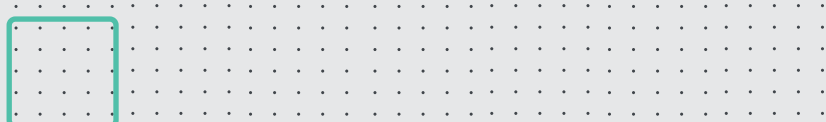


www.MatinSoftGroup.ir

سیستم یکپارچه مدیریت
خدمات درمانی و زیبایی



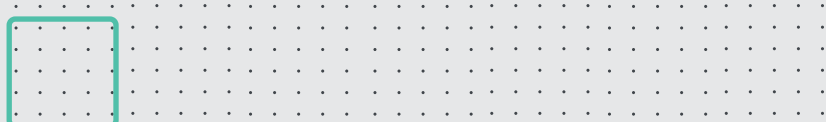


ثبت اشخاص

- ثبت اشخاص به صورت نامحدود
- **انتساب نقش** متناسب با سر فصل های حسابداری
- تعیین نقش متناسب با **سامانه مودیان**
 - مشتری حقیقی
 - مشتری حقوقی
 - اتباع غیر ایرانی
 - مشارکت مدنی
 - مصرف کننده نهایی
- دسته بندی اشخاص بر اساس صفات دلخواه

ثبت اطلاعات تکمیلی جهت مدیریت ساده تر باشگاه مشتریان

- لیستی از آدرس ها به همراه لوکیشن
- لیستی از شماره های تماس
- لیستی از شبکه های اجتماعی
- لیستی از مشخصات حساب بانکی



ثبت و طراحی پرسشنامه

پیش از شروع درمان، می‌توانید پرسشنامه‌های تخصصی را برای ارزیابی اولیه یا سوابق درمانی بیماران طراحی و ثبت کنید. این پرسشنامه‌ها می‌توانند به تفکیک نوع خدمت تنظیم شوند.

نمونه‌هایی از پرسشنامه‌ها:

- پرسشنامه "تزریق فیلر و بوتاکس"
- پرسشنامه "لیزر موهای زائد"
- پرسشنامه "ترمیم دندان"
- پرسشنامه "پاکسازی و فیشیال تخصصی"



انواع سؤالات قابل استفاده:

- توصیفی (Descriptive): پاسخ‌های متنی، مانند: سن، وزن، نوع پوست، سابقه بیماری.
 - تک‌انتخابی (Single Choice): مانند تعیین جنسیت
 - چندانتخابی (Multiple Choice): مانند انتخاب حساسیت‌های پوستی (آفتاب، لیزر، مواد شیمیایی).
 - سؤال پیگیری (Follow-up): مثلاً در صورت انتخاب "تزریق ژل لب"، زمان ترمیم یا پیگیری بعدی مشخص شود.
- این قابلیت باعث می‌شود زمان پیگیری‌های بعدی (مثلاً ۶ ماه بعد از تزریق) به‌صورت خودکار در سیستم ثبت و به کاربر اعلام شود.



مدیریت لاین‌های خدماتی

هر لاین درمانی در سیستم می‌تواند شامل خدمات مشخص،
فرم‌های تخصصی و پرسنل مسئول باشد.
مثال‌هایی از لاین‌ها:

- زیبایی صورت: پاکسازی، هیدروفیشیال، میکرونیدلینگ،
مزوتراپی، ماسک درمانی
- درمان‌های تزریقی: فیلر، بوتاکس، مزوژل، اسکالپترا
- لیزر و رفع موهای زائد: لیزر بدن، صورت، نواحی خاص
- دندان‌پزشکی: جرم‌گیری، بلیچینگ، ترمیم، لمینت، کامپوزیت

در هر لاین خدماتی، می‌توانید پرسنل متخصص مربوطه را مشخص کنید؛ برای مثال،
برای خدمات تزریقی مثل بوتاکس یا فیلر، فقط پزشک مجاز به انجام خدمت است،
درحالی‌که خدماتی مانند پاکسازی یا فیشیال را می‌توان به تکنسین زیبایی سپرد.
همچنین می‌توانید مدت زمان تقریبی هر خدمت را تعریف کنید (مثلاً ۴۵ دقیقه
برای تزریق بوتاکس یا ۳۰ دقیقه برای لیزر ناحیه صورت). این زمان‌بندی به سیستم
کمک می‌کند تا نوبت‌دهی دقیق‌تری انجام دهد و از هم‌پوشانی یا تداخل زمانی
جلوگیری شود.

پس از تعریف هر خدمت، می‌توانید پرسشنامه‌ها و فرم‌های تخصصی مرتبط را به آن
متصل کنید. مثلاً در زمان رزرو بوتاکس، فرم "سوابق بیماری‌های پوستی"، یا برای
بلیچینگ دندان، فرم "حساسیت‌های دندان‌ی و لثه" به‌صورت خودکار برای کاربر فعال
می‌شود تا پیش از حضور، اطلاعات لازم تکمیل شود.

در نهایت، وقتی خدمت انجام می‌شود، خدمت اصلی به‌طور خودکار در فاکتور بیمار
درج می‌شود؛ بنابراین نیازی نیست اپراتور یا پذیرش به‌صورت دستی قیمت یا عنوان
خدمت را وارد کند. این موضوع باعث کاهش خطای انسانی، تسریع فرآیند تسویه‌حساب،
و ثبت دقیق اطلاعات مالی و درمانی می‌شود.



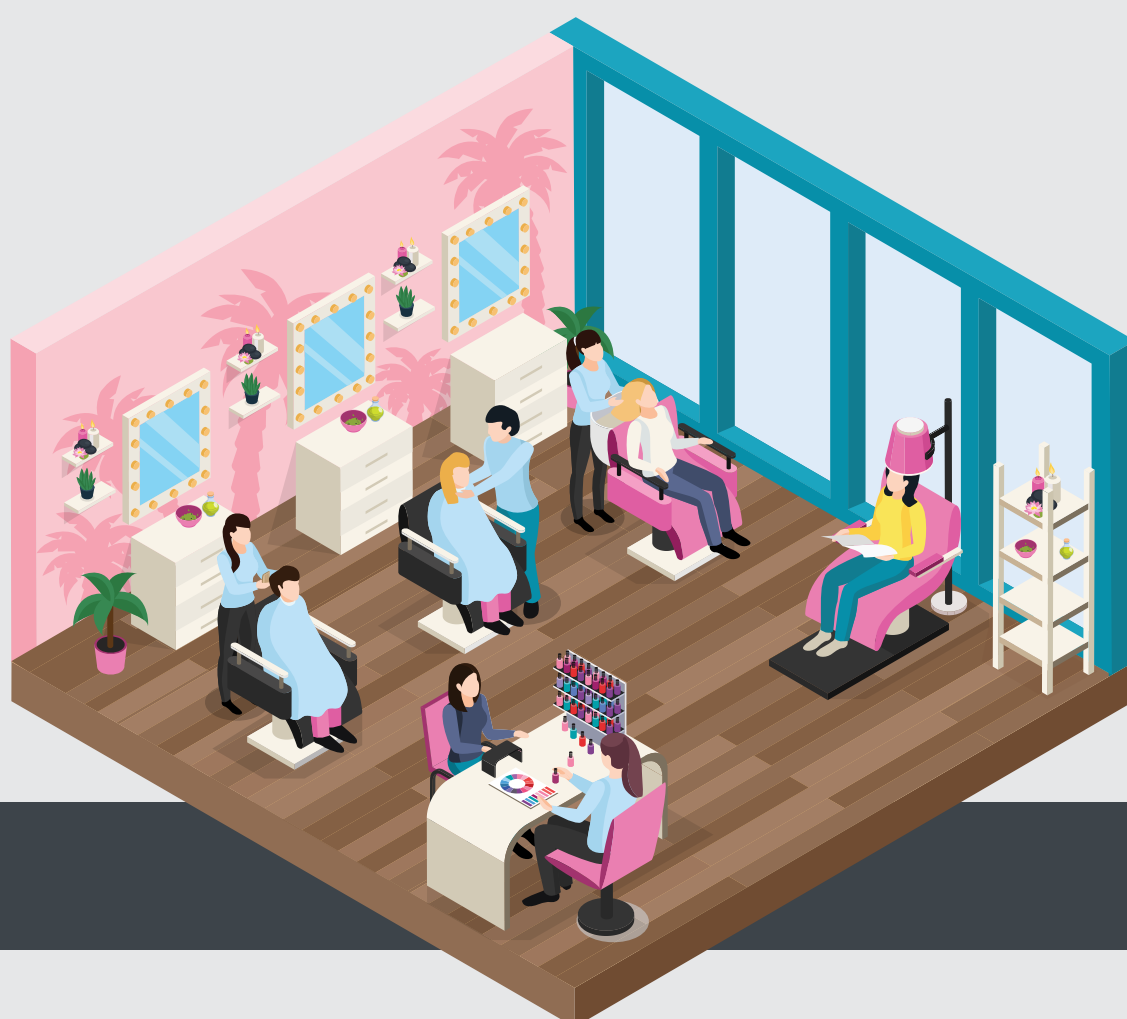
سیستم نوبت‌دهی پیشرفته

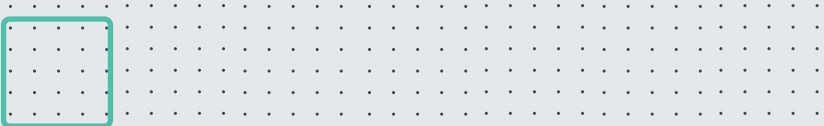
نوبت‌دهی تکی: ایجاد نوبت به صورت دستی برای یک مشتری خاص، مناسب برای تماس تلفنی یا مراجعه حضوری.

نوبت‌دهی گروهی: ایجاد خودکار نوبت‌های روزانه یا هفتگی برای یک لاین خاص (مثلاً رزرو همه تایم‌های لیزر در یک ماه آینده).

*نوبت‌دهی گروهی پیش‌نیاز راه‌اندازی نوبت‌دهی اینترنتی است.

- جابه‌جایی یا ویرایش نوبت‌ها
- لغو نوبت با ثبت دلیل (مثلاً "عدم حضور بیمار")
- غیرفعال کردن نوبت‌های خاص (مثلاً روزهای تعطیل)
- دریافت گزارش‌های نوبت‌ها بر اساس وضعیت (ثبت‌شده، لغو شده، فعال، غیرفعال)





مدیریت پرونده سلامت و پیگیری درمان

- فاکتور خدمات: پس از پایان درمان، خدمت ارائه شده به طور خودکار در فاکتور درج و وضعیت نوبت به "انجام شده" تغییر می‌کند.
- تکمیل فرم‌ها: پرسشنامه‌های اختصاصی یا عمومی در مراحل مختلف قابل تکمیل هستند.
- تایم لاین درمان: نمایش تاریخچه خدمات دریافت شده، شامل توضیحات درمانی، داروهای تجویز شده، محصولات مصرفی، و عکس‌های قبل و بعد.
- آپلود فایل و عکس: قابلیت ثبت فایل‌های تصویری از نتایج درمان برای تحلیل بهتر روند بهبود.
- سیستم یادآوری پیگیری: پیگیری خدماتی که نیاز به بازبینی یا تمدید دارند (مانند چکاپ بعد از لیزر یا ترمیم فیلر) از طریق هشدارها به کاربر نمایش داده می‌شود.





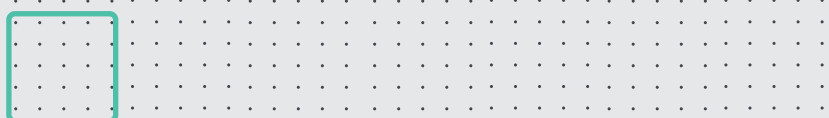
حسابداری و دریافت و پرداخت

- کدینگ حسابداری با حداقل چهار سطح به صورت پیش فرض
- امکان افزایش تعداد سطوح تفصیل متناسب با نیاز مجموعه
- سطح تفصیل شناور
- ثبت اسناد حسابداری
- ارتباط یک پارچه زیر سیستم های برنامه با حسابداری

خزانه داری

- سیستم دریافت و پرداخت وجوه نقد
- ثبت عملیات مرتبط با چک های دریافتی شامل وصول، واگذاری، واخواست و برگشت
- ثبت عملیات مرتبط با چک های پرداختی شامل پرداخت وصول و واخواست

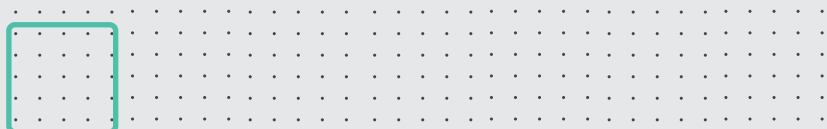




حقوق و دستمزد

- امکان تعریف دلخواه پارامترهای حقوق به صورت ساعتی، روزانه، تعدادی و فرمولی
- ثبت قرارداد حقوق متنوع به ازای هر نفر یا به صورت گروهی.
- تعیین ضوابط حسابداری به ازای هر قرارداد.
- ثبت حکم کارگزینی برای هر نفر.
- امکان محاسبه و اصلاح ساعات کارکرد پرسنل با استفاده از فایل دستگاه حضور و غیاب به صورت گرافیکی.
- ثبت و صدور فیش حقوقی به صورت تکی و گروهی.
- ایجاد خودکار سند حسابداری حقوق و دستمزد.





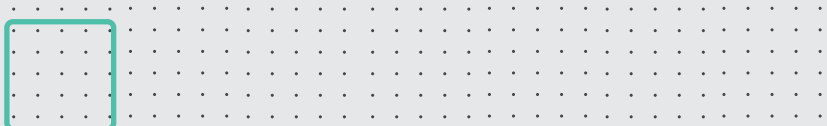
باشگاه مشتریان

- امتیازدهی به ازای هر خدمت
- امکان شارژ امتیاز خرید به صورت اعتبار در کارت الکترونیکی فیزیکی و یا مجازی مشتری
- امکان استفاده از امتیازات باشگاه در خرید بعدی با رمز یک بار مصرف
- ثبت خودکار اسناد حسابداری مرتبط با باشگاه مشتریان در نرم افزار

امکان تعریف امتیاز برای فاکتور به روش‌های مختلف به صورت پلکانی

- امتیازدهی پلکانی بر اساس **مبلغ فاکتور** به صورت ریالی و درصدی
- امتیازدهی پلکانی بر اساس **سود فاکتور** به صورت ریالی و درصدی
- امتیازدهی پلکانی فاکتور به **صورت مبلغ ثابت**
- ترکیبی از روش‌های فوق





ارسال پیامک و باشگاه مشتریان آفلاین

- امکان ارسال پیامک مانده حساب مشتریان
- امکان ارسال پیامک‌های مناسبتی
- امکان ارسال پیامک‌های متناسب با رویدادهای:
 - ثبت مشتری
 - ثبت نوبت
 - صدور فاکتور
 - یاد آوری نوبت

- ایجاد کد تخفیف بصورت پلکانی هنگام صدور فاکتور
- ارسال کد تخفیف زمان‌دار به صورت پیامک
- ارسال کد تخفیف به مشتریان (مناسبتی، ناراضی و...)
- امکان ابطال کد تخفیف در صورت ابطال فاکتور یا برگشت از فروش





بازاریابی چند سطحی

بازاریابی چند سطحی (MLM) روشی است که کسب و کارها محصولات یا خدمات خود را از طریق شبکه‌ای از مشتریان مستقل می‌فروشند. این مشتریان علاوه بر سود فروش شخصی، از فروش زیرمجموعه‌های خود نیز کمیسیون دریافت می‌کنند.

در این مدل، بدون واسطه و تبلیغات گسترده، فروش از طریق شبکه مشتریان توسعه می‌یابد.

انواع بازاریابی چند سطحی

۱. بازاریابی شبکه‌ای تک سطحی
۲. بازاریابی شبکه‌ای دو سطحی
۳. بازاریابی شبکه‌ای چند سطحی (نیازمند مجوز وزارت صمت)

بخش‌های اصلی

ضرایب ایجاد کارت: تعیین درصد جایزه برای معرفی مشتریان در گروه‌های مختلف

ضرایب خرید نقدی و اعتباری: تخصیص درصد کمیسیون متفاوت برای خرید نقدی و اعتباری معرفی‌شدگان





سیستم تسویه اقساطی و چک

تعریف انواع تسویه با چک

تعیین شرایط نقد و اقساط برای هر نوع تسویه چک

محاسبه خودکار مبالغ اقساط و سر رسیدهای مرتبط هنگام صدور فاکتور

ایجاد سند حسابداری و اسناد خزانه در نرم افزار همزمان با صدور فاکتور

این سیستم طراحی شده تا به کلینیک‌های پوست، زیبایی و دندان‌پزشکی کمک کند فرآیند ثبت اطلاعات، نوبت‌دهی، ارائه خدمات و پیگیری درمان بیماران را با دقت و نظم بالا انجام دهند.

کاشان، بلوار شهید خادمی، روبه‌روی فرمانداری،

مجتمع صالح، واحد ۴ و ۵

۰۲۱ ۹۱۰۹۵۰۲۳

۰۳۱ ۵۵۵۸۰۱۲۳



SAYA
SYSTEM
سایاسیستم