



راهکارهای نرم‌افزاری پیشرفته در
صنعت حمل‌ونقل بین‌المللی



1



2

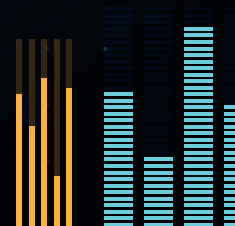
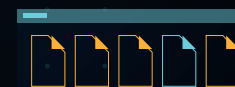


3



4

Saba







راهکارهای هوشمند حمل و نقل و نرم افزارهای سفارشی

با بیش از دو دهه تجربه، سبا سیستم پیشرو در طراحی و توسعه نرم افزارهای تخصصی حمل و نقل بین المللی، لجستیک و راهکارهای سازمانی است. ما با ترکیب دانش فنی، تجربه صنعتی و نوآوری، راهکارهایی ارائه می دهیم که بهره وری را افزایش، هزینه ها را کاهش و عملیات را هوشمند می کنند.

درباره ما

سبا سیستم از سال ۱۳۹۲ با هدف ساده سازی و یکپارچه سازی فرآیندهای پیچیده حمل و نقل تأسیس شد. از تولید نخستین نرم افزار تخصصی حمل و نقل بین المللی در ایران تا توسعه بزرگ ترین ERP صنعت حمل و نقل و ورود به صنایع دیگر، ما همواره به دنبال نوآوری و هوشمندسازی سازمان ها بوده ایم.

حوزه فعالیت و بازار هدف

ما خدمات و نرم افزارهایی برای حمل و نقل دریایی، هوایی، جاده ای و ریلی، لجستیک، فورواردینگ و صنایع دیگر ارائه می دهیم. بازار هدف ما شامل شرکت های کوچک تا سازمان های بزرگ در ایران و منطقه است که به بهینه سازی عملیات و افزایش رقابت پذیری می اندیشند.

محصولات و خدمات

سبا سیستم ۹ نرم افزار تخصصی حمل و نقل ارائه می دهد، از جمله فورواردری، کریری، کشتیرانی، NVOCC و CRM و رهگیری لحظه ای مرسولات. همچنین خدمات طراحی و توسعه نرم افزارهای سفارشی برای سازمان ها و صنایع مختلف ارائه می شود، با تمرکز بر امنیت، مقیاس پذیری و یکپارچگی کامل با سیستم های موجود.

مزایا و تمایز

- تجربه بیش از ۱۰ سال در صنعت حمل و نقل و لجستیک
- تیم متخصص در برنامه نویسی، تحلیل داده، طراحی و امنیت
- استفاده از فناوری های نوین شامل هوش مصنوعی، BI و Cloud
- پشتیبانی سریع، آموزش کامل و SLA شفاف

چشم انداز

ماموریت ما ارائه راهکارهای نرم افزاری پیشرفته برای ساده سازی حمل و نقل و لجستیک است و چشم انداز ما تبدیل شدن به رهبر بازار نرم افزارهای تخصصی حمل و نقل در منطقه و فراتر از آن است.

سبد محصولات سبا سیستم

- نرم افزار فورواردری، کریری و حمل ترکیبی
- نرم افزار نمایندگی کشتیرانی
- نرم افزار مدیریت کانتینر (NVOCC)
- نرم افزار فروش و بازاریابی (CRM)
- نرم افزار باشگاه مشتریان
- نرم افزار جامع کوریری و پست سریع
- نرم افزار فیدری
- داشبورد تخصصی مدیران (BI)

نرم افزار فورواردری، کریری و حمل ترکیبی سبا سیستم

مدیریت هوشمند فرآیندهای فورواردری، کریری و حمل ترکیبی

مدیریت هوشمند فرآیندهای فورواردری، کریری و حمل ترکیبی، امروز دیگر یک مزیت رقابتی نیست؛ شرط بقا و رشد در بازار است. شرکت‌های فعال در حوزه حمل و نقل هوایی، زمینی، دریایی، ترانزیتی و فرآیندهای ترخیص با حجم بالایی از فعالیتهای موازی و داده‌محور روبه‌رو هستند؛ از ثبت سفارش و رزرو ظرفیت تا صدور بارنامه، هماهنگی با حامل‌ها، مدیریت اسناد گمرکی، محاسبه هزینه و تسویه مالی. برتری در این محیط وابسته به یکپارچگی اطلاعات، اتوماسیون هوشمند و توان تحلیل داده در لحظه است.

اهمیت یک راهکار یکپارچه برای عملیات، بازاریابی، مالی و بازرگانی

در سطح عملیاتی، تیم‌ها مسئول برنامه‌ریزی حمل، رزرو فضا (space booking)، صدور MBL/HBL و AWB، مدیریت تحویل و پیگیری‌های ترانزیتی هستند. در بازاریابی و فروش، جذب مشتریان جدید، مدیریت چرخه فروش و تحلیل نرخ‌ها برای پیشنهادهای رقابتی اهمیت دارد. واحد مالی وظیفه صدور پیش فاکتور و فاکتور، مدیریت اعتبارات، کنترل هزینه‌ها و گزارش‌گیری سودآوری را برعهده دارد. بخش بازرگانی نیز قراردادهای، نرخ نامه‌ها، بیمه و تطابق با مقررات صادرات و واردات را مدیریت می‌کند. شکست در هر یک از این حوزه‌ها می‌تواند منجر به دوباره‌کاری، افزایش هزینه و کاهش رضایت مشتری شود.

برای پاسخ به این پیچیدگی‌ها لازم است کسب‌وکارها:

- فرآیندها را دیجیتال و استاندارد کنند.
- منابع داده را همگام، دقیق و قابل اتکا سازند.
- از ابزارهای تحلیل (Business Intelligence) و هوش مصنوعی برای پیش‌بینی و بهینه‌سازی استفاده کنند.

معرفی نرم افزار فورواردری (کریری) و حمل ترکیبی سبا سیستم

نرم افزار فورواردری و حمل ترکیبی سبا سیستم، یک راهکار کامل و هوشمند برای پوشش تمام نیازهای یک فورواردر، کریر یا اپراتور حمل ترکیبی است. این سامانه از ثبت سفارش تا تسویه نهایی را پوشش می دهد و عملیات هوایی، زمینی و دریایی را در یک پنل واحد مدیریت می کند. مهم ترین خصوصیت محصول، امکان همگام سازی همزمان داده ها میان زیر سیستم های عملیاتی، مالی، فروش، CRM، ترکیب و مدیریت کانتینر است؛ به این ترتیب «یک منبع حقیقت» برای تصمیم سازی فراهم می شود و ورود اطلاعات تکراری حذف می گردد. سبا سیستم علاوه بر امکانات پایه، از فناوری های نوین شامل هوش مصنوعی، هوش تجاری (BI)، اینترنت اشیا (IoT) و قابلیت های اتوماسیون بهره می برد تا نه تنها فرآیندها را خودکار کند، بلکه با تحلیل داده ها پیشنهادهای بهینه (مثلاً مسیرهای کم هزینه تر یا زمان بندی های بهتر) ارائه دهد.

ویژگی ها و مزایای رقابتی نرم افزار سبا سیستم

مدیریت حمل ترکیبی (Multimodal)

تعریف و برنامه ریزی مسیرهای ترکیبی، محاسبه هزینه تفکیکی هر بخش، زمان بندی تحویل و مدیریت تبدیلات مودها با امکان مقایسه سناریوها برای انتخاب بهینه ترین مسیر.

همگام سازی همزمان با سایر سیستم ها

همگام سازی داده ها با CRM، مالی، ترکیب و مدیریت کانتینر و آرشیو اسناد تا همه واحدها از یک منبع داده بهره ببرند و خطای انسانی کاهش یابد.

پوشش کامل فرآیندهای عملیاتی

ثبت سفارش، رزرو ظرفیت، صدور MBL/HBL و AWB، مدیریت manifest، تولید اسناد الکترونیک و ایجاد گردش کار استاندارد برای هر نوع حمل.

اتوماسیون اسناد و گردش کار

صدور خودکار اسناد حمل، پیش فاکتور و فاکتور، تولید مستندات گمرکی و امکان ایجاد فرایندهای تایید چند مرحله ای برای جلوگیری از خطا.



یکپارچگی فناوری نوین و هوش مصنوعی

کاربرد هوش مصنوعی در پیش‌بینی زمان تحویل، بهینه‌سازی ظرفیت، هشدارهای پیشگیرانه، و تحلیل رفتار مشتری؛ استفاده از IoT برای دریافت داده موقعیت و شرایط محموله؛ و بهره‌گیری از BI برای کشف الگوهای هزینه و درآمد.

انطباق با استانداردها و ترخیص

تولید اسناد ترخیص مطابق با کدهای HS، پشتیبانی از فرمت‌های بین‌المللی و امکان اتصال به سامانه‌های دولتی و تجاری از طریق وب‌سرویس و EDI.

امنیت، مقیاس‌پذیری و دسترسی موبایل

کنترل دسترسی بر اساس نقش، ثبت لاگ فعالیت‌ها، رمزنگاری داده‌ها و اپلیکیشن موبایل برای عملیات میدانی و مدیریت در مسیر.

گزارش‌گیری تحلیلی، داشبورد مدیریتی و BI

داشبوردهای اختصاصی برای تیم عملیاتی، فروش و مالی؛ شاخص‌های کلیدی مانند زمان چرخه سفارش، هزینه واقعی به ازای هر بار، نرخ اشغال ظرفیت و سودآوری هر قرارداد با قابلیت drill-down و export.

مدیریت نمایندگان و شبکه عامل‌ها

پنل‌های اختصاصی نمایندگان با سطوح دسترسی مشخص، امکان ثبت سفارش محلی، گزارش‌گیری منطقه‌ای و تسویه‌های خاص نمایندگی‌ها.

مدیریت نرخ و قرارداد

(Rate & Contract Management)

پشتیبانی از نرخ‌نامه‌های پیچیده، محاسبه خودکار surcharges، اعمال تخفیف‌های قراردادی و مدیریت قراردادهای مشتریان و حامل‌ها.



مارکتینگ دیجیتال و بهره‌مندی از فناوری‌های نوین

سبا سیستم فراتر از یک نرم افزار عملیاتی عمل می‌کند و ابزارهای مارکتینگ دیجیتال و تحلیلی را برای مشتریان خود فراهم می‌آورد. با ترکیب داده‌های عملیاتی و بازاریابی، امکان اجرای کمپین‌های هدفمند، تحلیل نرخ تبدیل (conversion) و شناسایی مشتریان با بالاترین پتانسیل درآمدی فراهم می‌شود. استفاده از هوش مصنوعی در تحلیل رفتار مشتری و پیشنهاد خودکار خدمات مکمل، سهم بازار و نرخ بازگشت مشتریان را افزایش می‌دهد. این رویکرد به برندها کمک می‌کند در فضای آنلاین دیده شوند و ارزش پیشنهادی خود را به شکلی شفاف و مبتنی بر داده منتقل کنند.

مزایای عملیاتی، مالی و تجاری

- کاهش زمان پردازش سفارش و کاهش خطاهای دستی
- بهبود شفافیت هزینه‌ها و افزایش سودآوری قراردادها
- کاهش هزینه‌های دموژ و نگهداری با مدیریت سریع برگشت کانتینرها و زمان‌بندی دقیق
- افزایش رضایت مشتری از طریق اطلاع‌رسانی لحظه‌ای و شفافیت در وضعیت محموله
- توانمندسازی تیم فروش برای پیشنهاد نرخ‌های رقابتی و مدیریت موثر قراردادها

پیاده‌سازی، امنیت و پشتیبانی

فرآیند پیاده‌سازی مبتنی بر مراحل مشخص شامل تحلیل نیاز، پیکربندی زیر سیستم‌ها، انتقال داده‌ها، آموزش کاربران و استقرار است. تیم فنی سبا سیستم خدمات انتقال داده، پاک‌سازی و صحت‌سنجی را مدیریت می‌کند. پشتیبانی شامل سطوح خدمت (SLA)، بروزرسانی منظم، رفع اشکال و مشاوره فرآیندی است تا بهره‌وری مستمر تضمین گردد.

نماینده‌گی کشتیرانی در صنعت حمل و نقل بین‌المللی

نماینده‌گی کشتیرانی یکی از بازیگران کلیدی در زنجیره حمل و نقل بین‌المللی است که به عنوان واسطه و نماینده خطوط کشتیرانی در کشورها یا بنادر مختلف عمل می‌کند. وظیفه اصلی این شرکت‌ها، مدیریت عملیات ورود و خروج کشتی‌ها، هماهنگی امور بارگیری و تخلیه، صدور اسناد و بارنامه‌ها، پیگیری ترخیص کالا، ارائه خدمات به صاحبان بار و ارتباط با سازمان‌های بندری و گمرکی است.

با توجه به حجم بالای عملیات و پیچیدگی فرآیندها، نماینده‌گی‌های کشتیرانی نیازمند نرم‌افزاری هوشمند هستند که بتواند مدیریت کامل و دقیق تمامی مراحل را از ثبت سفارش تا تسویه مالی پوشش دهد.

نرم‌افزار نماینده‌گی کشتیرانی سبا سیستم

نرم‌افزار نماینده‌گی کشتیرانی سبا سیستم به طور تخصصی برای شرکت‌های نماینده‌گی خطوط کشتیرانی طراحی شده است. این سیستم با پوشش تمامی فرآیندها، از مدیریت کشتی‌ها و کانتینرها گرفته تا صدور اسناد، ترخیص و گزارش‌گیری پیشرفته، ابزاری جامع برای افزایش بهره‌وری و کاهش خطاهای انسانی فراهم می‌آورد.

ویژگی کلیدی این نرم‌افزار، یکپارچگی کامل با سایر محصولات سبا سیستم است. به این معنا که داده‌ها به صورت لحظه‌ای و بدون وقفه میان نرم‌افزارهای فورواردری، کریری، ترخیص، کانتینری و مالی تبادل می‌شوند و سازمان شما همیشه با یک تصویر یکپارچه از عملیات فعالیت می‌کند.

مزایای رقابتی نرم‌افزار نماینده‌گی کشتیرانی سبا سیستم

- طراحی کاملاً تخصصی برای نماینده‌گی‌های خطوط کشتیرانی
- یکپارچگی کامل با سایر نرم‌افزارهای سبا سیستم
- استفاده از هوش مصنوعی برای تحلیل و پیش‌بینی
- قابلیت شخصی‌سازی نرم‌افزارهای بر اساس نیاز مشتری
- امنیت داده‌ها در سطح بین‌المللی
- تجربه موفق در همکاری با شرکت‌های حمل و نقل پیشرو

ویژگی‌های کلیدی نرم افزار نمایندگی کشتیرانی سبا سیستم

بهره‌گیری از هوش مصنوعی

- پیش‌بینی زمان ورود و خروج کشتی‌ها
- تحلیل داده‌های عملکردی برای بهینه‌سازی فرآیندها
- پیشنهاد خودکار مسیرها و روش‌های کاهش هزینه

امنیت و پشتیبانی

- رمزنگاری داده‌ها و دسترسی نقش‌محور
- پشتیبان‌گیری منظم و مانیتورینگ ۷/۲۴
- تیم پشتیبانی تخصصی و آموزش کامل کاربران

صدور اسناد و بارنامه‌ها

- پشتیبانی کامل از اسناد حمل بین‌المللی
- صدور خودکار بارنامه‌ها و صورت‌حساب‌ها
- اتصال مستقیم به سامانه‌های دولتی و بندری

مدیریت عملیات کشتی‌ها و کانتینرها

- ثبت و پیگیری برنامه ورود و خروج کشتی‌ها
- مدیریت بارگیری و تخلیه
- رهگیری لحظه‌ای وضعیت کانتینرها

یکپارچگی با سایر نرم افزارهای سبا سیستم

- همگام‌سازی سریع با نرم افزارهای مالی، ترخیص و فورواردی
- تبادل داده‌ها به صورت خودکار و بدون نیاز به ورود مجدد اطلاعات

گزارش‌گیری و داشبورد مدیریتی پیشرفته

- ارائه گزارش‌های عملیاتی، مالی و تحلیلی در لحظه
- داشبورد مدیریتی قابل تنظیم برای تصمیم‌گیری سریع‌تر



نرم افزار بازاریابی و فروش (CRM) سبا سیستم

بازاریابی و فروش در زنجیره خدمات حمل و نقل؛ اهمیت و چالش‌ها

در صنعت حمل و نقل هوایی، زمینی، دریایی، ترانزیتی و فرایندهای ترخیص، بازاریابی و فروش (CRM) تنها شامل پیدا کردن مشتری نیست؛ بلکه مدیریت چرخه‌ی کامل رابطه با مشتری از سرخ (lead) تا دریافت نهایی، نقش حیاتی در سودآوری و تثبیت موقعیت بازار دارد. فرایندهای کلیدی عبارت‌اند از:

- شناسایی و اولویت‌بندی سرخ‌ها و فرصت‌ها
- تنظیم و ارسال پیشنهاد قیمت متناسب با مسیر، نوع محموله و الزامات گمرکی
- پیگیری مذاکرات و تبدیل فرصت به قرارداد
- هماهنگی با واحد عملیاتی برای رزرو ظرفیت، برنامه‌ریزی حمل و صدور اسناد
- پیگیری پرداخت، صدور فاکتور و تحلیل سودآوری هر مشتری یا مسیر
- نگهداری روابط بلندمدت و مدیریت سفرهای مجدد مشتری با کمپین‌های هدفمند

چالش‌های معمول شرکت‌های حمل و نقل شامل پراکندگی اطلاعات بین تیم‌ها، فقدان دید یکپارچه از مشتری، تأخیر در پاسخ‌دهی، مدیریت نرخ‌های پیچیده و ناتوانی در تحلیل داده برای تصمیم‌گیری است. این چالش‌ها به افزایش هزینه، از دست رفتن فرصت‌های تجاری و کاهش رضایت مشتری منجر می‌شوند.

معرفی نرم افزار بازاریابی و فروش (CRM) سبا سیستم

نرم افزار CRM سبا سیستم به‌طور ویژه برای نیازهای شرکت‌های فعال در حوزه حمل و نقل طراحی شده است تا فرایندهای بازاریابی، فروش و خدمات پس از فروش را یکپارچه کند. این سامانه اطلاعات مشتری، تاریخچه مذاکرات، پیشنهادها، قراردادها، وضعیت مالی هر سفارش را در یک پنل متحد جمع‌آوری می‌کند و با سایر سیستم‌های سبا سیستم به‌صورت همگام‌سازی همزمان ارتباط برقرار می‌کند تا اطلاعات عملیاتی و مالی همواره به‌روز و منسجم باشد.

نرم افزار علاوه بر تسهیل گردش کار فروش، ابزارهای بازاریابی دیجیتال، اتوماسیون پیام‌رسانی، و قابلیت‌های تحلیلی مبتنی بر هوش مصنوعی را نیز در اختیار می‌گذارد تا تیم‌های فروش و بازاریابی بتوانند سریع‌تر تصمیم بگیرند و نرخ تبدیل را افزایش دهند.



ویژگی‌ها و مزایای رقابتی نرم افزار CRM سبا سیستم

مدیریت یکپارچه مشتری و پروفایل ۳۶۰ درجه

ثبت اطلاعات کامل مشتریان (اطلاعات شرکت، اشخاص تماس، تاریخچه مکالمات، قراردادهای، اسناد و پرونده‌های مالی) به گونه‌ای که هر تیم (فروش، عملیات، مالی) به یک منبع حقیقت دسترسی داشته باشد.

پیشنهاد دهی و مدیریت نرخ (Quoting & Rate Management)

قابلیت ساخت سریع پیشنهاد قیمت با اجزای قابل تنظیم (کرایه پایه، هزینه‌های بندری، بیمه، surcharges) و مقایسه سناریوهای قیمتی برای انتخاب بهترین پیشنهاد تجاری.

گردش کار فروش و مدیریت فرصت‌ها (Pipeline)

تعریف قیف فروش قابل سفارشی‌سازی، مرحله‌بندی فرصت‌ها، یادآوری‌های خودکار و گزارش وضعیت تبدیل فرصت‌ها به قرارداد با امکان فیلتر بر اساس مسیر، نوع محموله و نماینده فروش.

اتوماسیون بازاریابی دیجیتال و کمپین‌ها

ایجاد و مدیریت کمپین‌های ایمیل و پیامکی هدفمند، تقسیم‌بندی مشتریان براساس رفتار و ارزش مشتری، و رهگیری اثربخشی کمپین‌ها با شاخص‌های معیار.

یکپارچگی کامل با سیستم‌های عملیاتی و مالی سبا سیستم

همگام‌سازی همزمان با سیستم‌های عملیاتی رزرو، ترکیب، مدیریت کانتینر، و مالی؛ کاهش دوباره‌کاری، خودکارسازی صدور فاکتور و تسهیل فرایندهای تسویه.

تحلیل داده و هوش مصنوعی (AI-driven Insights)

قابلیت‌های هوش مصنوعی برای امتیازدهی سرنخ‌ها (lead scoring)، پیش‌بینی نرخ تبدیل، تحلیل رفتار مشتری و پیشنهاد اتوماتیک خدمات تکمیلی که به اولویت بندی فعالیت‌های فروش و بهبود بازگشت سرمایه کمک می‌کند.

داشبورد مدیریتی و گزارش‌دهی شخصی‌سازی شده

داشبوردهای اختصاصی برای مدیر فروش، بازاریابی و CFO با KPIهای مهم مانند LTV مشتری، CAC، نرخ تبدیل، متوسط زمان چرخه فروش و سودآوری هر قرارداد.

پرتال مشتری و نمایندگان (Self-service Portal)

درگاه تعامل مشتری برای مشاهده وضعیت سفارش، خروجی اسناد، پرداخت آنلاین و ثبت تیکت پشتیبانی؛ پنل نمایندگان برای ثبت سفارش محلی و مشاهده نرخ‌ها.

امنیت، حریم خصوصی و کنترل دسترسی

مدیریت نقش‌ها و مجوزها، لاگ فعالیت‌ها، رمزنگاری داده‌ها و امکان تعیین سیاست‌های امنیتی منطبق با استانداردهای بین‌المللی.

مزایای تجاری و عملیاتی برای کسب و کار شما

بهره‌گیری از هوش مصنوعی

- افزایش نرخ تبدیل فرصت‌ها و کاهش دوره چرخه فروش
- بهینه‌سازی هزینه جذب مشتری با کمپین‌های هدفمند مبتنی بر تحلیل داده
- کاهش خطا و زمان در صدور پیشنهاد و فاکتور با همگام‌سازی همزمان با بخش عملیاتی نرم افزار سبا سیستم
- افزایش رضایت و نگهداشت مشتری از طریق اطلاع‌رسانی شفاف و سرویس‌دهی سریع
- تصویرسازی شفاف از سودآوری مشتریان و مسیرها برای تصمیم‌گیری مدیریتی

پیاده‌سازی، آموزش و پشتیبانی

فرآیند پیاده‌سازی شامل تحلیل نیاز کسب و کار، تعریف فرآیندهای فروش، پیکربندی نرم افزار، انتقال داده‌ها (Migration)، و آموزش کاربری است. تیم پیاده‌سازی سبا سیستم همراه شماست تا کمترین اختلال در عملیات رخ دهد. پشتیبانی شامل سطوح خدمت (SLA)، به‌روزرسانی‌های منظم و خدمات تحلیل داده برای بهینه‌سازی مداوم است.



نرم افزار کوریری و پست سریع سبا سیستم

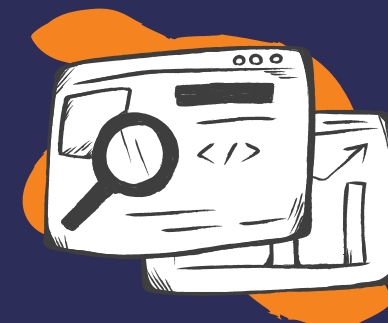
معرفی کوریری و پست سریع در صنعت حمل و نقل بین المللی

کوریری و پست سریع یکی از حیاتی ترین بخش های زنجیره حمل و نقل بین المللی است که وظیفه انتقال مرسولات در کمترین زمان ممکن را برعهده دارد. این خدمات معمولاً شامل جمع آوری، رهگیری، ترخیص و تحویل بسته ها در کوتاه ترین بازه زمانی ممکن می شود. در بازار رقابتی امروز، شرکت های فعال در حوزه کوریری و پست سریع نیازمند سیستم های هوشمندی هستند که بتوانند مدیریت سفارش ها، مسیرها، محموله ها و امور مالی را یکپارچه و دقیق انجام دهند. با رشد تجارت الکترونیک و افزایش حجم مرسولات بین المللی، استفاده از نرم افزارهای تخصصی که با هوش مصنوعی و پردازش داده های لحظه ای کار می کنند، به یک ضرورت استراتژیک برای شرکت ها تبدیل شده است. سبا سیستم با تکیه بر تجربه و دانش فنی در حوزه حمل و نقل بین المللی، نرم افزار اختصاصی کوریری و پست سریع را توسعه داده که به کسب و کارها کمک می کند تا عملیات خود را یکپارچه، دقیق و شفاف مدیریت کنند.

نرم افزار کوریری و پست سریع سبا سیستم

نرم افزار کوریری و پست سریع سبا سیستم به طور اختصاصی برای شرکت های فعال در زمینه ارسال سریع و بین المللی طراحی شده است. این سیستم با پوشش کامل فرآیندها از ثبت سفارش تا تحویل نهایی، امکان کنترل، نظارت و گزارش گیری دقیق را فراهم می کند. ویژگی متمایز این نرم افزار، یکپارچگی با سایر محصولات سبا سیستم است که باعث می شود تمام اطلاعات، بدون وقفه و در لحظه، بین ماژول های مختلف تبادل شوند.





ویژگی‌های کلیدی نرم‌افزار کوریری و پست سریع سبا سیستم

یکپارچگی کامل با سیستم‌های مالی و عملیاتی

اطلاعات مالی، سفارش‌ها و وضعیت مرسولات به صورت همزمان بین نرم‌افزارهای دیگر سبا سیستم و سیستم‌های ERP یا حسابداری مبادله می‌شود.

مدیریت هوشمند ترخیص و امور گمرکی

فرم‌ها و فرآیندهای ترخیص به صورت دیجیتال و با کمترین خطای انسانی انجام می‌شود و داده‌ها به صورت خودکار در سامانه‌های مرتبط بارگذاری می‌شوند.

گزارش‌گیری و تحلیل پیشرفته

گزارش‌های تحلیلی با استفاده از الگوریتم‌های هوش مصنوعی، روندهای عملکرد، زمان تحویل و رضایت مشتری را ارزیابی می‌کنند.

مدیریت بهینه مسیر و ناوگان

هوش مصنوعی مسیرهای بهینه را بر اساس ترافیک، شرایط آب و هوایی و هزینه‌ها پیشنهاد می‌دهد و مصرف سوخت و زمان را به حداقل می‌رساند.

رهگیری لحظه‌ای مرسولات

با استفاده از فناوری GPS و ماژول‌های هوش مصنوعی، مکان دقیق بسته‌ها در هر لحظه مشخص است و سیستم هشدارهای لازم را در صورت تاخیر یا انحراف مسیر ارسال می‌کند.



چرا سبا سیستم انتخاب برتر است؟

- تجربه تخصصی در صنعت حمل و نقل بین المللی
 - پشتیبانی و آموزش کامل کاربران
 - انعطاف پذیری بالا برای سفارشی سازی
 - رعایت استانداردهای امنیت اطلاعات
- با نرم افزار کوریری و پست سریع سبا سیستم، فرآیندهای شما سریع تر، دقیق تر و شفاف تر از همیشه خواهد بود.

مزایای رقابتی سبا سیستم در حوزه کوریری و پست سریع

- طراحی کاملاً تخصصی برای صنعت کوریری و پست سریع
- پشتیبانی از چندین واحد عملیاتی و مراکز توزیع
- همگام سازی کامل بین نرم افزارهای سبا سیستم
- امکان شخصی سازی ماژول ها بر اساس نیاز مشتری
- امنیت داده ها با رمزنگاری پیشرفته و کنترل دسترسی نقش محور
- پشتیبانی و آموزش تخصصی برای تیم های عملیاتی

معرفی رهگیری و مکان‌یابی در حمل و نقل بین‌المللی

در دنیای پرشتاب حمل و نقل بین‌المللی، آگاهی از موقعیت لحظه‌ای محموله‌ها، کشتی‌ها، کانتینرها یا وسایل حمل و نقل زمینی، نقش کلیدی در بهینه‌سازی فرآیندهای لجستیکی ایفا می‌کند. رهگیری (Tracking) و مکان‌یابی (Geolocation) به شرکت‌ها این امکان را می‌دهد تا مسیر حرکت مرسوله را به صورت زنده و دقیق بررسی کنند، از بروز تاخیر جلوگیری نمایند و در نهایت، رضایت مشتریان را با شفافیت بیشتر افزایش دهند.

با افزایش رقابت در بازار حمل و نقل و نیاز روزافزون به داده‌های لحظه‌ای، بهره‌گیری از راهکارهای نرم‌افزاری دقیق و مطمئن در این حوزه، به یکی از ارکان اصلی موفقیت شرکت‌های بین‌المللی تبدیل شده است.

نرم‌افزار رهگیری و مکان‌یابی سبا سیستم

سبا سیستم با تکیه بر تجربه تخصصی در صنعت حمل و نقل بین‌المللی، نرم‌افزار رهگیری و مکان‌یابی خود را به گونه‌ای طراحی کرده که نه تنها موقعیت مکانی محموله را لحظه‌به‌لحظه نمایش می‌دهد، بلکه با یکپارچه‌سازی اطلاعات حمل، فروش، و ارتباط با مشتری، بستری هوشمند و شفاف برای تصمیم‌گیری فراهم می‌آورد.

این نرم‌افزار امکان ردیابی لحظه‌ای مسیر حرکت انواع مرسوله از مبدا تا مقصد را فراهم کرده و به کاربران این امکان را می‌دهد که از طریق یک پنل کاربری ساده و حرفه‌ای، اطلاعات مورد نیاز خود را در هر زمان مشاهده و تحلیل کنند.

تجربه‌ای متفاوت در مدیریت حمل و نقل

نرم‌افزار رهگیری و مکان‌یابی سبا سیستم، فراتر از یک ابزار ساده موقعیت‌یابی است؛ این سیستم یک دستیار هوشمند لجستیکی است که با فراهم کردن داده‌های تحلیلی و اطلاعات لحظه‌ای، به تصمیم‌گیری‌های سریع، دقیق و کارآمد کمک می‌کند. شرکت‌هایی که به دنبال ارتقاء شفافیت، بهره‌وری، و رضایت مشتری هستند، این نرم‌افزار را انتخاب می‌کنند.





مزایای رقابتی نرم افزار رهگیری سبا سیستم

- طراحی اختصاصی برای صنعت حمل و نقل بین المللی
- پشتیبانی از حجم بالای داده در مقیاس های بین قاره ای
- گزارش گیری لحظه ای حتی در شرایط ارتباطی محدود
- قابل ادغام با سامانه های ملی و بین المللی (مانند سامانه راهداری یا گمرک)
- رابط کاربری ساده، منعطف و سازگار با موبایل

ویژگی های کلیدی نرم افزار رهگیری و مکان یابی سبا سیستم

اطلاع رسانی خودکار به ذینفعان

امکان ارسال خودکار اعلان ها از طریق پیامک یا ایمیل در هر مرحله از مسیر حمل، از تحویل تا مقصد نهایی.

یکپارچگی با CRM و ماژول فروش

رهگیری وضعیت سفارش در کنار تاریخچه تعاملات مشتری، در یک پنل متمرکز و بدون نیاز به سوئیچ بین سیستم ها.

افزایش شفافیت و کاهش ریسک

اطمینان از صحت اطلاعات، حذف تماس های مکرر برای استعلام وضعیت و کاهش احتمال خطای انسانی.

موقعیت یابی لحظه ای

نمایش زنده و دقیق محل قرارگیری کشتی، کامیون، یا مرسوله، مبتنی بر داده های واقعی نقشه و جی پی اس.

گزارش های دقیق و قابل تحلیل

دسترسی به گزارش های مدیریتی پیشرفته، از جمله میزان تأخیر، مسیرهای طی شده، عملکرد ناوگان، و وضعیت پاسخ گویی به مشتریان.

قابل بهره برداری در کلیه مدل های حمل و نقل

پشتیبانی کامل از رهگیری در مدل های مختلف حمل شامل دریایی، زمینی، ریلی و هوایی.



نرم افزار مدیریت کانتینر و NVOCC راهکاری هوشمند برای حمل و نقل بین المللی

مدیریت هوشمند کانتینرها و عملیات NVOCC، سنگ بنای موفقیت در زنجیره لجستیک جهانی است. شرکتهایی که به دنبال بهینه سازی منابع، افزایش بهره‌وری و ارائه خدمات سریع‌تر هستند، نیاز به راهکارهایی دارند که فراتر از روش‌های سنتی عمل کنند.

اهمیت مدیریت کانتینر و NVOCC در صنعت حمل و نقل بین المللی

در دنیای تجارت بین المللی، شرکت‌های (Non-Vessel Operating Common Carrier) NVOCC نقش واسطه‌ای مهم میان صاحبان بار و خطوط کشتیرانی ایفا می‌کنند. این شرکت‌ها، با در اختیار داشتن یا اجاره کردن کانتینرها و استفاده از ظرفیت کشتی‌های دیگر، خدمات حمل و نقل را به مشتریان خود ارائه می‌دهند. مدیریت موثر و دقیق کانتینرها در این ساختار، کلید کاهش هزینه‌ها، جلوگیری از تاخیر و افزایش رضایت مشتری است.

معرفی نرم افزار مدیریت کانتینر و NVOCC سبا سیستم

نرم افزار مدیریت کانتینر و NVOCC سبا سیستم، برای پاسخ به نیازهای روز شرکت‌های فعال در این حوزه طراحی شده است. این سامانه با پوشش کامل چرخه حیات کانتینرها، از اجاره و تخصیص تا برگشت و تسویه، ابزارهای قدرتمندی را در اختیار کاربران قرار می‌دهد. با توجه به تجربه گسترده سبا سیستم در صنعت حمل و نقل بین المللی، این نرم افزار به گونه‌ای توسعه یافته است که نیازهای عملیاتی، مالی و مدیریتی شرکت‌های NVOCC و کانتینری را در یک پلتفرم یکپارچه برآورده سازد.

مزایای کلیدی برای شرکت‌های فعال در حوزه حمل و نقل

- کاهش چشمگیر خطاهای انسانی در ورود اطلاعات
- افزایش شفافیت در عملیات و امور مالی
- بهبود ارتباط با نمایندگان خارجی و مشتریان
- امکان رشد و مقیاس‌پذیری بدون نیاز به باز طراحی فرآیندها
- افزایش سرعت پردازش عملیات لجستیکی و مالی

ویژگی‌ها و مزایای رقابتی نرم‌افزار مدیریت کانتینر سبا سیستم

مدیریت مالی پیشرفته

امکان صدور اسناد مالی مرتبط با عملیات کانتینری مانند فاکتور، صورتحساب و تسویه حساب، از طریق یک سیستم مالی یکپارچه، بهره‌وری عملیات را افزایش می‌دهد و از دوباره‌کاری جلوگیری می‌کند.

یکپارچه با سایر سامانه‌های سبا سیستم

نرم‌افزار کانتینر سبا، به صورت کاملاً هماهنگ با سایر محصولات این مجموعه از جمله نرم‌افزارهای فورواردری، کریری، آرشیو، مالی و CRM فعالیت می‌کند. این یکپارچگی، تبادل داده و عملیات بین واحدی را بدون اختلال و با حداقل نیاز به ورود اطلاعات مجدد، ممکن می‌سازد.

پشتیبانی از مدل‌های متنوع کسب و کار

این نرم‌افزار برای انواع شرکت‌های کانتینری با مدل‌های مختلف مانند اجاره‌دهنده، اجاره‌گیرنده، مالک و اپراتور طراحی شده و کاملاً انعطاف پذیر است.

مدیریت قراردادهای و اجاره‌نامه‌ها

سبا سیستم امکان تعریف و پیگیری قراردادهای اجاره کانتینر با خطوط مختلف و مشتریان را دارد. تمامی مفاد قرارداد از جمله نرخ، مدت زمان، موقعیت تحویل و شرایط برگشت، در سامانه قابل تنظیم و پایش است.

کنترل جامع بر وضعیت کانتینرها

رهگیری دقیق محل، وضعیت و مالکیت کانتینرها به صورت لحظه‌ای، یکی از مزیت‌های کلیدی این سامانه است. کاربران می‌توانند به سادگی موجودی کانتینرها، وضعیت برگشت، هزینه‌های دیو و حتی تاخیر در تحویل را مدیریت کنند.

گزارش‌گیری تحلیلی و داشبورد مدیریتی

داشبوردهای مدیریتی با اطلاعات کلیدی در مورد نرخ پرشدگی کانتینرها، هزینه‌های جاری، درآمدها و نقاط بحرانی، به مدیران در تصمیم‌گیری‌های سریع و مؤثر کمک می‌کنند.

یک راهکار تخصصی برای کانتینرهای ارزشمند شما

با استفاده از نرم‌افزار مدیریت کانتینر و NVOCC سبا سیستم، شرکت شما به یک ابزار حرفه‌ای، دقیق و کاملاً هماهنگ با نیازهای روز صنعت حمل و نقل بین‌المللی مجهز خواهد شد. این سامانه، فراتر از یک نرم‌افزار ساده، یک شریک دیجیتال برای رشد و موفقیت شما در بازار جهانی است.



نرم افزار فیدری سبا سیستم

در دنیای پر رقابت حمل و نقل دریایی، سرعت، دقت و مدیریت یکپارچه اطلاعات، نقشی اساسی در موفقیت و پیشبرد اهداف شرکت های فعال در این صنعت ایفا می کند. شرکت های فیدری به عنوان یکی از ارکان مهم در زنجیره تأمین حمل دریایی، نیازمند ابزارهایی پیشرفته و کارآمد هستند که بتوانند عملیات های پیچیده حمل و نقل، امور مالی، ارتباط با مشتریان و برنامه ریزی سفرهای دریایی را به شکلی منسجم و هوشمند مدیریت نمایند.

نرم افزار فیدری سبا سیستم، به عنوان یک راهکار جامع و تخصصی، با هدف پاسخگویی به این نیازها طراحی شده است. این نرم افزار با بهره گیری از فناوری های به روز و رویکردی یکپارچه، کلیه فرایندهای عملیاتی، مالی و ارتباطی شرکت های مالک کشتی های حمل بار را تحت پوشش قرار داده و بستر مناسبی برای ارتقاء بهره وری، بهبود خدمات و افزایش رضایت مشتریان فراهم می آورد.

تعریف و کاربرد:

نرم افزار فیدری سبا سیستم، به طور ویژه برای شرکت های مالک کشتی طراحی شده است که کشتی های خود را در مسیرهای کوتاه تر دریایی (خدمات فیدری) برای حمل و جابجایی کانتینرهای بارگیری شده مورد استفاده قرار می دهند. این شرکت ها معمولاً به شرکت های فورواردر (Forwarders) و نمایندگی های کشتیرانی، خدمات ارائه می کنند و مشتریان اصلی آنها را شرکت های فعال در حوزه حمل نقل و لجستیک تشکیل می دهند.

این نرم افزار از سه زیرسیستم اصلی تشکیل شده است:

۱- زیر سیستم عملیات فیدری (Feeder Operation Subsystem)

۲- پرتال مشتریان (Customer Portal)

۳- زیر سیستم بازاریابی (Customer Relationship Management – CRM)

هر یک از این زیرسیستم ها به گونه ای طراحی شده اند که بخش خاصی از نیازهای عملیاتی و تجاری شرکت های فیدری را پوشش داده و فرآیندهای مرتبط را به صورت دقیق و منظم مدیریت نمایند.

ویژگی‌ها و قابلیت‌های کلیدی:

نرم افزار فیدری سبا سیستم امکان مدیریت کامل و یکپارچه فرآیند حمل کانتینری از یک بندر به بندر دیگر را فراهم می‌آورد. این مدیریت شامل برنامه‌ریزی سفرها، تخصیص شماره سفر، مدیریت دقیق صورت حساب‌های صادره، محاسبه خودکار سود و زیان هر سفر دریایی و کنترل عملیاتی فعالیت‌ها می‌باشد. علاوه بر این، در راستای ارتقای کیفیت خدمات، سیستم اطلاع‌رسانی هوشمندی در نرم افزار تعبیه شده است. این سیستم با همگام‌سازی کامل با تقویم‌های عملیاتی شرکت، به طور خودکار وضعیت بار و کشتی را در مراحل مختلف سفر - از آغاز حرکت تا رسیدن به مقصد - به مشتریان اطلاع‌رسانی می‌کند. در چارچوب جدول زمان بندی (Timetable)، تمامی تغییرات وضعیت کشتی‌ها در فواصل زمانی منظم و به صورت خودکار به مشتریان گزارش می‌شود. بر خلاف روش‌های سنتی که نیازمند به کارگیری نرم افزارهای جانبی مانند فایل‌های صفحه گسترده (Microsoft Excel) بودند، در نرم افزار فیدری سبا سیستم تمامی فرآیندهای اطلاع‌رسانی و تولید متن‌های رسمی برای مکاتبات اداری به صورت کاملاً خودکار انجام می‌شود. این ویژگی نه تنها سرعت اطلاع‌رسانی را افزایش داده، بلکه دقت در ارسال اطلاعات صحیح و به موقع را نیز به طرز چشمگیری بهبود می‌بخشد.

مدیریت برنامه حرکت کشتی‌ها:

نرم افزار فیدری سبا سیستم با ارائه قابلیت مدیریت دقیق و خودکار برنامه حرکت کشتی‌های بین‌المللی (Vessel Schedule)، به شرکت‌های فیدری این امکان را می‌دهد تا به صورت روزانه، هفتگی یا ماهانه برنامه سفر کشتی‌های خود را تدوین و به‌روزرسانی کنند. اطلاع‌رسانی خودکار این برنامه‌ها به مشتریان، موجب افزایش شفافیت در خدمات ارائه شده و کاهش چشمگیر خطاهای انسانی می‌شود.

پرتال مشتریان:

یکی دیگر از بخش‌های بسیار مهم نرم افزار فیدری سبا سیستم، پرتال مشتریان آن است. این پرتال با هدف ساده‌سازی رویه اطلاع‌رسانی و ایجاد ارتباط مستقیم و موثر میان شرکت‌های فیدری و مشتریان‌شان طراحی شده است.



امکانات کلیدی پرتال مشتریان شامل:

- نمایش جدول زمان بندی حرکت کشتی ها به تفکیک مسیر و بندر
- ارائه تقویم کامل کشتی های باری فعال
- امکان مشاهده و پرداخت آنلاین صورت حساب های مالی
- ارائه گزارشات مالی دقیق و به روز
- دسترسی به خروجی های عملیاتی و مستندات مربوط به حمل بار
- ردیابی لحظه ای وضعیت بارهای ارسالی
- اطلاع رسانی از آخرین وضعیت کشتی های در حال حرکت

از طریق این پرتال، مشتریان می توانند به صورت شبانه روزی و در هر زمان به اطلاعات مورد نیاز خود دسترسی داشته باشند، که این امر موجب بهبود چشمگیر تجربه کاربری و افزایش رضایت مشتریان می شود.

مدیریت اطلاعات بار و مشتریان:

جهت تسهیل عملیات ورود اطلاعات و کاهش حجم کاری کارکنان شرکت های فیدری، نرم افزار سبا سیستم امکان بارگذاری اطلاعات مشتریان و محموله ها به صورت گروهی را فراهم کرده است.

به عنوان نمونه، اطلاعات مربوط به کانتینرها شامل سطح، شماره سریال، وزن و سایر مشخصات، می تواند به راحتی از طریق فایل های اکسل قابل ویرایش وارد سیستم شود. این قابلیت، ورود اطلاعات حجیم را تسریع بخشیده و از بروز خطاهای انسانی جلوگیری می کند.



امکانات مالی پیشرفته:

در حوزه امور مالی، نرم افزار فیدری سبا سیستم با ارائه قابلیت های متنوع، شرکت های فیدری را در مدیریت دقیق و کارآمد امور مالی یاری می دهد. برخی از این امکانات عبارتند از:

- تهیه و تنظیم صورت حساب های گروهی و ارسال خودکار آن ها به مشتریان
- دریافت و ثبت وجوه دریافتی از مشتریان
- مدیریت بخش خزانه داری
- تهیه گزارشات دقیق گردش حساب های مالی
- امکان محاسبه سود و زیان به تفکیک هر سفر یا پروژه

این زیرسیستم به گونه ای طراحی شده است که پاسخگوی نیازهای مالی پیچیده شرکت های فعال در حوزه حمل و نقل دریایی باشد و فرایندهای مالی را با بالاترین دقت و کارایی اجرا نماید.

خلاصه ای از قابلیت های نرم افزار فیدری سبا سیستم:

- مدیریت کامل فرآیندهای بازاریابی و فروش (CRM)
- ساماندهی و مدیریت فعالیت های بازرگانی (Commercial)
- مدیریت عملیات فیدری و مستندسازی (Operation) شامل Discharge List، Load List، Vessel Schedule، TDR و ...
- مدیریت یکپارچه امور مالی (Financial)
- ایجاد جدول نرخ های مختلف برای بنادر مختلف و ارائه قیمت های مختلف بر اساس سطح مشتری
- اطلاع رسانی خودکار، دقیق و هوشمند (Automated Notification)
- ارائه خدمات متمرکز از طریق پرتال مشتریان (Customer Portal)
- ایجاد انواع گزارش های مدیریتی، بازاریابی، عملیاتی

نتیجه گیری:

نرم افزار فیدری سبا سیستم، با بهره گیری از فناوری های پیشرفته و طراحی بر اساس نیازهای واقعی شرکت های فعال در حوزه حمل و نقل دریایی، ابزاری کارآمد و جامع برای ارتقاء بهره وری، افزایش سرعت عملیات، بهبود ارتباط با مشتریان و تسهیل مدیریت مالی فراهم آورده است. این نرم افزار به عنوان یک شریک استراتژیک، شرکت های فیدری را در دستیابی به اهداف بلندمدت خود یاری می نماید.



باشگاه مشتریان سبا سیستم؛ شفافیت، تعامل، وفادارسازی

باشگاه مشتریان سبا سیستم، بستری امن و هوشمند برای ارتباط دائمی و شفاف با مشتریان شرکت‌های حمل و نقل است. این پرتال تحت وب، به مشتریان نهایی امکان می‌دهد تا بدون نیاز به تماس تلفنی یا پیگیری‌های دستی، در هر لحظه وضعیت محموله، سوابق مالی و درخواست‌های خود را مدیریت کنند.

امکانات برجسته:

- نمایش لحظه‌ای وضعیت بار و اطلاعات کانتینر
- مشاهده و پرداخت آنلاین صورت حساب‌ها
- ثبت درخواست حمل جدید و آپلود مستندات
- ارتباط مستقیم با پشتیبانی شرکت
- مشاهده سوابق همکاری، فاکتورها، و بارنامه‌ها
- طراحی قابل سفارشی‌سازی با برند شرکت حمل نقل

این سامانه نقش پل ارتباطی مطمئن میان شرکت شما و مشتریان‌تان را ایفا می‌کند و گامی مؤثر در ارتقای رضایت و وفاداری آنان خواهد بود.

نقطه اتصال هوشمند شرکت‌های حمل و نقل با مشتریان شان

۱- در دنیای امروز، مشتریان نه تنها خدمات سریع و دقیق می‌خواهند، بلکه انتظار دارند در جریان کامل فرآیندها قرار بگیرند. باشگاه مشتریان سبا سیستم، پل ارتباطی مطمئن میان شرکت حمل و نقل و مشتری است؛ با طراحی حرفه‌ای، ساده و کاملاً کاربردی.

۲- این پرتال آنلاین به شرکت‌های حمل و نقل این امکان را می‌دهد تا به مشتریان خود ابزاری هوشمند، امن و همیشه در دسترس ارائه دهند؛ ابزاری که تجربه‌ای متفاوت از رهگیری، مدیریت مالی و تعامل لحظه‌ای را فراهم می‌کند.

۳- با ورود به باشگاه مشتریان، گیرنده یا فرستنده کالا می‌تواند تنها با چند کلیک، آخرین وضعیت محموله خود را در لحظه مشاهده کند؛ از لحظه بارگیری، حرکت، عبور از مرز تا ترخیص در مقصد.

۴- تمامی اطلاعات کانتینر، نوع کالا، تاریخ حرکت، توقف‌های میانی و زمان احتمالی تحویل در یک داشبورد شفاف و زیبا نمایش داده می‌شود. این یعنی پایان تماس‌های مکرر برای پیگیری وضعیت بار.

۵- پرداخت صورتحساب‌ها نیز به ساده‌ترین شکل ممکن انجام می‌شود؛ مشتری با دسترسی مستقیم به لیست صورتحساب‌ها، می‌تواند آن‌ها را بررسی کرده، پرینت بگیرد یا از درگاه امن پرداخت، تسویه نماید.

۶- مشتریان می‌توانند سوابق مالی، بدهی‌ها، پیش‌پرداخت‌ها و فاکتورهای پرداخت شده را نیز در حساب خود ببینند؛ شفافیت مالی، اعتماد را چند برابر می‌کند.



۷- باشگاه مشتریان تنها یک پرتال رهگیری نیست، بلکه دستیار هوشمند ارتباطی میان شرکت و مشتری است. ارسال پیام، اعلامیه‌های مهم، تغییر برنامه حمل، حتی یادآوری سررسید پرداخت، همگی از طریق همین سیستم انجام می‌شود.

۸- شرکت‌های حمل و نقل می‌توانند برای هر مشتری دسترسی سفارشی تعریف کنند؛ مثلاً برخی مشتریان فقط وضعیت حمل را ببینند، برخی امکان ثبت سفارش داشته باشند و برخی مجاز به مشاهده امور مالی نیز باشند.

۹- این سیستم همچنین به شرکت‌های حمل و نقل کمک می‌کند تا رفتار مشتریان را تحلیل کنند: چه مسیرهایی بیشتر سفارش داده می‌شود؟ چه کسانی به موقع پرداخت می‌کنند؟ نرخ رضایت مشتریان چقدر است؟

۱۰- مشتریان وفادار یا پرچم، می‌توانند در قالب برنامه‌های تشویقی یا تخفیف‌های دوره ای از امکانات ویژه برخوردار شوند. این یعنی باشگاه واقعی مشتریان، نه فقط یک پرتال

۱۱- باشگاه مشتریان سبا سیستم کاملاً تحت وب است و روی موبایل، تبلت یا رایانه بدون نیاز به نصب نرم‌افزار اجرا می‌شود. فقط کافی‌ست اینترنت داشته باشید.

۱۲- در طراحی این پرتال، از اصول UI/UX استاندارد استفاده شده تا مشتریان حتی بدون آموزش خاصی، به راحتی بتوانند از تمامی امکانات آن استفاده کنند.

۱۳- شرکت‌های حمل و نقل می‌توانند لوگوی خود، رنگ سازمانی، پیام خوش‌آمدگویی و پیام‌های اختصاصی خود را در باشگاه مشتریان نمایش دهند و برند خود را تثبیت کنند.





۱۴- امکان ثبت درخواست حمل جدید نیز برای مشتریان وجود دارد. آن‌ها می‌توانند اطلاعات اولیه محموله را وارد کرده و منتظر تایید یا پیشنهاد قیمت از شرکت بمانند.

۱۵- از دیگر ویژگی‌های کاربردی، قابلیت بارگذاری و مشاهده مستندات مربوط به هر محموله است؛ مانند بارنامه، بیمه‌نامه، قبض انبار و مجوزها.

۱۶- هر مشتری می‌تواند از طریق همین سامانه با کارشناس پشتیبانی شرکت در تماس باشد، فایل بفرستد، پاسخ بگیرد یا حتی گزارش مشکل ثبت کند.

۱۷- شرکت‌ها می‌توانند با اتصال باشگاه مشتریان به نرم‌افزار اصلی مدیریت کانتینر سبا سیستم، تمامی اطلاعات را بدون دوباره‌کاری و به صورت یکپارچه به روز نگه دارند.

۱۸- دسترسی به تاریخچه کامل همکاری، محموله‌ها، پرداخت‌ها، ارتباطات و اسناد، به شرکت‌ها کمک می‌کند در ارائه خدمات شخصی‌سازی شده دقیق‌تر عمل کنند.

۱۹- این سیستم به شکل ماژولار قابل توسعه است؛ در صورت نیاز، قابلیت‌هایی مثل پیامک خودکار، امتیازدهی مشتری، نوتیفیکیشن لحظه‌ای و نظرسنجی نیز قابل افزودن هستند.

۲۰- در نهایت، باشگاه مشتریان سبا سیستم فراتر از یک سامانه پیگیری بار است؛ یک بستر تعاملی، دقیق و وفادارساز است که نه تنها رضایت مشتری را بالا می‌برد، بلکه بهره‌وری شرکت را هم متحول می‌کند.

طراحی و توسعه نرم افزارهای سفارشی

هوشمندسازی فرآیندهای سازمانی

طراحی و توسعه نرم افزارهای سفارشی، راهکاری تخصصی برای سازمان هایی است که دارای ایده ای نو، نیازهایی منحصر به فرد یا فرآیندهای خاص کاری هستند؛ سازمان هایی که نرم افزارهای عمومی موجود، پاسخگوی پیچیدگی ها و الزامات آنها نیست. در این مسیر، با تحلیل دقیق نیازمندی ها، طراحی ساختار اختصاصی و پیاده سازی دقیق، می توان سیستم هایی ایجاد کرد که کاملاً با منطق کاری سازمان هم راستا بوده و موجب افزایش بهره وری، کاهش خطا و تسهیل تصمیم گیری مدیریتی شوند.





طراحی و تولید نرم افزارهای سفارشی

امروزه سازمان‌ها با بهره‌گیری از فرصت‌هایی که اینترنت و دستگاه‌های هوشمند فراهم کرده‌اند، به دنبال کسب مزیت‌های رقابتی ویژه هستند تا بتوانند با استفاده از نرم‌افزارها و اتوماسیون‌های تخصصی و سفارشی، فرآیندهای کسب‌وکار خود را هوشمندسازی کنند. این امر موجب افزایش کیفیت و سرعت در خدمت‌رسانی، کاهش زمان و هزینه‌ها و در نهایت دستیابی به اهداف سازمان و پیشی گرفتن از رقبا می‌شود. طراحی و توسعه نرم‌افزارهای سفارشی، مناسب سازمان‌هایی است که ایده‌ای بکر و منحصر به فرد دارند یا نرم‌افزارهای موجود در بازار پاسخگوی نیازها و روند خاص کاری آن‌ها نیست. فرآیند طراحی و توسعه نرم‌افزارهای سفارشی، فرآیندی پیچیده، منظم و دقیق است که تیم فنی متخصص و مجرب سباسبستم با تسلط بر فناوری‌های روز، در تمامی مراحل نیازسنجی، طراحی، پیاده‌سازی، استقرار و پشتیبانی، در کنار شما خواهد بود تا نیازهای نرم‌افزاری سازمان تان را به بهترین شکل برطرف کند. در این مسیر، کیفیت، کارایی و امنیت همواره سرلوحه فعالیت‌های ما قرار دارد.

مرحله اول: نیازسنجی و طراحی ایده‌ها

در این مرحله، تمامی خواسته‌ها، انتظارات کارفرما و فرآیندهایی که باید در نرم‌افزار سفارشی پیاده‌سازی شود، به دقت بررسی و طراحی می‌گردند. توجه و صرف زمان کافی در این مرحله اهمیت بالایی دارد؛ زیرا در صورت عدم دقت و بررسی کامل، عملکرد صحیح و کارایی نرم‌افزار سفارشی به درستی تضمین نخواهد شد.

طراحی ایده‌ها

پس از تعیین خواسته‌ها و انتظارات کارفرما، تیم طراحی و برنامه‌نویسی شرکت، فرآیند طراحی زیرساخت‌ها، بانک‌های اطلاعاتی، فیلدها، جداول و روابط بین آن‌ها را آغاز می‌کند تا بر اساس این ساختار، کدنویسی و پیاده‌سازی ساختار اصلی و ارتباطات مورد نیاز نرم‌افزار انجام شود.

مرحله دوم: پیاده‌سازی و ارزیابی ایده‌ها

پیاده‌سازی و ارزیابی، بخشی اساسی از فرآیند تولید نرم افزارهای سفارشی است که در آن، بر اساس معماری طراحی شده در مرحله قبل، کدنویسی و برنامه‌نویسی پروژه انجام می‌شود. در این مرحله، نیازهای مشتری به کد تبدیل شده و نرم افزار به صورت عملیاتی ساخته می‌شود.

تست و ارزیابی ایده‌ها

در این مرحله، عملکرد تمامی بخش‌های نرم افزار به دقت بررسی و ارزیابی می‌شود. تمامی مشکلات و نواقص احتمالی شناسایی و رفع شده و نرم افزار مجدداً تست می‌گردد. این روند تا رسیدن به عملکرد مطلوب و بدون نقص ادامه خواهد داشت.

پیاده‌سازی ایده‌ها

در این مرحله، با توجه به ایده‌های نهایی مشتری و با دقت کامل، تمامی جزئیات بررسی شده و روش پیاده‌سازی نرم افزار با توجه به کارکرد و ماهیت آن انتخاب می‌شود. سپس برنامه‌نویسی نرم افزار و پیاده‌سازی ساختار اصلی آن آغاز می‌گردد.

مرحله سوم: استقرار، توسعه و آموزش

در این مرحله از چرخه حیات نرم افزار، تمرکز اصلی بر دریافت بازخورد کاربران جهت تنظیم دقیق محصول، بیکربندی نرم افزاری، نصب و آموزش نکات مرتبط با استفاده بهینه از نرم افزار است. استقرار صحیح و توسعه مستمر نرم افزار، باعث بهره‌برداری کامل از قابلیت‌ها و تسهیل مسیر دستیابی به اهداف نهایی خواهد شد.

آموزش و پشتیبانی

در این مرحله، آموزش کامل و دقیق نحوه استفاده از نرم افزار و توضیح تمامی بخش‌های مرتبط به کارفرما ارائه می‌شود. اما این پایان مسیر نیست؛ با پشتیبانی مستمر و حرفه‌ای، شما می‌توانید به راحتی نرم افزار خود را به‌روزرسانی کرده و مشکلات و اشکالات سیستم را به سرعت برطرف نمایید.

استقرار و توسعه

پس از اتمام مراحل تست، ارزیابی و رفع خطاها، نرم افزار در محیط عملیاتی مستقر می‌شود و تمرکز اصلی بر تضمین عملکرد صحیح و بهینه برای کاربران نهایی خواهد بود. در این مرحله، ممکن است نیازهای جدیدی شناسایی شود که منجر به تکمیل، گسترش و توسعه بیشتر نرم افزار خواهد شد.

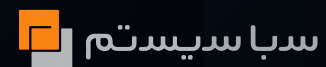


Follow us



Info@sabanetsystem.ir





021 9100 1677 Ext:126
sabanetsystem.com

تهران، میدان آرژانتین،
خیابان الوند، خیابان
۲۹م پلاک ۷ طبقه اول

No. 7, 1st Floor, 29th
Street, Alvand Street,
Argentina Square, Tehran