

سامانه مدیریت هوشمند پروژه‌های ساختمانی

سازه CRM

تمام فرایند ساخت، فروش، وصول، تحویل و ارتباط با خریدار در یک سامانه یکپارچه

پروژه ساختمانی فقط موجودی واحد نیست

فروش، قرارداد، وصول، پیشرفت، تحویل و پشتیبانی همگی به همان پروژه، واحد و مشتری مربوطاند. سازه CRM این ارتباط را در یک مرجع داده قابل کنترل نگه می‌دارد.

راهکار سازه CRM

هر رویداد به پرونده مرتبط متصل و براساس نقش کاربر نمایش داده می‌شود؛ از سرخ اولیه تا گارانتی واحد.

- ✓ موجودی و قیمت معتبر
- ✓ قیف فروش و اقدام بعدی
- ✓ قرارداد و برنامه وصول مرتبط
- ✓ گزارش مدیریتی به‌روز

چالش ابزارهای پراکنده

وقتی آخرین قیمت، وضعیت رزرو و مانده قرارداد در فایل‌ها و پیام‌های جدا باشد، هر تیم بخشی از واقعیت را می‌بیند.

- ✓ خطر رزرو یا فروش همزمان
- ✓ پیگیری وابسته به کارشناس
- ✓ گزارش دیر هنگام مطالبات
- ✓ اسناد و تأییدهای بدون تاریخچه

وب

فارسی و واکنش‌گرا

۷

پنل نقش‌محور

۳۰

گروه قابلیت کاربردی

یک

مرجع داده سازمان

از تعریف پروژه تا خدمات پس از تحویل

اطلاعات هر مرحله به مرحله بعد منتقل می‌شود و تاریخچه تصمیم‌ها، تأییدها و تغییرات باقی می‌ماند.



مناسب چه مجموعه‌هایی است؟



پروژه، موجودی و قیمت‌گذاری

قابلیت‌ها در استقرار نهایی با فرایند، نقش‌ها و سطح یکپارچه‌سازی مجموعه تطبیق داده می‌شوند.

1 داشبورد مدیریتی

تصویر لحظه‌ای از موجودی، فروش، مطالبات، سررسیدها و رویدادهای مهم برای تصمیم‌گیری سریع مدیران.

- وضعیت واحدهای آزاد، رزرو شده، فروخته شده و تحویل شده
- ارزش کل فروش، وصول شده و مانده مطالبات
- اقساط معوق و چک‌های نزدیک سررسید
- گزارش فروش پروژه و عملکرد کارشناسان

2 مدیریت پروژه‌های ساختمانی

ثبت و اداره چند پروژه با مشخصات، زمان‌بندی، مدیر مسئول، اسناد، وضعیت مالی و درصد پیشرفت مستقل.

- مشخصات، موقعیت و برنامه زمانی پروژه
- تعریف بلوک، طبقه، واحد و مسئول پروژه
- تصاویر و اسناد پروژه
- نمای مالی، فروش و پیشرفت هر پروژه

3 مدیریت بلوک‌ها، طبقات و واحدها

مدل دقیق موجودی پروژه از بلوک و طبقه تا مشخصات فنی، امکانات، قیمت و وضعیت هر واحد.

- کد یکتا، متراژ، کاربری، جهت و تعداد اتاق
- پارکینگ، انباری و امکانات واحد
- جست‌وجو و فیلتر موجودی
- جلوگیری از فروش یا رزرو هم‌زمان

4 مدیریت قیمت‌گذاری واحدها

کنترل قیمت مترمربع، قیمت کل، هزینه‌های جانبی، تخفیف و تاریخچه تغییرات با مجوزهای مشخص.

- قیمت پایه و نهایی هر واحد
- هزینه پارکینگ و انباری
- تخفیف، افزایش قیمت و قیمت ویژه
- تاریخچه و مجوز تغییر قیمت

مشتری، سرخ و رزرو

قابلیت‌ها در استقرار نهایی با فرایند، نقش‌ها و سطح یکپارچه‌سازی مجموعه تطبیق داده می‌شوند.

6 مدیریت سرخ‌های فروش و CRM

هدایت سرخ از منبع جذب تا پیگیری، فرصت فروش، تبدیل به مشتری و تحلیل علت برد یا شکست.

- منبع جذب، مرحله فروش و مسئول پیگیری
- تماس، جلسه و اقدام بعدی
- قیف فروش و مشتریان راکد
- نرخ تبدیل و اثربخشی کمپین

5 مدیریت مشتریان

پرونده یکپارچه مشتری شامل اطلاعات تماس، نیاز، بودجه، علایق، تعاملات، رزروها، قراردادها و وضعیت مالی.

- پروفایل هویتی و اطلاعات تماس
- نیاز، بودجه و واحد موردنظر
- سوابق تماس، رزرو، قرارداد و پرداخت
- تشخیص مشتری تکراری و ورود گروهی

7 رزرو واحد

رزرو کنترل‌شده واحد با مدت اعتبار، بیعانه، شرایط، تمدید، لغو و تبدیل مستقیم به قرارداد.

- اعتبار زمانی و مبلغ بیعانه
- تمدید، لغو و علت لغو
- هشدار رزروهای نزدیک انقضا
- تاریخچه و کاربر انجام‌دهنده

نتیجه اجرایی این بخش

کاهش تعارض فروش و شفاف‌شدن موجودی موقت برای مدیر فروش.

قرارداد، تأیید و الحاقیه

قابلیت‌ها در استقرار نهایی با فرایند، نقش‌ها و سطح یکپارچه‌سازی مجموعه تطبیق داده می‌شوند.

امضای قرارداد و گردش تأیید

9

کنترل مرحله‌ای امضا و تأیید قرارداد با ثبت شخص، وضعیت، زمان، مدارک و تاریخچه عملیات.

- وضعیت امضای هر طرف
- قراردادهای در انتظار امضا
- تأیید مدیران و کنترل تکمیل مراحل
- ثبت زمان و مستندات مرتبط

مدیریت قراردادهای فروش

8

ساخت قرارداد متصل به پروژه، واحد و مشتری با شماره یکتا، شرایط پرداخت، نسخه‌ها و کنترل دسترسی.

- تولید قرارداد از روی رزرو
- مبلغ، تخفیف و هزینه‌های جانبی
- شرایط پرداخت و وضعیت قرارداد
- فسخ، ابطال، آرشیو و تاریخچه

الحاقیه‌ها و تغییرات قرارداد

10

ثبت تغییر مبلغ، شرایط یا برنامه پرداخت به صورت الحاقیه با دلیل، مستندات و نگهداری نسخه‌های قبلی.

- نوع و تاریخ اجرای الحاقیه
- اصلاح مبلغ و برنامه پرداخت
- تأییدکنندگان و مستندات
- نسخه‌ها و تاریخچه کامل تغییر

نتیجه اجرایی این بخش

حفظ قابلیت حسابرسی و جلوگیری از ابهام درباره شرایط معتبر قرارداد.

اقساط، دریافت و چک

قابلیت‌ها در استقرار نهایی با فرایند، نقش‌ها و سطح یکپارچه‌سازی مجموعه تطبیق داده می‌شوند.

ثبت دریافت‌ها و رسیدهای مالی

12

ثبت روش، مبلغ و شناسه پرداخت، صدور رسید و گردش تأیید مالی بدون از دست‌دادن تاریخچه اصلاحات.

- اتصال دریافت به قرارداد و قسط
- رسید چاپی و شماره پیگیری
- تأیید یا رد با علت
- علی‌الحساب، استرداد و گزارش دوره‌ای

برنامه‌ریزی پرداخت و اقساط

11

تعریف پیش‌پرداخت، اقساط دوره‌ای یا مرحله‌ای و اتصال دریافت‌های کامل یا ناقص به هر سررسید.

- مبلغ و تاریخ سررسید هر قسط
- مانده بدهی و پرداخت ناقص
- اقساط آینده، سررسیدشده و معوق
- جریمه یا تخفیف تأخیر

مدیریت چک‌های بانکی

13

پرونده کامل چک از ثبت صیادی و سررسید تا صندوق، واگذاری، وصول، برگشت، تعویض یا استرداد.

- بانک، شعبه، صادرکننده و شناسه صیادی
- اتصال به مشتری، قرارداد و قسط
- هشدار چک‌های نزدیک سررسید
- گردش وضعیت و گزارش وصول یا برگشت

نتیجه اجرایی این بخش

کاهش ریسک فراموشی سررسید و شفافیت گردش اسناد دریافتنی.

پرداخت، مالی و شبکه فروش

قابلیت‌ها در استقرار نهایی با فرایند، نقش‌ها و سطح یکپارچه‌سازی مجموعه تطبیق داده می‌شوند.

حسابداری و کنترل مالی پروژه

15

نمای پروژه‌ای از درآمد، مطالبات، هزینه‌ها، اقساط معوق و مقایسه جریان ورودی و خروجی.

- درآمد، وصولی، مانده و بدهکاران
- هزینه‌های پروژه و اسناد مرتبط
- مقایسه درآمد و هزینه
- فیلتر زمانی و خروجی گزارش مالی

پرداخت آنلاین

14

ایجاد درخواست پرداخت متصل به قسط، ثبت نتیجه تراکنش و جلوگیری از ثبت دوباره پرداخت.

- اتصال تراکنش به قرارداد یا قسط
- ثبت موفق، ناموفق و ناقص
- تطبیق با بدهی مشتری
- رسید و گزارش تراکنش‌ها

مدیریت پورسانت فروش

17

محاسبه پورسانت درصدی یا ثابت متصل به قرارداد با تأیید، تعدیل، پرداخت و تاریخچه روشن.

- قواعد درصدی یا مبلغ ثابت
- اتصال محاسبه به قرارداد
- کسورات، تأیید و پرداخت
- گزارش پروژه و کارشناس

مدیریت کارشناسان و نمایندگان فروش

16

تعریف قلمرو پروژه، مشتریان، فعالیت‌ها و هدف فروش هر کارشناس، نماینده یا بازاریاب.

- اختصاص مشتری و پروژه‌های قابل فروش
- ثبت فعالیت و قراردادهای ایجادشده
- هدف و گزارش دوره‌ای
- مقایسه عملکرد کارشناسان

پیشرفت، تحویل و گارانتی

قابلیت‌ها در استقرار نهایی با فرایند، نقش‌ها و سطح یکپارچه‌سازی مجموعه تطبیق داده می‌شوند.

مدیریت تحویل واحد

19

برنامه‌ریزی و مستندسازی تحویل با چک‌لیست، اقلام، نواقص، صورت‌جلسه و تأیید مشتری.

- تاریخ برنامه‌ریزی‌شده و واقعی
- چک‌لیست تجهیزات، کلیدها و کنتورها
- ثبت نواقص و مستندات
- صورت‌جلسه و وضعیت واحدهای معوق

گزارش پیشرفت پروژه

18

ثبت گزارش‌های دوره‌ای، تصاویر و درصد پیشرفت بخش‌ها و مقایسه اجرای واقعی با برنامه.

- پیشرفت کلی و بخش‌های پروژه
- تصویر، توضیح و مسئول گزارش
- روند پیشرفت در طول زمان
- اطلاع‌رسانی کنترل‌شده به مشتری

گارانتی و خدمات پس از تحویل

20

پیگیری درخواست خدمات هر واحد از ثبت مشکل و اولویت تا مراجعه، اقدام، هزینه و تأیید مشتری.

- مدت گارانتی و نوع مشکل
- ارجاع، زمان مراجعه و اقدامات انجام‌شده
- تصاویر، هزینه و وضعیت درخواست
- آرشیو تعمیرات و گزارش عملکرد

نتیجه اجرایی این بخش

کنترل تعهدات پس از تحویل و تبدیل خدمات مشتری به فرایندی قابل اندازه‌گیری.

پشتیبانی، پرتال، اعلان و اسناد

قابلیت‌ها در استقرار نهایی با فرایند، نقش‌ها و سطح یکپارچه‌سازی مجموعه تطبیق داده می‌شوند.

پرتال اختصاصی مشتریان

22

دسترسی امن خریدار به واحد، قرارداد، اقساط، پرداخت‌ها، پیشرفت، تحویل و درخواست‌های پشتیبانی.

- ورود امن با رمز یک‌بارمصرف
- قرارداد، اقساط، مانده و چک‌ها
- گزارش پیشرفت و اسناد مجاز
- پرداخت، تیکت، گارانتی و تحویل

سامانه تیکت و پشتیبانی

21

سندوق ساختاریافته درخواست‌های مشتری با موضوع، اولویت، مسئول، مکاتبات، فایل و زمان پاسخ.

- ثبت تیکت توسط کاربر یا مشتری
- ارجاع به واحد و کارشناس
- پاسخ‌های متوالی و تاریخچه مکاتبات
- گزارش سرعت و کیفیت پاسخ‌گویی

آرشیو اسناد و مدارک

24

آرشیو مرکزی و محرمانه برای قرارداد، مدارک هویتی، اسناد مالی، تحویل و گارانتی با اتصال به پرونده.

- دسته‌بندی و اتصال سند به رکورد مرتبط
- سطح محرمانگی و دانلود کنترل‌شده
- جست‌وجو و فیلتر مدارک
- تاریخچه بارگذاری و تغییرات

پیامک، اعلان و ارتباط با مشتری

23

ارتباط رویدادمحور برای سررسید، پرداخت، قرارداد، پیشرفت و تحویل با قالب و سابقه ارسال.

- یادآوری قسط و تاریخ چک
- اعلان ثبت یا رد رسید
- اطلاع‌رسانی قرارداد، پیشرفت و تحویل
- قالب آماده، ارسال گروهی و گزارش وضعیت

گزارش، دسترسی و امنیت

قابلیت‌ها در استقرار نهایی با فرایند، نقش‌ها و سطح یکپارچه‌سازی مجموعه تطبیق داده می‌شوند.

مدیریت کاربران و سطوح دسترسی

26

تعریف نقش‌های سازمانی و محدودکردن مشاهده یا عملیات براساس پروژه، مالی، قرارداد و اسناد.

- نقش‌های فروش، مالی، پروژه و پشتیبانی
- دسترسی اختصاصی و پروژه‌ای
- فعال‌سازی، آخرین ورود و نشست‌ها
- کنترل اطلاعات مالی و اسناد

گزارش‌ها و خروجی‌های مدیریتی

25

گزارش‌های عملیاتی و مدیریتی برای موجودی، فروش، مشتری، قرارداد، وصول، اجرا، تحویل و پشتیبانی.

- فروش و موجودی براساس پروژه و زمان
- اقساط، دریافت‌ها، چک و تراکنش
- عملکرد فروش، پورسانت و قیف
- پیشرفت، تحویل، گارانتی و تیکت

امنیت و ثبت رویدادها

27

ثبت ورود، تغییرات حساس و عملیات مالی برای ردیابی کاربر، زمان و زمینه هر اقدام مهم.

- رویداد ورود و خروج
- تاریخچه تغییر واحد، رزرو و قرارداد
- ثبت عملیات مالی و IP
- کنترل نقش و جلوگیری از عملیات تکراری

نتیجه اجرایی این بخش

افزایش پاسخ‌گویی سازمانی و فراهم‌شدن سابقه لازم برای حسابرسی داخلی.

شخصی‌سازی، بازاریابی و پلتفرم

قابلیت‌ها در استقرار نهایی با فرایند، نقش‌ها و سطح یکپارچه‌سازی مجموعه تطبیق داده می‌شوند.

ابزارهای توسعه فروش و بازاریابی 29

مدیریت کمپین، امتیازدهی سرخ و تحلیل کانال جذب، نرخ تبدیل و دلایل شکست فرصت‌ها.

- کمپین و منبع تبلیغاتی
- امتیازدهی و دسته‌بندی رفتاری سرخ
- هدف و روند رشد فروش
- تحلیل مشتری از دست‌رفته و علت شکست

تنظیمات سازمان و شخصی‌سازی 28

تطبیق هویت سازمان، شماره‌گذاری، وضعیت‌ها، قواعد مالی، روش‌های پرداخت و پرتال مشتری.

- نام تجاری، لوگو و اطلاعات اسناد
- واحد پول و شماره‌گذاری
- وضعیت‌ها، قواعد مالی و پرداخت
- قالب اعلان و ظاهر پرتال

ویژگی‌های عمومی سامانه 30

پلتفرم فارسی، تحت وب، واکنش‌گرا و توسعه‌پذیر برای کار هم‌زمان تیم‌ها روی چند پروژه.

- رابط فارسی و راست‌چین
- استفاده با رایانه، تبلت و موبایل
- جست‌وجو، فیلتر و مرتب‌سازی
- تاریخچه، اعلان و آرشیو متمرکز

نتیجه اجرایی این بخش

کاهش وابستگی به نصب محلی و فراهم‌شدن بستر توسعه مرحله‌ای متناسب با رشد مجموعه.

هر نقش، نمای متناسب با مسئولیت خود

اصل حداقل دسترسی کمک می‌کند اطلاعات حساس فقط در اختیار افراد مجاز و در محدوده پروژه‌های مسئولیت آنان باشد.

مدیر پروژه

اطلاعات	ساختار پروژه، واحدها و برنامه اجرا
عملیات	ثبت پیشرفت و برنامه‌ریزی تحویل
گزارش‌ها	انحراف پیشرفت و واحدهای آماده تحویل
دسترسی	پروژه‌های تحت مسئولیت

مدیرعامل

اطلاعات	فروش، وصول، موجودی و ریسک پروژه‌ها
عملیات	تأییدهای کلیدی و مشاهده هشدارها
گزارش‌ها	روند فروش، نقدینگی و عملکرد پروژه
دسترسی	نمای کلان و قابل تنظیم مجموعه

مالی و وصول

اطلاعات	قرارداد، اقساط، رسید و چک
عملیات	تأیید دریافت و کنترل سررسید
گزارش‌ها	مطالبات، معوق و جریان وصول
دسترسی	داده مالی مجاز بدون اطلاعات غیرضروری

تیم فروش

اطلاعات	موجودی، قیمت معتبر و پرونده مشتری
عملیات	پیگیری، رزرو و آماده‌سازی قرارداد
گزارش‌ها	قیف، نرخ تبدیل و اقدامات عقب‌افتاده
دسترسی	مشتریان و پروژه‌های تخصیص‌یافته

ارتباط منظم پس از امضای قرارداد

تحويل، گارانتی و پاسخ‌گویی مشتری بخشی از چرخه محصول‌اند و سابقه آن‌ها کنار پرونده واحد باقی می‌ماند.

پشتیبانی

اطلاعات	تیکت‌ها و سابقه ارتباط مجاز
عملیات	ارجاع، پاسخ و تغییر وضعیت
گزارش‌ها	زمان پاسخ و درخواست‌های معوق
دسترسی	صف‌های پشتیبانی تخصیص‌یافته

تحويل و گارانتی

اطلاعات	پرونده واحد، تعهدات و نواقص
عملیات	چک‌لیست تحويل و درخواست گارانتی
گزارش‌ها	تحويل‌های معوق و خدمات باز
دسترسی	واحدهای آماده یا تحويل‌شده

پرتال مشتری

اطلاعات	واحد، قرارداد، اقساط و پیشرفت مجاز
عملیات	پرداخت، بارگذاری رسید و ثبت درخواست
گزارش‌ها	سابقه پرداخت، تحويل و خدمات
دسترسی	صرفاً پرونده متعلق به مشتری

پرتال مشتری، جایگزین دسترسی داخلی نیست

خریدار صرفاً اطلاعات تأییدشده و متعلق به پرونده خود را می‌بیند؛ قرارداد، پرداخت، پیشرفت و درخواست خدمات براساس سیاست دسترسی مجموعه ارائه می‌شوند.

از تحلیل فرایند تا بهره‌برداری مرحله‌ای

زمان و هزینه نهایی پس از بررسی دامنه، تعداد کاربر، انتقال داده، شخصی‌سازی و اتصال‌های فنی ارائه می‌شود.

۰۱

شناخت فرایند

پروژه‌ها، نقش‌ها، فروش، قرارداد، وصول و خدمات جاری بررسی می‌شوند.

۰۲

طراحی دامنه

اولویت ماژول‌ها، دسترسی‌ها، انتقال داده و یکپارچه‌سازی مشخص می‌شود.

۰۳

استقرار و آموزش

پیکربندی، کنترل داده، آموزش کاربران و سناریوهای پذیرش انجام می‌شود.

۰۴

پایش و توسعه

کیفیت استفاده سنجیده و قابلیت‌های بعدی براساس نیاز واقعی اضافه می‌شوند.

خروجی تحلیل اولیه

- ✓ دامنه پیشنهادی استقرار
- ✓ نقش‌ها و سطوح دسترسی
- ✓ اولویت انتقال و پاک‌سازی داده
- ✓ مسیر اجرایی یا پیشنهاد فنی

برای جلسه چه آماده کنیم؟

- ✓ تعداد پروژه، بلوک و واحد
- ✓ ساختار تیم فروش، مالی و اجرا
- ✓ نمونه قرارداد و برنامه پرداخت
- ✓ منابع داده و اتصال‌های موردنیاز

گام بعدی

دموی سازه CRM را براساس سناریوی مجموعه خود ببینید



مشاهده sazehcrm.ir

برای بررسی ساختار پروژه‌ها، چرخه فروش، قرارداد و وصول، درخواست مشاوره ثبت کنید. نتیجه نهایی پس از تحلیل فنی اعلام می‌شود.

وبسایت رسمی محصول

ثبت درخواست دمو

تولید و پشتیبانی: شرکت مهندسی ره رایان پژوه
تهران · rahco.ir