# **ProRecruit – אפיון מסך: לקוחות והזמנות (Clients & Purchase Orders)**

## **1. מטרה**

מסך זה הוא מרכז הניהול של כלל הלקוחות וההזמנות שלהם. מטרתו היא לספק תמונה מלאה של הקשרים העסקיים, מהצד הפיננסי ועד לסטטוס הגיוסים עבור כל לקוח, ולאפשר ניהול יעיל של הזמנות רכש (Purchase Orders) וחשבוניות.

## **2. חווית משתמש (UI/UX)**

המסך יעוצב עם פאנל צדדי לסינון וחיפוש, וטבלה ראשית שתציג רשימה של לקוחות. לחיצה על לקוח תפתח פאנל צידי נוסף או תעביר למסך פרטי לקוח מפורט.

### **רכיבים מרכזיים:**

* **כפתור "הוספת לקוח חדש":** כפתור ראשי וברור המאפשר ליצור לקוח חדש במערכת.
* **פאנל סינון וחיפוש:** אזור ייעודי שמאפשר לחפש לקוחות לפי שם, כתובת, איש קשר וכו'.
* **טבלת לקוחות:** רשימה אינטראקטיבית וניתנת למיון (Sortable) של כל הלקוחות.
* **מסך/מודל "פרטי לקוח":** פתיחת חלון קופץ או מעבר למסך ייעודי לצפייה ועריכת פרטי הלקוח.

## **3. פיצ'רים ופונקציונליות – פירוט מלא**

### **3.1. מסך ראשי: רשימת לקוחות**

* **טבלת לקוחות:**
  + **עמודות:** שם לקוח, אנשי קשר ראשיים, מס' משרות פתוחות, מס' עובדים מועסקים, חוב פתוח (Aging Report), **סוג לקוח (אזרחי / ביטחוני)**.
  + **מיון וחיפוש:** ניתן למיין את הטבלה לפי כל עמודה. שדה חיפוש חופשי יאפשר למצוא לקוחות במהירות.
  + **פעולות שורתיות (Row Actions):** לכל שורה בטבלה יהיה תפריט (כפתור שלוש נקודות) שיכלול:
    - **"הצג פרטי לקוח":** מעבר למסך המפורט.
    - **"יצירת הזמנת רכש חדשה":** קיצור דרך ליצירת PO חדש עבור הלקוח.
    - **"ערוך לקוח":** פתיחת טופס עריכה.

### **3.2. מסך/מודל: פרטי לקוח מורחבים**

* **פאנל עליון:** יציג את שם הלקוח, פרטי קשר ראשיים (מייל, טלפון), ונתונים פיננסיים במבט מהיר (למשל, חוב פתוח).
* **טאבים (Tabs) לניהול מידע:** המסך יחולק לטאבים על מנת לסדר את המידע:
  1. **טאב "פרטים":**
     + **פרטי יצירת קשר:** שם מלא, כתובת, מייל, טלפון, אתר אינטרנט.
     + **אנשי קשר:** רשימה של אנשי קשר בלקוח (שם, תפקיד, מייל, טלפון) עם אפשרות הוספה, עריכה ומחיקה.
     + **תנאי תשלום:** הגדרה של תנאי התשלום (למשל, שוטף + 30).
     + **סוג לקוח:** שדה חובה בעת יצירת לקוח חדש, עם אפשרויות אזרחי או ביטחוני.
  2. **טאב "משרות והזדמנויות":**
     + **רשימת משרות:** טבלה של כל המשרות הפתוחות והסגורות עבור לקוח זה.
     + **עמודות:** שם משרה, סטטוס, מנהל מגייס, מספר מועמדים בתהליך.
     + **פעולות:** כפתור **"הוספת משרה חדשה"**.
  3. **טאב "הזמנות רכש (Purchase Orders)":**
     + **רשימת הזמנות:** טבלה של כל הזמנות הרכש עבור הלקוח.
     + **עמודות:** מספר PO, תאריך יצירה, סכום, סטטוס (Open, Closed), משרה משויכת.
     + **פעולות:** כפתור **"יצירת הזמנת רכש חדשה"**.
     + **היגיון:** ניתן לקשר כל הזמנת רכש למשרה ספציפית או להשאיר אותה כללית.
  4. **טאב "חשבוניות וחיובים (Invoices & Billing)":**
     + **תצוגת "דוח חובות" (Aging Report):** רשימה של חשבוניות שלא שולמו, עם סימון ימי הפיגור.
     + **עמודות:** מספר חשבונית, תאריך, סכום, תאריך יעד לתשלום, סטטוס (Paid, Overdue).
     + **פעולות:** כפתור **"יצירת חשבונית חדשה"**.

## **4. המלצות טכניות**

* **Data Modeling (Prisma):**
  + מודל **Client**: יכיל שדות כמו name, address, contactName, contactEmail, paymentTerms. **נוסף שדה** clientType (String) עם ערכים מוגדרים מראש: אזרחי או ביטחוני.
  + מודל **PurchaseOrder**: יכיל שדות כמו poNumber, amount, status, ויתקיים יחס (Relation) למודל Client ולמודל JobRequisition.
  + מודל **Invoice**: יכיל שדות כמו invoiceNumber, amount, dueDate, status, ויתקיים יחס למודל Client.
* **Backend:**
  + Endpoints ל-CRUD (Create, Read, Update, Delete) על לקוחות, אנשי קשר, הזמנות רכש וחשבוניות.
  + פיתוח לוגיקה לחישוב דוח החובות (Aging Report) על בסיס תאריך יעד לתשלום.
  + **לוגיקה מותאמת:** יש לפתח לוגיקה שתסמן אוטומטית משרות כביטחוניות אם הלקוח הוא ביטחוני, ותפעיל תהליכים מותאמים (לדוגמה, תהליך סיווג ביטחוני).
* **Frontend:**
  + שימוש ב-**React** ו-**Tailwind** עם רכיבי טבלה מתקדמים.
  + השימוש בטאבים ימומש באמצעות React State לניהול איזה טאב פעיל.
  + אינטראקציות עם הטבלאות (מיון, חיפוש) יטופלו באמצעות useState ו-useEffect ב-React.

אני מאמין שאפיון זה מספק תמונה מלאה וברורה של יכולות הפורטל לאיש המכירות. הוא נועד להיות כלי שיתופי ומתקדם, תוך שמירה על ביטחון וסודיות המידע.