

معارفی هلاڊينگ سپاس



هلاڊينگ سپاس



شماره سند: DSG.۱.۳	<p style="text-align: center;">مستند معرفی هلدینگ سپاس</p>	
شماره بازنگری: ۳		

درباره هلدینگ سپاس

مجموعه «سپاس» فعالیت خود را در سال ۱۳۹۵ در ابتدا به صورت فعالیت جداگانه در سه مجموعه مجزا در حوزه‌های اینشورتک، تراول تک و فین تک آغاز کرد. در سال ۱۴۰۰ این سه مجموعه با هم ترکیب شده و هلدینگی به نام «هلدینگ سپاس» را تشکیل دادند. هلدینگ سپاس با اتکا بر استفاده از به روزترین زیرساخت‌های فنی و با بهره‌گیری از متخصصین باتجربه درصدد توسعه و گسترش سه حوزه بیمه، گردشگری و مالی کشور بوده است.

مأموریت هلدینگ سپاس

هلدینگ سپاس با تأکید بر سه محور اصلی خود همواره در تلاش است تا بتواند علاوه بر اشتغال‌زایی، سهم بزرگی را در توسعه و رشد کشور در صنعت بیمه، گردشگری و مالی داشته باشد. ما در هر حوزه تلاش کرده‌ایم تا با معرفی محصولات متنوع با مزایا و ویژگی‌های خاص، بتوانیم نیازهای مختلف گروه‌ها را پاسخ دهیم. همچنین به کسب و کارهای فعال در هر بخش هم برای توسعه و رشدشان کمک کنیم. در واقع باید گفت که توسعه، رشد و رضایت و خوشنودی همراهمان ما، اهداف اصلی ماست و ما نمی‌توانیم به این هدف برسیم، جز با عرضه محصولات و خدمات باکیفیت و منحصر به فرد.

فعالیت‌های اصلی هلدینگ سپاس

بسترهای اصلی هلدینگ سپاس به سه بخش بیمه، گردشگری و مالی تقسیم می‌شود. در ابتدا این بخش‌ها به صورت مجموعه‌های جداگانه فعالیت می‌کردند که با ترکیب آن‌ها در هلدینگ سپاس، بتوانیم گام مهمی در توسعه زیرساخت‌های بیمه‌ای، گردشگری و مالی کشور برداریم. این گروه از همان اول با این هدف قدم به این صنعت گذاشت و تاکنون توانسته خود را به عنوان یک بازوی مهم در توسعه و کارآفرینی کشور به حساب بیاورد. هلدینگ سپاس با عرضه و معرفی محصولات مختلف که بعضی از آن‌ها قبل از ادغام هم وجود داشته‌اند، تاکنون توانسته سهم بزرگی از بازار در هر کدام به دست بیاورد.

شماره سند: DSG.۱.۳	<p style="text-align: center;">مستند معرفی هلدینگ سپاس</p>	
شماره بازنگری: ۳		

مجوزهای هلدینگ سپاس

- گواهی صلاحیت خدمات انفورماتیکی از سازمان برنامه و بودجه کشور
- مجوز فعالیت از سازمان نظام صنفی رایانه‌ای
- مجوز دانش بنیاد از نهاد ریاست جمهوری
- مجوز فعالیت اقتصادی
- عضویت اتاق بازرگانی تهران

محصولات اصلی هلدینگ سپاس

در هر کدام از این حوزه‌ها محصولات و خدمات متنوعی عرضه شده است. مهم‌ترین محصولات اینشورتک شامل بیمه‌دات‌کام، سامانه مناقصات بیمه‌ای، بازاریابی هوشمند و سامانه بازاریابان و محصولات تراول تک شامل GDS، سفردات‌کام، شانا تراول، سامانه مدیریت فرودگاه، سامانه مدیریت مجوز پرواز، I6 و BSP و محصولات فین‌تک شامل نت‌سیس‌پی، مارکت پلیس و کیف پول است. هدف هلدینگ سپاس، عرضه خدمات باکیفیت در هر سه حوزه و برطرف کردن نیاز مشتریان و ایجاد بستری مناسب در فضای آنلاین است. هم اکنون این گروه با تلاش، توانسته خود را به عنوان یک بازوی مهم در بستر کارآفرینی کشور معرفی کند.

«هلدینگ سپاس» مجموعه‌ای متشکل از چندین شرکت فعال در گروه بیمه، گردشگری و مالی است که با هدف توسعه کارآفرینی و ایجاد پروژه‌های ملی معرفی شد. البته این شرکت به صورت مجموعه‌های جداگانه و فعال در سه حوزه بالا فعالیت خود را از سال ۱۳۹۵ آغاز کرد و بعد از چند سال فعالیت و با ادغام مجموعه‌ها، هلدینگ خود را با نام «سپاس» معرفی کرد.

• فناوری‌های صنعت بیمه (INSURETECH)



بیمه‌دات‌کام

بیمه‌دات‌کام در اوایل سال ۱۳۹۶ فعالیت خود را در زمینه بازاریابی و فروش آنلاین محصولات بیمه‌ای آغاز نمود. بیمه‌دات‌کام، سامانه استعلام قیمت و خرید آنلاین انواع بیمه‌نامه می‌باشد که در حال حاضر یکی از ۳ برند برتر در میان اینشورتک‌ها در صنعت بیمه می‌باشد.

بیمه‌دات‌کام به عنوان کارگزار رسمی، طرف قرارداد با کلیه شرکت‌های بیمه دارای مجوز از بیمه مرکزی ج.ا.ایران می‌باشد. که در خرداد ماه ۱۴۰۰ موفق به اخذ مجوز کارگزاری آنلاین گردید و در حال حاضر اولین شرکتی است که با پیاده‌سازی سرویس سنهاب (سامانه نظارت و هدایت الکترونیکی بیمه)، به سوئیچ بیمه مرکزی متصل شده است.

در حال حاضر تعداد رشته‌های فعال در بیمه‌دات‌کام از کلیه شرکت‌های بیمه‌گر طرف قرارداد (۲۴ شرکت) ۱۰ رشته، به شرح زیر می‌باشد:



شماره سند: DSG.۱.۳	مستند معرفی هلدینگ سپاس	
شماره بازنگری: ۳		

خدمات قابل ارائه در بیمه‌دات کام

• B2C

- مشاوره آنلاین و آفلاین جهت انتخاب محصول بیمه ای مورد نظر (تماس تلفنی، چت آنلاین، شبکه های اجتماعی)
- امکان خرید و پرداخت آنلاین حق بیمه
- یادآوری تاریخ انقضا و تمدید بیمه نامه
- امکان ثبت خسارت به صورت آنلاین
- امکان خرید و پرداخت به صورت اعتباری و یا اقساطی
- امکان خرید بیمه‌نامه‌های کوتاه مدت

• B2B

- بیمه‌دات کام به منظور در دسترس بودن سرویس بیمه در گوشی موبایل افراد و همچنین استراتژی شرکت در توسعه شرکای تجاری، قراردادهایی با سوپراپلیکیشن‌های مختلف و سایت‌ها بصورت Branded و یا Nonbranded دارد و خدماتی بصورت WhiteLabel و API ارائه می‌دهد.
- تعداد شرکای تجاری بیمه‌دات کام، ۵۴ وبسایت و اپلیکیشن می‌باشد که برخی از آنها عبارتند از ایوا، اسنپ رانندگان، سکه، تخفیفان، ستاره پونصد، پات، ایران زمین، ثمین کارت، آمینا، ایران اپ، فام، خانه کارگر و ...



- تعداد ۲۲ سازمان‌های طرف قرارداد ما برای ارائه سرویس و زیرساخت‌های بیمه‌ای مثل اسنپ رانندگان، انیاک، شیلا، آب و فاضلاب رودهن و دماوند، شرکت آیوپاد و



شماره سند: DSG.۱.۳	مستند معرفی هلدینگ سپاس	
شماره بازنگری: ۳		

○ تعداد درگاه‌های بانکی پیاده‌سازی شده پشت بیمه‌دات کام پنج درگاه می‌باشد که عبارتند از درگاه سداد، به پرداخت ملت، ایران کیش، سامان کیش و نت‌سیس‌پی



بیمه‌دات کام حامی رسمی باشگاه استقلال و پرسپولیس

بیمه‌دات کام، از تاریخ ۲۹ دی ۱۴۰۰ حامی رسمی دو باشگاه بزرگ فوتبال پایتخت، استقلال و پرسپولیس شد. براساس این قرارداد که بطور همزمان به امضا رسید، طرفداران دو باشگاه می‌توانند با خرید انواع بیمه به رشد و پیشرفت باشگاه محبوبشان کمک کنند. این فرآیند تحت نظارت مستقیم نمایندگان هر دو باشگاه و کارگزاران آن‌ها بوده و ریال به ریال منافع هر باشگاه از محل خرید بیمه توسط هوادارانشان به همان باشگاه تعلق می‌گیرد.

در حقیقت می‌توان این قرارداد حمایت رسمی از دو باشگاه را، گام مهمی برای شروعی بزرگ به حساب آورد. همچنین اینکه حمایت از طرفداران برای هر دو باشگاه اهمیت زیادی دارد. بیمه‌دات کام با درک این موضوع و با ایجاد امکانی برای هواداران پرسپولیس و استقلال، سعی کرده تا بیشتر از همه، طرفداران را تشویق به حمایت از تیم محبوبشان کند.



بیمه‌دات‌اپ

باتوجه به عدم وجود زیرساخت مناسب از سوی بیمه‌گران و آغاز فعالیت ارزیابان خسارت در حوزه آنلاین، ایده‌ی طراحی و راه‌اندازی سامانه ارزیابی خسارت آنلاین شکل گرفت که در نهایت منجر به ساخت محصول بیمه‌دات‌اپ شده است.

محصول بیمه‌دات‌اپ، یک راهکار دیجیتال و زیر ساخت تکنولوژیک برای ثبت درخواست ارزیابی خسارت توسط خسارت‌دیده و در ادامه پیگیری مراحل ارزیابی، توسط ارزیابان خسارت می‌باشد که تمام فرآیند از ثبت درخواست تا پرداخت خسارت را پوشش می‌دهد.

شماره سند: DSG.۱.۳	مستند معرفی هلدینگ سپاس	
شماره بازنگری: ۳		

مزایا و قابلیت‌ها

- یکپارچه سازی تمام مراحل این فرآیند
- امکان طراحی فرآیند کاری مختص هر زمان بدون نیاز به توسعه فنی
- امکان تغییر مراحل کاری توسط هر سازمان در هر زمان (طراحی پویا لایه زیرساخت)
- امکان تعریف نقش برای کاربران برای هر یک از مراحل
- امکان ارائه API و WhiteLabel
- امکان اطلاع رسانی وضعیت پرونده توسط کانال‌های متفاوت (پیامک، ایمیل، شبکه‌های اجتماعی و ...) با توجه به درخواست سازمان و یا کاربر
- امکان پشتیبانی و پیگیری درخواست خسارت دیده به صورت ۲۴*۷ بر روی بیمه‌دات‌آپ

سامانه آنلاین بازاریابان بیمه‌ای

با توجه به حضور گسترده بازاریابان و نیاز صنعت بیمه به مدیریت صحیح سازوکار بازاریابی یکی از قطعات زنجیره ارزش تولیدی توسط هلدینگ سپاس، تحلیل، طراحی و تولید سامانه آنلاین بازاریابان می‌باشد. این سامانه با طراحی پویا، امکان تعیین نقش‌ها برای کاربران متفاوت در لایه‌های مورد نظر سازمان را دارد. خصوصیات و امکانات این سامانه در ادامه ارائه گردیده است.

مزایا و قابلیت‌ها

- امکان صدور بیمه‌نامه به صورت آنلاین.
- تخصیص کارمزد با سیاست‌گذاری‌های متفاوت.
- تسهیم کارمزد در لایه‌های مختلف.
- امکان رتبه‌بندی بازاریابان.
- امکان تعریف نامحدود مدیران فروش و زیرمجموعه‌هایشان.
- دارای سامانه CRM
- ارائه خدمات B2B

شماره سند: DSG.۱.۳	مستند معرفی هلدینگ سپاس	
شماره بازنگری: ۳		

سامانه مناقصات آنلاین بیمه‌ای

یا توجه به سابقه فعالیت مدیران در راه‌اندازی سامانه مناقصات، هلدینگ سپاس اقدام به طراحی یک سامانه ملی مختص برگزاری مناقصات آنلاین در زمینه بیمه کرده است. با توجه به دیدگاه کلان و ارائه خدمات و تولید زنجیره ارزش گسترده در زمینه بیمه، این محصول به گونه‌ای طراحی شده است که نیازهای کلان صنعت را مرتفع کند. سامانه آنلاین مناقصات سپاس یک محصول ملی و در مدل کسب و کار B2G است و به این ترتیب مورد استفاده بیمه مرکزی ج.ا.ایران می‌باشد.

مزایا و قابلیت‌ها

- تسهیل‌گری در امر برگزاری مناقصات
- نظارت و بررسی جامع
- تسریع در فرآیند برگزاری مناقصات
- ارزیابی تخصصی ریسک

پنل بازاریابی هوشمند

این پنل بصورت یک سرویس بر روی تمامی پلتفرم‌ها اجرا می‌شود و بر اساس رویکرد ما در دسته‌بندی مشتریان و اعضا و بازاریابان، به رتبه‌بندی آن‌ها می‌پردازد ضمن اینکه با استفاده از الگوریتم‌های هوش مصنوعی ما می‌توانیم تعیین کنیم که با هر گروه کاربر چه برخوردی شود. ضمن اینکه ما می‌توانیم ازین داده‌ها برای تصمیم‌سازی مدیران و طراحی کمپین‌های تبلیغاتی متناسب با هر گروه کاربر استفاده می‌کنیم.

در این زیر ساخت از هوش تجاری برای بهره‌مندی از دسته‌بندی مناسب اطلاعات کاربران و نمایش آن‌ها به شکل مورد نظر هر واحد متناسب با نیازمندی کسب و کار استفاده شده است و در ادامه الگوریتم‌های هوش مصنوعی برای تحلیل اطلاعات جمع‌آوری شده جهت تولید داشبوردهای مدیریتی و در ادامه استخراج اطلاعات تصمیم‌ساز به کار برده شده است.

• فناوری‌های صنعت گردشگری (TRAVELTECH)



زیرساخت گردشگری (Pars GDS)

هلدینگ سپاس در طول خدمت‌رسانی به مشتریان خود، به ارائه سامانه زیرساخت تجمیع، توزیع و مدیریت سرویس‌های گردشگری پرداخت تا نیازهای سرویس‌گیرندگان به کانال‌های اصلی سرویس‌های پرواز، هتل، تور، کرایه خودرو، اقامتگاه، قطار، اتوبوس و غیره تنها در قالب یک پکیج تجمیع‌کننده رفع گردد. هلدینگ سپاس محوریت فعالیت خدمات پارس GDS را به ارائه سرویس‌های زیرساخت به آژانس‌ها، هتل‌ها، وبسایت‌های فروش محصولات گردشگری (OTA)، سوپر اپ‌های خدماتی و سایر فعالین این حوزه قرار داده است.

زیرساخت گردشگری پارس GDS، محصولی یکپارچه جهت ارائه کلیه خدمات به آژانس‌های مسافرتی می‌باشد که این امکان را برای آژانس‌هایی با اندازه کوچک، متوسط و بزرگ فراهم می‌سازد تا بر مبنای نیاز خود، ابزارهای مختلف و سرویس‌های مورد نظر را به صورت الکترونیکی بر بسترهای مختلف و درگاه‌های متنوع مانند وبسایت، پنل کانتر، موبایل اپلیکیشن و سایر فروش ارائه نمایند.

در حال حاضر بیش از ۴۰ آژانس مسافرتی از زیرساخت این شرکت استفاده می‌نمایند و امکان ارائه سرویس‌ها توسط کلیه تأمین‌کنندگان (ایرلاین‌ها، چارترکنندگان و ...) فراهم می‌باشد. از این رو تمامی وب‌سرویس‌های مربوطه در زیرساخت گردشگری

شماره سند: DSG.۱.۳	مستند معرفی هلدینگ سپاس	
شماره بازنگری: ۳		

مذکور پیاده‌سازی شده است و صرفاً با تعریف استاک مورد نظر سایت فروش آنلاین، امکان خرید مشتری از آن منبع مورد نظر مهیا می‌گردد.

با توجه به حساسیت‌های مالی و حجم تراکنش‌های این سامانه مجوزهای امنیتی لازم به صورت عمومی و یا به درخواست مشتری از مراجع مختلف اخذ شده و این سامانه همواره با حداقل اصلاحات موفق به عبور از تست‌های فنی و امنیتی لازم شده که با توجه به ورود مشتریان جدید به این اکوسیستم همواره دارای مجوزهای امنیتی بروز می‌باشد.

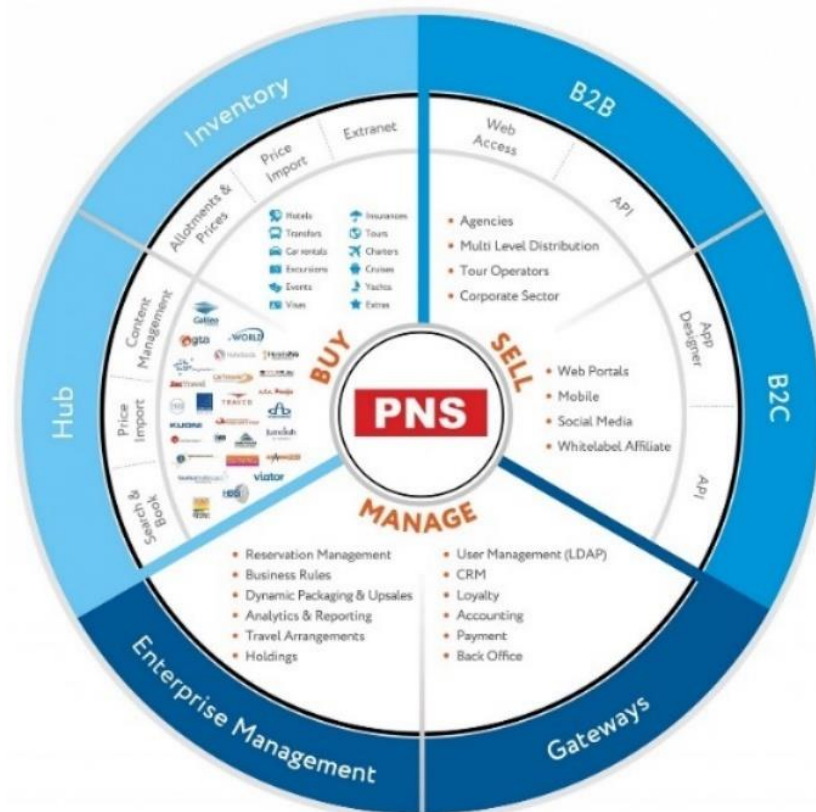
ویژگی‌های متمایز محصول

- محاسبه و تقسیم سود دینفعان به صورت آنی
- طراحی منعطف برای شبیه سازی قرارداد های گردشگری
- شناسایی جزئیات محصولات در هنگام اعمال قوانین
- امکان اشتراک گذاری تأمین کنندگان

در این سامانه سرویس‌های زیر از تأمین کنندگان ذکر شده پیاده‌سازی شده است:

تأمین کنندگان	سرویس‌ها
آمادئوس، پرتو، فرانگر، ایرتور، چارتکس، آرتیمان، همارز، کی‌سفر، اکسلرو، مقیم، مولتی رایزن، نیرا، راویس، سپهر، سپهران رزرویشن	پرواز
اقامت ۲۴، مقیم، تراول لاند، ورلد GDS، پرتو، مولتی رایزن	هتل
پایانه، سفر ۷۲۴، نیرا	اتوبوس
رجا، پرتو	قطار
زمان گشت	گشت
زمان گشت، پرتو، یاتی	ترانسفر
یورپ کار	اجاره خودرو
مهرآباد	سرویس ویژه CIP
بیمه‌دات کام	بیمه مسافرتی

همچنین در یک نگاه مدل مفهومی محصول GDS در زیر آمده است:



سفریات کام

رونمایی از وبسایت safar.com در سال ۱۳۹۵ می‌باشد که با بیش از ۶۰۰ هزار هتل در سراسر دنیا و همچنین ۴۵۰ شرکت هواپیمایی بین المللی و با ۱۵ خط هواپیمایی داخلی ارتباط و همکاری دارد. رویکرد اصلی این وبسایت به عنوان نمونه اجرایی محصولات گردشگری هلدینگ سپاس می‌باشد که از زیر ساخت GDS سرویس‌ها به صورت یکپارچه و تجمیع شده، ارائه می‌گردد.

سفریات کام با ارائه خدمات گردشگری اعم از خرید بلیط هواپیما، رزرو آنلاین هتل، خرید قطار، بلیط اتوبوس، کرایه خودرو و انواع تورهای مسافرتی توانسته است که مجموعه‌ای در سرویس‌های گردشگری را به طور کامل در اختیار کاربران قرار دهد. بنابراین کاربر نیاز به مراجعه به وبسایت‌های گردشگری مختلف نداشته و از سفریات کام تمامی نیازهای خود را تأمین می‌کند.

شماره سند: DSG.۱.۳	هستند معرفی هلدینگ سپاس	
شماره بازنگری: ۳		

در حال حاضر امکان ارائه Sign به سازمان‌ها و اشخاص حقیقی جهت بهره‌برداری از کلیه سرویس‌ها فراهم می‌باشد.

هلدینگ سپاس علاوه بر ارائه خدمات گردشگری به صورت وایت لیبل XML، به مشتریانی که متقاضی ارائه خدمات به صورت B2C هستند، خدمات یاد شده را به صورت اپلیکیشن موبایلی ارائه می‌دهد.

عمده شرکای تجاری هلدینگ سپاس اپلیکیشن‌های تمام منظوره هستند که علاوه بر سرویس‌های حوزه پرداخت، سرویس گردشگری مانند خدمات بلیط هواپیما، هتل و تور را نیز ارائه می‌نمایند.

سامانه رزرواسیون (CRS)

با توجه به نیاز برخی از بازیگران حوزه گردشگری به نرم‌افزار مدیریت پرواز چارتری و گارانتی‌کنندگان هتل، هلدینگ سپاس از سال ۱۳۹۶ اقدام به تولید نرم افزار اختصاصی CRS نمود که در حوزه پرواز و اقامت می‌تواند نیاز تأمین‌کنندگان اصلی سرویس گردشگری را برطرف نماید (INVENTORY MANAGEMENT) و هم اکنون شرکت در حال توسعه CRS ریلی جهت مشتریان قطار گردشگری می‌باشد.

ویژگی‌های متمایز محصول

- تعریف جزئیات سرویس‌های پروازی همانند CRS ایرلاین
 - امکان مدیریت اعتبارات به واسطه سرویس کیف پول
 - شناسایی ترکیبات مختلف پرواز-کاربر و ارسال قیمت‌های مختلف
 - شناسایی مسیرهای پر تردد جهت افزایش یا جابجایی ظرفیت
 - ارتباط با سامانه‌های BI جهت محاسبه قیمت تمام شده
 - توزیع ظرفیت بر اساس حداکثر سود کاربر
 - دریافت آخرین قیمت‌های رقبا در هنگام تعریف یک محصول از سامانه GDS
- در حال حاضر محصول آماده بهره‌برداری برای مخاطبین خود در حوزه پرواز (چارتر کنندگان) و در حوزه هتل (گارانتی‌کنندگان و هتل‌داران) می‌باشد.

شماره سند: DSG.۱.۳	مستند معرفی هلدینگ سپاس	
شماره بازنگری: ۳		

شانا تراول

شرکت خدمات مسافرت هوایی و گردشگری تجارت سفر شانا که یکی از زیرمجموعه‌های هلدینگ سپاس می‌باشد، با تجربه ۱۰ ساله مؤسسين خود در پایان سال ۱۳۹۶ تأسیس شد. از نام تجارت سفر شانا پیداست این مجموعه اهتمام آن را دارد که به عنوان تخصصی‌ترین شرکت در اعزام و پذیرش سفرهای کاری فعالیت نماید. این آژانس دارای مجوز بند الف از سازمان هواپیمایی کشوری و بند ب از سازمان میراث فرهنگی، صنایع دستی و گردشگری می‌باشد. همچنین پشتیبانی سرویس‌های گردشگری هلدینگ سپاس که نیاز به نیروی متخصص دارد نیز بر عهده این آژانس می‌باشد.

مجموعه شانا به عنوان مجری خدمات تجربه همکاری با اتاق‌های بازرگانی، صنایع، معادن، کشاورزی و گردشگری ایران و استان‌های طابعه؛ انجمن‌های صنفی کشوری و استانی؛ تشکل‌های اقتصادی سراسر کشور؛ اتاق‌های اصناف؛ سازمان توسعه تجارت ایران و سازمان‌های صنعت، معدن و تجارت استان‌ها را دارد.

علاوه بر خدمت‌رسانی در سفرهای متداول تفریحی؛ از جمله خدمات تخصصی ما می‌توان به ارائه بسته‌های سفر با اهداف نمایشگاهی، بازاریابی، تجاری، سیاسی، علمی، آموزشی و ... اشاره کرد. در توضیح تخصص ما باید به بستن بسته‌های سفر متناسب با نیاز مشتری اشاره کرد.

خدمات قابل ارائه شرکت مسافرتی شانا در سفرهای داخلی و خارجی

- صدور بلیط انواع ترنسفر (هواپیما، قطار، اتوبوس) به اقصی نقاط دنیا
- رزرو هتل برای تمامی مقاصد
- اخذ انواع ویزا برای کلیه کشورها
- صدور انواع بیمه‌نامه‌های مسافرتی
- خدمات وابسته‌ی گردشگری برای مثال راهنمای محلی، انواع ترانسفر، گشت‌های متنوع نیم و تمام روز، عرضه سیم‌کارت در مقصد و ...

سامانه صدور مجوز پرواز

این روزها با توجه به عدم حضور تعداد کافی هواپیما در شرکت‌های هواپیمایی و افزایش تقاضای سفر، لزوم رعایت انصاف بر اساس استانداردهای حوزه هوانوردی بسیار حائز اهمیت است. لذا با توجه به لزوم ساماندهی نظارت بر مجوزهای صادر شده شرکت‌های هواپیمایی (مجوزهای بلااستفاده) و ایجاد فضایی عادلانه در راستای رقابت سالم و همچنین رعایت حقوق مسافران محترم به عنوان اهداف شروع طراحی و تولید سامانه فوق در نظر گرفته شدند. ارائه میز کاری همراه با داده‌های صحیح از روند حال حاضر تقاضای

شماره سند: DSG.۱.۳	مستند معرفی هلدینگ سپاس	
شماره بازنگری: ۳		

سفر و پروازهای موجود در کنار تقویم شمسی و قمری جهت اطلاع دقیق از حرکت و جهش تقاضا در راستای نظارت دقیق بر بازار، ضمن جلوگیری از اجحاف در حقوق مسافران در تأمین فضای کسب و کار سالم برای شرکت‌های هواپیمایی بسیار موثر خواهد بود.

ویژگی‌های محصول مجوز پروازی

- شایسته سالاری بر اساس توان ارائه خدمات به مسافری
- حفظ حقوق مسافران با ارائه مجوز به شرکت‌های متعهد به حقوق ایشان
- حذف رانت و اعمال نفوذ
- نظارت بر تعداد درخواست‌ها بر اساس توان عملیاتی شرکت‌های هواپیمایی
- کاهش زمان درخواست و عدم نیاز به تردد حضوری افراد
- نظارت و تسریع فرآیندهای درون سازمانی
- امکان ایجاد سامانه وصول مطالبات سازمان هواپیمایی کشوری از شرکت‌های هواپیمایی جهت صدور مجوز
- ایجاد ارتباطی منظم و سیستمی با شرکت مادر تخصصی فرودگاه‌های کشور
- امکان رشد شرکت‌های کوچک و متوسط با اخذ مجوز در مسیرهای پر مخاطب
- تولید گزارشات لایه مدیریت جهت اخذ تصمیمات مهم در زمان اوج درخواست سفر

سامانه اخذ تعرفه امنیت مسافری 16

با توجه به نیاز سازمان هواپیمایی کشوری به وصول تعرفه امنیت مسافری از آژانس‌های مسافرتی بند الف، سامانه‌ای جهت تأیید وصولی‌ها و بررسی مغایرت‌ها در حال توسعه است. ذی‌نفعان این سامانه به شرح زیر می‌باشند:

سازمان هواپیمایی کشوری به عنوان مالک سامانه

آژانس‌های هواپیمایی به عنوان مجری پرداخت

شرکت‌های هواپیمایی به عنوان مرجع مغایرت‌گیری

ویژگی‌های محصول

- امکان اظهار فروشنده در خصوص پرداخت تعرفه امنیت مسافری به وسیله وب‌سرویس
- مشاهده تراکنش‌های انجام شده توسط ذی‌نفعان
- سازگار با کلیه PSP های دارای متد تسهیم

شماره سند: DSG.۱.۳	مستند معرفی هلدینگ سپاس	
شماره بازنگری: ۳		

- شناسایی تعرفه امنیت مسافری از سامانه CRS شرکت‌های هواپیمایی
- مغایرت‌گیری میان سه منبع (OTA, CRS & DCS)
- امکان پرداخت آنلاین در صورت مغایرت
- امکان ثبت اعتراض و پشتیبانی

زیرساخت مدیریت مالی خدمات گردشگری (BSP)

سیستمی جهت مدیریت جریان اطلاعات فروش و تسویه حساب بین آژانس‌های مسافرتی و شرکت‌های تأمین‌کننده و سایر ذینفعان است. در این سیستم به جای اینکه هر آژانس با هر تأمین‌کننده ارتباط مستقیم و قرارداد مستقل داشته باشد تمام اطلاعات و پرداخت‌ها به وسیله یک قرارداد واحد با BSP مدیریت می‌شود.

با وجود BSP هزینه‌های عملیاتی در تأمین‌کنندگان به شدت کاهش می‌یابد. زیرا در حالی که BSP وجود ندارد هر شرکت باید تسویه حسابی با تک تک آژانس‌ها داشته باشد. اما در این حالت تسویه حساب فقط با BSP صورت می‌گیرد.

نقش BSP در صنعت گردشگری

- کاهش هزینه‌ها و تعهدات آژانس‌ها جهت عقد قرارداد با تأمین‌کنندگان
- سهولت عقد قرارداد بین تأمین‌کنندگان و آژانس‌ها و سایر ذینفعان
- ساده‌سازی فرآیند گزارش‌دهی (به صورت الکترونیکی) به آژانس‌ها و تأمین‌کنندگان
- کاهش دوره وصول مطالبات ذینفعان از آژانس‌ها و تأمین‌کنندگان
- کاهش هزینه عملیات مالی و اعتباری آژانس‌ها نزد تأمین‌کنندگان

بازطراحی و اجرای مجدد سایت شرکت هواپیمایی وارث

با روند روبه رشد تکنولوژی‌های ارتباطی و اطلاعاتی در دنیای مجازی، نیاز به داشتن درگاهی که بتواند تجارت الکترونیکی را تسریع بخشد امری کارا و شایسته است. بنابراین لازمه بیشتر شدن سهم این بخش از تجارت، داشتن سایتی منحصربه‌فرد و مخاطب‌پسند می‌باشد تا راه‌های ارتباطی، فروش و تعامل با مشتریان بیشتر از قبل تسهیل گردد لذا یکی دیگر از خدمات جانبی هلدینگ سپاس ارائه طراحی و اجرای مجدد سایت شرکت‌های هواپیمایی می‌باشد که یکی از سرویس‌گیرندگان در این زمینه شرکت هواپیمایی وارث می‌باشد. هلدینگ سپاس با بازطراحی این ایرلاین، باعث افزایش فروش خدمات و افزایش رضایت مشتری می‌گردد.

• فناوری‌های مالی (FINTECH)



زیرساخت پرداختیاری (نتسیس پی)

با توجه نیاز روز افزون فعالان گردشگری به روش‌های پرداخت منعطف و با توجه به تجربه و دانش مدیران ارشد، هلدینگ سپاس در این حوزه، در سال ۱۳۹۸ اقدام به ایجاد محصول حوزه پرداخت بانکی خود به نام NETSISPAY نمود که دارای مجوز پرداختیاری از بانک مرکزی و شرکت شاپرک می‌باشد.

هدف فعالیت پرداخت یار ارائه خدمات پرداخت و نظارت بر عملکرد پذیرندگان پشتیبانی شده پس از اتصال آن‌ها به شبکه الکترونیکی پرداخت است.

با گسترده شدن فضای کسب و کار و نیاز این حوزه به بستر امن درگاه پرداخت، نهاد جدیدی برای تسهیل پرداخت‌های الکترونیک به نام پرداخت یار از سوی بانک مرکزی تعریف شده است که با انعقاد قرارداد با شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت امکان استفاده از ابزارهای پذیرش و اتصال به شبکه الکترونیکی پرداخت (شاپرک) به صورت غیرمستقیم برای این نهاد میسر می‌شود. در نتیجه پرداخت یار در چارچوب سند تدوینی از سوی بانک مرکزی و بر اساس قرارداد منعقد شده با شرکت‌های ارائه‌دهنده خدمات پرداخت (PSP) و شاپرک، می‌تواند پرداخت‌های بدون کارت از جمله پرداخت‌های درون برنامه‌ای مبتنی بر زیرساخت‌های همراه را برای

شماره سند: DSG.۱.۳	<p style="text-align: center;">مستند معرفی هلدینگ سپاس</p> 
شماره بازنگری: ۳	

پذیرندگان خود انجام داده و سپس به شبکه شاپرک ارسال کند. از مزایای این محصول می‌توان به گزارش‌سازی موازی و تسهیم آنی یا مدت‌دار اشاره کرد.

خدمات قابل ارائه

- تسهیم پرداخت (ارسال چند فایل تسویه به صورت مدت‌دار)
- تسهیم پرداخت به حساب‌های گوناگون (جهت واریز سهم هر یک از ذینفعان به صورت اتومات که در یک تراکنش توسط مشتری انجام می‌پذیرد).
- درگاه پرداخت اینترنتی (جهت پرداخت OTAها و آژانس‌هایی که امکان فروش آنلاین دارند).
- لینک کوتاه پرداخت (جهت پرداخت وجه توسط مشتری به صورت حضوری در آژانس مسافرتی)
- فاکتور آنلاین

از دیگر مزایای پرداخت‌یاری می‌توان به واریز شدن تنها سود کارمزد پذیرنده‌ها به حساب شرکت پرداخت‌یار اشاره کرد. (مبالغ تراکنش پذیرنده‌ها پس از کسر کارمزد به حساب خودشان واریز می‌شود) که راه‌حل صحیحی جهت برون‌رفت از مخاطرات مالیاتی تعداد زیادی از کسب و کارها می‌گردد. و همچنین مدیریت بهتر لیست سیاه پذیرندگان از مزایای این سرویس است.

از مزایای قابل توجه نت‌سیس‌پی، با توجه به دارا بودن مجوز پرداخت‌یاری و امکان همکاری با کلیه شرکت‌های سرویس‌دهنده درگاه پرداخت (PSP) قابلیت مدیریت درگاه‌های پرداخت به صورت اتوماتیک که تحت عنوان Smart IPG نام دارد، اشاره کرد. این موضوع ازین رو قابل اهمیت است که با توجه به احتمال قطعی سرویس از سمت هر یک از PSPها، این زیرساخت می‌تواند تا رفع مشکل، خدمات را با استفاده از PSP دیگری مدیریت کند و احتمال خطا و قطعی در این حالت به صفر می‌رسد و کمترین ریسک متوجه سرویس‌گیرنده خواهد شد.

زیرساخت مارکت پلیس (Market Place)

با توجه به افزایش کسب و کارها بر بستر اینترنت و رشد تعدا فروشگاه‌های اینترنتی، هلدینگ سپاس اقدام به ارائه بستر مارکت پلیس با قابلیت شخصی‌سازی و توسعه با توجه به نیاز مشتری کرده است. زیرساخت ارائه شده با بهره‌گیری از فناوری به‌روز و با تکیه بر تحلیل‌های همه جانبه تمامی وجوه یک کسب و کار اینترنتی، توانسته به تمامی نیازها پاسخ بدهد.

زیرساخت مارکت پلیس سپاس با بهره‌گیری از ناپ‌کامرس و توسعه زیرسیستم‌های خاص زیرساخت خود، دارای امکانات فراوان در زمینه مدیریت محصولات، سفارشات، کاربران و محتوا را دارد. همچنین امکانات سمت مشتریان نیز بسیار قابل توجه است. بعضی از

شماره سند: DSG.۱.۳	مستند معرفی هلدینگ سپاس	
شماره بازنگری: ۳		

امکانات مانند چند-فروشنده‌گی و چند-فروشگاهی که باید به صورت افزونه به بیشتر فروشگاه‌ها اضافه شود، به صورت پیش‌فرض در این سیستم قرار دارند.

بخشی از قابلیت‌های این زیرساخت

- پنل مدیریت پیشرفته
- تعریف روش‌های تخفیف متفاوت (براساس تعداد، مبلغ خرید، بازه زمانی، کوپن تخفیف و...)
- ایجاد و مدیریت جشنواره فروش و حراج شگفت‌انگیز
- مدیریت فروش
- گزارش‌گیری از وضعیت فروش، پرفروش‌ترین‌ها و ...
- تعریف و مدیریت روش‌های حمل و نقل
- مدیریت موجودی کالا (موجودی کالا، موجودی بر اساس ویژگی‌های کالا)
- تعریف و مدیریت همکاران فروش (فروشنده‌گان)
- ایجاد و مدیریت برچسب‌ها
- ایجاد و تعریف تولیدکنندگان
- تعریف و مدیریت روش‌های مرجوع کردن کالا
- خروجی PDF فاکتور فروش و گزارش
- گزارش وقایع فروشگاه
- گزارش فعالیت مشتریان
- مشاهده مشتریان آنلاین
- مدیریت کاربران فروشگاه و نقش‌های کاربران
- تعریف قالب پیام برای ایمیل‌های سیستمی
- تعریف و مدیریت منوها و زیرمنوها
- تعریف و مدیریت سطح دسترسی برای کاربران
- تنظیم قیمت متفاوت برای دسته‌های مشتریان

شماره سند: DSG.۱.۳	مستند معرفی هلدینگ سپاس	
شماره بازنگری: ۳		

زیرساخت کیف پول

با توسعه نسل جدید معاملات مالی و خدمات اقتصادی بر بستر اینترنت، لزوم مراجعه به بانک برای انجام تراکنش‌ها و انتقال وجه به اندازه قابل توجهی کاهش پیدا کرده است و شهروندان ترجیح می‌دهند امور خود را از طریق پلتفرم‌های آنلاین و در قالب اینترنت بانک، اپلیکیشن‌های موبایلی و کیف پول انجام دهند. تراکنش‌های اقتصادی و خدمات مالی به صورت درون‌سازمانی و برون‌سازمانی جریان خواهند داشت و برای این منظور در پلتفرم مورد استفاده توسط کسب و کارهای نوین می‌بایست بستری یکپارچه فراهم باشد.

زیرساخت کیف پول الکترونیکی هلدینگ سپاس، یک پلتفرم کارا و مطمئن برای مدیریت پرداخت‌های کاربران در سرویس‌های ارائه شده توسط سازمان‌ها و شرکت‌های کوچک و بزرگ است تا از طریق آن به مدیریت پیشرفته پرداخت‌های کاربران، در سرویس‌های خود بپردازند. در این پلتفرم امکان شخصی‌سازی فرآیندها و قوانین مرتبط و متناسب با کسب و کار کاربر موجود می‌باشد.

زیرساخت باشگاه مشتریان

زیرساخت باشگاه مشتریان مناسب یکی از مهمترین عناصر یک کسب و کار می‌باشد. باشگاه مشتریان، به عنوان یکی از ابزارهای جلب اعتماد، وفاداری و رضایت مشتریان، توجه بسیاری از سازمان‌های تجاری و خدماتی را به خود جلب کرده است.

زیرساخت باشگاه مشتریان هلدینگ سپاس، یک پلتفرم جامع برای سرویس‌های ارائه شده به سازمان‌ها و شرکت‌های کوچک و بزرگ است تا از طریق آن وفاداری کاربران را مدیریت کنند. در این پلتفرم امکان شخصی‌سازی فرآیندها و قوانین مرتبط و متناسب با کسب و کار کاربر موجود می‌باشد.

شماره سند: DSG.۱.۳	مستند معرفی هلدینگ سپاس	
شماره بازنگری: ۳		

سخن پایانی

در پایان لازم است بار دیگر به دانش مدیران این مجموعه که به عنوان سنگ بنا تمامی پروژه‌ها می‌باشد و دانش فنی تیم فعال، چابک و جوان اشاره کرد که باعث شده است تمامی فعالیت‌های این سازمان به نحو احسن و با تکیه بر دانش روز به صورت نوین مدیریت شده تا این شرکت بتواند به عنوان یک شرکت فعال در حوزه فن‌آوری اطلاعات و همچنین یکی از اعضا خانواده شرکت‌های دانش‌بنیان بتواند به موفقیت دست یابد.

همچنین با عنایت به گسترده‌گی خدمات در هر سه حوزه بیمه، گردشگری، مالی و دنیای پیچیده فناوری اطلاعات و تغییرات ساختاری در این حوزه‌ها و تغییر رفتار مشتریان در فضای تجارت الکترونیک، بدون شک در اختیار داشتن حلقه کاملی از خدمات گریز ناپذیر بوده و می‌بایست منجر به ارائه راه‌حل‌های قابل انعطاف برای مجموعه‌های مختلف بر مبنای نیازشان فراهم گردد که هلدینگ سپاس سعی بر آن دارد تا حد ممکن بتواند به بهترین شکل از ابتدا مشاوره لازم در خصوص ارائه راهکارهای عملیاتی هر مجموعه را ارائه نماید و سپس با در اختیار داشتن ابزارها و زیرساخت‌های مختلف در جهت رسیدن به اهداف مشترکین خود گام بردارد.