



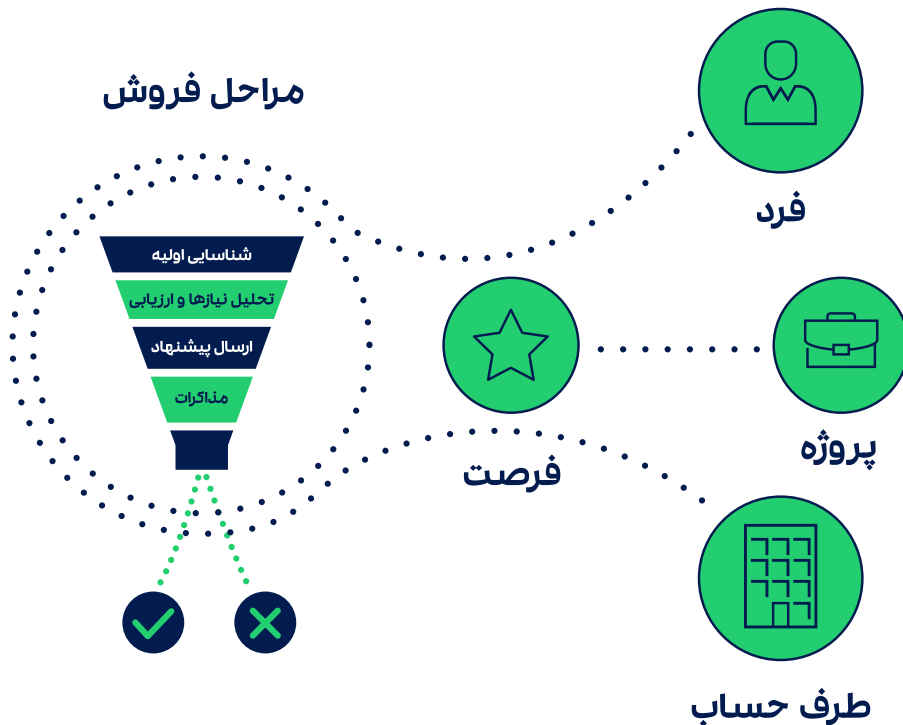
# راهکار نرم‌افزاری بازاریابی و فروش پروژه محور

# تسهیل فرآیندهای سازمان با راهکار پروژه محور

در دنیای امروز، حفظ مشتریان موجود و ایجاد فرصت‌های جدید برای توسعه‌ی کسب‌وکار اهمیت زیادی دارد. نرم افزار مدیریت ارتباط با مشتریان (CRM) از جمله پلتفرم‌هایی است که می‌تواند به خوبی این فرصت‌ها را پیش روی سازمان‌ها قرار دهد تا فروش بیشتری در بازار رقابتی داشته باشند.

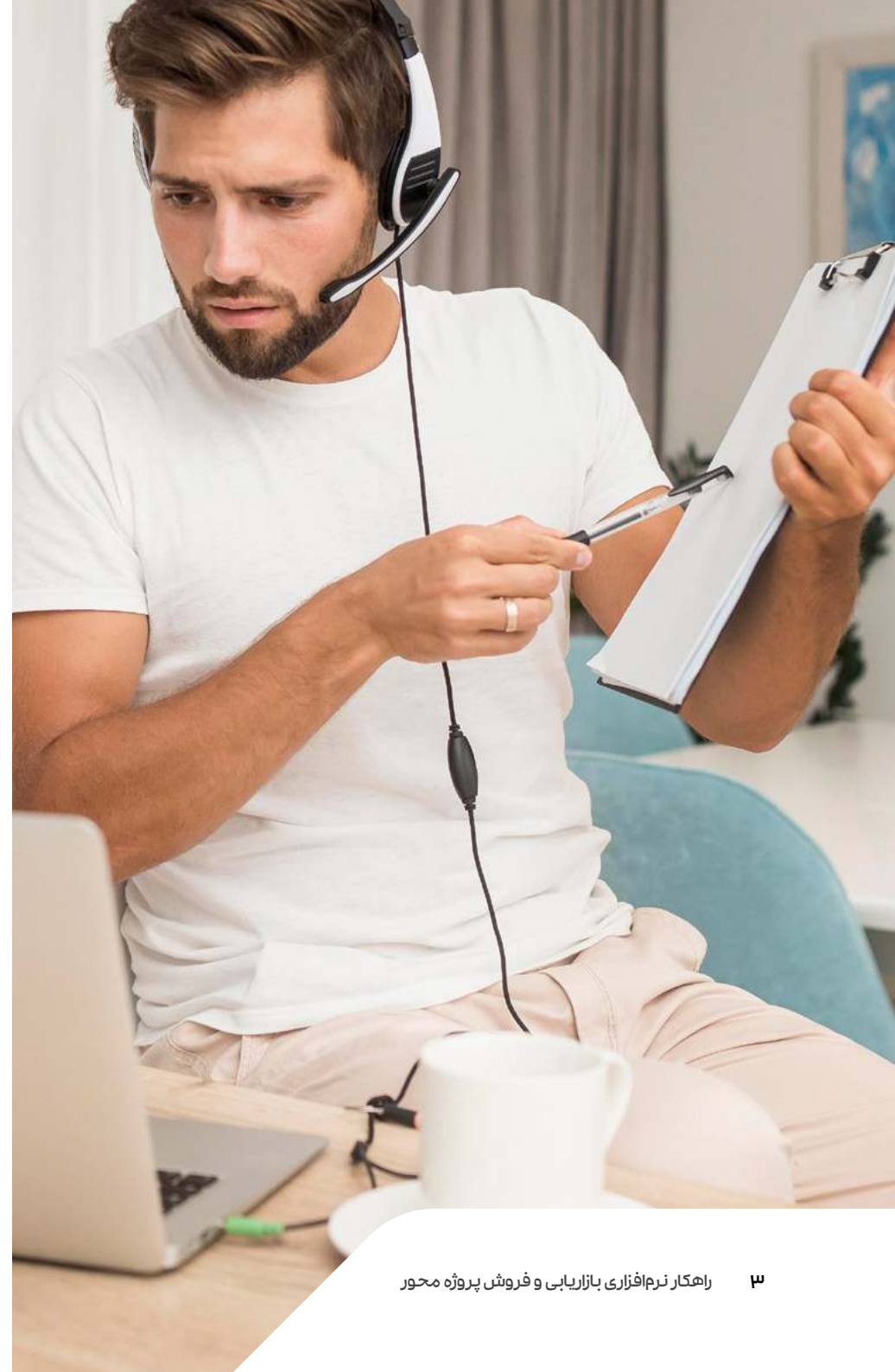
اما فرآیند فروش برخی از کسب‌وکارهای کشور در پروژه‌ها معنی پیدا می‌کند که ویژگی‌های خاص خود را نیز دارند. به عنوان مثال در این نوع فروش‌ها ما با ذی‌نفعان مختلفی مانند کارفرما، پیمانکار، مهندس مشاور و ناظر روبرو هستیم همچنین وضعیت و مرحله‌ی جاری پروژه تاثیرات مهمی بر روی برنامه‌ریزی و اقدامات مرتبط با فروش دارد. ممکن است که یک پروژه فرصت‌های فروش مختلفی برای ما ایجاد کند. زمان‌بندی و انجام به موقع کارها و پیگیری‌ها اهمیت بسیار بالایی دارد. در همین راستا سرونو راهکاری خاص برای این نوع سازمان‌ها را آماده کرده است.

این راهکار موجب افزایش بهره‌وری و استفاده از حداکثر ظرفیت‌های ممکن، پاسخگویی سریع و منعطف به ذی‌نفعان پروژه در روند عملیات بازاریابی و فروش می‌شود.



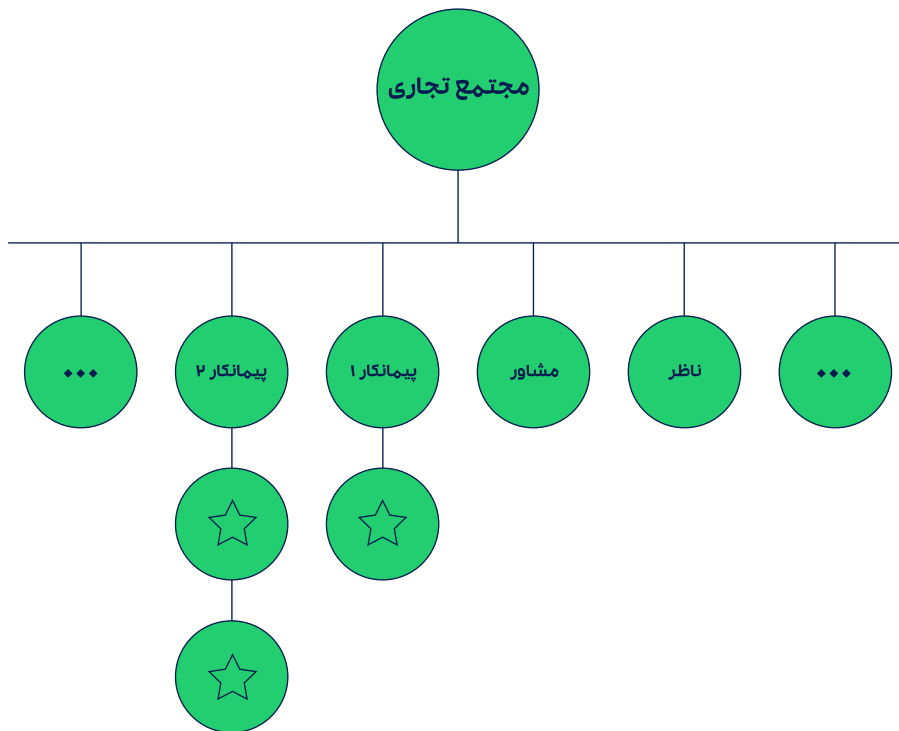
## چالش‌های خاص صنایع پروژه محور:

- . ذی‌نفعان متنوع در فروش
- . نفرات داخلی گسترده در ارتباط با فروش
- . اهمیت اطلاعات و جزئیات مرتبط با پروژه
- . امکان انجام فروش‌های متعدد به یک پروژه
- . گزارشات مالی از روند فروش به پروژه
- . گزارش‌گیری بر اساس وضعیت پروژه
- . اهمیت مکان جغرافیایی پروژه
- . شناسایی پروژه‌های تکراری
- . فروش مناقصه‌ای
- . و ...



# ذی‌نفعان متنوع در فروش

بر خلاف روندهای فروش عادی، در فروش‌های پروژه محور ما با ذی‌نفعان متعددی مرتبط هستیم. به عنوان مثال کارفرما، پیمانکار، مهندس مشاور و یا مهندس ناظر. نکته مهم اینجاست که ممکن است برخی شرکت‌ها در یک پروژه مهندس مشاور باشند و در پروژه دیگر مهندس ناظر و این نقش در پروژه مشخص می‌شود و نه در مشخصات شرکت و لازم است ما بدانیم در هر پروژه با چه شرکت‌هایی مواجه هستیم و نقش ایشان در این پروژه چیست. همچنین با توجه به این‌که انتظار می‌رود نرم‌افزار CRM یک دید ۳۶۰ درجه از کلیه عناصر حاضر در بازار به ما ارائه کند، باید بتوانیم در پروفایل هر شرکت مشاهده کنیم که در کدام پروژه‌ها با چه نقشی با ایشان ارتباط داشته‌ایم، اشخاص مرتبط اصلی در این شرکت چه کسانی هستند، چه ارتباطاتی با ایشان تاکنون برقرار کرده‌ایم و چه خریدهایی از ما داشته‌اند.



# نفرات داخلی گسترده در ارتباط با فروش

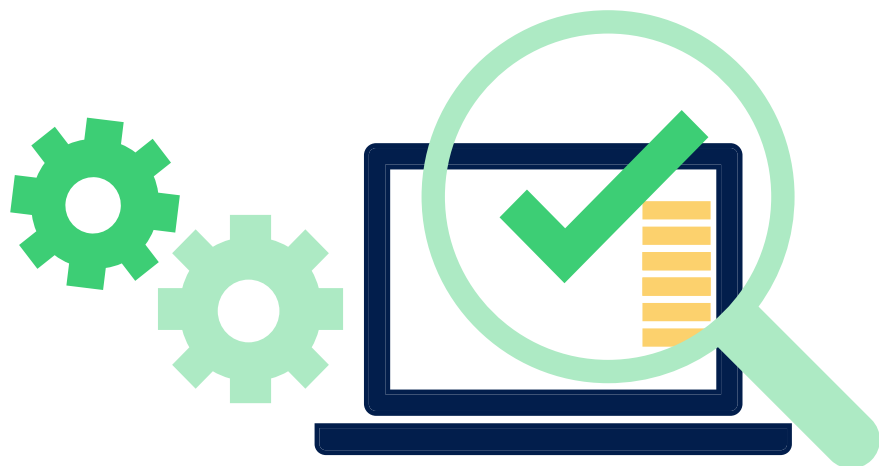
## پیگیری مداوم

این نوع فروش‌ها بلند مدت است و شرکت‌ها معمولاً چالش‌ها را شدن مشتری در فرآیند فروش و یا عدم انجام کارها در زمان مناسب را دارند که فروش را با خطر مواجه می‌کند. به همین دلیل لازم است در CRM فرآیند فروش خود را تعریف کرده و مشخص کنند که هر فروش در چه مرحله‌ای قرار دارد و چه اقدامی در ادامه مسیر باید برای مشتری انجام شود که هم کارشناس بتواند با برنامه‌ریزی مشخص کار را جلو ببرد و هم مدیر بتواند کل فروش‌های در دست کارشناسان را مشاهده و مدیریت کرده و در صورت عدم انجام کارها در چارچوب برنامه‌ریزی شده سریعاً در جریان امور قرار گیرد. تمامی این فعالیت‌ها به عنوان سابقه مشتری و فروش قرار می‌گیرند که در ارتباطات آتی بتوان از آن بهره‌برداری کرد.

با توجه به این‌که فروش‌های پروژه‌ای معمولاً فروش‌هایی با پیچیدگی‌های فنی و مالی بالا هستند، نفرات داخلی متنوعی نیز مانند واحد بازاریابی و فروش، فنی یا مالی در پیش‌برد این فروش‌ها نقش ایفا می‌کنند. هماهنگی میان این نفرات و واحدها به جهت پیش‌برد درست و به موقع فعالیت‌های مرتبط با فروش بسیار اهمیت دارد که به کمک ماژول مدیریت فعالیت‌های SarvCRM امکان برنامه‌ریزی و ارجاع فعالیت‌های مختلف مرتبط با فروش، اطمینان از انجام به موقع هر کدام از آن‌ها و در نهایت ثبت نتیجه و مشاهده در تاریخچه پروژه و فروش مربوطه امکان پذیر می‌شود.

## گزارش‌گیری بر اساس وضعیت پروژه

در عموم نرم‌افزارهای CRM ما مراحل فروش را مشخص کرده و بر اساس آن گزارش‌گیری‌های مربوطه را انجام می‌دهیم. اما در فروش پروژه‌ای مراحل پروژه نیز مستقل از مراحل فروش اهمیت دارد. در بسیاری از پروژه‌ها تا زمانی که پروژه به مرحله خاصی نرسد امکان شروع فرآیند فروش برای ما مهیا نمی‌شود. در این رابطه شرکت‌هایی که هوشمندانه عمل می‌کنند پیش از این مرحله پروژه‌ها را شناسایی کرده و مرحله به مرحله آن‌ها را رصد می‌کنند، با ذی‌نفعان ارتباط برقرار می‌کنند. این موضوع موجب می‌شود در زمانی که پروژه به مرحله خرید رسید آن‌ها یک گام از رقبا جلوتر باشند.



## امکان انجام فروش‌های متعدد به یک پروژه

اجرای یک پروژه ساختمانی یا یک پروژه صنعتی علاوه بر زمان‌بر بودن، مراحل مختلفی نیز دارد که در هر مرحله نیاز به محصولات یا خدمات خاصی است. به عنوان مثال در پروژه‌های ساختمانی پس از اسکلت ساختمان به مرحله اتصال لوله‌های فاضلاب و بعدتر لوله‌های سرد و گرم می‌رسیم. بنابراین اگر فعالیت شما در این زمینه است در دو مرحله متفاوت برای شما فرصت فروش وجود دارد. راهکار فروش پروژه محور در نرم‌افزار CRM کمک شایانی به پیگیری و پیش‌برد فرصت‌های فروش مرتبط با پروژه و هم چنین خودکارسازی فرایندهای فروش می‌کند و به مدیران اطمینان می‌دهد که هیچ فرصت فروشی فراموش نخواهد شد.

## برخی از صنایع پروژه محور

### تامین‌کنندگان اقلام مورد نیاز پروژه‌های ساختمانی مانند؛

- صنعت آسانسور
- صنعت تاسیسات
- صنعت کاشی و سرامیک
- صنعت عایق ساختمانی
- و...

### تامین‌کنندگان اقلام مورد نیاز پروژه‌های صنعتی؛

- مصنوعات فلزی صنعتی
- لوله‌های صنعتی
- تامین‌کنندگان صنعت نفت و برق
- و...





همکاران  
سیستم

**سرونو** از شرکت‌های گروه همکاران سیستم است که به صورت تخصصی در حوزه مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) در ایران فعالیت می‌کند.

نرم‌افزار SarvCRM این شرکت مبتنی بر پردازش ابری است و با هدف پاسخ به نیاز سازمان‌ها در فرآیندهای بازاریابی، فروش و ارائه خدمات پس از فروش ایجاد شده است. این نرم‌افزار به صورت یکپارچه، با سیستم‌های راهکاران و سپیدار نیز عرضه می‌گردد.

برای کسب اطلاعات بیشتر و استفاده رایگان از این نرم‌افزار، به سایت [www.sarvcrm.com](http://www.sarvcrm.com) مراجعه بفرمایید.