

دیامایند | پلتفرم هوشمند رشد و توسعه کسب و کار

یک سازمان، یک جریان

مشتری، فروش، تماس، بازاریابی، خدمات، فرایند و تحلیل در یک جریان
هوشمند و قابل کنترل، هم خانواده و یکپارچه با دیاکو

نتیجه

اقدام

پیشنهاد

تحلیل

داده



DiaMind

Beyond the Mind

پشت هر عدد مالی، یک جریان دیده نشده است

صورت‌های مالی دقیق می‌گویند چه شد. اما نمی‌گویند چرا شد و قرار است چه شود. فروش ماه بعد، وصول فصل بعد و هزینه‌های پنهان، همین امروز در تماس‌ها، پیگیری‌ها، کمپین‌ها و تصمیم‌های تیم شکل می‌گیرند.

اگر پاسخ این پرسش‌ها با چند تماس و فایل اکسل پیدا می‌شود، مشکل از دقت حسابداری نیست. مشکل از **جریانی است که پیش از ثبت سند، دیده نمی‌شود.**



درآمد ماه آینده چقدر است؟

عددی که برنامه نقدینگی را بر آن بنا می‌کنید، داده است یا حدس فروش؟



این مطالبه چرا هنوز وصول نشده؟

پیگیری‌اش با کیست، آخرین تماس کی بوده و قدم بعدی چیست؟



کدام تخفیف و تعهد بی‌تأیید رفت؟

وقتی سند ثبت می‌شود، تصمیم مدت‌ها پیش گرفته شده است.



هزینه بازاریابی کدام فروش را آورد؟

کدام کانال و کمپین سودآور بود و کدام فقط هزینه ساخت؟

از عدد نهایی تا علت آن، در یک جریان

دیامایند هم‌خانواده دیاکو است. هر چه پیش از سند مالی رخ می‌دهد، در دیامایند دیده، تحلیل و کنترل می‌شود و نتیجه‌اش در همان جریان به مالی می‌رسد.

پیش‌بینی بر پایه داده

پیش‌بینی فروش و درآمد از داده واقعی فرصت‌ها.

تحلیل سودآوری

سود مشتری، محصول و کمپین در یک نما.

تأیید پیش از تعهد

تخفیف و هزینه پیش از اجرا تأیید می‌شود.

هشدار پیش از دیر شدن

پیگیری عقب‌افتاده پیش از سوخت شدن مطالبه.

کمپین و جذب

هزینه هر کانال و سرخ‌هایی که آورد

فرصت فروش و پیش‌بینی

مبلغ، مرحله و احتمال بسته‌شدن

قرارداد و تأیید

تخفیف و تعهد از مسیر تأیید عبور می‌کند

پیگیری تا وصول

هر پیگیری مسئول، موعد و یادآوری دارد

نتیجه مالی

یکپارچه در خانواده دیاکو

دیامایند

دیامایند

دیامایند

دیامایند

دیاکو

کسب‌وکار شما نباید به حافظه افراد وابسته باشد

وقتی کارشناسی می‌رود، مشتری‌هایش هم می‌روند؟ وقتی تماسی بی‌پاسخ می‌ماند، کسی خبردار می‌شود؟ رشد واقعی از جایی شروع می‌شود که سازمان، نه افراد، حافظه و تحلیل داشته باشد.



هدف دیامایند ساده است. شما بدون گزارش‌گیری دستی، وضعیت واقعی سازمانتان را ببینید و تصمیم فردا را بر پایه تحلیل داده امروز بگیرید.

امروز

مشتری و فرصت‌ها در موبایل و ذهن کارشناس

گزارش دستی، دیر هنگام و قابل بحث

تماس و پیام بی‌پاسخ، فروشی که دیده نمی‌شود

کار بین واحدها گم می‌شود

بودجه بازاریابی بدون سنجش نتیجه

با دیامایند

مشتریان، دارایی سازمان و با سابقه کامل

تحلیل و پیشنهاد هوشمند از داده امروز

هر تماس و پیام به مشتری و اقدام بعدی وصل است

فرایند خودکار با مسئول، موعد و هشدار

هر کمپین با بازده سنجش پذیر

نمای امروز مدیر

نیازمند اقدام

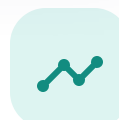
۵ مورد

فرصت‌های فعال

در ۶ مسیر

فروش این ماه

رو به رشد

تصمیم‌های
پیشنهادیپیشنهاد مدیریتی بر پایه
دادههشدارها و
فرصت‌هاموارد نیازمند مداخله،
پیش از بحراننمای امروز
کسب‌وکارشاخص‌های کلیدی
سازمان، همیشه به‌روز

از عدد تا رکورد

از هر شاخص تا خود
پرونده‌هاSWOT و نقشه
سلامتقوت، ضعف و سلامت
بخش‌های سازمان

گزارش سریع مدیر

خلاصه وضعیت بدون
گزارش‌گیری دستی

قابلیت ۱ از ۱۷ | اتاق فرمان مدیریت

نبض امروز کسب‌وکار،
در یک نگاه

شاخص‌های کلیدی، هشدارها، فرصت‌ها و تصمیم‌های
پیشنهادی در یک نما. از وضعیت امروز تا تصمیم فردا را
یک جا ببینید.

نتیجه برای شما

به‌جای انتظار برای گزارش آخر ماه،
نبض امروز را می‌بینید.

❖ قابلیت ۲ از ۱۷ | هوشمندی و داده‌کاوی

نمی‌گوید فقط چه شد، می‌گوید چرا و چه کنید

دیامایند داده‌های همه بخش‌ها را کاوش می‌کند، الگوها را پیدا می‌کند، آینده را پیش‌بینی می‌کند و برای هر مسئله راه حل پیشنهاد می‌دهد.

نتیجه برای شما
تصمیم‌ها از برداشت شخصی به
تحلیل و پیشنهاد مستند تبدیل
می‌شوند.



نمونه یک تحلیل

راه حل

توزیع خودکار سرخ و هشدار پاسخ زیر یک ساعت.

چرا شد

میانگین زمان اولین پاسخ از ۲ ساعت به ۹ ساعت رسید.

هر چه شد

نرخ تبدیل سرخ‌های اینستاگرام این ماه افت کرد.

پیش‌بینی ریزش مشتری



شناسایی مشتری در خطر، پیش از رفتن

پیش‌بینی فروش و درآمد



برنامه‌ریزی بر پایه روند واقعی

داده‌کاوی در همه بخش‌ها



فروش، مشتری، کمپین، تماس و عملکرد تیم

گزارش‌ساز هوشمند



گزارش دلخواه، بدون نیاز به متخصص

تحلیل هزینه و سودآوری



سود واقعی هر مشتری، محصول و کمپین

امتیاز مشتری و سرخ



تمرکز تیم روی ارزشمندترین‌ها

نمونه گفت‌وگو

چرا فروش این ماه کمتر از ماه قبل است؟

بیشترین افت در **مرحله مذاکره** است. ۳ فرصت بزرگ بیش از ۷ روز پیگیری نشده‌اند. برای مسئولانشان کار پیگیری بسازم؟

ویرایش

بله، بساز

کارهای امروز



پیگیری‌های عقب‌افتاده و موارد نیازمند توجه

تحلیل با چرا و راه حل



فروش، تماس، پروژه، کمپین و سطح خدمت

فارسی محاوره‌ای



حتی با فینگلیش و غلط تایپی

امن و محدود به نقش



بدون اینترنت و فقط در دسترسی هر کاربر

راهنمای قدم‌به‌قدم



یادگیری کار، درست در همان صفحه

دستور اجرایی



پیامک، پیام بله، پیگیری، وظیفه، پروژه و جلسه

قابلیت ۳ از ۱۷ | دستیار هوشمند دیامیت

با سازمانتان فارسی حرف بزنید

دیامیت، دستیار هوشمند داخل دیامایند است. بپرسید، تحلیل و راه حل بگیرید و کار را جلو ببرید. هیچ اقدامی بدون تأیید صریح شما انجام نمی‌شود.

نتیجه برای شما

مدیر بدون گزارش‌ساز و متخصص داده، پاسخ و راه حل می‌گیرد.



قابلیت ۴ از ۱۷ | مدیریت مشتری و فروش

هیچ فرصتی بی صاحب و بی اقدام بعدی نمی ماند

پرو فایل کامل هر مشتری و مسیر فروش متناسب با
کسب و کار شما. ببینید هر فرصت کجاست، با کیست و قدم
بعدی اش چیست.

نتیجه برای شما
فروش قابل پیش بینی می شود و
فرصت ها بی صدا نمی سوزند.

قیف فروش

۹ برد	۴ قرارداد	۷ مذاکره	۱۲ سرنخ
بسته شد ارسال به مالی	در انتظار تأیید مدیر فروش	پیش فاکتور پیگیری فردا	استعلام قیمت تماس امروز
		جلسه دمو پنجشنبه	معرفی مشتری بدون اقدام

اقدام بعدی و یادآوری

هر فرصت تاریخ پیگیری
و یادآور دارد

سرنخ تا مشتری

توزیع نوبتی، ارزیابی
کیفیت و شناسایی سرنخ
راکد

پرو فایل ۳۶۰ مشتری

سوابق، تعامل ها و گراف
روابط اشخاص و
شرکت ها

داده تمیز

ادغام تکراری ها، برچسب
و نماهای ذخیره شده

تحلیل قیف و شکست

نرخ تبدیل، منابع جذب و
دلایل شکست

پیش فاکتور تا پورسانت

پیشنهاد، قرارداد، هدف
فروش و پورسانت

قابلیت ۵ از ۱۷ | مرکز تماس

تماس ورودی

شرکت نمونه · مشتری فعال

آخرین تماس هفته قبل · فرصت باز پیش فاکتور



پیگیری امروز

مسئول کارشناس فروش

پرونده باز شد

مسیریابی و جریان
تماس



صف‌های متعدد، قواعد
مسیریابی و طراحی
جریان

صف تماس برگشتی



تماس‌های بی‌پاسخ تا
نتیجه پیگیری می‌شوند

شناسایی
تماس‌گیرنده



نمایش خودکار پرونده
مشتری هنگام تماس

تحلیل تماس و
سطح خدمت



نتیجه تماس، عملکرد
اپراتور و صف

کیفیت و مربی‌گری



ارزیابی کیفیت تماس و
نظرسنجی پس از تماس

نظارت زنده



شنود، راهنمایی در گوش
اپراتور و ورود به تماس

تماس ازدست‌رفته، فروش ازدست‌رفته است

تلفن سازمان به دیامایند وصل می‌شود. پیش از برداشتن
گوشی می‌دانید چه کسی پشت خط است و هیچ تماسی
بی‌پیگیری نمی‌ماند.

نتیجه برای شما
هر زنگ تلفن، یا پاسخ می‌گیرد یا به
یک اقدام مشخص تبدیل می‌شود.

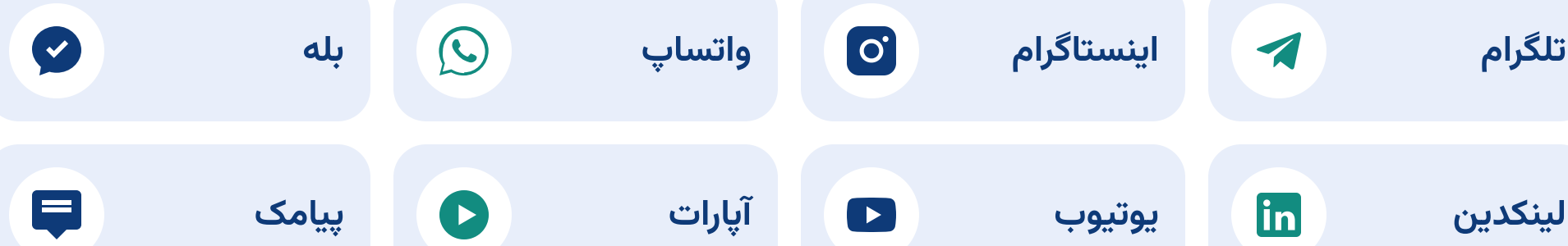


قابلیت ۶ از ۱۷ | ارتباطات و شبکه‌های اجتماعی

همه کانال‌ها، یک صندوق، یک پرونده

پیام‌های مشتری از شبکه‌های اجتماعی، پیام‌رسان‌ها و پیامک در یک صندوق جمع می‌شود و مستقیم به پرونده همان مشتری وصل است.

یک صندوق، همه کانال‌ها



پیامک و ارسال
هدفمند

ارسال گروهی به
سگمنت‌های مشخص

متصل به پرونده
مشتری

هر گفت‌وگو در سابقه
مشتری می‌ماند

صندوق ارتباطات
یکپارچه

پاسخ به همه کانال‌ها از
یک جا

تحلیل مکالمات

کانال پربازده و موضوعات
پرتکرار

تاریخچه ارسال‌ها

ردگیری همه پیام‌های
ارسالی

قالب پاسخ آماده

پاسخ سریع و یکدست
تیم

نتیجه برای شما

مشتری از هر کانالی پیام بدهد، دیده
می‌شود و پاسخ می‌گیرد.

پورتال مشتری

فاکتور خرید ماه قبل را از کجا ببینم؟

از بخش **سوابق من** در همین پورتال. لینکش را برایتان گذاشتم. مشکل حل شد؟

نه، ثبت تیکت

بله، ممنون

پایگاه دانش



پرسش‌های پرتکرار و راهنماهای خدمت

ورود امن مشتری



پروفایل، سوابق، پیوست‌ها و اعلان‌ها

چت هوشمند پیش از تیکت



پاسخ فوری و حل مسئله بدون انتظار

خدمات بی‌واسطه



کاهش تماس‌های تکراری با مرکز تماس

ثبت شکایت و درخواست



مسیر روشن برای هر نوع درخواست

ثبت و پیگیری تیکت



مشتری وضعیت درخواستش را خودش می‌بیند

قابلیت ۷ از ۱۷ | پورتال مشتری و چت هوشمند

پاسخ پیش از تیکت، همان لحظه

مشتری در پورتال اختصاصی خودش، پیش از ثبت تیکت با چت هوشمند گفت‌وگو می‌کند. بیشتر پرسش‌ها همان‌جا پاسخ می‌گیرند و فقط مسائل واقعی به تیم شما می‌رسد.

نتیجه برای شما

بار تیم پشتیبانی کم و رضایت مشتری بیشتر می‌شود.



قابلیت ۸ از ۱۷ | تیکتینگ، خدمات و رضایت

مشتری بعد از خرید هم دیده می‌شود

هر درخواست و شکایت صاحب، اولویت و زمان پاسخ تعهدشده دارد. رضایت مشتری سنجیده می‌شود و گلوگاه‌های خدمت آشکار می‌شوند.

نتیجه برای شما

مشتری راضی، مشتری تکراری است و خرید تکراری، ارزان‌ترین فروش.



مرکز خدمات



تیکت با اولویت، مسئول و دسته‌بندی

ارجاع در تأخیر



هیچ درخواستی روی میز کسی نمی‌ماند

تبدیل تیکت



تیکت به وظیفه، گردش کار یا فرصت فروش

نظرسنجی و صدای مشتری



سازنده نظرسنجی، شاخص NPS و CSAT

زمان پاسخ تعهدشده



کنترل زمان پاسخ و حل هر درخواست

اقدام‌های سریع



پاسخ یکدست به سناریوهای پرتکرار

خدمات پس از فروش



شکایات، شاخص کیفیت و سیاست تخصیص

تحلیل رضایت و گلوگاه



کجای خدمت کند است و چرا

قابلیت ۹ از ۱۷ | دیجیتال مارکتینگ و رشد

هر ریال بازاریابی، با نتیجه سنجش پذیر

از کمپین و محتوا تا سایت و لندینگ و تبدیل آفلاین. ببینید کدام کانال فروش آورد و بودجه را همان جا خرج کنید.

کانال‌های جذب و انتساب

سهم واقعی هر کانال در فروش



کمپین و تقویم محتوایی

برنامه‌ریزی و انتشار خودکار محتوا



سایت، فرم و لندینگ

منابع ترافیک، قیف تبدیل، سئو و آنالیتیکس



سگمنت‌های بازاریابی

پیام درست برای مخاطب درست



هوش خلاقیت و رقابتی

کدام پیام و طرح بهتر جواب می‌دهد



بازاریابی عملکردی

اندازه‌گیری، تبدیل آفلاین و کنترل بودجه



بازاریابی آفلاین

رویداد، نمایشگاه، هزینه و انتساب



چارچوب‌های استراتژی

جایگاه‌یابی، آمیخته بازاریابی و سبد محصول



نتیجه برای شما

بودجه بازاریابی از هزینه به
سرمایه‌گذاری قابل اندازه‌گیری تبدیل
می‌شود.



قابلیت ۱۰ از ۱۷ | وبینار و جلسات آنلاین

وبینار و جلسه، درون همان سامانه

وبینار زنده برگزار کنید و هر ثبت‌نام را به سرخ تبدیل کنید.
جلسه‌های آنلاین تیم و مشتری با دستور جلسه و
صورت‌جلسه، به کار و پیگیری می‌رسند.

نتیجه برای شما
هر وبینار یک کمپین جذب و هر جلسه
یک برنامه اجرایی است.

وبینار زنده

ثبت‌نام‌ها سرخ شدند

پرسش و پاسخ زنده

بازپخش خودکار

گزارش حضور

• زنده

معرفی محصول جدید
به مشتریان ویژه
۱۲۸ شرکت‌کننده



جلسات آنلاین

جلسه با تیم و مشتری،
بدون ابزار جانبی



بازپخش و گزارش

بازپخش خودکار و گزارش
حضور



پخش زنده وبینار

استودیوی پخش و
پرسش و پاسخ زنده



تحلیل جلسات و وبینارها

حضور، نتیجه و اثر روی
فروش



از تصمیم تا وظیفه

هر تصمیم جلسه یک کار
با مسئول



دستور و صورت‌جلسه

ثبت تصمیم‌ها و امضای
صورت‌جلسه



قابلیت ۱۱ از ۱۷ | اتوماسیون و گردش کار

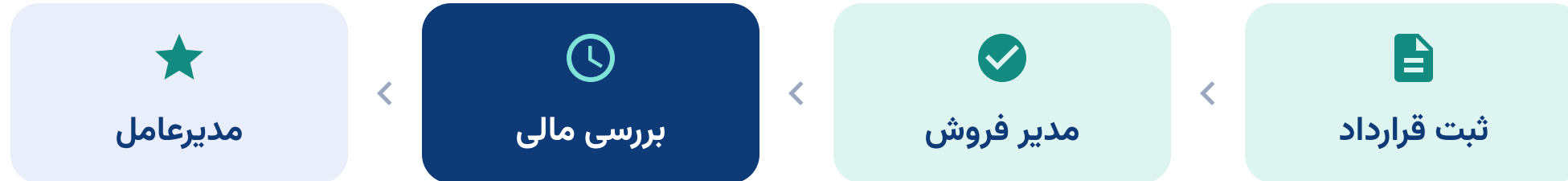
کارها فقط ثبت نمی‌شوند، خودکار حرکت می‌کنند

فرایندها را یک‌بار تعریف کنید. دیامایند کار را به نفر بعدی می‌سپارد، منتظر تأیید می‌ماند و اگر کسی دیر کرد، موضوع را بالاتر می‌برد.

نتیجه برای شما
فرایند به آدم‌ها وابسته نیست، به
قاعده سازمان وابسته است.



نمونه: قرارداد بالاتر از سقف



اگر ۲ روز بماند، ارجاع خودکار پس از تأیید، ساخت کار برای حسابداری

نسخه و شبیه‌سازی



آزمون مسیر پیش از انتشار و بازیابی خطا

تأیید چندمرحله‌ای



ترتیبی و موازی، با ماتریس ارجاع

سازنده گردش کار



شرط، شاخه، تأخیر و زمان‌بندی

اقدام و پایش



پیامک، اعلان و وب‌هوک با پایش اجراها

فرم‌ساز



فرمی که خودش سرنخ، تیکت یا گردش کار می‌سازد

قانون‌های خودکار



گالری جریان‌های آماده و فرایندهای هوشمند

📅 قابلیت ۱۲ از ۱۷ | پروژه و همکاری تیمی

هر تصمیم، یک کار، هر کار، یک مسئول

پروژه‌ها، وظایف و گفت‌وگوی تیم در یک جا و همه متصل
به مشتری و فرصت فروش مربوطشان.

کارهای امروز تیم

امروز

✓ ارسال پیش‌فاکتور به شرکت نمونه

۳ روز مانده

📌 پروژه استقرار، نقطه عطف دوم

عقب‌افتاده

⚠️ تماس پیگیری وصول

میز کار و بار تیم



چه کسی چه کاری دارد و
چقدر

وظیفه و چک‌لیست



مسئول، موعد، اولویت و
تقویم کارها

مدیریت پروژه



کانبان، نقطه عطف،
زمان‌بندی و بودجه

هشدار تأخیر و بودجه



پروژه عقب‌افتاده یا بیش
از بودجه

امضای الکترونیک



امضای چندنفره و ترتیبی
با رمز یکبارمصرف

چت سازمانی



گفت‌وگوی متصل به
پروژه، مشتری و تیکت

نتیجه برای شما

تصمیم‌ها فراموش نمی‌شوند، اجرا
می‌شوند.



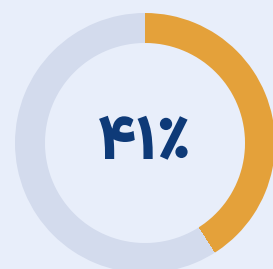
قابلیت ۱۳ از ۱۷ | شاخص‌های عملکرد و گزارش

عملکرد را بسنجید، نه حدس بزنید

شاخص‌های کلیدی هر نفر و هر تیم را با فرمول و وزن خودتان تعریف کنید. دیامایند آن‌ها را از داده واقعی کار حساب می‌کند.

نتیجه برای شما
پاداش، آموزش و تصمیم انسانی بر
پایه عدد، نه برداشت.

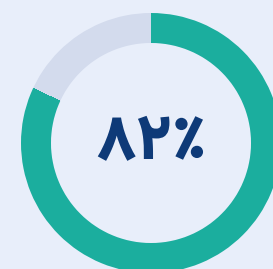
نمونه کارت عملکرد



نرخ تبدیل سرخ



پیگیری به موقع



تحقق هدف فروش

هشدار افت
شاخص



پیش از پایان دوره دیده
می‌شود

فردی و تیمی



مقایسه منصفانه افراد و
تیم‌ها

سازنده شاخص



فرمول، وزن و حد
مطلوب دلخواه

گزارش

زمان بندی شده



ارسال و اشتراک خودکار
گزارش

گزارش ساز پیشرفته



هر گزارشی که لازم دارید

درخت شاخص‌ها



از هدف سازمان تا
شاخص هر نفر

قابلیت ۱۴ از ۱۷ | اسناد و کارتابل

هر سند در جای خودش، همیشه در دسترس

قراردادها، مدارک مشتری، مکاتبات و دانش سازمان در یک مرکز اسناد، با کارتابل و جست‌وجوی هوشمند.

مرکز اسناد

امضا شده

قرارداد فروش شرکت نمونه

در کارتابل شما

نامه درخواست تمدید

دانش سازمانی

آیین‌نامه خدمات پس از فروش

مکاتبات و کارتابل

نامه‌نگاری و ارجاع در سازمان

قراردادها و مدارک

نگهداری و پیگیری قراردادها

مرکز اسناد

اسناد مشتری و پرونده در یک جا

بایگانی و

جست‌وجوی

هوشمند

پیدا کردن هر سند در چند ثانیه

طراح سربرج

خروجی چاپی با هویت سازمان

دانش سازمانی

رویه‌ها و آیین‌نامه‌ها در دسترس همه

نتیجه برای شما

دانش و سند سازمان با رفتن افراد گم نمی‌شود.

✓ قابلیت ۱۵ از ۱۷ | امنیت، دسترسی و حاکمیت

هر کس فقط آنچه باید، با ردپای کامل

داده‌های فروش و مشتری، سرمایه سازمان شماست. دیامایند دسترسی، ورود و خروج داده را دقیق کنترل و ثبت می‌کند.

دسترسی در سطح داده

تفکیک پایپ‌لاین، مرحله، شعبه و واحد



نقش و سطح دسترسی

ساختار سازمان، چارت و نقش‌ها



مرکز رخدادهای امنیتی

پایش رفتارهای مشکوک



سیاست ورود و نشست

کنترل دستگاه، آی‌پی و نشست کاربران



لاگ ممیزی

چه کسی، چه زمانی، چه تغییری داد



کنترل خروجی داده

جلوگیری از برداشت غیرمجاز و واترمارک



پشتیبان‌گیری

حفظ داده در برابر هر اتفاق



سیاست و حریم خصوصی

آیین‌نامه‌ها و استانداردهای ISO



نتیجه برای شما

داده سازمان امن می‌ماند و هر تغییر
قابل پیگیری است.



⇒ قابلیت ۱۶ از ۱۷ | یکپارچگی و اتصال

یک خانواده، یک جریان داده

دیامایند جدا از نرم افزار مالی شما نیست، عضو همان خانواده است. یک بار ثبت کنید، در تمام جریان استفاده کنید.

خانواده دیاکو



دیاکو

مالی و حسابداری



یکپارچه



دیامایند

مشتری، فروش، تماس، بازاریابی، خدمات و تحلیل

API و وب هوک



اتصال به سامانه های دیگر و پایش همگام سازی

چند شعبه و چند برند



تفکیک داده و گزارش در سطح شعبه

یک بار ثبت



مشتری و سرخ مستقیم از دیاکو خوانده می شوند

روی زیرساخت شما



نصب در سرور سازمان، داده نزد خودتان

افزونه مرورگر



دیامایند همراه شما در مرورگر

انتقال از CRM قبلی



پارس ویتایگر، کاربوم، رایان و منابع دیگر

نتیجه برای شما

پایان جزیره های اطلاعاتی، بدون دوباره کاری و اختلاف عدد.



★ قابلیت ۱۷ از ۱۷ | راهکار اختصاصی

برای سازمان‌های بزرگ، دقیقاً به اندازه شما

وقتی ساختار، فرایند یا نیاز امنیتی شما از پکیج‌های آماده فراتر می‌رود، دیامایند بستر ساخت راهکار اختصاصی است. دامنه کار پس از جلسه شناخت تعیین می‌شود.

ماژول اختصاصی



گردش کار، پورتال و رابط کاربری ویژه

هلدینگ و چندسازمانی



مدیریت چند شرکت در یک ساختار کلان

اتصال اختصاصی



اتصال به سامانه‌های قدیمی و تخصصی

برندینگ اختصاصی



ظاهر متناسب با هویت سازمان

هوش مصنوعی خصوصی



پاسخ بر پایه دانش سازمان و دستیار اختصاصی

انبار داده و تحلیل ویژه



تحلیل بین چند سامانه

نتیجه برای شما

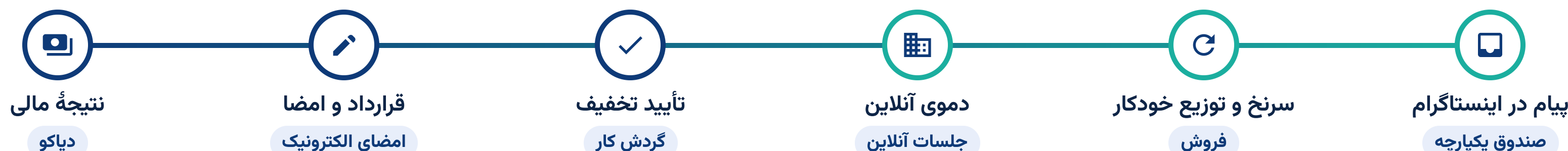
دیامایند با سازمان شما بزرگ می‌شود،
نه برعکس.



سناریوهای واقعی

یک جریان، از اولین تماس تا نتیجه مالی

از پیام اینستاگرام تا قرارداد و وصول



منشأ هر ریال فروش تا کمپین و کانالش معلوم است. ✓

از تماس بی پاسخ تا مشتری وفادار



هیچ تماسی بی نتیجه نمی ماند و ارزش هر مشتری سنجیده می شود. ✓

سناریوهای واقعی

واحدها جدا کار نمی‌کنند، با هم جریان می‌سازند

از پرسش مشتری در پورتال تا بهبود خدمت



✓ مسائل تکراری پیش از رسیدن به تیم حل می‌شوند و گلوگاه‌های خدمت آشکار.

از وبینار تا قرارداد



✓ بازده هر وبینار به ریال سنجیده می‌شود.

از نقطه شروع تا سازمان یکپارچه

پکیج‌ها بر اساس عمق قابلیت، اندازه تیم، پیچیدگی فرایند و تعداد شعب طراحی شده‌اند. هر وقت نیازتان بزرگ‌تر شد، بدون پیاده‌سازی دوباره ارتقا می‌دهید.

Custom	Enterprise	Business Suite	Professional	Standard	Start
راهکار اختصاصی	کنترل سازمان چندواحدی	یکپارچه‌سازی عملیات سازمان	مدیریت کار، فرایند و عملکرد	کنترل فروش و عملکرد تیم	نظم فروش و پیگیری
کاربر توافقی	۵۰ کاربر کامل	۳۰ کاربر کامل	۲۰ کاربر کامل	۱۰ کاربر کامل	۵ کاربر کامل
شعبه توافقی	تا ۱۰ شعبه	تا ۳ شعبه	۱ شعبه	۱ شعبه	۱ شعبه
• هلدینگ و چندسازمانی • مازول اختصاصی • اتصال اختصاصی • هوش مصنوعی خصوصی	• گردش کار سازمانی • مرکز تماس حرفه‌ای • تحلیل سازمانی و امنیت • پیشرفته • مرکز اتصال و یکپارچگی	• فرم‌ساز و پورتال مشتری • چت سازمانی و مرکز خدمات • دیجیتال مارکتینگ و نظرسنجی • مرکز تماس پایه	• گردش کار چندمرحله‌ای • سازنده شاخص عملکرد • مدیریت پروژه • داشبورد و تحلیل پیشرفته	• توزیع خودکار سرخ • زمان پاسخ تعهدشده پایه • تحلیل فروش و تبدیل • شاخص عملکرد پایه	• مدیریت مشتری و نمای ۳۶۰ پایه • پایپ‌لاین و پیگیری • وظیفه و یادآوری • داشبورد پایه
دیامیت: اختصاصی	دیامیت: پیشرفته	دیامیت: تحلیل و دستور اجرایی	دیامیت: راهنما و تحلیل	دیامیت: راهنما	دیامیت: راهنما

هر پکیج همه امکانات پکیج قبلی را دارد. قیمت و شرایط در پیشنهاد اختصاصی سازمان شما اعلام می‌شود.

هر جمع‌بندی

هزینه نداشتن یک جریان واحد

این هزینه در هیچ سند مالی ثبت نمی‌شود. اما هر ماه از سود شما کم می‌کند.

سه پرسش از خودتان

همین حالا می‌دانید کدام فرصت‌های فروش در خطر از دست رفتن‌اند؟

اگر فردا بهترین کارشناسان برود، مشتری‌هایش کجا می‌روند؟

کدام کمپین ماه قبل واقعاً سودآور بود؟



وابستگی به افراد

با رفتن هر نفر، بخشی از دانش و مشتری می‌رود.



تماس و پیام بی‌پاسخ

مشتری‌ای که جواب نگرفت، دوباره سراغتان نمی‌آید.



فرصت‌های سوخته

سرنخی که پیگیری نشد، به رقیب رسید.



اختلاف اطلاعات

هر واحد عدد خودش را دارد و جلسه صرف تطبیق می‌شود.



بودجه بی‌حساب

هزینه بازاریابی بدون دانستن اینکه کدام کانال فروش آورد.



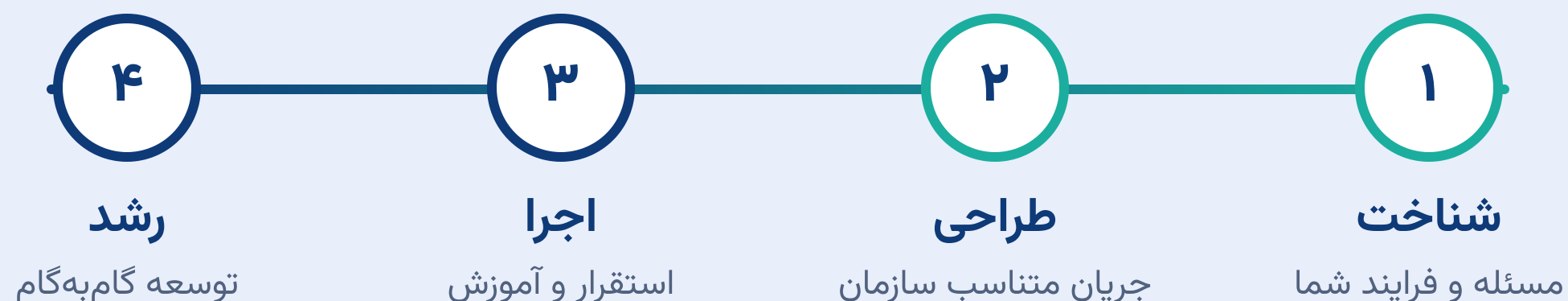
زمان مدیران

ساعت‌ها جمع‌کردن گزارش به جای تصمیم‌گیری.

چرا دیامایند ✓

چرا دیامایند، چرا همین حالا؟

مسیر استقرار



یک جلسه شناخت، بر اساس مسئله واقعی شما

دموی اختصاصی دیامایند را روی سناریوهای کسب و کار خودتان ببینید.

دفتر
۰۳۱-۳۵۱۹۵۰۰۰

فروش و دمو
۰۹۱۳۳۶۰۴۰۶۱

ایمیل
info@diacosystem.com

وبسایت
DiaMindSystem.com

هوشمند و تحلیلی

داده کاوی، پیش بینی
و پیشنهاد راه حل

هم خانواده با دیاکو

یکپارچه با نرم افزار
مالی ای که به آن
اعتماد دارید

کاملاً فارسی و امن

راست چین، تقویم
شمسی، روی سرور
خودتان

یک پلتفرم کامل

فروش، تماس،
بازاریابی، خدمات و
فرایند