رصد
RASAD
بنیانگذار سیستم عامل فروش

EXECUTIVE PRODUCT CATALOGUE / 2026

فروش، وقتی قابل مدیریت می‌شود که هیچ چیز پنهان نماند.

رصد، سامانه یکپارچه مدیریت و رشد فروش برای تیم‌هایی است که فروششان به تماس، پیگیری، مشاوره و کنترل مالی وابسته است.

مدیریت لید | تماس و پیگیری | کنترل تیم | فروش تا وصول

رصد | سامانه یکپارچه مدیریت فروش

از اولین لید تا آخرین وصول و گزارش مدیریتی

MYRASAD.COM

مسئله‌ای که مدیر هر روز با آن روبه‌رو است

فروش از جایی آسیب می‌بیند که اطلاعات پراکنده می‌شود.

وقتی تماس، پیگیری، مالکیت لید و مالی در چند ابزار و چند نفر پخش باشد، مدیر تصویر واقعی عملیات فروش را از دست می‌دهد.

پیگیری فراموش‌شده

اقدام بعدی در ذهن مشاور می‌ماند و با شلوغی روزانه از دست می‌رود.

لید بدون مالک

مشخص نیست هر مشتری دست چه کسی است و چه زمانی باید پیگیری شود.

فروش و مالی جدا از هم

پیش‌فاکتور، رسید، اقساط و مانده مشتری در مسیرهای جدا کنترل می‌شوند.

عملکرد غیرقابل سنجش

تعداد تماس به تنهایی نشان نمی‌دهد چه اتفاقی افتاده و نتیجه چه بوده است.

> رصد فروش تلفنی و مشاوره‌ای را از یک فعالیت پراکنده به یک عملیات قابل اندازه‌گیری، قابل پیگیری و قابل حسابرسی تبدیل می‌کند.

از ورود لید تا وصول؛ یک زنجیره، یک تصویر مدیریتی.

هر مشتری در رصد فقط یک شماره نیست؛ یک مسیر فروش قابل ردیابی دارد.

01

ورود و تخصیص لید

شماره وارد می‌شود، به مشاور تخصیص می‌گیرد و مسئولیت آن ثبت می‌شود.

02

تماس و پیگیری

تماس، نتیجه مکالمه، اقدام بعدی و ریماندر ثبت می‌شود.

03

پیش‌فاکتور و تأیید

سفارش اولیه ثبت و پوشش مالی آن قبل از تأیید کنترل می‌شود.

04

فاکتور و وصول

رسید، اقساط، کیف پول، مانده و عودت در یک جریان مالی دیده می‌شوند.

05

گزارش و کنترل

مدیر تماس، پیگیری، تارگت، کیفیت و مالی را کنار هم می‌بیند.

یک مسیر واحد؛ نه چند ابزار جدا

مزیت اصلی رصد اتصال عملیات فروش به کنترل مالی و گزارش مدیریتی است؛ همان داده‌ای که مشاور ثبت می‌کند، مبنای پیگیری و تصمیم مدیر قرار می‌گیرد.

LEAD CONTROL

01

مالک هر لید مشخص است.

مدیر می‌داند هر مشتری دست چه کسی است، از کجا آمده و در چه مرحله‌ای قرار دارد.

لید و CRM

هیچ مشتری نباید بین فایل‌ها و افراد گم شود.

ورود شماره، بانک لید خام، تخصیص، انتقال، کمپین، منبع و مرحله فروش در یک مسیر کنترل می‌شوند.

ورود گروهی کنترل‌شده

Excel/CSV، پیش‌نمایش، گزارش خطا و تأیید نهایی.

مالکیت مشخص هر شماره

تخصیص، تخصیص دوم، انتقال و ثبت لاگ مالکیت.

Pipeline قابل مشاهده

مرحله فروش، تاریخچه تغییر، کمپین و منبع ورود.

CRM مطابق کسب‌وکار

برچسب، فیلد و مقدارهای سفارشی برای مدل‌های فروش مختلف.

فعالیت واقعی تیم فروش را ببینید؛ نه فقط گزارش شفاهی.

02

ثبت تماس واقعی

شماره، زمان، مدت مکالمه، نوع تماس، مخاطب و فایل ضبط در صورت وجود.

03

گزارش تماس

نتیجه مکالمه، توضیح، وضعیت و اقدام بعدی توسط مشاور ثبت می‌شود.

04

ریماندر و تماس فوری

پیگیری‌های باز، انجام‌شده و عقب‌افتاده؛ همراه با صف تماس‌های فوری.

05

کنترل مدیریتی

فیلتر بر اساس تاریخ، مشاور، گروه، وضعیت و مدت مکالمه.

Mobile First

ثبت عملیات روزانه مشاور از اپ موبایل

Voice Draft

امکان ساخت پیش‌نویس گزارش از صوت

Deduplication

کنترل ثبت چند باره تماس بر اساس شماره، زمان و مشاور

فروش، مالی و وصول

از پیش‌فاکتور تا آخرین پرداخت، همه‌چیز قابل پیگیری است.

پیش‌فاکتور و فاکتور

آیتم، تخفیف، مبلغ نهایی، روش پرداخت و کنترل تأیید مالی.

رسید و اقساط

تأیید یا رد فیش، سررسید، پرداخت، مانده و یادآوری وصول.

کیف پول و اعتبار

شارژ، مصرف، انتقال، اصلاحیه و گزارش تراکنش مشتری.

عودت و ممیزی

عودت وجه، لاگ عملیات، حذف نرم و ثبت رخدادهای حساس مالی.

SALES TO CASH

02

فروش بدون کنترل مالی، فروش کامل نیست.

رصد سند فروش و پرداخت را در یک مسیر عملیاتی نگه می‌دارد.

کنترل تیم فروش

تیم را فقط مدیریت نکنید؛ دقیق اندازه بگیرید.

تارگت و عملکرد

هدف دوره‌ای، لید، فروش، اقساط و مبالغ دریافت‌شده.

کنترل کیفیت

ارزیابی تماس، امتیازدهی و گزارش کیفیت مشاوران.

مشاوران و گروه‌ها

نقش، گروه، سطح دسترسی و محدوده مشاهده سرپرست.

حقوق و پرداخت

صفحه جمع‌بندی عملکرد و پرداخت‌ها در پنل ادمین.

مرخصی

درخواست نیم‌روز/تمام‌روز، تأیید یا رد و سیاست مرخصی.

کارکرد روزانه

تعریف کار، ثبت کارکرد و کنترل فعالیت روزانه تیم.

> وقتی تماس، گزارش، کیفیت، تارگت و کارکرد کنار هم دیده شوند، ارزیابی مشاور از «حس مدیر» به «داده عملیاتی» تبدیل می‌شود.

ارتباط، دانش و رشد

رابطه با مشتری و دانش فروش، بیرون از CRM رها نمی‌شود.

پیامک و ارتباطات

یادآوری پرداخت، اطلاعیه پیش‌فاکتور، قالب‌های آماده و لاگ ارسال.

باشگاه مشتریان

پروفایل مشتری، محتوا، تیکت و پیام، امتیاز و ارتباط بعد از خرید.

لندینگ، فرم و نظرسنجی

درخواست دمو، پیش‌ثبت‌نام، نظرسنجی، ویدئو و داستان مشتری.

هوش مصنوعی و مرکز دانش

کمک قبل از تماس، مسیر مکالمه، اعتراض‌ها و پیش‌نویس گزارش از صوت.

ابزارهای رشد، جدا از عملیات نیستند.

رصد جذب لید، ارتباط، آموزش و وفاداری را به داده‌ای متصل می‌کند که تیم فروش هر روز با آن کار می‌کند.

نقشه ماژول‌های رصد

۱۵ ماژول؛ یک عملیات فروش یکپارچه.

ماژول‌ها مستقل دیده می‌شوند، اما ارزش اصلی آن‌ها زمانی ایجاد می‌شود که داده در تمام مسیر فروش به هم متصل بماند.

لید و توزیع شماره

ورود، مالکیت و انتقال

مشاوران و تیم‌ها

نقش، گروه، Scope و دسترسی

داشبورد مدیریتی

تصویر سریع از سلامت عملیات

CRM سفارشی

مرحله، برچسب و فیلد اختصاصی

پیگیری و تماس فوری

اقدام بعدی و ریماینder

تماس و گزارش

فعالیت واقعی و نتیجه مکالمه

تارگت و عملکرد

هدف و تحقق واقعی

کنترل کیفیت

ارزیابی و امتیاز تماس

فروش و مالی

پیش‌فاکتور تا عودت وجه

پیامک و ارتباطات

قالب، یادآوری و لاگ ارسال

باشگاه مشتریان

وفاداری و ارتباط بعد از خرید

کارکرد و مرخصی

زمان کار، مرخصی و پرداخت

گزارش و تحلیل

تصمیم مدیریتی از داده واقعی

لندینگ و فرم‌ها

جذب لید و نظرسنجی

هوش مصنوعی و دانش

کمک قبل و بعد از تماس

REQUEST A DEMO

برای دیدن رصد، از یک سؤال شروع کنیم:

الان بزرگ‌ترین نقطه کور فروش شما کجاست؟ لیدها، پیگیری، عملکرد تیم یا وصول پول؟

وب‌سایت	myrasad.com
آدرس	تهران، بالاتر از میدان ونک، برج نگار
تلفن دفتر	021-82805510
پشتیبانی	09123602180

جلسه دمو و بررسی ساختار فروش

برای هماهنگی جلسه دمو، مراجعه حضوری یا دریافت راهنمایی سریع با تیم رصد در ارتباط باشید.