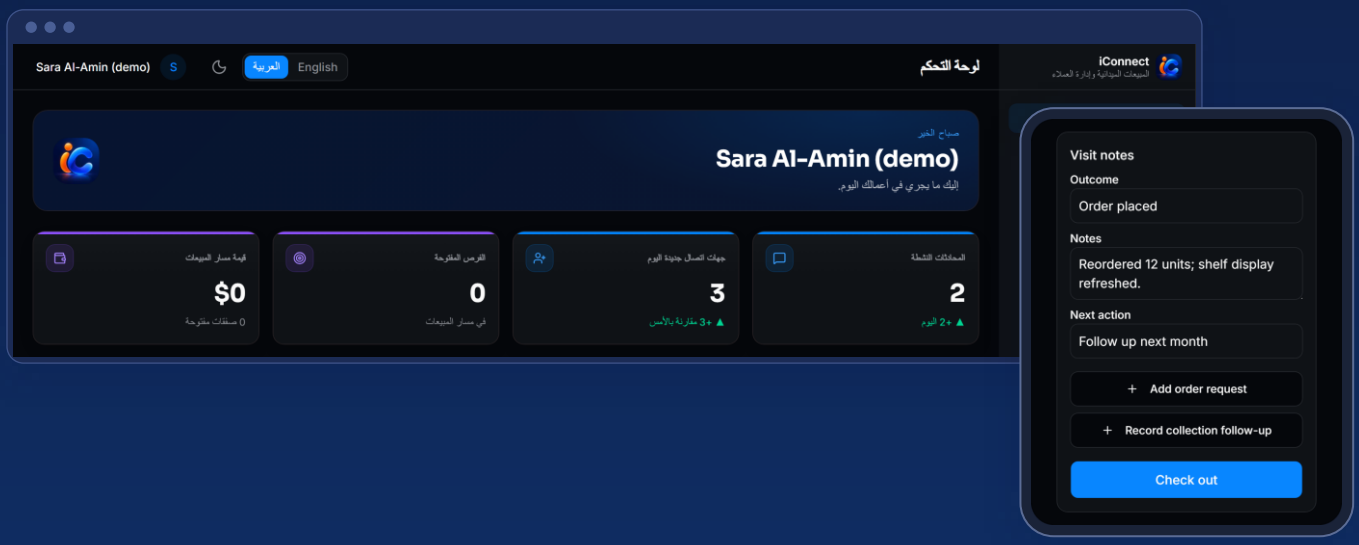
iConnect

One customer journey.
One connected team.
One intelligent platform.

Help your teams follow through on the right conversations, serve customers consistently and see what holds work back.

رحلة عميل واحدة، فريق مترابط، ومنصة ذكية متكاملة.

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



Product screens shown with demonstration data.

شاشات المنتج معروضة ببيانات توضيحية.

Fourteen offerings for customer growth, service and operational performance, in eight pillar groups: informed follow-up, recorded visits, reviewed answers, delays made visible.

أربعة عشر منتجاً لتنمية العملاء وخدمتهم والأداء التشغيلي، في ثماني مجموعات ركائز: متابعة عن علم، وزيارات مسجلة، وردود مراجَعة، وتأخيرات مرئية.

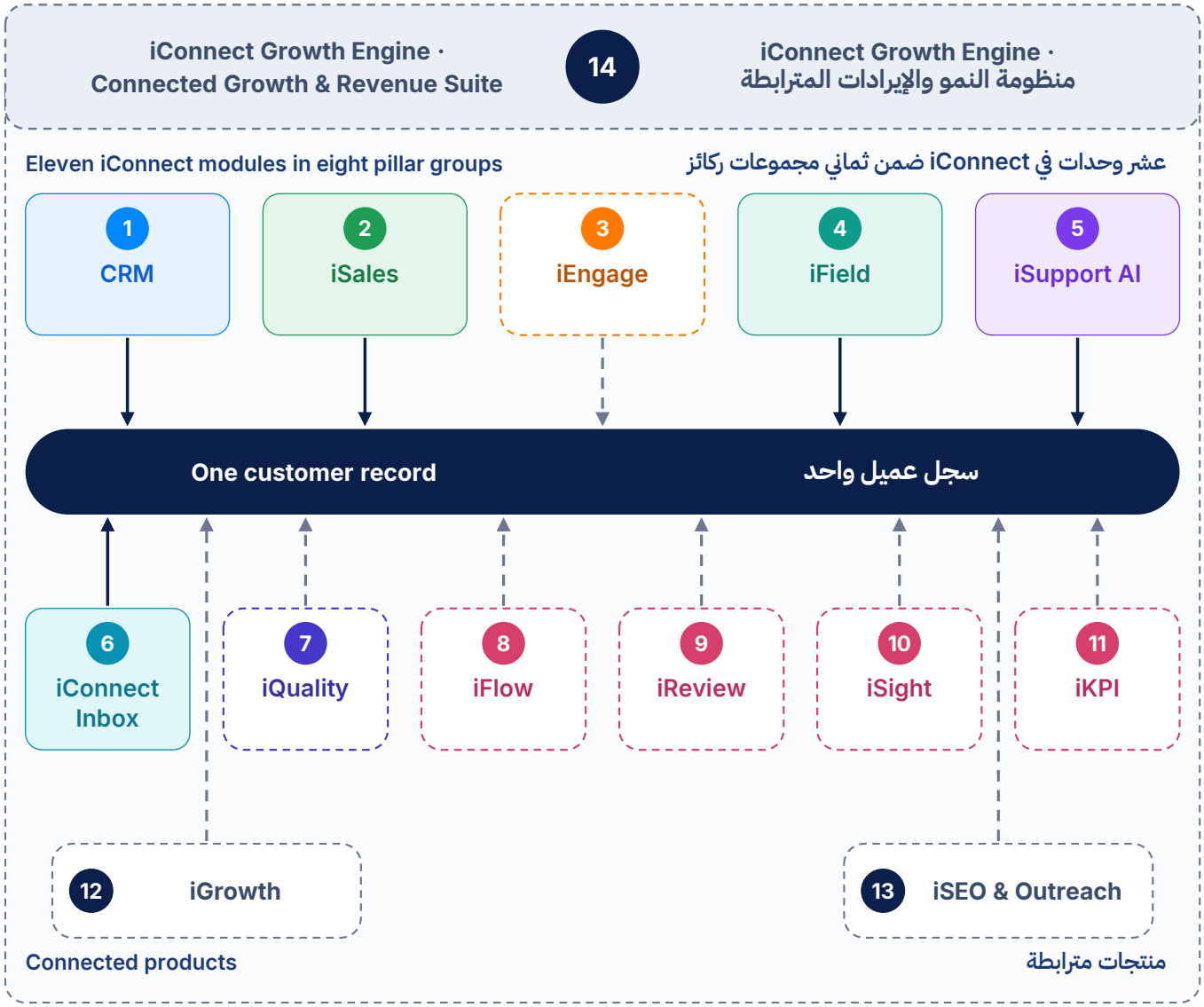
CRM · Leads & Sales (iSales) · iEngage · Field Sales (iField) · AI Support (iSupport AI) · Shared Inbox (iConnect Inbox) · iQuality · iFlow · iReview · iSight · iKPI

The iConnect family at a glance

Eleven modules, two connected products, one suite; iKPI also works from your own event data.

عائلة iConnect في نظرة واحدة

إحدى عشرة وحدة، ومنتجان مترابطان، ومنظومة واحدة؛ ويعمل iKPI من بيانات أحداثكم أيضاً.



Demonstrated on sample data

Requires setup

Illustrative connection

مُثبت على بيانات توضيحية

يتطلب إعداداً

رابط توضيحي

Illustrative workflow. Design illustration, not a product screen.

سير عمل توضيحي. رسم تصميمي، وليس شاشة من المنتج.

Customer record, pipeline and field

سجل العميل ومسار الصفقات والميدان

iConnect CRM

Controlled rollout

Less repeated searching, informed follow-up

Contacts, notes and deals on one record every team reads, so colleagues continue informed conversations.

Connects to iSales, iField, iConnect Inbox

1

iConnect CRM

إتاحة مرحلية محدودة

بحث متكرر أقل ومتابعة عن علم

جهات الاتصال والملاحظات والصفقات في سجل واحد يقرأه كل فريق، فيواصل الزملاء محادثات مبنية على معرفة.

يرتبط مع iSales، iField، iConnect Inbox

Leads & Sales (iSales)

Controlled rollout

Follow through on more of the right enquiries

An enquiry becomes a lead with its context, then a deal with its owner; a salesperson decides the next step. Website capture is activated per deployment.

Connects to CRM record; iEngage

2

العملاء المحتملون والمبيعات (iSales)

إتاحة مرحلية محدودة

متابعة المزيد من الاستفسارات المناسبة

يتحول الاستفسار إلى عميل محتمل بسياقه، ثم إلى صفقة لها مسؤول؛ ويقرر مندوب المبيعات الخطوة التالية. ويُفعَّل استقبال استفسارات الموقع لكل مشروع تطبيق.

يرتبط مع سجل CRM؛ iEngage

Field Sales (iField)

Controlled beta

Useful visits, without separate reporting

Visit check-in and outcome on the phone; managers see visits, orders and collections without chasing.

Connects to CRM timeline; iSight, iKPI

4

المبيعات الميدانية (iField)

نسخة تجريبية محدودة

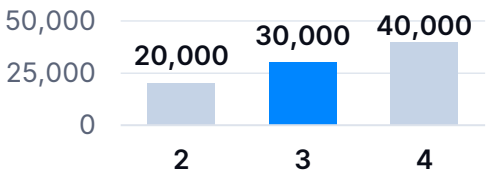
زيارات مفيدة من دون تقارير منفصلة

تسجيل وصول ونتيجة الزيارة على الهاتف؛ ويرى المديرون الزيارات والطلبيات والتحصيل من دون مطاردة.

يرتبط مع الخط الزمني في CRM؛ iSight و iKPI

Illustrative scenario

One additional won deal = SAR 10,000 revenue



Inputs: SAR 10,000 assumed average deal value · 2, 3 or 4 won deals in one period

Winning 3 instead of 2 adds SAR 10,000 here. Revenue before costs: not profit, not a result.

Illustrative scenario, assumed inputs, not results. Revenue before costs; staff time is capacity, not cash saved.

مثال توضيحي

صفقة إضافية واحدة = 10,000 ريال إيرادات

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.

مثال توضيحي بمدخلات افتراضية، لا نتائج. الإيرادات قبل التكاليف؛ ووقت الفريق المستعاد يدعم عملاً آخر وليس وفراً نقدياً تلقائياً.

Conversations, answers and quality

المحادثات والإجابات والجودة

Shared Inbox (iConnect Inbox)

Controlled rollout

Clear ownership and continuity

Owner, status and the customer's record on each conversation; WhatsApp activation pending.

Connects to CRM record, iSupport AI

6

صندوق الوارد المشترك (iConnect Inbox)

إتاحة مرحلية محدودة

مسؤولية واضحة واستمرارية عند انتقال المحادثة

لكل محادثة مهيأة مسؤول وحالة وسجل العميل بجانبها؛ وتفعيل WhatsApp قيد الانتظار.

يرتبط مع سجل CRM، iSupport AI

AI Support (iSupport AI)

Controlled rollout

Faster answers, with a person deciding

Drafts from approved knowledge; a person approves each reply. Needs iConnect Inbox.

Connects to iConnect Inbox, Knowledge

5

الدعم بالذكاء الاصطناعي (iSupport AI)

إتاحة مرحلية محدودة

ردود أسرع، والقرار لموظف

يصوغ مسودات من معرفة معتمدة، ويعتمد شخص كل رد. يحتاج إلى iConnect Inbox وقناة مفعَّلة.

يرتبط مع iConnect Inbox، المعرفة

iQuality

Roadmap

Fewer repeat problems, less avoidable work

Designed to score conversations on agreed criteria and coach on real cases.

Connects to iConnect Inbox, iSupport AI, iSight

Illustrative scenario: 50 fewer repeat contacts × 12 min = 10 staff hours of capacity, not cash.

7

iQuality

ضمن خارطة التطوير

مشكلات متكررة أقل، وعمل أقل يمكن تجنبه

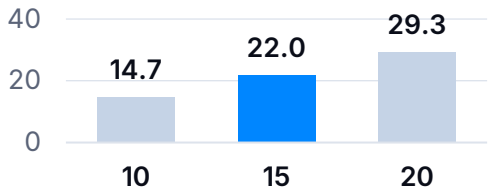
مصمم لتقييم المحادثات وفق معايير متفق عليها والتدريب على حالات حقيقية.

يرتبط مع iConnect Inbox، iSupport AI، iSight

مثال توضيحي: 50 تواصلاً متكرراً أقل × 12 دقيقة = 10 ساعات عمل شهرياً تدعم عملاً آخر، لا وفراً نقدياً تلقائياً.

Illustrative scenario

What if 4 agents each saved 15 minutes a day preparing answers?



22.0 hours / month

SAR 1,650 in assumed staff-time value

Inputs: 4 agents · 15 minutes a day · 22 workdays · SAR 75 per staff hour

Gross capacity value before software and implementation costs; not a cash saving or net return.

مثال توضيحي

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

22.0 ساعة / شهر

1,650 ريال قيمة افتراضية للوقت

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.

Illustrative scenario, assumed inputs, not results. Revenue before costs; staff time is capacity, not cash saved.

مثال توضيحي بمدخلات افتراضية، لا نتائج. الإيرادات قبل التكاليف؛ ووقت الفريق المستعاد يدعم عملاً آخر وليس وفراً نقدياً تلقائياً.

Marketing, growth and search

التسويق والنمو والبحث

iEngage — Roadmap

Turn existing interest into sales-ready conversations

Designed for consent-based campaigns and journeys that hand sales the prospect's engagement context. Social publishing belongs to iGrowth.

Connects to CRM audiences and consent; iSales

Illustrative scenario: 10% versus 15% of 200 consenting prospects accepted by sales = 10 more hand-offs; a salesperson confirms each one.

3

iEngage — ضمن خارطة التطوير

حوّلوا الاهتمام القائم إلى محادثات جاهزة للبيع

مصمم لحملات ورحلات قائمة على الموافقة تسلّم المبيعات سياق تفاعل العميل المرتقب. أما النشر الاجتماعي فمن اختصاص iGrowth.

يرتبط مع جماهير CRM والموافقة؛ iSales

مثال توضيحي: 10 مقابل 15 بالمئة من 200 عميل مرتقب موافق = 10 إحالات مؤهلة إضافية إلى فريق المبيعات؛ ومندوب المبيعات يؤكد كلاً منها.

iGrowth — Roadmap

Growth Intelligence & Social Marketing

A connected iConsultants product: designed to research companies with supporting evidence, read buying signals and run the agreed social-marketing scope from company-owned accounts.

Connects to CRM, iEngage, iConnect Inbox

12

iGrowth — ضمن خارطة التطوير

ذكاء النمو والتسويق الاجتماعي

منتج مترابط من iConsultants: مصمم لبحث الشركات بأدلة داعمة، وقراءة إشارات الشراء، وتنفيذ نطاق التسويق الاجتماعي المتفق عليه من حسابات تملكها الشركة.

يرتبط مع CRM و iEngage و iConnect Inbox

iSEO & Outreach — Roadmap

Organise visibility and publisher work

A connected product: designed for visibility tracking, reviewed publisher outreach and verified placements on the record.

Connects to CRM; iGrowth

13

iSEO & Outreach — ضمن خارطة التطوير

تنظيم الظهور والعمل مع الناشرين

منتج مترابط: مصمم لمتابعة الظهور، والتواصل المراجَع مع الناشرين، والمواضع المتحقَّق منها في السجل.

يرتبط مع CRM؛ iGrowth

Workflow, approvals, insight and performance

سير العمل والاعتماد والرؤى

iFlow ○ Roadmap

Approvals routed, responsibility clear

Designed to route approvals and actions to the responsible person, so overdue items are visible instead of chased. Automations and Flows are a current CRM feature.

Connects to The modules it routes for; iReview, iSight

8

iFlow ○ ضمن خارطة التطوير

اعتماد موجَّه ومسؤولية واضحة

مصمم لتوجيه الاعتماد والإجراءات إلى الشخص المسؤول، فتظهر البنود المتأخرة بدل مطاردتها. وقواعد الأتمتة و Flows خاصية حالية في CRM.

يرتبط مع الوحدات التي يوجّه لها؛ iReview و iSight

iReview ○ Roadmap

Decisions tied to the right version

Designed as a bilingual portal where clients comment, approve or reject a version, each decision recorded.

Connects to CRM account, iFlow

9

iReview ○ ضمن خارطة التطوير

قرارات مرتبطة بالنسخة الصحيحة

مصمم كبوابة بلغتين يعلّق فيها العملاء ويعتمدون نسخة أو يرفضونها، مع تسجيل كل قرار.

يرتبط مع حساب CRM، iFlow

iSight ○ Roadmap

Spend less time assembling reports

Designed to bring permitted summaries from the products you use, and from iKPI, into one executive view of results, trends and priorities.

Connects to CRM, iSales, iField, iConnect Inbox, iKPI

Illustrative scenario: 4 managers × 1.5 hours a week × 4 weeks = 24 hours released from assembling reports; capacity, not cash.

10

iSight ○ ضمن خارطة التطوير

وقت أقل في تجميع التقارير

مصمم لجمع الملخصات المصرح بها من المنتجات التي تستخدمونها ومن iKPI في رؤية تنفيذية واحدة للنتائج والاتجاهات والأولويات.

يرتبط مع CRM و iSales و iField والوارد و iKPI

مثال توضيحي: 4 مديرين × 1.5 ساعة أسبوعياً × 4 أسابيع = 24 ساعة تُستعاد من تجميع التقارير لعمل آخر، لا وفراً نقدياً تلقائياً.

iKPI ○ Roadmap

See what holds work back, and where improvement could pay

Designed to measure department performance and the journey of each order, request or task: queue age, on-time completion, rework and cost per case, with scorecards and improvement actions that have an owner. Works from your event files or an API, or with iConnect records.

Connects to iSight, iFlow, iQuality, CRM; your event sources

11

iKPI ○ ضمن خارطة التطوير

اعرف ما يؤخّر الإنجاز، وأين يمكن للتحسين أن يحقق قيمة

مصمم لقياس أداء الإدارات ورحلة كل طلبية أو طلب أو مهمة: عمر قائمة الانتظار، والإنجاز في الموعد، وإعادة العمل، والتكلفة لكل حالة، مع بطاقات أداء وإجراءات تحسين لها مسؤول. يعمل من ملفات أحداثكم أو واجهة برمجية، أو مع سجلات iConnect.

يرتبط مع iSight و iFlow و iQuality و CRM؛ ومصادر أحداثكم

The Growth Engine and offerings working together

Connected Growth & Revenue Suite: coordination across selected products, responsibility at each hand-off. Illustrative combinations (page 8).

Growth Engine والمنتجات تعمل معاً

منظومة النمو والإيرادات المترابطة: تنسيق عبر منتجات مختارة بمسؤولية في كل تسليم. تركيبات توضيحية (الصفحة 8).



Illustrative workflow · Design illustration, not a product screen.

سير عمل توضيحي · رسم تصميمي، وليس شاشة من المنتج.

Sales coordination

1 CRM · **2** iSales

Enquiry with source → lead on the record → a salesperson decides the next step → deal.

Controlled rollout

1
2

تنسيق المبيعات

1 CRM · **2** iSales

استفسار بمصدره، ثم عميل محتمل في السجل، ثم يقرر مندوب المبيعات الخطوة التالية، ثم صفقة.

إتاحة مرحلية محدودة

Field-team coordination

1 CRM · **2** iSales · **4** iField

Customer visit → check-in and outcome → the salesperson reviews the account.

Controlled rollout; iField controlled beta

1
2
4

تنسيق الفريق الميداني

1 CRM · **2** iSales · **4** iField

زيارة العميل، ثم تسجيل وصول ونتيجة، ثم يراجع مندوب المبيعات الحساب.

إتاحة مرحلية؛ و iField نسخة تجريبية محدودة

Customer service

6 iConnect Inbox · **5** iSupport AI · **1** CRM

Message → AI draft → a person approves and sends → history kept.

Controlled rollout

6
5
1

خدمة العملاء

6 iConnect Inbox · **5** iSupport AI · **1** CRM

رسالة، ثم مسودة من الذكاء الاصطناعي، ثم يعتمدها شخص ويرسلها، ثم يُحفظ التاريخ.

إتاحة مرحلية محدودة

Governance, phased adoption and next step

Role-based access, recorded actions, human control over AI and an interface in English and Arabic. Configured or built for your business. Final capabilities, connections and delivery milestones are agreed in your proposal.

الحوكمة والتطبيق المرحلي والخطوة التالية

صلاحيات بحسب الدور، وإجراءات مسجلة، وتحكم بشري في الذكاء الاصطناعي، وواجهة بالعربية والإنجليزية. يُهيَّأ أو يُبنى لأعمالكم. وتُحدَّد الخصائص النهائية والروابط ومراحل التسليم في عرضكم.

Availability

Controlled rollout: CRM (1), iSales (2), iSupport AI (5) and iConnect Inbox (6). Controlled beta: iField (4). Roadmap, planned and not yet available: iEngage (3), iQuality (7), iFlow (8), iReview (9), iSight (10), iKPI (11), iGrowth (12), iSEO & Outreach (13) and the Growth Engine (14).

iConnect is offered through a controlled beta and phased deployment model. Capability availability depends on the selected solution, configuration, integrations and acceptance requirements.

التوفر

إتاحة مرحلية محدودة: CRM (1) و iSales (2) و iSupport AI (5) و iConnect Inbox (6). نسخة تجريبية محدودة: iField (4). ضمن خارطة التطوير، مخطط لها وغير متاحة بعد: iEngage (3) و iQuality (7) و iFlow (8) و iReview (9) و iSight (10) و iKPI (11) و iGrowth (12) و iSEO & Outreach (13) و Growth Engine (14).

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

Request a tailored demonstration — **اطلبوا عرضاً توضيحياً مخصصاً**

Start with your highest-priority challenge — **ابدؤوا بالتحدي الأهم لديكم**

Discuss a controlled iConnect pilot — **ناقشوا تطبيقاً تجريبياً مُداراً لمنصة iConnect**

iConnect

iconsultants.tech

iConsultants Ltd · Registered in England and Wales · Company No. 15590982

Registered office: 71–75 Shelton Street, Covent Garden, London WC2H 9JQ, United Kingdom

Scan to explore iConnect
امسحوا الرمز لاستكشاف iConnect

ICONSULTANTS

info@iconsultants.tech

iConsultants Ltd · مسجلة في إنجلترا وويلز · رقم الشركة 15590982

المكتب المسجل: 71–75 Shelton Street, Covent Garden, London WC2H 9JQ, United Kingdom