



کاتالوگ معرفی سامانه B2B | ویژه کسب‌وکارهای خدماتی، گردشگری و تفریحی

آرینا

سامانه اختصاصی همکاری در فروش و مدیریت رزرو

راه‌اندازی شبکه فروش اختصاصی برای کسب‌وکار شما

یک زیرساخت یکپارچه برای معرفی خدمات، ثبت سفارش، مدیریت کمیسیون و توسعه شبکه همکاران فروش.



۲ هفته

زمان راه‌اندازی

۹۹.۹%

پایداری سرویس

+۲۴۰

مجموعه فعال

آرینا | زیرساخت همکاری در فروش برای کسب‌وکارهای در حال توسعه

فروش شما هنوز به یک کانال محدود است؟

تا وقتی معرفی، ثبت سفارش و تسویه کمیسیون دستی و پراکنده انجام شود، رشد فروش به اندازه تیم و بودجه تبلیغاتی شما محدود می‌ماند.



کمیسیون بدون شفافیت

مبنای محاسبه، شرایط استرداد و زمان تسویه روشن نیست و مدیریت مالی را سخت می‌کند.



نبود ردیابی همکار

مشخص نیست کدام معرف یا نماینده، کدام فروش را انجام داده و سهم او چقدر بوده است.



فروش دستی و پراکنده

دایرکت، پیامک و تماس؛ سفارش‌ها خارج از یک سامانه و با احتمال خطا ثبت می‌شوند.



وابستگی به تبلیغات مستقیم

هزینه جذب هر مشتری از نو پرداخت می‌شود و دامنه دید شما به بودجه تبلیغاتی محدود می‌ماند.



نتیجه: کانال فروش گسترش نمی‌یابد، مدیریت سفارش‌ها در چند جای پراکنده می‌شود و توسعه فروش به کار روزانه تیم وابسته می‌ماند.

سامانه B2B آرینا چیست؟

این سامانه صرفاً یک ابزار تبلیغاتی نیست؛ فرایند معرفی، ثبت اطلاعات مشتری، ثبت سفارش، اعمال تخفیف یا کمیسیون و صدور تأییدیه را در یک مسیر منظم کنار هم قرار می‌دهد.

بدون طراحی از صفر

شبکه‌ای از همکاران فروش، بدون توسعه سامانه از پایه

✓ برای افراد، آژانس‌ها، کسب‌وکارهای محلی

✓ مدل همکاری تعریف‌شده برای هر خدمت

✓ اطلاعات سفارش و مشتری در یک مسیر منظم

۱ معرفی خدمت

همکار فروش، خدمت شما را به مشتری معرفی می‌کند.

۲ ثبت سفارش

اطلاعات مشتری و جزئیات سفارش در سامانه ثبت می‌شود.

۳ اعمال تخفیف یا کمیسیون

بر اساس مدل تعریف‌شده برای هر خدمت.

۴ تأیید و صدور ووچر

سفارش تأیید و تأییدیه یا ووچر برای مشتری صادر می‌شود.

برای چه کسب‌وکارهایی مناسب است؟

اگر خدمت شما قابل معرفی، رزرو یا فروش است، پس می‌توانید برای آن شبکه‌ای از همکاران بسازید.



آژانس‌های مسافرتی

شرکت‌های خدماتی دارای شبکه فروش



تفریح، سرگرمی و بلیت

مجموعه‌های تفریحی، ورزشی و مراکز فروش بلیت



مجموعه‌های گردشگری

برگزارکنندگان تور و تجربه‌های گردشگری



سایر کسب‌وکارهای خدماتی

هر خدمت قابل معرفی، رزرو یا فروش؛ تناسب دقیق امکانات در مرحله نیازسنجی تعیین می‌شود



نمایندگان و معرفان

کسب‌وکارهایی که می‌خواهند فروش را از طریق نمایندگان و معرفان توسعه دهند



اقامتگاه و هتل

اقامتگاه‌ها، هتل‌ها و مجموعه‌های دارای ظرفیت رزرو

یک سامانه، سه نقش، یک مسیر

هر نقش فقط مسئولیت خودش را انجام می‌دهد و آرینا اتصال‌ها، وضعیت سفارش و اطلاعات مالی را برای شما مدیریت می‌کند.



مشتریان و مسافران

خرید می‌کنند، تأییدیه یا ووچر دریافت می‌کنند و به شما بازخورد می‌دهند.



کسب‌وکار شما

خدمات، قیمت‌ها، ظرفیت‌ها و قواعد فروش را تعریف می‌کند و سفارش را تأیید می‌کند.



همکاران فروش

خدمت شما را به مشتری معرفی می‌کنند و سفارش را در پنل ثبت می‌کنند.

سامانه اختصاصی شما در آرینا

گزارش و تسویه 

تأییدیه و ووچر 

محاسبه کمیسیون %

ثبت سفارش 

گزارش‌ها و تسویه بر اساس گزارش سامانه و توافق مالی مجموعه انجام می‌شود.

دو مدل همکاری در فروش

آرینا امکان تعریف مدل‌های متفاوت همکاری را متناسب با نوع خدمت و سیاست فروش مجموعه فراهم می‌کند؛ دو نمونه کاربردی این دو مدل است.

ب) فروش با کمیسیون ثابت

مناسب بلیت و تفریحات

برای خدماتی مانند بلیت تفریح، بازی، رویداد یا تجربه، مبلغ مشخصی به عنوان کمیسیون هر بلیت تعیین می‌شود؛ از آنجا که کمیسیون هر خدمت ممکن است متفاوت باشد، مبلغ برای هر محصول جداگانه تعریف می‌شود.

مثال: بلیت ۵۰۰,۰۰۰ تومان ← کمیسیون ۱۰۰,۰۰۰ تومان

الف) فروش با تخفیف درصدی

مناسب رزرو اقامتگاه و خدمات مبلغ بالا

درصد تخفیف یا سهم همکار بر مبنای مبلغ سفارش تعریف می‌شود. همکار اطلاعات مسافر و جزئیات رزرو را در سامانه وارد می‌کند و درخواست برای تأیید به پذیرش یا ارائه‌دهنده خدمت ارسال می‌شود.

مثال: ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان $\times 8\%$ = ۸۰۰,۰۰۰ تومان

توجه: نرخ‌ها و نحوه تسویه در هر کسب‌وکار قابل تعریف و تابع قرارداد و تنظیمات همان مجموعه است.

مدل الف | تخفیف درصدی روی مبلغ سفارش

درصد تخفیف یا سهم همکار بر مبنای مبلغ کل سفارش تعریف و محاسبه می‌شود؛ مثال زیر نحوه محاسبه را نشان می‌دهد.

مبلغ کل سفارش ۱۰,۰۰۰,۰۰۰ تومان تخفیف یا سهم همکار ۸٪ - ۸۰۰,۰۰۰ تومان



همکار اطلاعات مسافر و جزئیات رزرو را وارد می‌کند - درخواست برای تأیید به میزبان یا ارائه‌دهنده خدمت ارسال می‌شود - در صورت فعال بودن رزرو آنی، سفارش طبق تنظیمات مجموعه به صورت خودکار تأیید می‌شود.

جریان در این مدل

توجه: نرخ‌ها و نحوه تسویه در هر کسب‌وکار قابل تعریف و تابع قرارداد و تنظیمات همان مجموعه است | مثال نمایشی از سند معرفی محصول.

مدل ب | کمیسیون ثابت برای هر بلیت

برای خدماتی مانند بلیت تفریح، بازی، رویداد یا تجربه، مبلغ مشخصی به عنوان کمیسیون هر بلیت تعیین می‌شود.

کمیسیون همکار — ۱۰۰,۰۰۰ تومان

قیمت بلیت — ۵۰۰,۰۰۰ تومان

پرداختی همکار: ۴۰۰,۰۰۰ تومان
در صورت اعمال کمیسیون به صورت تخفیف در لحظه خرید

۱۰۰,۰۰۰ تومان



کمیسیون هر خدمت ممکن است متفاوت باشد؛ بنابراین مبلغ آن برای هر محصول یا بلیت جداگانه تعریف می‌شود و به مجموعه اجازه می‌دهد قیمت و سهم همکار را متناسب با حاشیه سود خود تنظیم کند.

چرا این مدل؟

توجه: نرخ‌ها و نحوه تسویه در هر کسب‌وکار قابل تعریف و تابع قرارداد و تنظیمات همان مجموعه است | مثال نمایشی از سند معرفی محصول.

مسیر کار با آرینا، شش مرحله

سه مرحله نخست یکبار تنظیم می‌شود و سه مرحله بعدی، فرایند روزانه فروش شماسست.

تنظیم اولیه - یکبار

۱ تعریف خدمات و قیمت‌ها



خدمات، ظرفیت‌ها، قیمت‌ها و شرایط فروش مجموعه در سامانه تنظیم می‌شود.

۲ تعریف مدل همکاری



برای هر خدمت، تخفیف درصدی یا کمیسیون ثابت و قواعد همکاری تعیین می‌شود.

۳ جذب و فعال‌سازی همکاران



همکاران طبق فرآیند مورد توافق ثبت‌نام یا معرفی می‌شوند و فعالیت را آغاز می‌کنند.

جریان روزانه فروش

۴ معرفی و ثبت سفارش



همکار، خدمت را معرفی کرده و اطلاعات مشتری و سفارش را در پنل ثبت می‌کند.

۵ تأیید و ارائه خدمت



سفارش طبق قواعد مجموعه تأیید و تأییدیه یا ووچر برای مشتری صادر می‌شود.

۶ گزارش‌گیری و نظارت



فروش‌ها و مبالغ همکاری بر اساس گزارش‌ها و توافق مالی مجموعه تسویه می‌شود.

از ثبت سفارش تا تسویه؛ یک مسیر واحد

هر سفارش همین مسیر را طی می‌کند؛ بدون ثبت دوباره، با وضعیت مشخص در هر مرحله.

وضعیت سفارش در سامانه

ثبت شد توسط همکار

در انتظار تأیید مجموعه

تأیید شد

ووچر صادر شد

گزارش و آمار

جزئیات وضعیت‌ها و پیامک‌ها در مرحله پیکربندی مشخص می‌شود

همکار فروش

ثبت سفارش توسط همکار

۱

همکار، خدمت را معرفی و اطلاعات مشتری و جزئیات سفارش را در پنل ثبت می‌کند.

سامانه

ارسال برای تأیید

۲

درخواست برای تأیید به میزبان یا ارائه‌دهنده خدمت ارسال می‌شود.

مجموعه

تأیید سفارش

۳

سفارش طبق قواعد مجموعه تأیید می‌شود؛ در صورت فعال بودن رزرو آنی، خودکار است.

مشتری

تأییدیه و ووچر

۴

ووچر یا تأییدیه برای مشتری صادر و در صورت فعال بودن سرویس، پیامک ارسال می‌شود.

مالی

گزارش و کنترل

۵

فروش‌ها و مبالغ همکاری بر اساس گزارش‌ها و توافق مالی بررسی و تسویه می‌شود.

جزئیات دقیق پیامک‌ها، قالب ووچر، وضعیت‌های سفارش و اتصال به ارائه‌دهندگان خدمت در مرحله نیازسنجی و پیکربندی مشخص می‌شود.

مشتری چه چیزی دریافت می‌کند؟

پس از ثبت اطلاعات مسافر و سفارش، تأییدیه و ووچر در یک فرایند منظم ارائه می‌شود؛ در مدل بلیت، صدور ووچر بدون نمایش مبلغ انجام می‌گیرد.



بدون نمایش مبلغ

ووچر / تأییدیه سفارش

خدمت / بلیت	پارک آبی سپید آقایان سانس ساعت ۱۰
مشتری / مسافر	علی محمدی ۵ نفر بزرگسال + ۲ نفر کودک
کد رهگیری سفارش	۱۴۱۰۶
وضعیت سفارش	تأیید شد



ثبت اطلاعات مشتری و جزئیات سفارش در یک مسیر مشخص



صدور ووچر یا تأییدیه سفارش بر اساس امکانات و تنظیمات سامانه



ارسال پیامک تأییدیه به مسافر، در صورت فعال بودن سرویس پیامکی



امکان پیگیری سفارش بر اساس اطلاعات ثبت‌شده در سامانه



قالب ووچر، جزئیات پیامک، وضعیت‌های سفارش و اتصال به ارائه‌دهندگان خدمت در مرحله نیازسنجی و پیکربندی مشخص می‌شود.

شش مزیتی که فروش شما را جلو می‌برد

آرینا یک کانال فروش جدید می‌سازد و هزینه و پیچیدگی اداره آن را پایین می‌آورد.



مدیریت متمرکز سفارش‌ها

اطلاعات سفارش‌ها و مشتریان در یک سامانه ثبت و قابل پیگیری می‌شود.



کاهش وابستگی به تبلیغات مستقیم

از ظرفیت آژانس‌ها، معرفان، صفحات محتوایی و کسب‌وکارهای مکمل استفاده کنید.



ایجاد کانال فروش جدید

فروش خدمات را از طریق همکاران و شبکه‌های بیرونی توسعه دهید.



قابلیت توسعه شبکه

با افزایش همکاران فروش، دامنه معرفی و دسترسی به مشتریان گسترش می‌یابد.



تجربه خرید منظم‌تر

ثبت سفارش، تأییدیه و ووچر در یک فرایند یکپارچه ارائه می‌شود.



انعطاف در مدل درآمدی همکاران

برای هر خدمت می‌توانید درصدی یا مبلغ ثابت تعریف کنید.

شفافیت، پیش‌نیاز یک همکاری پایدار

برای آنکه همکاری فروش قابل مدیریت باشد، پیش از آغاز فعالیت این پنج مورد برای هر مجموعه شفاف و مکتوب می‌شود.

مبنای محاسبه کمیسیون و اینکه آیا تخفیف از مبلغ مشتری کسر می‌شود یا سهم همکار جداگانه تسویه خواهد شد.

شرایط لغو، استرداد وجه، عدم استفاده از بلیت و رزروهای تأیید نشده.

زمان‌بندی و روش تسویه با همکاران فروش.

مسئولیت پاسخ‌گویی به مشتری و ارائه خدمت.

قواعد استفاده از اطلاعات مشتری و دسترسی همکاران به اطلاعات سفارش.

این قواعد در مرحله نیازسنجی تعیین و در پیشنهاد فنی و مالی شما درج می‌شود.

از یک کانال به یک شبکه فروش

با افزایش همکاران فروش، دامنه معرفی و دسترسی به مشتریان گسترش می‌یابد.



بیش از ۲۴۰ مجموعه در سراسر ایران از آرینا استفاده می‌کنند | ۹۹.۹٪ پایداری سرویس | زمان راه‌اندازی: حدود ۲ هفته

پنج گام تا راهاندازی سامانه اختصاصی شما

فرایند پیشنهادی آغاز همکاری با آرینا، از جلسه نیازسنجی تا بهبود فرایند بر اساس بازخورد و داده‌های فروش.



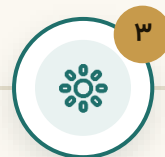
آغاز فعالیت و بهبود

فروش شروع و فرایند بر اساس بازخورد و داده‌های فروش بهبود می‌یابد



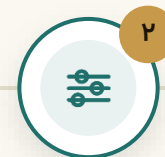
آموزش تیم

مدیران و کاربران کلیدی آموزش می‌بینند



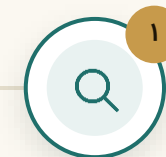
آماده‌سازی و پیکربندی

سامانه بر اساس توافق پیکربندی و آماده می‌شود



تعیین امکانات و مدل همکاری

امکانات موردنیاز و شیوه همکاری در فروش تنظیم می‌شود



جلسه نیازسنجی

شناخت خدمات، فرایند فروش و مدل درآمدی مجموعه

امکانات نهایی، دامنه خدمات، روش استقرار، مالکیت دامنه و وبسایت، پشتیبانی، هزینه راهاندازی و هزینه‌های جاری در پیشنهاد فنی و مالی اختصاصی هر مشتری مشخص می‌شود.

سرمایه‌گذاری روی کانال فروش اختصاصی

تعرفه پایه سامانه‌ها از سایت آرینا؛ هزینه های اختصاصی بر اساس امکانات و نوع استقرار تعیین و پس از نیازسنجی در پیشنهاد مالی نهایی اعلام می‌شود.

پلن چهار

سامانه همکاری در فروش



۸۰

میلیون تومان

- ✓ پنل اختصاصی همکار فروش
- ✓ لینک رهگیری اختصاصی
- ✓ گزارش فروش و کمیسیون
- ✓ پرداخت خودکار پورسانت
- ✓ نیازمند پلن یک یا دو به‌عنوان پیش‌نیاز

سامانه اختصاصی همکاری در فروش شما

پلن دو

سامانه رزرو تفریحات



۲۲۰

میلیون تومان

- ✓ رزرو سانس و صندلی با ظرفیت لحظه‌ای
- ✓ بلیت دیجیتال قابل اسکن
- ✓ درگاه پرداخت آنلاین اختصاصی
- ✓ مدیریت برنامه‌های روزانه
- ✓ پیامک خودکار تأیید و یادآوری
- ✓ دامنه، هاست و پنل مدیریت

پلن یک

سامانه رزرو اقامتگاه



۲۲۰

میلیون تومان

- ✓ تقویم رزرو آنلاین و جلوگیری از رزرو دوگانه
- ✓ درگاه پرداخت آنلاین اختصاصی
- ✓ مدیریت اتاق‌ها، واحدها و ظرفیت
- ✓ قیمت‌گذاری فصلی و کد تخفیف
- ✓ پیامک خودکار تأیید و یادآوری
- ✓ دامنه، هاست و پنل مدیریت

هزینه به دامنه امکانات، نوع استقرار، نیازهای اختصاصی، خدمات راه‌اندازی و پشتیبانی بستگی دارد و پس از نیازسنجی در پیشنهاد مالی اعلام می‌شود.

پرسش‌های متداول مدیران

پاسخ کوتاه به چهار پرسش رایج مدیران درباره سامانه همکاری در فروش.

آیا می‌توان برای هر محصول کمسیون متفاوت تعریف کرد؟

؟

بله، مدل پیشنهادی آرینا از کمسیون درصدی و مبلغ ثابت پشتیبانی می‌کند. جزئیات و محدودیت‌های پیکربندی برای نیازهای هر مجموعه در زمان ارائه محصول مشخص می‌شود.

آیا آرینا فقط برای گردشگری است؟

؟

خیر، این راهکار برای کسب‌وکارهایی که خدمات قابل معرفی، رزرو یا فروش دارند قابل بررسی است؛ از جمله تفریحات، بلیت، رویدادها و خدمات تجربه‌محور. تناسب دقیق امکانات با نوع کسب‌وکار در مرحله نیازسنجی تعیین می‌شود.

آیا همکاران بدون داشتن محصول یا خدمت می‌توانند فروش انجام دهند؟

؟

بله؛ در مدل همکاری در فروش، همکار بر معرفی و ثبت سفارش خدمات مجموعه تمرکز می‌کند و ارائه خدمت بر عهده کسب‌وکار تأمین‌کننده است.

آیا مشتری تأییدیه دریافت می‌کند؟

؟

سامانه می‌تواند بر اساس تنظیمات و امکانات فعال، ووچر یا تأییدیه سفارش و پیامک مربوط را صادر کند. دامنه دقیق این قابلیت‌ها در پیشنهاد اجرایی درج می‌شود.

کانال فروش اختصاصی خود را بسازید

اگر کسب و کار شما می‌خواهد فروش خدمات را از طریق شبکه‌ای از همکاران گسترش دهد، آرینا نقطه شروع طراحی یک کانال فروش اختصاصی است.



دریافت مشاوره و پیشنهاد فنی و مالی

نیازسنجی ← پیشنهاد فنی و مالی ← راه‌اندازی و آغاز فروش

برای دریافت مشاوره، بررسی نیازهای مجموعه و دریافت پیشنهاد فنی و مالی، با تیم آرینا در ارتباط باشید.

ارتباط با آرینا



واتساپ

۰۹۱۷۱۸۳۱۰۷۸



وبسایت

www.arinatrip.ir



تلفن

۰۹۱۷۱۸۳۱۰۷۸



ایمیل

info@arinatrip.ir



پیشنهاد فنی و مالی پس از جلسه نیازسنجی ارائه می‌شود.