

گردهمایی سالانه چارگون فرصت تعامل استارت‌آپ‌ها و سایر کسب و کارهای ملی

کارشناس تبلیغات و بازاریابی مامان‌پز معتقد است: گردهمایی سالانه چارگون فرصت مناسبی برای تعامل و هم‌افزایی کسب و کارهای اینترنتی و سایر کسب و کارهای دولتی و خصوصی و ملی است.

رها گل امینی در گفت‌گو با روابط عمومی چارگون تاکید کرد: با توجه به اینکه مخاطبان چارگون کسب و کارهای مختلف و متنوع دولتی، خصوصی، آموزشی و پزشکی و ... هستند گردهمایی سالانه مشتریان این شرکت را می‌توان فرصت مناسب تعامل کسب و کارها دانست. از طرف دیگر، گردهمایی سالانه چارگون برای کسب و کارهای اینترنتی و استارت‌آپ‌هایی از جمله مامان‌پز که فروش سازمانی دارند، بهترین زمان برای آشنایی و تعامل با کسب و کارهای بزرگ است.

گلامینی ادامه داد: استارت‌آپ مامان‌پز حدود 2 سال است که با تغییر مدل تجاری خود، تمرکزش را به سمت مشتریان سازمانی و شرکت‌ها تغییر داده؛ به طوریکه در حال حاضر 90% فروش مامان‌پز، سازمانی است.

به گفته وی، سرویس مامان‌پز در مقایسه با کترینگ‌ها و رستوران‌ها بسیار نوپا و جدید است و شامل نرم‌افزار مخصوص سفارش پرسنلی و امکان پرداخت درون برنامه‌ای توسط کارمندان است که از این جهت، مشتریان نرم‌افزارهای سازمانی شرکت چارگون

و سایر کسب و کارهای اینترنتی، بهترین مخاطب این سرویس هستند. کارشناس تبلیغات و بازاریابی مامانپز تاکید کرد: از آنجا که برای بسیاری از شرکتها، چه آنهایی که ناهار کارمندان را تهیه می‌کنند و چه آنهایی که ناهار را به عهده خود کارمندان گذاشته‌اند، دغدغه مدیریت سفارش غذا، صرفه جویی در وقت، برقراری نظم و رضایت کارکنان همواره وجود دارد، مامانپز با ارائه نرم‌افزاری ویژه، امکان سفارش غذای روز بین غذاهای خانگی و رستورانی را با توجه به تعداد پرسنل شرکتها، فراهم کرده است.

وی خاطر نشان کرد: با این سرویس، تمام شرکتها و سازمانها حتی آنهایی که بودجه‌ای برای ناهار کارکنان ندارند، رضایت کارکنان را فراهم و ضمن افزایش نظم در وقت آنها صرفه‌جویی می‌کنند.

به گفته گل امینی، قابلیت‌هایی مانند پرداخت درون برنامه‌ای، ثبت امتیاز و نظر برای غذاها، دریافت گزارش‌های مختلف و ... در این نرم‌افزار وجود دارند که سبب می‌شود از حجم کارهایی که تیم اداری یا منابع انسانی شرکت را درگیر می‌کند، کاسته شود.