

سازمانی که مشتریانش را فراموش نمی‌کند

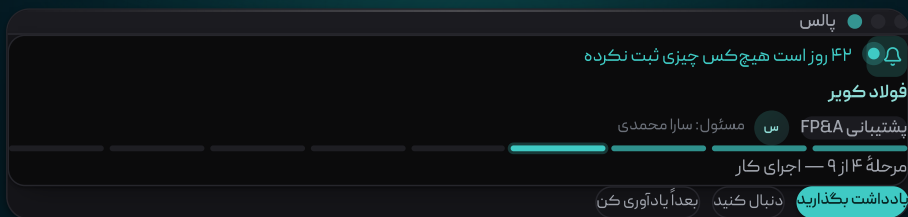
پالس آپ یک CRM است برای شرکت‌های خدماتی و فروش سازمانی: جایی که رابطه ماه‌ها طول می‌کشد، چند نفر روی یک حساب کار می‌کنند و آنچه گفته شد باید بماند. این سند قصه یک حساب را دنبال می‌کند — از قولی که در جلسه داده شد.

رونویسی جلسه‌ها

خواندن اسناد فارسی

حافظه سازمانی

استقرار روی زیرساخت خودتان



معامله را نباختید؛ فراموشش کردید

در فروش خدماتی، شکست به ندرت یک اتفاق است. یک تماس که پیگیری نشد، یک قولی که جایی ثبت نشد، و همکاری که رفت و آنچه می دانست با او رفت. هیچ کدام در گزارش ها دیده نمی شوند، چون هیچ کدام «رخ نداده اند». چند صفحه بعد، همین اتفاق را روی یک حساب واقعی تماشا کنید.

حدود ۳۰٪

از داده تماس سازمانی در هر سال از اعتبار می افتد — آدم ها جابه جا می شوند، سمت ها عوض می شود، شرکت ها تغییر می کنند.

Dun & Bradstreet، پژوهش افت داده B2B

کمتر از ۳۰٪

از وقت یک فروشنده صرف خود فروش می شود؛ باقی صرف کار اداری، ثبت داده و جلسه های داخلی است.

Salesforce، گزارش ۲۰۲۳، State of Sales

دانش در سر آدم هاست

چرا آن تخفیف را دادیم؟ پاسخ هست — در حافظه کسی که این هفته نیست.

حساب ساکت، هشدار نمی دهد

هیچ سیستمی برای کاری که انجام نشده اعلان نمی سازد. حساب شش هفته ساکت، مثل حسابی به نظر می رسد که دیروز پیگیری شده.

همان مسیر، با و بدون حافظه

یک مشتری صنعتی، یک مذاکره چند ماهه، همان آدم‌ها. تنها چیزی که فرق می‌کند این است که سازمان کجا یادش می‌ماند.

روز ۹۰	روز ۴۲	هفته ۳	هفته ۱	روز ۰	
مشتری با رقیب بست. کسی نمی‌داند کجا گم شد.	هیچ اتفاقی نمی‌افتد. سکوت، شبیه آرامش است.	مذاکره قیمت در واتساپ می‌ماند. «قبلاً چه گفتیم؟» یعنی از حافظه همه پرس.	صورت‌های مالی می‌رسد و در پیوست ایمیل یک نفر دفن می‌شود.	در جلسه معارفه قول پیگیری داده می‌شود — در ذهن سه نفر، هر کدام نسخه خودش.	بدون حافظه سازمانی
تاریخچه می‌گوید چه شد و چه کسی چه کرد — معامله یا بسته می‌شود، یا درشش می‌ماند.	پالس پرونده را بالا می‌آورد — با دلیش، روی همان کارت.	گفت‌وگو در فید همان پرونده ثبت است؛ پاسخ، یک جست‌وجوی ساده است.	سند خوانده و ایندکس می‌شود؛ هر رقم صفحه منبعش را همراه دارد.	جلسه همان لحظه نوشته می‌شود؛ قول، کاری است با مسئول و مهلت.	با پالس آپ

حافظه، همان چیزی است که یک CRM معمولی ندارد.

پایگاه مشتری و خط لوله را هر نرم افزاری به شما می دهد. آنچه کم است، سازمانی است که یادش می ماند. پنج فصل بعد، همان لانه سبزِ دوراهی است — از نزدیک.

قولی که در جلسه داده شد

جلسهٔ معارفه خوب پیش می‌رود. دربارهٔ قیمت حرف می‌زنند، دربارهٔ زمان تحویل قول می‌دهند، و مهندس کارفرما نکته‌ای می‌گوید که سه ماه بعد سرنوشت‌ساز خواهد بود. در حالت عادی، این جلسه فردا صبح سه روایت دارد و شش ماه بعد هیچ.

در پالس آپ، جلسه همان‌طور که پیش می‌رود نوشته می‌شود — به فارسی، با اسم‌های درست، چون واژه‌نامهٔ رونویس از خود جلسه ساخته شده. رونوشت به پروندهٔ مشتری می‌چسبد و فقط برای کسانی خواندنی است که در جلسه بودند یا صریحاً دعوت شدند.

واژه‌نامهٔ خودِ جلسه

رونویسی زنده

دسترسی: فقط شرکت‌کنندگان

سندی که رسید و دفن نشد

صورت‌های مالی سه سال، اسکن‌شده، با مهر روی همان سطری که مبلغ در آن است. در حالت عادی این پیوست در ایمیل یک نفر می‌ماند و رقم‌هایش را کسی با دست وارد اکسل می‌کند — یک بار درست، یک بار غلط.

اینجا سند خوانده می‌شود — خط خواندن برای فارسی تنظیم شده است — و هر رقمی که بیرون می‌آید صفحه منبعش را همراه دارد. «تأیید» یک وضعیت مستقل است: صفحه‌ای که خوانده نشد، با دلیلش نام برده می‌شود، نه اینکه بی‌صدا گم شود.

[تأیید صفحه به صفحه](#)[ارجاع روی هر رقم](#)[OCR فارسی](#)

فصل سوم · هفته ۳

گفت‌وگویی که جایی نرفت

وسط راه برگشت از بازدید کارخانه، مسئول فروش یک پیام صوتی می‌گذارد: قیمت را پذیرفتند، پیوست فنی هفته بعد می‌رسد، و باید تا آخر ماه پیشنهاد تجدید شود. در حالت عادی این پیام در گوشی خودش می‌ماند.

اینجا پیام پیاده می‌شود، در فید همان پرونده می‌نشیند و قولی که داده شد همان‌جا به کاری با مسئول تبدیل می‌شود. تاریخچه فقط اضافه می‌شود — روایت هفته سوم، شش ماه بعد هم همین است.

تاریخچه ویرایش‌ناپذیر

فید پرونده

پیام صوتی ← کار

فصل چهارم - روز ۴۲

سکوتی که خودش رالو داد

پیوست فنی هیچ وقت نرسید. کسی هم دنبالش نگشت — پروژه‌های دیگر صدایشان بلندتر بود. این همان لحظه‌ای است که در ستون خاکستریِ دوراهی، معامله بی‌صدا می‌میرد.

پالس برای همین ساخته شده: حسابی که ۴۲ روز ساکت مانده، خودش بالا می‌آید — با دلیلش، روی همان کارت، برای مسئول همان پرونده. نه داشبوردی که باید یادت باشد نگاهش کنی؛ فیدی که خودش یادش می‌ماند.

پالس

دلیل، روی کارت

بدون جست‌وجو، بدون داشبورد

روز ۴۲

فصل پنجم · هر پنج شنبه

هفته‌ای که خودش را جمع می‌بندد

پایان هفته، خلاصه هر پرونده آماده است — بدون اینکه کسی گزارش بنویسد، چون گزارش همان چیزهایی است که در طول هفته ثبت شد. کارهای باز مسئول دارند، و پایپ‌لاین نمایی است بر همین حافظه، نه فرمی که هر کس خوش‌بین بود پرش کرده.

این ریتم، همان تفاوت روز نودم است: معامله یا با سابقه کامل بسته می‌شود، یا درسش برای حساب بعدی می‌ماند. هیچ‌کدام به حافظه اشخاص گره نخورده است.

کارِ مسئول‌دار

پایپ‌لاین استنتاجی

خلاصه هفته

هر پنج شنبه

کارهای من · این هفته		
هفته ۲۱ تیر — ۴ یاز، ۲ انجام‌شده		
ارسال نسخه اصلاح‌شده پل کیفیت سود به پارس	س	سارا
پیگیری صورتهای حسابرسی شده ۱۴۰۲	ر	رضا
تأیید مشخصات ۱۳۰ تا ۱۴۸ پرونده مالیاتی	ش	شما
هماهنگی جلسه با مدیر پیریت البرز	ش	شما

و همه این قصه، یک پلتفرم است

هر کدام امروز در محصول کار می کنند — نه در نقشه راه.

هوش اسناد

پی دی اف اسکن شده فارسی به داده ارجاع دار.

پالس

پرونده ها خودشان برمی گردند — و می گویند چرا.

مشتریان و پرونده ها

یک دفترچه، یک خط لوله، و تاریخچه مراحل که ویرایش نمی شود.

شاخص ها

چه می سنجید و کدام کلیدی است؛ نقض آستانه از راه پالس دیده می شود.

دستیار

پاسخ مستند از دل کار خودتان؛ اقدام فقط با تأیید شما.

جلسه ها

ضبط زنده یا بارگذاری فایل؛ رونوشت فارسی، فقط برای اهلش.

همان پلتفرم، از دید تیم‌های مختلف

مدیریت ارشد

شاخص‌ها را خودتان تعریف می‌کنید و کلیدی‌کردنشان یک تصمیم ثبت‌شده است.

تاریخچهٔ مراحل ویرایش نمی‌شود، پس گزارش پیش از جلسهٔ شرکا دست‌کاری‌پذیر نیست.

نمونهٔ کاربردی

«فصل گذشته چه چیزی برای ما کلیدی بود، و چه کسی این را تصمیم گرفت؟»

اجرا و مشاوره

هر پرونده فید خودش را دارد: چه کسی چه گفت، چه سندی رسید، چه چیزی تأیید شد.

اسناد مشتری خوانده و ایندکس می‌شوند، پس پاسخ در خود پرونده پیدا می‌شود.

نمونهٔ کاربردی

«این رقم در گزارش از کدام صفحهٔ کدام سند آمده است؟»

فروش و توسعهٔ کسب‌وکار

پیش از تماس، کل تاریخچهٔ مذاکره با مشتری را در چند ثانیه مرور کنید.

حساب‌هایی که ساکت مانده‌اند خودشان بالا می‌آیند، پیش از آنکه سرد شوند.

نمونهٔ کاربردی

«در سه تماس اخیر با این مشتری، دربارهٔ قیمت چه گفته شد؟»

جایی که این قصه قوی ترین است

هر جا رابطه طولانی است، کار را آدم‌ها تحویل می‌دهند و چند نفر ماه‌ها روی یک حساب کار می‌کنند.

دفاتر حقوقی

پرونده سال‌ها باز می‌ماند؛ حافظه نباید کوتاه‌تر از آن باشد.

حسابداری و حسابرسی

انبوه مدارک مشتری، سریع‌تر به یک پرونده کاری تبدیل می‌شود.

شرکت‌های مشاوره

چند مأموریت هم‌زمان، روی یک ریتم کاری واحد.

مهندسی و پیمانکاری

از مناقصه تا قرارداد، گاهی یک سال فاصله است.

نرم‌افزار و IT

چرخه فروش طولانی با چند تصمیم‌گیرنده فنی.

آژانس‌های تبلیغاتی

چند برند هم‌زمان، و بریفی که باید جایی بماند.

پیش از آنکه پیرسید

پاسخ‌هایی که تیم فنی و حقوقی سازمان شما خواهند خواست.

داده کجا می‌ماند

ابر ما، با استقرار کامل روی سرور و شبکه خودتان — همان محصول، یک بیلد.

مرز فضای کاری

هر فضای کاری مرز داده خودش را دارد؛ دفاتر و شرکت‌های تابعه امن کنار هم میزبانی می‌شوند.

رونوشت جلسه‌ها

محدود به دنیا می‌آید: فقط شرکت‌کنندگان و دعوت‌شده‌ها؛ برای بقیه در هیچ فهرست و جست‌وجویی نیست.

تاریخچه تغییرناپذیر

بعضی جدول‌ها نه مسیر ویرایش دارند نه حذف. این محدودیت، خودش ویژگی محصول است.

دفتر مصرف هوش مصنوعی

چه چیزی به مدل رفت، چه زمانی و به چه هزینه‌ای — قابل گزارش‌گیری.

فضاهای کاری	
مش	مشاوران سما
شر	شرکای کویر
خز	خزانه‌داری گروه

یک استقرار، چند شرکت — یا چند دفتر از یک شرکت.

آنچه هنوز نساخته‌ایم

این فهرست را عمداً منتشر می‌کنیم — فهرستی که فقط قابلیت‌ها را می‌شمارد برای تصمیم‌سازمانی شما بی‌فایده است. اگر هرکدام مانع است، بهتر است همین حالا بدانیم؛ گاهی قراردادی را از دست می‌دهیم و باز هم معامله‌درستی است.

— صدور صورت‌حساب و فاکتور داخل محصول

— ورود یکپارچه و تأمین خودکار کاربر از دایرکتوری سازمانی

— وب‌هوک خروجی و کانکتور آماده برای محصولات حسابداری یا CRM خاص

— گواهی SOC 2 یا ISO 27001

— صورت‌جلسه و خلاصه‌خودکار جلسه — رونوشت کامل هست؛ جمع‌بندی هنوز دستی است

— تفکیک گوینده در رونوشت جلسه

— مدل‌های ارزش‌گذاری — سطحی رزرو شده، نه امکانی آماده

— تولید خروجی‌های نهایی برای مشتری (گزارش و بسته) فراتر از خروجی‌گیری

این فهرست روی سایت هم هست و با محصول به‌روز می‌شود.

قدم بعد

قصه را با داده خودتان تمام کنید

دموی محصول روی نمونه واقعی خودتان معنا دارد، نه روی داده ساختگی.



گفت و گوی فنی

برای تیم
زیرساخت و
امنیت: استقرار
داخلی، رمز
داده و نقطه
اتصال مدل.

استقرار آزمایشی

یک فضای
کاری با تیم
کوچک،
پیش از
تصمیم
سازمانی.

یک جلسه

دمو
چهل
دقیقه، روی
پرونده ها و
اسناد
واقعی
سازمان
شما.

pulseup.ir