظیم داخلی برای تماس ضروری مشتریان در ساعت غیر کاری و انتقال به موبایل.

• ارسال پیامک تشکر و یا تبلیغ پکیج های مسافرتی پس از هر تماس برای تماس گیرنده.

•



فروش آغاز یک تعهد است



[HTTP://TARASEPEHR.IR](http://TARASEPEHR.IR)

دفتر تهران: خیابان کریمخان - جنب پارک بهجت آباد - ساختمان ۴۱ - واحد ۸

دفتر اصفهان: خیابان مقداد - پلاک ۸۸ - طبقه ۱ - تلفن تماس: ۸۸۸۰۱۶۱۲ - ۰۲۱ و ۰۳۱-۳۲۳۵۹۹۵۲

