

فهرست مطالب

- ۱ جشن یلدای دانا پرداز
- ۲ محصولات و زیر سیستم‌های جدید
- ۳ همایش ۱۰۰ واحد مشتری مداری
- ۴ مقالات جدید
- ۴ مشتریان پاییز دانا پرداز
- ۴ حکایت مدیریتی

جشن یلدای دانا پرداز

پاییز امسال پر از خبرهای خوب و بی نظیر بود. ما در دانا پرداز امسال هم به رسم همیشه، یلدا رو کنار هم جشن گرفتیم و کلی مسابقه و بازی‌های هیجان انگیز برگزار کردیم. لحظات خاطره انگیزی رو به یادگار ثبت کردیم و با قدرت و انگیزه بیشتر به استقبال زمستان می‌رویم.



حضور دانا پرداز در همایش تقدیر از یکصد واحد مشتری مدار

یکی از اتفاقات خوب پاییز امسال این بود که تونستیم در همایش یکصد واحد مشتری مدار که در آذر ماه برگزار شد حضور پیدا کنیم و از بین مجموعه‌ها شرکت کننده به عنوان یکی از یکصد واحد مشتری مدار در سطح کشور انتخاب بشیم.

امیدواریم سالیان سال بتونیم بهترین خدمات رو به شما مشتریان عزیز که بزرگترین سرمایه ما هستید ارائه بدیم.



فهرست برخی از تغییرات نرم افزار دانا :

- افزودن فیلد کد ملی در صفحه تعریف کاربر و کارشناس و جستجوی آن
- امکان ارسال پیامک با استفاده از درگاه های آماده و سفارشی
- امکان جستجوی دارایی براساس تحویل گیرنده
- عملیات ایجاد محاوره تیکت در گردش کار و تاییدیه
- امکان ثبت نام و ورود به نرم افزار با پیامک

امکان ثبت نام و ورود به نرم افزار با پیامک

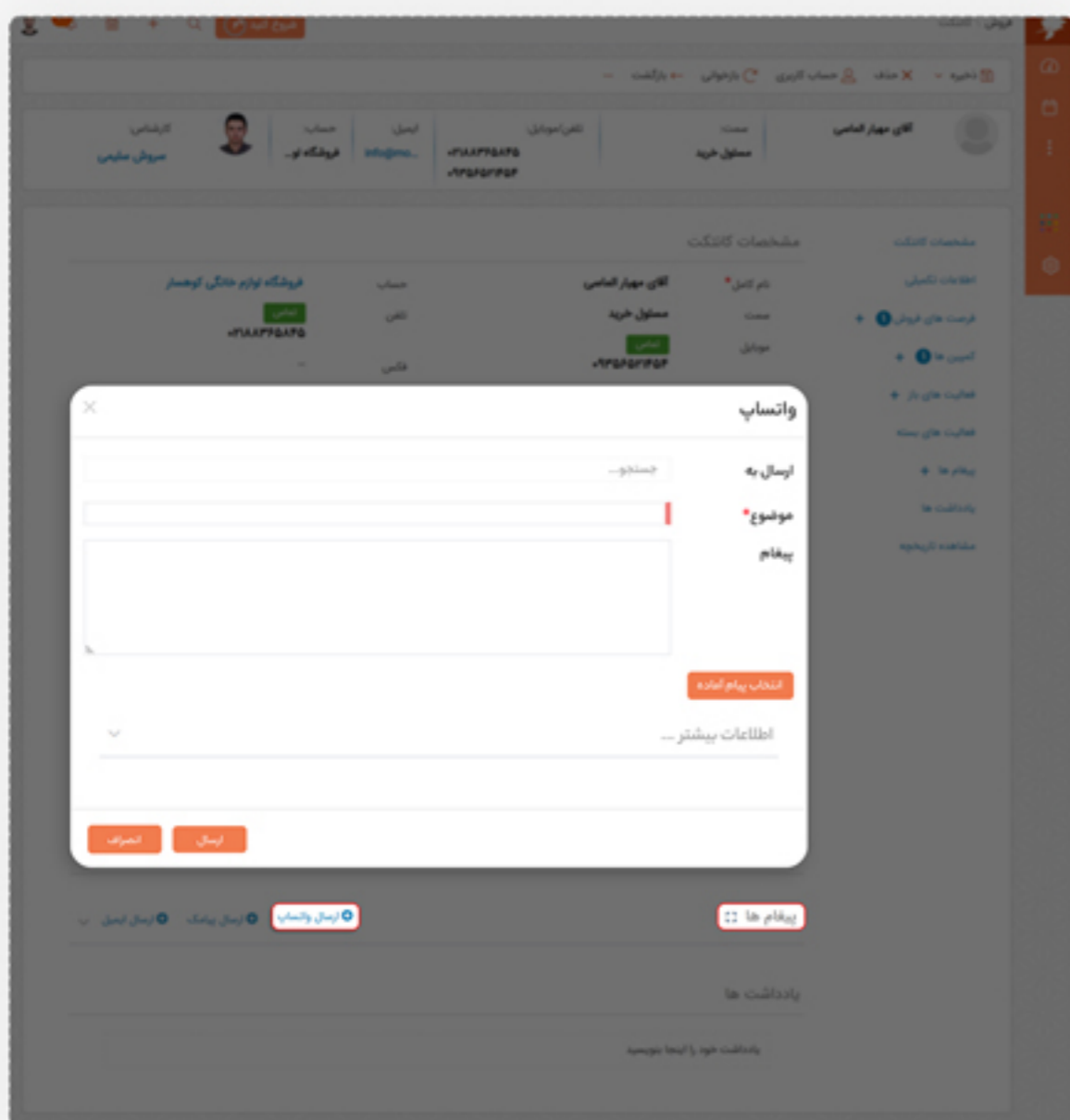
در نسخه جدید امکان ثبت نام و ورود به نرم افزار با پیامک فراهم شده است. از این پس می توانید با استفاده از شماره موبایل در دانا ثبت نام کنید و با استفاده از کد تاییدی که به موبایلتون ارسال شده، حسابتون رو فعال کنید. برای ورود به نرم افزار با این روش هم نیازی به وارد کردن رمز عبور ندارید و با استفاده از کد تاییدی که به شماره موبایل شما ارسال میشه، میتونید به حساب کاربری خودتون وارد شوید.

امکان ارسال پیامک با استفاده از درگاه های آماده و سفارشی

در نسخه جدید امکان ارسال پیامک با استفاده از درگاه های آماده کاوه نگار و آسانک اضافه شده است. همه متدهای این درگاه ها در دانا تعریف شده و استفاده از این درگاه ها برای ارسال پیامک ساده تر از قبل شده است. فقط کافیه تنظیمات اولیه رو انجام بدید. همچنین میتونید سایر پنل های پیامکی رو به عنوان درگاه سفارشی در دانا تعریف کنید. از این پس، شما میتونید چندین درگاه مختلف برای ارسال پیامک تعریف کنید و زمان ارسال پیامک روش ارسال پیامک رو انتخاب کنید.

امکان ارسال پیام واتس آپ به صورت مستقیم از داخل نرم افزار

در نسخه جدید امکان ارسال پیام واتس آپ به صورت مستقیم از داخل نرم افزار به افرادی که اطلاعات تماسشان در نرم افزار ثبت شده فراهم گردیده است.



سازمان تامین اجتماعی استان مرکزی

ایران خودرو دیزل

شرکت اک تک تکنولوژی

پتروشیمی لرستان

علوم پزشکی گراش

آرمان گهر سیرجان

شرکت فناوری اطلاعات ناواکو

شرکت مارگارین

کتابخانه آستان قدس

بیمارستان ایرانمهر

شرکت مهندسی عمران مارون

علوم پزشکی تربت حیدریه

شرکت صنایع الکترونیک کارا تکوین

بهسان تغذیه آریان

شرکت بین المللی مهندسی ایریسا

پرتوسازان فطرس

کلیشه سازی انوشه

شرکت پارس ارتباط افزار

چطور کسب و کارها می‌توانند در زمان بحران رشد کنند؟

هر چقدر کسب و کارتون قوی‌تر باشه طبیعتاً در برابر مشکلات و خطرات ناگهانی و پیش بینی نشده مقاومت بالاتری رو از خودش نشون میده. اما خوبه بدونید که تقویت کسب و کار فقط به مدیریت مسائل مالی محدود نمیشه...

بیشتر بخوانید



پیاده سازی نرم افزار CRM

پیاده سازی نرم افزار CRM (سیستم مدیریت ارتباط با مشتری) در واقع فرایندی هستش که یک نرم افزار CRM در کامپیوترهای شرکت نصب میشه تا مدیران و کارمندان بتونن به شکل بهتری ارتباطات خودشون با مشتریان فعلی و مشتریان بالقوه آینده رو حفظ و مدیریت کنن.

بیشتر بخوانید



با هوش تجاری در کسب و کار آشنا شوید

هوش تجاری یا BI با استفاده از تکنولوژی نرم‌افزاری و سرویس‌های اختصاصی، اطلاعات رو به بینش‌های عملیاتی تبدیل می‌کنه تا سازمان بتونه از این بینش در تصمیمات استراتژیک و تاکتیکال خودش استفاده کنه.

بیشتر بخوانید



حکایت مدیریتی

ملانصرالدین چگونه بازاریابی می‌کرد...؟!؟

ملا نصرالدین هر روز در بازار گدایی می‌کرد و مردم با نیرنگ و حماقت او را دست می‌انداختند. دو سکه به او نشان می‌دادند که یکی از آنها طلا بود و یکی دیگر نقره. اما ملا نصرالدین همیشه سکه نقره را انتخاب می‌کرد. این داستان در تمام منطقه پخش شد. هر روز گروهی زن و مرد می‌آمدند و دو سکه به او نشان می‌دادند و ملا نصرالدین همیشه سکه نقره را انتخاب می‌کرد. تا اینکه مرد مهربانی از راه رسید و از اینکه ملا نصرالدین را آنطور دست می‌انداختند، ناراحت شد. در گوشه میدان به سراغش رفت و گفت: هر وقت دو سکه به تو نشان دادند، سکه طلا را بردار. اینطوری هم پول بیشتری گیرت می‌آید و هم دیگر دستت نمی‌اندازند. ملا نصرالدین پاسخ داد: ظاهراً حق با شماست، اما اگر سکه طلا را بردارم، دیگر مردم به من پول نمی‌دهند تا ثابت کنند که من احمق تر از آنهایم. شما نمی‌دانید تا حالا با این کار چقدر پول گیر آورده‌ام.

شرح حکایت: دیدگاه بازاریابی استراتژیک

ملا نصرالدین با بهره‌گیری از استراتژی ترکیبی بازاریابی، قیمت کمتر و ترویج، کسب و کار «گدایی» خود را رونق می‌بخشد. او از یک طرف هزینه کمتری به مردم تحمیل می‌کند و از طرف دیگر مردم را تشویق می‌کند که به او پول بدهند.