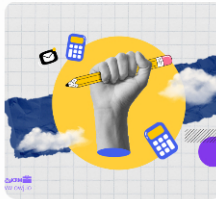


نرم افزار باشگاه مشتریان برای مدرسه

خلاصه مقاله: چرا نرم افزار باشگاه مشتریان برای مدارس الزامی است؟ باشگاه مشتریان در مدارس می تواند پلی بین مدرسه و دانش آموز با والدین او برقرار کند و به بهبود ارتباطات در هر زمینه ای کمک کند. فرقی نمی کند که شما از باشگاه مشتریان برای بهبود نرخ ثبت نام قبل از شروع سال تحصیلی استفاده کنید...



صبا ضمیری
کارشناس تولید محتوا

۱۴۰۴/۸/۲۵
آخرین بروز رسانی

۶ دقیقه
زمان مطالعه

جستجو

فهرست مطالب

- چرا نرم افزار باشگاه مشتریان برای مدارس الزامی...
- مزایای باشگاه مشتریان برای مدارس
- چه مدرسی می تواند از نرم افزار باشگاه مشتریان...
- از خرید تا پیاده سازی نرم افزار باشگاه مشتریان
- نرم افزار سی آر ام برای مدارس

اشتراک گذاری



چرا نرم افزار باشگاه مشتریان برای مدارس الزامی است؟

باشگاه مشتریان در مدارس می تواند پلی بین مدرسه و دانش آموز با والدین او برقرار کند و به بهبود ارتباطات در هر زمینه ای کمک کند. فرقی نمی کند که شما از باشگاه مشتریان برای بهبود نرخ ثبت نام قبل از شروع سال تحصیلی استفاده کنید یا در طول سال برای ارتباط بهتر با دانش آموزان از آن بهره ببرید، در هر صورت باشگاه مشتریان ابزاری حرفه ای است که می تواند در هر زمینه ای مفید واقع شود.

مزایای باشگاه مشتریان برای مدارس

استفاده از راه حل های خلاقانه و تکنولوژی محور می تواند در هر حوزه ای به بهبود ارتباطات و فرآیندها کمک کند:

تسهیل ارتباطات با اولیا و دانش آموزان

از طریق باشگاه مشتریان می توان با ارسال پیامک یا ایمیل برنامه های آموزشی، رویداد ها و اخبار مهم را به دانش آموزان و اولیا اطلاع رسانی نمود. همچنین امکان نظرسنجی درباره ی اقدامات مختلف بین دانش آموزان و اولیا فراهم می شود. بهترین جایگزین برای اطلاعیه های کاغذی پرچالش و تماس های تلفنی وقت گیر می تواند باشگاه مشتریان باشد.

افزایش حس وفاداری

از طریق ایجاد حس وفاداری با استفاده از باشگاه های مختلف می توانید تضمین کنید که والدین هر سال ثبت نام دانش آموزان را تمدید کنند. باشگاه مشتریان اجازه می دهد مدرسه پیام های اختصاصی مثل یادآوری جلسات، گزارش های تحصیلی یا تبریک موفقیت های خاص برای دانش آموزان و والدین ارسال کند. این اقدامات باعث می شود اولیا درک کنند که مدرسه از نظر نوآوری، تکنولوژی و کیفیت، سرمایه دگر مدارس خواهد بود. آشنایی با **مزایای باشگاه مشتریان** به مدارس کمک می کند ارزش واقعی سیستم را بسنجند.

تثویق دانش آموزان با سیستم های امتیازدهی

سیستم امتیازدهی می تواند به یک ابزار فوق العاده برای تشویق دانش آموزان و ایجاد رقابت سالم بین آنان شود. بر اساس فعالیت های تحصیلی، انضباطی، فرهنگی، هنری، ورزشی و ... می توان برای هر دانش آموز امتیازی در نظر گرفت. دانش آموزان می توانند در پایان هر دوره امتیازات خود را تبدیل به پاداش هایی مثل کارت هدیه یا شرکت در اردو های خاص کنند. والدین نیز می توانند از امتیازات باخبر شوند.

تحلیل داده های ارتباط با والدین

نرم افزار باشگاه مشتریان مدرسه می تواند تبدیل به یک ابزار تحلیل داده های ارتباطی شود و به مدرسه نشان دهد کدام والدین با دانش آموزان فعال تر هستند و چه کسانی نیاز به توجه بیشتری دارند. همچنین از طریق فرم های بازخورد یا نظرسنجی آنلاین، نظرات والدین درباره کیفیت آموزش، معلمان، برنامه های فوق برنامه و ... جمع آوری می شود و شاخص رضایت والدین به دست می آید.

به عنوان مثال اگر داده ها نشان دهد والدین در جلسات آموزشی حضور بیشتری دارند مدرسه می تواند نشست های بیشتری برگزار کند.

ارتقای نام و شهرت

تجربه متفاوت در عضویت در باشگاه مشتریان مدرسه به دانش آموزان و والدین آثا می کند که در محیطی حرفه ای و مدرن حضور دارند و این تجربه مدرسه را از رقبای آن متمایز می نماید. والدین معمولا عضو شبکه ای از افراد دیگری از دوستان و آشنایان هستند که کیفیت و نوآوری در مدارس برایشان اهمیت دارد. والدینی که از خدمات باشگاه مشتریان راضی هستند به احتمال زیاد مدرسه را به این دوستان و آشنایان معرفی می کنند. این معرفی ها نوعی بازاریابی رایگان و بسیار مؤثر است که شهرت مدرسه را گسترش می دهد.

پیشنهاد ویژه

نرم افزار CRM اوج ایری را رایگان تجربه کنید.

شروع رایگان CRM



چه مدرسی می تواند از نرم افزار باشگاه مشتریان استفاده کند؟

به طور کلی مدرسی که در میحث جذب دانش آموزان رقابت دارند می توانند از مزایای نرم افزار باشگاه مشتریان مدرسه بهره ببرند. در ادامه به معرفی مدارس و مراکز آموزشی که می توانند بیشترین استفاده را از باشگاه مشتریان داشته باشند می پردازیم:

مدارس غیرانتفاعی

در این مدل مدارس رقابت تقریبا قابل لمسی در جذب و نگهداشت دانش آموزان، خصوصا دانش آموزان مستعد دیده می شود. به همین دلیل باشگاه مشتریان با افزایش وفاداری موجب افزایش تمدید ثبت نام برای سال بعد و معرفی به دیگران و جذب دانش آموزان جدید می شود.

مدارس بین المللی

این مدارس به دلیل این که شهریه نسبتا بالایی دارند والدین دانش آموزان انتظار خدمات خاص، مدرن و شخصی سازی شده دارند. نرم افزار باشگاه مشتریان مدرسه می تواند با ایجاد این تجربه خاص به والدین نشان دهد از راهکار های هوشمندانه برای تمام بخش ها و فعالیت های خود استفاده می کند.

مراکز فنی و حرفه ای

دانش آموزان در مراکز فنی و حرفه ای و هنرستان ها دوره های آموزشی مختلف می گذرانند. باشگاه مشتریان مدرسه می تواند برای حضور در کارگاه ها، مسابقات یا پروژه های کارآموزی امتیاز و پاداش برای دانش آموزان در نظر بگیرد.

مراکز یا مدارس با جمعیت بالا

در این نوع مدارس باشگاه مشتریان به مدرسه کمک می‌کند ارتباطی سیستماتیک، شفاف و سریع با دانش‌آموزان و والدین آنان برقرار کند و مدیریت ارتباط با صدها یا هزاران مخاطب تسهیل شود. به عنوان مثال سیستم اطلاع رسانی کاغذی برای دریافت رضایتمانه یک اردو می‌تواند کار بسیار دشواری در یک مدرسه با تعداد زیاد دانش‌آموز باشد. با استفاده از باشگاه مشتریان در مدرسه می‌توان اطلاع رسانی سریع و بدون خطا به والدین را تنها با چند کلیک انجام داد.

مدارس شبانه‌روزی

این مدارس به طور کلی باید ارتباط نزدیک‌تری با والدین داشته باشند چون دانش‌آموزان مدت زیادی را در این مدارس می‌گذرانند. در باره‌ی رویداد های مهم با فعالیت ها مختلف دانش‌آموزان می‌توان از طریق باشگاه مشتریان به والدین اطلاع رسانی کرد و گزارش های دوره ای را در اختیار آنان قرار داد.

مدارس چند شعبه‌ای

اگر مدرسه چندین شعبه دارد، نرم‌افزار باشگاه مشتریان می‌تواند داده‌ها را یکپارچه کرده و برای تمام مخاطبان مجموعه برنامه های خاص برای افزایش قادری طراحی کند. همچنین برای مدیریت ارتباطات بین پرسنل، معلمان، مدیران و... در بین شعبات نیز می‌توان از نرم‌افزار باشگاه مشتریان استفاده کرد.

بیشتر بخوانید

نرم افزار باشگاه مشتریان برای فروشگاه پوشاک - اوج ابری

از خرید تا پیاده‌سازی نرم‌افزار باشگاه مشتریان

مراحل انتخاب نرم‌افزار باشگاه مشتریان برای مدرسه شامل مسیری است که به پیدا کردن بهترین گزینه و پیاده‌سازی کامل آن در مرکز آموزشی شما می‌رسد. این مراحل شامل موارد زیر است:

۱. اهداف و نیازهای مدرسه را مشخص کنید.

هدف مدرسه افزایش وفاداری والدین است؟ تشویق دانش‌آموزان به شرکت در برنامه های فوق درسی یا تقویت برندینگ مجموعه؟

۲. گزینه‌های موجود را بررسی و انتخاب کنید.

هزینه‌ی نرم‌افزار، امکانات آن، نحوه آموزش کارکنان را رد مورد هر یک از گزینه های موجود در بازار جست و جو کنید. گزینه‌ای را انتخاب کنید که علاوه بر هماهنگی با نیازها و اهداف شما، قابلیت مقیاس پذیری و رشد را نیز داشته باشد و محدودیتی در ارائه‌ی برنامه های مختلف نداشته باشد.

وجود موارد زیر در باشگاه مشتریان برای مدارس سوددهی بالایی به همراه خواهد داشت:

- سیستم امتیازدهی و تقسیم بندی مخاطبان
- امکان گزارش‌گیری درباره‌ی عملکرد
- یکپارچه سازی با پتل های پیامک با ایمیل
- یکپارچگی با سیستم‌های موجود مثل سامانه های مختلف
- ۳. نصب و آموزش کارکنان

بعد از خرید نرم‌افزار، اگر از نسخه ابری آن استفاده کنید تنها احتیاج به اینترنت خواهید داشت. از طریق اینترنت به دامنه مخصوص مجموعه خود وارد شوید و کاربران را تعریف کنید. نرم‌افزار را می‌توانید با سیستم‌های دیگری که از آن‌ها در مدرسه استفاده می‌کنید، مثل سامانه ثبت‌نام و... یکپارچه‌سازی کنید.

بعد از آن، نحوه‌ی استفاده از نرم افزار را به کارکنانی که می‌خواهید به آن دسترسی داشته باشند آموزش دهید. بعضی از شرکت‌های ارائه‌دهنده، برنامه‌هایی برای آموزش پرسنل، مثل جلسات آموزشی، وبینارها و مستندات دیگر در اختیار شما قرار خواهند داد.

نرم‌افزار سی آر ام برای مدارس

باشگاه مشتریان گزینه‌ای ثابت شده و تاثیرگذار برای مدیریت ارتباطات بین مدارس و مخاطبان آن شمرده می‌شود اما اگر به دنبال گزینه‌ای بهتر هستید که علاوه بر مزایای باشگاه مشتریان به شما در مدیریت پرسنل، جلسات، اسناد و... نیز کمک کند، می‌توانید با انتخاب یک سیستم جامع CRM تمام فرآیندهای مختلف مدیریتی در مدارس را با کمک تکنولوژی هدایت کنید.

نرم‌افزار CRM اوج ابری در کنار ویژگی‌های باشگاه مشتریان قوی خود و امکانات اتوماسیون‌سازی هوشمندانه برای مدیریت ارتباطات با دانش‌آموزان و والدین در مدارس، امکانات منحصربه‌فرد مدیریتی دیگری برای بهبود فرآیندهای مختلف در مدارس مثل مدیریت پرسنل دارد.

ویژگی‌های اوج ابری به عنوان نرم‌افزار باشگاه مشتریان مدرسه

باشگاه مشتریان

باشگاه مشتریان در نرم‌افزار سی آر ام با تنظیمات خاص اجرا می‌شود. با امکان تقسیم بندی مخاطبان به گروه های مجزا تقسیم شده و برای هر گروه می‌توان برنامه‌ای خاص در نظر گرفت، پیامک با ایمیل ارسال کرد، سیستم امتیازدهی پیاده سازی و کرد و گزارش های خاص به دست آورد.

سیستم مدیریت پرسنل

مدیریت تمام فرآیندهای مربوط به پرسنل مدارس مثل استخدام، مدیریت ساعات حضور و غیاب، مرخصی و... تمام اطلاعات در سیستم ثبت و توسط مدیران قابل دسترسی خواهند بود.

مدیریت مخاطبین

جمع‌آوری و ثبت تمام اطلاعات دانش‌آموزان، راه‌های ارتباطی و ثوابق دیگر نیازی به جست و جویهای کاغذی وقت‌گیر برای پیدا کردن جزئیات بین پرونده‌های قطور نخواهد بود. قبل از پیاده‌سازی سیستم، بررسی **ایده باشگاه مشتریان** مسیر موفقیت را هموار می‌کند.

مدیریت جلسات

ثبت جلسات بین دانش‌آموزان، معلمان، مدیران و والدین، ثبت در تقویم و امکان تنظیم یادآوری به اعضای جلسه در زمان های خاص

گفت‌وگو و کنفرانس

امکان برگزاری کنفرانس‌های وب‌دیویی آموزشی با فوق برنامه و امکان شرکت والدین و دانش‌آموزان از طریق لینک های ورود

نظرسنجی

امکان تنظیم فرم های نظرسنجی و ارسال آن ها بعد از اقدامات خاص، مثل حضور در جلسه اولیا و مربیان

مدیریت اسناد

اسناد مربوط به هر یک از معلمان، پرسنل، دانش‌آموزان یا حتی اموال متعلق به مدرسه می‌تواند در بخش مدیریت اسناد نرم‌افزار سی آر ام ثبت شود و بین مدیران به اشتراک گذاشته شود.

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 سؤالتان را در بخش سوالات متداول پیدا نکردید، می‌توانید با تیم پشتیبانی ما تماس بگیرید.

کنفرانس تصویری اوج ایبری 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 همراهم شده است تلاش می‌کنم در ارتقای دانش و بهبود تصمیم‌گیری‌های شما تاثیر مثبتی داشته باشم.



نظرات کاربران

سرویس به صرفه و کاربردی است...

چه مدرسی می‌توانند از نرم‌افزار باشگاه مشتریان...

از خرید تا پیاده‌سازی نرم‌افزار باشگاه مشتریان

نرم‌افزار سی آر ام برای مدارس

اشتراک گذاری



در خبرنامه ما عضو شوید

ایمیل

عضویت

ایمیل

نام

دیدگاه *

☐ ذخیره نام، ایمیل و وبسایت من در مرورگر برای زمانی که دوباره دیدگاهی می‌نویسم.

فرستادن دیدگاه

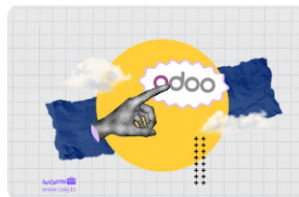
مقالات پیشنهادی



باشگاه مشتریان ۷ دقیقه، ۱۴۰۴/۰۷/۲۶

نرم‌افزار باشگاه مشتریان برای فروشگاه فروش | ویژگی‌ها

خلاصه مقاله: چرا فروشگاه فروش شما به باشگاه مشتریان نیاز دارد؟ فروشگاه‌هایی که هنوز با روش‌های سنتی کار کنند، دارد برای مشتری تلاش می‌کند 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 نرم‌افزار حرفه‌ای 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 بین‌المللی در ادامه جزئیات هر نرم‌افزار را با نگاهی نقادانه بررسی می‌کنیم؛ ولی اگر خودتان هم علاقه داشتید، می‌توانید ...



با ما در شبکه‌های اجتماعی در ارتباط باشید.

راههای ارتباطی

مشهد، دستگیر ۳۵، بین بیستون ۶ و ۸، پلاک ۳۴، طبقه ۲

ایمیل: info@amootsoft.com

شماره تماس: ۰۲۱-۹۱۳۰۳۷۰۰



شرکت

پشتیبانی

تماس با ما

مشاوره رایگان

درباره اوج ایبری

توافق نامه

منابع و راهنما

مقالات

کتاب‌ها

ویدیوها

مقایسه‌ها

آکادمی اوج

CRM برای مشاغل

شرکت های بیمه

آژانس‌های مسافرتی

بنگاه‌های معاملاتی

شرکت های بازرگانی

رستوران‌ها و کافی‌شاپ‌ها

ماژول‌ها و امکانات

مخاطبین

معاملات

پشتیبانی

کارمندان

ساعت کارکرد

