

## توسعه و تولید سیستم های هوشمند

شرکت نرم افزاری دنا رای تولید کننده و توسعه دهنده سیستمهای هوشمند، به منظور توسعه سازمانی فروش محصولات خود از میان علاقمندان واجد شرایط در سراسر کشور دعوت به همکاری مینماید.

### شیوه همکاری و استخدام در دنا رای

#### شروع همکاری

#### قدم اول << نماینده فروش

**پورسانت هر فروش ۶۰۰ هزار تومان**

شرط ارتقا به قدم دوم ، امتیاز فروش شما به عدد ۵۰ برسد. ( شرح امتیاز فروش در صفحه بعد)

#### قدم دوم << کارشناس فروش

**پورسانت هر فروش ۷۰۰ هزار تومان + حقوق ثابت ۵ میلیون تومانی + بیمه تامین اجتماعی**

شرط ارتقا به مرحله بعد: مجموع امتیاز فروش شما به ۸۰ برسد . (۵۰+۳۰)

#### قدم سوم << مدیر فروش

**پورسانت هر فروش ۸۰۰ هزار تومان + حقوق ثابت ۸ میلیون تومانی + بیمه تامین اجتماعی**

شرط ارتقا به مرحله بعد: مجموع امتیاز فروش شما به ۱۲۰ برسد . (۸۰+۴۰)

#### قدم چهارم << مدیر ارشد فروش

**پورسانت هر فروش ۹۰۰ هزار تومان + حقوق ثابت ۱۲ میلیون تومانی + بیمه تامین اجتماعی**

مسیر ارتقا در دنا رای محدود نیست.



## توسعه و تولید سیستم های هوشمند

عملکرد نماینده فروش در یک بازه زمانی سه ماهه (۹۰ روز) بر اساس میزان امتیاز کسب شده مورد ارزیابی قرار میگیرد، در صورت احراز شرایط به شرح زیر به عنوان کارشناس یا نماینده فروش قرارداد استخدامی با دنا رای منعقد میگردد. بدیهی است که در شرایط همکاری به عنوان نماینده فروش صرفاً مبلغ پورسانت فروش بر اساس جدول پیوست به شخص پرداخت می گردد. و در صورت انتقال به مراحل بعد استخدام حقوق ثابت و بیمه بر اساس قرارداد و طبق قوانین کار و تامین اجتماعی نیز به مبلغ پورسانت اضافه می گردد.

تبصره:

- چنانچه نماینده فروش زودتر از بازه ۹۰ روزه به حدنصاب امتیاز برسد فرایند استخدام از همان موقع شروع میگردد.
- چنانچه نماینده فروش در بازه زمانی ۹۰ روزه موفق به کسب امتیاز لازم نگردد، امکان تمدید به مدت یک ماه با توجه به شرایط منطقه ای و عملکرد وی وجود دارد.

### امتیاز

بر اساس قیمت فروش و حق اشتراک ماهیانه ، هر اشتراک دارای امتیاز متفاوتی است. مثلاً یک اشتراک ۳ میلیون تومانی از یک سیستم، دارای یک امتیاز و یک اشتراک ۹ میلیون تومانی از همان سیستم دارای ۳ امتیاز می باشد.

مثال

سطح همکاری	امتیاز جهت احراز شغل	شرح پورسانت	امتیازات
نماینده	-	پورسانت هر امتیاز فروش ۶ میلیون ریال	بدون حقوق ثابت
کارشناس فروش	۵۰ امتیاز	پورسانت هر امتیاز فروش ۷ میلیون ریال	حقوق ثابت ۵ میلیون تومان و بیمه تامین اجتماعی
مدیر فروش	۸۰ امتیاز (۵۰+۳۰)	پورسانت هر امتیاز فروش ۸ میلیون ریال	حقوق ثابت ۸ میلیون تومان و بیمه تامین اجتماعی
مدیر ارشد فروش	۱۲۰ امتیاز (۴۰+۸۰)	پورسانت هر امتیاز فروش ۹ میلیون ریال	حقوق ثابت ۱۲ میلیون تومان و بیمه تامین اجتماعی

توضیح: نماینده فروش پس از کسب ۵۰ امتیاز به رده شغلی کارشناس فروش و پس از آن با کسب ۳۰ امتیاز اضافه و رسیدن به ۸۰ امتیاز به رده شغلی مدیر فروش و سپس با کسب ۴۰ امتیاز اضافه به رده مدیر ارشد فروش ارتقا می یابد.

مثال: در صفحه بعد پورسانت فروش بر حسب قیمت محصول نرم افزاری ساوا (مدیریت و حسابداری سالنهای زیبایی) را مشاهده می نمایید.

## توسعه و تولید سیستم های هوشمند

شرح پورسانت فروش سیستم حسابداری ساوا که در ۳ نوع اشتراک مختلف ارائه میشود.

اشتراک حرفه ای	اشتراک پیشرفته	اشتراک پایه	شرح سیستم
قیمت ۷۷۰۰ اشتراک ماهیانه ۹۸۰	قیمت ۴۷۰۰ اشتراک ماهیانه ۶۸۰	قیمت ۲۷۰۰ اشتراک ماهیانه ۴۸۰	قیمت سیستم
۳	۲	۱	امتیاز فروش
۱ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان	۱ میلیون و ۲۰۰ هزار تومان	۶۰۰ هزار تومان	پورسانت نماینده فروش
۲ میلیون و ۱۰۰ هزار تومان	۱ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان	۷۰۰ هزار تومان	پورسانت کارشناس فروش
۲ میلیون و ۴۰۰ هزار تومان	۱ میلیون و ۶۰۰ هزار تومان	۸۰۰ هزار تومان	پورسانت مدیر فروش
۲ میلیون و ۷۰۰ هزار تومان	۱ میلیون و ۸۰۰ هزار تومان	۹۰۰ هزار تومان	پورسانت مدیر ارشد فروش

جهت مشاهده محصولات و لیست قیمت هر محصول به سایت [DENARAY.IR](http://DENARAY.IR) مراجعه نمایید.

لیست محصولات و پکیجهای آماده فروش به شرح زیر است.

حسابداری ساوا پکیج پایه ۱ امتیاز

حسابداری ساوا پکیج پیشرفته ۲ امتیاز

حسابداری ساوا پکیج حرفه ای ۳ امتیاز

مدیریت مراکز طب کار (کار و سلامت) ۳ امتیاز

محصول تولیدی اتاق شنوایی سنجی سیار بدون امتیاز پورسانت ۴ میلیون تومان

محصول تولیدی اتاق شنوایی سنجی ثابت بدون امتیاز پورسانت ۶ میلیون تومان

سیستم مدیریت کلوپ ها و باشگاههای ورزشی

در دست توسعه:

سیستم حسابداری عمومی

سیستم مدیریت مهدکودک و پیش دبستانی

## توسعه و تولید سیستم های هوشمند

### شرح وظایف و فعالیتهای نماینده فروش:

نماینده فروش در گام اول باید جامعه هدف یعنی مشتریان را شناسایی کند.

لیستی از مراکز و افرادی که باید محصول نرم افزاری را به آنها معرفی کند تدوین نماید.

به عنوان یک فروشنده باید برنامه ای را برای بازاریابی در ذهن خود داشته باشد.

روشهای بازاریابی و فروش میتواند متنوع باشد.

### بازاریابی حضوری (چهره به چهره)

نماینده میتواند از ویزیتور و یا بازاریاب های مختلف استفاده نماید. ممکن است این کار را شخصا انجام دهد. یعنی با مراجعه حضوری به افراد و مراکز مختلف با صحبت رو در رو محصول را معرفی نموده و زمینه فروش را فراهم نماید.

### بازاریابی تلفنی:

نماینده میتواند با تماس تلفنی ضمن معرفی محصول، زمینه آشنایی و ترغیب مشتری را به خرید و استفاده از محصول فراهم نماید.

### بازاریابی دیجیتال (digital marketing)

در این روش نماینده فروش با استفاده از شبکه های اجتماعی، به معرفی محصول پرداخته و زمینه فروش را فراهم می نماید.

### بازاریابی ترکیبی:

واضح است که استفاده همزمان از همه روشهای فوق می تواند موثرتر بوده و در مدت زمان کمتری، سبب توسعه فروش و بالا رفتن تعداد مشتریان می گردد.

### توصیه های دنا رای:

این یک بازاریابی شبکه ای نیست. دروغ ها و وعده های بی اساس وجود ندارد. شما وارد دنیای جدید اشتغال و کسب درآمد عالی شده اید. شما قرار نیست یک شبه پولدار شوید. شما باید با دقت و پشتکار به درآمدی پایدار برسید. در جامعه تعامل داشته باشید و از سیستم کاری خود لذت ببرید.

از همان ابتدای کار تیم فروش تشکیل دهید. برنامه ای منظم برای ملاقات حضوری با بازار هدف تدوین کنید. هر مغازه، هر کسب و کار، هر سالن ورزشی، هر مهد کودک، هر سالن زیبایی و هر شخصی، نیازمند برنامه حسابداری و مدیریت مالی است. فقط کفایت به درستی محصولات را معرفی نمایید.

**هر مشتری باید بداند که برای بقا در رقابت بازار و حفظ مشتریان نیازمند استفاده از سیستم های مدیریت مالی است.**

بازار هدف بسیار وسیع بوده و با کمی صبوری و نظم شما می توانید به اهداف خود رسیده و درآمدی عالی و دایمی کسب نمایید.

### از اینجا شروع کنید.

وارد سایت [DENARAY.ir](http://DENARAY.ir) شوید و از منوی **استخدام** ثبت نام کنید.

تیم پشتیبانی و آموزش دنا رای در تمام ساعات در کنار شما خواهد بود.

فقط کفایت تماس بگیرید. ۰۹۳۵۷۴۱۵۳۴۴ و ۰۹۳۰۳۰۰۴۰۱۴