# **ProRecruit – מסמך אפיון מלא ומקיף**

## **1. סקירת מערכת (High-Level)**

**שם עבודה:** ProRecruit – פלטפורמת גיוס וניהול עובדים **מטרת המערכת:** לאפשר לחברה גיוס מלא (sourcing → screening → hiring) וניהול שוטף של העובד לאורך כל מחזור החיים שלו (onboard → payroll → offboard), תוך שילוב אינטגרציות מתקדמות (WhatsApp, Gmail, SMS ועוד) ואוטומציה חכמה.

## **2. מודולים ראשיים (פירוט מלא)**

### **2.1. לוח מחוונים (Dashboard)**

* **מטרה:** לספק תמונת מצב מרוכזת ואינטראקטיבית של כלל תהליכי הגיוס.
* **נתונים:** KPIs ראשיים (משרות פתוחות, מועמדים בתהליך), גרפים אינטראקטיביים (פייפליין גיוס, מקורות גיוס), והתראות בזמן אמת.
* **פיצ'רים מתקדמים:** כפתור "קבל תובנות אסטרטגיות" המשתמש ב-AI לניתוח נתונים והמלצות.

### **2.2. מאגר קורות חיים (CV Database)**

* **מטרה:** לשמש כמאגר מרכזי ומוכלל של כל המועמדים הפוטנציאליים.
* **פיצ'רים:** העלאת קורות חיים (drag-n-drop), ניתוח אוטומטי של קורות חיים באמצעות **AI**, יצירת קובץ **PDF אחיד** לכל מועמד, חיפוש מתקדם ופילטרים.
* **אוטומציה:** מעקב אחר מענקי "חבר מביא חבר" ותזכורות אוטומטיות.

### **2.3. פרופיל מועמד (Candidate Profile)**

* **מטרה:** מרכז ניהול מקיף לכל מועמד, המאחד את כל המידע והאינטראקציות.
* **פיצ'רים:** הצגת נתונים אישיים ומקצועיים, ציר זמן (Timeline) לתיעוד כל הפעולות, מערכת הערות פנימיות ומשוב מראיונות.
* **אוטומציה:** תהליך אוטומטי של שליחת הודעות WhatsApp ותזכורות למעקב לאחר ראיונות.

### **2.4. פורטל מועמד (Candidate Portal)**

* **מטרה:** לספק למועמד פלטפורמה עצמאית ושקופה לעקוב אחר התקדמותו בתהליך הגיוס.
* **פיצ'רים:** צפייה בסטטוס הגשה, ציר זמן אישי של התהליך, לוח זמנים לראיונות, והתקשרות ישירה עם המגייס באמצעות צ'אט.

### **2.5. ניהול משרות (Job Requisitions)**

* **מטרה:** לנהל את כל תהליכי יצירת ופרסום המשרות.
* **פיצ'רים:** יצירת משרה עם פרטים מלאים (תיאור, דרישות, תקציב), ניהול סטטוסים, וקשירת המשרה ללקוחות.

### **2.6. לקוחות והזמנות (Clients & Purchase Orders)**

* **מטרה:** לנהל את הקשרים העסקיים עם לקוחות החברה.
* **פיצ'רים:** ניהול פרטי לקוח, יצירת הזמנות רכש, מעקב אחר חשבוניות ותנאי תשלום.

### **2.7. פורטל לקוח (Client Portal)**

* **מטרה:** לספק ללקוחות פלטפורמה עצמאית לצפייה ולניהול תהליכי הגיוס המשותפים.
* **פיצ'רים:** דשבורד ממוקד על משרות ומועמדים של הלקוח, הגשת משובים, צפייה בהזמנות וחיובים, וצ'אט עם המגייס.

### **2.8. פורטל איש מכירות (Sales Portal)**

* **מטרה:** לספק לאנשי מכירות כלי מרכזי לניהול לקוחות, הזדמנויות ומידע פיננסי.
* **פיצ'רים:** דשבורד מכירות עם KPIs, ניהול לקוחות והזמנות, יכולת ליצור משרות ומועמדים חדשים, וצ'אט AI חכם לעזרה מיידית.

### **2.9. ניהול ספקים (Vendors)**

* **מטרה:** לרכז את כל המידע והאינטראקציות עם ספקים חיצוניים.
* **פיצ'רים:** ניהול פרטי ספק, שירותים ותמחור, חיובים ותשלומים.

### **2.10. פורטל ספק (Vendor Portal)**

* **מטרה:** לספק לספקים של החברה פלטפורמה עצמאית לניהול הקשר העסקי.
* **פיצ'רים:** דשבורד משימות, הגשת חשבוניות חדשות, מעקב אחר סטטוס תשלום, וצ'אט עם נציג החברה.

### **2.11. תהליך סיווג ביטחוני (Security Clearance)**

* **מטרה:** לנהל את כל תהליך הסיווג הביטחוני של מועמדים ועובדים.
* **פיצ'רים:** שליחת טפסים אוטומטית, מעקב אחר סטטוסים, תזכורות אוטומטיות למועמד ואינטגרציה ללוח שנה של החברה.

### **2.12. חוזים ועובדים (Contracts & Employees)**

* **מטרה:** לנהל את תהליכי ההעסקה, מהצעת העבודה ועד ניהול עובד.
* **פיצ'רים:** יצירת חוזה מטמפלטים, **חתימה דיגיטלית** (e-Sign), מעקב אחר חוזים, וניהול פרופיל עובד מלא.

### **2.13. מודולים ופיצ'רים מתקדמים**

* **ניהול ידע ופיתוח עובדים:** מודול להגדרת יעדים אישיים, מעקב אחר התקדמות וניהול מפגשי 1:1.
* **מודול Offboarding:** תהליך אוטומטי של פרישת עובד, הכולל רשימת משימות סגירה (החזרת ציוד, סגירת הרשאות).

## **3. פיצ'רים חוצים (Cross-Cutting)**

* **Authentication & Authorization:** ניהול תפקידים (Admin, Recruiter וכו'), אימות דו-שלבי וגישה מבוקרת.
* **Integrations:** אינטגרציות עם WhatsApp (Twilio), Email (Gmail), Calendar (Google Calendar) ו-e-Sign (DocuSign).
* **Notifications & Reminders:** מערכת התראות מובנית ושליחת תזכורות אוטומטיות.
* **Audit Logs & Compliance:** תיעוד כל פעולה במערכת לשם אבטחה ותאימות.
* **Search & Filters:** חיפוש גלובלי מתקדם וסינון דינמי בכל המסכים.
* **Chat & Internal Communication:** מודול צ'אט פנימי המאפשר שיחות אישיות וקבוצתיות, עם שילוב של **צ'אט AI**.

## **4. תשתית ותחזוקת המערכת**

* **ניהול נתונים וגיבויים:** גיבויים אוטומטיים, הצפנת נתונים ושמירה על נהלי אבטחה מחמירים.
* **סביבת פיתוח ובדיקות:** שלוש סביבות עבודה נפרדות (Development, Staging, Production), ומערך בדיקות מקיף (Unit Tests, Integration Tests).
* **מעקב ולוגינג:** מערכות לוגים וניטור ביצועים מרכזיות לזיהוי ותיקון תקלות במהירות.

ישנן מספר דרכים אסטרטגיות לשפר את המערכת ולהפוך אותה לכלי פורץ דרך בעולם הגיוס וניהול כוח האדם. השדרוגים מתמקדים בהרחבת יכולות ה-AI, חיבור עמוק יותר בין המודולים השונים ואוטומציה של תהליכים מורכבים.

### **אוטומציה חכמה מבוססת AI**

כדי לקחת את המערכת לרמה הבאה, ה-AI צריך להיות חלק אינטגרלי מכל תהליך, ולא רק פיצ'ר נפרד:

* **מנוע המלצות פרואקטיבי:** במקום שהמגייס יחפש מועמדים, המערכת תציע לו באופן יזום מועמדים מתאימים מתוך המאגר הפנימי למשרות פתוחות. המלצה זו תכלול **"ציון התאמה"** מפורט והסבר מבוסס AI על הסיבות להתאמה.
* **חיזוי וניהול סיכונים:** המערכת תשתמש ב-AI כדי לנתח נתונים קיימים ולזהות סיכונים פוטנציאליים מבעוד מועד. לדוגמה, היא תוכל לחזות מועמדים בסיכון לנשירה מהתהליך או עובדים שעלולים לעזוב את החברה, ולשלוח התראות יזומות למנהלים.
* **אוטומציה מלאה של תהליכים מורכבים:** ניתוח נתונים פיננסיים (Cost per Hire) וייצור אוטומטי של תיאורי משרה אטרקטיביים הם רק ההתחלה. ה-AI יכול לעזור ליצור טמפלטים למשוב מראיונות, לנתח את הפידבק שהתקבל ולסכם אותו בצורה אוטומטית.

### **חיבור בין-מודולי עמוק**

מערכת פורצת דרך צריכה להתנהל כמקשה אחת, עם זרימת מידע חלקה בין כל המסכים והמשתמשים:

* **אינטגרציה לניהול פיתוח:** יש ליצור מודול ייעודי שיקשר בין יעדים עסקיים של החברה ליעדים אישיים של עובדים. כך, המנהלים יוכלו לעקוב אחר התקדמות העובדים ולתת משוב רציף, והעובדים יוכלו לראות איך עבודתם משפיעה על הארגון כולו.
* **פורטל עובדים כאפליקציית ניהול:** במקום דף סטטי, פורטל העובדים יכול להפוך לאפליקציה דינמית. העובד יוכל לראות את לוח הזמנים האישי, את היעדים שהוגדרו לו ולקבל תזכורות אוטומטיות למשימות או קורסים רלוונטיים.

### **שקיפות וגמישות**

* **דשבורדים מותאמים אישית:** כדי שהמערכת תהיה יעילה לכל משתמש, יש לאפשר לכל תפקיד להתאים אישית את הדשבורד שלו. מגייס יתמקד במועמדים ובמשרות, ואילו מנהל מכירות יתמקד בלקוחות ובהכנסות, תוך יכולת להגדיר בעצמו איזה מידע יוצג לו.
* **יצירת פורטל פתוח עם בקרת גישה:** יש להרחיב את פורטל הלקוח כך שיוכל להגיש בקשות למשרות חדשות ישירות מהמערכת ולצפות במעקב אחר הגיוס באופן שקוף. כל זאת תוך שמירה על בקרת גישה קפדנית, כדי להבטיח שהלקוח יראה רק את המידע שרלוונטי לו.

שילוב של שיפורים אלו יהפוך את ProRecruit למערכת חכמה, יעילה וחדשנית, שתוכל להתחרות במערכות הגדולות בעולם.