# **ProRecruit – אפיון מסך: פורטל איש מכירות (Sales Portal) 1. מטרה**

מסך זה נועד לספק לאנשי מכירות כלי מרכזי לניהול לקוחות, הזדמנויות מכירה ומידע פיננסי. מטרתו היא לייעל את תהליכי המכירה, לאפשר מעקב הדוק אחר לקוחות קיימים ופוטנציאליים, ולקבל תמונה מלאה של ההתקדמות העסקית בזמן אמת.

## **2. חווית משתמש (UI/UX)**

הפורטל יעוצב בצורה פשוטה ואינטואיטיבית, תוך התמקדות בנתונים החשובים ביותר לאיש המכירות: לקוחות, הכנסות והזדמנויות. המסך יציג דשבורד מרוכז עם KPIs, וכן טבלאות אינטראקטיביות לניהול לקוחות והזמנות.

### **רכיבים מרכזיים:**

* **דשבורד ראשי:** יציג KPIs ותובנות מפתח על ביצועי המכירות של איש המכירות בלבד.
* **תפריט ניווט צידי:** יכלול ניווט למסכים: "דשבורד ראשי", "ניהול לקוחות", ו"הזמנות וחיובים".
* **אזור תוכן מרכזי:** יציג טבלאות, גרפים ורשימות ממוקדות.

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

### **3.1. דשבורד ראשי**

* **KPIs מרכזיים:**
  + **לקוחות פעילים:** כמות הלקוחות שהובילו להכנסה בחודש האחרון.
  + **הכנסות חודשיות:** סך ההכנסות שנוצרו על ידי איש המכירות בחודש הנוכחי.
  + **הזמנות פתוחות:** סך הזמנות הרכש של הלקוחות שלו/ה, שעדיין לא נסגרו.
  + **מס' משרות פתוחות:** כמות המשרות הפתוחות תחת לקוחותיו.
* **גרפים:**
  + **"הכנסות מלקוחות":** גרף עמודות שיציג את ההכנסות מכל לקוח לאורך זמן, כדי לזהות לקוחות רווחיים.
  + **"הכנסות בחודש":** גרף קו שיציג את ההכנסה הכוללת בחלוקה יומית או שבועית בחודש הנוכחי, כדי לעקוב אחר ביצועים.
* **התראות ממוקדות:** אזור ייעודי שיתריע על אירועים הדורשים פעולה מיידית:
  + "קיים חוב פתוח מלקוח X מעל 30 יום."
  + "הגיוס למשרת מפתח Full-Stack אצל לקוח Y מתעכב. כדאי ליצור קשר."
  + "מועמד [שם מועמד] התקבל והחל עבודה אצל לקוח Z. יש לאשר את תנאי העסקה."

### **3.2. מסך "ניהול לקוחות"**

* **רשימת לקוחות:**
  + **טבלה:** תציג את כל הלקוחות השייכים לאיש המכירות.
  + **עמודות:** שם לקוח, איש קשר ראשי, מס' משרות פתוחות, הכנסות פתוחות.
  + **פעולה:** לחיצה על שם לקוח תציג את פרופיל הלקוח המלא.
* **פרופיל לקוח מורחב:**
  + **מידע כללי:** פרטי קשר, אנשי קשר, תנאי תשלום.
  + **סוג לקוח:** שדה חובה בעת יצירת לקוח חדש, עם אפשרויות אזרחי או ביטחוני.
  + **רשימת משרות:** טבלה של כל המשרות הפתוחות והסגורות עבור לקוח זה.
  + **הערות פנימיות:** שדה ייעודי לכתיבת הערות פנימיות על הלקוח, שאינן גלויות לו.
* **כפתור "הוספת לקוח חדש":** כפתור המאפשר יצירת לקוח חדש ותיעודו במערכת.

### **3.3. מסך "הזמנות וחיובים"**

* **רשימת הזמנות רכש (Purchase Orders):**
  + **טבלה:** תציג את כל הזמנות הרכש של הלקוחות של איש המכירות.
  + **עמודות:** מס' PO, תאריך יצירה, סכום, משרה משויכת, סטטוס (Open, Paid).
* **דוח חיובים (Aging Report)::**
  + **טבלה:** תציג את החשבוניות הפתוחות והמאוחרות של הלקוחות של איש המכירות.
  + **עמודות:** מס' חשבונית, תאריך יצירה, סכום, תאריך יעד, ימי פיגור.
  + **פעולה:** איש המכירות יקבל התראות על חובות פתוחים.

### **3.4. צ'אט ותקשורת**

* **שילוב צ'אט פנימי:**
  + איש המכירות יוכל לפתוח שיחת צ'אט ישירה עם המגייס האחראי על משרה מסוימת, ישירות מתוך דף המשרה.
  + יכולת לשלוח הודעות וקבצים.
* **יצירת משרה חדשה על ידי איש מכירות:**
  + **כפתור "הוספת משרה חדשה":** כפתור חדש בתוך מסך הלקוח, המאפשר לאיש המכירות ליצור משרה חדשה עבור הלקוח שלו.
  + **התאמה אוטומטית:** אם הלקוח הוא "ביטחוני", המערכת תסמן אוטומטית את המשרה כמחייבת סיווג ביטחוני.
* **יצירת מועמד חדש על ידי איש מכירות:**
  + **כפתור "הוספת מועמד חדש":** כפתור חדש בתוך מסך המשרות של הלקוח, המאפשר לאיש המכירות להעלות קורות חיים או להזין פרטים ידנית.
  + **אוטומציה:** המערכת תפעיל אוטומטית את תהליך ניתוח קורות החיים (Parsing), תמלא את הפרטים ותשייך את המועמד למשרה.
* **צ'אט AI מובנה:**
  + **כפתור צף:** אייקון צף בפינת המסך שיפתח חלון צ'אט.
  + **יכולות:** איש המכירות יוכל לשאול שאלות בשפה חופשית כמו: "מה הסטטוס של מועמד רוני לוי?", "האם יש חובות פתוחים מלקוח XYZ?", ולקבל תשובות מיידיות מבוססות נתונים.

### **3.5. ייעול אוטומטי ושילוב מערכות חיצוניות**

* **אינטגרציה עם מערכות CRM:**
  + **מטרה:** יצירת חיבור אוטומטי למערכות CRM חיצוניות (כמו Salesforce או HubSpot).
  + **פעולה:** המערכת תוכל לסנכרן נתוני לקוחות, אנשי קשר וסטטוסים של משרות. זה יאפשר לאיש המכירות לעבוד ישירות מהמערכת המוכרת לו מבלי להכניס נתונים כפולים.
* **אוטומציה של מעקב פיננסי:**
  + **מטרה:** שיפור המעקב הפיננסי ושליחת תזכורות יזומות.
  + **פעולה:** במקום רק להציג חובות פתוחים, המערכת תשלח אוטומטית תזכורות במייל ו-WhatsApp לאיש המכירות כאשר תאריך תשלום מתקרב, או כשלקוח נמצא בפיגור.
* **ניהול חוזים והסכמים:**
  + **מטרה:** יצירה אוטומטית של חוזים והסכמי התקשרות.
  + **פעולה:** המערכת תאפשר לאיש המכירות לייצר טיוטה של חוזה התקשרות עם לקוח חדש, על בסיס מודל תמחור קבוע (למשל, אחוז מגובה שכר), ולשלוח לו אותה לחתימה דיגיטלית ישירות מהמערכת.
* **כלי תמחור והצעות מחיר (Pricing Tool):**
  + **מטרה:** יצירת הצעות מחיר אחידות ומקצועיות.
  + **פעולה:** המערכת תאפשר לאיש המכירות ליצור הצעת מחיר מפורטת ללקוח חדש, על בסיס מודל תמחור קבוע (למשל, אחוז מגובה שכר), ולשלוח לו אותה כקובץ PDF מעוצב.

## **4. המלצות טכניות**

* **Data Modeling (Prisma):**
  + מודל **Client**: יכלול שדה **salesRepId** שיקשר את הלקוח לאיש המכירות האחראי עליו.
  + מודל **Client**: יכלול שדה חדש clientType (String) עם ערכים מוגדרים מראש: אזרחי וביטחוני.
* **Backend:**
  + יש לוודא שכל שאילתה במסד הנתונים מוסיפה תנאי **WHERE salesRepId = <sales\_rep\_id\_of\_user>**, כדי להבטיח שאיש המכירות יכול לגשת רק לנתונים שלו. זוהי דרישת אבטחה קריטית.
  + **לוגיקה מותאמת:** יש לפתח לוגיקה שתסמן אוטומטית משרות כביטחוניות אם הלקוח הוא ביטחוני, ותפעיל תהליכים מותאמים.
* **Frontend:**
  + שימוש ב-**React** ו-**Tailwind** עם תפריט ניווט מוגבל ותצוגות נתונים מותאמות.