



کتابچه راهنما و معرفی امکانات

سامانه‌ی جامع

مدیریت اطلاعات املاک و مستغلات

دیرباز



کتابچه راهنما و معرفی امکانات
سامانه‌ی جامع
مدیریت اطلاعات املاک و مستغلات
دیرباز

شرکت راهبرد کالای نوین فارس (سهامی خاص)
شماره ثبت: ۳۶۸۲۶ مورخ: ۱۳۹۱/۱۱/۲۶
ویرایش اول: پائیز ۱۴۰۲

مقدمه

معرفی نرم افزار مدیریت املاک

- توضیح درباره‌ی نرم افزار و اهداف آن ۱۰
- دیرباز پاسخگوی چه نیازی در جامعه است؟ ۱۱
- کاربران و مخاطبین دیرباز ۱۳
- خدمات دیرباز برای کاربران عادی ۱۳
- خدمات دیرباز برای مشاورین املاک ۱۴
- مزایا و فواید استفاده از نرم افزار ۱۵
- نصب و راه اندازی ۱۶

نیازمندی‌های سخت افزاری و نرم افزاری

- سخت افزار مورد نیاز ۱۷
- ثبت نام و دسترسی‌ها ۱۷
- تنظیمات اولیه و پیکربندی ۱۸
- رابط کاربری ۱۸

معرفی ابزارهای نرم افزار دیرباز

مدیریت پرونده‌های املاک

- افزودن پرونده‌ی ملک ۲۰
- مشاهده‌ی لیست املاک ۲۲
- پیش نمایش صفحه‌ی ملک ۲۲
- ویرایش پرونده‌ی ملک ۲۲
- ویرایش اطلاعات ملک توسط مالک ۲۳
- نمایش جزئیات ملک ۲۳
- انتشار پرونده‌ی ملک ۲۴
- حذف و آرشیو پرونده‌ی ملک ۲۶
- تعریف دستیار و تخصیص دسترسی‌ها ۲۶
- تعریف همکار و تخصیص دسترسی‌ها ۲۷
- گروه بندی همکاران ۲۷

مدیریت قراردادها ۲۸

مدیریت ارتباط با مشتریان

- گروه بندی مشتریان ۲۹
- مراحل ثبت اطلاعات مشتری ۳۰
- اطلاعات مشتری ۳۰
- نیازمندی‌های مشتری ۳۱
- سوابق ارائه‌ی خدمات ۳۳
- پیگیری درخواست‌های مشتریان ۳۴

جستجوی پیشرفته املاک

- ذخیره‌ی پارامترهای جستجو ۳۴
- ارسال نتایج جستجو برای مشتریان ۳۵

جستجوی کارگزار

- جستجو بر اساس مشخصات فردی و صنفی ۳۵
- جستجو بر اساس شهر و استان ۳۶
- جستجو بر اساس محدوده‌ی فعالیت ۳۶
- جستجو بر اساس تخصص کارشناس ۳۶
- جستجو بر روی نقشه ۳۶

مجله و وبلاگ دیرباز

- دسته بندی و گروه بندی عناوین مقالات ۳۸
- امکان ویرایش و به روز رسانی ۳۸
- امکان نمایش تصاویر و ویدئو ۳۸
- امکان ثبت نظر ۳۸
- امکان انتشار ۳۸
- ثبت علاقه مندی (لایک) ۳۹

پشتیبانی و ارتباطات

- چت آنلاین ۳۹
- ارسال تیکت پشتیبانی ۳۹
- ثبت بازخورد ۴۰
- تماس با ما ۴۰



مقدمه

اگر به دنبال یک راه حرفه‌ای و هوشمندانه برای مدیریت بهتر کسب و کار خود در زمینه‌ی مشاوره‌ی املاک هستید و یا پیچیدگی‌ها و محدودیت‌های استفاده از چندین پلتفرم مختلف برای مدیریت پرونده‌های املاک موجب سردرگمی شما شده است، سامانه‌ی دیرباز برای رفع این مشکل شما طراحی و پیاده سازی شده است.

سامانه‌ی دیرباز، به عنوان یک سامانه‌ی به‌روز و قابل اعتماد، صرفاً برای مشاوران املاک طراحی و توسعه یافته است. ایده‌ی راه‌اندازی این سامانه از وبسایت MLS که در آمریکای شمالی مورد استفاده‌ی گسترده‌ی مشاوران املاک قرار می‌گیرد، برگرفته شده است. در پی استقبال گستره و تجربه‌ی موفق MLS در آمریکا و کانادا، دیرباز برای کاربران ایرانی طراحی و بومی‌سازی شده است تا نیازهای مشاوران املاک و مشتریان آنان را مرتفع سازد.

با استفاده از این سامانه‌ی قدرتمند، شما می‌توانید به صورت یکپارچه و همزمان از تمامی ابزارها و پلتفرم‌های مورد نیاز خود در یک نرم‌افزار، استفاده کنید.

اگر نیاز به ثبت و مدیریت فایلینگ دارید، با دیرباز به شیوه‌ای بسیار حرفه‌ای و کاربردی به هدفتان می‌رسید.



اگر به بازاریابی قوی و مدیریت ارتباط با مشتریان علاقه‌مندید، دیرباز تمام ابزارهای لازم برای اینکار را در اختیارتان قرار می‌دهد و دیگر نیازی نیست اطلاعات املاک را چند باره و در سیستم‌های جداگانه‌ای وارد نمایید.

اگر نیاز به شبکه‌سازی و ارتقای برند خود دارید، با دیرباز می‌توانید برند خود را به مراتب قوی‌تر و معتبرتر، و به گروه بزرگتری از مخاطبان واقعی، معرفی کنید. دیرباز ابزارهای قدرتمندی را برای بازاریابی و تبلیغات مشتریان در اختیارتان قرار می‌دهد. برندسازی خود را تقویت کنید و با صفحه‌های شخصی و حرفه‌ای خود مشتریان را جذب کنید. با تکمیل اطلاعات شخصی و حرفه‌ای خود، راه‌های یافتن کسب و کار و دیده شدن توسط مشتریان جدید را برای خودتان هموار کنید. مشتریان شما در دیرباز می‌توانند شما را با نام یا برند شما، محدوده و تخصص فعالیتتان، امتیاز شما در سامانه‌ی دیرباز و یا بر حسب نیاز خود جستجو نمایند.

با دیرباز می‌توانید به نگرانی‌هایتان از ثبت و مدیریت فایلینگ املاک پایان دهید. همه‌ی اطلاعات ملک‌ها را به راحتی در سامانه ذخیره کنید و هر زمان که بخواهید و از هر کجا که هستید، می‌توانید به آن دسترسی سریع و آسان داشته باشید. از جستجوی پیشرفته و اختصاصی در سامانه برای پیدا کردن ملک‌های مورد نظران استفاده کنید. حتی می‌توانید نتایجی را که یافته‌اید برای گروه مشتریان، به نام خودتان ارسال کنید.

با سامانه‌ی دیرباز، هیچ نیازی به استفاده از پلتفرم‌های دیگر نخواهید داشت. شما می‌توانید همه‌ی نیازهای خود را در یک محیط یکپارچه و ساده برآورده کنید. از ثبت اطلاعات پرونده‌های ملک تا انجام عملیات جستجوی حرفه‌ای و پیشرفته‌ی دیرباز؛ از ایجاد فرم‌های

قرارداد تا مدیریت ارتباط با مشتریان؛ از برندسازی تا ایجاد صفحه‌های شخصی و حرفه‌ای؛ تمام این امکانات در دسترس شما خواهد بود. همچنین، با معماری ماژولار نرم‌افزار، همیشه می‌توانید از قابلیت‌ها و ابزارهای جدیدی که به سامانه اضافه می‌شود، به راحتی و بدون هیچ محدودیتی استفاده نمایید.

همچنین شما می‌توانید ابزار مورد نیاز خود را به ما سفارش دهید تا تیم برنامه‌نویسان دیرباز، نیاز شما را به صورت اختصاصی طراحی و اجرا کرده و در اختیارتان قرار دهند.

بهترین تصمیمی که شما به عنوان یک کارشناس املاک حرفه‌ای می‌توانید بگیرید، همسو شدن با تکنولوژی، گام نهادن در عرصه‌ی IT و استفاده از سامانه‌ی توانمند دیرباز خواهد بود. کافی است تصمیم بگیرید تا با تمامی قابلیت‌ها، سادگی و هوشمندی سامانه دیرباز آشنا شوید و برای موفقیت و رشد کسب و کار خود از آن بهره‌برداری کنید. با دیرباز، شما می‌توانید تمامی این امکانات را یکجا در اختیار داشته باشید و به صورت نامحدود از آن بهره‌مند شوید. دیگر نیازی به پرداخت‌های متعدد و خرید چندین و چند ابزار را نخواهید داشت و تمامی ابزارهای درآمدزا بطور یکجا، در دسترس شماست.

با هم و با دیرباز به سطح جدیدی از مدیریت املاک خواهید رسید. تجربه‌ای که به شما نشان خواهد داد چگونه با یک سامانه هوشمند و کارآمد، به راحتی و با انعطاف‌پذیری بیشتر، کسب و کار خود را به بالاترین سطح ممکن برسانید.

با دیرباز نسل جدیدی از ابزار مدیریت املاک و مشتریان در دستانتان شماست.

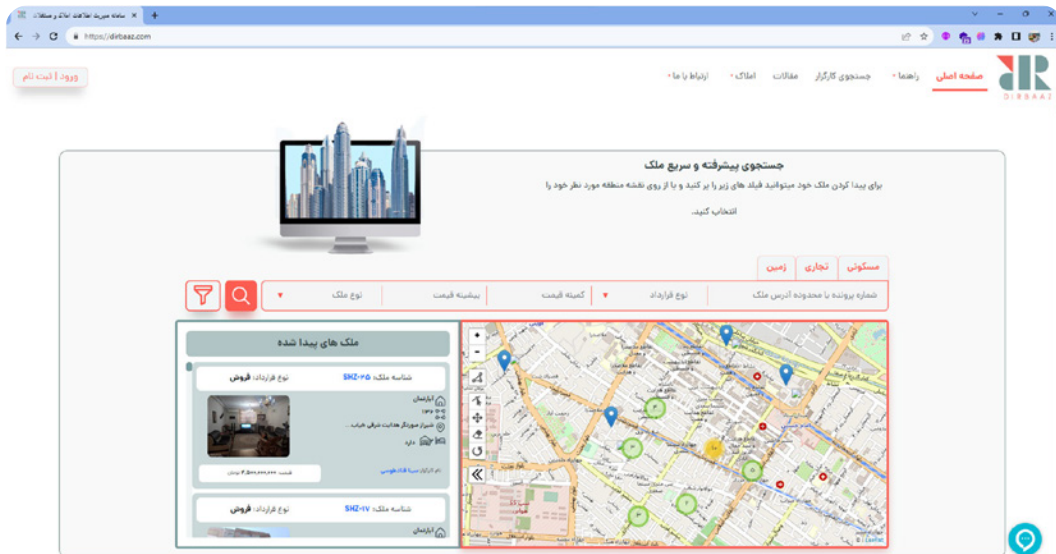


معرفی نرم‌افزار مدیریت املاک

توضیح درباره‌ی نرم‌افزار و اهداف آن

با ورود رایانه‌ها و تکنیک‌های ذخیره‌سازی و بازخوانی اطلاعات به کمک فناوری‌های روز کامپیوتری، هر روز شاهد ورود اصناف و پیشه‌های مختلف به دنیای فناوری اطلاعات هستیم. جای خالی یک محیط یکپارچه و اختصاصی در بازار املاک و مستغلات در کشور عزیزمان احساس می‌شود. مشاوران املاک در ایران در راستای استفاده‌ی بهینه از رایانه‌ها توانسته‌اند آگهی‌های خود را تنها در برخی پلتفرم‌های عمومی مانند دیوار و شیپور ثبت کنند. همچنین می‌توانند اطلاعات املاک خود را نیز در نرم‌افزارهایی که برای این منظور طراحی و پیاده شده و معمولاً با محدودیت‌های نصب بر روی یک سیستم و در محل دفاتر معاملات ملکی ثبت و ذخیره نمایند تا بتوانند عملیات جستجو را انجام دهند. در اکثر موارد قراردادهای کماکان به صورت دستی نوشته می‌شوند. نرم‌افزارهایی هم وجود دارد که به طور محدود مدیریت ارتباط با مشتریان را برای مشاوران انجام می‌دهد. همچنین هزینه‌ها و درآمدها را می‌توانند در نرم‌افزارهای حسابداری وارد نماید.

از سویی سامانه‌ی جامع مدیریت املاک و مستغلات دیرباز با تجمیع این ابزارها و بهبود و



ارتقا سرویس‌ها مطابق استانداردهای جهانی درصدد است تمامی نیازهای یک کارشناس املاک را با حفظ امنیت داده‌ها در یک محیط برآورده کند. به گونه‌ای که با وارد کردن یک‌بار اطلاعات املاک، فرآیند جستجوی ملک، ثبت آگهی، تدوین قرارداد و ارتباط با مشتریان را یک‌جا به انجام رساند و کنترل تمامی امور را در تنها یک کرسی یا پنل کاربری به دست گیرد.

به موازات تمامی این ابزارها، اصول بازاریابی دیجیتالی نیز در استقرار این سامانه در نظر گرفته شده است. به گونه‌ای که هر کارگزار به تنهایی و با در دست داشتن ابزار ایجاد صفحات اختصاصی و همچنین بهره‌مندی از امتیازات و تسهیلاتی که سامانه‌ی دیرباز جهت برندسازی و تبلیغات دیجیتال در اختیار دارد، قادر خواهد بود حضوری پررنگ و تأثیرگذار در دنیای اینترنت داشته باشد. در ادامه امکانات و قابلیت‌های دیرباز مورد بررسی و ارزیابی قرار می‌گیرد.

دیرباز پاسخگوی چه نیازی در جامعه است؟

از جمله معضلاتی که در جامعه، گریبان بازار املاک و مستغلات را گرفته است، ورود سودجویان و مخلان در بازار پر تلاطم املاک است. فعالیت‌های این دسته افراد در بازار املاک

منجر به ایجاد حباب، گسترش فساد و افزایش بی رویه قیمت املاک شده است. متأسفانه این دسته افراد با سوءاستفاده از ابزار اینترنت، تأثیرات مخربی را بر این بازار حساس گذاشته‌اند. ثبت آگهی‌های دروغین املاک با قیمت‌های بالاتر از حد، جهت فروش ملک‌های خودشان و یا ثبت آگهی‌های دروغین با قیمت‌های کمتر از حد بازار جهت خرید ملک مورد نظرشان به پایین‌ترین قیمت از جمله ابتدایی‌ترین حربه‌های این افراد است. متأسفانه سوءاستفاده از ناآگاهی خریداران و فروشندگان و تطمیع آنها به انجام معاملات ملکی بدون واسطه و عدم پرداخت حق کمیسیون مشاوران املاک، کار را جهت کلاهبرداری در مقیاس‌های کلان برای این دسته از دلالان آسان‌تر نموده است.

سامانه‌ی دیرباز صرفاً برای استفاده مشاوران املاک طراحی و پیاده‌سازی شده است. فرآیند جذب عضو تنها برای مشاوران رسمی املاک و کارگزاران زیر مجموعه آنها فراهم شده است. بدین ترتیب تنها مشاوران املاک مجاز قادر خواهند بود اطلاعات املاک را با قیمت‌های کارشناسی وارد بازار خرید و فروش نمایند. همچنین تدوین تفاهم‌نامه و قراردادهایی با مشاوره و همفکری کارکنان مجرب‌ترین و مجرب‌ترین و کلا و حقوق‌دانان، راه را برای ورود دلالان سودجو مسدود کرده است.

از دیگر نیازهایی که دیرباز در راستای رفع آن ایجاد شده است، تعامل و همکاری سازنده بین مشاوران املاک است. به گونه‌ای که اتحاد آنها منجر به رونق این کسب و کار شده و هر کارگزار با صرف وقت و انرژی کمتری می‌تواند فعالیت شغلی سودآور و در عین حال قانونمندی را تجربه کند.

ثبت اطلاعات و فراخوانی آنها به کمک موتورهای جستجو و ابزار فناوری اطلاعات موجب سهولت کار و ایجاد نظم و مقررات در معاملات ملکی خواهد گردید، که این مهم لازمی انجام هرگونه فعالیت خدماتی می‌باشد.

آموزش و فرهنگسازی رفتار جامعه در بازار املاک نیز از اهداف اساسی سامانه‌ی دیرباز است که این خدمت مهم همواره به صورت رایگان در اختیار کلیه‌ی کاربران سامانه دیرباز، اعم از کارگزاران و مشتریان، قرار خواهد گرفت.

کاربران و مخاطبین دیرباز

در دیرباز کاربران به دو دسته‌ی کلی تقسیم می‌شوند. «کاربران عادی» و «کارگزاران املاک»؛ همه‌ی افراد جامعه با هدف جستجوی ملک، جستجوی کارشناس املاک و برقراری ارتباط با آن‌ها و یا آشنایی با اطلاعات کلی از نحوه معاملات املاک می‌توانند به صورت رایگان از سامانه‌ی دیرباز به طور محدود استفاده کنند و یا با نقش «کاربر عادی» اقدام به ثبت‌نام نمایند اما اجازه‌ی بارگذاری ملک به آنها داده نمی‌شود. مشاوران و کارشناسان رسمی املاک نیز می‌توانند با ثبت‌نام و ارسال مدارک صنفی خود (پروانه‌ی کسب و یا معرفی‌نامه از کارشناس دارنده‌ی پروانه‌ی کسب) به عنوان «کارگزار املاک» در این سامانه ثبت‌نام نموده و علاوه بر اجازه ثبت و بارگذاری ملک از کلیه‌ی ابزارهای دیگر دیرباز نیز استفاده نمایند.

خدمات دیرباز برای کاربران عادی

پیچیدگی‌های بازار املاک (قوانین و قراردادهای، ملاک‌های انتخاب ملک، شناخت بازار سرمایه و...)

The screenshot displays the DARBAR website interface. At the top, there is a navigation bar with the logo and menu items: صفحه اصلی (Home), راهنما (Guide), جستجوی کارگزار (Find Agent), مقالات (Articles), املاک (Real Estate), and ارتباط با ما (Contact Us). The main content area is divided into several sections:

- مقالات (Articles):** A grid of article thumbnails with titles such as "مرتب سازی بر اساس" (Sort by), "جدیدترین ها" (Latest), "مراحل سند زدن ملک" (Property Deed Process), "قوت و فن مشاور املاک" (Agent Skills), "افزایش مشتری در املاک" (Increasing Customers), "نکات مهم خرید زمین" (Land Buying Tips), "شرایط تسخیر معامله خرید و فروش" (Purchase/Sale Conditions), and "بهترین تبلیغات املاک" (Best Real Estate Ads).
- دسته بندی مقالات (Article Categories):** A list of categories including نکات کاربردی (Practical Tips), اطلاعات حقوقی (Legal Information), رهن و اجاره خانه (Rent and Lease), خرید و فروش خانه (Buy/Sell House), آموزش مشاوران املاک (Agent Training), خرید ملک (Buy Property), خرید خانه (Buy House), ادعای مالکیت (Ownership Claim), ملک ورانه ای (Old Property), تسخیر معامله خرید (Purchase Deed), تسخیر معامله فروش (Sale Deed), اجاره خانه (Lease House), سند تک برگ (Single Deed), سند ملکی (Ownership Deed), قولنامه (Receipt), سایر مهم نامه (Other Documents), سند ضامن دانگ (Mortgage Deed), نهن معامله (Mortgage), and حق قرارداد (Contract Right).
- جستجو بر اساس کلمات کلیدی (Search by Keywords):** A search bar with a list of keywords: خرید ملک (Buy Property), خرید خانه (Buy House), ادعای مالکیت (Ownership Claim), ملک ورانه ای (Old Property), تسخیر معامله خرید (Purchase Deed), تسخیر معامله فروش (Sale Deed), اجاره خانه (Lease House), سند تک برگ (Single Deed), سند ملکی (Ownership Deed), قولنامه (Receipt), سایر مهم نامه (Other Documents), سند ضامن دانگ (Mortgage Deed), نهن معامله (Mortgage), and حق قرارداد (Contract Right).

جستجوی کارگزار :

نام:

نام خانوادگی:

نام آژانس :

استان:

شهر:

محدوده فعالیت:

تخصص:

همواره برای عموم مردم ایجاد ابهام و سردرگمی می‌کند. تیم محتوا و مشاوران حقوقی دیرباز مطالب و عناوین جذاب و به‌روزی را در سامانه منتشر می‌کنند که مطالعه‌ی آن‌ها کمک شایانی به آگاه‌سازی جامعه و عموم مردم خواهد کرد. همچنین کاربران عادی قادر خواهند بود با استفاده از ابزار جستجوی پیشرفته‌ی دیرباز در بین آگهی‌های املاکی که توسط مشاوران تأیید شده و به ثبت رسیده است، ملک مورد نظر خود را با اطمینان از این موضوع انتخاب نمایند که ملک مزبور توسط مشاور املاک دارای هویت و با اطلاعات واقعی ثبت شده است. از دیگر ابزارهای در دسترس کاربران عادی، «جستجوی کارگزار املاک» می‌باشد. کاربران می‌توانند کارگزار خود را با توجه به محدوده‌ی فعالیت، کارنامه‌ی عملکرد، نظرات کاربران و

همچنین تخصص‌های وی انتخاب نموده و با ایشان تماس بگیرند.

با توجه به اینکه این سامانه به طور اختصاصی برای استفاده‌ی کارشناسان و مشاوران املاک طراحی شده است، تمامی مسیرهای استفاده‌ی کاربران عادی منتهی به برقراری ارتباط با مشاور املاک خواهند شد.

خدمات دیرباز برای مشاوران املاک

خدمات دیرباز متشکل است از مجموعه‌ای از ابزارهای مورد استفاده‌ی مشاوران املاک که هر کدام دارای ویژگی‌ها و کاربردهای لازم برای ارتقای سرویس و بهبود سودآوری مجموعه‌های ذینفع می‌باشد. در زیر درباره‌ی هرکدام به صورت جداگانه پرداخته می‌شود.

جهت مطالعه و آشنایی با این ابزارها به پاراگراف «معرفی ابزارهای نرم‌افزار دیرباز» مراجعه فرمایید.

مزایا و فواید استفاده از نرم افزار مدیریت املاک دیرباز

به کمک دیرباز، کارگزاران قادر خواهند بود همه‌ی ابزار کسب و کار خود را در یکجا در دسترس داشته باشند. با توجه به اینکه طراحی پایگاه داده‌ی دیرباز به صورت یکپارچه انجام شده است، ارتباط بین داده‌ها به صورت متمرکز انجام می‌پذیرد. برای مثال جهت تدوین قرارداد ملک، تنها با انتخاب ملک مورد نظر کلیه‌ی اطلاعات آن به طور خودکار در جاهای خالی قرارداد وارد می‌شود. همچنین در صورت ثبت اطلاعات فیلهای قرارداد، اطلاعات مربوطه در پرونده‌ی ملک مورد نظر نیز ثبت می‌گردد. نحوه این



ارتباطات در ادامه به تفصیل توضیح داده خواهد شد.

از آنجا که این نرم‌افزار مختص مشاورین و کارشناسان املاک طراحی شده است، کلیه‌ی فرآیندها و برنامه‌ریزی اجرایی آن در راستای رفع نیازهای کسب و کار ایشان اجرا گردیده است. از جمله مزایای ثبت اطلاعات املاک در سامانه‌ی دیرباز، انحصار پرونده‌ی ملک به نام کارگزار ثبت کننده در مدت زمان مقرر است. بدین معنی که کارگزار با ثبت ملک و درج دست‌کم یکی از شناسه‌های یکتای ملک (کد پستی یا کد نوسازی)، انحصار آن ملک را برای یک بازه زمانی و با توافق مالک از آن خود کرده است. به عبارت ساده تر کارگزار در این بازه زمانی به عنوان کارگزار انحصاری فروشنده معرفی می‌گردد. پس از آن در صورتی که کارگزار دیگری تصمیم به ثبت

اطلاعات ملک مذکور را داشته باشد، توانایی انتشار آن را مادامی که در کارتابل کارگزار نخست می‌باشد، نخواهد داشت. اما دیگر کارگزاران می‌توانند همچنان در زمینه‌ی فروش به عنوان کارشناس خریدار با کارگزار فروشنده



همکاری کنند. همه کارگزاران می‌توانند املاک ثبت شده را برای مشتریان خود ارسال کنند که در این حالت نام و مشخصات کارشناس ارسال کننده (نه کارگزار فروشنده) در صفحه نمایش نتایج جستجوی مشاور به متقاضیان ارسال می‌گردد.

از دیگر مزایای منحصر به فرد دیرباز، توانایی انتخاب نحوه‌ی انتشار و تبلیغ ملک توسط کارگزاران می‌باشد. انواع انتشار و امکان انتخاب مخاطبین آگهی ملک در پاراگراف «انتشار پرونده‌ی ملک» تشریح شده است.

مدیریت ارتباط با مشتری، تخصیص دسترسی به اطلاعات املاک، صفحات اختصاصی کارگزاران و دیگر امکانات نیز در ادامه شرح داده شده است.

نصب و راه‌اندازی

این نرم‌افزار بر بستر شبکه‌ی جهانی اینترنت پیاده‌سازی شده و نیازی به نصب بر روی سیستم و یا راه‌اندازی توسط متخصص نرم‌افزار ندارد. همچنین با توجه به اینکه طراحی رابط کاربری آن کاملاً به صورت واکنش‌گرا می‌باشد، قابلیت استفاده با هر دستگاهی که ارتباط اینترنت آن برقرار باشد وجود خواهد



داشت. پس کارشناسان املاک قادر خواهند بود اطلاعات کسب و کار خود را در هر مکانی و با هر دستگاهی اعم از رایانه شخصی و یا تلفن همراه هوشمند بازخوانی و به روز رسانی نمایند.

نیازمندی‌های سخت‌افزاری و نرم‌افزاری

سخت افزار مورد نیاز:

دسترسی به سامانه‌ی دیرباز با هر دستگاهی که ارتباط فعال به اینترنت داشته باشد و مرورگر اینترنت آن نیز JS فعال داشته باشد، امکان‌پذیر می‌باشد. همچنین برای ثبت‌نام و ورود کاربر بایستی یک سیم‌کارت تلفن همراه جهت دریافت کد تایید و احراز هویت؛ در دسترس داشته باشد.

ثبت‌نام و دسترسی‌ها:

دسترسی‌های کاربران با توجه به نقش کاربری ایشان و پس از اجرای خودکار نرم‌افزارهای احراز هویت کاربر و صدور مجوز دسترسی به ایشان اختصاص داده می‌شود. این فرآیند با بهره‌گیری از مازول‌های استاندارد، ایمن و فراگیر اجرا می‌گردد.

ثبت‌نام در مرحله‌ی نخست، تنها با وارد کردن شماره تلفن همراه، انتخاب گذرواژه و وارد کردن کد تأیید ارسال شده (احراز تلفن همراه) انجام می‌گردد. بدین ترتیب کاربر با نقش «کاربر عادی» در سامانه ثبت‌نام شده است.

کارشناسان و مشاوران املاک پس از انجام مرحله‌ی فوق با ثبت اطلاعات هویتی و همچنین ارسال تصویر مدارک شناسایی و صنفی می‌توانند در این سامانه با

ثبت نام

برای ثبت نام در سامانه دیرباز اطلاعات زیر را تکمیل فرمایید.

(راههای تماس)

شماره تلفن همراه (بدون صفر ابتدای شماره):

نام کاربری (مثال ۸۹ ۶۷ ۳۴۵ ۹۱۲)

گذرواژه:

گذرواژه

تکرار گذرواژه:

تکرار گذرواژه

شناسه دعوتنامه

شناسه دعوتنامه

می‌خواهم به عنوان کارگزار در دیرباز فعالیت کنم

با سیاست‌نامه جرم خصوصی و توافقنامه شرایط

استفاده موافقم

I'm not a robot



reCAPTCHA
Privacy - Terms

دریافت کد تایید

اگر قبلاً ثبت نام کرده اید، از اینجا وارد شوید

درخواست کاربر به کارگزار

اطلاعات شخصی

نام خانوادگی*	نام*
نام پدر*	نام پدر*
کد ملی*	کد ملی*
تلفن واحد صنفی*	تلفن واحد صنفی*
شهر*	شهر*
انتخاب استان	انتخاب شهر
اعتبار پروانه کسب*	نشانی واحد صنفی*

آپلود مدارک

پروانه کسب*	کارت ملی*
معرفی نامه اتحادیه*	

انصراف ذخیره پیش نویس ارسال

نقش «کارگزار املاک» فعالیت نمایند. در مورد مشاورین ارائه معرفی نامه از واحد صنفی الزامی است. پس از تأیید اطلاعات و مدارک و خرید بسته‌ی اشتراک دیپاز، دسترسی‌های مربوطه برای کارگزار تنظیم می‌گردد.

تنظیمات اولیه و پیگر بندی:

کاربران اعم از عادی و کارگزار با توجه به نقش خود قادر خواهند بود اطلاعات تکمیلی خود را در سامانه ثبت نموده و مسیر برقراری ارتباط با دیگر کاربران را هموار سازند. نحوه‌ی تکمیل این اطلاعات و مزایای ثبت آنها در ادامه تشریح خواهد شد.

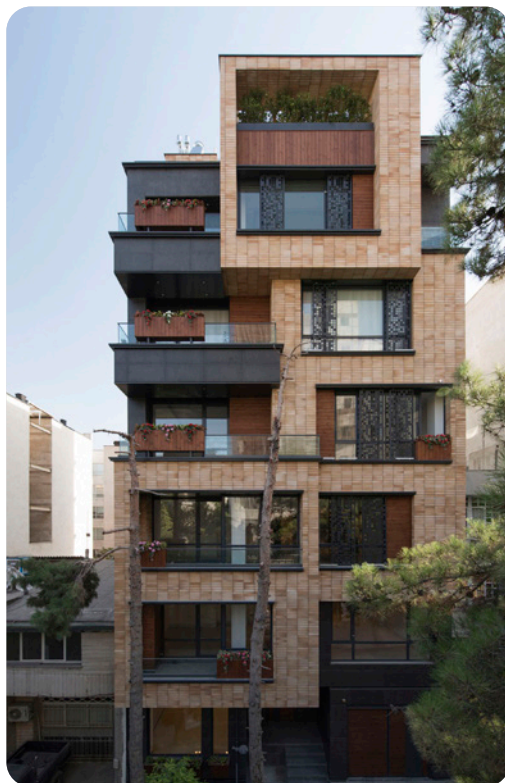
رابط کاربری:

محیط سامانه با طراحی خلاقانه و جذاب خود، تجربه‌ی کار در محیطی ایمن و حرفه‌ای را برای کاربران مهیا می‌کند. رابط کاربری و تجربه‌ی کاربری (UI/UX) به صورت کاملاً دوستانه یا user friendly طراحی شده است. پیاده‌سازی صفحات به صورت کاملاً واکنش‌گرا انجام شده و بدین ترتیب امکان بازدید از صفحات با دستگاه‌های مختلف (رایانه شخصی، تبلت، موبایل)، با سیستم عامل‌های مختلف (ویندوز، لینوکس، مک، اندروید و...) و همچنین در ابعاد متفاوت صفحات نمایش بدون هیچ مشکلی ممکن خواهد بود.

اصول مارکتینگ و رفتار شناختی کاربران و مشتریان نیز در انتخاب رنگ‌ها و چیدمان المان‌های صفحات در نظر گرفته شده است.

معرفی ابزارهای نرم‌افزار دیرباز

ابزارهایی که در سامانه‌ی دیرباز برای استفاده‌ی کاربران پیش‌بینی شده‌اند از قرار زیر است. معماری نرم‌افزار به صورت ماژولار می‌باشد. بدین معنی که اضافه کردن ابزارها و قابلیت‌های جدید دیگر در طول چرخه‌ی عمر نرم‌افزار (Software Life Cycle) به سامانه به راحتی امکان پذیر است. ازین رو توسعه‌ی ابزارهای دیگری نیز در دستور کار قرار دارد که به مرور به سامانه اضافه خواهد شد.



- مدیریت پرونده‌های املاک
 - مدیریت دستیاران
 - مدیریت همکاران
 - مدیریت قراردادها
 - مدیریت ارتباط با مشتریان
 - گروه‌بندی مشتریان
 - ثبت آگهی و انتشار فهرست‌های املاک
 - جستجوی پیشرفته‌ی املاک
 - ذخیره‌ی پارامترهای جستجو
 - ارسال نتایج جستجو برای مشتریان
 - جستجوی کارگزار
 - مجله و وبلاگ دیرباز
 - پشتیبانی و ارتباطات
- در ادامه امکانات هر ابزار شرح داده می‌شود.

مدیریت پرونده‌های املاک

افزودن پرونده‌ی ملک:

در گام نخست کارگزار با وارد کردن اطلاعات اولیه‌ی ملک که شامل موارد «نوع ملک/نوع قرارداد/نوع دسته بندی/استان/شهر/منطقه» می‌باشد، فرم مخصوص پرونده‌ی ملک مورد نظر را به صورت خودکار ایجاد نموده و در گام دوم به این فرم هدایت می‌شود. بدین ترتیب با توجه به نوع ملک و یا نوع قرارداد، فیلدهای مربوطه در فرم جایگذاری می‌شود. برای مثال چنانچه نوع ملک آپارتمان باشد، تعداد اتاق در فرم وجود خواهد داشت و در صورتی که نوع ملک زمین باشد دیگر این فیلد در فرم ایجاد نمی‌گردد.

در مرحله‌ی دوم اطلاعات مربوط به املاک در گروه‌ها و زیرگروه‌های مختلف به نمایش در می‌آید. بدین ترتیب کارگزار به سادگی می‌تواند از میان انبوه فیلدهای هر پرونده، پارامتر مورد نظر خود را بیابد. هر پارامتر به یکی از دو صورت «الزامی» و «اختیاری» در فرم وجود دارد. برای ثبت نهایی و انتشار اطلاعات ملک، کارگزار بایستی تمامی فیلدهای الزامی را وارد نماید.

ثبت ملک

بازگشت به لیست املاک ←

مشخصات ملک (SHZ-104) نوع قرارداد: فروش نوع ملک: آپارتمان دسته بندی: مسکونی

ثبت نهایی ثبت پیش نویس ایجاد دسترسی مالک

نمایش تمام فیلدها فقط فیلدهای اجباری

اطلاعات سند			مشخصات ملک
کد پستی:	کد نوسازی:	بخش ثبتی:	مشخصات مالک/مالکین
ناحیه ثبتی:	شماره فرعی:	شماره اصلی:	مشخصات کارشناس
مفروز و مجزی از:	قطعه:	شماره سری سند:	جزئیات قرارداد
شماره سریال سند:	بخش / روستا / شهرک:	نوع سند:	جزئیات فضای بیرونی
		الزام به وارد کردن مقادیر	جزئیات فضای داخلی
			توضیحات تکمیلی
			سایر
			بارگذاری تصاویر
			بارگذاری مدارک

این گروه‌بندی به صورت زیر می‌باشد:
مشخصات ملک

اطلاعات سند | آدرس | سایر اطلاعات

مشخصات مالک/مالکین

مشخصات مالک

مشخصات کارشناس

مشخصات کارگزار

جزئیات قرارداد

جزئیات قرارداد

جزئیات فضای بیرونی

نمای ساختمان | مشخصات آسانسور | سایر اطلاعات | پارکینگ | استخر فضای باز

زیرزمین | سایر اطلاعات

جزئیات فضای داخلی

اطلاعات فضای داخلی | مشخصات اتاق‌ها | انشعابات | سیستم تهویه هوا | سایر اطلاعات

توضیحات تکمیلی

توضیحات تکمیلی

سایر

زمان بازدید عمومی | هماهنگی | یادداشت‌های شخصی

بارگذاری تصاویر

تصویر بنر | تصاویر آلبوم

بارگذاری مدارک

پیوست مدارک

همچنین کارگزار می‌تواند در هر مرحله‌ای از وارد کردن اطلاعات، با کلیک بر روی دکمه‌ی «ثبت پیش‌نویس» اطلاعات وارد شده را ذخیره نماید و در مراجعه‌ی بعدی و انتخاب گزینه‌ی «ویرایش»، نسبت به تکمیل یا اصلاح اطلاعات ملک اقدام نماید. بدیهی است در حالت «ثبت

به لیست زیر محدود می‌شود:

نوع قرارداد | نوع ملک | وضعیت استقلال ملک | نام و مشخصات کارشناس | قیمت فروش (تومان) | نمای ساختمان | آسانسور | پارکینگ | تعداد اتاق خواب | انشعابات: آب، برق، گاز، تلفن، فاضلاب شهری | سیستم گرمایشی | نوع پنجره ها | وضعیت ملک | قیمت هر متر مربع (تومان) | تعداد پارکینگ | تعداد سرویس بهداشتی و حمام | نوع سیستم گرمایشی | توضیحات برای مشتری

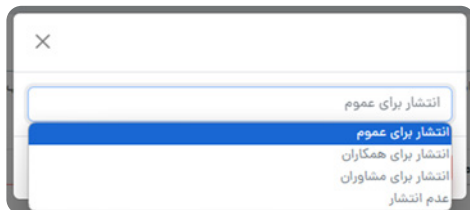
بدین ترتیب کاربران دیرباز جهت اخذ اطلاعات بیشتر در خصوص هر ملک ملزم به برقراری ارتباط با کارگزار خواهند بود. برای مثال کارگزار می‌تواند اطلاعات سند مالکیت و یا اطلاعات فردی مالک را در سامانه ثبت نماید، با اطمینان از اینکه این اطلاعات تنها توسط کارگزار ثبت کننده قابل رویت می‌باشد. بدین ترتیب نیازی نیست که کارگزار اطلاعات یک ملک را در محیط‌های مختلفی به ثبت رساند.

همچنین در نظر بگیرید که یک ملک دارای استخر باشد. اطلاعاتی که به کاربر نمایش داده می‌شود تنها وجود استخر در ملک مذکور می‌باشد. اما امکانات آن از قبیل موقعیت استخر (سروشیده یا روباز بودن آن)، نورپردازی کف استخر و غیره تنها برای کارگزار ثبت کننده نمایش داده می‌شود. کارگزار نیز می‌تواند با ورود به حساب کاربری خود و مراجعه به پرونده‌ی ملک مذکور، اطلاعات دقیق را مشاهده نموده و پاسخگوی مشتریان خود باشد.

بنابراین مشتری برای کسب اطلاعات جزئی‌تر در خصوص استخر بایستی به صورت مستقیم با کارگزار تماس بگیرد. برقراری این تماس می‌تواند در بستر سامانه‌ی دیرباز و یا از طریق یکی از راه‌های ارتباطی معرفی شده توسط کارگزار انجام شود. لازم به توضیح است هیچگونه محدودیت یا دریافت هزینه‌ای از هیچ‌یک از طرفین برای برقراری این ارتباط اخذ نمی‌گردد.

انتشار پرونده‌ی ملک

در سامانه‌ی دیرباز برای انتشار پرونده‌ی هر ملک شیوه‌هایی پیش‌بینی شده است تا کارگزار بتواند بیشترین کنترل را بر روی شبکه سازی کسب و کار خود و تبلیغات هدفمند بانک اطلاعات



املاک خود داشته باشد. با توجه به شیوهی کار هر کارگزار، این امکان در دیرباز فراهم است تا اطلاعات پرونده‌ی هر ملک با یکی از حالاتی که خواست کارگزار مربوطه را برآورده کند به شرح زیر منتشر گردد:

حالت اول؛ عدم انتشار: در صورتی که پرونده‌ی

یک ملک به ثبت نهایی نرسد و یا اینکه با ثبت نهایی گزینه‌ی «عدم انتشار» در انتخاب نوع انتشار برگزیده شود، اطلاعات این پرونده تنها توسط کارگزار ثبت کننده‌ی آن قابل رویت و دسترسی خواهد بود. در این صورت کارگزار این امکان را دارد تا عملیات جستجو و ثبت قرارداد و دیگر عملیات مرتبط را بر روی پرونده انجام دهد. اما هیچ کاربر دیگری اجازه‌ی دسترسی به اطلاعات آن را نخواهد داشت.

حالت دوم؛ انتشار برای همکاران: کارگزار با ثبت نهایی پرونده‌ی ملک و انتخاب گزینه‌ی «انتشار برای همکاران» می‌تواند اطلاعات پرونده‌ی انتخاب شده را تنها برای کاربران منتخب خود به اشتراک بگذارد. بدین ترتیب همکاران انتخاب شده در پنل کاربری خود اطلاعات املاک را با برچسب «دسترسی اختصاصی» مشاهده می‌نمایند و دیگر کاربران به هیچیک از این اطلاعات دسترسی نخواهند داشت.

حالت سوم؛ انتشار برای کارگزاران: با انتخاب این گزینه‌ی انتشار تنها کاربرانی که در نقش کارگزار در سامانه‌ی دیرباز ثبت‌نام نموده‌اند امکان دیدن این پرونده‌ها را دارند. این پرونده‌ها نیز با برچسب «دسترسی اختصاصی» در پنل کارگزاران قابل رویت می‌باشد. این گزینه برای املاکی مناسب است که کارگزار ثبت کننده‌ی آن رغبت و یا امکان یافتن مشتری برای آن ملک را ندارد (برای مثال ملک مورد نظر خارج از محدوده‌ی کاری کارگزار می‌باشد و یا کارگزار در بانک اطلاعاتی مشتریان خود، مشتری بلقوه‌ی ملک مورد نظر را ندارد).

حالت چهارم؛ انتشار عمومی: این گزینه که متداول‌ترین حالت انتشار است، اطلاعات عمومی هر ملک را به عموم کاربران، اعم از کاربر عادی یا مهمان و کارگزاران نمایش می‌دهد.

حذف و آرشیو پرونده‌ی ملک

کارگزاران می‌توانند در جهت نظم بخشیدن به جدول مدیریت پرونده‌های املاک خود، پرونده‌های اضافی را متناسب با شرایط آن به محیط‌های دیگری انتقال دهند. چنانچه تمایل داشته باشید پرونده‌ی مربوط به ملک خاصی را از کارتابل خود حذف نمایید، با انتخاب عملگر «حذف» می‌توانید این پرونده را به سطل زباله منتقل کنید. پرونده‌ی مذکور مادامی که در پوشه‌ی سطل زباله وجود داشته باشد امکان بازیابی را خواهد داشت. کارگزار همچنین می‌تواند پرونده یا پرونده‌های املاک را از پوشه‌ی سطل زباله نیز حذف کند. بدین ترتیب دیگر امکان بازیابی پرونده‌ی حذف شده وجود ندارد.

امکان دیگری که می‌تواند در جهت نظم بخشیدن به جدول مدیریت املاک انجام شود، آرشیو ملک است. بدین ترتیب پرونده‌ی ملک در جدول مربوط به پرونده‌های آرشیو شده در دسترس خواهد بود و برای نمایش اطلاعات آن نیازی به بازیابی پرونده نیست.

باید توجه داشته باشید چنانچه پرونده‌ی ملکی که در حالت انتشار قرار دارد حذف یا آرشیو شود، به صورت خودکار از حالت انتشار خارج شده و اطلاعات آن دیگر برای کاربران قابل نمایش نخواهد بود.

تعریف دستیار و تخصیص دسترسی‌ها

دستیار ملک به شخصی اطلاق می‌گردد که مورد اعتماد کارگزار ثبت کننده‌ی ملک می‌باشد. این امکان در سامانه‌ی دیرباز وجود دارد که برای هر پرونده‌ی ملک حداکثر دو نفر به عنوان دستیار انتخاب گردد. کارگزار ثبت کننده‌ی ملک می‌تواند دسترسی نمایش و ویرایش را برای هر زیرگروه از اطلاعات مربوط به ملک تنظیم نموده و دسترسی مربوطه را برای دستیار خود مدیریت نماید.

با توجه به اینکه مسئولیت صحت اطلاعات ثبت شده در سامانه‌ی دیرباز همواره بر عهده‌ی کارگزار ثبت کننده‌ی ملک است، دستیار پس از ویرایش و ذخیره‌ی تغییرات، امکان انتشار ملک را ندارد و برای این کار به اجازه کارگزار ثبت کننده‌ی ملک نیاز دارد.

لازم به توضیح است چنانچه دستیار ملکی را که در وضعیت انتشار قرار دارد ویرایش کند،

مدیریت دسترسی های ملک و قرارداد کد: SHZ-6
کاربر: گروهش ایرانی

افزودن دستیار بازگشت به صفحه لیست همکار/دستیار ←

تعیین وضعیت قرارداد			
دکابل انصراف ملک :	بدون دسترسی	<input checked="" type="checkbox"/>	دسترسی تعیین
مشخصات قرارداد :	بدون دسترسی	<input checked="" type="checkbox"/>	دسترسی تعیین
مشخصات فرستنده / موجر :	بدون دسترسی	<input checked="" type="checkbox"/>	دسترسی تعیین
مشخصات همکار فهرست :	بدون دسترسی	<input checked="" type="checkbox"/>	دسترسی تعیین
اسناد و مدارک :	بدون دسترسی	<input checked="" type="checkbox"/>	دسترسی تعیین
تعهد نواقضنامهی دیوار :	بدون دسترسی	<input checked="" type="checkbox"/>	دسترسی تعیین
مشخصات خریدار / مستاجر :	بدون دسترسی	<input checked="" type="checkbox"/>	دسترسی تعیین

مشخصات ملک			
اطلاعات سند :	بدون دسترسی	<input checked="" type="checkbox"/>	دسترسی تعیین
آدرس :	بدون دسترسی	<input checked="" type="checkbox"/>	دسترسی تعیین
سایر اطلاعات :	بدون دسترسی	<input checked="" type="checkbox"/>	دسترسی تعیین

مشخصات مالک/مالکین			
مشخصات مالک :	بدون دسترسی	<input checked="" type="checkbox"/>	دسترسی تعیین

مشخصات کارشناس			
مشخصات کارگر :	بدون دسترسی	<input checked="" type="checkbox"/>	دسترسی تعیین

جزئیات قرارداد			
جزئیات قرارداد :	بدون دسترسی	<input checked="" type="checkbox"/>	دسترسی تعیین

جزئیات فضای بیرونی			
نمای ساختمان :	بدون دسترسی	<input checked="" type="checkbox"/>	دسترسی تعیین
مشخصات آسانسور :	بدون دسترسی	<input checked="" type="checkbox"/>	دسترسی تعیین
سایر اطلاعات :	بدون دسترسی	<input checked="" type="checkbox"/>	دسترسی تعیین
بازگشت :	بدون دسترسی	<input checked="" type="checkbox"/>	دسترسی تعیین
استخر :	بدون دسترسی	<input checked="" type="checkbox"/>	دسترسی تعیین

این ملک از حالت انتشار خارج می‌گردد و لازم است کارگزار ثبت کننده پرونده ملک ضمن بررسی اطلاعات ثبت شده، مجدداً نسبت به ثبت نهایی و انتشار پرونده ملک اقدام نماید.

تعریف همکار و تخصیص دسترسی‌ها

علاوه بر دستیار، کارگزار ملک این امکان را دارد تا فرد یا افرادی را به عنوان همکار به هر پرونده ملک اضافه کند. کارگزار محدودیتی در تعداد همکاران همکاران برای هر ملک را ندارد. تفاوت دیگری که همکار با دستیار دارد این است که همکار امکان ویرایش اطلاعات را ندارد. دسترسی به هر گروه و زیرگروه از اطلاعات ملک نیز توسط کارگزار ثبت کننده ملک قابل تنظیم می‌باشد.

گروه‌بندی همکاران

کارگزار می‌تواند همکاران خود را در گروه‌های مختلف دسته‌بندی کند. همچنین این امکان

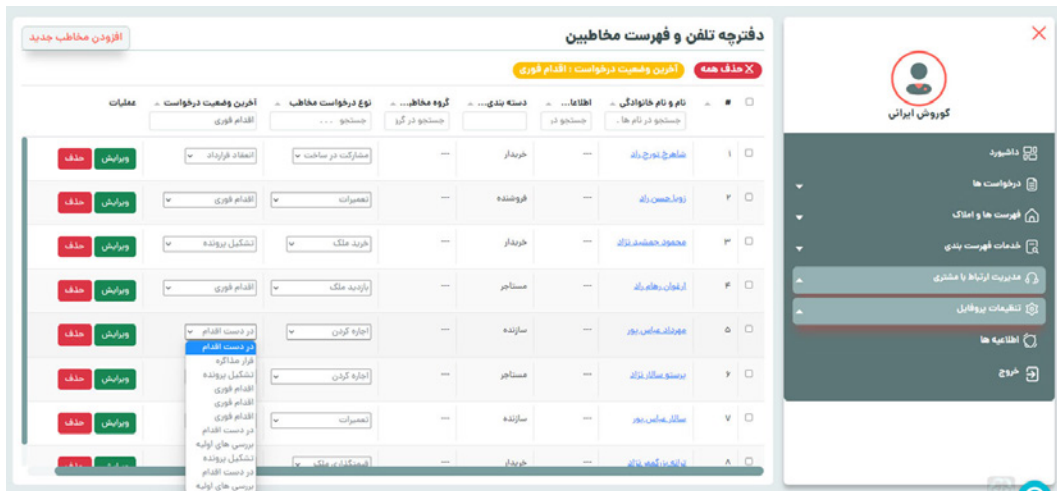
برای کارگزار وجود دارد تا دسترسی نمایش به هر بخش از اطلاعات ملک را برای هر گروه به صورت پیش فرض تنظیم نماید. بدین ترتیب برای هر پرونده‌ی ملک با افزودن گروه همکاران، دسترسی نمایش به قسمت‌های پیش‌بینی شده برای کلیه‌ی اعضای آن گروه فراهم آورده شده است.

مدیریت قراردادهای

سامانه‌ی دیرباز کتابخانه‌ای از قراردادهای را در بر دارد که کارگزاران می‌توانند با انتخاب آنها، اسناد مرتبط با کار خود را اعم از قراردادها، اجاره‌نامه‌ها، تفاهم‌نامه‌ها و غیره را ایجاد نموده، با انتخاب پرونده‌ی ملک اطلاعات مربوطه را از پرونده در متن قرارداد جایگذاری نمایند و با ارسال آن به طرفین قرارداد این امکان را برای ایشان فراهم آورند تا متن قرارداد را مورد مطالعه قرار داده و مراتب تایید یا رد خود را در بستر دیرباز به اطلاع کارگزار منتخب خود برسانند. همچنین امکان شخصی‌سازی و یا اضافه نمودن بندهای دلخواه به متن قراردادها وجود دارد.

مدیریت ارتباط با مشتریان

یکی از دغدغه‌های کسب و کار مشاورین املاک، مدیریت ارتباط با مشتریان می‌باشد. هرچه کسب و کار مشاور املاک گسترده‌تر شود، تعداد مشتریان و تقاضاهای ایشان بیشتر شده و مدیریت آن دشوارتر می‌گردد. در سامانه‌ی دیرباز ابزاری تحت عنوان «مدیریت ارتباط با مشتری» وجود دارد که کاملاً مختص مشاور املاک پایه ریزی شده است. کارگزار پس از ثبت اطلاعات فردی مشتری خود، هدف از مراجعه‌ی مشتری را ثبت می‌نماید. هر مشتری می‌تواند بیشمار درخواست را به کارگزار بدهد. هر درخواست در دسته‌بندی خاص خود قرار می‌گیرد و کارگزار می‌تواند با فیلترگیری دسته‌بندی درخواست‌ها، آنها را مرتب کند. همچنین وضعیت نهایی هر درخواست به طور جداگانه قابل ذخیره‌سازی است. پس در هر لحظه کارگزار می‌تواند وضعیت هر درخواست را به روز نگه دارد و همواره درخواست‌های باز و بسته شده را مرتب کند. همچنین کارگزار به کمک این ابزار می‌تواند سابقه‌ی خدمات ارائه شده به مشتریان را برای هر درخواست ثبت کند و نتایج هر کدام را به طور جداگانه ذخیره نماید. به کمک این ابزار



کلیه‌ی فرآیندهای ارایه‌ی خدمات به مشتریان ثبت شده و هیچ چیز به دست فراموشی سپرده نخواهد شد.

کارگزار می‌تواند فهرستی از مشتریان خود را بر حسب آخرین وضعیت درخواست یا خدمت ایشان استخراج نماید و به پیگیری امور بپردازد. برای مثال کارگزار می‌تواند با فیلترگیری بر روی درخواست‌هایی با وضعیت «پیگیری فوری»، در ابتدای هر روز به درخواست‌های مشتریان پاسخ دهد و نتایج آن را ثبت نماید.

لازم به ذکر است که اطلاعات ثبت شده در بخش مدیریت ارتباط با مشتری برای هر کارگزار تنها مختص همان کارگزار می‌باشد. به عبارت دیگر نه تنها هیچ کاربر دیگری (اعم از همکاران و یا پشتیبانان سایت) امکان خواندن این داده‌ها را ندارند، بلکه امکان به اشتراک گذاری و یا تخصیص دسترسی به دیگر کاربران نیز در این سیستم تعبیه نشده است.

گروه‌بندی مشتریان

یکی دیگر از امکانات سامانه‌ی دیرباز برقراری ارتباط بین ابزار مدیریت ارتباط با مشتری و بازاریابی و تبلیغات می‌باشد. کارگزار می‌تواند مشتریان خود را در گروه‌های مختلف دسته‌بندی

نمایید. پس از آن با یافتن املاک مورد نظر مشتریان، می‌تواند اطلاعات آنها را به صورت گروهی برای مشتریان ارسال کند.

مراحل ثبت اطلاعات مشتری

جهت افزودن اطلاعات و نیازمندی‌های یک مشتری جدید کارگزار می‌تواند با مراجعه به صفحه‌ی «مدیریت ارتباط با مشتری»، بر روی دکمه‌ی «افزودن مخاطب جدید» کلیک نماید و در نخستین مرحله نام و نام خانوادگی وی را وارد کند. پس از افزودن نام مخاطب، پرونده‌ای برای وی ایجاد می‌گردد که حاوی سه بخش می‌باشد.

اطلاعات مشتری

در این بخش کارگزار می‌تواند اطلاعات مشتری را تکمیل نماید. اطلاعاتی نظیر تاریخ تولد، مشخصات شناسنامه‌ای، نام مستعار و نیز توضیحاتی که کارگزار می‌تواند جهت به خاطر سپردن مشتریان خود به اطلاعات وی بیافزاید؛ برای مثال نحوه‌ی آشنایی و یا معرف مشتری. همچنین

اطلاعات مخاطب
نیازمندی‌ها مخاطب
سوابق مخاطب

اطلاعات سند

نام مخاطب:	نام خانوادگی:	نام:	جنسیت:
<input type="text" value="کندساز بازرگانه"/>	<input type="text" value="علی"/>	<input type="text" value="مرد"/>	<input type="text" value="مرد"/>
تاریخ تولد:	شماره شناسنامه:	شماره ملی:	شماره همراه:
<input type="text" value="۱۳۷۶-۰۹-۰۱"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text" value="۹۱۷۱۱۳۳۳۳۳"/>
محل تولد:	تولیمحات تکمیلی:	نوعت ضمیمه ابراهیم حجت:	
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>	

اطلاعات تماس

اطلاعات تماس:	اطلاعات تماس:	تلفن همراه:
<input type="text" value="حذف این ردیف"/>	<input type="text" value="ali@alipour.com"/>	<input type="text" value="۹۱۷۱۱۳۳۳۳۳"/>

اطلاعات تماس

اطلاعات تماس:	اطلاعات تماس:	آدرس پست الکترونیک:
<input type="text" value="حذف این ردیف"/>	<input type="text" value="ali@alipour.com"/>	<input type="text"/>

[افزودن اطلاعات تماس جدید](#)

[ویرایش مخاطب](#)



کوروش ایران

- داشبورد
- درخواست‌ها
- فهرست‌ها و املاک
- خدمات فهرست بندی
- مدیریت ارتباط با مشتری
- تنظیمات پروفایل
- اطلاعه‌ها
- خروج

کارگزار قادر خواهد بود اطلاعات تماس مخاطب خود را به هر تعداد و از هر نوع که باشد وارد نماید؛ شماره همراه، آدرس، ایمیل و یا شناسه‌های شبکه‌های مجازی.

نیازمندی‌های مشتری

در گام یا بخش بعد، کارگزار به ثبت نیازمندی(های) مشتری خود می‌پردازد. در این بخش ابتدا هدف مشتری از مراجعه می‌تواند ثبت گردد. همچنین کارگزار می‌تواند با ایجاد گروه‌هایی برای مشتریان خود با عناوین دلخواه، هر مخاطب را به هر تعداد از گروه‌هایی که ایجاد نموده است اضافه نماید. سپس انگیزه مشتری از مراجعه، در درخواست مراجعه کننده ثبت می‌گردد. ابتدا نوع درخواست مشتری (خرید ملک، فروش ملک، اجاره دادن، اجاره کردن، مشارکت در ساخت و ...) انتخاب می‌شود (شرح آن در ادامه آورده شده است). همچنین کارگزار آخرین وضعیت درخواست مخاطب خود را نیز ثبت می‌نماید. گزینه‌های قابل انتخاب در بخش وضعیت درخواست شامل «بررسی اولیه، تشکیل پرونده، تکمیل اطلاعات پرونده، در دست اقدام، اقدام فوری، قرار مذاکره و انعقاد قرارداد» می‌باشد.

The screenshot displays the 'Korosh Iran' CRM interface. At the top, there is a navigation bar with the company logo and menu items like 'صفحه اصلی', 'جستجوی کارگزار', 'مقالات', 'بازخورد سایت', 'تماس با ما', and 'درباره ما'. The main dashboard is titled 'دفترچه تلفن' and includes a 'بازگشت به مدیریت دفترچه تلفن' link. It features several sections: 'اطلاعات مخاطب', 'نیازمندی ها مخاطب', and 'سوابق مخاطب'. A 'هدف مخاطب از مراجعه' section provides details about the customer's needs. A 'درخواست مخاطب' section contains a form for creating or updating customer requests, with fields for 'شماره درخواست', 'نوع درخواست', 'شرح درخواست', 'وضعیت نهایی', 'توضیحات تکمیلی', and 'انتخاب فهرست دربراز'. A sidebar on the right lists various system functions like 'داشبورد', 'درخواست ها', 'فهرست ها و املاک', 'خدمات فهرست بندی', 'مدیریت ارتباط با مشتری', 'تنظیمات پروفایل', 'اطلاعه ها', and 'خروج'. A 'کوروش ایرانی' profile card is also visible at the top of the sidebar.

یکی از قابلیت‌های جذاب این سامانه، امکان ارتباط شناسه‌ی ملک با نیازمندی مشتری می‌باشد. بدین ترتیب بخش ثبت اطلاعات ملک به صورت مستقل مدیریت و بهره‌برداری می‌شود، در عین حال امکان اتصال داده‌های ثبت شده با سیستم مدیریت ارتباط با مشتری (CRM) نیز به سادگی فراهم می‌باشد. جهت سهولت کار با این سامانه، کلید میانبری نیز برای ایجاد پرونده‌ی ملک جدید در همین قسمت تعبیه شده است.

همواره ثبت توضیحات تکمیلی برای هر نیازمندی و قابلیت حذف آن در هر زمان به کارگزار این امکان را می‌هد تا درخواست‌های مشتریان خود را به بهترین شیوه مدیریت و رسیدگی نماید.

هر مخاطب ممکن است چندین و چند درخواست به کارگزار منتخب خود ارائه نماید. بدین ترتیب کارگزار در هر زمان می‌تواند با مراجعه به پرونده‌ی مشتری خود و رجوع به بخش «نیازمندی‌های مشتری» نسبت به ثبت درخواست جدید وی اقدام نماید.

بازگشت به مدیریت ارتباط با مشتری ←

مدیریت ارتباط با مشتری

اطلاعات مشتری | نیازمندی های مشتری | سوابق ارائه خدمات

سوابق ارائه خدمات

درخواست مخاطب

شماره درخواست:	نوع درخواست:	شرح درخواست:	وضعیت نام:
۱	اجاره کردن	اجاره‌مان مسکونی نقلی	تکمیل پرونده
انتخاب فهرست دیرباز:	توضیحات تکمیلی:		
	اسانپور حتما - پارکینگ حتما - اسبا		

سوابق ارائه خدمات

شماره درخواست:	تاریخ ارائه خدمت:	نوع خدمت ارائه شده:	شماره فهرست های مربوطه:
۱	۱۴۰۲-۰۳-۲۵	بازدید ملک	FRS-F RKH-S
نتیجه:	شرح خدمات و بازخورد مشتری:		
در انتظار خبر مشتری	موقعیت ملک مناسب اتاق کوچک	حذف این خدمت	

داشبورد
درخواست ها
فهرست ها و املاک
خدمات فهرست بندی
مدیریت ارتباط با مشتری
تنظیمات پروفایل
اطلاعه ها
خروج

سوابق ارائه‌ی خدمات

در بخش با گام بعدی، کارگزار سوابق ارائه‌ی خدمات خود را به درخواست‌های مشتری ثبت می‌نماید. هر درخواست می‌تواند شامل تعداد نامتناهی سابقه‌ی خدمت باشد. اطلاعاتی که در گزارش سابقه‌ی هر خدمت ثبت می‌شود شامل «تاریخ ارائه‌ی خدمت، نوع خدمت، شناسه‌ی ملک‌های مربوطه، نتیجه‌ی نهایی و شرح و بازخورد مشتری» می‌باشد.

گزینه‌های موجود جهت انتخاب نوع خدمت در دسترس کارگزار املاک است شامل «قیمت‌گذاری، بازدید ملک، عقد قرارداد، فسخ قرارداد، انجام استعلام‌های اداری، تخلیه‌ی ملک، تحویل ملک، برگزاری جلسه مذاکره و سایر» می‌باشد.

در بخش شماره‌ی فهرست‌های مربوطه، کارگزار این امکان را دارد تا از میان تمامی پرونده‌های املاک موجود در سامانه که به آنها دسترسی دارد، به هر تعداد انتخاب نماید.

در بخش نتیجه نیز امکان انتخاب گزینه‌های همچون تایید مشتری، مردود شده، نیاز به مذاکره، نیاز به پیگیری و ... وجود دارد.

همچنین امکان حذف سابقه‌ی هر خدمت نیز برای کارگزار فراهم است.

پیگیری درخواست‌های مشتریان

پس از آنکه کارگزار اطلاعات مشتریان خود را در این سامانه ثبت نمود، می‌توان با مراجعه به بخش «مدیریت ارتباط با مشتری»، به جدولی از اطلاعات مشتریان خود دسترسی داشته باشد و پرونده‌های ایشان را بر اساس نام، اطلاعات تماس، دسته‌بندی مشتری، گروه‌بندی مشتری، نوع درخواست و یا آخرین وضعیت ارائه‌ی خدمات به مشتری مرتب نماید و یا مورد جستجو قرار دهد. با این ابزار می‌تواند بنا به مقتضیات کسب و کار خود، به برنامه‌ریزی و پیگیری امور روزانه بپردازد.

جستجوی پیشرفته‌ی املاک

یکی از مزایای منحصر به فرد سامانه‌ی دیرباز، ساختار منسجم و اختصاصی پایگاه داده‌ی املاک می‌باشد. برای مثال می‌توان به ویژگی امکان جستجوی پیشرفته‌ی املاک اشاره کرد. کارگزاران در سامانه‌ی دیرباز به ابزاری دسترسی دارند که می‌تواند ملک مورد نیاز مشتریان خود را بر اساس هر پارامتری از مشخصه‌های ملک مورد جستجو قرار دهند. این امکان برای کاربران عادی محدود شده است تا همواره نیاز به برقراری ارتباط با کارگزار املاک حفظ گردد.

ذخیره‌ی پارامترهای جستجو

در جستجوی پیشرفته، که در سامانه‌ی دیرباز با نام «خدمات فهرست‌بندی» شناخته می‌شود، کارگزار می‌تواند پارامترهای جستجو را با عنوان دلخواه ذخیره نماید. در مراجعات بعدی دیگر نیازی به وارد کردن مجدد پارامترهای جستجو نیست و کارگزار تنها با انتخاب هر عنوان از جستجوی ذخیره شده، به فرم جستجویی که پیش از آن ایجاد کرده است دسترسی خواهد داشت. برای توضیح بیشتر تصور کنید مشتری خاص شما به دنبال ملکی با تعداد معین اتاق، مترآژ دلخواه، حدود قیمت و محدوده‌ی جغرافیایی مورد نظر می‌گردد. شما با یکبار تنظیم فیلدهای جستجو و ذخیره‌ی آن قادر خواهید بود در مراجعات بعدی با انتخاب جستجوی ذخیره شده، سریعاً به نتایج به روز همان جستجو دست پیدا کنید.

ارسال نتایج جستجو برای مشتریان

چنانچه برای مشتری خود تعدادی ملک را در سامانه‌ی دیرباز یافت کرده باشید، می‌توانید با انتخاب یک یا چند گزینه از آنها، نتایج مورد نظر را به صورت یک لینک برای مشتری خود ارسال کنید. مشتری با مراجعه به لینک ارسالی شما می‌تواند موقعیت هر ملک و مشخصات کلی هر کدام را مشاهده نموده و با انتخاب ملک و در صورتی که مجاز به دسترسی به جزئیات ملک باشد، اطلاعات آن را مشاهده نماید.

جستجوی کارگزار

کاربران دیرباز می‌توانند از میان کارگزاران دیرباز مناسب‌ترین فرد را به عنوان کارگزار خود انتخاب نمایند.

جستجو بر اساس مشخصات فردی و صنفی

کاربران می‌توانند کارشناس مورد نظر خود را بر اساس نام، نام خانوادگی و یا نام واحد صنفی (نام آژانس املاک) جستجو نمایند.

The screenshot shows the Dibaaz website interface. At the top right, there's a logo for DIBAAZ and navigation links: صفحه اصلی, جستجوی کارگزار, ملکات, پروژه‌ها, نمایش با ما, درباره ما. Below the navigation is a search bar with the text "ساختن متن برای...". The main content area is divided into three columns. The left column shows a map of Tehran with several purple-outlined property locations. The middle column lists properties with details: "راه های ارتباطی", "گفتگو", "کبک کاووس", "تهران", "کریبان گاندی", "کریبان پانزدهم", "پلاک ۳", and a list of phone numbers: "۰۹۸۹۹۳۱۵۰۰۹۱۰", "۰۹۸۹۹۳۱۵۰۰۹۱۰", "۰۹۸۹۹۳۱۵۰۰۹۱۰", "۰۷۱۲۰۵۳۶۷۱۵", "hvqhc1cteg@gmail.com", "hvqhc1cteg@gmail.com", and "۰۷۱۲۰۸۳۹۴۴۵۶". The right column features a profile for "املاک اشکان نژاد" with a website "www.dibaaz.com", a star rating, and a photo of a building. Below the profile is a "تخصصی ها:" section listing "آژانس‌های مشاورت ملکی و دفتر کارگزاریها" and "دفتر تخصصی مشاورت ملکی".

معرفی:

لورم ایپسوم متن ساختگی

با تولید سادگی ناهفوم از صنعت چاپ، و با استفاده از طراحان گرافیک است، جایگزها و متون بلکه روزنامه و مجله در ستون و سطرانچنان که لازم است، و برای شرایط فعلی تکنولوژی مورد نیاز، و کاربردهای متنوع با هدف بهبود ابزارهای کاربردی می باشد. کتابهای زیادی در شصت و سه درصد گذشته حال و آینده، شناخت فراوان جامعه و متخصصان را می طلبد، تا با نرم افزارها شناخت بیشتری را برای طراحان رایانه ای علی الخصوص طراحان خلاقی، و فرهنگ پیشرو در زبان فارسی ایجاد کرد. در این صورت می توان امید داشت که تمام و دشواری موجود در ارائه راهکارها، و شرایط سخت تایپ به پایان رسد و زمان مورد نیاز شامل حروفچینی دستاوردهای اصلی، و جوابگوی سوالات پیوسته اهل دنیای موجود طراحی اساسا مورد استفاده قرار گیرد. لورم ایپسوم متن ساختگی با تولید سادگی ناهفوم از صنعت چاپ، و ...

با استفاده از طراحان گرافیک

است، جایگزها و متون بلکه روزنامه و مجله در ستون و سطرانچنان که لازم است، و برای شرایط فعلی تکنولوژی مورد نیاز، و کاربردهای متنوع با هدف بهبود ابزارهای کاربردی می باشد. کتابهای زیادی در شصت و سه درصد گذشته حال و آینده، شناخت فراوان جامعه و متخصصان را می طلبد، تا با نرم افزارها شناخت بیشتری را برای طراحان رایانه ای علی الخصوص طراحان خلاقی، و فرهنگ پیشرو در زبان فارسی ایجاد کرد. در این صورت می توان امید داشت که تمام و دشواری موجود در ارائه راهکارها، و شرایط سخت تایپ به پایان رسد و زمان مورد نیاز شامل حروفچینی دستاوردهای اصلی، و جوابگوی سوالات پیوسته اهل دنیای موجود طراحی اساسا مورد استفاده قرار گیرد. لورم ایپسوم متن ساختگی با تولید سادگی ناهفوم از صنعت چاپ، و با استفاده از طراحان گرافیک است، جایگزها و متون بلکه روزنامه و مجله در ستون و سطرانچنان که لازم است، و برای شرایط فعلی تکنولوژی مورد نیاز، و کاربردهای متنوع با هدف بهبود ابزارهای کاربردی می باشد. کتابهای زیادی در شصت و سه درصد گذشته حال و آینده، شناخت فراوان جامعه و متخصصان را می طلبد، تا با نرم افزارها شناخت بیشتری را برای طراحان رایانه ای علی الخصوص طراحان خلاقی، و فرهنگ پیشرو در زبان فارسی ایجاد کرد. در این صورت می توان امید داشت که تمام و دشواری موجود در ارائه راهکارها، و شرایط سخت تایپ به پایان رسد و زمان مورد نیاز شامل حروفچینی دستاوردهای اصلی، و جوابگوی سوالات پیوسته اهل دنیای موجود طراحی اساسا مورد استفاده قرار گیرد. لورم ایپسوم متن ساختگی با تولید سادگی ناهفوم از صنعت چاپ، و ...

جستجو بر اساس شهر و استان

انتخاب شهر و استان محل فعالیت کارگزاران نیز در صفحه‌ی جستجوی کارگزار امکان‌پذیر است.

جستجو بر اساس محدوده‌ی فعالیت

کارگزار در تکمیل محدوده‌ی فعالیت خود می‌تواند نام خیابان، منطقه و محله‌ای که در آن فعالیت می‌نماید را وارد کند. این عناوین می‌تواند بیشمار عنوان را شامل شود. علیرغم اینکه نام این مناطق در صفحه‌ی شخصی کارگزار نمایش داده نمی‌شود، اما کاربران قادر خواهند بود از طریق فرم جستجوی کارگزار از میان آنها کارگزار مورد نظر خود را بیابند.

جستجو بر اساس تخصص کارشناس

از آنجا که نوع املاک مورد معامله توسط هر کارشناس ممکن است محدود به چند دسته‌ی خاص باشد، کارگزار می‌تواند تخصص‌های خود را در فرم تکمیل پروفایل کارگزار وارد نماید. بدین ترتیب مشتری‌ها نیز این امکان را خواهند داشت تا مستقیماً با مشاورانی که به صورت تخصصی بر روی نیاز ایشان فعالیت می‌نمایند ارتباط برقرار کنند.

برای مثال ممکن است یک مشاور به صورت تخصصی بر روی ملک‌هایی با موقعیت «مطب پزشکان» و «دفتر وکلا» فعالیت نماید. بدین ترتیب با افزودن این تخصص به سامانه و درج آن در پروفایل خود، مشتریانی که به دنبال خرید، فروش یا اجاره‌ی این قبیل املاک هستند به سادگی به لیست کارگزاران متخصص خود دسترسی خواهند داشت.

جستجو بر روی نقشه

کاربران همچنین می‌توانند با انتخاب محدوده‌ی مورد نظر خود بر روی نقشه، کارگرانی که در کل یا بخشی از آن محدوده فعالیت دارند و یا دفتر کار ایشان در آن محدوده قرار دارد را بیابند.

با توجه به مواردی که در بالا به آن اشاره شد، از نخستین گام‌های شروع فعالیت کارگزاران در

سامانه‌ی دیرباز می‌تواند تکمیل اطلاعات کاربری و صفحه‌ی شخصی ایشان باشد. بدین ترتیب مسیر یافتن و برقراری ارتباط با مشاورین برای مشتریان بالقوه راحت‌تر می‌باشد.

مجله و وبلاگ دیرباز

بهترین و موثرترین راه‌ها برای رسیدن به محیطی حرفه‌ای که هم مشاورین و هم مشتریان در آن احساس امنیت کنند، بالا بردن آگاهی جمعی نسبت به نحوه معاملات و آخرین تحولات در حوزه املاک می‌باشد. این مهم تنها با به اشتراک گذاشتن داده‌ها توسط متخصصین این حوزه قابل وصول است. به همین منظور در سایت دیرباز فضایی اختصاص داده شده که مشاوران بتوانند در آن محیط دانش خود را به اشتراک بگذارند. محققین و مشاورین حقوقی

The screenshot shows the DirBaz blog interface. At the top, there's a navigation bar with the URL 'dirbaaz.com/blogs'. Below it, a search bar and a 'جدیدترین‌ها' (Latest) filter are visible. The main content area features a grid of articles with images and titles. The sidebar on the right contains a 'دسته بندی مقالات' (Article Categories) section with options like 'نکات کاربردی', 'اطلاعات حقوقی', 'رهن و اجاره خانه', 'خرید و فروش خانه', and 'آموزش مشاوران املاک'. Below that is a 'جستجو بر اساس کلمات کلیدی:' (Search by keywords) section with terms like 'خرید ملک', 'خرید خانه', 'ادعای مالکیت', 'ملک ورژن ای', 'فسخ معامله خرید', 'فسخ معامله فروش', 'اجاره خانه', 'سند ملک', and 'تک برگ'.

و کسب و کار در دیرباز همواره به تولید محتواهای مناسب و سودمند مشغولند. مطالعه‌ی مقالات و عناوین تولید شده توسط تیم دیرباز به تشکیل جامعه‌ای آگاه نسبت به بازار املاک و معاملات این حوزه منجر می‌شود.

دسته بندی و گروه بندی عناوین مقالات

هر عنوان مقاله می‌تواند در یک یا چند «دسته بندی» قرار گیرد. بدین ترتیب کاربران می‌توانند مقالات را در دسته بندی‌های مختلف مشاهده نموده و اقدام به انتخاب موضوع و مطالعه نمایند.

همچنین هر مقاله شامل چندین کلمه‌ی کلیدی می‌باشد. این امکان نیز برای کاربر فراهم است تا با جستجوی کلمه‌ی کلیدی، کلیه‌ی مقالاتی که شامل آن کلمه هستند را مشاهده و مطالعه کنند.

امکان ویرایش و به‌روزرسانی

هر محتوا این امکان را دارد تا در طول زمان تکمیل و یا اصلاح گردد. تولید کننده‌ی مقالات می‌توانند بنا به نیاز کاربران و مقتضیات موضوعی، اقدام به ویرایش متن نمایند.

امکان نمایش تصاویر و ویدیو

چنانچه برای مقاله‌ای محتوای تصویری (عکس یا ویدیو) وجود داشته باشد، صفحات مقالات امکان نمایش آن را برای مخاطب دارند.

امکان ثبت نظر

کاربران می‌توانند نظرات خود را در قالب دیدگاه برای هر مقاله ثبت نمایند. نویسنده‌ی مقاله نیز این امکان را دارد تا پاسخ خود را برای هر دیدگاه به طور جداگانه ثبت نماید. کاربران می‌توانند نظرات را به صورت بی نام و با هویت مخفی بنویسند و یا به ورود به سامانه، دیدگاه خود را با نام خود به ثبت برسانند. این نظرات پس از بررسی توسط پشتیبان سایت در صفحات مربوطه قرار خواهد گرفت و برای عموم کاربران قابل مشاهده خواهد بود.

امکان انتشار

کاربران می‌توانند با کلیک بر روی آیکون هر یک از پیام‌رسان‌هایی که در پایین مقاله قرار دارد

و یا با کپی لینک مقاله و ارسال آن به دوستان و آشنایان، مقالات دیرباز را با ایشان به اشتراک بگذارند. نشر مقالات گام مفیدی در جهت بالا بردن سطح آگاهی جامعه خواهد بود.

ثبت علاقه‌مندی (لایک)

کاربران همچنین می‌توانند با کلیک بر روی آیکون قلب، نظر مثبت خود را در خصوص مقاله‌ی ثبت شده ابراز دارند. در کنار این آیکون یک شمارنده نیز وجود دارد که تعداد کاربران علاقه‌مند به مقاله را نشان می‌دهد.

پشتیبانی و ارتباطات

راه‌های ارتباطی با تیم دیرباز در بخش‌های پشتیبانی، مدیریت و تحقیق و توسعه به صورت‌های مختلف پیش‌بینی شده است.

علاوه بر امکان دسترسی به چت آنلاین با پشتیبانی دیرباز که در تمامی صفحات وبسایت در دسترس است، امکان ارسال پیام در صفحه‌های «ارتباط با ما» و یا «ثبت بازخورد» نیز برای کلیه‌ی کاربران فراهم می‌باشد. همچنین امکان ارسال ایمیل، برقراری ارتباط در بستر شبکه‌های اجتماعی معرفی شده در پاورقی وبسایت، ارسال نامه‌پستی یا مراجعه‌ی حضوری با دفتر شرکت و یا تماس با شماره‌های تلفن اختصاص یافته نیز از دیگر راه‌های ارتباطی ما با کاربران دیرباز می‌باشد.

چت آنلاین

کاربران در تمامی صفحات وبسایت می‌توانند با کلیک بر روی نمایه‌ی چت آنلاین در پایین صفحه، به صورت آنلاین با پشتیبانان دیرباز تماس برقرار نمایند.

ارسال تیکت پشتیبانی

کاربرانی که عضو دیرباز هستند می‌توانند درخواست‌های پشتیبانی خود را از طریق ثبت تیکت ارسال نمایند. برای این منظور کاربران در پنل کاربری خود و در بخش درخواست‌ها به

منوی «پشتیبانی و نمایش تیکت‌ها» دسترسی خواهند داشت. با کلیک بر روی این گزینه کاربر می‌تواند سابقه‌ی تیکت‌های ارسالی خود را مشاهده نماید و یا با کلیک بر روی دکمه‌ی «ثبت تیکت» تیکت پشتیبانی جدیدی را ارسال نماید.

ثبت بازخورد

همه‌ی کاربران دیرباز می‌توانند با ورود به صفحه‌ی «ثبت بازخورد» که لینک آن در نوار ابزار بالای همه‌ی صفحات و یا در پاورقی تمام صفحات وبسایت دیرباز در دسترس است، بازخورد، پیشنهاد و یا انتقادات خود را برای تیم مدیریت و پشتیبانی دیرباز ارسال نمایند. بدیهی است

بازخورد سایت

درخواست و پیام‌های خود را با ما به اشتراک بگذارید

شماره تلفن همراه :
شماره تلفن همراه

ایمیل :
ایمیل شما

نوع ارتباط :
نوع را انتخاب کنید

پیام :
پیام شما

☆ ☆ ☆ ☆ ☆

I'm not a robot

reCAPTCHA
Energy Terms

ارسال

این پیام‌ها توسط نفرات مرتبط با نوع بازخورد کاربران مورد بررسی قرار می‌گیرد و اقدامات لازم در خصوص نظرات ایشان در دستور کار قرار خواهد گرفت.

تماس با ما

صفحه‌ی «تماس با ما» نیز مسیر دیگری برای برقراری ارتباط با تیم دیرباز می‌باشد. در این

تماس با ما

درخواست و پیام های خود را با ما به اشتراک بگذارید

شماره تلفن همراه : ایمیل : نوع ارتباط :

شماره تلفن همراه ایمیل شما نوع ارتباط را انتخاب کنید ▼

پیام شما :

پیام شما

☆☆☆☆☆

I'm not a robot

ارسال



کد پستی
۷۱۸۹۴۷۱۵۴۷



پست الکترونیکی
info@dirbaaz.com



تلفن تماس :
۰۲۱۹۱۶۹۵۸۱۲

آدرس:

دفتر شماره یک:
شیراز، روبروی شهرک گلستان، مجتمع بزرگ تجاری-تفریحی خلیج فارس، طبقه سوم جنوب غربی
(VIP)، اتاق ۳
دفتر شماره دو:
شیراز، بلوار آفرینش، خیابان جاوید، انتهای کوچه ۱/۴، ساختمان دیرباز

صفحه کلیدی راه‌های ارتباطی از قبیل تلفن، ایمیل و آدرس نوشته شده است. همچنین یک فرم جهت ارسال پیام برای کاربران فراهم می‌باشد.

جهت ورود به سایت، این کد را اسکن نمایید.





دفت‌ر شماره یک: 

شیراز، مجتمع بزرگ تجاری-تفریحی خلیج فارس، طبقه سوم جنوب غربی (VIP)، اتاق ۳

دفت‌ر شماره دو: 

شیراز، بلوار آفرینش، خیابان جاوید، انتهای کوچه ۲/۱، ساختمان دیرباز

 ۰۷۱۹۱۶۹۰۸۱۲  ۷۱۸۹۴۷۱۵۴۷  info@dirbaaz.com