



سایا پی
sayā pay

تعاون کارت

ویژه شرکت‌های تعاونی

مقدمه

امروزه بنگاه های اقتصادی و تشکل های اجتماعی (نظیر تشکل های صنفی، انجمن ها، تعاونی ها و ...) در راستای تسهیل دسترسی اعضایشان به خدمات ویژه و ایجاد و ارائه سرویس های اختصاصی به منظور ایجاد رضایت مندی در آنها و ایجاد جذابیت های لازم برای پیوستن افراد جدید و ایجاد ارزش افزوده برای افراد، همچنین افزایش کنترل، دستیابی به آمار دقیق و صحیح و ... اقدام به الکترونیکی کردن خدمات خود نموده اند. در این میان، خدمات کارت طبق آمار جزء پرتعدادترین و کاربردی ترین بسترهای ممکن جهت ارائه این نوع خدمات محسوب شده و سیستم کارت جزء ضروری سیستم های مدرن خدمات ویژه به شمار می آید.

استفاده از فناوری کارت سبب کاهش هزینه های مالی و نیروی انسانی، کنترل دسترسی برای کارکردها یا ابزار، تسهیل تبادلات مالی و فعالیت های تجاری، جابجایی آسان و امن اطلاعات و داده های مختلف و سوق یافتن به سوی جامعه ای بدون پول نقد را نیز به دنبال دارد. تعاونی در اجرای پروژه های کارت اعتباری یا کارت عضویت یک تشکل خاص، به هر یک از اعضا و براساس نوع استفاده یک کارت تخصیص داده خواهد شد. کارت براساس سرویس های مورد نیاز می تواند دارای تکنولوژی های مختلف اعم از RFID ، Smart ، Memory ، Magnet و یا بصورت Hybrid صادر گردد.

کارت های اعتباری پیشنهادی، در بخش مدیریت کلان، اهداف ذیل را دنبال می نماید:

- استخراج آمارهای دقیق و قابل اعتماد
- شناخت ظرفیت های بالقوه و بالفعل اعضا
- امکان ایجاد چندین نوع اعتبار و محدودیت جهت خرج و یا عدم خرج نمودن آن ها در مکان های مشخص
- امکان درآمدزایی چشم گیر با استفاده ایجاد پایگاه های خدماتی، کالایی، رفاهی و حتی نیازمندی های روزانه ، و هدایت اعتبارات اعضا برای هزینه کرد در این مراکز
- مدیریت اختصاصی اعتبار/ نقدینگی/تخفیف بر اساس پنل مخصوص اینترنتی
- تشکیل پنل اختصاصی مدیریت اطلاعات مشتریان بر روی اینترنت
- تهیه گزارش های دوره ای آماری از گردش های مالی اعتبارات/تخفیفات
- ایجاد اطلاعات اختصاصی از مراجعین با قابلیت های:
 - تفکیک سنی/جنسیتی/قدرت خرید/تحصیلاتی و ... مشتریان
 - تبلیغات و اطلاع رسانی متمرکز و هدفمند برای اعضا
 - گزارش های مختلف از خریدها با توجه به مبالغ ثبت شده در سیستم و مراکز
 - تخصیص جوایز بر اساس میزان عملکرد و یا قرعه کشی اتفاقی در میان اعضا
- طبقه بندی های مختلف
- تخصیص اعتبارات و تسهیلات گوناگون
- امکان انعقاد قرارداد هایی با مراکز تفریحی، گردش، کالا و ...
- امکان درآمد زایی چشم گیر با توجه به ظرفیت ها و قرارداد ها
- تحلیل سیستم و ارائه گزارشات مفید و موثر

طرح کارت اعتباری شرکت تعاونی

همچنین کارت می تواند در انواع مختلف از قبیل کارت طلایی، نقره ای و برنزی برای اعضا ویژه و یا سایر طبقه بندی ها صادر گردد.

ویژگی‌های کارت‌های اعتباری

کارت‌های پیشنهادی این شرکت کارتهای چند منظوره‌ای است که قابلیت کارت شهروندی نیز داشته و دارای زیر سیستم های ذیل می باشد:

● متصل به سوئیچ اعتباری

کارت‌های پیشنهادی این شرکت کارتهای چند منظوره‌ای است که قابلیت کارت شهروندی نیز داشته و دارای زیر سیستم های ذیل می باشد:

این شرکت از محدود شرکتهایی است که سوئیچ اعتباری اختصاصی دارد. تمام کارت‌های صادر شده توسط این گروه به این سوئیچ متصل هستند. همانطور که پیشتر اشاره شد، این کارت‌ها چندمنظوره بوده و لایه‌های متفاوتی دارند که هر لایه از نوع خاصی از عملیات پشتیبانی می‌کند.

این کارت‌ها دارای حساب اعتباری نزد تعاونی هستند که توسط سوئیچ مرکزی شرکت پشتیبانی می‌شود.

نکته مهم: گردش مالی از طریق سوئیچ بانکی و شبکه شتاب، معمولاً منفعی برای تعاونی و دارنده کارت به دنبال ندارد. وجوه واریز شده به حساب شخص، به دلیل اتصال به شبکه شتاب، ممکن است در مراکزی خرج شود که مورد نظر تعاونی نیست و تعاونی نمی‌تواند این مبالغ را به مجموعه های خاصی محدود کند. اما حساب اعتباری صادر شده بر روی کارت، در انحصار تعاونی بوده و دارای قابلیت‌ها و مزایای زیر است:

● قابلیت شارژ حساب اعتباری بصورت غیر نقدی :

تعاونی می‌تواند برای تمام این افراد، با توافق با اداره یا سازمان مربوطه، کارت اعتباری صادر کند. بدون نیاز به شارژ نقدی، معادل تمام یا بخشی از حقوق آن‌ها به صورت اعتباری در کارشان شارژ می‌شود. (البته تضمین این مبلغ می‌تواند با امور مالی سازمان و از طریق کسر از حقوق صورت گیرد). پس از خرید، مبلغ از حقوقشان کسر و به حساب تعاونی واریز خواهد شد.

این قابلیت، علاوه بر جذب عضو و افزایش رضایت‌مندی آن‌ها، می‌تواند در درازمدت درآمدزایی فراوانی

برای تعاونی به همراه داشته باشد که در ادامه به برخی از آن‌ها اشاره می‌کنیم:

الف) تعاونی می‌تواند این وجوه را به صورت کوتاه‌مدت از ارگان دریافت کرده و با قرارداد بلندمدتی که با فروشگاه‌ها می‌بندد، با آن‌ها تسویه حساب کند. با این روش، نقدینگی خود را افزایش می‌دهد.

ب) به دلیل اعتباری بودن خرید، تعاونی می‌تواند درصد کارمزدی از دارنده کارت دریافت کند که در درازمدت مبلغ قابل توجهی خواهد بود.

ج) دریافت درصدی از تراکنش‌ها از فروشگاه‌های طرف قرارداد نیز در درازمدت، درآمد قابل توجهی را به همراه دارد.

و ...

در مجموع با این روش، سه ضلع مثلث **تعاونی، فروشگاه و عضو** منتفع شده و رضایت کاملی خواهند داشت.

● قابلیت سهام و سود سهام

در این روش، اعضا می‌توانند در تعاونی سرمایه‌گذاری کنند و مبلغ سرمایه‌گذاری آن‌ها به عنوان اعتبار سرمایه یا سهام فعال می‌شود. اعضا نمی‌توانند این مبلغ را مصرف کنند و فقط قابل رؤیت و مشاهده است.

تعاونی می‌تواند با استفاده از این مبالغ سهام، سرمایه‌گذاری‌های خاصی انجام دهد و سود سالیانه آن را به صورت شارژ در کارت‌های اعضا واریز کند. اعضا تنها اجازه استفاده از سود سهام را در فروشگاه‌های طرف قرارداد (در صورت صلاحدید مدیریت) خواهند داشت.

● قابلیت بن کارت

با این قابلیت، شرکت تعاونی می‌تواند به جای چاپ بن‌های کاغذی یا واریز وجه نقد به حساب کارت‌های شتاب اعضا، کارت‌های آن‌ها را به صورت اعتباری شارژ کند. در این روش، اعتباری به نام "بن" روی کارت تمام اعضا فعال می‌شود. شرکت تعاونی می‌تواند این اعتبار را به هر میزان که بخواهد شارژ

کرده و به اعضا اجازه خرید محدود یا نامحدود بدهد. حتی شرکت تعاونی می‌تواند اعتبار بن هر شهر را به صورت تفکیکی شارژ کند و گزارش‌های تفکیکی و مجزا نیز داشته باشد.

در این روش، وجوه نقدی بن نزد شرکت تعاونی محفوظ می‌ماند. پس از خرید عضو در هر شهر، گزارشی از آن به صورت آنلاین برای شرکت تعاونی قابل مشاهده است و وجه خرید شده به فروشگاه طرف قرارداد پرداخت خواهد شد.

تعاونی می‌تواند با استفاده از این مبالغ سهام، سرمایه‌گذاری‌های خاصی انجام دهد و سود سالیانه آن را به صورت شارژ در کارت‌های اعضا واریز کند. اعضا تنها اجازه استفاده از سود سهام را در فروشگاه‌های طرف قرارداد (در صورت صلاحدید مدیریت) خواهند داشت.

● قابلیت شارژ کارت بصورت اعتباری و تقسیط (وام خرید به عضو)

سیستم تقسیط، یکی از مهم‌ترین و به‌روزترین زیرسیستم‌های سوئیچ سایا پی است که بر اساس حسابداری متمرکز و تنظیمات اقساط هوشمند و اتوماتیک طراحی شده است. این سیستم، پاسخگوی یکی از بزرگترین دغدغه‌های سازمان‌ها و مراکزی است که خدمات فروش اقساطی ارائه می‌دهند: محاسبه و نگهداری متمرکز و شناور اقساط مشتریان.

امکانات کلیدی سیستم تقسیط سایا پی

این زیرسیستم به یک سازمان امکان می‌دهد تا برای هزاران عضو خود، که از یک شبکه بزرگ فروشگاهی با صدها پذیرنده استفاده می‌کنند، امکان خرید اقساطی را فراهم کند.

۱. تنظیمات اقساطی منعطف و گروهی

سازمان می‌تواند تمام اعضای خود را گروه‌بندی و دسته‌بندی کرده و برای هر گروه، سیاست‌های اقساطی مجزا و مشخصی تعریف کند. علاوه بر این، امکان اعمال تنظیمات اقساطی متفاوت برای هر پذیرنده نیز وجود دارد. به عنوان مثال، برای گروه بازنشستگان در یک هایپرمارکت خاص، تعداد اقساط می‌تواند ۴ و برای گروه شاغلین در همان هایپرمارکت، ۳ قسط در نظر گرفته شود. این انعطاف‌پذیری، به سازمان اجازه می‌دهد تا بهترین خدمات را به اعضای خود ارائه دهد.

۲. محاسبه و ثبت اقساط بر اساس خرید واقعی:

برخلاف بسیاری از بانک‌ها یا مؤسسات که به محض تخصیص اعتبار، قسط‌بندی را آغاز می‌کنند،

سیستم تقسیط سایا پی صرفاً بر اساس میزان خرید واقعی عضو، اقساط را محاسبه و ثبت می‌کند. برای مثال، اگر عضوی ۱۰ میلیون تومان اعتبار داشته باشد اما تنها ۶ میلیون تومان از آن را خرید کند، فقط اقساط مربوط به همان ۶ میلیون تومان محاسبه و ثبت می‌شود و برای مانده اعتبار استفاده نشده، هیچ قسطی دریافت نمی‌شود. این ویژگی، بار مالی غیرضروری را از دوش اعضا برمی‌دارد.

۳. مدیریت مستقل خریدهای متعدد

اگر عضوی در تاریخ‌های مختلف خرید انجام دهد، سیستم این امکان را دارد که هر خرید را به صورت مستقل تقسیط و نگهداری کند. در زمان سررسید قسط، سازمان می‌تواند گزارش‌های مربوط به کسر از حقوق را به صورت تجمیعی یا جزئی دریافت کند.

۴. خودکارسازی فرآیندهای مالی و حسابداری

این زیرسیستم، یک مزیت بزرگ برای بخش‌های مالی و حسابداری سازمان‌هاست. دیگر نیازی به محاسبه دستی و درگیر شدن با جزئیات خرید و اقساط اعضا نیست. سیستم زرین پی همه چیز را به صورت هوشمند و اتوماتیک مدیریت و محاسبه می‌کند. بخش مالی می‌تواند در تاریخ‌های مشخص، تنها فایل مورد نظر خود را (که می‌تواند بر اساس فرمت دلخواه سازمان طراحی شود) از سیستم دریافت کند.

۵. تنظیم توان قسط هر عضو

یکی از فوق‌العاده‌ترین و مهم‌ترین بخش‌های زیرسیستم تقسیط، تنظیم توان قسط برای هر عضو است. سازمان‌ها همیشه دغدغه مشخص کردن توان اقساطی اعضای خود را دارند، زیرا این مبلغ برای هر فرد متفاوت است و ممکن است ماهانه تغییر کند (مثلاً یک نفر ماهیانه ۳ میلیون تومان و دیگری ۱۰ میلیون تومان توان پرداخت قسط داشته باشد). این نگرانی وجود دارد که مبادا اعضا مبلغی را خرید کنند که حقوقشان توان پوشش قسط را نداشته باشد.

زیرسیستم تقسیط این قابلیت را فراهم کرده است که سازمان در بخش تنظیمات، توان پرداخت قسط هر عضو را به صورت مشخصی تنظیم کند. از این پس، سیستم مبلغ خرید اعضا را بر اساس توان قسط آن‌ها محاسبه کرده و در صورتی که مبلغ خرید از توان قسط بیشتر باشد، اجازه خرید نمی‌دهد.

مثال: فردی که توان قسط ماهیانه او ۵ میلیون تومان تنظیم شده است، به فروشگاه‌های مراجعه می‌کند که تعداد اقساط آن ۴ در نظر گرفته شده. این فرد در کارت خود ۵۰ میلیون تومان اعتبار دارد.

اما زمانی که مبلغ خرید را در کارت‌خوان وارد می‌کند، سیستم به صورت هوشمند بر اساس توان قسط و تعداد اقساط فروشگاه، مبلغ مجاز خرید عضو را ۲۰ میلیون تومان (۴ قسط $\times$ ۵ میلیون تومان) محاسبه می‌کند. اگر مبلغ ۲۱ میلیون تومان وارد شود، حتی با وجود ۵۰ میلیون اعتبار، سیستم به او اجازه خرید نمی‌دهد. این ویژگی تضمین می‌کند که فرد نمی‌تواند بیش از توان پرداخت اقساط خود از فروشگاه یا شبکه فروشگاهی خرید کند.

۶. ماژول ضمانت

یکی دیگر از بخش‌های مهم و کاربردی زیرسیستم تقسیط، ماژول ضمانت است. اگر سازمانی بخواهد برای دریافت اعتبارات بالا یا تمام اعتبارات، از اعضای خود معرفی ضامن را درخواست کند، این سیستم تمام فرآیند را به صورت اتوماتیک تنظیم و اجرا می‌کند. هر فرد می‌بایست در داشبورد اینترنتی یا اپلیکیشن موبایلی خود، ضامنی را برای استفاده از اعتبارش معرفی کند که البته این ضامن نیز می‌بایست قبلاً مورد تایید سازمان قرار گرفته باشد.

در این بخش، هر فرد می‌تواند بر اساس تنظیمات سازمان، تعداد مشخصی یا مبلغ مشخصی را ضامن شود.

بخش‌های مختلف زیرسیستم تقسیط

انتخاب گروه کارت

انتخاب پذیرنده

انتخاب اعتبار

تعداد قسط

کارمزد افزایشی فروشگاه: برای اصنافی که جهت فروش اقساطی کارمزدی را به کالا اضافه می‌کنند.

تخفیف

تنفس

سررسید قسط

جریمه جهت تاخیر در پرداخت قسط

کف قسط

تاریخ شروع قرارداد

تاریخ پایان قرارداد

شماره قرارداد و توضیحات

و موارد دیگر

● قابلیت امتیازی و لویالتی

تصمیم داریم سیستم تخفیف و جایزه، یا به عبارتی سود کم و فروش زیاد را به فروشگاه بازگردانیم، البته با یک شرط اساسی: هوشمندسازی و مدیریت هدفمند.

چالش‌های سیستم تخفیف سنتی

در سیستم تخفیف عادی، با ارائه تخفیف به مشتری با چالش‌های زیر روبرو هستیم:

کاهش نقدینگی: از مبلغ دریافتی کسر می‌شود که به طور مستقیم نقدینگی ما را کاهش می‌دهد. عدم کنترل بر مصرف: مبلغ برگشت از خرید (تخفیف) ممکن است در فروشگاه‌ها یا مراکز دیگر هزینه شود و هدف اصلی (وفادارسازی مشتری به فروشگاه ما) محقق نشود. بی‌تفاوتی نسبت به وفاداری: تفاوتی بین مشتریان دائمی و مشتریان موردی ایجاد نمی‌کند. عدم تضمین بازگشت مشتری: مشخص نیست که این تخفیف، مشتری را بار دیگر برای خرید به فروشگاه ما هدایت کند.

اجرای طرح امتیازی: تخفیف هوشمند و مدیریت‌شده

در این طرح، پس از محاسبات فروشنده، سیستم درصدی از فروش را به عنوان بازگشت از خرید (تخفیف) در قالب امتیاز به کارت خریدار بازمی‌گرداند. مشتری می‌تواند در خریدهای بعدی از آن به عنوان پول نقد بهره‌برد یا می‌تواند با جمع‌آوری امتیازها تا حداقل مبلغ مشخص‌شده، برای دریافت جوایز و کالاهای رایگان استفاده کند.

در سیستم کارت امتیازی (تخفیف هوشمند و مدیریت‌شده به مشتری)، مزایای زیر را خواهیم داشت:

حفظ نقدینگی: از مقدار پول دریافتی نکاسته‌ایم و نقدینگی ما کاهش نمی‌یابد. در واقع، امتیاز یا عددی را به عنوان بازگشت از خرید (تخفیف) به کارت مشتری داده‌ایم و به میزان اندکی به دلیل خریدش، به او اعتبار بعدی داده‌ایم.

ایجاد انگیزه برای بازگشت: وجود اعتبار برای خرید بعدی و امید دریافت کالای کم‌هزینه‌تر در کارت درون جیب مشتری، اشتیاق و میل او را برای خرید بعدی در فروشگاه ما بالا می‌برد، چرا که این اعتبار را جای دیگری نمی‌تواند نقد یا خرید کند.

تحقق هدف جذب مشتری: در صورت خرید دوباره مشتری و استفاده از این امتیازات، ما به هدف خود که همان جذب مشتری برای خریدهای مکرر است، دست یافته‌ایم.

کاهش ریسک: در صورت عدم بازگشت مشتری برای خرید مجدد، چیزی از دست نداده‌ایم و فقط

کالایمان را بدون هیچ تخفیفی و با قیمت کامل فروخته‌ایم.
قابلیت‌های جانبی کارت‌های امتیازی
جدای از سه بخش درآمدزای ذکر شده در بخش نقل و انتقالات مالی، این کارت توانایی بسیار جالب دیگری هم دارد:

با توجه به اینکه نقش روی کارت می‌تواند طرح دلخواه و تبلیغاتی فروشگاه باشد، می‌توان از راه تبلیغات پشت کارت درآمدهای دیگری را نیز به درآمدهای عمومی فروشگاه افزود.

نکته مهم: کلیه عملیات‌های فوق می‌تواند بر روی کارت‌های مجازی یا بر اساس شماره موبایل مشتریان فعال‌سازی شود و فروشگاه الزامی به صدور کارت فیزیکی در این بخش نخواهد داشت.

نحوه عملکرد عملیات امتیازی
عملیات امتیازی به این گونه است که عضو می‌تواند به ازای هر خریدی که انجام می‌دهد (که تسویه می‌تواند به صورت نقدی یا غیرنقدی باشد)، درصدی از خرید را به صورت امتیاز دریافت کند. این امتیاز می‌تواند هم به صورت تخفیف باشد و به کارت آن‌ها بازگردانده شود و هم می‌تواند به صورت امتیاز عددی بوده و در سطوح متفاوت در حساب آن منظور گردد.

مثال:

روش اول (برگشت به کارت): اگر شخصی ۵۰,۰۰۰ تومان خرید کند و فروشگاه ۵ درصد تخفیف یا امتیاز به عضو بدهد، بعد از خرید، ۵ درصد تخفیف (یعنی ۲۵۰۰ تومان) از خرید به کارت وی برگردانده می‌شود و او می‌تواند دوباره خرید کند.

روش دوم (امتیاز عددی): به ازای ۵۰,۰۰۰ تومان خرید، ۵ امتیاز دریافت می‌کند که در حساب او منظور می‌گردد. در این روش، امتیازات عضو جمع شده و با صلاحدید تعاونی، این امتیاز می‌تواند به جای خرید، فقط در جاهای خاص قابل استفاده باشد. مثلاً زمانی که امتیازاتش به ۵۰ رسید، یک هدیه دریافت می‌کند یا در قرعه‌کشی شرکت داده می‌شود.

● قابلیت تفکیک اعتبارات خاص در یک کارت

این کارت‌ها به دلیل چندلایه و هوشمند بودن سیستم، قابلیت تعدد اعتبار به صورت همزمان را دارند. به عنوان مثال، تعاونی می‌تواند به صورت همزمان اعتبارات متفاوتی مانند اعتبار لوازم ورزشی، اعتبار کتاب و لوازم فرهنگی، اعتبار مواد غذایی و غیره را بر روی کارت‌های اعضا فعال کند و حتی به هر قشری از اعضا نوع خاصی از اعتبار را بدهد.

این اعتبارات، ضمن همزمانی، می‌توانند تفکیک شده و انحصاری نیز باشند. به عنوان مثال، اعتبار لوازم ورزشی فقط در فروشگاه‌های ورزشی قابل استفاده است و نمی‌توان آن را در فروشگاه مواد غذایی مصرف کرد.

● قابلیت صدور کوپن به جای اعتبار نقدی

تعاونی می‌تواند به جای دفترچه کوپن‌های کاغذی موجود، خدمات کوپن را به صورت الکترونیکی ارائه نماید. در این روش، روی تمام کارت‌ها به صورت الکترونیکی دفترچه کوپن‌هایی صادر می‌گردد که تعاونی می‌تواند یک سری خدمات را به صورت پکیج‌های مشخص شده با اعلام کوپن ارائه نماید.

● قابلیت خدمات اینترنتی برای اعضا

در این سیستم، هر فردی که کارت اعتباری دریافت می‌کند، دارای یک دفتر کار الکترونیکی اختصاصی در اینترنت خواهد بود که با کد کاربری و رمز مشخصی قابل دسترسی است. اعضا می‌توانند تمام تراکنش‌های خود را در این دفتر کار مشاهده و مدیریت کنند. در صورت صلاحدید تعاونی، حتی قابلیت نقل و انتقال اینترنتی نیز می‌تواند در اختیارشان قرار گیرد.

گزیده‌ای از خدمات دفتر کار الکترونیکی

مشخصات کامل عضو: مشاهده اطلاعاتی نظیر نام و نام خانوادگی، شماره کارت، آدرس و وضعیت کارت (فعال، تعلیق و...).

خدمات کارت: شامل درخواست اینترنتی کارت، صورتحساب کارت (شامل تراکنش‌های کارت اصلی و کارت خانواده و...)، اعلام مفقودی کارت و سایر خدمات مرتبط.

خدمات اعتباری: مشاهده موجودی انواع اعتبارات، گردش تراکنش‌ها و انتقال اینترنتی اعتبارات (هم نقدی و هم غیرنقدی).

خدمات مراکز خرید: دسترسی آنلاین و به روز به لیست مراکز خرید طرف قرارداد.

خدمات بورس: شامل امکاناتی برای اوراق بهادار (مانند واریز وجه، پیگیری و...)، کالا و خدمات و موارد دیگر.

اخبار و سایت اطلاع رسانی: دسترسی به آخرین اخبار و اطلاعات مربوط به تعاونی و خدمات.

تغییر رمز: امکان تغییر رمز عبور حساب کاربری.

و دیگر خدمات متنوع...

قابلیت تبدیل شدن به کارت پدر (خانواده)

در صورت صلاح دید تعاونی کارت عضو قابلیت تبدیل شدن به کارت پدر را نیز دارا می باشد و هر عضو می تواند برای تک تک اعضای خانواده نیز کارت اعتباری تحت نظارت کارت اصلی خود دریافت نماید و همچنین آنها را مدیریت کند .

قابلیت صدور کارت هدیه

تعاونی می تواند، علاوه بر کارت های اعتباری اصلی (که البته قابلیت ارائه در طرح های مختلف را دارند)، کارت های هدیه نیز صادر کرده و به گروه های خاصی مانند مدیران یا دانش آموزان نمونه اهدا نماید.

نرم افزار مرکزی و مدیریتی سیستم

تمامی عملیات های ذکر شده تحت نظارت سیستم مدیریت شرکت تعاونی و با عاملیت یک نرم افزار جامع انجام می شود. این نرم افزار، کنترل و مدیریت تمامی کارتها را بدون هیچ محدودیتی امکان پذیر می سازد.

گزیده ای از قابلیت های نرم افزار مدیریت:

فعال سازی کارتها: امکان فعال سازی فوری کارتها جدید.

قفل کردن و تعلیق کارت: قابلیت مسدودسازی موقت یا دائم کارتها در صورت نیاز.

اصلاح مشخصات: به روزرسانی آسان اطلاعات اعضا.

انتقال اعتبار و ابطال انتقال: مدیریت دقیق جابجایی اعتبار بین کارتها و امکان لغو عملیات.

صورتحساب کارت: مشاهده صورتحساب کارتها به صورت انفرادی و گروهی.

شارژ کارتها با اعتبارات مختلف: امکان شارژ انواع اعتبارات (مانند بن، اعتبار ورزشی، فرهنگی و غیره) بر روی کارتها.

خرید اعتباری و ابطال خرید: ثبت و مدیریت خریدهای اعتباری و امکان لغو آنها.

گزارشات متنوع کارت و فروشگاه:

نرم افزار مدیریت، طیف وسیعی از گزارشات کاربردی را ارائه می دهد که به تعاونی کمک می کند تا دید جامعی از عملکرد خود داشته باشد:

لیست اعضا و اعتبارات اعضا: اطلاعات کامل اعضا و موجودی اعتبارات آنها.

کارت های بدهکار/بستانکار: وضعیت مالی کارت ها.

کارت های تعلیقی: لیست کارت هایی که به طور موقت یا دائم مسدود شده اند.

صورت حساب کارت ها و فروشگاه های خاص به صورت انفرادی/گروهی: گزارش تفصیلی تراکنش های اعضا و فروشگاه ها.

گزارش کارمزد اعتبارات در فروشگاه ها به صورت تفکیکی: جزئیات کارمزدهای دریافتی از اعتبارات در هر فروشگاه.

گزارش کارت های وابسته: اطلاعات مربوط به کارت های خانواده و زیرمجموعه.

گزارش تراکنش های ناموفق با ذکر علت: شناسایی و رفع مشکلات احتمالی در تراکنش ها.

گزارش ورود و خروج اعضا در دفاتر کاری خود: رصد فعالیت اعضا در پنل کاربری آنلاین.

گزارش خرید اعضا از فروشگاه ها: تحلیل رفتار خرید اعضا.

گزارش پرداخت ها به فروشگاه ها: نظارت بر تسویه حساب با فروشگاه های طرف قرارداد.

گزارش عملکرد تعاونی های زیرمجموعه و بازاریاب ها: ارزیابی کارایی بخش های مختلف.

و ده ها مورد گزارش مفید دیگر...

● قابلیت نظارت کامل و مستقیم تعاونی به فروشگاه‌ها در شهرستان‌ها و مکان‌های مورد نظر شرکت تعاونی

یکی از منحصر به فردترین قابلیت‌های این سیستم، امکان تعریف زیرمجموعه است. به این صورت که شرکت تعاونی می‌تواند برای هر شهر یا مکان جغرافیایی، یک نرم‌افزار با تمام قابلیت‌های اعلام‌شده را به عنوان تعاونی عضو شرکت تعاونی فعال کند. این نرم‌افزار محلی، مسئول صدور کارت‌های مجموعه آن شهر با همان قابلیت‌ها خواهد بود و تعاونی محلی، متعهد به تضمین و تامین اعتبارات شهر خود می‌شود. همچنین، مدیریت فروشگاه‌های آن شهر نیز بر عهده تعاونی همان شهر خواهد بود. قابلیت بسیار خوب این سیستم این است که نرم‌افزار جامع مرکزی می‌تواند تمام نرم‌افزارهای زیرمجموعه (تعاونی‌ها) را مدیریت کند. در صورت لزوم، می‌تواند هر یک از آن‌ها را از مجموعه خارج، قفل و یا دوباره فعال نماید. علاوه بر این، خود شرکت تعاونی مرکزی می‌تواند اعتبارات و کارت‌های شهرستان‌ها را مستقیماً مدیریت و شارژ کند.

نکته: کلیه عملیات‌های فوق به صورت آنلاین انجام می‌شود و در هر لحظه، مدیریت می‌تواند توسط نرم‌افزار مرکزی خود تمام کارت‌ها و تعاونی‌ها را کنترل کرده و عملکرد هر تعاونی را بررسی و زیر نظر داشته باشد. با این روش، تعاونی‌های فعال و غیرفعال نیز به راحتی مشخص می‌شوند.

قابلیت ایجاد شبکه فروشگاه‌ی و مراکز مورد استفاده اعضا
تعاونی می‌تواند ویژه اعضای خود، مراکز خاصی را به دستگاه کارت‌خوان مجهز نموده و جهت استفاده در اختیار اعضا قرار دهد.

این مراکز می‌توانند در سراسر کشور یا حتی خارج از کشور نیز باشند و یک زنجیره فروشگاه‌ی و خدماتی بزرگ را برای خود و اعضای خود ایجاد کنند. ایجاد چنین مجموعه‌ای در درازمدت، درآمد سرشاری برای تعاونی به همراه خواهد داشت.

نکته: تعاونی می‌تواند این شبکه و زنجیره خدماتی را در اختیار تعاونی‌های دیگر، سازمان‌های درخواست‌کننده قرار داده و با این کار، علاوه بر جذب اعضای بیشتر، درآمد بیشتری نیز کسب کند.
نکته: این زنجیره فروشگاه‌ی و خدماتی می‌تواند شامل موارد متنوعی باشد، از جمله:
لوازم ورزشی

مواد غذایی

هتل

رستوران

پوشاک، کیف و کفش

و سایر خدمات

این امکانات محدود به شهر خاصی نیست و می‌تواند شهرهایی مانند مشهد، کیش، تهران، اصفهان و... را نیز شامل شود.

برخی قابلیت‌های دیگر برای اعضا:

دریافت امتیاز/تخفیف: امکان تبدیل آن‌ها به اعتبار برای استفاده مجدد، تنها در مجموعه‌های خاص شما یا در کلیه مراکز تعیین‌شده.

قرار گرفتن تحت پوشش بیمه‌ای: بهره‌مندی از خدمات بیمه.

استفاده از کلیه امکانات دیگر کارت: دسترسی به تمام ویژگی‌های تعبیه‌شده در کارت.

کنترل و مانیتورینگ کلیه عملیات: مشاهده تمامی تراکنش‌های انجام‌شده توسط دارنده کارت به صورت آنلاین.

شارژ اعتبار کارت توسط سیستم بانکی شتاب: امکان افزایش موجودی کارت از طریق درگاه‌های بانکی شتاب.

پرداخت توسط کارت از طریق وب و خرید آنلاین: انجام خریدهای اینترنتی با استفاده از کارت.

اطلاع از موجودی کارت توسط سیستم IVR: (خدمات تلفن گویا در صورت نیاز)

امکان انتقال اعتبار از karti به کارت دیگر: (در صورت موافقت شما)

امکان خرید از سایر پذیرندگان و کسب امتیاز/تخفیف و مصرف آن: گسترش نقاط استفاده از کارت و کسب مزایا.

ایجاد کارت هدیه از همان نوع کارت برای دیگران: امکان اهدای اعتبار به دیگران.

خرید اعتباری و ابطال خرید: ثبت و مدیریت خریدهای اعتباری و امکان لغو آن‌ها.

لیست اعضا و اعتبارات اعضا: اطلاعات کامل اعضا و موجودی اعتبارات آن‌ها.

کارت‌های بدهکار/بستانکار: وضعیت مالی کارت‌ها.

کارت‌های تعلیقی: لیست کارت‌هایی که به طور موقت یا دائم مسدود شده‌اند.

گزارشات متنوع کارت و فروشگاه:

نرم افزار مدیریت، طیف وسیعی از گزارشات کاربردی را ارائه می دهد که به تعاونی کمک می کند تا دید جامعی از عملکرد خود داشته باشد:

لیست اعضا و اعتبارات اعضا: اطلاعات کامل اعضا و موجودی اعتبارات آن ها.
کارت های بدهکار/بستانکار: وضعیت مالی کارت ها.
کارت های تعلیقی: لیست کارت هایی که به طور موقت یا دائم مسدود شده اند.
صورت حساب کارت ها و فروشگاه های خاص به صورت انفرادی/گروهی: گزارش تفصیلی تراکنش های اعضا و فروشگاه ها.
گزارش کارمزد اعتبارات در فروشگاه ها به صورت تفکیکی: جزئیات کارمزدهای دریافتی از اعتبارات در هر فروشگاه.

گزارش کارت های وابسته: اطلاعات مربوط به کارت های خانواده و زیرمجموعه.
گزارش تراکنش های ناموفق با ذکر علت: شناسایی و رفع مشکلات احتمالی در تراکنش ها.
گزارش ورود و خروج اعضا در دفاتر کاری خود: رصد فعالیت اعضا در پنل کاربری آنلاینشان.
گزارش خرید اعضا از فروشگاه ها: تحلیل رفتار خرید اعضا.
گزارش پرداخت ها به فروشگاه ها: نظارت بر تسویه حساب با فروشگاه های طرف قرارداد.
گزارش عملکرد تعاونی های زیرمجموعه و بازاریاب ها: ارزیابی کارایی بخش های مختلف.
و ده ها مورد گزارش مفید دیگر...

ملاحظات مهم: تفاوت سیستم های جامع و محدودیت های بانکی

در پایان، لازم به ذکر است که این متن صرفاً یک معرفی کلی از طرح ارائه شده است و امکان توضیح دقیق و تشریح کامل عملکرد سیستم های مختلف و تفاوت آن ها در این مجال میسر نیست. البته، در صورت لزوم، این شرکت می تواند در جلسه ای حضوری نسبت به تشریح جزئیات بیشتر این عملکرد توضیحات لازم را ارائه دهد.

چرا نمی توان تنها به بانک ها و PSP های بانکی اتکا کرد؟

معمولاً سرویس های ارائه شده توسط این شرکت با سرویس های کارت بانک ها مقایسه می شوند. از آنجایی که نمی توان تنها از سیستم های بانکی و PSP های آن ها برای ایجاد چنین سیستم های جامعی

بهره برد، باید حتماً از ترکیب سیستم‌های بانکی و سوئیچینگ‌های خصوصی استفاده کرد. در ادامه به برخی از محدودیت‌های بانک‌ها و PSP‌های بانکی اشاره می‌شود که مانع از پیاده‌سازی کامل چنین طرح‌هایی توسط آن‌هاست:

عدم اشتراک‌گذاری اطلاعات: معمولاً بانک‌ها اجازه ندارند اطلاعات پرداخت/دریافت دارندگان کارت و همچنین پذیرندگان خود را در اختیار دیگران قرار دهند. این موضوع، دسترسی به داده‌های لازم برای تحلیل و مدیریت هوشمند را محدود می‌کند.

نبود سرویس‌های غیربانکی: بانک‌ها معمولاً برای خدمات غیربانکی سرویس‌های آماده‌ای ندارند و باید این امکانات به صورت اختصاصی و با هزینه‌های بالا برای آن‌ها ایجاد شود.

ساختار لایه‌بندی متفاوت اطلاعات: در سیستم ما، مدیریت اطلاعات به پنج لایه (دارندگان کارت، پذیرندگان، تعاونی، سرویس‌دهنده و بانک) دسته‌بندی می‌شود که لایه‌های بالاتر به تمامی لایه‌های زیرین دسترسی دارند. معمولاً در بانک‌ها، این لایه‌ها به این صورت تعریف نمی‌شوند و این موضوع، انعطاف‌پذیری و کنترل جامع را کاهش می‌دهد.

هزینه بالای تعریف اعتبارات چندگانه: ایجاد تعریف چندین اعتبار با نحوه استفاده و محدودیت‌های قابل تعریف در مراکز مختلف، برای بانک‌ها بسیار پرهزینه است. همچنین، پیاده‌سازی کارت‌های طبقه‌بندی شده (مثلاً: طلایی، نقره‌ای و...) با تعاریف مختلف در پذیرندگان یکسان، معمولاً توسط بانک‌ها امکان‌پذیر نیست.

هزینه بالای CRM اختصاصی: ایجاد و مدیریت بستر CRM (مدیریت ارتباط با مشتری) به صورت اختصاصی برای مشتریان بانک، هزینه‌بر است.

هزینه بر بودن شبکه‌های اختصاصی و تعاریف غیرمتعارف: ایجاد شبکه‌های اختصاصی و تعاریف غیرمتعارف که مستلزم سرمایه‌گذاری و راهبری ویژه‌ای توسط بانک‌هاست، بسیار پرهزینه تمام می‌شود.

عدم تمرکز بر مدیریت تخفیف/امتیاز: مدیریت تخفیف/امتیاز جزء برنامه‌های پذیرندگان تلقی می‌شود و معمولاً دغدغه اصلی بانک‌ها نیست.

عدم وظیفه بازاریابی اختصاصی: بازاریابی برای پذیرندگان خاص جهت مشتریان خاص، اصولاً جزء وظایف بانک‌ها محسوب نمی‌شود.



سایا پی
saya pay

کاشان، بلوار شهید خادمی، روبه روی فرمانداری،

مجمع صالح، واحد ۴ و ۵

۰۲۱ ۹۱۰۹۵۰۲۳

۰۳۱ ۵۵۵۸۰۱۲۳



SAYA
SYSTEM
سایا سیستم

