

چند توصیه‌ی مهم در خرید یک مرکز تلفن

همه گیر شدن دنیای اینترنت و موبایل سبب شده تا خیلی از شرکت‌ها راه‌اندازی شبکه‌ی داخلی IP را یک اصل در شروع کار خود بدانند. پس چرا از همین شبکه و بستر ایجاد شده، برای برقراری تماس‌های تلفنی استفاده نشود؟ پاسخ این سوال کافی است تا شما با دنیای ویپ VoIP، آشنا بشید و به جای اینکه به سراغ سانترال‌های سنتی همچون سانترال پاناسونیک و آن تلفن‌های خاطره انگیز بروید، به دنبال خرید یک مرکز تلفن آی پی یا همان IPPBX باشید. ما در این نوشته قصد داریم شما را در این تصمیم‌گیری راهنمایی کنیم و برخی از تجربه‌های به دست آمده مشتریان را با شما در میان بگذاریم.



- در حال حاضر چه دارید؟

یکی از سوال‌های ابتدایی که باید از مدیر فنی یا خودتان بپرسید این هست که در حال حاضر چه تجهیزاتی یا امکاناتی داریم. جواب این سوال کمک می‌کند تا تصمیم بهتری بگیرید. به عنوان مثال بستر فیزیکی شبکه راه‌اندازی شده است؟ ارتباطات شبکه پایدار هستند؟ آیا سانترال قدیمی در مجموعه داریم؟ سیم کشی مسی برای تلفن‌ها کشیده شده؟ نوع خط‌های شهری که از مخابرات دریافت کرده‌ایم به چه صورت هست؟ آنالوگ یا مثلاً سیپ ترانک؟ چند کاربر دارید؟ پس توصیه‌ی اول این هست که به خوبی در خصوص داشته‌های فعلی خود بررسی‌های لازم را انجام دهیم.

- چه مشکلاتی یا چه انتظاراتی دارید؟

سوال دیگر که باید پاسخ داده شود این هست که اگر در حال حاضر سیستم تلفنی یا مرکز تلفنی دارید، چه مشکلات یا نواقصی دارد که سبب شده تا به دنبال تغییر آن باشید؟ یا به عبارت بهتر از IP-PBX جدید چه انتظاراتی دارید و چه قابلیت‌ها و امکاناتی را باید برای شما فراهم کنند؟ پس توصیه‌ی دوم این هست که نیازمندی‌های خود را از مرکز تلفن تحت شبکه مشخص کنیم.

- چقدر می‌توانید هزینه کنید؟

سوال بعدی که مطرح می‌شود این است که این مشکلات یا انتظاراتی که دارید قرار هست برای شما چقدر هزینه داشته باشد و شما از پس چه میزان از آن بر خواهید آمد؟ به عنوان مثال شما توانایی هزینه کردن به مبلغ ۵ میلیون تومان را دارید (البته که در شرایط فعلی این مبلغ بسیار ناچیز شده است!)؛ پس می‌بایست بهترین راهکار را با شرایط بودجه‌ای خود بسنجید.

البته توجه داشته باشید که در ایران مشتری از اینکه بودجه‌ی خود را به اطلاع فروشنده برساند، هراس دارد؛ چرا که تصور می‌شود فروشنده تا آخرین ریال آن بودجه را برای مشتری خرج خواهد کرد. اما در برخی شرایط این طور نیست. به عنوان مثال کارشناسان ساعیان ارتباط با توجه به بودجه‌ی شما سعی می‌کنند بهترین راهکار را پیشنهاد دهند تا حتی بخشی از بودجه‌ی شما ذخیره شود. در نتیجه توصیه‌ی سوم این خواهد بود که به خوبی در خصوص هزینه‌هایی که قرار هست برای سیستم تلفنی جدید شود، تصمیم‌گیری کنیم.

- از چه شرکتی؟ چه برندی؟ چه تجهیزاتی؟

خوب حالا که به سوال‌های اصلی پاسخ داده شد و توانستیم وضعیت خود را بشناسیم، نوبت به مرحله مهم انتخاب و خرید می‌رسد. یکی از روش‌های خوب برای پاسخ به این سوالات کمک گرفتن از کسانی هست که تجربه‌ی مشابهی داشتند. روش بعدی نیز شناخت شرکت‌های فعال در این حوزه و تماس با واحدهای فروش یا مشاوره‌ی آنهاست.

پس مهم این هست که شرکت و سابقه‌ی آنها بررسی شود، نوع ارائه‌ی خدمات نصب و راه‌اندازی، خدمات پس از فروش و شرایط گارانتی آنها درخواست شود و سپس پیشنهادهایی که از آنها دریافت شده را ارزیابی کنید. به عنوان مثال چه دستگاه‌هایی و از چه برندی پیشنهاد شده؟ برند معتبر و شناخته شده هستند؟ مستندات فنی و آموزشی مناسبی برای آنها وجود دارد؟ نمایندگی رسمی در ایران دارند؟ مشخصات فنی و قابلیت‌ها با نیازمندی‌های شما سازگار است؟

توصیه‌ی چهارم این است که قدری زمان صرف کنیم و با دقت پیشنهادات را بررسی و از افراد فنی کمک بگیریم و سپس اقدام به خرید نماییم.

در آخر لازم است اشاره کنیم که تیم فنی و فروش شرکت ساعیان ارتباط با بیش از یک دهه تجربه‌ی موفق در حوزه ویپ و راهکارهای ارتباطی، تلاش می‌کنند شما را در این مسیر همراهی نمایند تا در آخر از تصمیم خود رضایت داشته باشید.