

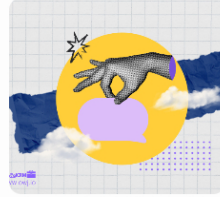
شرکت های ارائه دهنده خدمات CRM در ایران | راهنمای انتخاب

خلاصه مقاله لیست شرکت‌های ارائه دهنده خدمات CRM ایران در سال ۱۴۰۴ به روز شده اوج ابری: یک CRM ابری پر سرعت که امکانات آن شامل مدیریت تمام فرآیندهای فروش، بازاریابی، پشتیبانی مشتری، ERP، گزارش‌گیری هوشمند و اتصال به وب‌سایت و فروشگاه است. برای تمام کسب و کارها در هر اندازه‌ای...

۷ دقیقه
زمان مطالعه

۱۴۰۴/۰۸/۲۵
آخرین بروز رسانی

صبا ضمیری
کارشناس تولید محتوا



جستجو

فهرست مطالب

لیست شرکت...

لیست شرکت...

مقایسه سریع...

نرم افزار CRM...

خدمات CRM...

معیارهای انت...

۱۰۰٪ رضایت



نرم‌افزار سی آر ام ابزاری حیاتی برای هر سازمانی است که برای موفقیت خود به دنبال راه حل می‌گردد. نرم‌افزارهای CRM زیادی با ویژگی‌های مختلف در بازار آماده ارائه هستند که می‌توانند در تمام فرآیندهای فروش، بازاریابی و خدمات به تیم‌های شما کمک کنند. قبل از انتخاب نرم‌افزار مناسب خود، باید درک کنید CRM چیست و با ویژگی‌های آن و نیازهای خود آشنا شوید.

لیست شرکت‌های ارائه دهنده خدمات CRM ایران در سال ۱۴۰۴ به روز شده

- اوج ابری: یک CRM ابری پر سرعت که امکانات آن شامل مدیریت تمام فرآیندهای فروش، بازاریابی، پشتیبانی مشتری، ERP، گزارش‌گیری هوشمند و اتصال به وب‌سایت و فروشگاه است. برای تمام کسب و کارها در هر اندازه ای مناسب است و شخصی‌سازی میشود. امکان CRM رایگان برای تست قبل از خرید توسط اوج ابری ارائه میشود.
- پیام گستر: یکی از قدیمی‌ترین CRM‌های ایرانی با رابط کاربری بیسیمک و امکانات حوزه فروش، بازاریابی، خدمات پس از فروش
- دیدار: نرم‌افزاری ساده که بیشتر روی فروش و مدیریت ارتباط با مشتری تمرکز دارد.
- جولینو: نرم‌افزاری جدید با تمرکز بر سادگی در مدیریت فروش و پشتیبانی که برای تیم‌های کوچک ایده آل است.
- ایده‌آل: نرم‌افزاری با امکانات لازم برای مدیریت فروش، مشتریان و فرآیندهای داخلی.
- سرو نو: متمرکز روی بازاریابی و مدیریت کسب و کارهای اینترنتی
- اورست: نرم‌افزاری با ماژول‌های گسترده برای سازمان‌های بزرگ که تیم IT برای پشتیبانی در اختیار دارند.
- پارس وینتاگر: نرم‌افزار با ویژگی‌های شخصی‌سازی که برای کسب و کارهایی با تیم فنی قوی مناسب است.

لیست شرکت‌های ارائه دهنده خدمات CRM در جهان در سال ۲۰۲۵ به‌روز شده

Odoo CRM

یکی از محبوب‌ترین CRM‌ها در جهان است که با امکانات متنوع مانند مدیریت فروش، بازاریابی، حسابداری، انبارداری و منابع انسانی یک سیستم یکپارچه ارائه می‌دهد. انعطاف‌پذیری بالا، قابلیت سفارشی‌سازی و وجود نسخه ابری و محلی باعث شده Odoo هم برای استارت‌آپ‌ها و هم برای سازمان‌های بزرگ انتخاب مناسبی باشد.

Salesforce

شناخته‌شده‌ترین CRM دنیا و رهبر بازار جهانی که کاملاً بر پایه فضای ابری طراحی شده است. Salesforce امکانات بسیار گسترده‌ای در زمینه مدیریت فروش، بازاریابی، خدمات مشتری و هوش مصنوعی ارائه می‌دهد و بیشتر توسط سازمان‌های بزرگ بین‌المللی استفاده می‌شود. قیمت بالا و پیاده‌سازی پیچیده از نقاط ضعف آن به شمار می‌آید.

HubSpot CRM

نرم‌افزاری که برای شروع امکانات پایه فروش و بازاریابی را به صورت رایگان ارائه می‌دهد. نسخه‌های حرفه‌ای آن ابزارهای قدرتمندی برای بازاریابی، اتوماسیون و تحلیل داده دارند. در واقع امکانات پیشرفته آن در نسخه پولی وجود دارد که هزینه آن را بالاتر می‌برد. همچنین جامعیت نرم‌افزارهای دیگر را ندارد.

Zoho CRM

یک راهکار مقرون‌به‌صرفه با امکانات متنوع در فروش، بازاریابی و خدمات مشتری. به دلیل ماژول‌های متعدد و یکپارچگی با دیگر نرم‌افزارهای Zoho، بین کسب‌وکارها محبوب است.

Microsoft Dynamics ۳۶۵

با محصولات آفیس (Office) و اکوسیستم مایکروسافت یکپارچه است. این CRM برای شرکت‌های متوسط و بزرگ طراحی شده و به دلیل پیچیدگی در پیاده‌سازی احتیاج به متخصص دارد.

مقایسه سریع سی آر ام‌های ایرانی(جدول)

شرکت ارائه دهنده	مخاطب هدف	مدل استقرار	مقیاس پذیری
پیام گستر	شرکت‌های متوسط	ابری / محلی	متوسط تا بالا
دیدار	استارت‌آپ‌ها و شرکت‌های متوسط	ابری	متوسط
جولینو	استارت‌آپ‌ها و کسب و کارهای کوچک	ابری	متوسط
ایده‌آل	شرکت‌های متوسط	محلی	متوسط
سرو نو	کسب وکارهای آنلاین	ابری	متوسط
اورست	سازمان‌های بزرگ	Hybrid	بالا
پارس وینتاگر	سازمان‌های بزرگ	ابری/محلی	بالا
اوج ابری	استارت‌آپ‌ها، کسب و کارهای متوسط و شرکت‌های بزرگ	ابری	بالا

نرم افزار CRM ایرانی بهتر است یا خارجی؟

اگرچه ممکن است این طور به نظر برسد که سی آر ام های داخلی امکانات پیشرفته را پوشش نمی دهند اما وجود سالها تجربه و رقابت در بازار، سی آر ام های داخلی را به سمت جامعیت و کیفیت بالا سوق داده است. خصوصا اگر تمرکز شما روی بازار داخلی است یک سی آر ام بومی بهتر می تواند به رفع نیازهای تیم های شما کمک کند. نرم افزارهای حرفه ای مانند CRM اوج ابری با شخصی سازی و ارائه ای امکانات بدون کد (شخصی سازی فرآیندها، فرم ها، منوها و... بدون نیاز به کد نویسی) به بهترین گزینه حتی در مقایسه با نمونه های خارجی تبدیل شده اند. پیشنهاد ما به شما انتخاب یک نرم افزار سی آر ام ایرانی به دلایل زیر است:

- کاملاً بومی سازی شده (منوها، تاریخ شمسی و واحد پول)
- متناسب با فرآیندها و نیازهای کسب و کارهای ایرانی
- دسترسی بدون دردسر به تیم پشتیبانی
- آموزش به زبانی فارسی
- امکان سفارشی سازی سریع تر بر اساس فرآیندهای بومی
- هزینه خرید یا اشتراک بسیار پایین تر (به صفحه قیمت نرم افزار سی آر ام مراجعه کنید)
- بدون نیاز به پرداخت ارزی با توجه به تحریم ها
- اتصال به سرویس های پیامکی، تلفنی و درگاه های بانکی ایرانی
- هماهنگی با نرم افزارهای دیگر ایرانی

بیشتر بخوانید

CRM در بازاریابی به زبان ساده | مزایا و استراتژی های کلیدی - اوج ابری

خدمات CRM که می توانید در ایران دریافت کنید.

به طور کلی با خرید نرم افزارهای سی آر ام ایرانی می توانید در موارد زیر به تکنولوژی مجهز شوید و بهره وری تیم های سازمان را بالاتر ببرید:

- مدیریت فروش و پیگیری مشتریان
- اتوماسیون سازی بازاریابی و بهبود کمپین ها
- ارتقا پشتیبانی و خدمات پس از فروش
- مدیریت ارتباطات با مشتریان (تماس، ایمیل، پیامک)
- بهبود همکاری تیمی
- گزارش های تحلیلی و بهبود تصمیم گیری ها
- اتوماسیون سازی گردش کار
- یکپارچه سازی با اتصال به نرم افزارهای حسابداری، وبسایت و فروشگاه اینترنتی

البته سی آر ام های پیشرفته تر مثل اوج ابری امکانات پیشرفته تری مثل مدیریت منابع انسانی یا مدیریت انبار را نیز ارائه می دهند.

معیارهای انتخاب بهترین شرکت CRM در ایران

ماژول های کاربردی

ماژول ها قابلیت های اصلی هستند که نیازهای سازمان شما را پوشش می دهند. به عنوان مثال ماژول معاملات برای مدیریت قیف فروش و ماژول مدیریت پروژه برای ارتقا همکاری در انجام پروژه ها طراحی شده اند. بخش های مختلف کسب و کار خود و فرآیندهای جاری را بررسی کنید سپس به دنبال نرم افزاری باشید که بتواند برای تمام نیازهای شما راه حل ارائه دهد. اکثر شرکت های ارائه دهنده خدمات CRM در ایران این امکان را برای شما فراهم می کنند که ماژول های مورد نیاز را انتخاب کنید و تنها هزینه ای همان ماژول ها را پرداخت کنید.

سادگی کاربری

هرچقدر CRM شما قوی و حرفه ای باشد، باز هم راحتی استفاده از آن برای پرسنل حرف آخر را می زند. اگر محیط نرم افزار ساده، شهودی و کاربر پسند طراحی نشده باشد کارکنان سازمان ترجیح خواهند داد به روش های سنتی بازگردند و این به معنای هدررفت هزینه های شماست. کاربران باید بتوانند بعد از یک آموزش پایه شروع به استفاده از سی آر ام کنند.

مدل استقرار

ممکن است در ابتدا مدل استقرار نرم افزار معیار مهمی به نظر نرسد اما مستقیماً روی میران بهره مندی شما از امکانات آن تاثیر خواهد گذاشت. نرم افزاری که با گوشی و تبلت نیز قابل استفاده باشد، خصوصاً برای شرکت هایی که نیروهای میدانی با پیمانکار دارند، مزایای بیشتری خواهد داشت. از طرفی با بهره مندی از فضای ابری هزینه های خرید کاهش پیدا می کند و وظیفه ای نصب، به روزرسانی و نگهداری از نرم افزار از روی دوش شرکت ها برداشته خواهد شد. قبل از خرید حتماً با تمام ویژگی های سی آر ام ابری و محلی آشنا شوید.

امکانات اتوماسیون سازی

امکان اتوماسیون سازی بعضی از کارهای تکراری، ویژگی است که برای اکثر کسب و کارها و سازمان ها اهمیت زیادی دارد. به عنوان مثال ارسال خودکار پیامک یادآوری برای پرداخت به مشتری می تواند به طرز قابل توجهی در وقت و تمرکز کارکنان صرفه جویی کند. اتوماسیون سازی برای تمام بخش های یک سازمان اهمیت دارد؛ مدیران نیز می توانند در صورت افت یکی از KPI های حیاتی به سرعت از اوضاع موجود باخبر شوند و شروع به انجام اقدامات اصلاحی کنند.

یکپارچه سازی (حسابداری، VoIP، فروشگاه، وبسایت)

برای ایجاد یک محیط یکپارچه در سازمان و تسریع تمام فرآیندها، نرم افزارها و ابزارهای دیگر باید با هم اتصال برقرار کنند و به صورت هماهنگ کار کنند. تمام ابزارهای دیگری را که در سازمان خود از آن ها استفاده می کنید لیست کنید و بررسی کنید کدام شرکت های ارائه دهنده خدمات CRM در ایران امکان یکپارچه سازی با این ابزارها را فراهم می کنند.

شخصی سازی

هیچ دو سازمانی نیازها و فرآیندهای کاملاً مشابه هم ندارند. نرم افزاری را انتخاب کنید که انعطاف لازم برای شخصی سازی قیلدها، فرآیندها، نمودارها، گردش های کاری و... را برای شما فراهم کند. بعضی از شرکت های ارائه دهنده خدمات CRM در ایران امکان ایجاد تغییرات بدون نیاز به دانش کد نویسی را نیز ارائه می دهند (NO CODE)

گزارش گیری

برای پایش عملکرد چه در سطوح فردی و چه در حد بررسی استراتژی های کلان، وجود امکان گزارش گیری اهمیت زیادی دارد. نرم افزار سی آر ام انتخابی شما باید بتواند با شخصی سازی داشبوردها گزارشات منطقی و بصری از عملکرد فرآیندها و کارکنان تولید کند تا مدیران بتوانند برای تصمیم گیری های مختلف از آن ها استفاده کنند.

سطوح دسترسی

هنگامی که یک نرم افزار CRM به عنوان سیستم مرکزی سازمان شما مستقر می شود مدیریت نقش ها در آن اهمیت زیادی پیدا می کند. امکان انجام بعضی از فرآیندهای حیاتی یا دسترسی به اطلاعات حساس باید تنها در اختیار بعضی از افراد در سطح مدیریت قرار گیرد. همچنین سیستم باید به گونه ای طراحی شود که هر یک از کارکنان پایه تنها به اطلاعات مربوط به خود دسترسی داشته باشند نه به اطلاعات همه.

پشتیبانی/SLA و اسناد آموزشی

شرکت‌های ارائه دهنده خدمات CRM در ایران باید به صورت شفاف توافق سطح خدمات خود شامل حداکثر زمان پاسخگویی به شما، نحوه‌ی رفع مشکلات احتمالی، کانال‌های پشتیبانی (تلفن، تیکت آنلاین و...) مستندات آموزشی و هزینه دوره آموزشی CRM به صورت اختصاصی را مشخص کرده باشند.

کدام CRM برای کسب‌وکار من بهتر است؟

برای پاسخ به این سوال باید دوباره به کسب و کار خود نگاهی بیندازید. فرآیند تیم فروش و پشتیبانی چگونه است؟ تعداد مشتریان فعال و بالقوه شما چند نفر است؟ خدمات ارائه می‌دهید یا محصول مخور هستید؟ بودجه‌ی شما چقدر است و با چه مدل پرداختی راحت‌تر هستید؟ برنامه‌ی شما برای توسعه‌ی کسب و کارتان چیست و آیا نیاز به نرم‌افزاری با مقیاس پذیری بالا دارید یا خیر؟ بعد از پاسخ به این سوالات می‌توانید بهترین نرم‌افزار CRM ایرانی را انتخاب کنید.

سوالاتی که باید از شرکت ارائه دهنده CRM پرسید + چک لیست

- ۱. چه ماژول‌هایی در نرم‌افزار وجود دارد. کدام‌ها رایگان و کدام‌ها پولی هستند؟
- ۲. آیا امکان اضافه یا حذف ماژول‌ها متناسب با نیاز من وجود دارد؟
- ۳. آیا می‌توان بدون کدنویسی شخصی‌سازی انجام شود؟
- ۴. داده‌ها روی چه سرورهایی نگهداری می‌شوند ؟
- ۵. آیا با نرم‌افزارهای دیگر یکپارچه‌سازی صورت می‌گیرد؟
- ۶. گزارش‌ها تا چه حد قابل شخصی‌سازی هستند؟
- ۷. برنامه‌ی پشتیبانی به چه صورتی اجرا می‌شود؟
- ۸. مشتریان فعلی شما چه کسانی هستند؟
- ۹. هزینه خرید یا اشتراک چگونه محاسبه می‌شود (بر اساس کاربر، ماژول یا ترکیبی)؟

نتیجه‌گیری و پیشنهاد

نرم‌افزار سی آر ام ابزاری است که به صورت همه جانبه می‌تواند به رشد و افزایش سوددهی کسب و کار شما کمک کند. شرکت‌های داخلی و بین المللی زیادی با خدمات متنوع در بازار وجود دارند که به دلیل بومی‌سازی نیازهای خاص کسب و کارهای ایرانی، شرکت‌های ارائه دهنده خدمات crm در ایران گزینه‌ی بهتری هستند.

CRM اوج ابری یک راهکار جامع برای مدیریت ارتباط با مشتریان در ایران است که با ماژول‌های جامع و متنوع تمام نیازهای سازمان شما را پوشش می‌دهد. این سیستم بدون نیاز به خرید سرور یا سخت‌افزار خاص، تنها با اتصال به اینترنت ارائه می‌شود و با سادگی کاربری، یکپارچه‌سازی، شخصی‌سازی، اتوماسیون‌سازی، مدیریت سطوح دسترسی و پشتیبانی مطمئن آماده‌ی رشد کسب و کار شماست. برای شروع می‌توانید ابتدا داندود نرم‌افزار CRM اوج ابری را انجام دهید و امکانات آن را تست کنید.

دریافت PDF

پی دی اف این مقاله را می توانید جهت مطالعه در زمان دیگر با یک کلیک دانلود کنید.

دانلود PDF

سوالات متداول

اگر پاسخ سؤالات را در بخش سؤالات متداول پیدا نکردید، می‌توانید با تیم پشتیبانی ما تماس بگیرید.

کنفرانس تصویری اوج ابری و Google Meet چه تفاوتی در کاربرد دارند؟

از نظر کیفیت صدا و تصویر، کدام گزینه عملکرد بهتری دارد؟

آیا برای استفاده از کنفرانس اوج نیاز به نصب نرم‌افزار است؟

از نظر امنیت و حفظ داده، چه تفاوتی وجود دارد؟

کدام گزینه برای جلسات سازمانی مناسب‌تر است؟

در برقراری ارتباط تصویری، تفاوتی در سرعت اتصال وجود دارد؟

آیا امکان اشتراک‌گذاری صفحه در کنفرانس اوج وجود دارد؟

کدام سرویس از نظر هزینه استفاده به‌صرفه‌تر است؟

آیا کنفرانس اوج از مرورگرهای مختلف پشتیبانی می‌کند؟

آیا کنفرانس اوج می‌تواند جایگزین Google Meet در سازمان‌ها باشد؟

صبا ضحیری / کارشناس تولید محتوا

علاقه‌مندی به دنیای فناوری و مدیریت کسب و کار در ساده‌سازی مفاهیم پیچیده و تبدیل آن‌ها به محتوای کاربردی همیشه مشوق من بوده است. با بررسی تازه‌ترین روندهای بازار و ترکیب آن با تجربه‌ای که در این راه مبرام شده است تلاش می‌کنم در ارتقای دانش و بهبود تصمیم‌گیری‌های شما تاثیر مثبتی داشته باشم.



نظرات کاربران

نام

ایمیل

دیدگاه *

□ ذخیره نام، ایمیل و وبسایت من در مرورگر برای زمانی که دوباره دیدگاهی من نویسم.

فوتادن دیدگاه

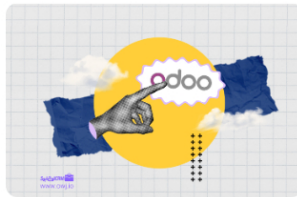
مقالات پیشنهادی



باشگاه مشتریان ۷ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۷/۲۶

نرم افزار باشگاه مشتریان برای فروشگاه فرش | ویژگی ها

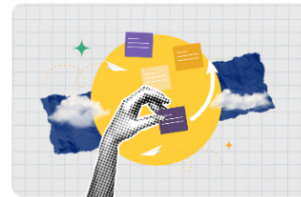
خلاصه مقاله: چرا فروشگاه فرش شما به باشگاه مشتریان نیاز دارد؟ فروشگاهانی که هنوز با روش های سنتی کار کند، دارد برای مشتری تلاش می کند که دیگر وجود ...



Odoo ERP ۸ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۷/۲۷

خرید و قیمت Odoo در ایران | راهنمای کامل

خلاصه مقاله: اودو چیست و چه کاربردی دارد؟ Odoo یک نرم افزار حرفه ای و منعطف در حوزه مدیریت کسب و کارهاست که فرآیندهای مختلف یک سازمان را در ...



CRM ۱۴ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۸/۱۳

بهترین نرم افزار CRM در سال ۲۰۲۵ | نظرات کاربران + تحلیل کارشناسان

خلاصه مقاله: بهترین نرم افزارهای CRM ایرانی و بین المللی در ادامه جزئیات هر نرم افزار را با نگاهی نقادانه بررسی می کنیم؛ ولی اگر خودتان هم علاقه داشتید، می توانید ...



با ما در شبکه های اجتماعی در ارتباط باشید.

ماژول ها و امکانات	CRM برای مشاغل	منابع و راهنما	شرکت	راه های ارتباطی
مخاطبین	شرکت های بیمه	مقالات	پشتیبانی	مشهد، دستگیر ۳۵، بین بیستون ۶ و ۸، پلاک ۳۴، طبقه ۲
معاملات	آژانس های مسافرتی	کتاب ها	تماس با ما	ایمیل: info@amooftsoft.com
پشتیبانی	بنگاه های معاملاتی	ویدیو ها	مشاوره رایگان	شماره تماس: +۹۱۱۳۰۳۷۰۰
کارمندان	شرکت های بازرگانی	مقایسه ها	درباره اوج ابری	
ساعت کارکرد	رستوران ها و کافی شاپ ها	آکادمی اوج	توافقی نامه	
مدیریت فروش	سالن ها و کلینیک های زیبایی	CRM چیست	قوانین و مقررات	
مشاهده تمام ماژول ها	مشاهده CRM برای شغل شما	وبینار	سیاست حریم خصوصی	