



برای مشتری

فردایی روشن

ترسیم کنید



جهان کسب و کار خود را با **TARAZ CRM** ابری متحول کنید!

تصور کنید تمام فرآیندهای بازاریابی، فروش و خدمات پس از فروش و باشگاه مشتریان خود را در یک پلتفرم قدرتمند و یکپارچه مدیریت کنید؛ پلتفرمی که علاوه بر همگام سازی با رازسیستم و ERP ترازسامانه، قابلیت لینک شدن با تمامی نرم افزارهای حسابداری دیگر را نیز دارد.

TARAZ CRM نه تنها ابزار شماست، بلکه شریک موفقیت شماست که کسب و کارتان را به سطحی جدید می رساند.

با نرم افزار TARAZ CRM، در چند قدم ساده به پاسخ قطعی سؤالات خود برسید.



این کاتالوگ به چه سوالاتی پاسخ می دهد؟

- چگونه می توانم تمام تعاملات با مشتریان را در یک سیستم یکپارچه مدیریت کنم؟
- چگونه می توانم کمپین های بازاریابی مانند SMS، Email، WhatsApp و... را با دقت و بازدهی بالا اجرا کنم؟
- چگونه می توانم فرآیندهای فروش را به صورت خودکار و سفارشی پیش ببرم؟
- چگونه می توانم خدمات پس از فروش و تجربه مشتری را بهبود دهم؟
- چگونه می توانم تمامی فعالیت های تیمم را سازمان دهی کنم؟ (تماس ها، وظایف، KPI و...)
- چگونه می توانم با مشتریان به صورت هوشمند و خودکار ارتباط برقرار کنم؟
- چگونه می توانم سرنخ ها و فرصت های فروش را به بهترین شکل پیگیری کنم؟
- چگونه می توانم کسب و کارم را برای چندین شعبه یا شرکت مدیریت کنم؟

این کاتالوگ به چه سوالاتی پاسخ نمی دهد؟

- این سیستم چگونه با نیازهای خاص کسب و کار من تطبیق پیدا می کند؟
- هزینه پیاده سازی این سیستم برای سازمان من چقدر خواهد بود؟
- چه مدت طول می کشد تا این سیستم در شرکت من عملیاتی شود؟

مزیت‌های استفاده از TARAZ CRM

شناخت عمیق‌تر مشتریان، کلید ارتباط ماندگار!

داده‌های متمرکز و هوشمند: تمام اطلاعات مشتریان (از شماره تماس تا تاریخچه خرید) را در یک داشبورد کاربرپسند ذخیره کنید. دیگر هیچ فرصتی از دست نمی‌رود! شخصی‌سازی بی‌نهایت: با تحلیل رفتار مشتریان، پیشنهادهای ارائه دهید که قلب آن‌ها را تسخیر و وفاداری‌شان را تضمین کند.

افزایش فروش با هوشمندی داده‌محور!

مدیریت قیف فروش: از اولین تماس تا بستن قرارداد، هر مرحله از فروش را با دقت ردیابی کنید و فرصت‌های طلایی را از دست ندهید. پیش‌بینی هوشمند فروش: با گزارش‌های دقیق و تحلیلی، آینده فروش خود را پیش‌بینی کنید و استراتژی‌های برنده بچینید.





اتوماسیون بازاریابی، صرفه جویی در زمان و هزینه!

اتوماسیون هوشمند: از ارسال پیام های بازاریابی تا تنظیم یادآوری جلسات، TARAZ CRM کارهای تکراری را برایتان انجام می دهد تا شما روی رشد تمرکز کنید. دسترسی در هر لحظه: با نسخه ابری TARAZ CRM، از هر کجا و هر زمان به اطلاعات کسب و کارتان دسترسی داشته باشید.



همکاری تیمی تقویت شده برای برندینگ قدرتمند!

همکاری یکپارچه: تیم های فروش، بازاریابی و پشتیبانی شما در یک پلتفرم مشترک کار می کنند، بدون سردرگمی و با هماهنگی کامل. گزارش های بلادرنگ: عملکرد تیمتان را با داشبوردهای تحلیلی رصد کنید و نقاط قوت و ضعف را در لحظه شناسایی کنید.



تجربه مشتری بی نقص، وفاداری ابدی!

پاسخگویی سریع و شخصی سازی شده: با دسترسی به تاریخچه کامل تعاملات، به مشتریان خود نشان دهید که برایشان ارزش قائلید.

افزایش رضایت مشتری: با خدمات سریع و هدفمند، مشتریان را به طرفداران وفادار برند خود تبدیل کنید.



تحلیل و گزارش گیری برای تصمیم گیری هوشمند

داشبوردهای CRM گزارش های بصری و دقیقی از عملکرد مارکتینگ و ... ارائه می دهند.

این داده ها به شما کمک می کنند تا استراتژی های تبلیغاتی خود را بهینه کنید و ROI (بازگشت سرمایه) را به حداکثر برسانید.

معماری کلی نرم افزار تحت وب TARAZ CRM

معماری Front :

زبان Dart بر پایه فریم ورک Flutter با قابلیت اجرا بر روی تمامی سیستم عامل ها و دستگاه ها معماری بر پایه Clean Architecture که کاملا ماژولار است.

معماری Backend :

پیاده سازی بر اساس ساختار میکروسرویس و دامنه محور DDD
پیاده سازی بر اساس معماری Clean Architecture

زبان های استفاده شده:

C# ASP.NET Core 9, Elixir & Node.JS, Flutter

استفاده از بانک اطلاعاتی MongoDB و SOL Server





مدیرعامل (CEO): دیدگاه کلان و استراتژیک



وقتی اولین بار پیشنهاد پیاده سازی CRM را شنیدم، کمی شک داشتم. هزینه های اولیه و تغییر فرآیندها همیشه چالش برانگیز است. اما امروز با دیدن گزارش های تحلیلی که از CRM دریافت می کنم، می فهمم که بهترین تصمیم را گرفتیم. حالا می توانم ببینم که کدام بخش های گروه ما بیشترین سودآوری را دارند، کدام مشتریان ارزش بلندمدت ایجاد می کنند و حتی نقاط ضعف عملیاتی ما کجاست. این سیستم به من کمک کرده مثل یک شطرنج باز حرفه ای حرکت کنم، نه یک مدیر که فقط به داده های تاریخی نگاه می کند.

مدیر فروش (CSO): خط مقدم درآمدزایی



من ۱۵ سال است در فروش کار می کنم و قبلاً همه چیز در اکسل و حتی کاغذ مدیریت می شد! اما CRM زندگی من را متحول کرده. حالا می توانم ببینم کدام فروشندگانی من روی کدام مشتریان کار می کنند، چه معاملاتی در خطر لغو هستند و چگونه می توانم خط لوله فروش را مثل یک ماشین روغن کاری شده هدایت کنم. قبلاً ۴۰٪ وقت تیم من صرف پیگیری های بی هدف می شد، اما حالا می دانیم دقیقاً روی کدام مشتریان سرمایه گذاری کنیم.

مدیر بازاریابی (CMO): تحلیلگر داده های مشتری



به عنوان کسی که همیشه عاشق خلاقیت در کمپین ها بوده ام، ابتدا فکر می کردم CRM فقط برای تیم فروش است. اما حالا عاشق این سیستم شده ام! می توانم ببینم که کدام یک از اقدامات بازاریابی بیشترین تعامل را داشته اند، کدام مشتریان واقعاً به کمپین های ما پاسخ می دهند و حتی چگونه می توانم پیام ها را شخصی سازی کنم. یک مثال؟ ماه گذشته با تحلیل داده های CRM متوجه شدم مشتریان بخش B2B ما به ویدیوهای آموزشی واکنش بهتری نشان می دهند تا متن های طولانی. حالا استراتژی محتوای ما کاملاً تغییر کرده!



مدیر خدمات مشتریان: نگهبان روابط با مشتری

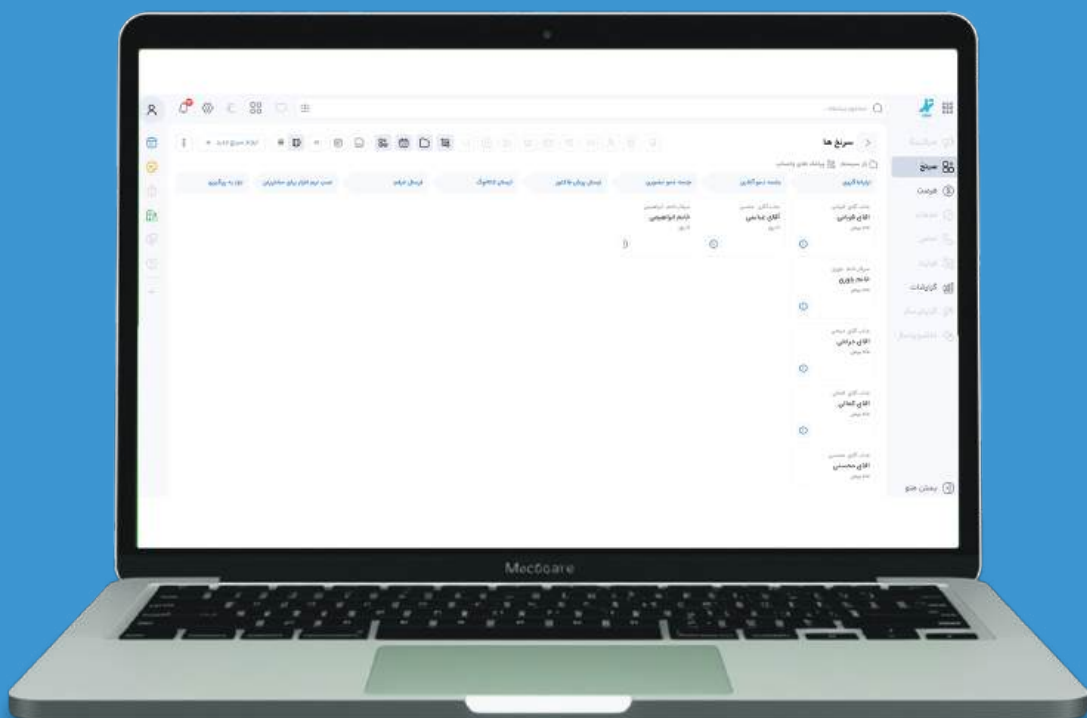
قبلاً مشتریان عصبانی همیشه غافلگیرمان می کردند. اما حالا با CRM می توانم بینم کدام مشتری سه بار در ماه گذشته تماس گرفته، چه مشکلی داشته و حتی چه پیشنهاداتی به او داده شده است. این سیستم به ما کمک کرده تا نرخ رضایت مشتری را ۳۰٪ افزایش دهیم. یادم هست هفته گذشته مشتری ای با من تماس گرفت و من قبل از اینکه خودش مشککش را بگوید، راه حل را ارائه کردم. صدایش از تعجب شکسته شد! این همان لحظه ای بود که فهمیدم CRM فقط یک نرم افزار نیست، یک معجزه گر است.

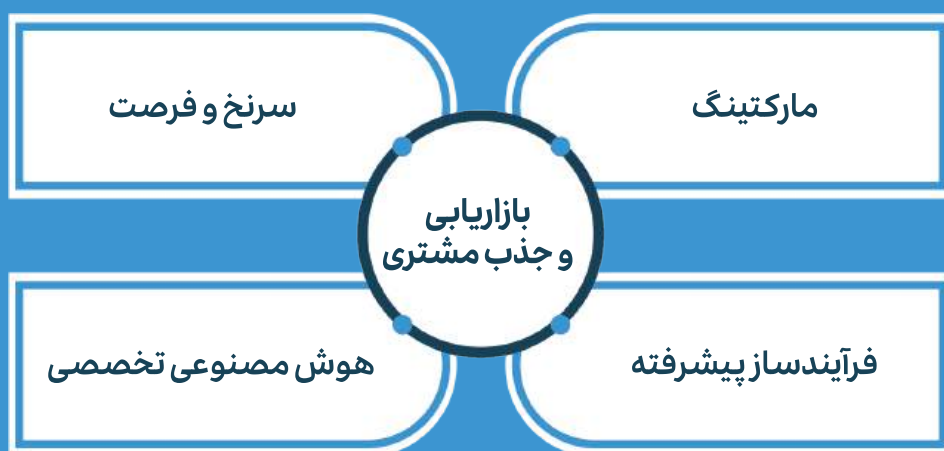


مدیر مالی (CFO): محاسبه گر سود و زیان

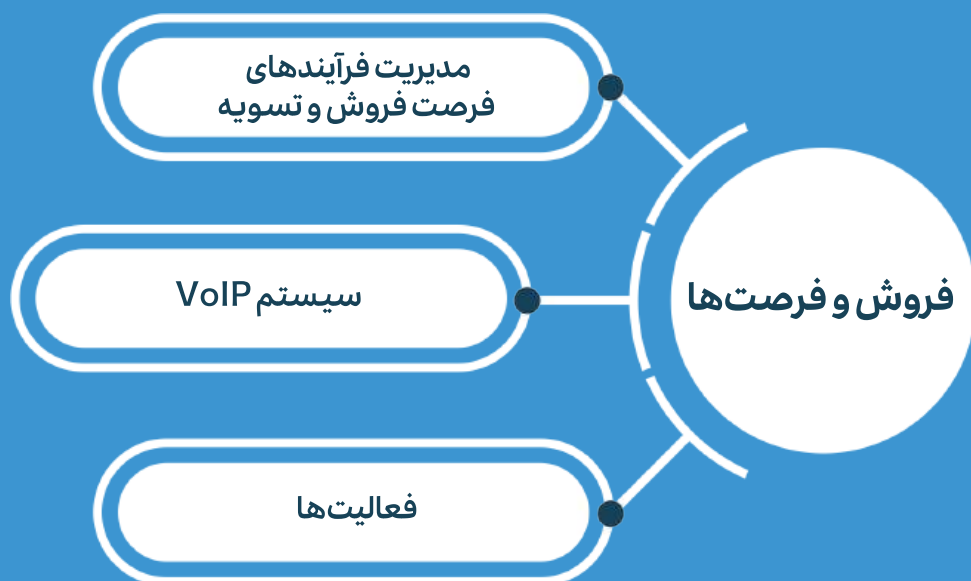
من همیشه به اعداد و ارقام شک دارم مگر اینکه منبع شفاف داشته باشند. CRM بالاخره به من نشان داد که دقیقاً چه مقدار از بودجه بازاریابی به فروش تبدیل می شود، کدام مشتریان بیشترین هزینه خدمات را ایجاد می کنند و حتی چه محصولاتی سود واقعی دارند. قبلاً فقط هزینه های CRM را می دیدم، اما حالا می بینم که چگونه نرخ حفظ مشتری (Customer Retention) ما ۲۵٪ بهبود یافته و این یعنی میلیون ها تومان صرفه جویی در جذب مشتریان جدید. مهم تر این که بخاطر قابلیت یکپارچه سازی با انواع سیستم های مالی دیگر مجاب به ورود دستی داده ها نیستم.



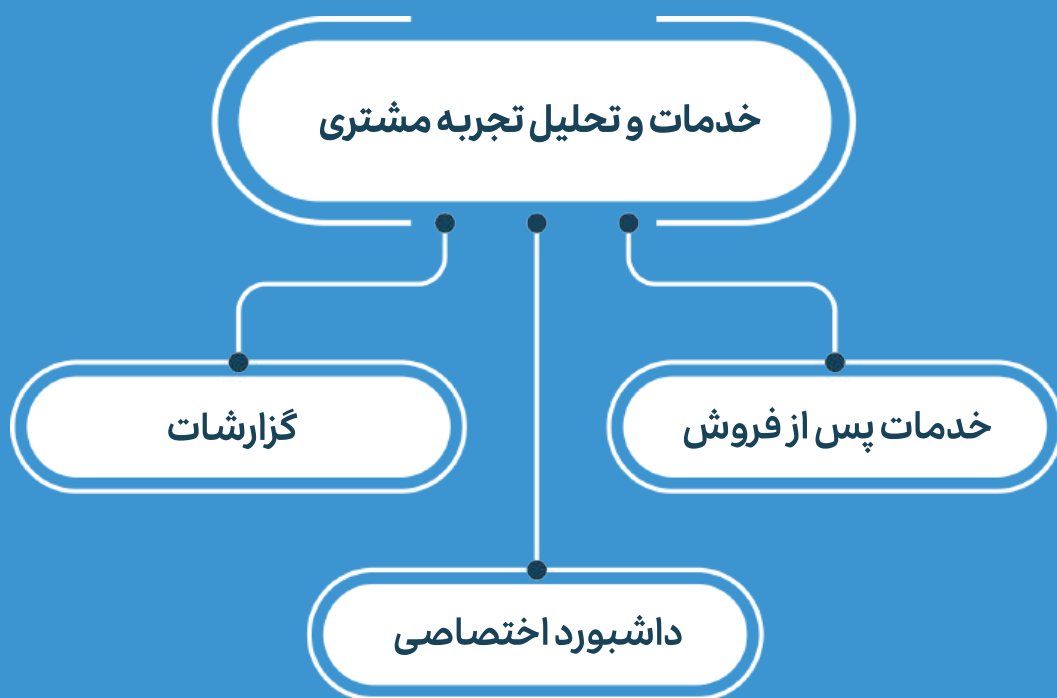












نتایج استفاده از CRM در سطح جهانی

مزایای مالی و فروش:

- افزایش درآمد فروش تا ۴۱٪
- ۸٫۷ واحد بازگشت سرمایه (ROI) در سیستم‌های CRM به ازای هر ۱ واحد هزینه

بهبود رضایت مشتری و حفظ مشتریان:

- افزایش رضایت مشتری تا ۶۵٪
- افزایش نرخ حفظ مشتری تا ۲۷٪

افزایش بهره‌وری تیم فروش و بازاریابی:

- ۳۵٪ بهبود در بهره‌وری فروش
- کاهش زمان فروش تا ۱۴٪

میزان استقبال شرکت‌ها از CRM:

- ۹۱٪ از شرکت‌های با بیش از ۱۱ کارمند از سیستم CRM استفاده می‌کنند.
- ۷۴٪ از کاربران CRM گزارش داده‌اند که این سیستم دسترسی بهتر به داده‌های مشتری را فراهم کرده است!

آماده‌اید تا با TARAZ CRM، رقبا را پشت سر بگذارید؟

لیست کلی امکانات تراف CRM

تنظیمات اصلی (Main settings)

قابلیت تعیین خودکار فرم‌های عمومی نرم‌افزار و ویژگی‌های الزامی یا اختیاری هر فیلد

تعیین شعب یا دفاتر به ازای هر شرکت

تعیین دپارتمان به ازای هر شرکت

تعیین دسترسی به ازای هر شعبه و هر دپارتمان

تعیین شیف کاری برای هر دپارتمان

تعیین دسترسی به صورت گروه‌های دسترسی برای هر واحد و دفتر

تعریف یک هلدینگ، شرکت‌های وابسته، شعب هر شرکت، دپارتمان‌ها، مسئولین و کارشناسان

مارکتینگ (Marketing)

مدیریت کمپین‌های تبلیغاتی

ابزارهای تبلیغاتی

گزارشات انحصاری

تعیین بودجه و هدف‌گذاری برای هر مارکت

اتوماسیون بازاریابی

داشبورد انحصاری

قابلیت ایجاد قالب‌های متنوع

دستیار هوشمند پاسخگویی

سرنخ (Leads)

ایجاد سرنخ

قابلیت شکل‌گذاری روی هر سرنخ

ارسال پیامک، ایمیل، واتساپ، تلگرام و تمامی پلتفرم‌های داخلی از داخل سرنخ

ارجاع سرنخ‌ها به صورت گروهی

ایجاد فعالیت برای هر فعالیت تعیین نفرات انجام دهنده

سابقه خرید مخاطبین در سرنخ

علاقه‌مندی مخاطب نسبت به کالا یا خدمات

قابلیت تعیین اهداف به ازای هر دسته‌بندی

قابلیت تعیین مراحل (فرآیند) برای هر دسته‌بندی

ویژگی تک فرآیندی و چند فرآیندی برای هر دسته بندی

یادداشت گذاری در سرنخ ها

جابجایی مراحل در حین فعالیت

نمایش فعالیت ها به صورت کانبان (برای انجام، در حال انجام و انجام شده)

قابلیت نظرخواهی فعالیت در سرنخ ها

قابلیت نظرخواهی یادداشت در سرنخ ها

تغییر و ایجاد مراحل پیگیری سرنخ ها با Drag&Drop

نمایش سرنخ ها به صورت لیستی و مدرن

تعیین فیلدهای مجزا برای هر سرنخ و مخاطب

نمایش آمار سرنخ ها به صورت مرحله ای

تعیین دلایل شکست سرنخ های ناموفق

تبدیل سرنخ های موفق به فرصت فروش

تعیین اتوماسیون خودکار در سرنخ ها به میزان هر مرحله توسط ادمین

تعیین درصد موفقیت هر سرنخ در هر مرحله به صورت اتوماسیون و کنترل خودکار

نمایش سابقه تماس ها در هر سرنخ

ایجاد یادداشت مهم برای هر سرنخ

قابلیت افزودن هرگونه فایل به فعالیت ها

قابلیت افزودن هرگونه فایل به یادداشت ها

قابلیت افزودن هرگونه فایل به دلایل شکست

قابلیت ارجاع خودکار سرنخ یا فرصت با توجه به ویژگی تعیین شده در هر مرحله

قابلیت کنترل کار تابل به صورت ایجاد فعالیت خودکار برای User تعیین شده توسط Admin

قابلیت مشاهده آخرین یادداشت یا نظر ثبت شده در سرنخ یا فرصت

مدیریت فرایندهای فرصت فروش و تسویه (Opportunity Management)

قابلیت تعیین برچسب برای هر فرصت

ایجاد فرصت به صورت مجزا

ایجاد تماس با مخاطب در فرصت

قابلیت شکلک گذاری روی هر فرصت

ارسال پیامک، ایمیل، واتساپ، تلگرام و تمامی پلتفرم های داخلی از داخل فرصت

ایجاد فعالیت برای هر فرصت

ارجاع فرصت ها به صورت گروهی

ایجاد لیست برای هر فعالیت با قابلیت تعیین نفرات انجام دهنده

علاقه مندی مخاطب نسبت به کالا یا خدمات

سابقه خرید مخاطبین در فرصت

قابلیت تعیین اهداف به ازای هر دسته‌بندی	قابلیت دسته‌بندی فرصت‌ها
قابلیت تعیین مراحل (فرآیند) برای هر دسته‌بندی	
ویژگی تک‌فرآیندی و چندفرآیندی برای هر دسته‌بندی	
یادداشت‌گذاری در فرصت‌ها	جابجایی مراحل در حین فعالیت
نمایش فعالیت‌ها به صورت کانبان (برای انجام، در حال انجام و انجام شده)	
قابلیت نظرخواهی فعالیت در فرصت‌ها	قابلیت نظرخواهی یادداشت در فرصت‌ها
نمایش فرصت‌ها به صورت لیستی و مدرن	
تغییر و ایجاد مراحل پیگیری فرصت‌ها با Drag&Drop	
تعیین فیلدهای مجزا برای هر فرصت و مشتری	نمایش آمار فرصت‌ها به صورت مرحله‌ای
تعیین دلایل شکست فرصت‌های ناموفق	تبدیل فرصت‌های موفق به فرصت فروش
تعیین اتوماسیون خودکار در فرصت‌ها به میزان هر مرحله توسط ادمین	
قابلیت ثبت سفارش فروش، پیش‌فاکتور فروش، فاکتور فروش در فرصت فروش به صورت خودکار	
تعیین درصد موفقیت هر فرصت در هر مرحله به صورت اتوماسیون و کنترل خودکار	
نمایش یادداشت‌های مهم سرنخ‌های موفق در فرصت فروش	
قابلیت افزودن هرگونه فایل به یادداشت‌ها	ایجاد یادداشت مهم برای هر فرصت
قابلیت افزودن هرگونه فایل به دلایل شکست	قابلیت افزودن هرگونه فایل به فعالیت‌ها
قابلیت فروش اقساطی پیشرفته (نرخ بهره و جریمه دیرکرد)	
نمایش سابقه تماس‌ها در هر فرصت	
تعیین روش تسویه هر فرصت به چهار روش (نقد، واریز، چک و اقساطی)	
ثبت سند مرجوعی در سیستم ترازسامانه برای فرصت‌های برگشتی	
تعیین دلایل مرجوعی برای هر فرصت یا هر کالا	
یادآوری به صورت پیامک برای روش تسویه اقساطی	

خدمات پس از فروش (Customer Services)

سیستم باشگاه مشتریان	نمایش میزان خرید انجام شده
امتیازات کسب شده	جوایز بدست آمده
شرکت در قرعه‌کشی‌ها	شرکت در کمپین‌های تبلیغاتی و مناسبتی
بازاریابی توسط مشتری	شراکت در تعاملات فی‌مابین
استفاده از چت سازمانی شرکت	اخذ فاکتورها به صورت دیجیتال
وضعیت حساب فی‌مابین	مانده حساب، تیکت‌گذاری و درخواست خدمات
برنهای تبلیغاتی شرکت در باشگاه مشتریان	سیستم تیکتینگ
نمایش سابقه خرید مشتری در تیکتینگ	
تعیین خدمات قابل عرضه به مشتریان برای بهینه‌سازی خدمات توسط کارشناسان	
ایجاد فعالیت به ازای هر تیکت	تعیین لیست فعالیت برای هر تیکت
ارجاع تیکت‌ها به سایر دفاتر یا شعب و دپارتمان‌ها یا واحد	
پایگاه دانش	
نمایش فعالیت‌ها در پورتال کارشناسان به صورت کانبان (برای انجام، درحال انجام و انجام شده)	
قابلیت تعیین نوع درخواست به ازای هر خدمت و تعیین فیلدهای لازم	
قابلیت دسته‌بندی درخواست‌های خدمات در تیکت‌ها	
دستیار پاسخگویی هوشمند در تیکتینگ با استفاده از دیتا آنالیز	
مدیریت خدمات و سرویس‌ها	
ارسال لینک از طریق تیکتینگ برای مشتریان در باشگاه	
ایجاد تماس با مخاطب در تیکتینگ	
ارسال پیام، ایمیل، واتساپ، تلگرام و سایر پلتفرم‌های داخلی به مخاطب از طریق تیکتینگ	
گارانتی محصولات ارائه شده شامل سریال محصول و دوره گارانتی	

فرم‌ساز حرفه‌ای به جهت نظرسنجی خدمات ارائه شده از مشتریان در پورتال، لینک، ایمیل و پیامک و ...		
تعیین محدودیت‌ها در سیستم خدمات پس از فروش به ازای هر دفتر یا واحد		
تعیین محدودیت‌ها در سیستم خدمات پس از فروش برای کارشناسان به ازای هر مشتری		
سیستم VoIP (شامل VoIP معمولی و پیشرفته WebRTC) (VoIP Telephony)		
نمایش تمامی تماس‌های ورودی در تمام صفحات به صورت PopUp		
لیست تماس‌های بی‌پاسخ	داشبورد انحصاری	
شنود تماس‌های زنده توسط مدیران	ایجاد مخاطب در حین مکالمه	
Call Number		
نمایش خلاصه اطلاعات تماس‌های ورودی و خروجی		
تعیین شماره‌های داخلی برای هر کاربر	نمایش جزئیات تماس‌های وارده و صادره	
تعیین محدودیت برای تماس‌های ورودی و خروجی	ایجاد صف انتظار	
ذخیره‌سازی تماس‌های ورودی و خروجی مرتبط با مخاطب در سرخ یا فرصت‌های وی		
سیستم WebRTC		
فرآیند ساز پیشرفته (Advanced ProcessMaker)		
قابلیت تعین فرآیند دلخواه برای عملیات فروش و خدمات پس از فروش		
گزارشات (Analytics and Reporting)		
گزارشات پیشرفته و تخصصی		
قابلیت افزودن هر نوع گزارش به دلخواه کاربر در دسته‌بندی مشخص و دلخواه با قابلیت تعیین دسترسی		
داشبوردی اختصاصی و کاربرمحور با طراحی ماژولار (Custom Dashboard)		
چت درون سازمانی با پرسنل و یا چت‌بات		
داشبورد خدمات پس از فروش	داشبورد مدیریتی	داشبورد کاربران
داشبورد تماس‌ها	داشبورد مارکتینگ	داشبورد عملکرد کاربران

داشبورد ایمیل ها	داشبورد پیامک ها	داشبورد KPI
داشبورد میزکار کاربران		
طراحی داشبورد به صورت تخصصی با نرم افزار Powerbi در دستان شما		
قابلیت ایجاد هرگونه ویجت		
قابلیت استفاده از ویجت های متنوع در داشبوردهای متنوع		
قابلیت دسته بندی داشبوردها و تعیین دسترسی آنها برای کاربران		
میزکار با قابلیت نمایش بنرهای شرکت های زیرمجموعه ترازسامانه برای مشتریان CRM و مشتریان آنها		
نمایش درصد پیشرفت فرآیندها با ویژگی های متنوع		
یادداشت ها (Notes)		
قابلیت یادداشت گذاری شخصی	تعیین رنگ یادداشت ها	
نمایش بسیار مدرن	یادداشت های ارجاع شده	
یادداشت های منشن شده	یادداشت ها در سرنخ و فرصت	
تاریخچه یادداشت ها		
تقویم (Callander)		
تقویم فعالیت ها	ایجاد فعالیت شخصی	
سیستم Reminder شخصی	نمایش مناسبت های روز	
نمایش فعالیت های تعیین شده	تعیین Event	
سینک Calender مایکروسافت با تقویم CRM	نمایش مناسبت های سازمان	
مخاطبین (Contacts)		
طبقه بندی مخاطبین	جستجو به صورت دفترچه تلفن سنتی	
نمایش مخاطبین به صورت کارتی		
اتصال مستقیم به اشخاص سیستم مالی و حسابداری ترازسامانه و رازسیستم		

ایجاد تماس با مخاطب انتخاب شده	
ارسال پیام، ایمیل، واتساپ، تلگرام و سایر پلتفرم‌های داخلی به مخاطب	
نمایش گردش حساب مشتری به صورت ویژه و قابل درک	
نمایش مانده حساب مخاطبین	نقشه راه یا مسیر مشتری
سابقه خرید هر مخاطب	نمایش میزان علاقه هر مشتری به محصولات
سابقه و آمار سرخ‌ها و فرصت‌ها	داشبورد تخصیص از تعاملات مشتری با شرکت
نمای مینی‌مال از وضعیت هر مخاطب و تاریخچه خریدهای وی	
داشبورد اختصاصی برای هر مخاطب یا مشتری	مسیر مشتری
روش‌های تسویه و تسویه	کالاهای پر خرید
سابقه مشتری در باشگاه، تیکت و ...	

علاقه‌مندی‌ها (Customer Preferences)

افزودن کلیه فیچرها، ویجت‌ها، منوها و زیرمنوها به بخش علاقه‌مندی‌ها

مدیریت محصول و خدمات (Product and Service Management)

نمایش اطلاعات جامع از کالا	جغرافیای کالا (میزان حضور در مناطق جغرافیایی)
بارکد و QRCode	تعیین تصویر برای کالا
واحدهای فرعی و اصلی	فی پیش فرض
تخفیف پیش فرض	شناسه مالیاتی کالا و واحد کالا
تعیین مشمول بودن ارزش افزوده برای کالا	نمایش مشتریان هر کالا نسبت به تجربه خرید
بازخوردهای مثبت و منفی	

هوش مصنوعی تخصصی (SAI)

پشتیبانی هوشمند توسط هوش مصنوعی
چت آنلاین با هوش مصنوعی ویژه ChatGPT

چت درون سازمانی با پرسنل و یا چت بات

تحلیل داده براساس نوع کسب و کار و هدایت کسب و کار به سوی موفقیت با ارائه راهکارهای سودآور

شناسایی ایرادات در طی ارتباط با مشتریان و ارائه راه حل جهت حفظ منابع انسانی

سیستم جستجوی پیشرفته (Advanced Search)

سیستم جستجوی گوگلی

فعالیت‌ها (Activities)

قابلیت کنترل فعالیت‌ها

تفکیک فعالیت‌ها به صورت روزانه، هفتگی، ماهانه و ...

پیگیری فعالیت از دیگران

تفکیک فعالیت‌های جاری در نمای کانبان

تعیین گانچارت در تقویم

نمایش تمام فعالیت‌ها به صورت تجمیعی به صورت کانبان

تفکیک فعالیت‌ها در کانبان دلخواه

اعلانات (Notifications)

قابلیت تعیین دریافت اعلان در هر پلتفرم (واتساپ، اینستاگرام، تلگرام و ...)

یادآوری و تکرار اعلانات به انتخاب کاربر

یادآوری هوشمند



تهران، خیابان ولیعصر، پایین تر از میدان ونک، کوچه فوزی (هفتم)، پلاک ۴

۰۲۱ - ۵۸ ۴۵ ۲۰۰۰