



TARAZ CRM

Intelligent Flow of Growth

جریان هوشمند رشد

مشتریان در مرکز توجه

مدیریت ۳۶۰ درجه مشتریان
از سرخ تا وفاداری



رشد فروش هوشمند

مدیریت سرخ ها و فرصت ها و پیش بینی
فروش برای تصمیم گیری بهتر



پیگیری فعالیت ها

مدیریت وظایف، جلسات، یادآورها و پیگیری
های تیمی بدون فراموشی



چالش‌های امروز سازمان‌ها، فراتر از مدیریت سنتی

در بسیاری از سازمان‌ها، اطلاعات مشتریان در بخش‌های مختلف پراکنده است، فرآیندهای فروش به صورت جزیره‌ای مدیریت می‌شوند و پیگیری فرصت‌های تجاری وابسته به افراد است، نه یک سیستم یکپارچه و هوشمند.

نتیجه این ساختار سنتی:

کاهش بهره‌وری تیم‌ها
از دست رفتن فرصت‌های فروش
نبود شفافیت مدیریتی
ضعف در پیگیری مشتریان
ناهماهنگی بین واحدها
و تصمیم‌گیری بر پایه اطلاعات ناقص خواهد بود.

چالش‌هایی که رشد سازمان را متوقف می‌کنند

نبود دید یکپارچه نسبت به مشتریان

اطلاعات مشتریان، مذاکرات، فعالیت‌ها و سوابق ارتباطی در بخش‌های مختلف پراکنده می‌شود و دسترسی سریع و دقیق به اطلاعات را دشوار می‌کند.

از دست رفتن فرصت‌های فروش

عدم پیگیری ساختاریافته و نبود فرآیند مشخص فروش، باعث از دست رفتن بخشی از فرصت‌های تجاری سازمان خواهد شد.

وابستگی فرآیندها به افراد

در بسیاری از کسب‌وکارها، دانش و روند انجام کارها وابسته به افراد است، نه سیستم؛ موضوعی که ریسک عملیاتی سازمان را افزایش می‌دهد.

نبود گزارش‌های مدیریتی دقیق

مدیران برای تحلیل عملکرد فروش، تیم‌ها، مشتریان و فرآیندها، به اطلاعات دقیق، لحظه‌ای و قابل تحلیل نیاز دارند.

ناهماهنگی بین واحدهای سازمان

فروش، پشتیبانی، خدمات، مالی و سایر بخش‌ها بدون یک زیرساخت یکپارچه، دچار دوباره‌کاری و کاهش سرعت عملیات خواهند شد.

عدم وجود اتوماسیون و فرآیندهای هوشمند

انجام فعالیت‌های تکراری به صورت دستی، علاوه بر کاهش سرعت، احتمال خطا و کاهش کیفیت خدمات را افزایش می‌دهد.

سازمان‌های مدرن، نیازمند زیرساختی هوشمند و یکپارچه هستند

امروزه رشد پایدار سازمان‌ها تنها با استفاده از یک CRM ساده امکان‌پذیر نیست. کسب‌وکارهای مدرن به پلتفرمی نیاز دارند که بتواند ارتباطات، فروش، خدمات، فرآیندها، گزارشات و عملیات سازمان را به صورت یکپارچه، هوشمند و قابل کنترل مدیریت کند.



TarazCRM پلتفرم یکپارچه مدیریت ارتباط با مشتری، فروش و فرآیندهای سازمانی

TarazCRM فراتر از یک نرم افزار CRM سنتی طراحی شده است.

این پلتفرم، زیرساختی یکپارچه برای مدیریت هوشمند ارتباطات، فروش، خدمات، فرآیندها و عملیات سازمانی فراهم می کند تا سازمان ها بتوانند با سرعت، دقت و کنترل بیشتر رشد کنند.

مدیریت یکپارچه، تصمیم گیری هوشمند

TarazCRM با تجمیع اطلاعات، فرآیندها و تعاملات سازمان در یک بستر متمرکز، به مدیران کمک می کند تا دیدی شفاف، دقیق و لحظه ای نسبت به عملکرد سازمان داشته باشند.

این پلتفرم با هدف افزایش بهره وری، بهبود تجربه مشتری و توسعه فروش طراحی شده و قابلیت انطباق با ساختار و نیازهای متنوع کسب و کارها را دارد.

قابلیت های کلیدی TarazCRM

مدیریت کامل چرخه فروش

از ثبت سرخ تا نهایی سازی فروش، تمامی مراحل به صورت ساختاریافته، قابل پیگیری و قابل تحلیل مدیریت می شوند.

مدیریت ارتباط با مشتریان

ثبت و نگهداری کامل اطلاعات مشتریان، سوابق ارتباطات، فعالیت ها، مذاکرات و تعاملات سازمانی در یک بستر متمرکز.

اتوماسیون فرآیندها و گردش کار

طراحی و اجرای فرآیندهای سازمانی به صورت هوشمند، خودکار و قابل شخصی سازی.

داشبوردهای مدیریتی و گزارشات تحلیلی

دسترسی به گزارش های دقیق، لحظه ای و داشبوردهای مدیریتی برای تحلیل عملکرد فروش، تیم ها و فرآیندها.

یکپارچگی بین واحدهای سازمان

ایجاد ارتباط منسجم بین واحدهای فروش، پشتیبانی، خدمات، مالی و سایر بخش های سازمان.

معماری ماژولار و توسعه پذیر

امکان توسعه، سفارشی سازی و افزودن ماژول های اختصاصی متناسب با نیاز هر سازمان.

طراحی شده برای سازمان های در حال رشد

TarazCRM با بهره گیری از معماری مدرن، زیرساخت مقیاس پذیر و قابلیت استقرار در ساختارهای مختلف، پاسخگوی نیاز شرکت ها، سازمان ها و کسب و کارهایی است که به دنبال مدیریت حرفه ای، رشد پایدار و تحول دیجیتال هستند.

TARAZ
CRM

Intelligent Flow of Growth

جریان هوشمند رشد



فرا تر از CRM های رایج، نزدیک تر به نیاز واقعی سازمان ها

بسیاری از نرم افزارهای CRM موجود، تنها بخشی از نیاز سازمان ها را پوشش می دهند؛ در حالی که کسب و کارهای امروزی به پلتفرمی نیاز دارند که بتواند فروش، ارتباطات، وظایف، فرآیندها، گزارشات و عملیات سازمان را به صورت یکپارچه و هوشمند مدیریت کند.

TarazCRM با تمرکز بر همین نیاز طراحی شده است؛

پلتفرمی که علاوه بر امکانات گسترده، تجربه ای سریع، ساده، منعطف و قابل توسعه را در اختیار سازمان ها قرار می دهد.

ویژگی هایی که TarazCRM را متمایز می کند

✓ رابط کاربری مدرن، ساده و کاربردی

طراحی رابط کاربری TarazCRM با تمرکز بر سادگی، سرعت و تجربه کاربری انجام شده است تا کاربران بتوانند بدون پیچیدگی، به اطلاعات و امکانات مورد نیاز خود دسترسی داشته باشند.

✓ اتوماسیون واقعی در فرآیند فروش

فعالیت ها، پیگیری ها، یادآوری ها و فرآیندهای از پیش تعریف شده می توانند به صورت خودکار و هوشمند اجرا شوند تا تیم فروش با تمرکز بیشتر و خطای کمتر عمل کند.

✓ قابلیت توسعه و شخصی سازی متناسب با هر سازمان

TarazCRM ساختاری منعطف دارد و متناسب با نیاز هر کسب و کار قابل توسعه است. همچنین با اضافه شدن قابلیت های BPMS و Form Builder، سازمان ها می توانند فرآیندها، فرم ها و گردش کار اختصاصی خود را بدون وابستگی و محدودیت مدیریت کنند.

✓ ترکیب CRM و مدیریت وظایف در یک سیستم

علاوه بر مدیریت مشتریان و فروش، سازمان ها می توانند وظایف، فعالیت ها و فرآیندهای اجرایی تیم ها را نیز در همان بستر کنترل و پیگیری کنند.

✓ ساختار حرفه ای فعالیت و زیرفعالیت

وظایف در TarazCRM به صورت چندسطحی طراحی شده اند و هر فعالیت می تواند شامل زیرفعالیت هایی با مسئولین اجرایی متفاوت باشد؛ ساختاری که هماهنگی تیم ها و کنترل عملیات را دقیق تر می کند.

✓ پشتیبانی از چند زبان و چند کشور

معماری چندزبانه سیستم، امکان استفاده از TarazCRM را برای شرکت ها و سازمان های بین المللی فراهم می کند.

✓ مدیریت چندواحدی کالا و خدمات

سازمان ها می توانند کالاها و خدمات خود را با واحدهای اصلی و فرعی مختلف تعریف و عملیات فروش را بر اساس واحدهای متنوع مدیریت کنند.

✓ مدیریت مطالبات، اقساط و یادآوری پرداخت ها

ثبت مطالبات مشتریان، مدیریت فروش اقساطی و ارسال یادآوری های زمان بندی شده برای پرداخت ها، بخشی از امکانات کاربردی سیستم در مدیریت مالی و فروش است.



✔ موتور هوشمند پیام و ارتباطات

امکان تعریف قالب‌های پیام، ارسال اعلان‌های خودکار و مدیریت ارتباطات در فرآیندهای فروش، مارکتینگ، سرخ‌ها و یادآوری‌ها.

✔ Cross-Platform واقعی

با استفاده از Dart و Flutter، سیستم قابلیت اجرا بر روی iOS، Web، Windows، Android را دارد و کاربران می‌توانند بدون محدودیت از تمامی دستگاه‌ها به سیستم دسترسی داشته باشند.

✔ انعطاف کامل در مدل استقرار

TarazCRM بدون محدودیت در مدل استقرار ارائه می‌شود:

- ✔ بر روی سرور داخلی On-Premise
- ✔ زیرساخت ابری Cloud-Based
- ✔ یا به صورت اشتراکی Subscription

✔ پشتیبانی از چند ارز

امکان مدیریت معاملات، فروش و عملیات مالی بر اساس ارزهای مختلف برای کسب‌وکارهای داخلی و بین‌المللی.

✔ ارتباط پایدار و لحظه‌ای با VOIP

اتصال مستقیم و بدون وقفه با سیستم تلفنی سازمان جهت مدیریت حرفه‌ای تماس‌ها و ارتباطات مشتریان.

✔ یکپارچگی کامل با TarazERP و RazSystem

همه‌چیز مستقیم بین فروش، حسابداری، انبار و عملیات مالی موجب حذف دوباره‌کاری، کاهش خطا و افزایش سرعت عملیات سازمان خواهد شد.

✔ کنترل موجودی در فرآیند فروش

اتصال یکپارچه به سیستم حسابداری و انبار، امکان فروش مبتنی بر موجودی واقعی کالا را فراهم می‌کند و از بروز خطا در ثبت سفارشات جلوگیری خواهد کرد.

✔ گزارشات هوشمند همراه

مدیران می‌توانند گزارشات و یادآوری‌های اختصاصی خود را تعریف کنند تا در زمان‌های مشخص، از طریق پیام‌رسان‌ها و پلتفرم‌های ارتباطی دریافت نمایند.

✔ اتصال به سایر سامانه‌ها و پلتفرم‌ها

TarazCRM از طریق Web Service و API قابلیت ارتباط با وب‌سایت‌ها، نرم‌افزارهای حسابداری، سامانه‌های سازمانی و سایر پلتفرم‌های هوشمند را فراهم می‌کند.

✔ تحلیل وفاداری و رفتار مشتریان

تحلیل خوش‌حسابی، سطح تعامل و میزان وفاداری مشتریان، به سازمان کمک می‌کند تا مشتریان ارزشمند یا در معرض ریزش را شناسایی و مدیریت کند.

✔ مقرون به صرفه و اقتصادی

TarazCRM با وجود امکانات گسترده، معماری توسعه‌پذیر و قابلیت‌های سازمانی، به گونه‌ای طراحی شده که سازمان‌ها بتوانند با هزینه‌ای منطقی و اقتصادی، به زیرساختی حرفه‌ای برای مدیریت فروش، ارتباطات و فرآیندهای خود دسترسی داشته باشند.

ماژول ها و فیچرهای TarazCRM

مدیریت مشتریان
طبقه بندی مشتریان
تعیین اشخاص مرتبط با مشتری (نماینده/رابط)
مدیریت رابطین و نماینده ها
سیستم چند واحدی برای کالا و خدمات
سیستم وفاداری مشتریان
فرم ساز حرفه ای
فرآیند ساز حرفه ای BPMS
تبادل با اکسل
مدیریت انبارها
مدیریت لیست قیمت کالا / خدمات
حسابداری مشتریان
مشخص شدن میزان خوش حسابی مشتریان
تفکیک مشتریان جدید، وفادار و در معرض خطر
تقویم میلادی، شمسی و قمری
تقویم فعالیت ها و وظایف ثبت شده
یادداشت ها، نظرات و مکاتبات سازمانی
یادآوری های شخصی و سازمانی
چت سازمانی با قابلیت تعیین گروه و کانال
سیستم اعلانات پیشرفته
داشبورد مدیریتی
داشبورد کاربری
داشبورد اختصاصی هر مشتری
داشبورد اختصاصی هر کالا / خدمت
داشبورد تماس ها
داشبورد اختصاصی کاربران
اتصال به سیستم VOIP
گزارشات حرفه ای
دسته بندی گزارشات
گزارش ساز پیشرفته
گروه های دسترسی
سیستم تیکتینگ با قابلیت توزیع هوشمند
سیستم ارزیابی عملکرد KPI
باشگاه مشتریان

مدیریت سرخ ها
دسته بندی فرآیندها سرخ و فرصت
مدیریت چندین فرآیند به صورت همزمان سرخ ها و فرصت
اتوماسیون فروش و انجام عملیات تکراری روزانه خودکار
مدیریت فرصت های فروش
ثبت اسناد فروش (سفارش فروش تا فاکتور فروش)
تعیین روش های تسویه برای هر فرصت
فروش اقساطی به همراه یادآوری های خودکار
مدیریت فرصت های برگشتی
سیستم چند ارزی
مدیریت وظایف مرتبط به سرخ ها و فرصت ها
ثبت وظایف در دو سطح (فعالیت و زیرفعالیت)
سیستم مارکتینگ
پیامک SMS مارکتینگ
واتساپ WhatsApp مارکتینگ
تلگرام Telegram مارکتینگ
بله Bale مارکتینگ
تبدیل مخاطبین کمپین ها به سرخ
اتوماسیون پاسخ دهی به صورت محاوره ای
ارسال پیام های اطلاع رسانی
مدیریت فعالیت ها در دو سطح (کنترل وظایف)
تعیین انواع فعالیت
مدیریت کالا / خدمات
گروه بندی کالا / خدمات
مدیریت قالب های پیام
مدیریت حساب های بانکی
مدیریت صندوق در حوزه فروش
تعیین تارگت و هدف فروش
مدیریت وظایف به صورت کانبان
پروفایل تخصصی کاربران
ساختار چند شرکتی یا چند شعبه ای
سیستم گارانتی و وارانتی
مدیریت کالا ها براساس مناطق جغرافیایی
سیستم چت با هوش مصنوعی

معرفی گروه شرکت های تراز سامانه؛ اکوسیستم جامع فناوری و مدیریت

گروه شرکت های تراز سامانه با سال ها تجربه درخشان در ارائه راهکارهای جامع سازمانی و با تکیه بر دانش بومی و استانداردهای جهانی، اکوسیستمی یکپارچه از خدمات سخت افزاری و نرم افزاری را برای توانمندسازی کسب و کارها فراهم آورده است. این هلدینگ با تجمیع تخصص ها در قالب پنج شرکت زیرمجموعه، زنجیره ارزشی بی بدیل در حوزه فناوری اطلاعات، مدیریت مالی و هوشمندسازی سازمان ها خلق کرده است.

۱ شرکت پردازشگر تراز سامانه (پیشگام در خلق راهکارهای یکپارچه)

این مجموعه به عنوان نخستین شرکت گروه در سال ۱۳۸۶ با ایده پردازی جمعی از نخبگان فناوری و خبرگان حسابداری کشور پا به عرصه ظهور گذاشت. هدف غایی این شرکت، تولید نرم افزارهای یکپارچه و انعطاف پذیر بود که در سال ۱۳۸۷ با عرضه اولین سیستم یکپارچه ERP با نام تجاری «تراز» تجلی یافت. پردازشگر تراز سامانه از سال ۱۳۹۲ با رویکرد تحقیق و توسعه (R&D) مستمر و الگوبرداری از رهبران جهانی مانند SAP، معماری کاملاً یکپارچه و با قابلیت سفارشی سازی بالا را به بازار عرضه نمود. نرم افزارهای جامع و یکپارچه ERP (تحت ویندوز) سبد محصولات:

فروش فروشگاهی	حسابداری مالی و مالیاتی
فروش خارجی (صادرات)	خزانه داری (دریافت و پرداخت)
خدمات پس از فروش	حقوق و دستمزد
مدیریت ارتباط با مشتری	پرسنلی و کارگزینی
بودجه و اعتبارات	اموال و دارایی
برنامه ریزی تولید	کنترل قراردادها
بهای تمام شده	امور سهام داران
صرافی، رستوران و هتل داری	دبیرخانه و اتوماسیون اداری
آموزش و انتخاب واحد	مدیریت انبار تعدادی و حسابداری انبار
تبادل اطلاعات با اکسل	آنالیز و BOM کالا
سیستم هوشمند انتقال اطلاعات بین دو شرکت	فرمول ساخت و OPC
زیر سیستم اعلانات به صورت سفارشی	خرید و تدارکات داخلی
کنترل اسناد و رویه گذاری متناسب با فرآیند سازمان	خرید خارجی
داشبوردهای مدیریتی هوشمند	فروش و حسابداری فروش

۲ شرکت به سامان تراز سامانه (مرکز تعالی آموزش و پشتیبانی)

دومین شرکت گروه، در سال ۱۳۸۹ با رسالت خطیر آموزش، استقرار و پشتیبانی از محصولات نرم افزاری پایه گذاری شد. به سامان تراز، ماموریت خود را ارائه راهکارهای نوین مالی، تجزیه و تحلیل دقیق نیازهای سازمانی و خلق بالاترین سطح رضایت مندی مشتریان تعریف کرده است. چشم انداز این شرکت، توسعه فرهنگ مشتری مداری از طریق پاسخگویی چندکاناله، توانمندسازی تیم ها، ایجاد پایگاه دانش و برنامه های وفاداری است. خدمات کلیدی: پشتیبانی یکپارچه محصولات «پردازشگر» و «وب گستر» تراز سامانه، و برگزاری دوره های تخصصی حسابداری و مالیاتی ویژه مدیران مالی و حسابداران.



شرکت فن آوران تراز سامانه - ترازنت (بازوی زیرساخت و امنیت)

شرکت فن آوران با نام تجاری «ترازنت»، در سال ۱۳۸۹ به عنوان سومین عضو گروه و با هدف تامین، اجرا و پشتیبانی شبکه های کامپیوتری و زیرساخت های امنیتی تاسیس گردید. مأموریت ترازنت، مدیریت متمرکز و تامین امنیت پایدار شبکه ها با حداقل قطعی (Downtime) و حذف پیچیدگی های فنی برای مشتریان است. این مجموعه در نظر دارد تا پایان سال ۱۴۰۵ به عنوان یکی از ۵ شرکت برتر حوزه IT کشور شناخته شده و دامنه خدمات خود را به کشورهای همسایه گسترش دهد.

سبد محصولات:

ارائه زیرساخت های ابری (Cloud Services)

تامین، واردات و فروش سخت افزارهای کامپیوتری

پشتیبانی جامع شبکه.

طراحی و اجرای شبکه های پیچیده و خدمات امنیت سایبری



شرکت وب گستر تراز سامانه (خالق راهکارهای مبتنی بر وب و تلفن های هوشمند)

این شرکت در سال ۱۳۹۰ به عنوان چهارمین ستون گروه، با هدف انتقال قدرت نرم افزارهای ERP به بستر وب و توسعه راهکارهای ابری متولد شد. مأموریت وب گستر، تولید سیستم های مالی، حسابداری و مدیریتی با رابط کاربری دوستانه، سهولت استفاده و قابلیت سفارشی سازی نامحدود است. چشم انداز این مجموعه، فتح بازارهای ملی و فرامرزی با تکیه بر تیمی متخصص در حوزه تحقیق و توسعه سیستم های اطلاعاتی نوین می باشد.

نرم افزارهای جامع و یکپارچه ERP (تحت وب)

سبد محصولات:

نرم افزارهای مالی (TARAZ APP)

پلتفرم جامع مدیریت ارتباط با مشتری (TARAZ CRM)

وب سرویس اتصال به سامانه مودیان مالیاتی

نرم افزار مدیریت تسک ها (TARAZ TASK)

پلاگین های تخصصی WordPress

نرم افزار مدیریت تکنسین ها (TARAZ FIX)

وب سرویس های اتصال به پلتفرم های هوشمند

پلتفرم سایت ساز با قالب استاندارد (TARAZ SITE)



شرکت رازنگار داده پرداز (توسعه دهنده سیستم های چابک مالی)

شرکت رازنگار داده پرداز با نام تجاری «راز»، در سال ۱۴۰۲ با شعار «حس خوشایند حساب و کتاب» و با هدف خدمت رسانی به کسب و کارهای متوسط و در حال رشد به گروه پیوست. آرمان ما در راز سیستم، شکوفایی اقتصادی تمامی کسب و کارهاست. این شرکت با بهره گیری از تکنولوژی روز و تطابق کامل با استانداردهای مالی کشور، ابزارهایی را خلق می کند که به مدیران امکان می دهد در کوتاه ترین زمان، واکنش هایی چابک، مستدل و هوشمندانه به نوسانات بازار نشان دهند.

حقوق و دستمزد

حسابداری مالی و مالیاتی

خرید و تدارکات داخلی

خزانه داری (دریافت و پرداخت)

پیمانکاری و کنترل قرارداد

مدیریت انبار تعدادی و حسابداری انبار

تولید و بهای تمام شده

پرسنلی و کارگزینی

آنالیز و BOM کالا - فرمول ساخت و OPC

اموال و دارایی



معماری و زیرساخت نرم افزار

پلتفرم نرم افزاری تراز سامانه با رویکرد Enterprise-Grade و مبتنی بر معماری های مدرن و مقیاس پذیر طراحی و پیاده سازی شده است تا پاسخگوی نیاز سازمان ها، هلدینگ ها و کسب و کارهای در حال توسعه باشد.

معماری Front-End

لایه رابط کاربری سیستم با استفاده از زبان برنامه نویسی Dart و بر پایه فریم ورک Flutter توسعه یافته است.

معماری Cross-Platform نرم افزار امکان اجرای یکپارچه بر روی:

Windows, Android, iOS, Web, Linux, macOS را فراهم می سازد.

معماری Back-End

هسته پردازشی و سرویس های نرم افزار با استفاده از زبان برنامه نویسی #C و بر پایه فریم ورک ASP.NET Core 10 طراحی و پیاده سازی

زیرساخت داده و بانک های اطلاعاتی

به منظور دستیابی به حداکثر Scalability و Performance، Reliability در لایه داده از ترکیب بانک های اطلاعاتی رابطه ای و NoSQL استفاده شده است:

Microsoft SQL Server

جهت مدیریت داده های تراکنشی، مالی و ساختارمند

MongoDB

جهت مدیریت داده های حجیم، نیمه ساختاریافته و پردازش های High-Performance

الزامات نصب، راه اندازی و زیرساخت نرم افزار

به منظور استقرار پایدار، امن و بهینه سامانه در سطح سازمانی، رعایت الزامات زیر برای نصب، راه اندازی و بهره برداری نرم افزار ضروری می باشد.

زیرساخت سخت افزاری

جهت استقرار اولیه سامانه، حداقل یک سرور با مشخصات زیر مورد نیاز می باشد:

پردازنده حداقل Core ۴

حافظه RAM حداقل ۸GB

فضای ذخیره سازی حداقل ۵۰GB

در محیط های عملیاتی و سازمانی، از Storage مبتنی بر SSD یا NVMe استفاده گردد تا Performance و سرعت پردازش اطلاعات در سطح مطلوب حفظ شود.

همچنین با توجه به تعداد کاربران، حجم داده ها، سرویس های فعال و میزان پردازش، منابع سخت افزاری می تواند در آینده افزایش یابد.

سیستم عامل و بستر نرم افزاری

بستر پیشنهادی جهت استقرار نرم افزار شامل:

Microsoft Windows Server 2022

Microsoft Windows Server 2025 می باشد.

همچنین برای محیط های محدود، تستی یا توسعه، امکان استفاده از Windows 10 و Windows 11 نیز وجود دارد.
در لایه Runtime و Hosting، نصب .NET Hosting Bundle نسخه ۹ و ۱۰ جهت اجرای سرویس های مبتنی بر ASP.NET Core الزامی است.

وب سرور و سرویس های اجرایی

به منظور میزبانی سرویس ها، API ها و پنل های نرم افزار، استفاده از Microsoft IIS نسخه ۹ یا بالاتر مورد نیاز می باشد.
تمامی تنظیمات مربوط به SSL Binding، Reverse Proxy، Application Pool و Runtime Configuration در فرآیند استقرار توسط تیم فنی انجام خواهد شد.

زیرساخت پایگاه داده

سامانه قابلیت استقرار بر روی بانک های اطلاعاتی مختلف را دارا می باشد و بسته به معماری پروژه، امکان استفاده از موارد زیر فراهم است:

Microsoft SQL Server 2025، MongoDB، PostgreSQL، MySQL

در پروژه های Enterprise، ساختار Hybrid Database جهت افزایش Scalability، Performance و مدیریت بهینه داده ها توصیه می شود.

الزامات شبکه و ارتباطات

به منظور دسترسی پایدار کاربران و سرویس های سازمانی، تخصیص IP ثابت (Static IP) برای سرور الزامی است.
همچنین پورت های ارتباطی استاندارد شامل: Port 80، Port 443
باید در Firewall و تجهیزات شبکه باز باشند تا سرویس های Web و HTTPS بدون محدودیت در دسترس قرار گیرند.
در صورت استفاده از API، Webhook یا سرویس های Third-Party، دسترسی اینترنت برای سرور ضروری خواهد بود.

الزامات امنیتی

به منظور حفظ امنیت اطلاعات و زیرساخت نرم افزار، رعایت الزامات زیر توصیه می شود:
نصب و پیکربندی Firewall سازمانی
اعمال Security Policy در سطح سرور و شبکه
محدودسازی دسترسی های غیرضروری
استفاده از ارتباط امن HTTPS
نصب SSL Certificate معتبر برای دامنه یا Subdomain سامانه
همچنین ساختار Role-Based Access Control جهت مدیریت کاربران، سطوح دسترسی و محدودیت های امنیتی در نرم افزار پیاده سازی شده است.



الزامات شبکه و ارتباطات

به منظور دسترسی پایدار کاربران و سرویس های سازمانی، تخصیص IP ثابت (Static IP) برای سرور الزامی است. همچنین پورت های ارتباطی استاندارد شامل: Port 80، Port 443 باید در Firewall و تجهیزات شبکه باز باشند تا سرویس های Web و HTTPS بدون محدودیت در دسترس قرار گیرند. در صورت استفاده از API، Webhook یا سرویس های Third-Party، دسترسی اینترنت برای سرور ضروری خواهد بود.

الزامات امنیتی

به منظور حفظ امنیت اطلاعات و زیرساخت نرم افزار، رعایت الزامات زیر توصیه می شود:

- نصب و پیکربندی Firewall سازمانی
- اعمال Security Policy در سطح سرور و شبکه
- محدودسازی دسترسی های غیرضروری
- استفاده از ارتباط امن HTTPS
- نصب SSL Certificate معتبر برای دامنه یا Subdomain سامانه
- همچنین ساختار Role-Based Access Control جهت مدیریت کاربران، سطوح دسترسی و محدودیت های امنیتی در نرم افزار پیاده سازی شده است.

دامنه و دسترسی کاربران

جهت بهره برداری سازمانی، تخصیص یک Domain یا Subdomain اختصاصی برای سامانه CRM ضروری می باشد.

پشتیبان گیری و بازیابی اطلاعات

به منظور جلوگیری از Loss اطلاعات، راه اندازی سیستم Backup منظم برای: بانک اطلاعاتی، فایل ها، تنظیمات سیستم، لاگ ها توصیه می شود. امکان تعریف Backup اتوماتیک بر اساس سیاست های IT سازمان وجود دارد.

دسترسی های مورد نیاز تیم فنی

جهت نصب، استقرار و پشتیبانی اولیه سامانه، ارائه دسترسی Remote شامل: Remote Desktop (RDP), AnyDesk, یا سایر ابزارهای Remote Access برای تیم فنی الزامی می باشد.

سرویس های ارتباطی و Notification

برای استفاده از قابلیت های: ارسال ایمیل، پیامک، Notification، OTP، سرویس های مارکتینگ دسترسی اینترنت و سرویس دهنده های مربوطه مورد نیاز خواهد بود.

مانیتورینگ و مدیریت لاگ ها

به منظور افزایش پایداری و سهولت در مدیریت زیرساخت، استفاده از سیستم های مانیتورینگ و Logging توصیه می شود. این ساختار امکان: پایش عملکرد سرویس ها، بررسی خطاها، تحلیل Performance، مدیریت رخداد های سیستمی را فراهم می سازد.

یکپارچگی و ارتباط با سیستم های جانبی

در صورت نیاز به اتصال نرم افزار با ERP، وبسایت، اتوماسیون اداری، حسابداری، VOIP یا سایر سامانه های سازمانی، دسترسی API و زیرساخت ارتباطی مناسب باید فراهم گردد.
زیر ساخت مربوط جهت ارتباط با سرویس های وب سوکت (Voip Agent) :
پردازنده حداقل Core ۴
حافظه RAM حداقل ۱۶GB
فضای ذخیره سازی حداقل ۵۰GB
سیستم عامل : Linux Ubuntu 2204
تمامی سرویس های Integration از طریق Web Service و REST API قابل ارائه می باشند.

محدودیت های استقرار در شبکه Local

برخی سرویس های Real-Time و مبتنی بر اینترنت، در حالت شبکه کاملاً Local قابل استفاده نخواهند بود.
از جمله: سرویس های (TelegramMarketing, WhatsAppMarketing, Websoket Services, Chat, ChatBot, Online Notification)
و کلیه سرویس های Cloud-Based
پیشنهاد میشود برای استفاده از این امکانات، از نسخه Subscription استفاده گردد

استقرار و پیاده سازی

فرآیند استقرار و پیاده سازی TarazCRM بر اساس ساختار، فرآیندها و نیازهای اختصاصی هر سازمان برنامه ریزی و اجرا می گردد تا نرم افزار به صورت کاملاً عملیاتی و منطبق با فرآیندهای واقعی کسب و کار مورد بهره برداری قرار گیرد.
مراحل استقرار سیستم شامل موارد زیر می باشد:

شناخت: برگزاری جلسات اولیه جهت شناخت ساختار و نیازمندی ها سازمان، فرآیندها و Workflow سازمانی
برنامه ریزی و پیاده سازی: پیاده سازی فرآیندها، تنظیمات اولیه، دسترسی کاربران و شخصی سازی بخش های مورد نیاز
ورود اطلاعات: ورود و انتقال اطلاعات پایه مورد نیاز سیستم
تایید و تحویل: تست، بررسی و آماده سازی نهایی جهت بهره برداری عملیاتی

خدمات آموزش

به منظور تسهیل، فرآیند یادگیری و بهره برداری مؤثر از سیستم، خدمات آموزشی در دو سطح و به کاربران ارائه می گردد:

آموزش از طریق مستندات، فایل های متنی، ویدئوهای آموزشی و محتوای راهنما
آموزش تخصصی توسط کارشناسان فنی به صورت آنلاین یا حضوری

خدمات پشتیبانی

خدمات پشتیبانی TarazCRM با هدف حفظ پایداری سیستم، پاسخ گویی سریع و رفع مشکلات احتمالی نرم افزار ارائه می گردد. این خدمات از طریق سامانه تیکتینگ، ارتباط آنلاین و ارتباط مستقیم با کارشناسان پشتیبانی در دسترس مشتریان خواهد بود.



TARAZ CRM

Intelligent Flow of Growth

جریان هوشمند رشد

مشتریان در مرکز توجه

مدیریت ۳۶۰ درجه مشتریان
از سرخ تا وفاداری



رشد فروش هوشمند

مدیریت سرخ ها و فرصت ها و پیش بینی
فروش برای تصمیم گیری بهتر



پیگیری فعالیت ها

مدیریت وظایف، جلسات، یادآورها و پیگیری
های تیمی بدون فراموشی

