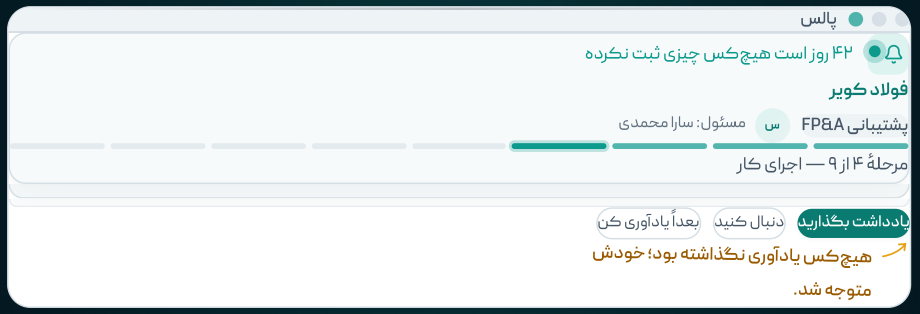
پالس‌آپ

کاتالوگ پلتفرم

سازمانی که مشتریانش را فراموش نمی‌کند



پالس‌آپ 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 قصهٔ یک حساب را دنبال می‌کند — از قولی که در جلسه داده شد.

حافظهٔ سازمانی

خواندن اسناد فارسی

رونویسی جلسه‌ها

استقرار روی زیرساخت خودتان

صورت مسئله

معامله را نباختید؛ فراموشش کردید

در فروش خدماتی، شکست به‌ندرت یک اتفاق است. یک تماس که پیگیری نشد، یک قولی که جایی ثبت نشد، و همکاری که رفت و آنچه می‌دانست با او رفت. هیچ‌کدام در گزارش‌ها دیده نمی‌شوند، چون هیچ‌کدام «رخ نداده‌اند». چند صفحهٔ بعد، همین اتفاق را روی یک حساب واقعی تماشا کنید.

کمتر از ۳۰٪

از وقت یک فروشنده صرف خودِ فروش می‌شود؛ باقی صرف کار اداری، ثبت داده و جلسه‌های داخلی است.

Salesforce، گزارش State of Sales، ۲۰۲۳

حدود ۳۰٪

از دادهٔ تماس سازمانی در هر سال از اعتبار می‌افتد — آدم‌ها جابه‌جا می‌شوند، سمت‌ها عوض می‌شود، شرکت‌ها تغییر می‌کنند.

Dun & Bradstreet، پژوهش افت دادهٔ B2B

۰۱

حساب ساکت، هشدار نمی‌دهد

هیچ سیستمی برای کاری که انجام نشده اعلان نمی‌سازد. حسابِ شش‌هفته‌ساکت، مثل حسابی به نظر می‌رسد که دیروز پیگیری شده.

۰۲

دانش در سرِ آدم‌هاست

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

یک حساب، دو سرنوشت

همان مسیر، با و بدون حافظه

یک مشتری صنعتی، یک مذاکرهٔ چندماهه، همان آدم‌ها. تنها چیزی که فرق می‌کند این است که سازمان کجا یادش می‌ماند.

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

حافظه، همان چیزی است که یک CRM معمولی ندارد.

پایگاهِ مشتری و قیفِ فروش را هر نرم‌افزاری به شما می‌دهد. آنچه کم است، سازمانی است که یادش می‌ماند. پنج فصل بعد، همان لانهٔ سبزِ دوراهی است — از نزدیک.

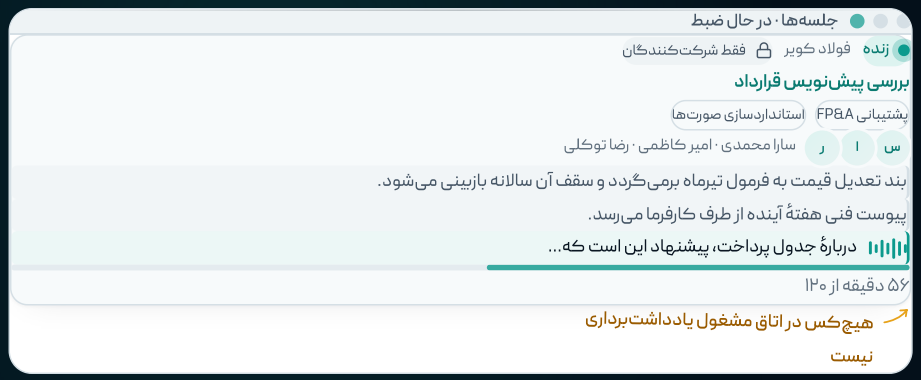
فصل یکم · روز ۰

قولی که در جلسه داده شد

جلسهٔ معارفه خوب پیش می‌رود. دربارهٔ قیمت حرف می‌زنند، دربارهٔ زمان تحویل قول می‌دهند، و مهندسِ 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.

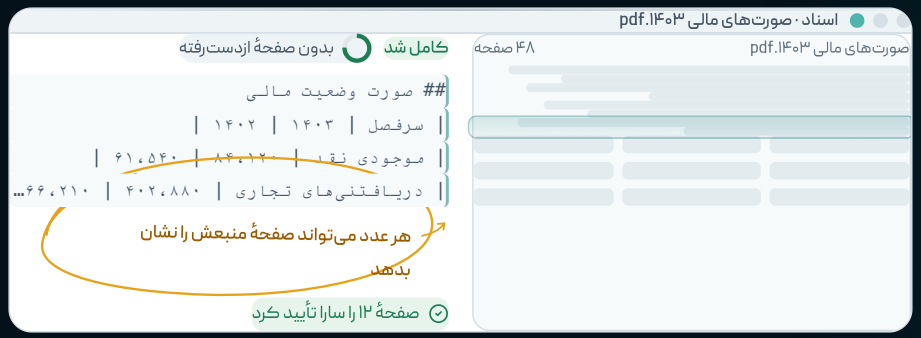
در پالس‌آپ، جلسه همان‌طور که پیش می‌رود نوشته می‌شود — به فارسی، با اسم‌های درست، چون واژه‌نامهٔ رونویس از خودِ جلسه ساخته شده. رونوشت کنارِ پروندهٔ مشتری می‌ماند و فقط برای کسانی خواندنی است که در جلسه بودند یا صریحاً دعوت شدند.

رونویسی زنده
واژه‌نامهٔ خودِ جلسه
دسترسی: فقط شرکت‌کنندگان



فصل دوم · هفتهٔ ۱

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 رقمِ خوانده‌شده صفحهٔ منبعش را همراه دارد. «تأیید» یک وضعیت مستقل است: صفحه‌ای که خوانده نشد، با دلیلش نام برده می‌شود، نه اینکه بی‌صدا گم شود.

OCR فارسی · ارجاع روی هر رقم · تأیید صفحه‌به‌صفحه

هفتهٔ ۱

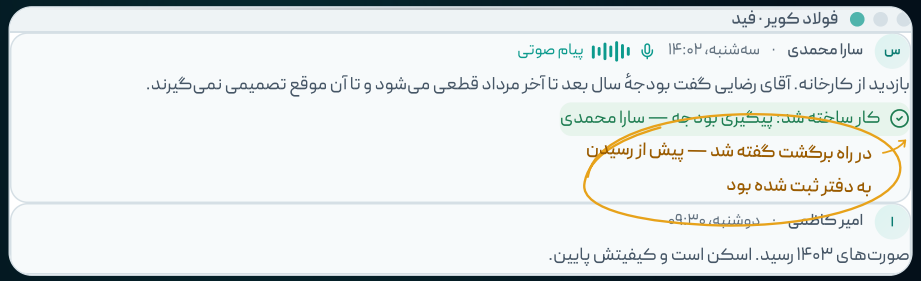
فصل سوم · هفتهٔ ۳

گفت‌وگویی که جایی نرفت

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

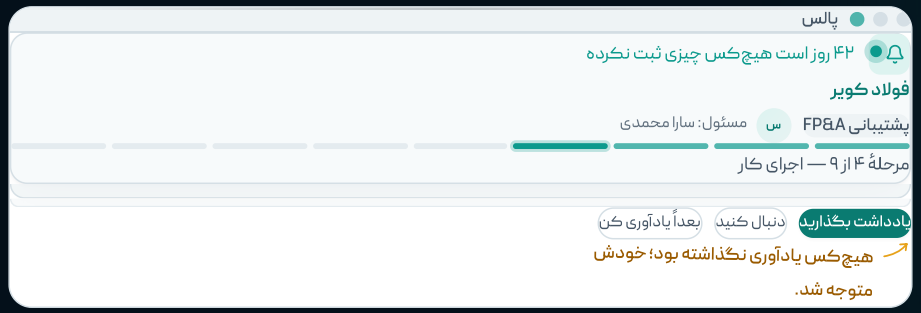
اینجا پیام پیاده می‌شود، در فید همان پرونده می‌نشیند و قولی که داده شد همان‌جا به کاری با مسئول تبدیل می‌شود. تاریخچه فقط اضافه می‌شود — روایت هفتهٔ سوم، شش ماه بعد هم همین است.

پیام صوتی ← کار · فیدِ پرونده · تاریخچهٔ ویرایش‌ناپذیر



فصل چهارم · روز ۴۲

سکوتی که خودش را لو داد



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

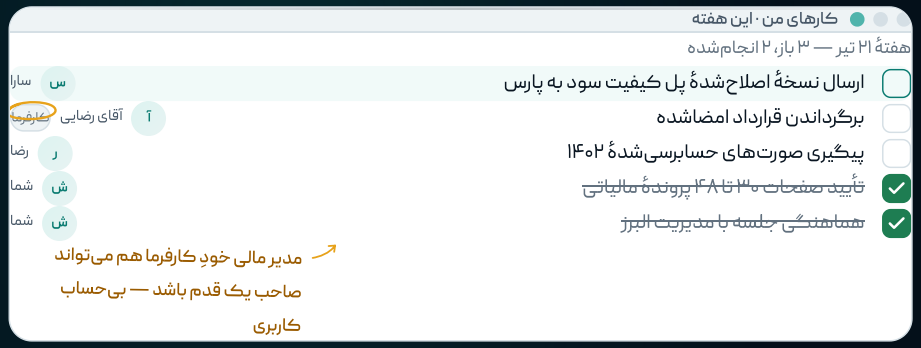
پالس برای همین ساخته شده: حسابی که ۴۲ روز ساکت مانده، خودش بالا می‌آید — با دلیلش، روی همان کارت، برای مسئول همان پرونده. نه داشبوردی که باید یادت باشد نگاهش کنی؛ فیدی که خودش یادش می‌ماند.

پالس · دلیل، روی کارت · بدون جست‌وجو، بدون داشبورد

روز ۴۲

فصل پنجم · هر پنج‌شنبه

هفته‌ای که خودش را جمع می‌بندد



پایان هفته، خلاصهٔ 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 قیفِ فروش نمایی است بر همین حافظه، نه فرمی که هر کس خوش‌بین بود پرش کرده.

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

خلاصهٔ هفته · قیفِ استنتاجی · کارِ مسئول‌دار

هر پنج‌شنبه

در یک نگاه

و همهٔ این قصه، یک پلتفرم است

هر کدام امروز در محصول کار می‌کند — نه در نقشهٔ راه.

۰۱

مشتریان و پرونده‌ها

یک دفترچه، یک قیفِ فروش، و تاریخچهٔ مرحله‌هایی که ویرایش نمی‌شود.

۰۲

پالس

پرونده‌ها خودشان برمی‌گردند — و می‌گویند چرا.

۰۳

هوش اسناد

پی‌دی‌اف اسکن‌شدهٔ فارسی به دادهٔ ارجاع‌دار.

۰۴

جلسه‌ها

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

۰۵

دستیار

پاسخِ مستند از کارِ خودتان؛ اقدام فقط با تأییدِ شما.

۰۶

شاخص‌ها

چه می‌سنجید و کدام کلیدی است؛ نقض آستانه از راه پالس دیده می‌شود.

برای هر نقش

همان پلتفرم، از دید تیم‌های مختلف

۰۱

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؟»

۰۲

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؟»

۰۳

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؟»

برای صنعت شما

جایی که این قصه قوی‌ترین است

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

۰۱

شرکت‌های مشاوره

چند مأموریت هم‌زمان، روی یک ریتم کاری واحد.

۰۲

حسابداری و حسابرسی

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

۰۳

دفاتر حقوقی

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

۰۴

آژانس‌های تبلیغاتی

چند برند هم‌زمان، و بریفی که باید جایی بماند.

۰۵

نرم‌افزار و IT

چرخهٔ فروش طولانی با چند تصمیم‌گیرندهٔ فنی.

۰۶

مهندسی و پیمانکاری

از مناقصه تا قرارداد، گاهی یک سال فاصله است.

امنیت و حاکمیت داده

پیش از آنکه بپرسید

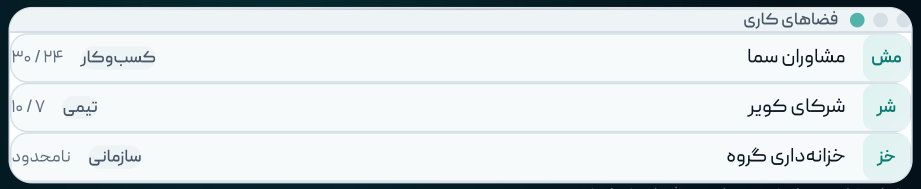
پاسخ‌هایی که تیم فنی و حقوقی سازمان شما خواهند خواست.

۰۱ داده کجا می‌ماند

ابر ما، یا استقرار کامل روی سرور و شبکهٔ خودتان — همان محصول، یک بیلد.

۰۲ مرز فضای کاری

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



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

۰۳ رونوشت جلسه‌ها

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

۰۴ تاریخچهٔ تغییرناپذیر

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

۰۵ دفتر مصرف هوش مصنوعی

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

صادقانه

آنچه هنوز نساخته‌ایم

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

- صورتجلسه و خلاصهٔ خودکار جلسه — رونوشت کامل هست؛ جمع‌بندی هنوز دستی است
- تفکیک گوینده در رونوشت جلسه
- مدل‌های ارزش‌گذاری — سطحی رزروشده، نه امکانی آماده
- تولید خروجی‌های نهایی برای مشتری (گزارش و بسته) فراتر از خروجی‌گیری
- 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

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

قدم بعد

قصه را با دادهٔ خودتان تمام کنید

دموی محصول روی نمونهٔ واقعی خودتان معنا دارد، نه روی دادهٔ ساختگی.

۰۱

یک جلسهٔ دمو

چهل دقیقه، روی پرونده‌ها و اسناد واقعی سازمان شما.

۰۲

استقرار آزمایشی

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

۰۳

گفت‌وگوی فنی

برای تیم زیرساخت و امنیت: استقرار داخلی، مرز داده و نقطهٔ اتصال مدل.

pulseup.ir

