iConnect

دليل التقييم التقني

ما يفعله كل منتج، والبيانات التي يملكها، وما يحتاجه، وكيف تُثبت روابطه.

لمسؤولي تقنية المعلومات والعمليات والخدمة الذين يقيّمون iConnect مع iConsultants.

كيف تقرؤون هذا الدليل

لكل منتج صفحة واحدة. ويحمل كل رابط واحدة من ثلاث تسميات. ولا تُعدّ صفحة المنتج أو هذا الدليل وحدهما خيار شراء؛ إذ يُتفق على النطاق والتهيئة ومراحل التسليم في عرضكم.

تسميات الروابط

— مُثبت في الاختبارات	عُرض عاملاً في بيئات الاختبار، قبل التهيئة الخاصة بكم
····· يُهيّأ لكل تطبيق	مبني، ثم يُهيَّأ ويُتحقَّق منه لحساباتكم
– – مخطّط	توضيحي؛ لم يُنفَّذ بعد

نطاق العبارات

تصف العبارات المنتج كما عُرض على بيانات توضيحية وفي بيئات الاختبار. ويُوصف الأمن وفصل البيانات بقدر ما يدعمه التحقق الحالي فقط؛ ولا يُعدّ أي شيء في هذا الدليل التزاماً بالامتثال أو بمستوى خدمة.

المنتجات في هذا الإصدار

1	iConnect CRM	2 / 15	8	iFlow	9 / 15
2	العملاء المحتملون والمبيعات (iSales)	3 / 15	9	iReview	10 / 15
3	iEngage	4 / 15	10	iSight	11 / 15
4	المبيعات الميدانية (iField)	5 / 15	11	iKPI	12 / 15
5	الدعم بالذكاء الاصطناعي (iSupport AI)	6 / 15	12	iGrowth	13 / 15
6	صندوق الوارد المشترك (iConnect Inbox)	7 / 15	13	iSEO & Outreach	14 / 15
7	iQuality	8 / 15	14	iConnect Growth Engine	15 / 15

قيّموه مع فريقكم

احجزوا عرضاً توضيحياً مخصصاً وجلسة تقنية: نراجع معكم سير العمل والأدوار والقنوات والبيانات.

https://iconsultants.tech/ar/iconnect/demo

ما يفعله

يحفظ جهات الاتصال بوسومها وحقولها المخصّصة وملاحظاتها ونشاطها في سجل عملاء واحد مشترك، مع لوحة متابعة ورسائل جماعية وأدوار للفريق وواجهة برمجية للمطوّرين، بالعربية أو الإنجليزية.

البيانات التي يملكها

- جهات الاتصال بوسومها وحقولها المخصّصة وملاحظاتها وسجل نشاطها
- السجل الزمني الواحد للعميل الذي تكتب فيه المنتجات المرتبطة
- أعضاء الفريق وأدوار الحساب والدعوات
- الرسائل الجماعية وتقاريرها: الإرسال والوصول والقراءة والرد، بعد تفعيل قناة واتساب

المكونات اللازمة

- ✓ مساحة عمل للفريق بأدوار الحساب: مالك ومسؤول نظام وموظف ومُطّلع
- ✓ للمحادثات: iConnect Inbox (إتاحة مرحلية محدودة) مع قناة واتساب مفعّلة
- ✓ استقبال استفسارات الموقع، إن استُخدم، مُهيّأ لكل تطبيق

الروابط ومستوى إثباتها

الرابط	الإثبات
من استفسار من الموقع: جهة الاتصال + مصدر الاستفسار يُهيّأ استقبال استفسارات الموقع لكل تطبيق.	— مُثبت في الاختبارات
إلى iSales: سجل العميل + تحويل العميل المحتمل إلى صفقة	— مُثبت في الاختبارات
من iConnect Inbox: المحادثة مرتبطة بجهة الاتصال	····· يُهيّأ لكل تطبيق
من iField: نتيجة الزيارة + الإجراء التالي	— مُثبت في الاختبارات
إلى iSupport AI: سجل العميل يُثري المسودة لا تقرأ المسودات سجل العميل حاليًا.	- - مخطّط
من iGrowth: عميل محتمل تمت مراجعته	— مُثبت في الاختبارات
إلى iEngage: جمهور مؤهّل وموافق	— مُثبت في الاختبارات

التطبيق والتهيئة

- تطبيق ويب يعمل من المتصفح، ولا يوجد تطبيق أصلي للجوال.
- الواجهة بالعربية والإنجليزية، ولم تخضع الواجهة العربية بعد لمراجعة لغوية متخصصة.
- واتساب هو القناة الرئيسية: اكتمل بناء التكامل، والتفعيل والتحقق قيد الانتظار، بحسابك الخاص على WhatsApp Business.

الأمن وفصل البيانات

- يتبع الوصول أربعة أدوار للحساب: مالك ومسؤول نظام وموظف ومُطّلع، ويُدعى الزملاء برابط.
- تُضاف جهات الاتصال أو تُستورد مع كشف للتكرار، فيبقى العميل الواحد سجلًا واحدًا.
- تتوفر للمطوّرين واجهة REST API و webhooks.

بنود مفتوحة

- ثبتت محادثة الموقع في الاختبارات ولم تُطرح بعد، وبريد الشركة قيد التطوير.
- ميزة Flows موسومة بأنها تجريبية داخل المنتج وما زالت قيد التطوير.
- التقارير هي لوحة المتابعة وبطاقات الملخّص داخل كل وحدة، ولا توجد وحدة تقارير منفصلة.

العملاء المحتملون والمبيعات (iSales)

المرجع 2

ما يفعله

يحفظ كل عميل محتمل على سجل العملاء المشترك مع مصدره، ويتيح لمسؤول المبيعات تحويله بعد مراجعته إلى صفقة بخطوة واحدة، ويدير الصفقات على مسارات بمراحل تحدّدها أنت.

البيانات التي يملكها

- الصفقات: المسؤول والقيمة والعملة ومنها العملات الخليجية وتاريخ الإغلاق المتوقع والمرحلة
- المسارات ومراحلها
- مصدر العميل المحتمل: النموذج والحملة والمصدر وصفحة الهبوط، بعد إعداد الاستقبال
- ربط كل صفقة بجهة الاتصال والمحادثة

المكونات اللازمة

- ✓ سجلات العملاء في iConnect CRM (إتاحة مرحلية محدودة)؛ كل عميل محتمل جهة اتصال
- ✓ أدوار الحساب لمسؤولي المبيعات والمديرين: مالك ومسؤول نظام وموظف ومُطّلع
- ✓ استقبال استفسارات الموقع، إن استُخدم، مُعدّ لكل تطبيق
- ✓ لربط الصفقات بالمحادثات: iConnect Inbox (إتاحة مرحلية محدودة) مع قناة واتساب مفعّلة

الروابط ومستوى إثباتها

الرابط	الإثبات
من CRM: سجل العميل + تحويل العميل المحتمل إلى صفقة	مُثبت في الاختبارات
من iConnect Inbox: تسليم المحادثة إلى مسؤول المبيعات تشترك المحادثة والصفقة حاليًا في جهة الاتصال نفسها فقط.	مخطّط
من iField: نتيجة الزيارة تفتح صفقة أو تحرّكها لا تفتح الزيارات صفقات ولا تحرّكها.	مخطّط
من iEngage: تسليم يقبله فريق المبيعات	مُثبت في الاختبارات
من Growth Engine: تسليم إلى مسؤول المبيعات	مُثبت في الاختبارات

التطبيق والتهيئة

- تطبيق ويب يعمل من المتصفح، ولا يوجد تطبيق أصلي للجوال.
- يُعدّ استقبال استفسارات الموقع لكل تطبيق، ولا يعمل قبل إتمام هذا الإعداد.
- تستخدم المسارات مراحل تحدّدها أنت.

الأمن وفصل البيانات

- تُدار الصفقات ضمن أدوار حساب iConnect: مالك ومسؤول نظام وموظف ومُطّلع.
- يؤهّل موظف كل عميل محتمل ويقرر الخطوة التالية، ولا يؤهّل البرنامج العملاء المحتملين.

بنود مفتوحة

- مراحل العملاء المحتملين ومواعيد المتابعة مخطّط لها.
- تقييم العملاء المحتملين والتوقعات وحصص المبيعات ليست جزءًا من iSales.
- لا تفتح الزيارات الميدانية صفقات ولا تحرّكها، وهذا التسليم مخطّط له.

ما يفعله

صُمّم لتنظيم الجماهير الموافقة ورحلات المتابعة من سجل العميل، وتسجيل إشارات التفاعل، وتسليم المبيعات تسليمًا مقترحًا مع سياق التفاعل.

البيانات التي يملكها

- جماهير تُبنى من سجلات العملاء بحسب الوسوم والحقول والاستجابة (مخطط)
- الحملات ورحلات المتابعة، مع الحملة والمصدر على كل عميل محتمل (مخطط)
- إشارات التفاعل: الوصول والفتح والنقر والرد (مخطط)
- التسليمات المقترحة وقرار مسؤول المبيعات بقبولها أو رفضها (مخطط)

المكونات اللازمة

- ✓ سجلات العملاء والجماهير مع الموافقات في iConnect CRM (إتاحة مرحلية محدودة)
- ✓ حساب إرسال لرحلات البريد الإلكتروني، يُعدّ لكل تطبيق
- ✓ للتسليم: العملاء المحتملون والمبيعات (iSales) (إتاحة مرحلية محدودة)

الروابط ومستوى إثباتها

الرابط	الإثبات
من CRM: جمهور مؤهّل وموافق	— مُثبت في الاختبارات
إلى iSales: تسليم يقبله فريق المبيعات	— مُثبت في الاختبارات
من iGrowth: إشارات البحث إلى التفاعل	- - مخطّط
إلى CRM: التفاعل على سجل العميل	- - مخطّط
من Growth Engine: خطوة تسجيل منسّقة	— مُثبت في الاختبارات

التطبيق والتهيئة

- ضمن خارطة التطوير: الحملات والرحلات وتقييم التفاعل والتسليم إلى المبيعات مخطّط لها وغير متاحة اليوم.
- مخطط له أن يعمل داخل iConnect على سجلات العملاء والموافقات والأدوار في iConnect CRM (إتاحة مرحلية محدودة).

الأمن وفصل البيانات

- لا يُعدّ الاستفسار موافقة على التسويق أبدًا، وقد صُمّمت الرسائل لتصل فقط إلى من سُجّلت موافقتهم.
- تُحترم طلبات إيقاف المراسلة. التقييم يقترح، ومسؤول المبيعات يقرر.

بنود مفتوحة

- لا ينشر iEngage على الشبكات الاجتماعية، فتخطيط المحتوى الاجتماعي من اختصاص iGrowth (ضمن خارطة التطوير).
- إظهار التفاعل على سجل العميل الزمني مخطّط له.

المبيعات الميدانية (iField)

ما يفعله

يسجّل زيارات العملاء: الوصول والمغادرة مع الموقع، والنتيجة والملاحظات والإجراء التالي وطلبات الشراء والتحصيلات من متصفح الهاتف، مع واجهة للمدير تعرض أهم مؤشرات الفريق والزيارات الجارية.

البيانات التي يملكها

- سجلات الزيارات: وقت الوصول والمغادرة وموقعهما، والنتيجة والملاحظات والإجراء التالي
- طلبات الشراء وسجلات التحصيل، بوصفها طلبات ومتابعات وليست قيوداً محاسبية
- تصحيحات موقع العميل التي يقترحها المندوب ويوافق عليها المدير أو يرفضها

المكونات اللازمة

- ✓ سجلات العملاء في iConnect CRM (إتاحة مرحلية محدودة)
- ✓ هاتف فيه متصفح وإذن بالوصول إلى الموقع لكل مندوب، من دون تثبيت تطبيق
- ✓ أدوار المبيعات الميدانية: مسؤول المؤسسة ومدير المبيعات ومشرف المبيعات ومندوب المبيعات

الروابط ومستوى إثباتها

الرابط	الإثبات
إلى CRM: نتيجة الزيارة + الإجراء التالي صُمّمت لتُكتب في سجل العميل الزمني الذي يقرؤه مسؤول الحساب.	— مُثبت في الاختبارات
إلى المدير: إشعار باكتمال الزيارة	— مُثبت في الاختبارات
إلى iSales: نتيجة الزيارة تفتح صفقة أو تحرّكها لا تفتح الزيارات صفقات ولا تحرّكها؛ والرابط هو سجل العميل المشترك.	- - مخطّط
إلى iKPI: سجلات الزيارات لمقاييس الأداء صُمّم iKPI (ضمن خارطة التطوير) لاستخدام سجلات الزيارات؛ عُرض على بيانات توضيحية.	— مُثبت في الاختبارات

التطبيق والتهيئة

- تطبيق ويب يُفتح من متصفح الهاتف، ولا يوجد تطبيق أصلي للجوال.
- يُسجَّل الموقع عند الوصول والمغادرة ويظهر للمدير أي تجاوز؛ وقد قُبل بموقع محاكى ولم يكتمل قبوله على الهواتف الفعلية بعد.
- تُهيَّأ سجلات العملاء وأدوار المبيعات الميدانية لفرقكم.

الأمن وفصل البيانات

- أربعة أدوار للمبيعات الميدانية، منفصلة عن أدوار الحساب، تحدّد من يدير ومن يشرف ومن يزور.
- يُسجَّل الموقع عند الوصول والمغادرة فقط، ولا يتتبّع المندوب بين الزيارات.

بنود مفتوحة

- تُسجَّل الطلبيات والتحصيلات بوصفها طلبات ومتابعات، وليست iField نظاماً محاسبياً ولا نظام فوترة.
- ملخّصات الزيارات بالذكاء الاصطناعي مسودات يعتمدها المندوب أو يرفضها، ولم تُقبل بعد في النسخة التجريبية المحدودة.
- تسليم الصفقة من الزيارة نفسها مخطط له.

الدعم بالذكاء الاصطناعي (iSupport AI)

المرجع 5

ما يفعله

يصوغ مسودات الردود داخل محادثات iConnect Inbox (إتاحة مرحلية محدودة) من المعرفة التي اعتمدتها شركتك، ويعرض مصادرها ومستوى الثقة فيها، ويحوّل المحادثة إلى موظف حين لا ينبغي له أن يجيب.

البيانات التي يملكها

- مستندات المعرفة في مجموعات: مسودة أو معتمد أو مؤرشف
- مسودات الردود مع مصادرها ومستوى الثقة فيها
- قواعد التحويل: عند الطلب، أو عند غياب المعرفة المعتمدة، أو تحت حدّ الثقة، أو عند تكرار السؤال
- شاشة الاستخدام: استهلاك الرموز وسقف الميزانية على مفتاحك الخاص

المكونات اللازمة

- ✓ iConnect Inbox (إتاحة مرحلية محدودة): تظهر المسودات في محادثاته
- ✓ معرفة معتمدة تُضاف نصًّا ملصوقًا
- ✓ قناة واتساب مفعّلة بحسابك الخاص على WhatsApp Business
- ✓ مفتاحك الخاص لدى مزوّد الذكاء الاصطناعي، ويُحتسب الاستخدام على حسابك لدى المزوّد

الروابط ومستوى إثباتها

الرابط	الإثبات
من المعرفة المعتمدة: مصادر الإجابة المعتمدة لا يُستخدم إلا ما تعتمده شركتك من المعرفة.	····· يُهيّأ لكل تطبيق
إلى iConnect Inbox: مسودة يراجعها موظف يحتاج إلى قناة ومعرفة معتمدة ومفتاحك الخاص لدى المزوّد؛ ويعتمد موظف كل رد.	····· يُهيّأ لكل تطبيق
من CRM: سجل العميل يُثري المسودة تستند المسودات إلى المحادثة والمعرفة المعتمدة فقط.	– – مخطّط
إلى iQuality: إدراج مسودات الذكاء الاصطناعي في مراجعة الجودة	– – مخطّط

التطبيق والتهيئة

- تُضاف المعرفة نصًّا ملصوقًا، ولا تُستخدم إلا بعد اعتمادها.
- واتساب هو القناة الوحيدة التي يصوغ لها المسودات: اكتمل بناء التكامل، والتفعيل والتحقق قيد الانتظار.
- يذهب التحويل إلى موظف محدّد ثم إلى الفريق ثم إلى قائمة المحادثات غير المسندة، وتظهر الإشعارات داخل iConnect.

الأمن وفصل البيانات

- الذكاء الاصطناعي يصوغ المسودة، والموظف هو من يرسل. لا يصل شيء إلى العميل قبل أن يعتمده أحد أفراد الفريق.
- تستند المسودات إلى المحادثة والمعرفة المعتمدة فقط، ولا تقرأ تاريخ العميل.

بنود مفتوحة

- قد تخطئ مسودات الذكاء الاصطناعي، وعلى فريقك قراءة كل مسودة قبل إرسالها.
- إضافة تاريخ العميل إلى المسودات مخطط لها.

صندوق الوارد المشترك (iConnect Inbox)

المرجع 6

ما يفعله

يجمع محادثات العملاء من القنوات المهيّأة في مساحة عمل واحدة للفريق، مع المسؤول والحالة وتسلسل الرسائل وحالة القراءة والملاحظات والقوالب والردود السريعة، بجانب سجل العميل.

البيانات التي يملكها

- المحادثات والرسائل الواردة من القنوات المهيّأة
- المسؤول والحالة (مفتوحة أو معلقة أو مغلقة) وحالة القراءة لكل محادثة
- الملاحظات الداخلية والقوالب والردود السريعة والوسوم
- سجل للإجراءات يوثّق عمليات الإسناد والتغييرات

المكونات اللازمة

- ✓ سجلات العملاء في iConnect CRM (إتاحة مرحلية محدودة): جهات الاتصال والصلاحيات نفسها
- ✓ قناة مفعّلة ومتحقق منها لشركتك: واتساب بحسابك الخاص على WhatsApp Business
- ✓ أعضاء فريق بأدوار للعرض وتولّي المسؤولية والرد

الروابط ومستوى إثباتها

الرابط	الإثبات
إلى CRM: المحادثة مرتبطة بجهة الاتصال تتم المطابقة برقم الهاتف، لا بالاسم الظاهر أبدًا.	····· يُهيّأ لكل تطبيق
إلى iSales: تسليم المحادثة إلى مسؤول المبيعات	– – مخطّط
من محادثة الموقع: المحادثة + المسؤول عنها الرد على زوار الموقع لم يُطرح بعد.	—— مُثبت في الاختبارات
من واتساب: المحادثة + المسؤول عنها اكتمل بناء التكامل، ويُستكمل التفعيل والتحقق بحسابك الخاص على WhatsApp Business.	····· يُهيّأ لكل تطبيق
من iSupport AI: مسودة يراجعها موظف يحتاج إلى قناة ومعرفة معتمدة ومفتاحك الخاص لدى المزوّد؛ ويعتمد موظف كل رد.	····· يُهيّأ لكل تطبيق
إلى iQuality: محادثة مختارة للمراجعة	—— مُثبت في الاختبارات

التطبيق والتهيئة

- تُفعَّل القناة بحساب منشأتكم ويُتحقق منها قبل الاستخدام.
- تعتمد توقعات الرد على ساعات عمل فريقكم، وتُهيَّأ الأدوار والقوالب مع مسؤول الخدمة لديكم.
- تطبيق ويب يعمل من المتصفح، ولا يوجد تطبيق أصلي للجوال.

الأمن وفصل البيانات

- يتبع الوصول أدوار الحساب المشتركة مع iConnect CRM (إتاحة مرحلية محدودة): مالك ومسؤول نظام وموظف ومُطّلع.
- تُحفظ الرسالة الواردة المكرّرة مرة واحدة، وتُطابَق جهات الاتصال برقم الهاتف، لا بالاسم الظاهر أبدًا.
- يسجّل سجل الإجراءات عمليات الإسناد والتغييرات، فيمكن تتبّع أي تسليم.

بنود مفتوحة

- ثبتت محادثة الموقع في الاختبارات لكنها لم تُطرح بعد.
- بريد الشركة قيد التطوير، ولا تتوفر أي قناة مراسلة أخرى.
- لم تخضع الواجهة العربية بعد لمراجعة لغوية متخصصة.

ما يفعله

صُمّم لمراجعة محادثات الشركة وفق معايير متفق عليها، وربط كل ملاحظة برسائلها، وتأكيد شخص لكل تقييم، وتسجيل التدريب مع مراجعة لاحقة.

البيانات التي يملكها

- معايير الجودة حسب الفريق أو القناة أو نوع المحادثة (مخطط)
- تقييمات مرتبطة بالمحادثة والرسائل التي تستند إليها (مخطط)
- إجراءات التدريب والمراجعات اللاحقة المماثلة (مخطط)

المكونات اللازمة

- ✓ iConnect Inbox (إتاحة مرحلية محدودة): المحادثات التي يراجعها
- ✓ معايير جودة متفق عليها
- ✓ مراجعون ومدرّبون محدّدون بأدوار منفصلة
- ✓ سياسة عمل معلنة توضّح كيف تُراجَع المحادثات

الروابط ومستوى إثباتها

الرابط	الإثبات
من iConnect Inbox: محادثة مختارة للمراجعة	—— مُثبت في الاختبارات
إلى iSight: ملخّص محمي على مستوى الفريق	—— مُثبت في الاختبارات
من iSupport AI: إدراج مسودات الذكاء الاصطناعي في مراجعة الجودة	– – مخطّط

التطبيق والتهيئة

- ضمن خارطة التطوير: iQuality مخطّط ولم يعرض بعد.
- قنوات الشركة فقط؛ لا تراقب الهواتف الشخصية ولا حسابات المراسلة أو البريد الشخصية أبدًا.

الأمن وفصل البيانات

- صُمّم بأدوار منفصلة للمراجع والمدرّب وعضو الفريق، وتحتاج ملخّصات الفريق إلى صلاحية خاصة.
- صُمّم لإخفاء ملخّصات أي مجموعة أصغر من حد أدنى متفق عليه، فلا تظهر النتائج لشخص واحد أبدًا.

بنود مفتوحة

- الدرجة تدعم حكم المدير، ولا تُثبت تقصير أحد، والتقييم الآلي ليس صحيحًا دائمًا.
- أهداف زمن الرد والتنبيه إلى المحادثات المتأخرة مخطّطة.
- مشاركة نتائج الجودة مع iKPI (ضمن خارطة التطوير) ربط مخطّط لم يُبنَ بعد، وستحكمه ضوابط منفصلة.

ما يفعله

صُمّم لتوجيه كل طلب عبر خطوات سير عمل مهيّأة إلى صاحب الاعتماد المحدّد، والتنبيه إلى الخطوات المتأخرة، وتسجيل كل قرار، وبدء الإجراء المسؤول التالي.

البيانات التي يملكها

- سجلات سير العمل: الطلب، وكل خطوة، وصاحب اعتمادها، وقراره (مخطط)
- الوقت الذي يقضيه الطلب في الانتظار عند كل خطوة (مخطط)

المكونات اللازمة

- ✓ قوالب سير عمل يُتفق عليها مع فريقك: الخطوات وأصحاب الاعتماد والمواعيد
- ✓ أصحاب اعتماد لهم صلاحية الوصول في مساحة عمل iConnect الخاصة بك
- ✓ مصدر للطلبات: شخص، أو حدث من منتج آخر في iConnect حيث يتوفر هذا الربط

الروابط ومستوى إثباتها

الرابط	الإثبات
إلى iKPI: توقيتات سير العمل للقياس	– – مخطّط
من iKPI: إجراء تحسين معتمد	– – مخطّط
من iReview: القرار المسجّل يبدأ الإجراء التالي	– – مخطّط

التطبيق والتهيئة

- ضمن خارطة التطوير: iFlow مخطّط ولم يُعرض بعد.
- يُتفق مع فريقك على سير العمل وأصحاب الاعتماد والمواعيد، وتُهيّأ لكل تطبيق.

الأمن وفصل البيانات

- صُمّم ليقرّر في كل خطوة صاحب الاعتماد المحدّد لها وحده، داخل مساحة عمل شركتك.

بنود مفتوحة

- قواعد الأتمتة و Flows في iConnect CRM (إتاحة مرحلية محدودة) خاصية مختلفة وموجودة، وليست iFlow.
- تقليل زمن الاعتماد هدف يُقاس، لا نتيجة موعودة.

ما يفعله

صُمّم كمساحة مراجعة بلغتين يعلّق فيها العملاء على نسخة محدّدة من المحتوى ويسجّلون قرارًا، مع صاحبه ووقته.

البيانات التي يملكها

- نسخ المحتوى المشتركة للمراجعة (مخطط)
- تعليقات مرتبطة بالنسخة التي تخصّها (مخطط)
- القرارات: اعتماد أو رفض أو طلب تعديل، مع صاحبها ووقتها (مخطط)

المكونات اللازمة

- ✓ نسخ من المحتوى يشاركها فريقك للمراجعة
- ✓ مراجعون محدّدون لدى العميل
- ✓ أعضاء فريق لهم صلاحية مشاركة النسخ ومتابعة القرارات

الروابط ومستوى إثباتها

الرابط	الإثبات
من نسخة المحتوى: نسخة المحتوى للمراجعة	– – مخطّط
إلى iFlow: القرار المسجّل يبدأ الإجراء التالي	– – مخطّط
من CRM: سياق العميل	– – مخطّط

التطبيق والتهيئة

- ضمن خارطة التطوير: iReview مخطّط وليس جزءًا من إصدار iConnect الحالي.
- لا يتوفر تسجيل ذاتي للحسابات.
- صُمّم لمراجعين يعملون بالعربية أو الإنجليزية.

الأمن وفصل البيانات

- القرار المسجّل سجل عمل لفريقك وعميلك، وهو ليس دليلًا قانونيًا.

بنود مفتوحة

- الربط مع iConnect CRM (إتاحة مرحلية محدودة) و iFlow (ضمن خارطة التطوير) مخطّط.
- تُؤكَّد متطلبات الوصول، بما فيها طريقة تسجيل دخول فريقك ومراجعي العميل، أثناء تحديد النطاق.

ما يفعله

صُمّم لجمع الملخّصات المسموح بها من منتجات iConnect الأخرى في رؤية إدارية واحدة، وإبراز الاستثناءات التي تحتاج إلى قرار، مع مصدر كل رقم.

البيانات التي يملكها

- لا سجلات أساسية خاصة به: صُمّم لقراءة الملخّصات المسموح بها من منتجات أخرى
- استثناءات لها مسؤول محدّد (مخطط)

المكونات اللازمة

- ✓ منتج مصدر واحد على الأقل، مثل iConnect CRM (إتاحة مرحلية محدودة)
- ✓ تعريفات متفق عليها لكل رقم يُراجَع
- ✓ مستخدمون لهم صلاحية التقارير

الروابط ومستوى إثباتها

الرابط	الإثبات
من iQuality: ملخّص محمي على مستوى الفريق	— مُثبت في الاختبارات
من iKPI: ملخّص أداء مثبّت	— مُثبت في الاختبارات

التطبيق والتهيئة

- ضمن خارطة التطوير: iSight مخطّط ولم يُعرض بعد.
- لوحة المتابعة الرئيسية في iConnect CRM (إتاحة مرحلية محدودة) وواجهة المدير في iField (نسخة تجريبية محدودة) شاشتان موجودتان منفصلتان، وليستا iSight.

الأمن وفصل البيانات

- صُمّم ليرى الرؤية الإدارية من يملكون صلاحية التقارير فقط.
- صُمّمت الملخّصات المحمية لكي لا تُظهر الأفراد في المجموعات الصغيرة أبدًا.

بنود مفتوحة

- الرؤية تدعم القرار، لكنها لا تُثبت وحدها السبب الجذري للمشكلة.
- ملخّصات iGrowth (ضمن خارطة التطوير) و iConnect Growth Engine (ضمن خارطة التطوير) ليست جزءًا من التصميم الحالي.

ما يفعله

صُمّم لقياس أحداث العمليات المسجّلة مقارنةً بتعريفات متفق عليها لها إصدارات، مع فصل وقت الانتظار عن وقت التنفيذ في كل مرحلة، وتحويل الملاحظات إلى إجراءات تحسين لها مسؤول.

البيانات التي يملكها

- تعريفات المقاييس والأهداف وإصداراتها (مخطط)
- عرض رحلات الطلبيات والطلبات والمهام بحسب المرحلة (مخطط)
- إجراءات تحسين لها مسؤول وموعد استحقاق ومقياس (مخطط)

المكونات اللازمة

- ✓ أحداث مسجّلة من ملفات أحداث متحقَّق منها أو واجهة برمجية معتمدة
- ✓ عمليات تُهيّأ معك: المراحل والمسؤولون وتقويم العمل
- ✓ تعريفات مقاييس وأهداف يعتمدها مديروك
- ✓ للمقاييس القطاعية: تهيئة وبيانات مصدر مناسبة

الروابط ومستوى إثباتها

الرابط	الإثبات
من iField: سجلات الزيارات لمقاييس الأداء	— مُثبت في الاختبارات
إلى iSight: ملخّص أداء مثبّت	— مُثبت في الاختبارات
من iFlow: توقيتات سير العمل للقياس	– – مخطّط
إلى iFlow: إجراء تحسين معتمد	– – مخطّط

التطبيق والتهيئة

- ضمن خارطة التطوير: أُثبتت أجزاء من التصميم في الاختبارات على بيانات توضيحية، ولم يُطرح أي شيء، ولم تُستخدم أي بيانات فعلية لعملاء.
- صُمّم للتنبيه إلى الوقت الناقص بدل احتسابه صفرًا.

الأمن وفصل البيانات

- صُمّمت مقاييس الأفراد لتظهر للأدوار المخوّلة فقط.
- صُمّم الذكاء الاصطناعي لتلخيص الأدلة واقتراح الأسئلة، ولا يحتسب المقاييس ولا يرتّب الموظفين ولا يتخذ القرارات.

بنود مفتوحة

- لا يتنبأ بالنتائج، ولا يحلّ محل أنظمة المحاسبة أو الرواتب أو سير العمل.
- وقت الانتظار وحده لا يثبت تقصير أي شخص.

ما يفعله

صُمّم لجمع بحث الشركات ومعايير الملاءمة المتفق عليها في مكان واحد، وتفسير كل تأهيل، وتسليم العملاء المرتقبين بعد مراجعتهم إلى سجل العميل مع بحثهم.

البيانات التي يملكها

- معايير العميل المثالي (مخطط)
- ملخّصات العملاء المرتقبين مع المعايير المتطابقة والمصادر الداعمة (مخطط)
- تأهيلات مع إجراء تالٍ مقترح (مخطط)

المكونات اللازمة

- ✓ معايير العميل المثالي التي يتفق عليها فريقك التجاري
- ✓ ملفات شركات معتمدة أو مزودو بيانات مرخّصون تصرّح بهم
- ✓ سجلات العملاء في iConnect CRM (إتاحة مرحلية محدودة)

الروابط ومستوى إثباتها

الرابط	الإثبات
إلى CRM: عميل محتمل تمت مراجعته	— مُثبت في الاختبارات
إلى iEngage: إشارات البحث إلى التفاعل	- - مخطّط

التطبيق والتهيئة

- ضمن خارطة التطوير: أُثبتت نسخة أولى من تصميم البحث والتسليم في الاختبارات على بيانات توضيحية، ولم يُطرح أي شيء بعد.
- لم يُربط بعد أي مزود بيانات ولا أي حساب اجتماعي.

الأمن وفصل البيانات

- صُمّم التسليم ليصل إلى سجل العميل مع إبقاء موافقة التسويق معطّلة، ولا يُنشئ البحث أبدًا موافقة ولا أساسًا نظاميًا للتواصل.
- صُمّم التأهيل ليكون قائمًا على قواعد وقابلًا للتفسير، ولا يقرر الذكاء الاصطناعي هل تتأهل الشركة.

بنود مفتوحة

- التخطيط والنشر والرصد الاجتماعي نطاق مخطّط، وليست قدرات مبنية.
- إشارة الشراء ليست نية شراء مؤكدة.

ما يفعله

صُمّم لمتابعة الظهور في البحث، وإدارة فرص الناشرين، وصياغة رسائل التواصل لاعتماد موظف، والتحقق من مواضع النشر، مع حفظ علاقات الناشرين في سجل العميل.

البيانات التي يملكها

- فرص الناشرين وحالتها (مخطط)
- مسودات التواصل وسجلات اعتمادها (مخطط)
- مواضع النشر والتحقق منها (مخطط)

المكونات اللازمة

- ✓ سجلات العملاء في iConnect CRM (إتاحة مرحلية محدودة)
- ✓ مزودو بيانات بحث تصرّح بهم
- ✓ مزود إرسال بريد إلكتروني تصرّح به

الروابط ومستوى إثباتها

الرابط	الإثبات
إلى CRM: ربط جهة اتصال الناشر بسجل العملاء	— مُثبت في الاختبارات

التطبيق والتهيئة

- ضمن خارطة التطوير: بُني جزء كبير من التصميم وفحص على بيانات توضيحية، وهو معطّل ولم يُطرح بعد.
- لم يُربط بعد أي مزود لبيانات البحث أو للبريد الإلكتروني.

الأمن وفصل البيانات

- صُمّمت الرسائل لكي لا تُرسل إلا بعد أن يعتمدها موظف، عبر مزود الإرسال الذي تصرّح به.
- صُمّمت جهات اتصال الناشرين لتُستبعد من جماهير التسويق.

بنود مفتوحة

- لا يعد بترتيب ولا زيارات ولا روابط خلفية ولا استفسارات ولا مبيعات.
- فحص ارتباطه بسجل العميل دون اختبار شامل من البداية إلى النهاية.

ما يفعله

صُمّم لتنسيق المنتجات في مسار نمو واحد متفق عليه، من البحث إلى التفاعل والفرصة والمتابعة، بمسؤول وحالة لكل خطوة. ولا يملك سجلًا أساسيًا.

البيانات التي يملكها

- لا سجل أساسيًا: يبقى سجل كل خطوة لدى المنتج المسؤول عنها
- تهيئة المسار وحالة الخطوات (مخطط)

المكونات اللازمة

- ✓ المنتجات المشاركة في المسار المتفق عليه، كلٌّ بحالته
- ✓ سجلات العملاء في iConnect CRM (إتاحة مرحلية محدودة)
- ✓ سجلات الموافقة وإعداد لإرسال البريد الإلكتروني لخطوات التفاعل
- ✓ أشخاص مخوّلون لبدء كل تسليم

الروابط ومستوى إثباتها

الرابط	الإثبات
إلى iEngage: خطوة تسجيل منسّقة	مُثبت في الاختبارات
إلى iSales: تسليم إلى مسؤول المبيعات	مُثبت في الاختبارات

التطبيق والتهيئة

- ضمن خارطة التطوير: أُثبت تصميم التنسيق في الاختبارات على بيانات توضيحية، وبعض الخطوات لم تُبنَ بعد، ولم يُطرح أي شيء.
- لا يمكن استخدام الخطوة إلا حين يُتاح لك المنتج المسؤول عنها.

الأمن وفصل البيانات

- صُمّمت التسليمات ليبدأها شخص مخوّل ويُسجَّل كل منها مرة واحدة، ولم تُطرح هذه الحماية بعد.

بنود مفتوحة

- ليس قاعدة جديدة للعملاء المرتقبين ولا سجلًا آخر للعملاء: بل ينسّق المنتجات التي تملك تلك السجلات.
- لا يعد بإيرادات ولا بعدد من العملاء المحتملين ولا بعائد.