فهرست جامع قابلیت‌های مُنتَکت (Montact CRM)

نوع سند: کاتالوگ کامل امکانات محصول — برای معرفی به مشتری، فروش، آموزش و بررسی دامنه

به‌روزرسانی: ۱۹ مهر ۱۴۰۵

محیط عملیاتی: `https://crm.montzar.ir`

آموزش قدم‌به‌قدم کاربران: `راهنمای-کاربری.md` · **وضعیت پیشرفت:** `وضعیت-پیشرفت.md`

خلاصه در یک نگاه

مُنتَکت یک **CRM فارسی فروش‌محور** برای کسب‌وکارهای ایرانی است که این حلقه را یک‌جا پوشش می‌دهد:

جذب لید ← شخص / شرکت ← معامله در مسیر فروش ← کار، روتین، یادداشت هوشمند
پیش‌فاکتور / فاکتور / چک ← پشتیبانی و پرتال ← باشگاه مشتریان ← گزارش و اتوماسیون ←

توضیح	ویژگی کلیدی
تقویم و تاریخ **شمسی**، اعداد فارسی، جداکنندهٔ هزارگان	کاملاً فارسی و راست‌به‌چپ
طراحی واکنش‌گرا؛ نوار پایین مخصوص موبایل	دسکتاپ + موبایل
از مُنتَکت بپرس، یادداشت هوشمند، حافظهٔ پرونده، دیکتهٔ صوتی، خلاصهٔ خودکار تماس	هوش مصنوعی
هر سازمان دادهٔ جدا؛ یک کاربر می‌تواند عضو چند سازمان باشد	چندسازمانی
هر ماژول برای هر سازمان قابل روشن/خاموش است	ماژولار
پیامک، ته‌حساب (طلا و جواهر)، مونتیفای، ووکامرس، سانترال VoIP	اتصال‌های ایرانی
ورود مستقیم خروجی اکسل **دیدار**	مهاجرت آسان
قابل نصب روی سرور خود مشتری (self-host)	نصب اختصاصی

---

۱. حساب کاربری، سازمان و اشتراک

ورود و ثبت‌نام

- ثبت‌نام سازمان جدید با **کد پیامکی (OTP) موبایل**
- ورود با ایمیل یا موبایل + رمز عبور
- ورود اختیاری با کد پیامکی
- فیلد **حوزهٔ کسب‌وکار** سازمان (از جمله طلا و جواهر) در ثبت‌نام
- نشست امن مبتنی بر توکن (JWT)

سازمان‌ها

- چندسازمانی: دادهٔ هر سازمان کاملاً جدا
- عضویت یک کاربر در چند سازمان و **انتخابگر سازمان** در پایین منو
- **روشن/خاموش کردن ماژول‌ها** برای هر سازمان (۳۷ ماژول؛ فهرست در بخش ۲۴)

اشتراک و پلن‌ها

- پلن‌ها: **دمو ۷ روزه**، ماهانه، سه‌ماهه، شش‌ماهه، سالانه، **دائمی**، سفارشی
- نمایش **نشان اشتراک** و روزهای باقی‌مانده در نوار بالا
- مدیریت اشتراک از پنل سوپرادمین

نقش‌ها و دسترسی

- نقش‌های سازمانی: **مالک، مدیر، فروش، پشتیبانی**
- **تیم‌ها** و تعیین **سطح دسترسی به پرونده‌ها** به تفکیک بخش:
- مشتریان (اشخاص و شرکت‌ها)
- معاملات و اهداف فروش
- فعالیت‌ها و کارها
- سرنخ‌ها
- فاکتور، پیش‌فاکتور و چک
- تیکت‌ها
- یادداشت‌ها
- پروژه‌ها

- کارهای روتین
- در هر بخش: فقط پرونده‌های خود / تیم / همه
- **لاگ فعالیت کاربران:** ورود، ایجاد، ویرایش، حذف

پروفایل کاربر

- عکس، نام و اطلاعات تماس
- دسترسی از کارت پروفایل پایین منو

---

۲. پوستهٔ برنامه و تجربهٔ کاربری

- **منوی کناری** با پنل‌های کشویی (Hub) برای زیرمجموعه‌ها و میانبرهای ساخت سریع
- منوی **جمع‌شونده** (فقط آیکون) با دکمهٔ کوچک بالای منو
- برند **مُنتَکت / Montact** بالای منو؛ پروفایل، انتخابگر سازمان و دکمهٔ خروج (آیکونی) پایین منو
- **نوار بالا:** جستجوی سراسری، هوش مصنوعی، اعلان‌ها، تقویم، پیام‌ها، وضعیت اشتراک، تاریخ امروز
- **دکمهٔ شناور ایجاد سریع** (شخص، کار، معامله و ...)
- **موبایل:** نوار ثابت پایین (داشبورد، مشتریان، فروش، کارها، بیشتر)، لیست‌های کارتی
- **اعلان‌های داخل برنامه** (زنگ) با خوانده/نخوانده
- پنجره‌های فرم فقط با انصراف، × یا Esc بسته می‌شوند (جلوگیری از گم شدن اطلاعات)
- ورودی تاریخ شمسی + **صفحهٔ ساعت دایره‌ای**
- **دیکتهٔ صوتی** کنار کادرهای متنی
- میانبر Ctrl+K برای پرسش از مُنتَکت

---

۳. امکانات مشترک لیست‌ها و جدول‌ها

توضیح	قابلیت
هر کاربر ستون‌های دلخواهش را روشن/خاموش می‌کند؛ **برای همان کاربر ذخیره می‌شود**	انتخاب ستون‌ها

قابلیت‌های منتکت (Montact CRM)

شماره‌گذاری خودکار ردیف‌ها	شماره ردیف
انتخاب اندازهٔ صفحه + صفحه‌بندی	تعداد ردیف در صفحه
تیک ردیف‌ها / انتخاب همه	انتخاب چندتایی
حذف چند رکورد با هم (طبق دسترسی)	حذف گروهی
جستجو در همهٔ ستون‌های مهم هر لیست	جستجوی یکپارچه
نوع، وضعیت، مسئول، برچسب و …	فیلتر کناری
ذخیرهٔ ترکیب فیلترها (اشخاص، مسیر فروش و …)	فیلتر ذخیره‌شده
با کلیک روی سرستون	مرتب‌سازی
بر اساس فیلتر فعلی	خروجی اکسل
با تشخیص خودکار ستون، **سازگار با خروجی دیدار**، فایل‌های بزرگ تکه‌تکه با نوار پیشرفت	ورود از اکسل

---

۴. داشبورد

- خوش‌آمد شخصی و **کارت‌های هشدار** (تماس امروز، پیگیری عقب‌افتاده، نزدیکی به هدف)
- کادر **از مُنتَکت بپرس**
- کارت‌های عددی: فروش ماه، مشتریان جدید، معاملات باز، پیگیری امروز + درصد تغییر
- نمودار روند فروش و منابع مشتری
- دستیار هوشمند با پیشنهاد سؤال و دستور صوتی
- فعالیت‌های اخیر، نمای کوچک مسیر فروش، برترین مشتریان، پیشرفت هدف ماه

---

۵. مشتریان (اشخاص و شرکت‌ها)

- اشخاص حقیقی و شرکت‌ها (حقوقی) با ارتباط شخص ↔ شرکت
- چند شماره، ایمیل، **چند آدرس**، مسئول، برچسب، منبع آشنایی
- **تاریخ ثبت** قابل تنظیم (برای سوابق قدیمی)
- **منبع ورود** (دستی، اکسل، اکسل دیدار، فرم، فروشگاه …) و **نام‌های قبلی**

- **جلوگیری از تکراری** با موبایل/ایمیل
- **خُلق/وضعیت مشتری**
- فیلدهای سفارشی
- ورود از **مخاطبین گوشی**
- ورود/خروج اکسل (از جمله قالب دیدار برای اشخاص و شرکت‌ها)

پروفایل یکپارچهٔ مشتری

- اطلاعات تماس و آدرس‌ها
- تایم‌لاین: فعالیت، یادداشت، معامله، فاکتور، تیکت
- **حافظهٔ هوشمند (Montact Memory)** با منبع
- **از مُنتَکت بپرس** دربارهٔ همان پرونده
- امتیاز و سطح باشگاه مشتریان
- مانده، دارایی و اسناد **ته‌حساب**
- سفارش‌ها، آدرس‌ها و تراکنش‌های **مونتیفای** و **ووکامرس**
- تماس‌های **تلفن سازمانی** و click-to-call

---

۶. لیدها (سرنخ‌ها)

- ماژول مستقل از مشتری (لید ≠ مشتری)
- **کارت‌های آمار** بالای فهرست
- فهرست با جستجو، فیلتر، ستون‌های قابل انتخاب، حذف گروهی
- **مسیر لیدها (کانبان)** با کشیدن کارت بین مراحل
- **مراحل و وضعیت‌های قابل تعریف** (نام، رنگ، ترتیب)
- **لوگو** برای هر لید (افزودن/تغییر/حذف)
- منوی ردیف: ویرایش، حذف، تبدیل
- **صفحهٔ جزئیات لید** با تاریخچه و فعالیت‌ها
- تخصیص **دستی** یا **نوبتی (round-robin)** به کارشناس‌ها

- **ایمپورت اکسل در پس‌زمینه** با تشخیص تکراری
- **تبدیل به مشتری** (ساخت شخص/شرکت و معامله)
- ورود خودکار لید از **فرم‌ساز سرنخ**

---

۷. فروش

مسیر فروش (کاریز)

- **چند مسیر فروش** با مراحل قابل تعریف
- نمای **کانبان** و **لیست**؛ کشیدن معامله بین مراحل
- معامله: مبلغ، **ارز**، مشتری، مرحله، منبع، برچسب‌ها
- **مسئول اصلی** + **همکاران** روی یک معامله
- فیلدهای سازگار با دیدار: **کد معامله**، **احتمال موفقیت**، **تاریخ بسته شدن**، **ثبت‌کننده**، **معرف**
- **دلیل شکست** + توضیح شکست
- علامت معاملات **راکد/فاسد**
- محصولات و خدمات روی معامله (ردیف + جمع)
- ساخت پیش‌فاکتور/فاکتور از معامله
- فیلتر ذخیره‌شده، ورود/خروج اکسل (قالب دیدار)

محصولات و خدمات

- کاتالوگ، قیمت، ارز، موجودی انبار
- ورود/خروج اکسل

پیش‌فاکتور

- ساخت از معامله یا مستقل، وضعیت، چاپ، تبدیل به فاکتور

فاکتور و دریافت

- صدور فاکتور، ثبت پرداخت (نقد، کارت، **چک**)

- **برنامهٔ اقساط**
- چاپ
- کسر خودکار کالا از انبار داخلی
- **چندارزی** (ارز پایه + نرخ تبدیل)

پورسانت

- درصد پیش‌فرض هر کارشناس در تنظیمات تیم
- درصد یا مبلغ قابل تغییر روی هر فاکتور
- ثبت خودکار هنگام صدور فاکتور

هدف و پیش‌بینی فروش

- هدف ماهانه/دوره‌ای و پیشرفت روی داشبورد
- پیش‌بینی فروش از روی معاملات باز

---

۸. کارها و فعالیت‌ها

- **میز کار:** میز من / همهٔ تیم (مدیر)
- فیلتر زمان: امروز، عقب‌افتاده، بعداً، همه
- فیلتر وضعیت: باز، انجام‌شده، لغو شده
- فیلتر نوع و کارشناس + جستجو
- **نمای تب** و **نمای ستونی (کانبان)**
- **مراحل قابل ویرایش** (افزودن، رنگ، ترتیب) با سه نوع: باز / انجام‌شده / لغو شده
- **انواع فعالیت سفارشی** (نام، نوع پایه برای گزارش، رنگ، آیکون، فعال/غیرفعال)
- **فیلدهای اختصاصی برای هر نوع فعالیت**
- **چند مسئول** و دسته‌بندی نقش‌ها روی یک کار
- اتصال به شخص، شرکت، لید یا معامله
- یادداشت‌ها داخل اطلاعات اصلی کار
- **هشتگ** در متن

- **ارجاع** کار به همکار دیگر با اعلان
- **یادآور** داخل برنامه و/یا پیامک
- **تقویم شمسی** ماهانه
- ورود/خروج اکسل (قالب فعالیت‌های دیدار)

---

۹. کارهای روتین

ماژول کامل مدیریت کارهای تکراری و منظم تیم.

امکانات	بخش
لیست کار امروز + **امتیاز روزانه**	کارهای امروز
کارهای گذشته از مهلت با شمارنده	عقب‌افتاده
وضعیت هر روز: کامل / ناقص / از دست رفته / بدون کار	تقویم
فهرست روتین‌های مربوط به کاربر	روتین‌ها
گزارش **هفتگی** و **ماهانه** + کارت‌های KPI	عملکرد من
جدول عملکرد همکاران (مدیر)	عملکرد تیم
ساخت، ویرایش، غیرفعال‌سازی (مدیر)	مدیریت روتین‌ها

- **الگوهای تکرار:** هر روز، روزهای مشخص هفته، هر هفته، هر دو هفته، هر ماه، هر چند روز یک‌بار، تاریخ‌های مشخص
- **دسته‌بندی رنگی**، ساعت و مهلت، کار **اجباری**
- **اتصال به پرونده:** بدون اتصال، اختیاری، الزامی به لید، الزامی به مشتری
- **وضعیت‌ها:** در انتظار، در حال انجام، انجام شد، عقب‌افتاده، رد شده، لغو شده
- **منبع کار:** روتین، دستی، پیگیری، لید، مشتری، معامله
- پنل جزئیات با **تاریخچهٔ تغییرات** و **کارهای مرتبط**
- **کار سریع** یک‌باره
- تنظیمات شخصی اعلان: **هشدار کار اجباری انجام‌نشده** و **خلاصهٔ پایان روز**
- اتصال به باشگاه امتیازات (امتیاز انجام به‌موقع، نشان زنجیرهٔ روزهای کامل)

۱۰. باشگاه امتیازات (گیمیفیکیشن کارکنان)

برای همکاران

- **سطح و پیشرفت**، رتبه، امتیاز امروز و دوره، پیام‌های انگیزشی
- **جدول برترین‌ها**
- **تاریخچهٔ امتیازات** و سکه‌ها
- **فروشگاه پاداش** (خرید با سکه، نیاز به تأیید مدیر)
- **نشان‌ها** (Badge)
- **رقابت تیمی**
- نمایش قوانین امتیازدهی

رویدادهای امتیازدار

ثبت لید، پیشرفت مرحلهٔ لید، تبدیل لید، ثبت مشتری، ایجاد معامله، برنده شدن معامله، ثبت تماس، ثبت جلسه، ثبت پیگیری، ثبت یادداشت، انجام کار، انجام کار روتین (به‌موقع/دیرتر)، ثبت پیش‌فاکتور، صدور فاکتور، ثبت پرداخت، حل تیکت.

ضدسوءاستفاده

- **سقف روزانه** برای هر قانون
- **فاصلهٔ زمانی** (cooldown) بین دو امتیاز
- **یک‌بار برای هر پرونده**
- **شرط‌ها** روی رویداد (مثلاً فقط انجام به‌موقع)

پنل مدیریت باشگاه

- قوانین امتیاز (امتیاز، سکه، شرط، سقف)
- **تأییدها** (درخواست‌های پاداش)
- تعریف پاداش‌ها
- **نشان‌ها و بونوس‌ها** (بونوس دوره‌ای: n رویداد در دوره، زنجیرهٔ روتین، نفر اول ماه)
- **تنظیم دستی** امتیاز/سکه با دلیل

- **گزارش و ROI**
- تنظیمات کلی

پیش‌فرض‌های آماده

- پاداش‌ها: کارت هدیه، ناهار تیمی، مرخصی تشویقی، هدفون
- نشان‌ها: اولین فروش، ۱۰ فروش موفق، ۱۰۰ تماس، ۵۰ مشتری جدید، ۱۰۰ لید، ۳۰ روز روتین کامل، باشگاه هزار امتیازی
- بونوس‌ها: ۱۰ فروش در ماه، ۵ روز پیاپی روتین کامل، نفر اول ماه

---

۱۱. گفتگو (چت داخلی تیم)

- گفتگوی **خصوصی**، **گروه** و **کانال** (کانال: فقط مدیر ارسال می‌کند)
- جستجو، تب‌بندی، **سنجاق** و **بی‌صدا** کردن گفتگو
- متن قالب‌دار (پررنگ، ایتالیک، لیست)، ایموجی
- ارسال عکس، ویدیو، صوت و فایل تا حدود **۱۰۰ مگابایت**
- **ضبط پیام صوتی**
- **لینک به پرونده‌ها** (شخص، معامله، تیکت)
- پاسخ، ویرایش، حذف، ارسال برای دیگری، **واکنش** ایموجی، سنجاق پیام
- **منشن با @** و اعلان
- **تبدیل پیام به فعالیت**
- جستجو داخل گفتگو
- **دستیار هوش مصنوعی داخل چت**
- وضعیت «در حال نوشتن...» و رسید خواندن
- چیدمان دوستونه در دسکتاپ و تمام‌صفحه در موبایل

---

۱۲. یادداشت هوشمند و هوش مصنوعی

Smart Notes

- ورود سریع شبیه Keep با **انواع یادداشت**
- **شخصی یا تیمی**
- اتصال به شخص/شرکت/معامله
- پین، برچسب، یادآور، **پیوست فایل**
- **تبدیل یادداشت به کار**
- **تاریخچهٔ ویرایش** و بازگردانی نسخه
- تایم‌لاین یکپارچه با پرونده

هوش مصنوعی

توضیح	قابلیت
پرسش به زبان فارسی روی داشبورد، پرونده و یادداشت‌ها	از مُنتَکت بپرس (Ask Montact)
پیشنهاد کار/پیگیری از روی یادداشت — **فقط با تأیید کاربر**	پیشنهاد اقدام بعدی
خلاصهٔ پایدار هر مشتری با ذکر منبع؛ قابل ویرایش و حذف	حافظهٔ پرونده (Memory)
تبدیل گفتار فارسی به متن در فرم‌ها و یادداشت‌ها	دیکتهٔ صوتی (STT)
پیام صوتی ← متن ← **کارت‌های پیشنهادی** برای تأیید	پروژه با صدا
ضبط/متن تماس سانترال ← خلاصه به‌صورت یادداشت «نتیجهٔ تماس»	خلاصهٔ خودکار تماس
پرسش از مُنتَکت داخل چت و درج پاسخ	دستیار در گفتگو

---

۱۳. پشتیبانی

- **تیکت:** موضوع، اولویت، وضعیت، مسئول، ارجاع
- گفتگو با مشتری داخل تیکت
- پیشنهاد پاسخ از **FAQ**
- **SLA** و فیلتر تأخیر پاسخ
- **CSAT** (نظرسنجی رضایت بعد از حل)

- **پرتال مشتری** با ورود OTP موبایل (نام-سازمان/p/): دیدن و ثبت تیکت، FAQ
- اعلان پیامکی به مشتری

---

۱۴. باشگاه مشتریان (وفاداری)

- امتیاز و **سطوح** (مثل نقره‌ای، طلایی) روی هر شخص
- افزایش/کاهش دستی امتیاز
- امتیاز خودکار از طریق اتوماسیون (مثلاً با برنده شدن معامله)
- تنظیم سطوح و آستانه‌ها

---

۱۵. گزارش‌ها و تحلیل

- بازه: امروز، هفته، ماه، سه‌ماهه، سال، دلخواه (شمسی)
- **مقایسه با دوره‌ٔ قبل**
- گزارش فروش، قیف، فعالیت، تیم، تیکت، منابع
- **قیف تبدیل مراحل** و نرخ تبدیل مرحله‌به‌مرحله
- **نرخ تبدیل ورودی ← موفق** بر اساس زمان، کاربر و منبع (سبک دیدار)
- **گزارش دلایل شکست** معاملات
- **گزارش منبع ورود / شیوه‌ٔ آشنایی**
- **Drill-down**: کلیک روی عدد یا نمودار ← لیست رکوردها
- **گزارش‌ساز** سفارشی
- **ذخیره‌ٔ نما** و **لینک اشتراک گزارش**
- خروجی اکسل/CSV
- گزارش کمپین پیامک (ارسال، کلیک، کلیک‌کنندگان)
- گزارش‌های کارهای روتین (من/تیم) و ROI باشگاه امتیازات

---

۱۶. اتوماسیون و پیامک

اتوماسیون گردش کار (اگر/آنگاه)

- محرک‌ها: برنده شدن معامله، حل تیکت، **کلیک روی لینک پیامک** و …
- اقدام‌ها: ساخت فعالیت، اعلان، امتیاز باشگاه، …

اتوماسیون پیامک

- ارسال پیامک/اعلان با **تأخیر** و **تکرار**
- زنجیره‌سازی (مثلاً کلیک روی لینک ← پیامک دوم یک روز بعد)

پیامک گروهی (کمپین)

- انتخاب مخاطبان، پیش‌نویس، صف یا ارسال فوری
- **لینک ردیابی اختصاصی برای هر گیرنده** (نامرئی برای مخاطب)
- **گزارش کمپین:** تعداد ارسال، تعداد کلیک، فهرست کلیک‌کنندگان

پیامک عملیاتی

- OTP ورود/ثبت‌نام و پرتال
- یادآور فعالیت

---

۱۷. ابزارها

امکانات	ابزار
کانبان صف / انجام / بازبینی / تمام؛ فیلتر «فقط کارهای من»؛ دسترسی مسئولان کارت	تابلوی پروژه
موجودی کالا، ورود و اصلاح، خروج خودکار با فاکتور؛ مانده طرف‌حساب وقتی ته‌حساب وصل نیست	انبار
دفتر چک دریافتی/پرداختی، بانک، سررسید، وضعیت، **یادآوری**، وصل به پرداخت فاکتور	چک‌ها
تعریف خدمات، زمان‌های آزاد، ثبت نوبت مشتری	رزرو و نوبت‌دهی

پیوست‌ها	مرور فایل‌های پیوست
فرم‌ساز سرنخ	فرم عمومی با لینک، **QR** و **iframe**؛ لوگو/کاور، **پالت رنگ**، **پیش‌نمایش زنده** مطابق فرم عمومی؛ ساخت **لید** و تخصیص نوبتی

---

۱۸. یکپارچه‌سازی‌ها

ته‌حساب (حسابداری طلا و جواهر)

- **چند اتصال** (چند پایگاه داده)
- لینک مشتری ته‌حساب به شخص + **ورود گروهی مشتریان**
- مانده ریالی/وزنی و دارایی
- **نمایش اسناد شبیه فاکتور** با برچسب فلز، وزن و عیار
- **نمای داده‌ٔ خام** برای بررسی
- ثبت سند از پروفایل شخص

فروشگاه‌های مونتیفای

- اتصال **چند فروشگاه** با Base URL، Token و Store ID (از «تنظیمات ← یکپارچه‌سازی‌ها ← CRM» در مونتیفای)
- **توکن رمزنگاری‌شده**
- تست اتصال، بررسی مسیرها، همگام‌سازی تدریجی و کامل
- **ثبت/حذف وب‌هوک** برای همگام‌سازی لحظه‌ای
- مشتری فروشگاه ↔ شخص؛ **سفارش، آدرس و تراکنش** در پروفایل
- اتصال فقط‌خواندنی

ووکامرس

- اتصال فروشگاه وردپرس
- همگام‌سازی سفارش ← مشتری و فاکتور

- وب‌هوک

تلفن سازمانی (VoIP)

- اتصال سانترال، دریافت رویداد با وب‌هوک
- **لاگ تماس** و تطبیق خودکار با مخاطب
- اعلان تماس ورودی، ساخت فعالیت
- **click-to-call**
- **خلاصهٔ خودکار تماس** با STT + هوش مصنوعی

API عمومی و وب‌هوک

- **کلید API** برای هر سازمان
- API عمومی (`public/v1`) برای اشخاص و معاملات
- **وب‌هوک خروجی** با تحویل دوره‌ای

پیامک

- اتصال به سرویس پیامک برای OTP، یادآور، پیامک گروهی و اتوماسیون

---

۱۹. تنظیمات سازمان

- تنظیمات عمومی
- تیم و نقش‌ها (دعوت، نقش، درصد پورسانت)
- تیم‌ها و سطح دسترسی به پرونده‌ها
- لاگ فعالیت کاربران
- API و وب‌هوک
- **فیلدهای سفارشی** (شخص، شرکت، معامله)
- **ارزها** (ارز پایه و نرخ)
- مراحل لید، مسیرهای فروش، مراحل و انواع فعالیت
- ته‌حساب، ووکامرس، مونتیفای، تلفن سازمانی

- FAQ
- تنظیمات باشگاه مشتریان و باشگاه امتیازات

---

۲۰. پنل سوپرادمین (مدیریت پلتفرم)

مسیر جدا (`/adm`) با ورود مستقل سوپرادمین:

- **داشبورد** کلی پلتفرم
- **سازمان‌ها:** فهرست، وضعیت اشتراک، **روشن/خاموش کردن ماژول‌ها**، تعیین **پلن** و تاریخ انقضا
- **کاربران:** فهرست همهٔ کاربران و سازمان‌هایشان
- **ادمین‌ها:** مدیریت حساب‌های سوپرادمین

---

۲۱. موبایل

- طراحی کامل واکنش‌گرا (نقطهٔ شکست حدود ۹۰۰ پیکسل)
- نوار پایین ثابت + منوی «بیشتر»
- لیست‌های کارتی، فرم‌های تمام‌صفحه با ذخیره در بالا
- ورود مخاطب از دفترچه تلفن گوشی
- لمس طولانی در گفتگو

---

۲۲. مهاجرت از دیدار

- ورود مستقیم خروجی اکسل دیدار برای **اشخاص، شرکت‌ها، معاملات و فعالیت‌ها**
- نگاشت فیلدهای دیدار (کد معامله، احتمال، تاریخ بسته شدن، ثبت‌کننده، توضیح شکست، معرف ...)
- ثبت **منبع ورود** روی پرونده‌ها و گزارش آن
- پردازش فایل‌های بزرگ به‌صورت تکه‌ای با نوار پیشرفت
- خروجی اکسل با همان ساختار

۲۳. فنی و استقرار

مورد	توضیح
ساختار	monorepo با npm workspaces
رابط کاربری	Vue ۳ + Vite + Pinia
سرور	NestJS
پایگاه داده	PostgreSQL + Prisma
فایل‌ها	دیسک محلی؛ آماده برای MinIO
گفتار به متن	سرویس جدای STT
مدل داده	چندمستأجری با `organizationId`
استقرار	سرور اختصاصی + PM۲ — جزئیات در `deploy/DEPLOY.md`

۲۴. فهرست ماژول‌های قابل روشن/خاموش برای هر سازمان

ماژول‌ها	گروه
مشتریان، مدیریت لیدها، فرم‌ساز سرنخ، فیلدهای سفارشی، فیلترهای ذخیره‌شده	مشتری و لید
مسیر فروش، محصولات، پیش‌فاکتورها، فاکتورها، پورسانت، هدف و پیش‌بینی، ارزها، چک‌ها، انبار	فروش و مالی
فعالیت‌ها، کارهای روتین، باشگاه امتیازات، گفتگو، یادداشت‌ها، پیوست‌ها، تابلوی پروژه، رزرو و نوبت‌دهی	کار و تیم
تیکت‌ها، FAQ، باشگاه مشتریان	پشتیبانی و وفاداری
گزارش‌ها، اتوماسیون گردش کار، اتوماسیون پیامک، پیامک گروهی	گزارش و اتوماسیون
ته‌حساب، ووکامرس، فروشگاه‌های مونتیفای، تلفن سازمانی، API و وب‌هوک	اتصال‌ها
تیم و تنظیمات سازمان، تیم‌ها و سطح دسترسی به پرونده‌ها، لاگ فعالیت کاربران	مدیریت

۲۵. عمداً ساخته نشده (تصمیم محصول)

دلیل	مورد
پرداخت دستی، فیش و چک فعلاً کافی است	درگاه پرداخت آنلاین داخل CRM
انبار سبک داخلی هست؛ حسابداری کامل با اتصال (ته‌حساب)	حسابداری کامل / ERP چندانباره
وب‌اپ واکنش‌گرا کافی است	اپ بومی اندروید/iOS
خارج از تمرکز CRM فروش	BPMS گرافیکی / Field Service