



ARETAVIA

INTEGRATED TECHNOLOGY SOLUTIONS



Rezino

رزینو | Travel CRM

راهکار مدیریت ارتباط با مشتری برای صنعت گردشگری.

کاتالوگ تخصصی و مصور

راهنمای شناخت، ارزیابی و برنامه‌ریزی استقرار

قابلیت‌های نسخه عرضه در جلسه دمو و مستندات رسمی تأیید میشوند.

© ۱۴۰۵ آرتاویا — همه حقوق محفوظ است



مسئله کسبوکار و مخاطبان

چارچوب تخصصی معرفی و ارزیابی محصول

یکپارچه کردن شناخت مسافر و نظمدادن به چرخه پاسخگویی، پیشنهاد سفر و پیگیری ارتباط.

برای چه مجموعه‌هایی؟

آژانسهای گردشگری، شرکتهای خدمات سفر و تیمهای فروش و پیگیری درخواست سفر

سه مسئلهای که باید در ارزیابی محصول روشن شوند

۱ — مسئله عملیاتی

پراکندگی سوابق مسافر میان کانالهای مختلف

۲ — مسئله عملیاتی

گم شدن درخواستها و تأخیر در پیگیری پیشنهادها

۳ — مسئله عملیاتی

نبود دید مشترک از مرحله تصمیمگیری مشتری

نتیجه ارزیابی باید به نیاز واقعی، محدودیت زیرساخت و ظرفیت تیم شما متصل باشد؛ نام محصول بهتنهایی برای انتخاب کافی نیست.



گردش کار مرجع

سناریوی نمونه صنعت؛ این نمودار نمای واقعی نرمافزار نیست



نمای شماتیک میز کار

مدیر مجموعه

سرپرست فروش

کارشناس سفر

ثبت درخواست سفر

شناخت نیاز مسافر

ارائه و پیگیری پیشنهاد

جمعبندی و حفظ ارتباط

در جلسه دمو، همین سناریو را با داده آزمایشی اجرا کنید: مسئول هر مرحله، وضعیت کار، ورودی و خروجی و رفتار هنگام خطا باید روشن باشد.

نمودارها و رابطهای این کاتالوگ تألیفی و مفهومیاند؛ نمایشگر قابلیت عرضهشده یا تصویر واقعی محصول نیستند.



ماتریس ارزیابی تخصصی

موارد زیر پرسش ارزیابانند؛ تأیید قابلیت فقط با دمو و مستند نسخه

پرو فایل مسافر

چه داده‌هایی ثبت میشوند و رضایت استفاده چگونه مدیریت میشود؟

گردش فروش

آیا مرحله درخواست، مسئول پیگیری و نتیجه تعامل قابل مشاهده است؟

پیشنهاد سفر

ارتباط پیشنهاد، نسخه‌های آن و گفتگوهای مشتری چگونه نگهداری میشود؟

ارتباطات

کانالهای ارتباطی مجاز و ثبت تاریخچه آنها چه هستند؟

گزارش مدیریتی

شاخصهای قابل استخراج و تعریف دقیق هر شاخص را بررسی کنید.

اتصال به سامانه‌ها

اتصال به رزرو یا حسابداری فقط با مستندات و دمو تأیید شود.

برای هر ردیف، نتیجه را به شکل «تأیید شده»، «نیازمند توسعه» یا «خارج از دامنه» در صورت جلسه ثبت کنید. نام نسخه و نمونه شواهد دمو را نیز بنویسید.



معماری مفهومی و جریان داده

الگوی مرجع صنعت؛ معماری فنی واقعی محصول نیازمند سند تأییدشده است

کاربران و نقشها

کارشناس سفر / سرپرست فروش / مدیر مجموعه



لایه کاربردی

یکپارچهکردن شناخت مسافر و نظمدادن به چرخه پاسخگویی، پیشنهاد سفر و پیگیری ارتباط.



داده و ثبت رویداد

پروفايل مسافر، درخواست سفر، فعاليت پیگیری و سوابق تعامل



اتصالهای قابل بررسی

رزرو، حسابداری و کانالهای ارتباطی

مرز سامانهها، مالکیت داده، روش احراز هویت، سازگاری نسخهها و سیاست خطا باید پیش از اجرای اتصال مشخص شوند. وجود استاندارد یا نام سامانه به معنی اتصال آماده محصول نیست.



امنیت، داده و حاکمیت

چکلیست فنی برای بررسی در دمو، قرارداد و طرح استقرار

کنترل دسترسی

سطوح دسترسی، نقشهای عملیاتی، حساب مدیر و ثبت تغییرات حساس را بررسی کنید.

چرخه داده

نوع اطلاعات، رضایت استفاده، زمان نگهداری، حذف و خروجی داده باید مشخص شوند.

پشتیبان و بازیابی

روش backup، محل نگهداری و آزمون بازیابی را مستند کنید؛ صرف وجود فایل پشتیبان کافی نیست.

شبکه و ارتباط

مرز دسترسی شبکه، تنظیمات امن و بهروزرسانی وابستگیها در محیط نهایی بررسی شوند، TLS.

دادههایی که در این حوزه باید بررسی شوند

پروفایل مسافر، درخواست سفر، فعالیت پیگیری و سوابق تعامل

هیچ گواهی امنیتی، ظرفیت یا سطح خدمت در این سند ادعا نشده است.



نقشه راه استقرار و پذیرش

چارچوب تخصصی معرفی و ارزیابی محصول

شناخت و تعیین دامنه

۱

سناریوهای واقعی، کاربران، حجم داده و مرز مسئولیتها را ثبت کنید.

ارزیابی فنی و دمو

۲

ماتریس نیازها را با نسخه مشخص و داده آزمایشی بررسی کنید.

آمادهسازی محیط

۳

زیرساخت، امنیت، مهاجرت داده و برنامه آموزش را نهایی کنید.

پایلوت و آزمون پذیرش

۴

یک گردش کار محدود را اجرا و خطاها و معیارهای قبولی را ثبت کنید.

تحويل و پایش

۵

صورتجلسه تحويل، مسئول پشتیبانی و روال تغییر را مشخص کنید.

زمان و هزینه استقرار تنها پس از شناخت نیاز و تأیید دامنه مشخص میشود. این نقشه راه زمانبندی قراردادی یا تعهد اجرایی نیست.



انتخاب آگاهانه و قدم بعدی

چارچوب تخصصی معرفی و ارزیابی محصول

برای دریافت دمو یا پیشنهاد متناسب با مجموعه خود، اطلاعات زیر را آماده کنید: نوع کسب‌وکار، مسئله اصلی، تعداد کاربران، سامانه‌های فعلی، داده‌های قابل مهاجرت و نیازهای اتصال.

واژه‌نامه تخصصی

CRM

مدیریت ارتباط با مشتری و تاریخچه تعاملها

سرنخ

درخواستی که هنوز به قرارداد یا خرید نرسیده است

چرخه فروش

مراحل تبدیل درخواست به تصمیم نهایی مشتری

رضایت داده

مجوز مشخص برای استفاده از اطلاعات شخصی

با تیم آرتاویا گفتگو کنید

در صفحه محصول، گزینه درخواست مشاوره را انتخاب کنید. قابلیت‌ها، نسخه، شیوه استقرار و شرایط همکاری در جلسه تخصصی مشخص میشوند.

استفاده از این سند برای معرفی، ارزیابی و مطالعه شخصی مجاز است.

کپی، تغییر یا بازنشر تجاری بدون اجازه کتبی صاحب اثر مجاز نیست.