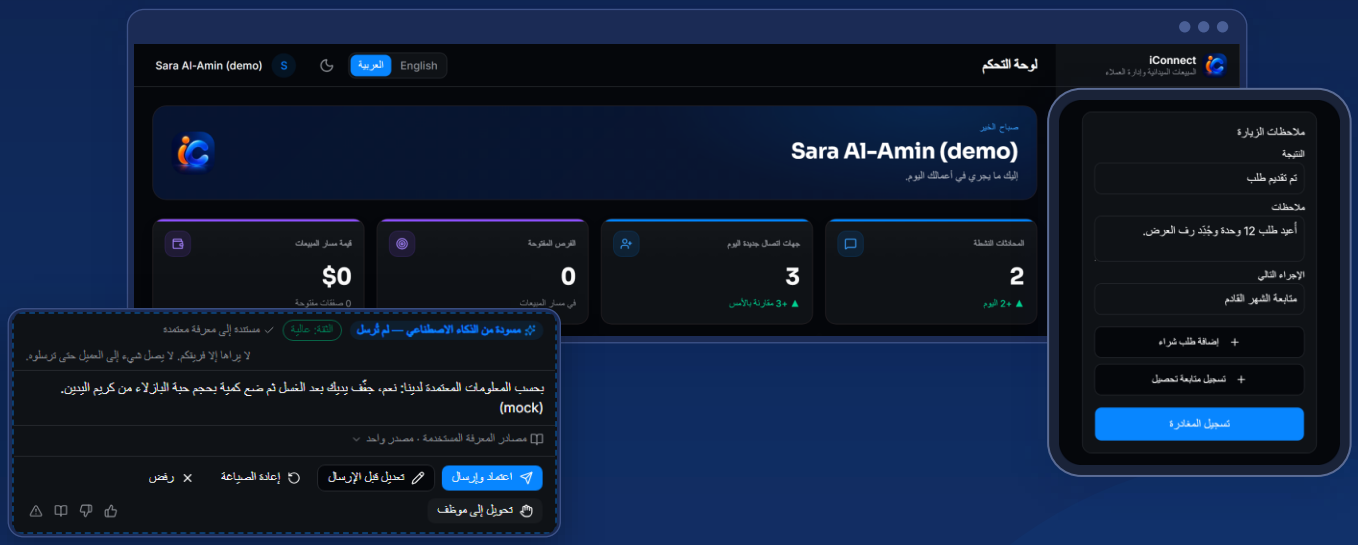
iConnect

رحلة عميل واحدة، فريق مترابط، ومنصة ذكية متكاملة.

ساعدوا فرقكم على متابعة المحادثات المناسبة حتى نهايتها، وخدمة العملاء باتساق، ومعرفة ما يؤخّر الإنجاز.



شاشات المنتج معروضة ببيانات توضيحية. ومسودة الرد مُحاكاة (mock) وليست تبادلًا حقيقيًا مع الذكاء الاصطناعي.

CRM · العملاء المحتملون والمبيعات (iSales) · iEngage · المبيعات الميدانية (iField)

الدعم بالذكاء الاصطناعي (iSupport AI) · صندوق الوارد المشترك (iConnect Inbox) · iQuality

iFlow · iReview · iSight · iKPI

منتج من iConsultants Ltd

ICONSULTANTS

حين تعمل الفرق منفصلة، يضيع العملاء

تُري الأدوات المنفصلة كل فريق جزءاً من الصورة؛ ويتعطل العمل في الفجوات بينها.

تصل الاستفسارات بلا خطوة بيع تالية.

سياق العميل مبعثر بين الناس والقنوات

يطارد المديرون التحديثات بدل رؤية ما ينتظر.

اختر نقطة البداية المناسبة لأعمالك

هل هذا وضع أعمالكم؟	من أين تبدؤون	ما الذي يمكن أن يتحسن
تصلنا استفسارات من موقعنا أو من حملاتنا المدفوعة	1 2 iSales + CRM: عميل محتمل بمصدره 6 5 iConnect Inbox + iSupport AI: القنوات 3 iEngage: الرعاية	يتحول الاهتمام إلى متابعة لها مسؤول وإجابات عن علم، مع المصدر. ◉ حقول المصدر ليست ربطاً بحساب إعلاني؛ وتُؤكَّد القنوات على حدة.
نريد ظهوراً أقوى في البحث وعلاقات مع الناشرين	13 1 iSEO & Outreach + CRM	متابعة مخططة للظهور وتواصل مراجَع، في السجل. ○ لا وعد بترتيب أو زيارات أو روابط خلفية أو حجم عملاء محتملين.
نستخدم قنوات الشركة الاجتماعية لجذب العملاء	12 iGrowth: التسويق الاجتماعي 6 iConnect Inbox: القنوات المؤكدة	مسار من استفسار الحملة إلى متابعة المبيعات، والمصدر مرفق. ○ حقول المصدر ليست ربطاً بحساب إعلاني.
نستخدم قنوات الشركة الاجتماعية لجذب العملاء والتفاعل معهم	1 2 4 CRM + iSales + iField	العلاقة المقصودة بين النشاط الاجتماعي والرعاية والمحادثات. ● لا يُدَّعى استقبال رسائل اجتماعية ولا ربط بأي منصة.
نحتاج إلى خدمة بفريق أو قرارات من العملاء مسجلة	6 1 5 iConnect Inbox + iSupport AI + CRM 9 8 7 iReview و iFlow و iQuality	محادثات لها مسؤول وردود مراجَعة أولاً؛ ثم الاعتماد والقرارات والتدريب عند إضافتها. كلٌّ بنطاق تسليمه (الصفحة 18).
تنتظر الطلبيات والطلبات والمهام بين إداراتنا	11 iKPI: الأهداف والرحلات وإعادة العمل 10 iSight: الرؤية التنفيذية	اعرفوا أين ينتظر العمل، ومن يملك الخطوة التالية، وأين تزيد إعادة العمل التكاليف. ○ يتطلب أحداثاً مسجلة وتعريفات متفق عليها؛ ولا أحكام تلقائية.

لا يحتاج أي وضع إلى كل المنتجات. ابدؤوا بما يحل مشكلتكم؛ وتبيّن الصفحة 17 ما يضيفه الربط.

أربعة عشر منتجاً لتنمية العملاء وخدمتهم والأداء التشغيلي

تتشارك المنتجات الموجهة للعملاء سجل عميل واحداً؛ ويعمل iKPI أيضاً من بيانات أحداثكم.

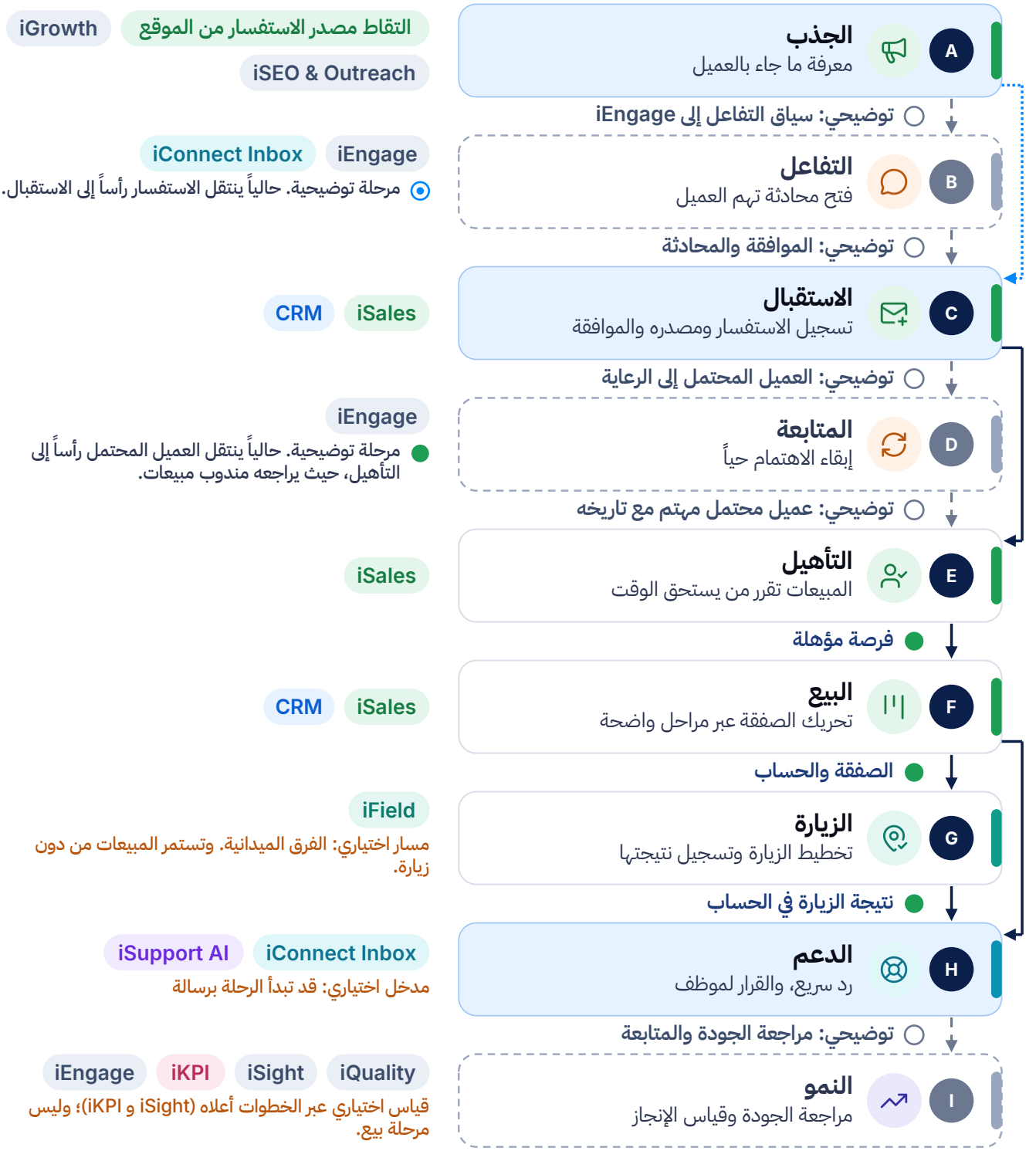
	المنتج	الحاجة · ما يفعله المستخدم · ما تحتفظون به	الحالة
1	iConnect CRM	**الاحتفاظ بمعرفة العملاء.** سجل واحد: جهات اتصال وملاحظات وصفقات **النتيجة:** محادثات مبنية على معرفة	إتاحة مرحلية محدودة
2	العملاء المحتملون والمبيعات (iSales)	**متابعة الاستفسارات حتى نهايتها.** عميل محتمل بسياقه، ثم صفقة **النتيجة:** قرار تالٍ يتخذه شخص	إتاحة مرحلية محدودة
3	iEngage	**رعاية الاهتمام.** مصمم لرحلات قائمة على الموافقة **النتيجة:** سياق يُسلَّم إلى المبيعات	ضمن خارطة التطوير
4	المبيعات الميدانية (iField)	**زيارات في السجل.** تسجيل وصول، نتيجة، خطوة تالية **النتيجة:** اعرف الزيارات المنفّذة وما يحتاج إلى متابعة.	نسخة تجريبية محدودة
5	الدعم بالذكاء الاصطناعي (iSupport AI)	**إجابات من معرفة معتمدة.** مسودة يراجعها موظف **النتيجة:** إجابات مراجَعة	إتاحة مرحلية محدودة
6	صندوق الوارد المشترك (iConnect Inbox)	**محادثات لها مسؤول.** مسؤول وحالة لكل محادثة **النتيجة:** تاريخ محفوظ عبر التسليم	إتاحة مرحلية محدودة
7	iQuality	**اكتشاف المشكلات المتكررة.** مصمم لتقييم المحادثات **النتيجة:** تدريب على حالات حقيقية	ضمن خارطة التطوير
8	iFlow	**اعتماد له مسؤول.** مصمم لتوجيه الاعتماد **النتيجة:** بنود متأخرة مرئية، لا مُطارَدة	ضمن خارطة التطوير
9	iReview	**قرارات على النسخة الصحيحة.** مصمم لاعتماد العميل لكل نسخة **النتيجة:** قرارات مسجَّلة	ضمن خارطة التطوير
10	iSight	**رؤية الأولويات.** مصمم لجمع الملخصات المصرح بها **النتيجة:** استثناءات لها مسؤول	ضمن خارطة التطوير
11	iKPI	**ما يؤخّر الإنجاز.** مصمم لقياس الأهداف والرحلات وإعادة العمل **النتيجة:** مسؤول لكل إجراء	ضمن خارطة التطوير
	منتجات iConsultants المترابطة		
12	iGrowth	**عملاء مرتقبون أنسب.** ذكاء النمو والتسويق الاجتماعي **النتيجة:** عملاء مرتقبون بأدلة	ضمن خارطة التطوير
13	iSEO & Outreach	**علاقات الناشرين.** مصمم لتواصل مراجَع **النتيجة:** مواضع في السجل	ضمن خارطة التطوير
	منظومة تنسيق مخطط لها		
14	Growth Engine	**نمو مترابط.** مصمم لتنسيق منتجات مختارة **النتيجة:** مسؤولية في كل تسليم	ضمن خارطة التطوير

الأرقام 1–14 مراجع للمنتجات؛ والألوان تبيّن مجموعات الركائز الثماني.

رحلة واحدة، وتسليم محدد في كل خطوة

تحدد كل مرحلة ما تسلّمه ومن يملكه. المتصل: مُثبت على بيانات توضيحية. المنقّط: يتطلب إعداداً. المتقطع: توضيحي. الزيارة والدعم مساران اختياريان.

مُثبت على بيانات توضيحية ← يتطلب إعداداً ⇠ رابط توضيحي ⇠



المراحل من A إلى I؛ وتسمّي الشرائح المنتج. البطاقات المتقطعة: مراحل توضيحية. البطاقات الملونة: تتطلب إعداداً. نطاق التسليم: الصفحة 18.

متابعة عن علم، من دون إعادة جمع السياق

للمالكين وفرق المبيعات: سجل واحد لجهات الاتصال وتاريخها وفرصها.

ما الذي تكسبه منشأتك؟
بحث متكرر أقل؛ ويستطيع أي زميل مصرح له المتابعة عن علم.

مثال توضيحي · مدخلات افتراضية

ماذا لو وفّر كل من خمسة موظفين 20 دقيقة يومياً؟

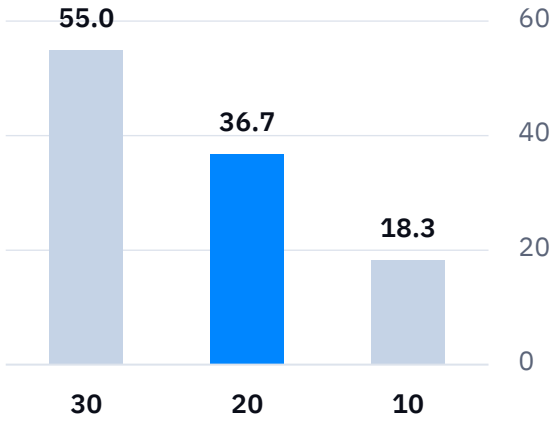
36.7 ساعة / شهر 2,750 ريال قيمة افتراضية للوقت

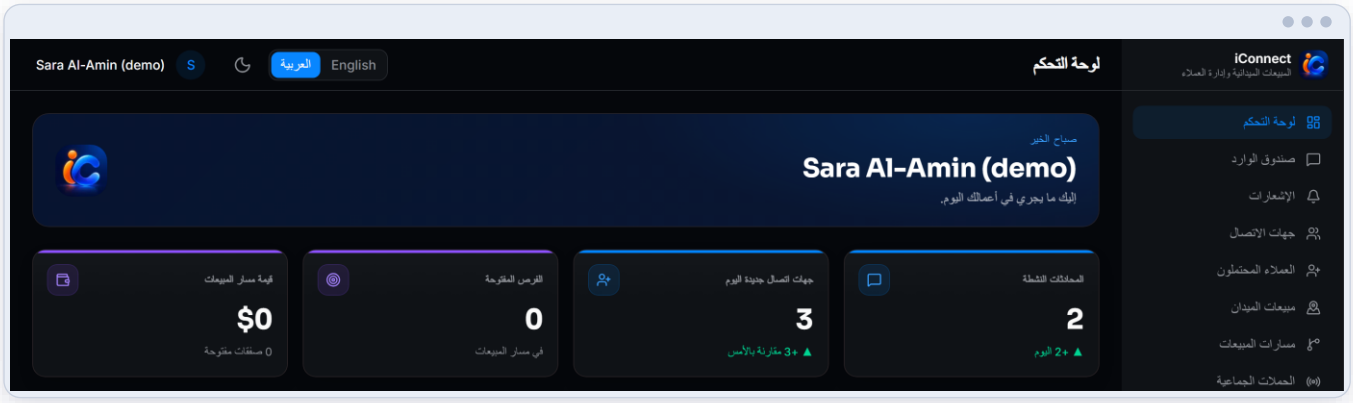
↳ طاقة يمكن إعادة توجيهها إلى متابعة العملاء.

المحور الأفقي: الدقائق المتاحة لكل موظف يومياً | الأعمدة: الساعات شهرياً | العمود الأزرق: حالة المثال

المدخلات: 5 موظفين · 20 دقيقة يومياً · 22 يوم عمل · 75 ريالاً لساعة الموظف

قيمة إجمالية لوقت الفريق قبل تكاليف النظام والتطبيق؛ وليست وفراً نقدياً أو عائداً صافياً.





لوحة متابعة CRM: المحادثات النشطة وجهات الاتصال الجديدة والفرص المفتوحة وقيمة مسار المبيعات. بيانات عرض توضيحي.

يستقبل
جهات الاتصال والعملاء المحتملون والمحادثات والزيارات

يعالج
يحفظ سجلاً واحداً لكل عميل، مع التنبيه إلى التكرار

ينتج
سجل مشترك ولوحة متابعة

يرتبط مع: iSales · iField · iConnect Inbox · رسائل WhatsApp الجماعية · iEngage

إتاحة مرحلية محدودة · **ما يحتاجه:** الأساس المشترك للمنصة؛ وبيانات جهات اتصالكم، مستوردة أو مُدخلة

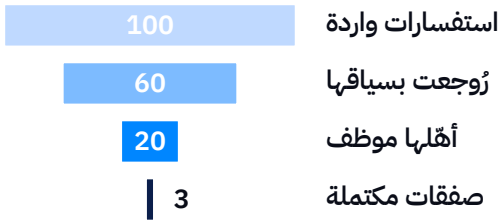
متابعة المزيد من الاستفسارات المناسبة حتى نهايتها

لفرق المبيعات: يتحول كل استفسار إلى عميل محتمل معلوم المصدر؛ ويؤهّله شخص إلى صفقة.

ما الذي تكسبه منشأتك؟
تحصل الاستفسارات الجادة على سياق ومسؤول وقرار تالٍ يتخذه شخص.

مثال توضيحي · مدخلات افتراضية

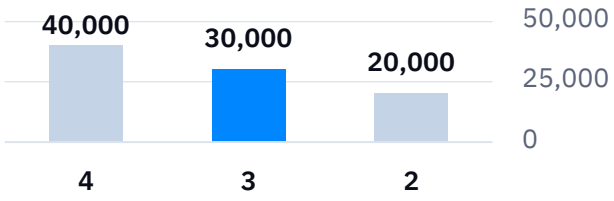
مجموعة استفسارات واحدة تُتابَع حتى الصفقات المكتملة؛ وموظف يقرر في كل خطوة



المدخلات: مجموعة افتراضية واحدة من 100 استفسار، تُتابَع خلال نافذة ملاحظة واحدة
يؤهّل مندوب المبيعات؛ أما إشارات الملاءمة والأدلة والتفاعل فمخطط لها (iGrowth، iEngage).

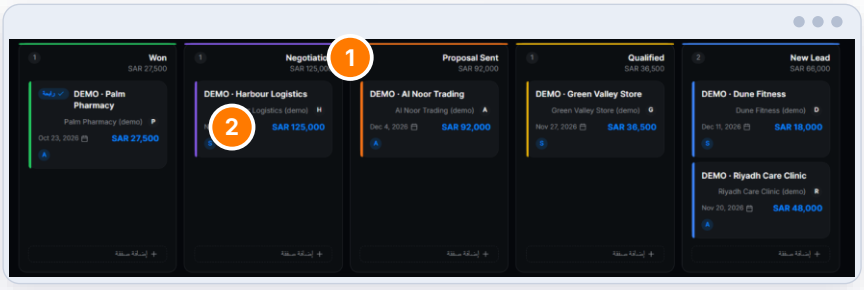
مثال توضيحي · مدخلات افتراضية

صفقة إضافية واحدة = 10,000 ريال إيرادات



المحور الأفقي: عدد الصفقات المكتملة | الأعمدة: الإيرادات بالريال | العمود الأزرق: حالة المثال

المدخلات: 10,000 ريال متوسط قيمة الصفقة المفترض · 2 أو 3 أو 4 صفقات مكتملة في فترة واحدة
إتمام 3 صفقات بدلاً من 2 يضيف 10,000 ريال هنا. إيرادات قبل التكاليف: ليست ربحاً ولا نتيجة.



لوحة مسار الصفقات بصفقات عرض توضيحية: المراحل والقيمة وموعد الإغلاق والمسؤول. بيانات عرض توضيحي.

1 المراحل من عميل محتمل جديد إلى صفقة مكتملة
2 صفقة واحدة: جهة الاتصال والقيمة وموعد الإغلاق المتوقع وشارة المسؤول

يستقبل
استفسارات مع مصدرها: النماذج بعد التفعيل، والاستيراد، والمكالمات

يعالج
يؤهّل موظف العميل المحتمل ويحوّله إلى صفقة

ينتج
عميل محتمل معلوم المصدر، ثم صفقة لها مسؤول

يرتبط مع
- سجل CRM
- استقبال استفسارات الموقع
- iConnect Inbox
- التسليم إلى iEngage

إتاحة مرحلية محدودة · **ما يحتاجه:** الأساس المشترك للمنصة وسجل العميل (CRM)؛ وتفعيل استقبال استفسارات الموقع لكل مشروع تطبيق، عند استخدامه

iEngage: مصمَّم لتسليم المبيعات عملاء مرتقبين أكثر اهتماماً وملاءمة

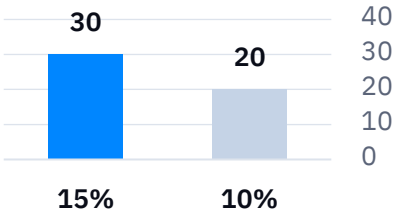
ما الذي تكسبه منشأتك؟: ساعدوا المبيعات على قضاء وقت أطول مع العملاء المرتقبين المهتمين، وتاريخ تفاعلهم جاهز للمحادثة.

مثال توضيحي · مدخلات افتراضية

الشريحة نفسها من 200 عميل مرتقب موافق والنافذة نفسها: 10 مقابل 15 بالمئة إحالات مؤهلة إلى فريق المبيعات

10 إحالات مؤهلة إضافية

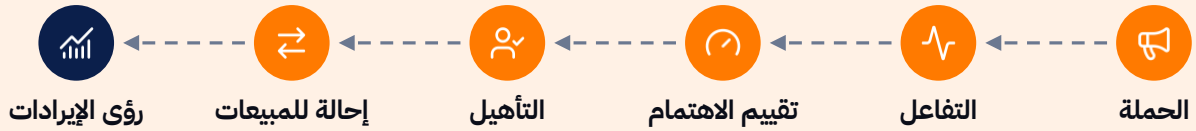
لو كُسبت فرصتان إضافيتان بقيمة 10,000 ريال افتراضية لكل منهما: 20,000 ريال إيرادات قبل التكاليف.



الأزرق: حالة المثال

مشكلة العمل	تخرج الحملات؛ ولا تعرف المبيعات أي العملاء المرتقبين جاهز للحديث.
ما يفعله المنتج	يُقيِّم التفاعل على جمهور موافق؛ ومندوب المبيعات يؤكد التأهيل.
التغيّر القابل للقياس	10 إحالات مؤهلة إضافية إلى فريق المبيعات من الشريحة والنافذة نفسيهما.
ما الذي تكسبه منشأتك	وقت بيع أطول مع عملاء مرتقبين مهتمين، وتاريخهم جاهز.

المدخلات: 200 عميل مرتقب موافق · 10 و 15 بالمئة تقبلها المبيعات · فرصتان إضافيتان مكسوبتان (2) بقيمة افتراضية 10,000 ريال
التقييم يقترح، ومندوب المبيعات يؤكد التأهيل. إيرادات قبل التكاليف: ليست ربحاً ولا نتيجة.



كيف صُمم iEngage ليعمل. رسم تصميمي، وليس شاشة من المنتج.

يستقبل
جماهير CRM والموافقة؛ وإشارات iGrowth

يعالج
مصمم لتقييم التفاعل واقتراح العملاء المحتملين

ينتج
عملاء محتملون مهتمون معلومو المصدر، مع سياق تفاعلهم

يرتبط مع: ● جماهير CRM ○ مسار صفقات iSales ○ إشارات iGrowth ○ iSight

ملاءمة الشركة
معايير العميل المثالي
iGrowth 12

أدلة داعمة
مصادر يمكن التحقق منها
iGrowth 12

تفاعل ذو صلة
جمهور موافق
iEngage 3

تأهيل بشري
مندوب المبيعات يقرر
iSales 2

التقييمات تقترح، ومندوب المبيعات يؤهّل. iGrowth يكتشف العملاء المرتقبين؛ و iSales يدير الفرص.

ضمن خارطة التطوير · ما يحتاجه: سجلات عملاء وجماهير مع الموافقة (CRM) وحساب لإرسال البريد

زيارات مفيدة، من دون تقارير منفصلة

للفرق الميدانية: تُسجَّل النتائج عند العميل، وتُرى من دون مطاردة.

ما الذي تكسبه منشأتك؟
تُسجَّل نتائج الزيارات مرة واحدة؛ ويتابع المكتب من دون مطاردة التقارير.

مثال توضيحي · مدخلات افتراضية

ماذا لو وفّر كل من أربعة مندوبين 30 دقيقة من تقارير المساء؟

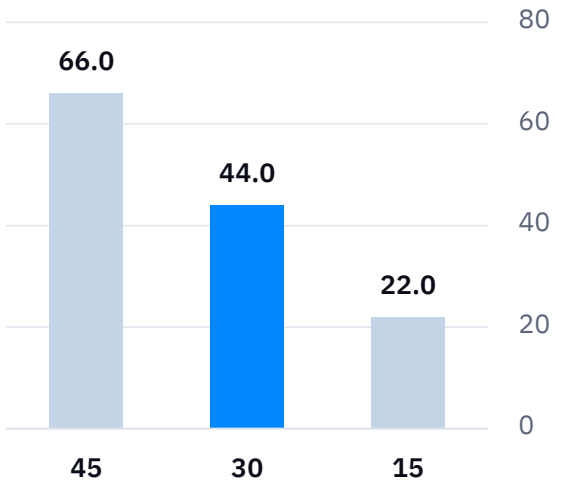
44.0 ساعة / شهر 3,300 ريال قيمة افتراضية للوقت

↳ طاقة يمكن إعادة توجيهها إلى التحضير للزيارات ومتابعة الحسابات.

المحور الأفقي: الدقائق المتاحة لكل موظف يومياً | الأعمدة: الساعات شهرياً | العمود الأزرق: حالة المثال

المدخلات: 4 مندوبين · 30 دقيقة يومياً · 22 يوم عمل · 75 ريالاً لساعة الموظف

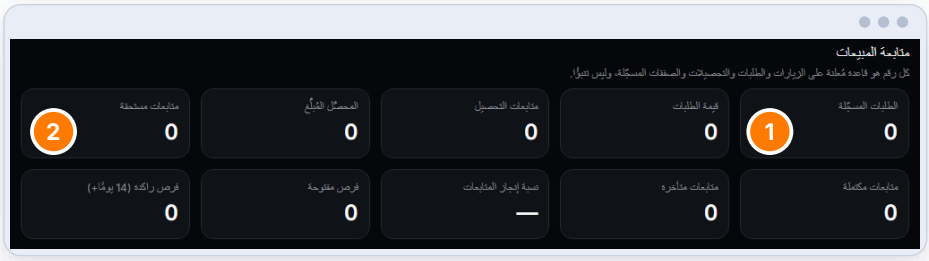
قيمة إجمالية لوقت الفريق قبل تكاليف النظام والتطبيق؛ وليست وفراً نقدياً أو عائداً صافياً.





تسجيل نتيجة الزيارة على الهاتف. بيانات عرض توضيحي، والموقع مُحاكى أثناء الاختبار.

1 النتيجة والملاحظات والإجراء التالي
2 طلب الشراء والتحصيل



واجهة المدير: الطلبيات والتحصيل والمتابعات من الزيارات المسجلة. بيانات عرض توضيحي.

1 طلبيات وتحصيل مسجلة في الموقع
2 متابعات مستحقة ومكتملة

يستقبل
زيارات العملاء، تُفتح على الهاتف

يعالج
يسجل الوصول والنتيجة والطلبيات والتحصيل

ينتج
سجلات الزيارات في الخط الزمني وأرقام المدير

يرتبط مع: سجل CRM · أرقام المدير · iConnect Inbox · iSight

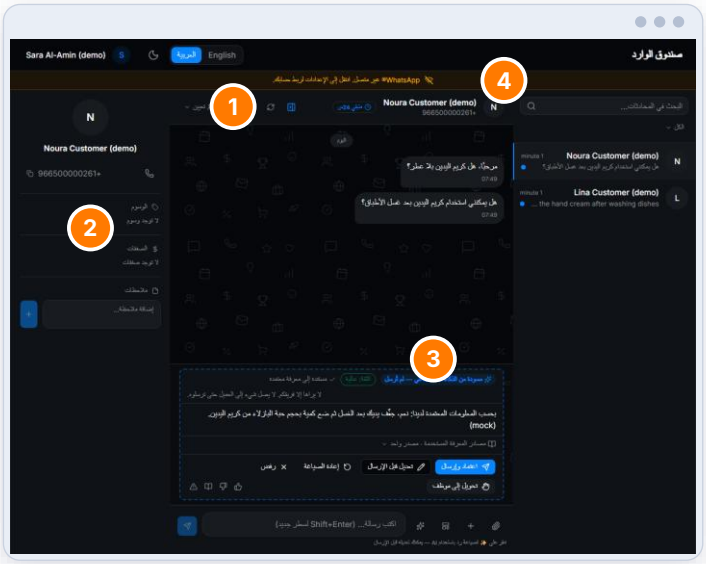
نسخة تجريبية محدودة · ما يحتاجه: الأساس المشترك للمنصة وسجل العميل؛ وهواتف المندوبين بالمتصفح؛ واعتماد الموقع لكل مشروع تطبيق

الطلبيات ومتابعات التحصيل سجلات مبيعات، وليست قيوداً محاسبية أو فواتير أو حركات مخزون.

مسؤولية واضحة عن كل محادثة عند انتقالها بين الموظفين

للفرق التي تتشارك المحادثات: مسؤول وحالة وسجل العميل بجانبها.

ما الذي تكسبه منشأتك؟
مسؤولية واضحة عن المحادثة، واستمراريتها عند انتقالها إلى زميل آخر.



صندوق الوارد المشترك في مساحة عمل توضيحية: قائمة المحادثات والمحادثة وحالتها وإسنادها، مع سجل العميل بجانبها. WhatsApp غير متصل هنا، ومسودة الذكاء الاصطناعي مُحاكاة (mock). بيانات عرض توضيحي.

1. الحالة والمسؤول: مفتوحة وقابلة للإسناد إلى موظف
2. سجل العميل بجانب المحادثة: الوسوم والصفقات والملاحظات
3. مسودة الذكاء الاصطناعي يراها الفريق فقط؛ ولا يُرسَل شيء قبل الاعتماد
4. WhatsApp غير متصل في مساحة العمل هذه

حالة القنوات

- ◉ **WhatsApp Business** — اكتمل بناء التكامل؛ التفعيل قيد الانتظار
- ○ **دردشة الموقع** — مُثبتة في الاختبارات؛ لم تُطرح بعد
- ○ **بريد الشركة الإلكتروني** — قيد التطوير؛ البريد ثنائي الاتجاه مخطط له
- ○ **قنوات أخرى** — خارطة التطوير

يستقبل رسائل من القنوات المهيأة ← **يعالج** يسند مسؤولاً وحالة ← **ينتج** محادثة في تاريخ العميل

يرتبط مع: ● سجل CRM والصفقات · ● مسودات iSupport AI · ◉ WhatsApp Business · ○ مراجعة iQuality

إتاحة مرحلية محدودة · **ما يحتاجه:** الأساس المشترك للمنصة وسجل العميل؛ وقناة مفعَّلة ومتحقَّق منها لكل مشروع تطبيق (WhatsApp Business؛ وبريد الشركة قيد التطوير)

ردود أسرع، وموظف يقرر ما يُرسَل

لفرق الخدمة: مسودة من معرفة معتمدة؛ يعتمدها الموظف أو يعدلها أو يرفضها.

ما الذي تكسبه منشأتك؟
بحث أقل وإعداد أقل للردود؛ ويراجع شخص كل إجابة تُرسل.

مثال توضيحي · مدخلات افتراضية

ماذا لو وفّر كل من أربعة موظفي خدمة 15 دقيقة يومياً في إعداد الردود؟

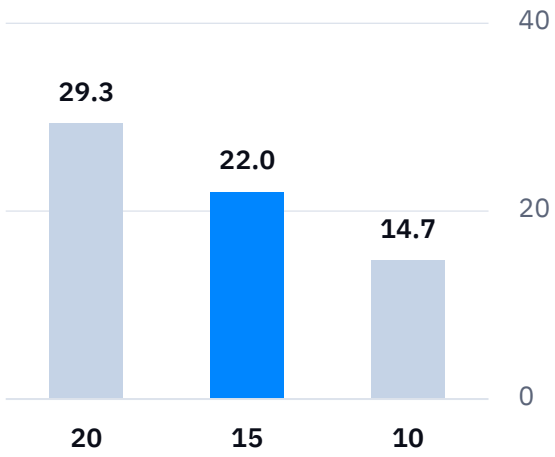
22.0 ساعة / شهر 1,650 ريال قيمة افتراضية للوقت

↳ طاقة للتعامل مع أسئلة العملاء ومراجعة الحالات المعقدة.

المحور الأفقي: الدقائق المتاحة لكل موظف يومياً | الأعمدة: الساعات شهرياً | العمود الأزرق: حالة المثال

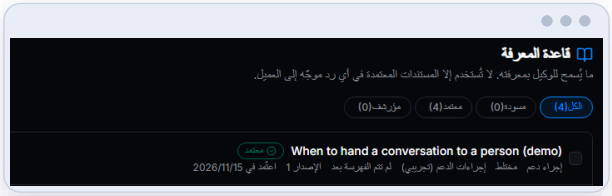
المدخلات: 4 موظفي خدمة · 15 دقيقة يومياً · 22 يوم عمل · 75 ريالاً لساعة الموظف

قيمة إجمالية لوقت الفريق قبل تكاليف النظام والتطبيق؛ وليست وفراً نقدياً أو عائداً صافياً.





رد مُحاكى (mock) وليس تبادلًا حقيقيًا مع الذكاء الاصطناعي؛ يعتمده الموظف أو يعدّله أو يرفضه. بيانات عرض توضيحي.



قاعدة المعرفة: لا تُستخدم إلا المستندات المعتمدة؛ وهذا المستند لم تتم فهرسته بعد. بيانات عرض توضيحي.

يستقبل
محادثة من صندوق الوارد ومعرفة معتمدة

يعالج
يصوغ مسودة رد مع المصادر ومستوى الثقة

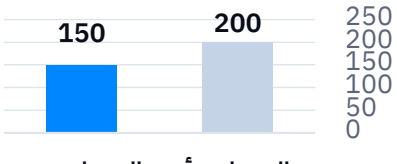
ينتج
اقتراح يعتمده موظف أو يعدله أو يرفضه

يرتبط مع
- iConnect Inbox
- اعتماد قاعدة المعرفة
- سجل CRM
- حوكمة iQuality

إتاحة مرحلية محدودة · **ما يحتاجه:** iConnect Inbox وقاعدة معرفة معتمدة وقناة مفعَّلة

iQuality: مصمَّم لرفع جودة الخدمة بالأدلة

ما الذي تكسبه منشأتك؟: اكتشفوا أخطاء الخدمة المتكررة، ودرّبوا بأمثلة حقيقية، وقلّلوا العمل الذي يضطر العملاء والموظفون إلى تكراره.



تواصلات متكررة إضافية شهرياً · الأزرق: حالة المثال

مثال توضيحي · مدخلات افتراضية

عبء العمل الشهري ونافذة المتابعة نفسهما: 200 (السيناريو أ) مقابل 150 (السيناريو ب) تواصلاً متكرراً إضافياً

10 ساعات عمل 750 ريال قيمة افتراضية لطاقة وقت الموظفين شهرياً

↳ طاقة لعمل آخر لخدمة العملاء؛ وليست وفراً نقدياً تلقائياً.

مشكلة العمل	يعود العملاء بشأن المشكلة نفسها؛ ويكرر الموظفون عملاً محسوماً.
ما يفعله المنتج	تُقيَّم المحادثات بالأدلة؛ ويُدرَّب على الأخطاء المتكررة بحالات حقيقية.
التغيّر القابل للقياس	50 تواصلاً متكرراً أقل شهرياً: 10 ساعات عمل بواقع 12 دقيقة لكل منها.
ما الذي تكسبه منشأتك	وقت مستعاد لعمل آخر لخدمة العملاء؛ ويبقى الحل الحقيقي هو المعيار.

المدخلات: 200 و 150 تواصلاً متكرراً إضافياً في عبء العمل الشهري نفسه · 12 دقيقة لكل منها · 75 ريالاً لساعة الموظف

قيمة طاقة إجمالية قبل التكاليف، لا وفر نقدي؛ تُحل الحالات فعلاً ولا تُغلق مبكراً.



كيف صُمم iQuality ليعمل. رسم تصميمي، وليس شاشة من المنتج.

يستقبل
محادثات iConnect Inbox، وردود الموظفين والذكاء الاصطناعي

يعالج
مصمم للتقييم وتمييز الخطر ووضع المراجعة أمام المدير

ينتج
بطاقات أداء وسجلات تدريب

يرتبط مع: iConnect Inbox ○ · iSupport AI ○ · iSight ○ · **الأدوار وسجل الإجراءات** ●

تقييم بمساعدة الذكاء الاصطناعي
تقييم مع الأدلة، قابل للتعديل.

حوكمة البشر والذكاء الاصطناعي
مراجعة ردود الذكاء الاصطناعي والبشر معاً.

ضمن خارطة التطوير · ما يحتاجه: محادثات في iConnect Inbox

قنوات الشركة فقط؛ والدرجات أدلة لا أحكام. والحل الحقيقي هو المعيار: لا تُغلق أي حالة مبكراً لتحسين عدد.

الاعتماد والقرارات والرؤية

8 iFlow — مديرو العمليات وقادة الفرق

يبقى الاعتماد في سلاسل الدردشة؛ ولا يرى أحد من يحتفظ به ولا كم انتظر.

ما الذي تكسبه منشأتك؟: اعتماد موجَّه ومسؤولية واضحة ومطاردة أقل.

يستقبل: أحداث من الوحدات الموجَّهة · **يعالج:** مصمم لتوجيه الاعتماد إلى الشخص المناسب · **ينتج:** اعتمادات متأخرة والشخص التالي مرئيان

يرتبط مع: ○ الوحدات الموجَّهة ○ قرارات iReview ○ iSight

9 iReview — الوكالات وفرق الخدمة التي تعتمد موافقة العميل

تتبعثر ملاحظات العملاء بين البريد والدردشة، فتعيد الفرق العمل على النسخة الخطأ.

ما الذي تكسبه منشأتك؟: قرارات مرتبطة بالنسخة الصحيحة وتضارب أقل.

يستقبل: نسخة من المحتوى تُشارَك للمراجعة · **يعالج:** مصمم للتعليقات والاعتماد، بالعربية أو الإنجليزية · **ينتج:** قرار مسجَّل واحد لكل نسخة

يرتبط مع: ○ حساب CRM ○ اعتماد iFlow ○ إشعارات iConnect Inbox

10 iSight — المالكون والتنفيذيون

يجمع القادة النتائج من تقارير متفرقة، بعد وقوع الأحداث.

ما الذي تكسبه منشأتك؟: رؤية واحدة للنتائج والاستثناءات: وقت أقل لجمع التقارير، وأكثر لتقرير ما يستحق الانتباه.

يستقبل: ملخصات مصرح بها من منتجاتكم ومن iKPI · **يعالج:** مصمم لجمعها وفق تعريفات متفق عليها · **ينتج:** النتائج والاتجاهات والأولويات في رؤية تنفيذية واحدة

يرتبط مع: ○ CRM و iSales و iField والوارد ○ iKPI ○ iGrowth و iQuality

مثال توضيحي · مدخلات افتراضية

4 مديرين × (2 – 0.5) ساعة أسبوعياً × 4 أسابيع
= 24 ساعة؛ × 75 ريالاً = 1,800 ريال

24 ساعة لكل فترة أربعة أسابيع؛ 1,800 ريال قيمة طاقة افتراضية

قبل تكاليف البرمجيات والتطبيق؛ وقت مستعاد يدعم عملاً آخر، لا وفر نقدي تلقائي.

بطاقة استثناء

المشكلة	قائمة اعتماد تجاوزت هدفها
الإدارة	المالية
المسؤول (مدير)	مدير المالية
موعد المراجعة	المراجعة الأسبوعية التالية

سير عمل توضيحي. iKPI يحسب ويحقق؛ و iSight يعرض؛ و iFlow يوجّه الإجراءات المعتمدة.

ضمن خارطة التطوير · ما يحتاجه: سجلات CRM أو محادثات iConnect Inbox؛ وتعريفات متفق عليها لـ iSight

قواعد الأتمتة و Flows خاصية حالية في CRM؛ ويوسّع iFlow التوجيه عبر الوحدات.

iKPI: اعرف ما يؤخّر الإنجاز، وأين يمكن للتحسين أن يحقق قيمة

للتنفيذيين والمديرين في أي إدارة، من مستوى الشركة حتى طلبية أو طلب أو مهمة واحدة.

ما الذي تكسبه منشأتك؟: مصمم لمساعدتك على تقليل الانتظار وإعادة العمل والمتابعة اليدوية، وتحسين الالتزام بالمواعيد وضبط التكاليف.

صُمّم ليعمل مع العائلة: يرصد iKPI استثناءً، ثم يراجعه مدير، ثم يعرض iSight الملخص. أما توجيه الإجراء المعتمد عبر iFlow والربط مع iQuality فمخطّط لهما. يعمل من بيانات أحداثكم أو مع سجلات iConnect.

أسئلة صُمم للإجابة عنها

- أي الإدارات تحقق أهدافها بجودة مقبولة؟
- أين ينتظر العمل، وأي اعتماد أو تسليم يؤخره مراراً؟
- من يملك الإجراء التالي، وأين تزيد إعادة العمل التكاليف؟
- من يُظهر متابعة قوية، ومن يحتاج إلى دعم أو تعديل في عبء العمل؟

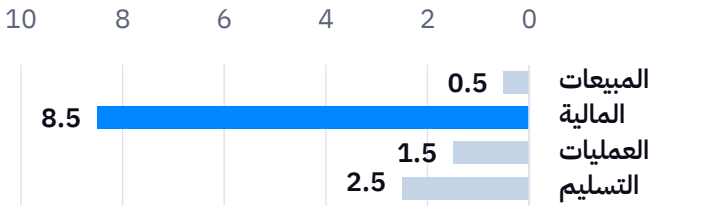
مقاييس مقترحة

- عمر قائمة الانتظار
- الإنجاز في الموعد
- إعادة العمل
- التكلفة لكل حالة منجزة

صُمّم الذكاء الاصطناعي ليلخّص الأدلة ويقترح ما يُحقَّق فيه؛ وتحدد التعريفات المتفق عليها والأحداث المسجلة كل مقياس، والقرار للمديرين.

مثال تصميمي توضيحي · بيانات اصطناعية ومدخلات افتراضية

طلبية واحدة وأربع إدارات: 13 ساعة عمل، منها 8 انتظاراً في المالية



ساعات العمل لكل مرحلة | الأزرق: أطول مرحلة

المدخلات: المبيعات 0.5 · المالية 8.5 (8.0 انتظار و 0.5 نشاط) · العمليات 1.5 · التسليم 2.5 ساعة عمل

وقت منقضٍ لا جهد موظف؛ ووقت العمل الفعلي في التسليم غير معروف.

30 حالة × 100 ريال = 3,000 ريال
20 حالة × 100 ريال = 2,000 ريال
الفرق: 1,000 ريال شهرياً

1,000 ريال تكلفة مدفوعة أقل شهرياً، قبل كل التكاليف الأخرى

مدخلات افتراضية، لا نتيجة. فرق إجمالي، لا ربحاً صافياً.

اعثروا على قائمة الاعتماد التي تعطّل التسليم، ثم أسندوا التحقيق إلى مسؤول واضح.

مسار القيمة: يُسجَّل التأخير، ثم يُحقَّق فيه، ثم يُجرى تغيير، ثم يُراجَع المقياس نفسه، ثم يُقيَّم الأثر المالي بعد كل التكاليف.

ضمن خارطة التطوير · ما يحتاجه: ملفات أحداث متحقَّق منها أو واجهة برمجية معتمدة؛ وعمليات مهيأة

تتبع الرؤية العمليات المهيأة والبيانات المسجلة؛ وتحتاج مقاييس كل قطاع إلى تهيئة. وصُمّمت عروض الموظفين لتراعي الدور وعبء العمل والتعقيد والجودة؛ وقائمة الانتظار وحدها لا تبيّن سبباً ولا تقصيراً فردياً.

iGrowth: مصمَّم للبحث عن عملاء مرتقبين أنسب

ذكاء النمو والتسويق الاجتماعي

بحث العملاء المرتقبين وذكاء الشركات والتسويق الاجتماعي المتفق عليه، بالربط مع iConnect؛ ويربطها Growth Engine بالتفاعل والمبيعات.

ما الذي تكسبه منشأتك؟
مصمم لتركيز الجهد التجاري على الفرص ذات الصلة، مع دليل خلف كل منها.

يستقبل
معايير العميل المثالي وحسابات اجتماعية تملكها الشركة

يعالج
مصمم لتأهيل العملاء المرتقبين ونشر المحتوى وقراءة الإشارات

ينتج
عملاء مرتقبون وإشارات تُسلَّم إلى iConnect

يرتبط مع
- جهة اتصال في CRM
- جماهير iEngage
- iConnect Inbox
- iSight

أربع مجموعات قدرات مخطط لها

استكشاف العملاء المرتقبين وإشارات الشراء
مصمم لتحديد العميل المثالي وبحث الشركات والتأهيل مع تفسير يستطيع موظف التحقق منه. والإشارة ليست نية مؤكدة.

التخطيط الاجتماعي والنشر
مصمم لتقويم وجدولة وتعليقات بمسودات من الذكاء الاصطناعي بالعربية والإنجليزية، من حسابات تملكها الشركة. ولا ينشر iConnect أبداً.

محادثات اجتماعية تُخدَم في iConnect
مخطط له: تصل التعليقات والرسائل المدعومة إلى iConnect Inbox، في الخط الزمني للعميل. والإعجاب ليس موافقة أبداً.

الإنصات وتحليلات النمو
مصمم لمتابعة كلمات وإشارات معتمدة بحسب القناة والموضوع، مع ملخص عبر iSight.

حسابات تملكها الشركة فقط، لا حسابات شخصية؛ اعتماد بحسب الدور ومراجعة بشرية. ولا يملك iGrowth إدارة العملاء ولا الرعاية ولا سير العمل ولا تحليلات العائلة.

ضمن خارطة التطوير · **ما يحتاجه:** مزودو بيانات مرخصون وحسابات اجتماعية تملكها الشركة

iSEO & Outreach: مصمَّم لتنظيم أعمال الظهور

لفرق التسويق والنمو: مصمم لمتابعة الظهور، وحوكمة التواصل مع الناشرين، وحفظ المواضع المتحقَّق منها في CRM.

ما الذي تكسبه منشأتك؟
مصمم لترتيب أولويات أعمال الظهور وعلاقات الناشرين والتواصل المراجَع؛ ولا وعد بترتيب.



كيف صُمم iSEO & Outreach ليعمل. رسم تصميمي، وليس شاشة من المنتج.

يستقبل
الموضوعات المستهدفة ومزودو البيانات المصرَّح بهم

يعالج
مصمم لإيجاد الفرص وصياغة تواصل مراجَع

ينتج
سجلات التواصل والمواضع في CRM

يرتبط مع
- جهات اتصال CRM
- iGrowth
- iEngage

متابعة محكومة للظهور
مصمم حول مزودي بيانات تصرّحون بهم.

تواصل مراجَع
مصمم بحيث يعتمد موظف قبل الإرسال.

مواضع متحقَّق منها
مصمم لتسجيل ما هو موجود، لا الوعود.

مرتبط مع CRM
مصمم لجعل الناشرين جهات اتصال في CRM.

ضمن خارطة التطوير · **ما يحتاجه:** CRM للعلاقات؛ ومزودو بيانات البحث والبريد

Growth Engine: نمو مترابط، من البحث إلى الإيرادات

تنسيق عبر منتجات مختارة بمسؤولية في كل تسليم. يغطي iGrowth أنشطة النمو المركّزة، ويُصمَّم Growth Engine لربطها بالتفاعل والمبيعات.

iGrowth يجد العملاء المرتقبين ويؤهّلهم بالأدلة
→ عملاء مرتقبون بأدلة

iEngage يرعى العملاء المرتقبين الموافقين
→ سياق التفاعل

iSales يؤهّل الفرصة ويعمل عليها في سجل CRM
→ فرصة مؤهلة

iSight · iKPI يقيسان الحركة ويعرضان الملخص

الفائدة: يتجه الجهد إلى عملاء مرتقبين موافقين وذوي صلة؛ ولا إعادة بدء عند التسليم.

العائلة كاملة: سياق العميل والأحداث التشغيلية وطبقة التنسيق



تركيبات توضيحية: المنتجات والروابط الأساسية

التركيبة	المنتجات	ما يحتاجه / اختياري
تركيبة النمو الأساسية	**1** iEngage · **3** iGrowth · **12** CRM · **2** iSales	**ما يحتاجه:** iGrowth إلى iEngage و CRM؛ و iEngage إلى iSales؛ إرسال البريد؛ سجلات الموافقة. **اختياري:** iSEO & Outreach
مع سير العمل والقياس	**1** iEngage · **3** iGrowth · **2** iSales · **8** iFlow · **10** CRM · **11** iKPI · iSight	**ما يحتاجه:** التركيبة الأساسية، مع الأحداث التي يوجهها iFlow والتعريفات التي يقيسها iSight و iKPI. **اختياري:** iSEO & Outreach

ضمن خارطة التطوير · **ما يحتاجه:** المنتجات التي ينسّقها، كلٌّ بحالته: iGrowth و iEngage و CRM و iSales في الأساس

سير عمل توضيحي. المتصل: مُثبت؛ المنقّط: يتطلب إعداداً؛ المتقطع: توضيحي.

ما يضيفه ربط المنتجات

أ تنسيق المبيعات

CRM 1 · iSales 2

المحفّز: يصل استفسار مع مصدره

إتاحة مرحلية محدودة؛ الاستقبال لكل مشروع تطبيق

iSales يسجل العميل المحتمل في السجل
→ سياق العميل

مندوب المبيعات يقرر الخطوة التالية من سياق العميل
→ فرصة مؤهلة

CRM يحفظ الصفقة ومسؤولها في السجل

ما الذي تكسبه منشأتك؟: امنح فريق المبيعات وقتاً أكبر للمحادثات الواعدة: يبقى سياق الاستفسار والمسؤول معاً، فيقرر شخص الخطوة التالية عن علم.

مقياس مقترح: إنجاز المتابعات ضمن مجموعة استفسارات محددة

ب التنسيق الميداني

CRM 1 · iSales 2 · iField 4

المحفّز: فرصة تحتاج إلى زيارة

إتاحة مرحلية محدودة؛ و iField نسخة تجريبية؛ والزيارة اختيارية

المندوب يفتح الزيارة ويسجّل الوصول
→ وصول مسجّل مع الموقع

المندوب يسجّل النتيجة والخطوة التالية
→ نتيجة الزيارة

مندوب المبيعات يراجع ويحدد الخطوة التالية

ما الذي تكسبه منشأتك؟: تُسجَّل نتيجة الزيارة مرة واحدة وتصبح متاحة للفريق، لتحديد الخطوة البيعية التالية دون انتظار تقرير منفصل.

مقياس مقترح: دقائق التقارير لكل مندوب؛ ومتابعة في الوقت المناسب

ج خدمة العملاء

CRM 1 · iSupport AI 5 · iConnect Inbox 6

المحفّز: سؤال على قناة مهيأة

إتاحة مرحلية محدودة؛ WhatsApp لكل مشروع تطبيق

iSupport AI يصوغ مسودة من المعرفة
→ مسودة للفريق فقط

الموظف يراجع المسودة أو يعدلها
→ رد معتمد

الموظف يرسل عبر قناة مفعَّلة
→ رسالة مرسلة

CRM يحفظها في التاريخ

ما الذي تكسبه منشأتك؟: وقت أكبر للعملاء: يجتمع السؤال والمعرفة المعتمدة والسياق، فيراجع شخص كل رد ببحث أقل.

مقياس مقترح: وقت إعداد الرد؛ التصحيحات؛ تكرار التواصل

د الأداء التشغيلي

iKPI 11 · iSight 10 · iFlow 8

المحفّز: تنتظر طلبية أو طلب أو مهمة بين الإدارات

ضمن خارطة التطوير؛ و iSight و iFlow اختياريان

أنظمتكم ترسل الأحداث: ملفات أو واجهة برمجية معتمدة
→ أوقات الأحداث

iKPI مصمم لرصد قائمة انتظار تجاوزت هدفها المتفق عليه
→ استثناء في الأداء

المدير يحقق في الأدلة ويسند مسؤولاً وموعداً
→ إجراء تحسين معتمد

iKPI يعيد قياس التعريف نفسه في الفترة التالية

ما الذي تكسبه منشأتك؟: قلّلوا الانتظار وإعادة العمل اللذين يمكن تجنبهما: يبقى التأخير وأدلته ومسؤول الإجراء معاً، فتُدار موثوقية التسليم والتكاليف.

مقياس مقترح: عمر قائمة الانتظار والإنجاز في الموعد للعملية المختارة؛ وحالات إعادة العمل شهرياً

مسارات عمل توضيحية؛ ونطاق التسليم في الصفحة 18. ويراجع شخص ما يصل إلى العميل.

نطاق التسليم للمنتجات الأربعة عشر

يُهيَّأ أو يُبنى لأعمالكم. وتُحدَّد الخصائص النهائية والروابط ومراحل التسليم في عرضكم.

● نسخة تجريبية محدودة ◉ إتاحة مرحلية محدودة ○ ضمن خارطة التطوير

	المنتج	الحالة	المتاح حالياً	في مرحلة متفق عليها
1	**iConnect CRM**	◉ إتاحة مرحلية محدودة	جهات اتصال ووسوم وملاحظات واستيراد ولوحة	رسائل جماعية بعد تهيئة WhatsApp
2	**العملاء المحتملون والمبيعات (iSales)**	◉ إتاحة مرحلية محدودة	مسارات الصفقات وقيمها والمحادثات المرتبطة	استقبال الموقع لكل تطبيق؛ المراحل
3	**iEngage**	○ ضمن خارطة التطوير	غير متاح بعد	الحملات والرحلات والتقييم والتسليم
4	**المبيعات الميدانية (iField)**	● نسخة تجريبية محدودة	تسجيل الوصول والنتائج والأرقام	الإتاحة المرحلية: الإشعارات
5	**الدعم بالذكاء الاصطناعي (iSupport AI)**	◉ إتاحة مرحلية محدودة	مسودات بمصادرها، واعتماد أو تعديل، عربي/إنجليزي	حوكمة الجودة عبر iQuality
6	**صندوق الوارد المشترك (iConnect Inbox)**	◉ إتاحة مرحلية محدودة	المسؤول والحالة والقوالب والملاحظات	تفعيل WhatsApp؛ دردشة الموقع والبريد
7	**iQuality**	○ ضمن خارطة التطوير	غير متاح بعد	التقييم والأهداف وبطاقات الأداء والتدريب
8	**iFlow**	○ ضمن خارطة التطوير	غير متاح بعد	اعتماد وتسليم بين الوحدات
9	**iReview**	○ ضمن خارطة التطوير	غير متاح بعد	بوابة بلغتين لاعتماد العملاء
10	**iSight**	○ ضمن خارطة التطوير	غير متاح بعد	رؤية تنفيذية عبر المنتجات
11	**iKPI**	○ ضمن خارطة التطوير	غير متاح بعد	أهداف ورحلات وإعادة عمل وإجراءات
12	**iGrowth** منتج مترابط	○ ضمن خارطة التطوير	غير متاح بعد	البحث والذكاء والتسويق الاجتماعي
13	**iSEO & Outreach** منتج مترابط	○ ضمن خارطة التطوير	غير متاح بعد	الظهور والتواصل المراجَع والمواضع
14	**Growth Engine** منظومة تنسيق	○ ضمن خارطة التطوير	غير متاح بعد	تنسيق البحث والتفاعل والمبيعات

◉ القنوات: يُربط WhatsApp Business ويُتحقَّق منه لكل مشروع تطبيق. أما دردشة الموقع (مُثبتة في الاختبارات) وبريد الشركة (قيد التطوير) فلم يُطرحا بعد. والقنوات الأخرى: مرحلة متفق عليها.

تُقدَّم منصة iConnect حالياً ضمن برنامج تجريبي مُدار ونموذج تطبيق مرحلي، وقد يختلف توفر الخصائص بحسب الحل المختار وإعدادات التشغيل ومتطلبات التكامل والاعتماد.

استوديو برمجيات وذكاء اصطناعي يبقى معكم

استوديو برمجيات وذكاء اصطناعي مسجل في المملكة المتحدة؛ و iConnect منتجنا نحن. الصلاحيات بحسب الدور، والإجراءات تترك أثراً مسجلاً، والبشر يتحكمون فيما يصل إلى العملاء.

حوكمة مبنية في التصميم

عزل بيانات المنشآت
بيانات كل منشأة منفصلة عن غيرها.

صلاحيات بحسب الدور
أدوار المالك والمدير والموظف والمشاهد والميدان.

إجراءات مسجلة
الإجراءات الرئيسية مسجلة، بمن قام بها ومتى.

تحكم بشري في الذكاء الاصطناعي
الذكاء الاصطناعي يقترح الردود؛ وموظف يعتمد كلاً منها.

فصل الموافقة
موافقة التسويق تُسجَّل منفصلة.

العربية والإنجليزية
اللغتان معاً؛ ومن اليمين إلى اليسار للعربية.

كيف نعمل معكم، على مراحل

01 **الاستكشاف**
التحدي ذو الأولوية لديكم وما تبدو عليه النتيجة الجيدة.

02 **الإعداد**
إعداد الركائز والأدوار واللغات حول فرقكم.

03 **التكامل**
تهيئة WhatsApp والربط بالأنظمة، معكم.

04 **التحسين**
ملاحظات التجربة تحدد ما يُهيأ تالياً.

دراسة جدواكم: كيف يُقيَّم التطبيق التجريبي

01 **خط الأساس** · قياس الوضع الحالي أولاً: الوقت والمتابعة والجودة.
02 **مقاييس متفق عليها** · مقاييس قليلة تُختار لتركيبة منتجاتكم.
03 **ضوابط الجودة** · معدل التصحيح وتكرار التواصل والاعتمادات تُراقب إلى جانب السرعة.
04 **فترة الملاحظة** · نافذة محددة بموعد مراجعة؛ وتُتابَع مجموعة واحدة خلالها.
05 **تقييم التكاليف** · تُوزن النتائج مقابل تكاليف التطبيق والتشغيل.

ابنوا دراسة جدوى حول عبء عملكم وخط أساسكم وتكاليف تشغيلكم.

Build. Launch. Scale.

ICONSULTANTS

iConsultants Ltd · مسجلة في إنجلترا وويلز · رقم الشركة 15590982
المكتب المسجل: 71–75 Shelton Street, Covent Garden, London WC2H 9JQ, United Kingdom

الخطوة التالية

ابدؤوا بأكبر تحدياتكم التشغيلية.

أخبرونا أي وضع في الصفحة 2 يصف أعمالكم. وسنوضح لكم كيف يعمل على بيانات توضيحية، وكيف سيبدو تطبيقكم المرحلي.

الخطوة التالية الرئيسية

اطلبوا عرضاً توضيحياً مخصصاً

الركائز التي تهم فرقكم، على بيانات عرض توضيحي، مع عرض التسليم بينها.

ابدؤوا بالتحدي الأهم لديكم

جلسة استكشاف نتفق فيها على أول منتج وأول تسليم نعالجه.

ناقشوا تطبيقاً تجريبياً مُداراً لمنصة iConnect

نطاق محدد، ومجموعة صغيرة من المستخدمين، ونقاط قبول واضحة على بيانات عرض توضيحي.

امسحوا الرمز لاستكشاف iConnect

iconsultants.tech

info@iconsultants.tech

يُهيَّأ أو يُبنى لأعمالكم. وتُحدَّد الخصائص النهائية والروابط ومراحل التسليم في عرضكم. تُقدَّم منصة iConnect حالياً ضمن برنامج تجريبي مُدار ونموذج تطبيق مرحلي، وقد يختلف توفر الخصائص بحسب الحل المختار وإعدادات التشغيل ومتطلبات التكامل والاعتماد.

ICONSULTANTS

iConnect

iConsultants Ltd · مسجلة في إنجلترا وويلز · رقم الشركة 15590982