



DiaMind

B e y o n d t h e M i n d

دیامایند | پلتفرم هوشمند رشد و توسعه کسب‌وکار

یک سازمان، یک جریان

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

نتیجه

اقدام

پیشنهاد

تحلیل

داده

پشت هر عدد مالی، یک جریان دیده‌نشده 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.

این مطالبه چرا هنوز وصول نشده؟



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

درآمد ماه آینده چقدر است؟



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

هزینه بازاریابی کدام فروش را آورد؟



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

کدام تخفیف و تعهد بی‌تأیید رفت؟



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



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.**

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.

دیامایند

کمپین و جذب

هزینه هر کانال و سرخ‌هایی که آورد



دیامایند

فرصت فروش و پیش‌بینی

مبلغ، مرحله و احتمال بسته‌شدن



دیامایند

قرارداد و تأیید

تخفیف و تعهد از مسیر تأیید عبور می‌کند



دیامایند

پیگیری تا وصول

هر پیگیری مسئول، موعد و یادآوری دارد



دیاکو

نتیجه مالی

یکپارچه در خانواده دیاکو



تخلیل هزینه و سودآوری

سودآوری مشتری، محصول و کمپین در یک نما.



پیش‌بینی بر پایه داده

پیش‌بینی فروش و درآمد از داده واقعی فرصت‌ها، نه حدس.



هشدار پیش از دیر شدن

پیگیری عقب‌افتاده پیش از سوخت شدن مطالبه دیده می‌شود.



تأیید پیش از تعهد

تخفیف و هزینه پیش از اجرا تأیید می‌شود و ردپایش می‌ماند.



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.

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**



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

قابلیت ۱ از ۱۷ | اتاق فرمان مدیریت

نبض امروز کسب و کار، در یک نگاه

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

نمای امروز مدیر

نیازمند اقدام
۵ موردفرصت‌های فعال
در ۶ مسیرفروش این ماه
رو به رشد

هشدارها و فرصت‌ها

موارد نیازمند مداخله، پیش از بحران



نمای امروز کسب و کار

شاخص‌های کلیدی سازمان، همیشه به‌روز



گزارش سریع مدیر

خلاصه وضعیت بدون گزارش‌گیری دستی



تصمیم‌های پیشنهادی

پیشنهاد مدیریتی بر پایه داده



از عدد تا رکورد

از هر شاخص تا خود پرونده‌ها



SWOT و نقشه سلامت

قوت، ضعف و سلامت بخش‌های سازمان



نتیجه برای شما

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



❖ قابلیت ۲ از ۱۷ | هوشمندی و داده‌کاوی

نمی‌گویید فقط چه شد، می‌گویید 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.

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.

📈 چه شد

نرخ تبدیل سرخ‌های اینستاگرام این ماه افت کرد.

📈 پیش‌بینی فروش و درآمد

برنامه‌ریزی بر پایه روند واقعی

📈 داده‌کاوی در همه بخش‌ها

فروش، مشتری، کمپین، تماس و عملکرد تیم

★ امتیاز مشتری و سرخ

تمرکز تیم روی ارزشمندترین‌ها

🚫 پیش‌بینی ریزش مشتری

شناسایی مشتری در خطر، پیش از رفتن

❖ گزارش‌ساز هوشمند

گزارش دلخواه، بدون نیاز به متخصص

📊 تحلیل هزینه و سودآوری

سود واقعی هر مشتری، محصول و کمپین

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





قابلیت ۳ از ۱۷ | دستیار هوشمند دیامیت

با سازمانتان فارسی حرف بزنید

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

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

تحلیل با چرا و راه حل



فروش، تماس، پروژه، کمپین و سطح خدمت

فارسی محاوره‌ای



حتی با فینگلیش و غلط تایپی

دستور اجرایی



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

کارهای امروز



پیگیری‌های عقب‌افتاده و موارد نیازمند توجه

امن و محدود به نقش



بدون اینترنت و فقط در دسترسی هر کاربر

راهنمای قدم‌به‌قدم



یادگیری کار، درست در همان صفحه

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

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

کیف فروش

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

سرنخ تا مشتری

توزیع نوبتی، ارزیابی کیفیت و
شناسایی سرنخ راکد

پروفایل ۳۶۰ مشتری

سوابق، تعامل ها و گراف روابط
اشخاص و شرکت ها

پیش فاکتور تا پورسانت

پیشنهاد، قرارداد، هدف فروش و
پورسانت

اقدام بعدی و یادآوری

هر فرصت تاریخ پیگیری و یادآور دارد

داده تمیز

ادغام تکراری ها، برچسب و نماهای
ذخیره شده

تحلیل کیف و شکست

نرخ تبدیل، منابع جذب و دلایل
شکست

نتیجه برای شما

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

قابلیت ۵ از ۱۷ | مرکز تماس

تماس ازدست رفته، فروش ازدست رفته است

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

تماس ورودی

شرکت نمونه · مشتری فعال

آخرین تماس هفته قبل · فرصت باز پیش فاکتور

پیگیری امروز

مسئول کارشناس فروش

پرونده باز شد



صف تماس برگشتی

تماس‌های بی‌پاسخ تا نتیجه پیگیری می‌شوند



شناسایی تماس گیرنده

نمایش خودکار پرونده مشتری هنگام تماس



نظارت زنده

شنود، راهنمایی در گوش اپراتور و ورود به تماس



مسیریابی و جریان تماس

صف‌های متعدد، قواعد مسیریابی و طراحی جریان



تحلیل تماس و سطح خدمت

نتیجه تماس، عملکرد اپراتور و صف



کیفیت و مربی‌گری

ارزیابی کیفیت تماس و نظرسنجی پس از تماس



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



تلگرام



واتساپ



اینستاگرام



پیامک



یوتیوب

آپارات



لینکدین

متصل به پرونده مشتری

هر گفت‌وگو در سابقه مشتری می‌ماند

**صندوق ارتباطات یکپارچه**

پاسخ به همه کانال‌ها از یک جا

**قالب پاسخ آماده**

پاسخ سریع و یکدست تیم

**پیامک و ارسال هدفمند**

ارسال گروهی به سگمنت‌های مشخص

**تحلیل مکالمات**

کانال پربازده و موضوعات پرتکرار

**تاریخچه ارسال‌ها**

ردگیری همه پیام‌های ارسالی



نتیجه برای شما

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





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.

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

ورود امن مشتری



پروفایل، سوابق، پیوست‌ها و اعلان‌ها

چت هوشمند پیش از تیکت



پاسخ فوری و حل مسئله بدون انتظار

ثبت و پیگیری تیکت



مشتری وضعیت درخواستش را خودش می‌بیند

پایگاه دانش



پرسش‌های پرتکرار و راهنماهای خدمت

خدمات بی‌واسطه



کاهش تماس‌های تکراری با مرکز تماس

ثبت شکایت و درخواست



مسیر روشن برای هر نوع درخواست

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.

زمان پاسخ تعهدشده



کنترل زمان پاسخ و حل هر درخواست

مرکز خدمات



تیکت با اولویت، مسئول و دسته‌بندی

اقدام‌های سریع



پاسخ یکدست به سناریوهای پرتکرار

ارجاع در تأخیر



هیچ درخواستی روی میز کسی نمی‌ماند

خدمات پس از فروش



شکایات، شاخص کیفیت و سیاست تخصیص

تبدیل تیکت



تیکت به وظیفه، گردش کار یا فرصت فروش

تحلیل رضایت و گلوگاه



کجای خدمت کند است و چرا

نظرسنجی و صدای مشتری



سازنده نظرسنجی، شاخص NPS و CSAT

نتیجه برای شما

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



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.

وبینار زنده

ثبت‌نام‌ها سرخ شدند

پرسش و پاسخ زنده

بازپخش خودکار

گزارش حضور

• زنده

معرفی محصول جدید
به مشتریان ویژه
۱۲۸ شرکت‌کننده



بازپخش و گزارش

بازپخش خودکار و گزارش حضور

پخش زنده وبینار

استودیوی پخش و پرسش و پاسخ
زنده

دستور و صورت‌جلسه

ثبت تصمیم‌ها و امضای
صورت‌جلسه

جلسات آنلاین

جلسه با تیم و مشتری، بدون ابزار
جانبی

تحلیل جلسات و وبینارها

حضور، نتیجه و اثر روی فروش

از تصمیم تا وظیفه

هر تصمیم جلسه یک کار با مسئول

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



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.

نمونه: قرارداد بالاتر از سقف

مدیرعامل

بررسی مالی

مدیر فروش

ثبت قرارداد

پس از تأیید، ساخت کار برای حسابداری

اگر ۲ روز بماند، ارجاع خودکار

تأیید چندمرحله‌ای

ترتیبی و موازی، با ماتریس ارجاع

سازنده گردش کار

شرط، شاخه، تأخیر و زمان‌بندی

قانون‌های خودکار

گالری جریان‌های آماده و فرایندهای
هوشمند

نسخه و شبیه‌سازی

آزمون مسیر پیش از انتشار و بازیابی
خطا

اقدام و پایش

پیامک، اعلان و وب‌هوک با پایش
اجراها

فرم‌ساز

فرمی که خودش سرخ، تیکت یا
گردش کار می‌سازد

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



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 ⚠️

وظیفه و چک‌لیست



مسئول، موعد، اولویت و تقویم کارها

مدیریت پروژه



کانبان، نقطه عطف، زمان‌بندی و بودجه

چت سازمانی



گفت‌وگوی متصل به پروژه، مشتری و تیکت

میز کار و بار تیم



چه کسی چه کاری دارد و چقدر

هشدار تأخیر و بودجه



پروژه عقب‌افتاده یا بیش از بودجه

امضای الکترونیک



امضای چندنفره و ترتیبی با رمز یکبارمصرف

نتیجه برای شما

تصمیم‌ها فراموش نمی‌شوند، اجرا می‌شوند.



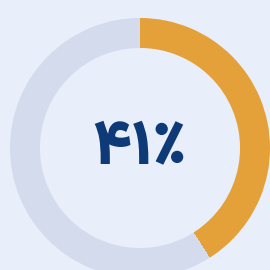


قابلیت ۱۳ از ۱۷ | شاخص‌های عملکرد و گزارش

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.

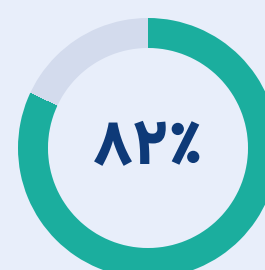
نمونه کارت عملکرد



نرخ تبدیل سرخ



پیگیری به موقع



تحقق هدف فروش

فردی و تیمی



مقایسه منصفانه افراد و تیم‌ها

سازنده شاخص



فرمول، وزن و حد مطلوب دلخواه

درخت شاخص‌ها



از هدف سازمان تا شاخص هر نفر

هشدار افت شاخص



پیش از پایان دوره دیده می‌شود

گزارش زمان‌بندی شده



ارسال و اشتراک خودکار گزارش

گزارش ساز پیشرفته



هر گزارشی که لازم دارید

نتیجه برای شما

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



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

قراردادها و مدارک

نگهداری و پیگیری قراردادها

مرکز اسناد

اسناد مشتری و پرونده در یک جا

دانش سازمانی

رویه‌ها و آیین‌نامه‌ها در دسترس
همه

مکاتبات و کارتابل

نامه‌نگاری و ارجاع در سازمان

بایگانی و جست‌وجوی هوشمند

پیدا کردن هر سند در چند ثانیه

طراح سربرگ

خروجی چاپی با هویت سازمان

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.
یکبار ثبت کنید، در تمام جریان استفاده کنید.

خانواده دیاکو



دیاکو

مالی و حسابداری



یکپارچه



دیامایند

مشتری، فروش، تماس، بازاریابی،
خدمات و تحلیل

چندشعبه و چندبرند



تفکیک داده و گزارش در سطح شعبه

یکبار ثبت

مشتری و سرخ مستقیم از دیاکو
خوانده می شوند

انتقال از CRM قبلی

پارس ویتایگر، کاربوم، رایان و منابع
دیگر

API و وبهوک

اتصال به سامانه های دیگر و پایش
همگام سازی

روی زیرساخت شما

نصب در سرور سازمان، داده نزد
خودتان

افزونه مرورگر



دیامایند همراه شما در مرورگر

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.



هر جمع‌بندی

هزینه نداشتن یک جریان واحد

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



تماس و پیام بی‌پاسخ

مشتری‌ای که جواب نگرفت، دوباره سراغتان نمی‌آید.



فرصت‌های سوخته

سرنخی که پیگیری نشد، به رقیب رسید.



زمان مدیران

ساعت‌ها جمع‌کردن گزارش به‌جای تصمیم‌گیری.



وابستگی به افراد

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



اختلاف اطلاعات

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



بودجه بی‌حساب

هزینه بازاریابی بدون دانستن اینکه کدام کانال فروش آورد.

سه پرسش از خودتان

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

اگر فردا بهترین کارشناسان بروند، مشتری‌هایش کجا می‌روند؟

کدام کمپین ماه قبل واقعاً سودآور بود؟

چرا دیامایند 

چرا دیامایند، چرا همین حالا؟

هوشمند و تحلیلی

داده‌کاوی، پیش‌بینی و پیشنهاد راه
حل در همه بخش‌ها



هم‌خانواده با دیاکو

یکپارچه با نرم‌افزار مالی‌ای که امروز
به آن اعتماد دارید



کاملاً فارسی و امن

راست‌چین، تقویم شمسی و نصب
روی سرور خودتان



یک پلتفرم کامل

فروش، تماس، بازاریابی، خدمات و
فرایند در یک جا



مسیر استقرار

**رشد**

توسعه گام‌به‌گام

**اجرا**

استقرار و آموزش

**طراحی**

جریان متناسب سازمان

**شناخت**

مسئله و فرایند شما

یک جلسه شناخت، بر اساس مسئله واقعی شما

دموی اختصاصی دیامایند را روی سناریوهای کسب‌وکار خودتان ببینید.

دفتر

۰۳۱-۳۵۱۹۵۰۰۰

فروش و دمو

۰۹۱۳۳۶۰۴۰۶۱

ایمیل

info@diacosystem.com



وبسایت

DiaMindSystem.com

