

## القسم الأول – ما الذي تم كتابته بالكامل؟

- ✓ Marketing OS
- ✓ Brand OS
- ✓ CRM OS
- ✓ Marketing OS
- ✓ Sales Reps OS
- ✓ Inventory OS
- ✓ Finance OS (جزء البيانات والعمليات)
- ✓ Loyalty OS
- ✓ Partner OS
- ✓ Affiliate OS
- ✓ Stand Program OS
- ✓ White Label OS
- ✓ Automation OS
- ✓ Admin Governance OS
- ✓ AI Brain OS
- ✓ Super Admin OS
- ✓ Operations OS
- ✓ Operations OS
- ✓ Customer Support OS
- ✓ Product Lifecycle OS
- ✓ Compliance & Legal OS
- ✓ AI Content Factory OS
- ✓ AI SEO OS
- ✓ AI Social Intelligence OS

## 2.1 — Brand OS (نظام العلامات التجارية)

هذا القسم هو القلب الأساسي لأي علامة تجارية في المنصة.

### 🔥 الهدف الأساسي:

إدارة العلامة التجارية بالكامل، بصرياً، وظيفياً، استراتيجياً، وتشغيلياً...  
(Products – Pricing – Marketing – Sales – AI Agents) وتوفير جميع البيانات اللازمة لبقية النظام.

### 🧱 Brand OS هيكل

#### 1) Brand Identity (تم إنشاؤها سابقاً في schema)

تشمل:

Field	Description
Vision	رؤية العلامة التجارية
Mission	الرسالة
Values	القيم
Tone of Voice	نبرة الحديث
Persona	شخصية البراند
Brand Story	قصة البراند
Keywords	AI كلمات مفتاحية تستخدمها Marketing

Color Palette	الهوية البصرية
Packaging Style	قواعد التغليف
Social Profiles	جميع مواقع التواصل

هذه البيانات يستخدمها:

- ◆ AI Marketing Department
- ◆ AI Content Writer
- ◆ AI Product Description Engine
- ◆ AI Advertising Engine
- ◆ AI SEO Engine
- ◆ AI Brand Compliance Engine

## 2) Brand Rules (Brand Governance)


هذه هي القوانين التي تمنع الأخطاء وتضمن التزام كل وكلاء الذكاء:

Rule	Description
Naming Rules	قواعد تسمية المنتجات
Description Rules	أسلوب صياغة المحتوى
Messaging Rules	قواعد الرسائل الإعلانية
Marketing Rules	ما يجب وما لا يجب عمله
Discount Rules	حدود الخصومات
Pricing Rules	الحدود الدنيا والدنيا السعرية
Stock Rules	قواعد انخفاض المخزون
Restricted Words	كلمات ممنوعة
Allowed Words	كلمات مسموحة
AI Restrictions	حدود تصرف الوكلاء

هذه تُستخدم بواسطة:

- 🤖 AI Marketing Agent
- 🤖 AI Pricing Agent

 AI Compliance Officer

 AI Product Builder


### 3) Brand Pricing Config

★ واحد من أهم الأقسام

يحدد:

- الحد الأدنى للمارجن
- الحد الأدنى لسعر ال B2C
- الحد الأدنى لسعر Amazon
- قواعد اختلاف السعر بين القنوات
- حدود زيادة/خضم الأسعار التي يسمح بها AI Pricing Engine
- معادلات الذكاء
- قواعد المنافسين

هذه تُستخدم بواسطة:

-  Pricing Engine
-  AI Price Advisor
-  AI Repricing Engine
-  AI Competitor Strategy
-  Pricing Auto Matrix
-  Pricing Learning Loop

### 4) Brand AI Config (تم إنشاؤها كذلك)

تحدد:

- شخصية الذكاء الخاصة بالبراند
- ستايل كتابة المحتوى

- ستايل التسويق
- قواعد الذكاء
- نوع الوكلاء المصرح لهم
- مستوى الحرية المعطى للوكلاء
- إصدار النموذج (Model Version)

## 5) Brand Web Sync (Integration)

يستخدم لاحقاً:

- WordPress API
- WooCommerce API
- Shopify API
- Custom API

ليتم:

- نشر المنتجات
- تحديث الأسعار
- تحديث الصور
- رفع السيو
- تحديث المخزون
- مزامنة الطلبات
- نشر البلوق تلقائياً
- Landing Pages إدارة الصفحات والـ

## 6) Brand Dashboard

لوحة تشمل:

### Metrics:

- إجمالي المنتجات
- عدد الفئات
- عدد الشركاء
- سعر متوسط المارجن
- أداء المبيعات
- أداء الحملات
- SEO مستوى ال
- الرانك للمنتجات
- أفضل 10 منتجات
- الأزمات
- التحديات
- فرص النمو

## 7) Brand Agents (وكلاء الذكاء الخاصة بالعلامة)

### 7.1 — Brand Director AI

مدير الذكاء الكامل للعلامة.

هو المركزي، يتحكم في:

- الموافقة على المقترحات
- توجيه بقية الوكلاء
- مراقبة الالتزام

### 7.2 — Brand Compliance AI

يراجع كل شيء قبل النشر.

### 7.3 — Brand Expansion AI

مسؤول عن التوسع الدولي.

### 7.4 — Brand Social AI

يدير التواصل الاجتماعي بشكل مستقل.

✨ (2.1 – Brand OS) هذا أول جزء جاهز للبرمجة مباشرة، ومتكامل تمامًا مع النظام.

## 1. CRM OS — نظام إدارة العملاء والنمو الذكي

### 1.1 CRM OS الهدف من

هذا النظام هو مركز كل العلاقات في المنصة:

- يجمع كل أنواع العملاء: B2C، شركاء، موزعين، صالونات، تجار، Stand، Affiliates، White Label، مؤثرين...
- من أول اكتشاف → حتى الإغلاق → ثم الولاء Leads يدير الـ
- يعمل مع الذكاء الاصطناعي بالكامل: اكتشاف، تحليل، تصنيف، متابعة، إغلاق

### 1.2 (Data Models) الكيانات الرئيسية

#### 1) Entity: Person (الشخص)

يمثل أي شخص حقيقي في النظام (عميل، صاحب صالون، مؤثر، مدير متجر...)

الحقول المقترحة:

- `id` (UUID)
- `fullName`
- `firstName`
- `lastName`
- `email` (unique optional)
- `phone`
- `whatsapp`
- `language` (ar / de / en / ...)
- `country`
- `city`
- `timezone`
- `roleHint` (Customer / SalonOwner / Influencer / DealerContact / etc.)
- `socialLinks` (JSON: instagram, tiktok, youtube...)
- `tags` (string[])
- `createdAt`
- `updatedAt`

#### العلاقات:

- شخص واحد يمكن أن يرتبط:
  - مثلاً صاحب صالون وشريك في موزّع `Company` بواحدة أو أكثر من
  - لهذا الشخص `Lead` (lead بـ)
  - عميل فعلي `Customer` بـ
  - `AffiliateProfile` بـ




- PartnerProfile بـ

## 2) Entity: **Company** (الكيان التجاري / B2B)

إلخ - WL صالون - متجر - موزع - تاجر - صيدلية - براند

- id
- name
- legalName
- type (Salon / Distributor / Dealer / Pharmacy / Retail / Ecom / Brand / WhiteLabel)
- vatNumber
- country
- city
- address
- website
- industry
- size (Micro / Small / Medium / Large)
- tags (string[])
- status (Active / Prospect / Inactive)
- createdAt
- updatedAt

 العلاقات:

- contacts: Person[ ]
- ownerUserId (User الذي يدير الحساب)
- leads: Lead[ ]

- `deals: Deal[]`
- `partnerProfile` (إن كان شريك فعلي)
- `whiteLabelBrand` (إن كان صاحب علامة بيضاء)


### 3) Entity: **Lead** (العميل المحتمل)

أي شخص/شركة تم اكتشافه أو التفاعل معه ولم يصبح بعد عميلاً كاملاً أو شريكاً.

- `id`
- `source` (TikTok / Website / Manual / Import / Campaign / Event / AI-Scraper)
- `status` (New / Enriched / Qualified / Contacted / Nurturing / Hot / ClosedWon / ClosedLost)
- `priority` (Low / Medium / High / Critical)
- `leadType` (B2C / B2B / Salon / Influencer / Affiliate / Dealer / Distributor / WhiteLabelCandidate)
- `personId` (optional)
- `companyId` (optional)
- `ownerUserId` (أو بشري AI مندوب مبيعات/وكيل)
- `score` (رقم 100-0)
- `aiScoreBreakdown` (JSON: engagement, fit, revenue potential...)
- `notes`
- `tags`
- `createdAt`
- `updatedAt`
- `convertedCustomerId` (عند التحويل)
- `convertedPartnerId` (عند التحويل إلى شريك)

#### 4) Entity: **LeadSource** (Lead مصدر الـ)

- `id`
- `name` (Website Form / TikTok Ads / Organic IG / Referral / AI Prospecting / ...)
- `channel` (Social / Ads / Referral / Offline)
- `details` (JSON)
- `createdAt`

 `sourceId` يحتوي على `Lead`.

#### 5) Entity: **LeadActivity** (Lead نشاط الـ)

مسجل `Lead` كل تفاعل مع الـ.

- `id`
- `leadId`
- `type` (Call / WhatsApp / Email / Meeting / FormSubmit / SiteVisit / CartAdd / Comment / DM / AI Outreach)
- `channel` (WhatsApp / TikTok / IG / Email / Phone / Web)
- `direction` (Inbound / Outbound)
- `summary`
- `details` (JSON، transcript ممكن تخزين، أو محتوى)
- `performedBy` (User / AI Agent Name)
- `performedByType` (Human / AI)
- `nextStepSuggested` (String من AI)
- `createdAt`

## 6) Entity: **LeadScoreHistory**

مع الزمن Lead لتتبع تطور تقييم الـ

- id
- leadId
- scoreBefore
- scoreAfter
- reason
- changedByAI (Boolean)
- createdAt

## 7) Entity: **Pipeline و PipelineStage**

لـ Leads النوع حسب مسارات مختلفة (B2C, Dealer, Salon, Influencer...).


### **Pipeline**

- id
- name (B2C Buyers / B2B Dealers / Salon Partners / Influencers ...)
- type
- isDefault
- brandId (في حال لكل علامة مسار)
- createdAt

### **PipelineStage**

- id
- pipelineId

- name (New / Qualified / Proposal / Negotiation / Won / Lost ...)
- orderIndex
- probability (0-1) احتمال الإغلاق
- createdAt

 Deal أو Lead يمكن أن يحمل pipelineId + stageId.

## 8) Entity: Deal (صفقة / فرصة مبيعات)

Customer أو Lead فرصة مبيعات حقيقية مرتبطة بـ

- id
- title
- leadId (optional)
- customerId (optional)
- companyId (optional)
- pipelineId
- stageId
- amount (القيمة المتوقعة)
- currency
- expectedCloseDate
- probability (0-1)
- status (Open / Won / Lost)
- lostReason (optional)
- ownerUserId (المندوب المسؤول)
- channel (Stand / B2B / Distributor / Online / Affiliate / WL)

- createdAt
- updatedAt

### **DealProduct**

- id
- dealId
- productId
- quantity
- unitPrice
- total



## **9) Entity: Customer**

العميل بعد التحويل (B2C أو B2B).

- id
- personId (لـ B2C)
- companyId (لـ B2B)
- type (B2C / B2B / Mixed)
- lifetimeValue (LTV)
- lifetimeOrdersCount
- firstOrderDate
- lastOrderDate
- tags
- segmentScore (VIP / HighValue / ChurnRisk / etc)
- riskScore

- createdAt
- updatedAt

## 10) Entity: **CRMSegment** (شرائح العملاء)

AI. لشرائح ذكية تعتمد على قوانين أو Leads تقسيم العملاء والـ

- id
- name (VIP Buyers / High Potential Salons / Churn Risk / etc)
- type (RuleBased / AI)
- rulesJSON (Rule-Based في حالة)
- aiDescription (للشرائح AI شرح)
- isDynamic
- createdAt

## 11) Entity: **CRMSmartList**

.قوائم ديناميكية (مثلاً: “كل صالون في برلين لم يطلب منذ 60 يوماً”)

- id
- name
- description
- entityType (Lead / Customer / Company / Deal)
- filterDefinition (JSON)
- createdByUserId
- createdAt

## 12) Entity: **CRMTask**

المهام المرتبطة بال Leads / Customers.

- id
- title
- description
- relatedLeadId (optional)
- relatedCustomerId (optional)
- relatedDealId (optional)
- assignedToUserId أو assignedToAI (Agent name)
- dueDate
- status (Open / InProgress / Done / Cancelled)
- priority (Low / Medium / High)
- createdAt
- updatedAt

## 13) Entity: **CRMNote**

Lead/Customer. على AI ملاحظات يكتبها الإنسان أو

- id
- authorUserId أو authorAI
- leadId / customerId / dealId
- content
- origin (Human / AI)
- createdAt



## 14) Entity: **CommunicationLog**

تاريخ التواصل (رسائل، مكالمات، إيميل، شات، واتساب).

- `id`
- `leadId` أو `customerId`
- `channel` (WhatsApp / IG DM / TikTok / Email / Phone / WebChat)
- `direction` (Inbound / Outbound)
- `contentSummary`
- `rawTranscript` (optional)
- `handledBy` (User / AI Agent)
- `intentDetected` (BuyInterest / Complaint / Info / etc)
- `sentiment` (Positive / Neutral / Negative)
- `createdAt`

## 15) Entity: **CRMIntegration**

مع قنوات خارجية CRM ربط.

- `id`
- `type` (TikTok / Meta / WhatsApp / SMTP / Shopify / WooCommerce / Amazon / etc.)
- `credentials` (مشفر)
- `status`
- `brandId` (إذا لكل علامة إعداداتها)
- `createdAt`

## 16) Entity: **CRMAutomationEvent**

Automation OS. الأحداث المصدرة التي تشتغل فوقها

- `id`
- `eventType` (NewLead / ScoreChanged / StageChanged / DealWon / DealLost / NoActivityXDays / HighIntentAction)
- `entityType` (Lead / Customer / Deal)
- `entityId`
- `payload` (JSON)
- `origin` (System / AI / User)
- `createdAt`

## 17) Entity: **CRMAIInsight**

كملاحظات ذكية Lead/Customer عن AI كل ما ينتجه

- `id`
- `entityType` (Lead / Customer / Company / Deal)
- `entityId`
- `insightType` (ChurnRisk / UpsellOpportunity / CrossSell / HotLead / IdealPartner)
- `score`
- `summary`
- `details` (JSON)
- `createdAt`

## CRM OS طبقة الذكاء الاصطناعي داخل 1.3

Models: هذه الـ AI هنا نحدد كيف يستخدم الـ

### Lead Finder AI

- يستخدم:
  - Lead, Person, Company, LeadSource
- جديدة تلقائيًا Leads يضيف.
- يضع aiScoreBreakdown.
- يزن leadType.

### Lead Qualifier AI

- يعدّل:
  - status, score, priority
- يكتب CRMInsight + CRMNote.

### Lead Nurturer AI

- يسجل في:
  - LeadActivity, CommunicationLog
- يخلق مهام في CRMTask.

### Lead Closer AI

- يقترح صفقات Deal.
- ينشئ + ClosedWon إلى Lead ينقل الـ Customer.

### Churn Prevention AI

- ينشئ ChurnRisk بنوع CRMInsight.
- يخلق Automation OS لـ Automation Events.

## LTV Optimizer AI

- يحدّث:
  - `Customer.lifetimeValue`
- يقترح:
  - Cross-sell / Upsell.

## مع باقي الأنظمة CRM OS علاقة 1.4

- **Sales Reps OS**  
يرتبط ب Deals, Tasks, Pipelines, Owners.
- **Marketing OS**  
لإطلاق حملات Segments/SmartLists يستخدم.
- **Pricing OS**  
يمكنه تحليل الصفقات حسب الأسعار.
- **Loyalty OS**  
يستمد معلومات العملاء والنقاط.
- **Affiliate OS**  
Affiliate Profiles يربطون مع CRM المؤثرون المخزنون في.
- **Stand Program / Partner OS**  
أو صالونات معتمدين Stand تتحول إلى شركاء Leads.
- **AI Brain OS**  
يقرأ كل هذه البيانات لتطوير كل النظام.

## Marketing OS 2. — نظام التسويق الذكي الكامل

هذا القسم هو المسؤول عن:

إدارة كل قنوات التسويق (TikTok, IG, Meta, Google, Email, SMS, WhatsApp) ...

•

- إنتاج المحتوى (صور، فيديو، نصوص، SEO) عبر فريق الذكاء الاصطناعي
- تشغيل الحملات الإعلانية والمجانية
- ربط التسويق مع الـ CRM، التسعير، الـ Stand Program، الـ Affiliate، والـ Loyalty
- تقليل الاعتماد على فريق تسويق بشري قدر الإمكان
- في هذا الجزء سنركز على Data Models + AI Layer بشكل يناسب SaaS عالمي.

## 2.1 أهداف Marketing OS

1. بناء Content Engine لكتابة وتصميم وإدارة المحتوى لكل براند.
  2. تشغيل Campaign Engine للحملات الممولة والعضوية.
  3. إدارة Funnels & Journeys (الرحلات التسويقية).
  4. تشغيل Tracking & Attribution لمعرفة ما الذي يعمل فعلاً.
  5. تشغيل AI Marketing Agents كفريق تسويق متكامل:
- Content Strategist
  - Media Buyer
  - Performance Analyst
  - SEO Specialist
  - Social Manager

## 2.2 الـ Data Models الرئيسية

### Entity: MarketingChannel (1 )

تمثل كل قناة تسويقية يمكن استخدامها.

- id
- brandId (لكل علامة قناتها)

<b>name</b> (TikTok / Instagram / Meta / Google Ads / Email / WhatsApp / Blog / SEO / Affiliate / Stand / ...)	•
<b>type</b> (Paid / Organic / Hybrid)	•
<b>platform</b> (TikTok / Meta / Google / SMTP / Custom)	•
<b>status</b> (Active / Inactive)	•
<b>defaultLanguage</b>	•
<b>defaultCountry</b>	•
<b>settingsJSON</b> (e.g. Pixels, API keys, page IDs...)	•
<b>createdAt</b>	•
<b>updatedAt</b>	•

## Entity: AudienceSegment (2 )

شرائح الجمهور المستهدف، مرتبطة بال CRM + Marketing.

<b>id</b>	•
<b>brandId</b>	•
<b>name</b> (New Barbers in Germany, VIP Customers, High LTV B2C, etc.)	•
<b>description</b>	•
<b>sourceType</b> (CRM / Custom / Import / AI)	•
<b>crmSmartListId</b> (لو مأخوذة من CRM SmartList)	•
<b>rulesJSON</b> (شروط الفترة)	•
<b>estimatedSize</b>	•
<b>createdByAI</b> أو <b>createdByUserId</b>	•
<b>createdAt</b>	•

updatedAt •

### Entity: MarketingAsset (3 )

أي مادة تسويقية: صورة، فيديو، نص، Script، Banner، Landing Page.

id •

brandId •

type (Image / Video / Text / HTML / LandingPage / Story / Reel / Script / Caption / AdCopy / EmailTemplate) •

title •

description •

content (نص/HTML أو metadata) •

mediaUrl (للصور والفيديو) •

thumbnailUrl •

language •

country •

tags (SEO, Beard, HairLoss, StandProgram, etc.) •

createdBy (User / AI Agent) •

status (Draft / Approved / Live / Archived) •

usageCount •

performanceScore (يتم تحديثه من AI) •

createdAt •

updatedAt •

### Entity: ContentPlan (4 )

خطة محتوى لفترة زمنية (مثلاً شهر/أسبوع).

id	•
brandId	•
name (TikTok Growth Q1, Ramadan Campaign Content, etc.)	•
description	•
startDate	•
endDate	•
goal (BrandAwareness / Conversion / Retention / StandRecruitment / AffiliateRecruiting)	•
targetChannels (array of channelIds)	•
targetSegments (array of AudienceSegment IDs)	•
createdBy (User / AI Agent)	•
status (Draft / Active / Completed / Archived)	•
createdAt	•
updatedAt	•
<b>ContentPlanItem</b>	
id	•
contentPlanId	•
scheduledDate	•
channelId	•
assetId (MarketingAsset)	•
captionOverride (optional)	•
cta (ShopNow / JoinStand / JoinAffiliate / BookCall / LearnMore)	•



status (Planned / Scheduled / Published / Failed) •  
(Performance Log إلى Link) performanceId •  
createdAt •  
updatedAt •

## Entity: Campaign (5 )

الحملات الإعلانية أو التسويقية العامة (Paid + Organic).

id •  
brandId •  
name •  
type (PaidAds / Organic / Hybrid / Email / SMS / AffiliatePush / StandRecruitment) •  
objective (Traffic / Conversions / Leads / Awareness / Engagement / AppInstalls) •  
status (Draft / Running / Paused / Completed) •  
budgetTotal •  
budgetDaily •  
currency •  
startDate •  
endDate •  
primaryChannelId •  
audienceSegmentId •  
(لو campaign مرتبط Funnel معين) linkedFunnelId •  
createdBy •  
createdAt •

updatedAt •

**(Meta/Google لمنصات مثل) CampaignAdSet**

id •

campaignId •

name •

platformSegment (Age, Gender, Interests, Lookalike, Custom, etc.) •

bidStrategy •

dailyBudget •

status •

createdAt •

updatedAt •

**CampaignAd**

id •

adSetId •

assetId (MarketingAsset) •

headline •

description •

cta •

url •

status •

createdAt •

updatedAt •

## Entity: Funnel (6 )

تمثيل رحلة العميل (Customer Journey) من أول تفاعل إلى Conversion.

id	•
brandId	•
name (Beard Kit Launch Funnel, Anti Hairloss Funnel, Stand Partner Funnel, WL Funnel)	•
description	•
entryPoints (TikTok Profile, Landing Page X, QR Code Scan, Email, etc.)	•
targetSegmentId	•
goal (Purchase / Lead / Application / WL Onboarding / Stand Signup)	•
status	•
createdAt	•
updatedAt	•
<b>FunnelStep</b>	
id	•
funnelId	•
orderIndex	•
type (LandingPage / Email / WhatsApp / SMS / AdRetarget / LoyaltyReward / Call / Demo / SampleSent)	•
description	•
expectedConversionRate	•
aiCopyReference (link إلى MarketingAsset أو template)	•
createdAt	•

## FunnelEvent

id	•
funnelId	•
stepId	•
customerId أو relatedLeadId	•
eventType (StepEntered / StepCompleted / Dropped / Skipped)	•
timestamp	•
metadata (JSON)	•
conversionValue (optional)	•

## Entity: MarketingPerformanceLog (7 )

تخزين نتائج الأداء لكل قطعة محتوى / Ad / Campaign

id	•
brandId	•
channelId	•
campaignId (optional)	•
adSetId (optional)	•
adId (optional)	•
assetId (optional)	•
date	•
impressions	•
clicks	•
ctr	•

cpc	•
spend	•
conversions	•
revenue	•
roas (Return on Ad Spend)	•
leadsGenerated	•
newCustomers	•
ordersCount	•
avgOrderValue	•
platformRawData (JSON for raw API response)	•
createdAt	•

## Entity: **SEOContent** (8 )

محتوى السيو للموقع / المدونة.

id	•
brandId	•
url	•
title	•
metaDescription	•
h1	•
keywords (string[])	•
body	•
status (Draft / Published / NeedsUpdate)	•

aiScore (SEO score – readability – intent match)	•
trafficEstimate	•
createdAt	•
updatedAt	•

## Entity: MarketingAutomationRule (9

قواعد أتمتة تسويقية.

id	•
brandId	•
name	•
description	•
triggerType (NewLead / FunnelStepEvent / CRMEvent / PricingEvent / CompetitorPriceChange / StandStatusChange / WLNewCreator)	•
conditionsJSON (rules)	•
actionsJSON (send whatsapp / create task / send ad / send email / push notification)	•
status (Active / Paused)	•
createdBy	•
createdAt	•

## TrackingProfile و Entity: UTMTemplate (10

لتوحيد التتبع على كل الروابط.

### TrackingProfile

id	•
brandId	•

name	•
defaultUtmSource	•
defaultUtmMedium	•
defaultUtmCampaign	•
rulesJSON (كيف تبني الروابط بناءً على القناة/الحملة)	•
createdAt	•
<b>TrackedLink</b>	
id	•
brandId	•
originalUrl	•
finalUrl (with utm params)	•
channelId	•
campaignId	•
assetId	•
clicks	•
conversions	•
createdAt	•

## 2.3 طبقة الذكاء الاصطناعي داخل Marketing OS

الـ AI Marketing Crew هنا هو فريق متكامل من الوكلاء:

### Content Strategist AI (1 )

يقراً: •

BrandIdentity, BrandRules, ProductDescription, USP, Pricing ◦

يضع:

ContentPlan

اقتراح أنواع محتوى (تعليمي، قبل/بعد، مراجعات، ...UGC)

يربط:

AudienceSegment المستهدف لكل خطة

## Content Creator AI (2 🤖)

ينشئ:

MarketingAsset (scripts, captions, post bodies, blog articles, emails)

يلتزم:

بقواعد الهوية (Tone, Voice, Do & Don't)

يستفيد من:

ملفات: ...Product How To Use, Product Description, USP, Packaging

## Media Buyer AI (3 🤖)

يستخدم:

Campaign, CampaignAdSet, CampaignAd, MarketingPerformanceLog

يقوم بـ:

اقتراح ميزانية يومية/إجمالية

تشغيل/إيقاف حملات

اختبار A/B بين Ads

تعديل الـ targeting

## Performance Analyst AI (4 🤖)

يقراً:



MarketingPerformanceLog, CRM Leads, Sales Data, Pricing Insights ◦

ينتج: •

تقارير: أفضل القنوات – أفضل المحتويات – أفضل جمهور – أسوأ أداء ◦

AI Insights تربط بين: ◦

الحملات ▪

المبيعات ▪

ال LTV ▪

ال Stand Program ▪

ال Affiliate ▪

## SEO AI (5 🤖)

يقراً: •

SEOContent, Product Info ◦

يقوم: •

بكتابة Blog متوافق SEO ◦

اقتراح Cluster Topics ◦

تحديث صفحات ضعيفة ◦

## Marketing Automation AI (6 🤖)

يتحكم في: •

MarketingAutomationRule (اقتراح وإنشاء) ◦

يربط: •

CRM Events + Pricing Events + Partner OS + Loyalty OS ◦

يطلق: •

رسائل تسويقية آلية (واتساب، ايميل، Push، Ads Retargeting)

◦

## 2.4 علاقة Marketing OS مع باقي الأنظمة

### CRM OS

→ يستخدم AudienceSegments + SmartLists لإطلاق الحملات  
→ يرجع Leads, Conversions, Customer LTV

### Pricing OS

→ حملات معينة قد تروّج لخصومات أو أسعار معينة  
→ AI يختبر تأثير التسعير على أداء الحملات

### Stand Program OS

→ حملات جذب شركاء Stand في مناطق معينة  
→ Funnel: من إعلان → Lead → تقديم → Stand Partner

### Affiliate & WL OS

→ اقتراح حملات خاصة بالـ Affiliates / Creators  
→ دعم حملات إطلاق علامة WL خاصة لمؤثرين

### Loyalty OS

→ حملات إعادة تنشيط العملاء (Winback Campaigns)  
→ حملات مكافآت نقاط / هدايا

### AI Brain OS

→ يستخدم بيانات الـ Marketing لتعديل إستراتيجيات عامة في النظام.

## 3. Sales Reps OS — نظام مندوبي المبيعات الذكي

هذا النظام هو المسؤول عن:

- إدارة مندوبي المبيعات (داخلية / ميدانية / أونلاين).
- تنظيم المناطق والمسارات (Territories & Routes).
- إدارة الزيارات، العروض السعرية، الطلبات والفواتير.
- ربط أداء المندوب بالتسعير، الربح، البرامج (Stand, Dealer, Distributor).
- مراقبة الأداء بالأرقام + تقارير لحظية.
- توفير وكيل ذكاء اصطناعي لكل مندوب ك:  
مدرّب، منظّم، كاتب عروض، ومخطط زيارات.

## 3.1 أهداف Sales Reps OS

1. تحويل ممثل المبيعات من “مندوب” إلى قائد علاقات مدعوم بالذكاء الاصطناعي.
2. جعل كل زيارة/اتصال/عرض مرصود ومُقاس وقابل للتحليل.
3. ربط المندوب بكل من:
  - CRM (Leads + Customers + Companies)
  - Pricing OS (عروض وتخفيضات ذكية)
  - Finance OS (فواتير + عمولات)
  - Partner OS / Stand Program / Dealer / Distributor
4. بناء لوحة أداء عالمية لكل مندوب، فريق، منطقة، بلد، براند.

## 3.2 الكيانات الرئيسية (Data Models)

### Entity: SalesRep (1 )

يمثل مندوب مبيعات واحد (Field, Inside, KAM, etc).

- id
- userId (ربط مع جدول User الأساسي)

code (كود المندوب)	•
fullName	•
type (Field / Inside / KAM / Hybrid / Virtual)	•
status (Active / Inactive / OnLeave)	•
brandScope (All / Specific Brands array)	•
regionPrimary (مثلاً: Germany, GCC, EU)	•
cities (قائمة مدن مغطاة)	•
channelsCovered (Salon / Dealer / Distributor / Pharmacy / B2B / B2C)	•
phone	•
email	•
whatsapp	•
telegram (optional)	•
vehicleInfo (optional)	•
notes	•
createdAt	•
updatedAt	•

## Entity: SalesTerritory (2 )

المنطقة الجغرافية / القطاع الذي يغطيه مندوب أو فريق.

id	•
name (Berlin East, NRW Salons, GCC Distributors...)	•
country	•
cities (array)	•

type (Geo / Segment / Hybrid) •

segment (Salons / Pharmacies / Barbers / Distributors...) •

brandId (optional) •

createdAt •

updatedAt •

### **SalesRepTerritoryAssignment**

id •

repId (SalesRep) •

territoryId •

assignedFrom •

assignedTo (optional) •

isPrimary •

createdAt •

### **Entity: SalesRoutePlan (3**

خطة الزيارات للمندوب (يوم / أسبوع / شهر).

id •

repId •

name (Weekly Berlin Route – Salons, etc.) •

dateFrom •

dateTo •

status (Planned / InProgress / Completed / Cancelled) •

plannedBy (User / AI) •

createdAt •

updatedAt •

### **SalesRouteStop**

نقطة توقف واحدة في الخطة (صالون / تاجر / موزع).

id •

routePlanId •

companyId (من CRM Company)

priority (Low / Medium / High) •

expectedVisitDateTime •

status (Planned / Visited / Skipped / Rescheduled) •

reasonSkipped (optional) •

notes •

createdAt •

updatedAt •

### **Entity: SalesVisit (4**

زيارة فعلية تمت (أو اتصال مهم).

id •

repId •

personId أو companyId •

routeStopId (optional لو كانت جزء من route) •

type (PhysicalVisit / VideoCall / PhoneCall / EventMeeting / StandVisit) •

dateTimeStart •

- dateTimeEnd •
- visitOutcome (Positive / Neutral / Negative / NoShow) •
- topicsDiscussed (string[]) •
- nextStep (FollowUpCall / SendOffer / SendSamples / NoAction / CloseLead / UpgradePartner) •
- followUpDate (optional) •
- createdBy (rep / AI assistant) •
- createdAt •
- updatedAt •

### **SalesVisitNote**

- id •
- visitId •
- author (User / AI) •
- content •
- marker (e.g. Objection, Opportunity, Complaint, Idea) •
- createdAt •

### **(عرض سعر) Entity: SalesQuote (5**

العرض الذي يقدمه المندوب لصالون، تاجر، موزع، Stand Partner...  
يرتبط بـ *Pricing OS* مباشرة.

- id •
- quoteNumber •
- repId •
- customerId أو companyId •

brandId	•
channel (Dealer / Distributor / Stand / SalonPartner / B2B / WL)	•
status (Draft / Sent / Viewed / Accepted / Rejected / Expired)	•
validUntil	•
currency	•
(مثلاً 30 Tage Netto) paymentTerms	•
deliveryTerms	•
discountType (None / Line / Global)	•
globalDiscountPct	•
notesForCustomer	•
(للاستخدام الداخلي) internalNotes	•
createdAt	•
updatedAt	•
<b>SalesQuoteItem</b>	
id	•
quoteId	•
productId (BrandProduct)	•
quantity	•
unitPriceNet	•
discountPct	•
finalUnitPriceNet	•
totalNet	•
totalGross	•



vatPct •

pricingSource (Standard / DealerBasic / DealerPlus / StandPartner / Custom /  
Promo / AIOptimized) •

يمكن لاحقاً ربط SalesQuote بـ **Order / Invoice** في Finance OS.

## Entity: **SalesOrder** (6 ) (طلب مشتريات عبر المندوب)

في بعض الأنظمة، الطلب جزء من Finance OS.  
لكن هنا سنعرّف skeleton يربط SalesRep و Finance.

id •

orderNumber •

repId •

companyId أو customerId •

source (SalesQuote / Direct / StandProgram / Event) •

status (Draft / Confirmed / Packed / Shipped / Delivered / Cancelled) •

currency •

totalNet •

totalGross •

vatTotal •

paymentStatus (Unpaid / PartiallyPaid / Paid) •

createdAt •

updatedAt •

### **SalesOrderItem**

id •

orderId •

productId	•
quantity	•
unitPriceNet	•
totalNet	•
vatPct	•
totalGross	•

في التنفيذ، هذا سيتكامل مع **Inventory OS + Finance OS** لخصم المخزون وتسجيل الإيراد.

## Entity: SalesRepTarget (7 ) (أهداف المندوب)

أهداف شهرية / ربع سنوية / سنوية.

id	•
repId	•
periodType (Monthly / Quarterly / Yearly)	•
year	•
month (optional)	•
quarter (optional)	•
targetRevenue (قيمة مبيعات)	•
targetOrdersCount	•
targetNewCustomers	•
targetActiveStands	•
targetWLDeals (إن وجدت)	•
targetVisitsCount	•
createdAt	•

## SalesRepPerformanceSnapshot

لقطة أداء فعلية لقياس تحقق الهدف.

id	•
repId	•
periodType (Monthly, etc.)	•
year	•
month / quarter	•
actualRevenue	•
actualOrdersCount	•
actualNewCustomers	•
actualActiveStands	•
actualVisitsCount	•
conversionRate (Leads → Orders)	•
avgOrderValue	•
(Pricing OS / Finance OS من) marginAvgPct	•
scoreOverall (0–100)	•
createdAt	•

## Entity: SalesRepCommissionScheme (8 )

تعريف نظام العمولات.

id	•
name	•
type (FixedPct / Tiered / Mixed / PerProduct / PerChannel / PerProgram)	•

description	•
rulesJSON (مثلاً: 3% على 5% Dealer، Bonus على Stand، لو تخطى Target)	•
brandId	•
appliesToChannel (Dealer / Distributor / Stand / WL / All)	•
validFrom	•
validTo	•
createdAt	•

### **SalesRepCommissionRecord**

عمولة فعلية لـ مندوب عن صفقة/فاتورة/عميل.

id	•
repId	•
invoiceId أو orderId	•
amount	•
currency	•
basis (NetRevenue / Margin / WLFee / StandProgramFee)	•
schemeId	•
status (Pending / Approved / Paid / Rejected)	•
notes	•
createdAt	•
approvedAt	•
paidAt	•

Entity: **SalesRepTask** (9 ) (يمكن استخدام CRMTask أو تخصيص نسخة)

مهام مرتبطة بالمندوب تحديداً.

id	•
repId	•
title	•
description	•
relatedLeadId / customerId / companyId / visitId / quoteId	•
dueDate	•
status (Open / InProgress / Done)	•
priority (Low / Medium / High)	•
createdBy (User / AI)	•
createdAt	•
updatedAt	•

## Entity: SalesRepLeaderboard (10 )

جدول لحفظ نتائج المنافسة / الترتيب.

id	•
periodType (Weekly / Monthly / Quarterly)	•
year	•
week / month / quarter	•
brandId (optional)	•
dataJSON (مثلاً: array من [repId, revenue, score])	•
generatedBy (System / AI)	•
createdAt	•

### 3.3 طبقة الذكاء الاصطناعي داخل Sales Reps OS

#### AI Route Planner Agent (1 )

يأخذ:

Territories + CRM Companies + LastVisitDates + PotentialScore

ينتج:

SalesRoutePlan + SalesRouteStop

هدفه:

أقل وقت + أعلى عائد + تغطية أفضل.

#### AI Visit Coach Agent (2 )

قبل الزيارة:

يحضر “ملف العميل” من CRM + Orders + Pricing.

يقترح:

المنتجات المثالية – objections المتوقعة – cross-sell / upsell.

بعد الزيارة:

يلخص الملاحظات.

يقترح nextStep و followUpDate.

ينشئ SalesVisitNote و Tasks.

#### AI Quote Builder Agent (3 )

يقراً:

Pricing OS + ProductPricing + حملات حالية + خصومات مسموحة.

يقوم بـ:

- اقتراح أفضل باقة / كمية / خصم.
- توليد SalesQuote + SalesQuoteItems.
- كتابة Email / WhatsApp جاهز لإرسال العرض.

#### AI Performance Coach Agent (4 🤖)

- يقرأ:
  - SalesRepPerformanceSnapshot + CommissionRecords + CRM بيانات.
- يعطي:
  - تقييم أسبوعي للمندوب (Score + نقاط قوة/ضعف).
  - اقتراح:
    - أي نوع عملاء يركز عليهم،
    - أي مناطق،
    - أي منتجات.
- يرسل تقارير:
  - لل Rep
  - لل Manager
  - ولـ Super Admin عند الحاجة.

#### AI Commission Analyzer (5 🤖)

- يتحقق من:
  - العمولات المحسوبة.
  - يكشف الأخطاء أو الحالات الشاذة.
  - يحذر من عمولات غير طبيعية أو غير مربحة للعلامة التجارية.

### 3.4 ارتباط Sales Reps OS مع باقي الأنظمة

## CRM OS

Leads & Customers & Companies → هي قاعدة عمل المندوب.

Tasks & Activities → مرتبطة بالزيارات والاتصالات.

## Pricing OS

استخدام أسعار Dealer / Distributor / Stand / WL

AI Quote Builder يعتمد على Pricing Engine

## Finance OS

Orders & Invoices & CommissionRecords

تأثير المبيعات على الأرباح والكاش.

## Partner / Stand / WL / Affiliate OS

مندوب قد يكون مسؤول عن:

Stand Partners في منطقة معينة

Distributors

White Label Creators

كبار الـ Affiliates

## Automation OS

Events مثل:

Rep below target

High potential lead not visited

Quotes expiring

→ تشغل حملات أو Tasks تلقائياً.

## AI Brain OS

يستخدم كل بيانات المندوبين لتحسين الاستراتيجيات العامة (تغطية المناطق، برامج الحوافز، التسعير في الميدان).



## Inventory & Fulfillment OS

هذا النظام هو “جسم” الـ Operations:

- يتابع: المخزون، المخازن، الحركات، الشحن، والكميات لكل منتج ولكل براند.
- يرتبط بالتسعير، المبيعات، الستاند، الشركاء، الـ WL، والـ B2C / B2B Stores.
- فيه طبقة AI تقلل:
  - نفاد المخزون
  - الكميات الراكدة
  - الأخطاء في الطلبات
  - تكلفة التخزين والنقل.

### 4.1 أهداف Inventory & Fulfillment OS

1. رؤية واحدة موحدة لكل المخزون (Warehouse, Stand, Distributor, Store, Online).
2. إدارة:
  - المخازن الرئيسية والفرعية
  - مواقع الستاند
  - مخزون الشركاء إن أمكن (Virtual Inventory View).
3. دعم كل سيناريوهات:  
B2C Orders – B2B Orders – Stand Restock – Distributor Orders – WL  
.Production
4. استخدام AI للتنبؤ بالطلب (Demand Forecasting) واقتراح إعادة الشراء (Reorder) بكفاءة.

تتبع حركة المنتج من المصنع → المخزن → العميل / الشريك.

## 4.2 الكيانات الرئيسية (Data Models)

### Entity: Warehouse (1 )

أي موقع تخزين فعلي أو افتراضي.

id	•
name (Main Warehouse DE, UAE Hub, Stand Virtual Stock, etc.)	•
type (Main / Regional / 3PL / Virtual / StandHub)	•
country	•
city	•
address	•
timezone	•
(Stand Partners true عندما يكون مجرد تجميع بيانات مثل مخزون Stand Partners) isVirtual	•
contactPerson	•
contactPhone	•
status (Active / Inactive)	•
createdAt	•
updatedAt	•

### Entity: InventoryItem (2 )

مخزون منتج معين في مستودع معين.

id	•
warehouseId	•

productId (BrandProduct)	•
batchNumber (optional)	•
(الكمية الفعلية) expiryDate (optional – مهم في الكوزماتيك)	•
quantityOnHand	•
quantityReserved (محجوزة لطلبات لم تُشحن بعد)	•
quantityAvailable (محسوبة: OnHand - Reserved)	•
reorderPoint (عند أي مستوى يجب إعادة الطلب)	•
targetStockLevel (المستوى المثالي)	•
maxStockLevel (أقصى كمية مرغوبة)	•
status (Normal / Low / Critical / Overstock)	•
createdAt	•
updatedAt	•

### Entity: InventoryTransaction (3 )

أي حركة على المخزون.

id	•
warehouseId	•
productId	•
type (In / Out / Move / Adjustment / ReturnIn / ReturnOut / Correction)	•
sourceType (PurchaseOrder / SalesOrder / StandRestock / Sample / Damage / Transfer / Manual / WLProduction)	•
sourceId (ID للمرجع: أمر شراء / فاتورة / طلب...)	•
quantity	•

unitCost (optional)	•
currency	•
reason (free text)	•
performedBy (User / AI / Integration)	•
createdAt	•
هذا الجدول يسمح لك ببناء "سجل حركات" كامل (Audit Trail).	

## Entity: StockAdjustment (4 )

تعديلات المخزون (جرد، تلف، ضياع...).

id	•
warehouseId	•
productId	•
previousQuantity	•
newQuantity	•
difference	•
reason (InventoryCount / Damage / Expiry / Lost / Other)	•
approvedByUserId	•
requestedByUserId	•
createdAt	•
approvedAt (optional)	•

## Entity: StockTransfer (5 )

نقل كميات بين مستودعات أو بين مخزن → Stand Partner / Dealer / Event

id	•
fromWarehouseId	•
toWarehouseId	•
referenceType (StandProgram / Dealer / Distributor / Event / Internal)	•
referenceId (e.g. StandLocationId)	•
status (Draft / Requested / Approved / InTransit / Completed / Cancelled)	•
requestedByAI أو requestedByUserId	•
approvedByUserId	•
createdAt	•
updatedAt	•

#### **StockTransferItem**

id	•
transferId	•
productId	•
quantity	•
unitCost	•
createdAt	•

#### **Entity: ReorderSuggestion (6 ) (اقتراح إعادة طلب)**

نتائج من AI أو من قواعد.

id	•
warehouseId	•
productId	•

brandId	•
suggestedBy (AI / Rule / User)	•
reason (BelowReorderPoint / CampaignUpcoming / Seasonality / StandDemand / WLLaunch)	•
suggestedQuantity	•
suggestedDate	•
priority (Low / Medium / High / Critical)	•
status (Pending / Approved / Ordered / Ignored)	•
linkedPurchaseOrderId (optional)	•
(AI تفاصيل تحليل) aiDetailsJSON	•
createdAt	•
updatedAt	•

## Entity: PurchaseOrder (7 )

أمر شراء من المصنع / المورد.

id	•
poNumber	•
(Supplier ≤ Company يمكن ربطه بـ) supplierId	•
brandId	•
(الذي يستلم) warehouseId	•
status (Draft / Sent / Confirmed / PartiallyReceived / Received / Cancelled)	•
orderDate	•
expectedArrivalDate	•

currency	•
totalNet	•
totalGross	•
notes	•
createdAt	•
updatedAt	•

### **PurchaseOrderItem**

id	•
purchaseOrderId	•
productId	•
quantityOrdered	•
quantityReceived	•
unitCost	•
totalCost	•
createdAt	•

### **Entity: Shipment (8 )**

شحنة (إلى عميل / شريك / مخزن آخر / Stand / Distributor).

id	•
shipmentNumber	•
fromWarehouseId	•
externalDestination (أو toWarehouseId لو B2C مثلاً)	•

`type` (CustomerOrder / B2BOrder / StockTransfer / StandRestock / EventShipment / WLShipment) •

`carrier` (DHL / UPS / FedEx / Local / OwnFleet / None) •

`trackingNumber` •

`status` (Preparing / Shipped / InTransit / Delivered / Failed / Returned) •

`estimatedDeliveryDate` •

`actualDeliveryDate` (optional) •

`shippingCost` •

`currency` •

`linkedOrderId` (SalesOrder / Invoice) •

`createdAt` •

`updatedAt` •

### **ShipmentItem**

`id` •

`shipmentId` •

`productId` •

`quantity` •

`createdAt` •

### **(افترضني) Entity: StandInventorySnapshot (9**

لو أردنا رؤية مخزون المستندات (حتى لو فعلياً عند الشريك).

`id` •

`standPartnerId` (من Stand Program OS) •



productId	•
theoreticalStock (حسب الشحنات - المبيعات - الإرجاع)	•
lastSyncAt	•
status (Normal / Low / Critical)	•
aiConfidence (0-1 كم يثق النظام بهذا الرقم)	•
createdAt	•
updatedAt	•

### Entity: InventoryKPIRecord (10 )

سجل يومي / أسبوعي / شهري لمؤشرات الأداء الخاصة بالمخزون.

id	•
brandId	•
warehouseId (optional: Global لو مجمع)	•
periodType (Daily / Weekly / Monthly)	•
date	•
stockValueNet	•
stockTurnoverRate	•
daysOnHand	•
outOfStockCount	•
nearExpiryCount	•
overstockCount	•
wasteValue (توالف / Expired)	•
createdAt	•

## 4.3 طبقة الذكاء الاصطناعي داخل Inventory & Fulfillment OS

### Demand Forecast AI (1 )

يقراً:

- Historical Sales (من Finance / Orders)
- Marketing Campaigns
- Seasonality (شهور/مواسم معينة)
- Stand Program + WL Launches
- Reorder History

وينتج:

- ReorderSuggestion لكل منتج × مستودع.

تحديث:

- reorderPoint
- targetStockLevel
- maxStockLevel

### Out-of-Stock Prevention AI (2 )

يراقب:

- InventoryItem.quantityAvailable + طلبات قادمة.

يحذر:

- قبل الوصول إلى نفاد المخزون.

يخلق:

- Automation OS ↓ Events

- “أوقف حملات منتج X مؤقتاً في دولة Y.”
- “قلل خصومات منتج X حتى إعادة التخزين.”
- “اقترح بدائل للمنتج في المتجر.”

### Overstock & Slow-Mover AI (3 )

- يحدد المنتجات:
  - ذات دوران بطيء.
  - أو فوق `maxStockLevel`.
- يقترح:
  - حملات تصريف.
  - خصومات ذكية.
  - Bundles مع منتجات أسرع حركة.
- يخلق:
  - MarketingTriggers: حملات خاصة لهذه المنتجات.

### Shipment Optimization AI (4 )

- يحلل:
  - بيانات الشحن حسب البلد / الناقل / نوع الطلب.
- يقترح:
  - أفضل Warehouse لتلبية الطلب.
  - تقسيم الشحنات من أكثر من مخزن عند اللزوم.
  - تحسينات على طرق الشحن + carriers.

### Stand & Partner Supply AI (5 )

يراقب:

Stand Partners من Stand + Orders مبيعات + StandInventorySnapshot

يقترح:

Restock مواعيد

كميات مثالية لكل Stand

عينات مجانية للمنتجات الجديدة.

## 4.4 ارتباط Inventory OS مع باقي الأنظمة

### Sales Reps OS

عند إنشاء SalesOrder → يتم حجز وخصم المخزون.

Route Planner يمكنه مراعاة توفر المنتجات للعرض والتوزيع.

### CRM OS

في B2B negotiations، AI يعلم ما هو متوفر وما يمكن الالتزام به.

### Pricing OS

AI يمكن أن يقلل الخصومات على المنتجات التي مخزونها قليل.

أو يزيد الخصم لمنتجات الـ Overstock.

### Stand Program OS

إدارة شحنات Restock ومواد POS للستاندات.

إدارة مخزون الستاندات بشكل نظري/فعلي.

### Affiliate & WL OS

WL Launch يحتاج تأمين مخزون خاص.

Affiliate حملات ناجحة قد تحتاج رفع مخزون في مستودع معين.

### Finance OS

- قيمة المخزون (StockValueNet) جزء من التقارير المالية.
- تكلفة البضاعة المباعة (COGS) تعتمد على حركات المخزون.

## Automation OS

- Events مثل:
- OutOfStock
- LowStock
- OverStock
- NearExpiry
- تشغل حملات أو تنبيهات أو عروض خاصة.

## AI Brain OS

- يستخدم بيانات المخزون لتعديل خطط التسويق، التسعير، الإنتاج، WL، والستاند.

## 5. Finance OS — نظام المالية و الأرباح الذكي

هذا النظام هو “المخ” المالي للمنظومة:

- يجمع: المبيعات، التكاليف، الضرائب، العمولات، برامج الشركاء، B2B، B2C، Stand، WL...
- يحسب: الربحية الحقيقية لكل منتج، قناة، مندوب، دولة، براند، برنامج.
- يقدم:
- AI Finance Advisor يساعد الإدارة على اتخاذ قرارات:
- وقف / دعم / تعديل: أسعار، حملات، برامج، خصومات.

### 5.1 أهداف Finance OS

1. رؤية مالية موحدة لكل شيء داخل MH Trading OS:

- Hairoticmen + أي براند مستقبلاً.
- 2. ربط مباشر مع:
- Pricing Engine + ProductPricing
- Sales Orders / Invoices
- Inventory (COGS)
- .Loyalty / Affiliate / Stand / WL / Commissions
- 3. إنتاج:
- تقارير أرباح/خسائر
- تحليل هوامش
- تحليلات حسب القناة / الدولة / العميل / البرنامج.
- 4. طبقة ذكاء اصطناعي:
- تكشف نزيف الربح
- تقترح إصلاحات مالية
- تدير Budget & Cashflow مستقبلاً.

## 5.2 الكيانات الرئيسية (Data Models)

ملاحظة: بعض الجداول تكون امتداداً لما سيكون في Sales / Orders  
الهدف هنا: نضع الـ تصور المالي النهائي (حتى لو سننفذ جزء منه فقط في المرحلة الأولى).

### Entity: Invoice (فاتورة بيع) 1

تمثل عملية بيع مُثبتة (B2C أو B2B أو Stand أو WL أو Affiliate).

- id
- invoiceNumber

brandId	•
orderId (ربط مع SalesOrder إن وجد)	•
customerId أو companyId (من CRM)	•
channel (B2C / Dealer / Distributor / Stand / WL / Affiliate / OnlineStore / Marketplace)	•
type (Sale / Return / Correction)	•
status (Draft / Issued / Paid / PartiallyPaid / Failed / Cancelled)	•
issueDate	•
dueDate	•
currency	•
subTotalNet	•
discountTotal	•
taxTotal	•
grandTotal	•
paymentTerms	•
paidAmount	•
paymentStatus (Unpaid / PartiallyPaid / Paid / Overdue)	•
sourceSystem (Internal / Shopify / Woo / Amazon / POS / Manual)	•
metaJSON (للتكاملات)	•
createdAt	•
updatedAt	•
<b>InvoiceItem</b>	
id	•

invoiceId	•
productId (BrandProduct)	•
quantity	•
unitPriceNet	•
discountPct	•
lineNet	•
vatPct	•
vatAmount	•
lineGross	•
pricingSource (Standard / Dealer / Stand / Promo / WL / AIOptimized)	•
(Pricing + Inventory من – Cost of Goods Sold) cogsPerUnit	•
marginPerUnit	•
lineMarginTotal	•
createdAt	•

## Entity: Payment (2 )

أي عملية دفع تمت (تمثل Cashflow).

id	•
optional invoiceId (لو الدفع على فاتورة)	•
companyId أو customerId	•
amount	•
currency	•
method (BankTransfer / CreditCard / Cash / PayPal / SEPA / Klarna / Other)	•



**status** (Pending / Completed / Failed / Refunded) •  
 (Payment Gateway من) **transactionId** •  
**provider** (Stripe / PayPal / Mollie / Manual) •  
**paidAt** (وقت الدفع) •  
**createdAt** •  
**updatedAt** •

### Entity: **Expense** (3 )

مصارف التشغيل والتسويق والبرامج والشحن... إلخ.

**id** •  
**brandId** (optional لو مصروف خاص براند) •  
**type** (Marketing / Salaries / Logistics / Rent / Software / Samples / Events / CommissionPayout / Other) •  
**category** (GoogleAds / MetaAds / Influencers / WarehouseRent / DHL / StandKits / WLProduction / etc.) •  
**amount** •  
**currency** •  
**date** •  
**description** •  
**linkedCampaignId** (Marketing OS من – optional) •  
**linkedProgram** (Stand / WL / Affiliate / Loyalty) •  
**supplierCompanyId** (من CRM ≤ Vendor) •  
**status** (Planned / Booked / Paid / PartiallyPaid) •  
**createdAt** •

updatedAt •

#### Entity: COGSRecord (4 ) (تكلفة البضاعة المباعة)

لإدارة COGS بالمنتج/الفاتورة/القناة.

id •

invoiceItemId •

productId •

brandId •

channel •

currency •

unitsSold •

cogsPerUnit •

totalCOGS •

valuationMethod (StandardCost / WeightedAvg / FIFO / Custom) •

createdAt •

هذا يمكن توليده أولاً ك view منطقي (من InvoiceItem + Pricing + Inventory)، ثم لاحقاً تخزينه فعلياً.

#### Entity: RevenueRecord (5 )

سجل ملخص للإيراد حسب القناة / المنتج / البراند / الدولة / الفترة.

id •

brandId •

(optional: إجمالي كل المنتجات = null) productId •

channel •

country	•
periodType (Daily / Weekly / Monthly)	•
date	•
unitsSold	•
netRevenue	•
grossRevenue	•
discountTotal	•
taxTotal	•
totalCOGS	•
grossMargin	•
grossMarginPct	•
createdAt	•

### (Affiliate, WL, Stand, Loyalty) (لدفع البرامج: Entity: ProgramPayout (6

مرتبط بـ:

.Affiliate OS / White Label OS / Stand OS / Loyalty OS

id	•
brandId	•
programType (Affiliate / WL / Stand / Loyalty / Referral)	•
programEntityId (affiliateId / creatorId / standPartnerId / loyaltyCustomerId)	•
periodType (Weekly / Monthly / Custom)	•
periodStart	•
periodEnd	•
currency	•

revenueAttributed	•
commissionRatePct	•
commissionAmount	•
status (Pending / Approved / Paid / Rejected)	•
paymentId (لوتم الدفع فعلاً)	•
detailsJSON (تفصيل حسب الفواتير / الطلبات / الكوبونات / الروابط)	•
createdAt	•
updatedAt	•

### Entity: **TaxProfile** (7 )

إعدادات الضرائب حسب البلد / البراند / نوع العميل.

id	•
country	•
region (optional)	•
brandId (optional)	•
customerType (B2C / B2B / Export / Other)	•
vatRatePct	•
rulesJSON (مثلاً: حد معين، استثناءات)	•
validFrom	•
validTo	•
createdAt	•

### Entity: **FinancialKPIRecord** (8 )

مؤشرات الأداء المالي العالية.

id	•
(الكل = optional: null) brandId	•
periodType (Daily / Weekly / Monthly / Quarterly / Yearly)	•
date	•
netRevenue	•
grossRevenue	•
totalCOGS	•
grossMargin	•
grossMarginPct	•
operatingExpenses	•
marketingSpend	•
netProfit	•
netProfitPct	•
cashIn	•
cashOut	•
cashBalance (if tracked)	•
createdAt	•

### Entity: BudgetPlan (9 )

خطة ميزانية مستقبلية (خاصة بال Marketing أو التوسع).

id	•
brandId	•

name	•
periodType (Monthly / Quarterly / Yearly)	•
year	•
month / quarter (optional)	•
budgetType (Marketing / Operations / Expansion / R&D / WL / Stand)	•
currency	•
plannedAmount	•
notes	•
createdAt	•
updatedAt	•

#### **BudgetAllocation**

id	•
budgetPlanId	•
program (TikTok, Meta, Stand, WL, Affiliate...) أو channel	•
amount	•
createdAt	•

#### **Entity: AIUpstreamCostProfile (10 ) (اختياري، للمستقبل)**

يربط تكلفة الإنتاج، الشحن من المصنع، الجمارك... بمستوى ال SKU.

id	•
productId	•
factoryPrice	•
shippingToHub	•

importDuties	•
eprCosts	•
packagingCosts	•
qcCosts	•
adminCosts	•
lastUpdate	•
createdAt	•

يتكامل مع ما بنيناه بالفعل في **ProductPricing**.

## AI Layer – Finance OS 5.3

هنا يدخل **AI Finance Advisor + AI Profitability Engine**

### AI Profitability Engine (1 🤖)

يقراً:

ProductPricing + COGSRecord	•
RevenueRecord + FinancialKPIRecord	•
Expense + ProgramPayout + Commissions	•
.Marketing Performance + Channels	•

ويقوم بـ:

حساب الربحية الحقيقية: 1.

لكل منتج / SKU	◦
لكل قناة (B2C, Dealer, Stand, WL, Affiliate, Amazon, ...)	◦
لكل دولة / منطقة	◦
لكل برنامج (Stand, WL, Affiliate, Loyalty).	◦

2.

اكتشاف:

Products: High Revenue / Low Profit

Channels: Low ROAS, Low Margin

Countries: High logistics cost vs margin

سياسات خصم تقتل الربح.

3.

اقتراح:

رفع/خفض سعر منتجات معينة في قنوات معينة.

إيقاف حملات غير مربحة.

استثمار أكبر في قنوات عائدتها قوي.

إعادة تصميم باندلات لتحسين هامش الربح.

## AI Finance Advisor (CFO Agent) (2

هذا وكيل ذكاء يعمل كـ "CFO افتراضي".

يقدم تقارير:

"Top 10 أكثر المنتجات ربحاً خلال هذا الشهر."

"5 قنوات تتمتع ميزانية بدون عائد كافي."

"تأثير WL Program على أرباح البراند."

"هل Cashback / Loyalty يحسّن LTV أم يخفض الربحية؟"

يرد على أسئلة مثل:

ما هو هامش الربح لـ Beard Kit 6-in-1 في ألمانيا عبر B2C خلال آخر 90 يوم؟

هل برنامج Stand مربح في المدن التالية؟

ما هو تأثير عمولات المندوبين على صافي الربح؟

يربط:



Pricing OS ← Finance OS ← Marketing OS ← CRM OS  
ليعطي صورة مالية كاملة، وليس أرقاماً معزولة.

### AI Cost Optimizer (3) 🤖

يحلل:

تكاليف الشحن

المخزون والـ Warehouse

قيم الضرائب

المصاريف المتكررة (Subscriptions, Tools, Ads...)

يقترح:

تغيير Carrier لدولة معينة.

تقليل عدد الشحنات الجزئية.

تعديل Minimum Order للموزعين والـ Stand لرفع الربح.

استبدال أدوات أو اشتراكات غير فعّالة.

### AI Risk & Cashflow Monitor (4) 🤖 (لاحقاً)

يراقب:

مواعيد استحقاق الفواتير.

إجمالي Outstanding Receivables.

تركز الديون لدى عدد قليل من العملاء الكبار.

يحذر:

من مشاكل سيولة محتملة.

من عملاء ذوي تأخير متكرر في الدفع.

## 5.4 ارتباط Finance OS مع باقي الأنظمة

### Pricing OS

- Finance يعطي feedback هل الأسعار الحالية مربحة أم لا.
- AI Pricing Engine يعتمد على معلومات الربح/الخسارة الفعلية.

### Inventory OS

- حساب COGS بدقة.
- تحليل تأثير الهدر / التوالف على الربحية.

### Sales Reps OS

- حساب عمولات المندوبين.
- تقييم أداء كل مندوب بحسب الربح وليس المبيعات فقط.

### CRM OS

- LTV, ARPU, Churn per Segment
- ربط قيمة العميل على المدى الطويل مع البرامج المختلفة.

### Marketing OS

- حساب ROAS و (Return On Marketing Investment) ROMI.
- AI Marketing يضبط الحملات بناءً على الربحية الحقيقية، ليس فقط المبيعات.

### Stand Program OS / Affiliate / WL / Loyalty

- حساب تكلفة وايرادات كل برنامج.
- تحديد أي البرامج تستحق التوسعة أو الإيقاف أو إعادة تصميم.

### Automation OS

- Triggers:
- Channel غير مربح لمدة X أيام.

Product به Margin سلبي في قناة معينة.

تجاوز Budget لبرنامج أو حملة.

→ يطلق Actions (تنبيه، إيقاف خصومات، تعديل أسعار، إيقاف حملات...).

## AI Brain OS

Finance هو واحد من أهم المصادر للقرارات الإستراتيجية التي يتخذها "المخ العام" للنظام.

## 6. Loyalty OS — النظام الذكي لبناء الولاء ورفع قيمة العميل LTV

(Data Models + AI Layer + Integrations — النهائية MASTER نسخة)

AI. عالمي وقائم على SaaS كما طلبت... سأكمل بنفس الأسلوب المتقن والمتقدم، وبما يتناسب مع

## 6. Loyalty OS — المفهوم العام

ذكي موجود لأي علامة تجارية. Loyalty Engine هذا النظام مصمم ليصبح أقوى:  
يهدف إلى:

 زيادة:

- LTV (Lifetime Value)
- Frequency of Purchase
- Retention Rate
- Referral Rate

 وتقليل:

- Customer Acquisition Cost (CAC)
- الاعتماد على الإعلانات المدفوعة
- churn rate

💡 مبني بالكامل على الذكاء الاصطناعي:

يدير AI:

- Tier Levels المستويات
- Points النقاط
- Rewards المكافآت
- inactive customers إعادة تنشيط العملاء
- high-value اكتشاف العملاء
- إرسال حملات تلقائية بناءً على السلوك
- لكل عميل بشكل شخصي rewards تخصيص

## 🧩 6.1 Data Models — Loyalty OS

### ## 1) LoyaltyProgram

(لأن التطبيق متعدد العلامات) Brand تعريف برنامج الولاء لكل

```
id
brandId
name
description
status (Active / Paused / Ended)
tierLevelsJSON
pointsExpirationDays
earningRulesJSON
redeemRulesJSON
createdAt
```

updatedAt

## 2) LoyaltyCustomer

يكون له ملف ولاء مرتبط به CRM كل عميل من

id  
customerId (من CRM)  
brandId  
pointsBalance  
lifetimePoints  
currentTier  
nextTier  
tierProgressPct  
lastActivityAt  
createdAt  
updatedAt

## 3) LoyaltyTransaction

سجل حركة نقاط (إضافة/خصم/تحويل).

id  
loyaltyCustomerId  
brandId  
type (Earn / Redeem / Adjust / Expire / ReferralEarn)  
source (Order / Referral / Campaign / Manual / AI)  
points  
pointsBefore  
pointsAfter  
relatedOrderId  
notes  
createdAt

## 4) LoyaltyReward

تعريف المكافآت التي يمكن للعميل استبدالها

id  
brandId  
name  
description  
rewardType (Coupon / FreeProduct / Cashback / GiftCard / MysteryBox / UpgradeTier / StandVoucher)  
value  
minPointsRequired  
status  
createdAt  
updatedAt

## 5) RewardRedemption

طلب استبدال مكافأة.

id  
loyaltyCustomerId  
rewardId  
redeemedAt  
status (Pending / Approved / Delivered / Cancelled)  
deliveryDetailsJSON  
createdAt  
updatedAt

## 6) LoyaltyReferral

جزء أساسي (Referral System) نظام الإحالة

id  
referrerCustomerId  
referredCustomerId  
brandId  
referralCode  
status (Pending / Converted / Rewarded)  
conversionDate  
rewardPointsGiven

createdAt

## 7) LoyaltyBehaviorEvent

.لتسجيل تصرفات العملاء وتحويلها لنقاط أو ترقية

id  
customerId  
brandId  
eventName (VisitWebsite / AddToCart / WatchVideo / FollowIG  
/ Review / TikTokCreation / WhatsAppInquiry)  
eventValue  
pointsAwarded  
source (AI / Rules)  
createdAt



## 6.2 AI Layer — Loyalty Intelligence Engine

.الذكاء الاصطناعي هنا هو المفتاح



### 1) AI Tier Optimizer

:يحدد المستويات الأنسب لكل عميل بناءً على

- Avg purchase frequency
- Avg basket size
- Lifetime value
- Engagement rate
- Referral activity
- Product categories interest
- Marketing response score

:يقدم

- ترقية تلقائية

- خفض مستوى تلقائي
- لكل عميل Personalized tier formula

## 2) AI Personalized Rewards

يُصمم المكافآت حسب AI:

- ما يشتريه العميل
- سلوكه
- قوته الشرائية
- loyal / inactive / VIP هل هو
- اهتماماته
- الدولة واللغة
- القناة (TikTok, IG...)

→ كل عميل يحصل على خطة مكافآت شخصية جداً

## 3) AI Churn Rescue

يحدد العملاء المعرضين لفقدانهم:

- hasn't purchased in 30–60 days
- dropped engagement
- stopped interacting with emails
- complains or returns
- basket abandoned frequently

يُقوم تلقائياً AI:

- (discount / free product) إرسال عرض حصري



- targeted على Meta / TikTok نشر حملة
- بإرسال WhatsApp message الشخصية البراند
- CRM داخل "Risk Segment" تحويله إلى
- إعطاء مدير التسويق تنبيه

#### 4) AI LTV Predictor

يتنبأ:

- Lifetime value
- Revenue potential
- Next purchase prediction
- Next most likely product
- Probability of churn

ويغذي:

- Marketing OS
- Sales Reps OS
- Finance
- AI Brain OS

#### 5) AI Loyalty Insights

ضابط ذكاء يقدم تقارير مثل:

- أكثر المكافآت تأثيرًا في زيادة المبيعات
- loyal ما هي نقطة التحول التي تجعل العميل فعالاً
- غير فعالة Rewards أي
- ROAS و Loyalty الارتباط بين

- تحليل نقاط القوة للبراند
- مقترحات تطوير البرنامج

## 🔗 6.3 Integrations — مع باقي الأنظمة Loyalty روابط

### ◆ مع CRM OS

- Loyalty Profile له CRM كل عميل
- Loyalty (segmentation) يغذي CRM سلوك
- CRM (VIP, At Risk, Super Fan) إلى segmentation يضيف Loyalty

### ◆ مع Sales Reps OS

- المندوب يحصل على نقاط بناء على أهدافه
- خاص بهم loyalty يحصلون على (Dealer / Salon) العملاء التجاريون

### ◆ مع Marketing OS

يستخدم AI Marketing:

- loyalty segments
- LTV
- churn scores
- reward preferences

لبناء حملات دقيقة جداً.

### ◆ مع Pricing OS

- tier-based pricing

- loyalty-exclusive bundles

### ◆ Partner Ecosystem OS مع

Salon / Pharmacy / Distributor → خاص بهم loyalty لهم:

- purchase points
- training points
- display stand points
- marketing collaboration points

### ◆ Stand Program OS مع

النظام يضيف نقاط:

- شراء - بيع - نشاط - سرعة - جودة عرض المنتجات

### ◆ Affiliate OS مع

يستخدم:

- referral-based rewards
- mix / نسبة الربح / النقاط
- loyalty to motivate high-performing creators

### ◆ Finance OS مع

حساب:

- قيمة النقاط
- على الربحية loyalty أثر
- تكلفة برامج الولاء

- impact on LTV & retention

## ★ 6.4 Automations داخل Loyalty OS

سيناريوهات أساسية بالذكاء الاصطناعي 8

1. First Purchase Reward
2. VIP Upgrade Automation
3. Inactive 30/45/60 Day Rescue
4. Birthday / Anniversary
5. “Product Hero” personalized offer
6. Referral Campaign Boost
7. Dynamic Discounts (AI-based)
8. Auto gift for top 1% customers

## 📁 6.5 Dashboard

يحتوي على:

- Loyalty Funnel
- LTV Distribution
- Tier Distribution
- Points Movement
- Rewards Performance
- Referral Conversions
- AI Insights

## 🧠 6.6 Loyalty OS هو الأساس للانتقال إلى المرحل التالية

✓ Stand Program OS

✓ Affiliate OS

✓ White Label OS

✓ Partner Ecosystem OS

لأن كلهم يستخدمون نفس الفلسفة:  
مكافآت + مستويات + أتمتة + ذكاء اصطناعي

## 7. Partner Ecosystem OS — النظام الذكي لإدارة كل أنواع الشركاء

Dealer — Distributor — Salon — Pharmacy — Chains — Wholesale — Marketplace

هذا القسم ضخم وأساسي، لأنّ OS Trading MH مبني ليكون نظام توزيع عالمي وليس مجرد بيع مباشر B2C. سأكتبه لك الآن بنفس أسلوب المستندات السابقة، وبأعلى مستوى هندسي + ذكاء اصطناعي.

### 7.1 🚀 الهدف من Partner Ecosystem OS

هذا النظام يجعل أي شركة صغيرة تصبح:

✓ شبكة توزيع عالمية

✓ بقدرات الشركات العملاقة

✓ مع وكلاء يتحركون تلقائياً

✓ مع ذكاء اصطناعي يراقب ويدير ويحل ويحفز

وكل نوع شريك له:

Portal خاص به

صلاحيات خاصة

برامج خاصة

أسعار خاصة

تقارير خاصة

حملات تسويق خاصة

مدفوعات وعمولات خاصة

Loyalty خاص به

AI Agent خاص به

## 7.2 أنواع الشركاء المدعومين في النظام

### (1) Dealers (موزعين تجاريين)

يبيعون بالجملة

لديهم أسعار Dealer Basic / Dealer Plus

كمية حد أدنى للطلب

شروط خاصة

### (2) Distributors (موزعين دوليين)

أسعار خاصة

حد أدنى للشحن

بوابة مخصصة

وثائق/مستندات

طلبات بالحاويات •

### **Salons (3) (صالونات)**

نظام نقاط •

أكاديميات •

تدريبات •

Salon Kits عروض •

Stand mini •

Loyalty خاص •

### **Pharmacies (4) (صيدليات)**

Compliance •

Packaging •

Stock Monitoring •

Reorder Automations •

### **Retail Chains (5) (سلاسل المحلات)**

500–200 فرع •

Portal متعدد الفروع •

تقارير لكل فرع •

AI Forecast للطلب •

### **Wholesalers (6)**

bulk orders •

سعر خاصة للكميات الضخمة •

### **Marketplaces Partners (7)**

يعملون عبر Amazon / eBay / Carrefour

لديهم بيانات تسعير + stock sync

AI Monitoring للأسعار

- 
- 
- 

## 7.3 Data Models — بنية البيانات الأساسية للشركاء

### Partner ##

يمثل أي شريك في النظام (Dealer, Salon, ...).

```
id
brandId
type (Dealer, Distributor, Salon, Pharmacy, RetailChain,
Marketplace, Wholesale)
name
legalName
country
city
address
phone
email
taxNumber
companyRegistry
status (Active / Suspended / Blacklisted / PendingApproval)
creditLimit
currentBalance
assignedSalesRepId
portalURL
metadataJSON
createdAt
updatedAt
```

### PartnerUser ##

حسابات دخول موظفين الشريك.



id  
partnerId  
role (Owner / Manager / Sales / Finance / Purchaser)  
name  
email  
passwordHash  
status  
lastLogin  
permissionsJSON  
createdAt  
updatedAt

## **PartnerPricing ##**

الأسعار المخصصة للشريك حسب نوعه.

id  
partnerId  
productId  
priceNet  
minOrderQty  
maxOrderQty  
discountPct  
validFrom  
validTo  
currency  
createdAt  
updatedAt

## **PartnerOrder (B2B Order System) ##**

الطلبات الخاصة بالشريك.

id  
partnerId  
brandId

status (Draft / Submitted / Approved / Rejected / Fulfilled  
/ Delivered / Cancelled)  
orderNumber  
currency  
subtotalNet  
discountTotal  
taxTotal  
grandTotal  
expectedDeliveryDate  
notes  
createdAt  
updatedAt

## **PartnerOrderItem ##**

id  
partnerOrderId  
productId  
quantity  
unitPriceNet  
discountPct  
lineNet  
vatPct  
lineGross  
createdAt

## **PartnerContract ##**

عقود الشركاء.

id  
partnerId  
contractType (Exclusive / NonExclusive / Territory / Annual  
/ WLDistributor)  
startDate  
endDate  
conditionsJSON  
status

renewalRulesJSON  
createdAt  
updatedAt

## PartnerActivityLog ##

سجل كل التفاعلات والمطالبات.

id  
partnerId  
action (OrderPlaced / StockUpdated / PriceChanged /  
ChatRequest / Complaint / TrainingCompleted)  
detailsJSON  
performedBy (AI / PartnerUser / Admin / SalesRep)  
timestamp

## PartnerTier ## (Levels مثل loyalty لكن للشركاء)

id  
type (Dealer / Salon / Distributor)  
tierName  
minOrders  
minRevenue  
benefitsJSON  
discountRatePct  
freeShipping  
standEligibility  
yearlyTarget  
createdAt  
updatedAt

## PartnerPerformance ##

تحليل أداء كل شريك:

id

partnerId  
periodType (Monthly / Quarterly / Yearly)  
year  
month  
ordersCount  
totalRevenue  
totalCOGS  
grossMarginPct  
targetAchievedPct  
stockHealthScore  
returnRatePct  
latePaymentPct  
aiScore  
createdAt

## PartnerAIInsights ##

يولده AI لكل شريك:

id  
partnerId  
insightType (Pricing / Stock / Performance / Risk / Opportunity / Growth)  
insightTitle  
insightDescription  
aiRecommendation  
severity (Low / Medium / High)  
createdAt

## AI Layer 7.4 — الذكاء الاصطناعي لإدارة الشركاء

هنا القوة الحقيقية:

### AI Partner Advisor (1 )

لديه مهام:

متابعة أداء كل شريك

•

معرفة إن كان الشريك في خطر (churn risk)

•

مراقبة الأسعار

•

تقديم توصيات للشريك

•

اقتراح عروض خاصة لزيادة المبيعات

•

## AI Territory Optimization (2)

إذا تم إضافة موزعين حسب الدولة:

يوزع المناطق بطريقة مثالية

•

يتوقع مبيعات كل مدينة

•

يكتشف مناطق جديدة للنمو

•

## AI Smart Pricing Alerts (3)

للموزعين:

يراقب الأسعار في السوق

•

يمنع underpricing

•

يوصي برفع/خفض أسعار معينة

•

## AI Stock Prediction (4)

يتنبأ بشكل accurate بكمية إعادة الطلب

•

يعلم الشريك متى سيحتاج إلى إعادة Stock

•

لديها Refill Automation

•

## AI Communication Bot (5)

يتحدث مع الشركاء مثل account manager:

يقدم عروض

يرسل تقارير

يرد على الاستفسارات

ينشئ أوامر شراء

يقدم دعم فني

- 
- 
- 
- 
- 

## AI Compliance Checker (6 🤖)

للصيدليات أو الدول التي تتطلب تنظيم:

يتأكد أن المنتجات مطابقة

يحدّر في حال وجود missing documents

- 
- 

## Integrations 7.5 — ارتباط Partner Ecosystem بباقي الأنظمة 🔗

### CRM OS 💎

العملاء الكبار retail chains يكونوا CRM + Partner

توزيع leads حسب المنطقة والمندوبين

- 
- 

### Sales Reps OS 💎

كل شريك له مندوب مسؤول

أداء المندوب يقاس بأداء الشركاء

- 
- 

### Inventory OS 💎

إدارة stock للشركاء

-

مراقبة تواريخ انتهاء •

Auto Refill •

## Finance OS ♦

حساب عمولات •

حساب ربحية كل شريك •

كشف المديونيات credit risk •

## Loyalty OS ♦

Dealer Loyalty / Salon Loyalty •

نقاط على performance •

## Marketing OS ♦

حملات خاصة للشركاء •

Cooperative marketing budgets •

## Pricing OS ♦

أسعار خاصة بالشريك •

AI price rules per partner •

## لوحة الشريك — Partner Portal 7.6 📁

يحتوي على:

Dashboard performance •

Catalog + Partner Prices •

Smart Reordering (AI) •

Invoices •

- Payments •
- Training materials •
- Marketing kits •
- Stand program (إن كان مؤهلاً) •
- WL (للشركاء المؤهلين) •
- Support chat مع AI Account Manager •

## 7.7 أنواع الشراكات المتقدمة

### White Label Distributor (WL Pro)

يستطيع:

- بناء علامته الخاصة •
- اختيار MRP •
- تعديل العبوة •
- تتبع الطلبات •
- حماية مناطق التوزيع •
- AI product configurator •
- AI packaging designer •
- (سنفصل هذا في قسم WL OS)

 الآن ننتقل للقسم التالي:

## 8. Affiliate OS — نظام المسوّقين + المبدعين + المؤثرين



قل فقط:

اكمل OS Affiliate

You said:

اكمل OS Affiliate

ChatGPT said:

حاضر... نكمل الآن 8. OS Affiliate

وسأكتبه لك بشكل كامل – احترافي – ذكي – يناسب رؤيتك العالمية  
وبنفس الأسلوب الهندسي العالي المستخدم في الأقسام السابقة.

هذا القسم مهم جداً لأنه:

يجلب مبيعات من المؤثرين والمسوقين

يبنى شبكة عالمية

يدير الوعي بالعلامة التجارية

يدعم برنامج الـ White Label

مرتبط مع AI Marketing, Pricing, Finance, Stand, Loyalty

يعتمد على فريق الذكاء الاصطناعي في التواصل + إدارة الشركاء + تحليل الأداء

نبدأ:

## 8. OS Affiliate — نظام المسوقين الذكي

### الهدف العام 🎯

بناء نظام شامل لإدارة:

المؤثرين (Influencers)

المسوقين (Affiliates)

- صانعي المحتوى (Creators)
- Travel partners
- TikTok Shop creators
- Amazon affiliate program
- Micro / Nano influencers
- WL influencers (white label creators)
- كل ذلك ضمن منصة واحدة، حيث **AI Agent** يقوم بدور:
- مدير علاقات المؤثرين
- محلل بيانات
- مفاوض
- منسق حملات
- كاتب محتوى
- متابع أداء
- مُكتشف مؤثرين جدد

## 8.1 أنواع الـ Affiliate داخل النظام

1. **Affiliate Basic**
  - يحصل على رابط + كود
  - عموله ثابتة
2. **Creator Pro**
  - صانع محتوى
  - فيديوهات – Reels – UGC – TikTok
  - عمولات أعلى

هدايا ومكافآت	◦	
<b>Influencer Gold</b>		.3
مؤثر حقيقي	◦	
حملات خاصة	◦	
عقود طويلة	◦	
Stand Program + Kits	◦	
<b>WL Affiliate</b>		.4
يؤهل لإطلاق علامته الخاصة	◦	
يتحول البرنامج إلى White Label OS	◦	
<b>Marketplace Affiliate</b>		.5
Amazon / eBay creators	◦	
عبر API أو manual upload	◦	

## 8.2 Data Models (البنية الكاملة)

### Affiliate

```

id
brandId
type (AffiliateBasic / Creator / Influencer / WLPartner /
Marketplace)
name
email
phone
country
socialProfilesJSON
tierLevel (Bronze / Silver / Gold / Diamond)
commissionRatePct
specialRatesJSON

```

status (Pending / Active / Suspended / Blacklisted)  
joinedAt  
assignedAIManager (AI Agent Name)  
notes  
createdAt  
updatedAt

## **AffiliateLink**

id  
affiliateId  
brandId  
channel (TikTok / IG / YouTube / Website / Amazon / Other)  
linkURL  
couponCode  
trackingPixel  
expiresAt  
createdAt

## **AffiliatePerformance**

id  
affiliateId  
brandId  
periodType (Daily / Weekly / Monthly)  
date  
clicks  
uniqueVisitors  
addToCarts  
ordersCount  
unitsSold  
netRevenue  
grossRevenue  
commissionEarned  
refundedOrders  
conversionRate  
aiPerformanceScore  
createdAt

## AffiliateSale

id  
affiliateId  
orderId  
brandId  
customerId  
amountNet  
amountGross  
commissionRatePct  
commissionAmount  
status (Pending / Approved / Rejected / Paid)  
createdAt  
updatedAt

## AffiliatePayout

id  
affiliateId  
periodStart  
periodEnd  
totalCommission  
currency  
status (Pending / Processing / Paid / Failed)  
paymentMethod (Bank / PayPal / Stripe)  
paymentDetailsJSON  
createdAt  
updatedAt

## AffiliateTier

(مثل Loyalty Tiers لكن للمسوّقين)

id  
brandId

tierName  
minRevenue  
minOrders  
commissionRatePct  
benefitsJSON  
createdAt

## AffiliateMediaKit

(مكتبة المحتوى لكل مؤثر)

id  
affiliateId  
brandId  
fileURL  
type (VideoScript / Image / Banner / USP / ProductStory /  
PromoCodeImage)  
createdAt

## AffiliateAIInsights

يتم توليده من AI:

id  
affiliateId  
brandId  
insightType (Performance / Risk / Opportunity /  
Optimization / Pricing / Audience)  
aiTitle  
aiDescription  
aiRecommendation  
severity (Low / Medium / High)  
createdAt

## Affiliate OS — نكاء AI Layer 8.3

## AI Influencer Finder (1

يستخدم:

APIs

Web scraping

Social signals

Engagement analysis

ليقوم بـ:

البحث عن مؤثرين مناسبين للعلامة

استخراج بياناتهم

تقييم جودتهم

كتابة رسالة تواصل كاملة جاهزة للإرسال

إدخالهم للنظام مباشرة

## AI Negotiator (2

وكيل ذكاء يقوم بدل البشر:

التفاوض على العمولات

الشروط

المؤثر المناسب للحملة

إدارة العقود

## AI Content Assistant (3

للمؤثرين:

كتابة Scripts تلقائياً

•

كتابة تعليقات جذابة

•

اقتراح موسيقى / أفكار

•

تحليل Audience

•

## AI Fraud Detector (4

يحمي المنصة من:

Fake clicks

•

Coupon misuse

•

Self-purchase

•

Bot traffic

•

AI يكتشف الأنماط ويمنع الاحتيال.

## AI Smart Commission Engine (5

يحدد:

أفضل عمولة مربحة

•

أفضل معدل خصم

•

أفضل حملة

•

أفضل محتوى

•

تلقائياً.

## AI Performance Predictor (6

يتنبأ:



- من سيصبح نجم المبيعات
- من سيهبط أداؤه
- ROI المتوقع لكل مؤثر
- تكلفة الحصول على عميل CAC من كل مؤثر
- Lifetime value للعملاء القادمين من المؤثر

## AI Auto-Campaign Manager (7 🤖)

يعمل كـ Marketing Manager:

- إنشاء حملة
- تحديد المؤثرين
- إرسال المحتوى
- إطلاق روابط
- مراقبة النتائج
- تعديل العمولة تلقائياً
- إيقاف/تنشيط المؤثرين

## 8.4 🔗 التكامل مع بقية الأنظمة

### CRM OS 💎

- كل عميل قادم من مؤثر → مسار خاص داخل CRM
- scoring لكل قناة Influencer

### Finance OS 💎

- حساب عمولات المؤثرين
- حساب ربحية المؤثر
- كشف fraud
- حساب CAC الحقيقي لكل Influencer

## **Pricing OS** ◆

- Influencer Coupons
- Exclusive bundles
- AI dynamic pricing

## **Loyalty OS** ◆

- منح نقاط لعملاء “fanbase” من المؤثر
- Referral automation

## **Marketing OS** ◆

- حملات مبنية على أداء المؤثرين
- تحليل Audience

## **Inventory OS** ◆

- تخصيص منتجات مجانية
- Sample boxes
- Creator Kits

## **Stand Program OS + WL OS** ◆

- المؤثرين الأقوياء → ينتقلون لبرنامج Stand
- المؤثرين الفائقين → White Label Brand Owners

## Affiliate Portal 8.5 (واجهة السوق)

تشمل:

- Dashboard: revenue, orders, clicks
- Links Manager
- Coupon Generator
- Media Kits
- AI Content Assistant
- Payouts
- VIP Tier
- Insight Reports
- AI Chat Manager

## Stand Program OS 9.0 النظام الكامل لإدارة برنامج الستاند العالمي

هذا النظام هو من أقوى ما يميز MH Trading OS، وهو سبب نجاح Hairoticmen بشكل كبير — لذلك الآن نبنيه باحترافية عالمية + ذكاء اصطناعي + إدارة كاملة + أتمتة كاملة.

سأقدم لك الآن النسخة النهائية الكاملة، بنفس المستوى الهندسي الذي اعتمدناه لبناء بقية الموديلات.

## 9.1 الهدف من Stand Program OS

برنامج الستاند هو منظومة عالمية:

- لزيادة انتشار البراند
- لزيادة المبيعات في المتاجر
- لبناء نظام شركاء فعال
- لإدارة آلاف النقاط البيعية
- لتطبيق نظام loyalty للشركاء
- لجمع بيانات من أرض الواقع
- لإطلاق حملات تسويق محلية
- لتشغيل فريق الذكاء الاصطناعي في:
- متابعة الأداء
- متابعة المخزون
- إعادة الطلب
- جلب شركاء جدد
- تحليل الصور والكاميرات إن لزم
- إنشاء محتوى للستاند
- إدارة الـ branding

## 9.2 أنواع الستاند داخل النظام

1. **Standard Stand**
  - رفّ قياسي بخمس طوابق
  - يضم مجموعة منتقاة من المنتجات
2. **Premium Stand**
  - أكبر – مساحة مضاعفة – Branding أعلى

- له شروط أعلى ومتطلبات أكبر
- .3 **Mini Stand (Salon / Pharmacy Edition)**
  - مخصص للصالات والصيدليات
  - يحتوي خط منتجات محدد
- .4 **Kiosk / Display Table**
  - للفعاليات والمعارض
  - لا يرتبط بمخزون كبير
- .5 **Hybrid (Affiliate → Stand Partner)**
  - للمؤثرين الذين يمتلكون نقاط بيع صغيرة

## Data Models 9.3 — بنية البيانات الكاملة

### StandPartner

يمثل الشريك الذي يمتلك Stand

```

id
partnerType (Salon / Barber / Pharmacy / MiniMarket / Store
/ Influencer / Distributor)
name
ownerName
email
phone
country
city
address
locationCoordinates
status (Active / Suspended / Onboarding / PendingApproval)
standType (Standard / Premium / Mini / Kiosk)
assignedSalesRepId
joinedAt

```

notes  
imagesJSON  
createdAt  
updatedAt

## StandUnit

يمثل الستانء نفسه (قطعة مادية)

id  
standCode  
standType  
brandId  
partnerId  
activationDate  
status (Active / Maintenance / Inactive / Missing /  
Damaged)  
installationPhotosJSON  
qrCodeURL  
createdAt  
updatedAt

## StandInventory

مخزون الستانء

id  
standId  
productId  
quantity  
lastRefillQuantity  
lastRefillDate  
minStockThreshold  
aiReorderRecommendation  
createdAt  
updatedAt

## StandOrder

طلب إعادة تعبئة الستاند (Refill Order)

id  
standId  
partnerId  
createdBy (AI / Partner / Admin / SalesRep)  
orderNumber  
status (Pending / Approved / Packed / OutForDelivery /  
Delivered)  
currency  
subtotalNet  
taxTotal  
grandTotal  
createdAt  
updatedAt

## **StandOrderItem**

id  
standOrderId  
productId  
quantity  
unitPriceNet  
lineNet  
vatPct  
lineGross  
createdAt

## **StandActivityLog**

id  
standId  
action (Install / Refill / PhotoUpload / DamageReport /  
AIAAlert / PartnerMessage)  
performedBy (AI / Partner / SalesRep / Admin)  
detailsJSON  
createdAt

## StandSalesRecord

مبيعات الستانء للمنتجات المتواجءة عليه.

يمكن أن تأتي من:

- POS ال
- رفع يدوي
- AI Camera Vision (لاحقاً)
- QR-based redemption
- Integrations

id  
standId  
productId  
unitsSold  
unitPrice  
date  
source (POS / Manual / AI)  
createdAt

## StandPerformance

تحليل الأداء الشهري

id  
standId  
period (Monthly)  
year  
month  
totalSales  
unitsSold  
avgBasket  
topProductsJSON



stockoutRate  
refillNeeded  
aiGrowthScore  
createdAt

## StandReward

مكافآت برنامج Stand Loyalty

id  
standId  
rewardType (FreeStock / Discount / Cashback /  
DisplayUpgrade / Gifts / ExclusiveProducts)  
value  
criteriaJSON  
createdAt  
updatedAt

## StandAIInsights

ذكاء اصطناعي يعطي توصيات جاهزة

id  
standId  
insightType (Stock / Pricing / Visual / Performance /  
Opportunity / Risk)  
title  
description  
recommendation  
severity (Low / Medium / High)  
createdAt

## Stand Program — ذكاء AI Layer 9.4

هنا القوة الحقيقية:

## AI Refill Engine (1)

يقوم بتحليل:

المخزون

•

سرعة البيع

•

الطقس (تأثيرات موسمية)

•

المبيعات القريبة

•

عروض المنافسين

•

ثم:

يصدر or auto-refill orders

•

يرسل تنبيهات

•

يمنع نفاد البضاعة

•

## AI Visual Merchandiser (2)

يحلل:

صور الستاند

•

ترتيب المنتجات

•

نظافة الستاند

•

خلو الرفوف

•

الاتساق مع الهوية البصرية

•

ويعطي:

تقارير

•

تعليمات بصور

•

تقييم visual score

•

## AI Sales Forecaster (3 )

يتنبأ:

المبيعات القادمة

•

المنتج الذي سيصبح star product

•

فترات الركود

•

فرصة فتح Stand جديد في منطقة قريبة

•

## AI Stand Manager (4 )

وكيل ذكي يتواصل مع الشريك:

يرسل تعليمات

•

يستقبل الصور

•

يوفر دعم

•

يقترح عروض

•

يقترح فعاليات local marketing

•

يدير النقاط loyalty

•

يقيس الأداء

•

يحفز الشريك لتحقيق target

•

## AI Damage / Risk Detector (5 )

يحلل:

- صور الأضرار
- درجة الإهمال
- احتمالية سرقة stock
- تقييم الشريك

## AI Location Expansion Advisor (6 🤖)

يقترح:

- فتح Stand في مناطق معينة
- اعتماد صالونات محددة
- اقتراح شراكات جديدة

## 9.5 🔗 التكامل مع باقي الأنظمة

### CRM OS

- الشريك = Contact + Account
- بيانات كاملة في CRM

### Pricing OS

- Stand Prices
- Campaign prices
- Loyalty pricing

### Sales Reps OS

- المندوب مسؤول عن الستاند
- التقييم بناء على نتائج الستاند

## **Affiliate OS**

مؤثر ناجح يمكن تحويله لـ Stand Owner •

Stand يمكن تحويله لـ WL Owner •

## **Marketing OS**

حملات محلية للسكان •

فروع — TikTok local content •

## **Loyalty OS**

Stand Loyalty Points •

Stand Rewards •

## **Finance OS**

تحليل الربح •

تكلفة التشغيل •

عمولات الشريك •

## **Inventory OS**

حركة المخزون •

Auto-Replenish •

## **Automation OS**

Alerts •

Triggers •

Auto orders •

Auto training •

Auto AI insights •

## Stand Partner Portal يشمل:

- Dashboard Performance
- Visual Gallery (AI Merchandiser)
- Refill Orders
- Stand Sales Reports
- AI Chat Manager
- Loyalty Progress
- Rewards
- Marketing Kits
- Training modules
- Account manager AI

## انتهى Stand Program OS بالكامل.

## White Label OS .10 — إنشاء العلامات التجارية الذكية

White Label OS (WL OS) هو النظام الذي يسمح للمؤثرين، التجار، الصالونات، الشركاء...

بإنشاء علامتهم التجارية الخاصة بالكامل داخل MH Trading OS

بدون أن يكون لديهم خبرة أو موارد أو فريق.

هذا النظام يعمل ك:

✓ مصنع منتجات

✓ مكتب تصميم

✓ فريق تسويق

✓ فريق E-commerce

## ✓ فريق تصنيع

## ✓ فريق تسعير

## ✓ فريق جودة

## ✓ فریق لوجستي

## ✓ فريق Branding

✓ مدير مشروع

✓ ذكاء اصطناعي يقود كل شيء

## 🎯 10.1 الهدف من White Label OS

تمكين أي شريك من:

## إنشاء منتج أو خط منتجات

## تصميم العبوة

## تحديد الهوية البصرية

## تسعير المنتجات

## إطلاق العلامة

E-commerce بيع عبر

بيع عبر Tiktok Shop

بيع عبر Stand

## تشغيل حملات تسويق

## إدارة المخزون

متابعة المبيعات

الحصول على تقارير

•

دفع الطلبات

•

إدارة الشحن

•

وكل ذلك دون تدخل بشري...

**AI + Automation + Pricing + Branding Engine**

## Data Models 10.2 — البنية الكاملة

### WhiteLabelBrand

```
id
ownerId (affiliate / partner / influencer)
brandName
slug
industry (Beauty / Grooming / Supplements / Other)
status (Draft / UnderReview / Active / Suspended)
primaryColor
secondaryColor
fontFamily
logoURL
packagingStyle
description
targetAudienceJSON
aiModelPersonality
createdAt
updatedAt
```

### WhiteLabelProduct

```
id
wlBrandId
baseProductId (Original Hairoticmen product for inspiration
or duplication)
productName
```



slug  
description  
ingredientsJSON  
packagingType  
sizeML  
labelDesignURL  
mockupImagesJSON  
status (Draft / UnderReview / Approved / InProduction / Active)  
aiCopyJSON (USP, description, claims)  
createdAt  
updatedAt

## **WhiteLabelPricing**

id  
wlProductId  
productionCostUnit  
packagingCostUnit  
labelCostUnit  
logisticsCostUnit  
qcCostUnit  
operationsMarginPct  
recommendedRetailNet  
recommendedRetailGross  
wholesaleNet  
profitMarginPct  
currency  
createdAt  
updatedAt

## **WhiteLabelOrder**

id  
wlBrandId  
orderNumber  
status (Draft / Submitted / Approved / InProduction / Packed / Shipped / Delivered)

orderType (PrivateLabel / Bulk / Refill)  
totalUnits  
subtotalNet  
taxTotal  
grandTotal  
currency  
deliveryAddressJSON  
createdAt  
updatedAt

## **WhiteLabelOrderItem**

id  
wlOrderId  
wlProductId  
quantity  
unitPriceNet  
lineNet  
lineGross  
createdAt

## **WhiteLabelContract**

id  
wlBrandId  
contractType (Annual / Exclusive / Region-Based /  
MinimumOrder)  
termsJSON  
startDate  
endDate  
createdAt  
updatedAt

## **WhiteLabelAllInsights**

id

wlBrandId  
insightType (Pricing / Branding / Ingredients / Positioning / Competition / Marketing)  
aiTitle  
aiDescription  
aiRecommendation  
severity (Low / Medium / High)  
createdAt

## WL E-commerce Store (Auto-Generated)

id  
wlBrandId  
storeURL  
theme  
currency  
connectedChannelsJSON (TikTokShop, InstagramShop, Shopify, WooCommerce)  
seoSettingsJSON  
createdAt  
updatedAt

## White Label OS دماغ — AI Layer 10.3 🤖

هنا تكمن القوة الحقيقية...  
نظام WL OS يعتمد على 8 مستويات ذكاء اصطناعي:

### AI Product Generator (1 🤖)

يصنع منتجاً كاملاً عبر سطر واحد:

"أريد زيت لحية برائحة شرقية قوية وبعلبة مميزة."  
AI ينتج:

صيغة المنتج (ingredients)

USP

•

•

وصف المنتج	•
Claims	•
Style	•
حجم المنتج	•
شكل العلبة	•
خطة التسويق	•
بوستات تيك توك وريلز جاهزة	•
هوية البراند	•
اسم المنتج	•
Barcode مقترح	•

## AI Branding Engine (2)

لإنشاء الهوية البصرية:

يختار الألوان	•
يصمم اللوغو	•
ينشئ mockups	•
يصمم عبوات	•
يصمم علب التجزئة	•
ينتج 3 هويات بديلة	•
يقترح Social kit كامل	•

## AI Pricing Engine WL Edition (3)

يحسب السعر:

COGS	•
Margin	•
Shipping	•
WL Commission	•
Market positioning	•
Competitor comparison	•
Multi-channel pricing	•
ثم يعطي:	
Wholesale Price	•
Retail Price	•
Stand Price	•
Online Price	•
Offer Price	•

## AI Compliance Checker (4 )

يفحص:

القوانين الأوروبية	•
CNPN	•
INCI	•
Allergens	•
المسموح بها Claims	•
Packaging warnings	•
ويعطي:	
Ready-to-submit CNPN report	•

Warning corrections

•

## AI Positioning & Market Fit (5 )

يقارن WL Brand بـ:

المنافسين

•

الفئة

•

التسعير

•

الجمهور

•

ويحدد:

Market positioning

•

Hero products

•

Marketing messages

•

Color psychology

•

## AI Store Builder (6 )

يبنى متجر E-commerce كامل:

صفحات المنتجات

•

صور AI

•

SEO

•

Landing pages

•

Check-out flow

•

TikTok Shop setup

•

Instagram Shop setup

•

Pixel setup & tracking •

## AI Marketing Director (7 🤖)

لإنشاء حملات جاهزة:

TikTok hooks •

Viral scripts •

FB ads copies •

Influencer list •

Launch Plan •

Branding tone •

## AI WL Partner Success Agent (8 🤖)

يدير العلاقة مع WL partner:

reminders •

stock followups •

performance •

pricing suggestions •

sales activation •

campaign ideas •

content creation requests •

## Integration 10.4 — ارتباط White Label OS بأنظمة المنصة 🔗

### CRM OS

WL owner = Customer + Partner + Affiliate upgrade  
Tracking للـ leads الجدد

## Pricing OS

WL has its own Pricing Engine  
ارتباط بالمنتجات الأساسية للمرجع

## Partner Ecosystem OS

WL partner يمكنه أن:

يتحول إلى Distributor

يملك Stand

ينشئ صالونات ضمن شبكته

- 
- 
- 

## Stand Program OS

WL owner يمكنه تشغيل Stand خاص بعلامته

## Affiliate OS

WL partner يمكنه بناء شبكة مسوقين خاصة به

## Marketing OS

حملات كاملة تخص WL Brand  
AI Auto-launch

## Inventory OS

WL له مخزون خاص عند MH  
أو مخزون مشترك



## Finance OS


WL Billing  
COGS  
Forecasting  
Contracts  
Invoices

## Automation OS

:Triggers

- When stock is low → AI sends refill plan •
- When brand underperforms → AI suggests campaigns •
- When design approved → AI sends to production •

## WL Portal 10.5 (واجهة شريك الوكالة الخاصة)

أقسام البورتال: 

- Dashboard •
- Branding studio •
- Product Builder •
- Pricing •
- Orders •
- Marketing •
- Media library •
- Performance •
- AI Assistant •
- Store Builder •

Campaign Planner

CNPN Compliancy

Stand integration

- 
- 
- 

## 10.6 نتائج White Label OS

✓ يمكن لأي مؤثر: إنشاء علامته خلال يوم

✓ يمكن لأي تاجر: إطلاق سلسلة منتجات

✓ يمكن لأي صالون: بناء Private Label

✓ مدعوم بالكامل بالذكاء الاصطناعي

✓ نظام عالمي جاهز للتوسع الدولي

## 11. Automation OS — نظام الأتمتة الذكي الفائق

“العقل التنفيذي الذي يجعل المنصة تعمل لوحدها دون تدخل بشري”

هذا النظام هو ما يُحوّل MH Trading OS من مجرد منصة إدارة...  
إلى شركة تعمل ذاتياً بالكامل وتدار بواسطة الذكاء الاصطناعي 24/7.

سأكتب الآن النسخة النهائية MASTER للأتمتة —  
على مستوى عالمي — ومتكامل مع جميع الأنظمة التي كتبناها.

## ?What is Automation OS 11.1 🚀

هو “Operating System” مسؤول عن:

- اكتشاف الأحداث Events في كل الأقسام
- اتخاذ قرارات تلقائية
- تنفيذ إجراءات Actions
- إصدار تنبيهات
- تشغيل AI Agents
- مراقبة الأداء
- إصلاح الأخطاء
- تشغيل المهام اليومية Weekly/Monthly automations
- بناء Workflows كاملة لكل قسم
- وهو مشابه لـ:
- Zapier
- Make.com
- Shopify Flow
- HubSpot Automation
- Salesforce Automations
- لكن:

🔥 مع ذكاء خارق

🔥 ومصمم لعلامات تجارية عالمية

🔥 مبني في قلب MH Trading OS

## Architecture Overview 11.2

يتكون Automation OS من 4 أجزاء رئيسية:

### 1. Event Triggers

ما الذي يُشغّل الأتمتة؟

## Rules Engine .2

تحليل الحدث عبر شروط ومعايير.

## Actions .3

ما الذي يجب تنفيذه؟

## AI Orchestrator .4

الطبقة الذكية التي تختار أفضل قرار.

## Event Triggers 11.3 (المحفزات)

الأتمتة تستقبل أحداث من كل أجزاء النظام:

### CRM

- Lead جديد •
- عميل غير نشط •
- عميل VIP •
- تفاعل WhatsApp •
- شكاوى •

### Marketing

- أداء عنوان حملة أقل من المتوقع •
- ارتفاع CAC •
- ROAS منخفض •

### Sales Reps

فشل مندوب في تحقيق Target

•

عميل جديد تم تعيينه

•

زيارة ميدانية منتهية

•

## Inventory

Stock منخفض

•

نهاية صلاحية

•

نفاد منتج من Stand

•

وصول شحنة جديدة

•

## Finance

فاتورة متأخرة

•

عمولة مستحقة

•

ارتفاع تكلفة منتج

•

انخفاض الربح

•

## Pricing

منافس خفض السعر

•

Margin منخفض لقناة معينة

•

## Stand Program

Stand بلا نشاط

•

صورة Stand غير جيدة

•

نقص مخزون

•

أداء ضعيف •

## Affiliate ♦

مستوى جديد •

أداء عالي •

Fraud detection •

## White Label ♦

WL Brand جاهز للإطلاق •

تصميم جديد جاهز •

حملة جديدة مطلوبة •

## Partner Ecosystem ♦

Dealer جديد •

B2B pending طلب •

مبيعات ضعيفة •

## Conditions / Rules Engine 11.4 ■

كل Trigger يخضع لقواعد:

الوقت •

نوع الشريك •

الدولة •

القناة •

مستوى VIP •

- حجم الشراء •
- سلوك العميل •
- السعر الحالي •
- الربحية •
- مستوى المخزون •
- أداء التسويق •
- AI Score لكل عنصر •
- مثال:

```
IF stand.sales < target
AND stand.stock < minimum
THEN create Auto-Refill-Order
AND notify Sales Rep
```

## 11.5 Actions (ما الذي يمكن للاثمته تنفيذه؟)

### A) CRM Actions

- إرسال رسالة WhatsApp •
- فتح Ticket •
- تغيير Segment •
- إرسال Email •
- جدولة اتصال •
- إضافة نقاط Loyalty •
- تذكير عميل •

### B) Marketing Actions

- تشغيل حملة Meta Ads
- تشغيل حملة TikTok Ads
- تعديل الميزانية بنسبة +/-
- إنشاء محتوى تلقائي
- نشر بوست
- تحديث Landing Page
- إرسال هدية Influencer
- دفع إعلانات UGC

### **C) Sales Reps Actions**

- إنشاء زيارة ميدانية
- إرسال إشعار للمندوب
- مراجعة أسعار
- إنشاء كوتيشن
- إرسال عرض رسمي

### **D) Inventory Actions**

- إنشاء Refill Order
- إرسال تنبيه Stock
- ضبط Min-Max Levels
- تحديث حالة المخزون
- تنبيه Stand Partner

### **E) Pricing Actions**



- رفع السعر
- خفض السعر
- تجميد السعر
- إنشاء Draft للتسعير
- تشغيل AI Pricing Advisor

## **F) Finance Actions**

- إصدار فاتورة
- إرسال Reminder
- إعداد تقرير
- مراجعة عمولات

## **G) Stand Program Actions**

- تنبيه Stand Partner
- طلب صورة جديدة
- AI Visual check
- Auto refill
- Stand cleaning reminder

## **H) Affiliate Actions**

- إرسال كود جديد
- رفع العمولة
- خفض العمولة
- إرسال Media Kit

إنهاء fraud

•

## I) White Label Actions

AI Branding Output

•

إرسال mockups

•

إنشاء حملة الإطلاق

•

إرسال "Production Ready Package"

•

إصدار WL Order تلقائي

•

## J) Admin / Governance

منع وصول

•

إرسال تحذير

•

مراجعة نشاط

•

إيقاف شريك

•

## AI Orchestrator 11.6 (المخ التنفيذي للأتمتة)



هذه الطبقة هي الأهم.

AI Orchestrator يقوم بـ:

### (1) فهم الحدث

يحلل الـ Trigger + البيانات + التاريخ + سلوك النظام.

### (2) مقارنة سيناريوهات

ما الأفضل:

إرسال رسالة؟

إنشاء فواتير؟

إعادة طلب؟  
تعديل الأسعار؟

### (3) اتخاذ قرار

القوة هنا تكمن في:  
تصرفات ذكية مبنية على السياق، وليس أتمتة عمياء.

### (4) كتابة تعليمات Agents

مثال:

- MarketingAgent: “اصنع حملة 3 فيديوهات لمنتج X”
- PricingAgent: “ارفع سعر X في قناة B2C بـ 7%”
- SalesRepAgent: “قم بزيارة Stand لأنها منخفضة الأداء”

### (5) التعلم المستمر

من V10 Learning Loop  
(الذي سبق وأنشأناه)

## Workflow Studio 11.7 (واجهة إنشاء الأتمتة)

تسمح بإنشاء Workflows جاهزة:

```
When: Stock < min  
If: partnerType = Salon  
Do: Create Refill Order + Notify Sales Rep + Add Points
```

ومحرك AI يقترح Workflows جاهزة:

- Stand Rescue
- Refill Optimization
- Influencer Boost
- Dealer Growth

WL Launch

•

High-value CRM Nurture

•

## 11.8 أمثلة Automations جاهزة

### Stand Auto Refill

```
IF stand.stock < threshold  
THEN auto-create refill order  
AND notify partner
```

### Churn Prevention

```
IF customer inactive 45 days  
THEN send offer  
AND add points  
AND trigger WhatsApp
```

### Price Correction

```
IF margin < 20%  
THEN adjust price  
AND create draft  
AND alert pricing team
```

### WL Launch Sequence

```
IF WL Brand = Approved  
THEN build store  
AND create media kit  
AND publish launch plan
```

## 11.9 Integrations مع الأنظمة الأخرى

Automation OS هو “اللاصق الذكي” بين:

CRM	•
Sales	•
Inventory	•
Stand	•
Pricing	•
Finance	•
Marketing	•
WL	•
Affiliate	•
Partner	•
AI Brain	•

بدونه... النظام لن يعمل تلقائياً.  
وبه... النظام يصبح شركة كاملة تعمل دون بشر.

## Automation Dashboard واجهة 11.10

تشمل:

Workflows	•
AI flow builder	•
Execution Logs	•
Error Fixer (AI)	•
Agent Commands	•
Real-time automations	•
Performance	•

## Automation OS خلاصة 11.11

هو:

مدير عمليات

نظام مراقبة

AI Executor

Workflow Builder

Smart Integrator

Alert System

Brain Assistant

وهو الأساس لتحويل MH Trading OS إلى شركة تعمل ذاتياً بالكامل.

- 
- 
- 
- 
- 
- 
- 

## Admin Governance OS .12

### 12. Admin Governance OS — نظام الحوكمة والتحكم المركزي

"العقل الحارس للمنظومة كاملة – الأمان، الصلاحيات، الرقابة، وضبط الذكاء الاصطناعي"

هذا القسم أعلى سلطة في النظام، وهو مصمم ليجعل المنصة:

✓ آمنة

✓ قابلة للرقابة

✓ قابلة للتوسع عالمياً

✓ تُدار بذكاء ولا تُخترق

✓ تمنع الأخطاء

✓ تتحكم بكل ما يحدث في النظام

عالمية Enterprise SaaS و ERP سأكتب الآن النسخة النهائية الاحترافية — كما تُبنى في أنظمة

## 12.1 Admin Governance OS الدور الأساسي لـ

مسؤوليته هي:

1. Roles إدارة صلاحيات الأدوار
2. مراقبة كل وكلاء الذكاء الاصطناعي
3. إدارة الإشراف على جميع الأقسام
4. Logs مراقبة السجلات
5. Security حماية النظام
6. الإشراف على الفواتير والحسابات
7. التحكم في إعدادات كل العلامات التجارية
8. Automation Override إدارة التحكم في الأتمتة
9. Data Integrity التحقق من جودة البيانات
10. إدارة خطة التطوير وصيانة النظام

## 12.2 Core Components (مكونات النظام الأساسية)

يتكون هذا القسم من 8 وحدات رئيسية:

1. Role Management
2. Permissions Engine
3. Security & Access Control
4. AI Agent Governance

5. System Logs & Audit Trail
6. Master Configuration Panel
7. Data Quality Control Layer
8. Development & Update Orchestrator

## 12.3 Role Management – إدارة الأدوار

الأدوار الأساسية:

### Super Admin

أعلى صلاحية – يتحكم بكل شيء.

### Brand Admin

(جديد Brand أو أي HAIROTICMEN) يدير علامة تجارية واحدة فقط.

### Pricing Admin

Pricing OS مسؤول التسعير، مع صلاحيات في

### Sales Admin

إدارة المندوبين + التقارير + الأهداف + الفواتير.

### Marketing Admin

بكامل إمكانياته “Marketing OS” يستخدم.

### CRM Admin

Segmentation + Workflows + يدير العملاء.

### Dealer Manager

مخصص لإدارة شبكة التجار والتوزيع.



## Stand Manager

بالكامل Stand Program يتابع

## Affiliate Manager

يتابع المسوقين

## ■ White Label Manager

يدير مشاريع وايت ليبل

## □ AI Engineer

فقط Agents صلاحيات التحكم في

## □ Finance Manager

فواتير – مدفوعات – عمولات – محاسبة

كل دور يمكن تخصيصه بالكامل

## 12.4 Permissions Engine – نظام الصلاحيات الدقيق

الصلاحيات تدعم

### ✓ API-level

يمكن منعه أو فتحه Endpoint أي

### ✓ Feature-level

تحكم بأزرار وميزات معينة

### ✓ Action-level

من له صلاحية

- تعديل سعر؟
- حذف عميل؟
- قبول مسوّق جديد؟
- تشغيل حملة؟
- إنشاء Stand؟

### ✓ Data-level

من يمكنه رؤية:

- أسعار التكلفة
- أسعار الجملة
- تقارير سرّية
- هوامش الربح

### ✓ Brand-level

المستخدم يرى فقط العلامات التجارية المصرح بها.



## 12.5 Security Layer – الطبقة الأمنية

1. OAuth 2.0 + JWT
2. 2FA (SMS / App)
3. Session Timeout
4. IP Whitelist for Admins
5. Role-Based Access Policies
6. AI Activity Monitoring
7. Automated Blocking System
8. Tamper Detection

## 9. Rate Limiting

## 10. 360-degree security logs

## 12.6 AI Agent Governance – تنظيم الذكاء الاصطناعي

أهم وحدة في النظام  
لأن نظامك يحتوي على “جيش من الوكلاء” لكل قسم

### تتضمن:

- Agent لوحة رؤية نشاط كل
- مراقبة الأخطاء
- التحكم بصلاحيات كل وكيل
- (Aggressive / Safe) ضبط مستوى الذكاء
- Agent تخصيص هدف كل
- تعديل نبرة الأسلوب
- Agents تشغيل/إيقاف
- مراجعة الأوامر الصادرة
- من اتخاذ قرارات حساسة Agent منع

أهم جزء هنا AI Safety.

### أمثلة:

- لا يمكنه تعديل أكثر من 10% بدون موافقة PricingAgent.
- لا يستطيع صرف أكثر من 50€ يوميًا بدون موافقة MarketingAgent.
- لا يمكنه حذف عملاء SalesRepAgent.

## 12.7 Audit Trail – سجلات الأنشطة كاملة

سجل ذكي لكل نشاط

- من قام بماذا؟
- متى؟
- IP من أي؟
- ماذا حدث بعد ذلك؟
- أو إنسان؟ AI هل كان القرار من

**Audit يشمل:**

- ✓ تسعير
- ✓ CRM
- ✓ تسويق
- ✓ رسائل
- ✓ زيارات ميدانية
- ✓ فواتير
- ✓ Inventory
- ✓ Stand

**+ Smart AI Reconstruction**

إذا حدث خطأ:  
النظام يعيد بناء اللحظة ويقدم تحليل كامل لما حصل



## لوحة التحكم العليا – 12.8 Master Configuration Panel

"Control Room – هذه اللوحة هي "غرفة القيادة".

تشمل إدارة

**✓ التسعير Pricing Configuration**

- هوامش كل قناة
- السياسات

- قواعد الذكاء الاصطناعي
- أنواع القنوات
- مستوى المنافسة

### ✓ إعدادات Stand Program

- نسبة الخصم
- الجوائز
- نقاط التقييم
- الصور المطلوبة

### ✓ إعدادات Loyalty

- € عدد النقاط لكل
- حجم المكافآت
- صلاحيات الاسترداد

### ✓ إعدادات Affiliate

- العمولة
- مستويات النخبة
- المحتوى الجاهز
- سياسة الدفع

### ✓ إعدادات Marketing

- حد الإنفاق اليومي
- منصة الإعلان
- نوع المحتوى
- Tone of Voice

### ✓ إعدادات Inventory

- Minimum Stock
- Auto-refill
- Auto-reorder
- تحذيرات Expiry

### ✓ إعدادات CRM

- Segments
- Workflows
- AI Follow-up timing

### ✓ إعدادات White Label

- شروط الكميات
- تكلفة الإنتاج
- إجراءات الطلب



## 12.9 Development & Update Orchestrator

هذه الوحدة مسؤولة عن:

- ترقية النظام
- التحقق من النسخة
- مراقبة الأخطاء
- إرسال تقارير للصيانة

يعمل Super Admin وتسمح للـ

- Hotfix

- Restart System Modules
- AI Retraining
- Backups
- Version Rollback

## 12.10 Admin Reporting Suite

تقارير ذكية تشمل:

- AI Performance
- Pricing health
- Inventory health
- Marketing ROAS
- Stand performance
- Dealer stats
- Sales Rep KPIs
- Churn Risk
- Fraud detection
- WL revenue
- Affiliate growth
- Profitability report
- Cashflow forecast
- Overall business health

## 12.11 خلاصة Admin Governance OS

هو القسم الذي يجعل المنصة

- ✓ أمانة
- ✓ منضبطة
- ✓ قابلة للتوسع
- ✓ قابلة للرقابة
- ✓ محمية
- ✓ دقيقة
- ✓ تعمل عبر الذكاء الاصطناعي بأمان

ومنه يتم التحكم بكل المنظومة الضخمة التي بنيناها.

## 👑 13. AI Brain OS — المخّ المركزي الذكي للمنظومة كاملة

”هنا توجد العقول... وليس الكود فقط“

هذا هو أهم وأخطر وأقوى قسم في النظام.  
إنه المكان الذي يعيش فيه الذكاء الاصطناعي الشامل — الذي يدير:

- ✓ التسعير
- ✓ التسويق
- ✓ CRM
- ✓ التجار
- ✓ التحليلات
- ✓ توصيات الأعمال
- ✓ التطوير
- ✓ الداتا
- ✓ التشغيل
- ✓ الإنتاج
- ✓ (AI Agents) مراقبة كل الوكلاء

إنه المخّ المركزي الذي يتعلم ويتطور ويقود النظام بالكامل.



لدى أمازون، علي بابا Enterprise AI OS سأكتب لك الآن النسخة النهائية الاحترافية كما تُبنى في أنظمة Stripe، Tesla.

## 🌟 ما هو AI Brain OS؟ 13.1

يعمل فوق كل الأقسام ويقوم بـ (Internal AI Layer) هو نظام داخلي

### 1 دمج وتوحيد البيانات من كل الوحدات

- التسعير
- المبيعات
- المخزون
- التسويق
- العملاء
- المنافسين
- التاريخ السعري
- تاريخ قرارات الذكاء الاصطناعي

### 2 إنشاء طبقة ذكاء اصطناعي موحدة

- ✓ تشغل كل وكلاء الذكاء الاصطناعي
- ✓ تعطي أوامر
- ✓ تحليل
- ✓ تتعلم
- ✓ تتوقع
- ✓ تتخذ قرارات

### 3 "إنشاء" ذكاء خاص بالشركة

يتحول بمرور الزمن إلى: AI  
خليط من الخبرة البشرية + البيانات الحقيقية + أهداف الشركة + التعلم المستمر

## 4 إنتاج توصيات استراتيجية ذاتية

ليس فقط ردود — بل

- توقعات أسعار
- توقعات مبيعات
- توقعات مخزون
- توقعات حملات
- توقعات ميزانية
- تحليل هيكل السوق
- قراءة اتجاهات المستخدمين

## 13.2 أنواع الوكلاء الذكية داخل AI Brain OS

### 1. Pricing Agent

- يتنبأ بأسعار السوق
- يحسب أفضل هامش
- يراقب المنافسين
- يمنع الأخطاء
- يعدل الأسعار بأمان
- ينشئ مسودات تسعير (Drafts)
- يتعلم من الأداء السابق

### 2. Marketing Agent

- ينشئ حملات بذكاء

- يكتب نصوص + صور + فيديو
- يقترح تقسيمات جمهور
- يدير الميزانية
- يحلل ROAS
- يتعلم من الأداء السابق
- يعمل عبر منصات: TikTok Ads, FB Ads, Meta, Google



### 3. CRM Agent

- Lead Detection يكتشف العملاء المحتملين
- يتنبأ بالزبائن القابلين للشراء
- تلقائي Follow-up يرسل
- يتعلم من الردود
- يحسن Segments



### 4. Sales Agent

- يدير المندوبين
- يقرأ نشاط كل مندوب
- يُنشئ خطط مبيعات
- يقترح زيارات
- يحلل الأداء
- ينشئ عروض أسعار
- يُذكر العملاء
- يُحذر من تراجع عميل

## 5. Inventory Agent

- يتنبأ بنقص المخزون
- يقترح إعادة الطلب
- يمنع نفاد المخزون
- يحلل أفضل المنتجات
- يقرأ بيانات الشحن
- slow-moving يتنبأ بمنتجات

## 6. Finance Agent

- يحلل الإيرادات
- يحسب الأرباح
- يتوقع مصاريف التشغيل
- يقترح إدارة مالية أفضل
- Cashflow يقدم تحذيرات

## 7. Partner/Dealer Agent

- يقيم أداء التجار
- يحلل طلباتهم
- يقترح عروض لهم
- يعطي تقييم قوة لكل موزع
- يقترح منتجات إضافية لهم

## 8. Affiliate Agent

- يقترح أفضل المؤثرين
- Influencers يبحث عن
- يحلل أداء المسوقين
- يقترح عمولات مناسبة
- يكتب رسائل التواصل

## 9. White Label Agent

- يقوم بإنشاء:
  - ✓ تصميم عبوة
  - ✓ وصف منتج
  - ✓ قائمة مكونات
  - ✓ عرض تجاري
- يقترح تعديل المنتجات
- يراقب عمليات التصنيع

## 10. Stand Program Agent

- يقيس أداء الستاند
- يقترح المنتجات
- يعطي تقارير يومية
- يقترح إعادة تعبئة
- يحلل مبيعات الستاند

## 11. AI Supervisor Agent

هذا هو الأعلى فوق كل شيء:

- يراقب كل الوكلاء
- يمنع التناقضات

- يوقف أي وكيل يخرج عن القواعد
- يحترم قواعد الحوكمة

## 13.3 طبقة التعلم – Learning Layer

هذه أهم وحدة:

### من Learning Data تجمع:

- أسعار المنافسين
- تغييرات التسعير
- أداء الحملات
- أداء العملاء
- المبيعات
- السئان
- المؤثرين
- الاستوك
- AI Logs كل سجل

### تستخدم خوارزميات:

- Pattern Learning
- Reinforcement Learning
- Forecasting Models
- Profit Optimization
- Customer Behavior Prediction
- Price-Demand Elasticity

- Multi-Agent Optimization

### ● ثم تعدل:

- Pricing Policies سياسات التسعير
- Marketing Rules سياسات التسويق
- CRM سياسات
- Partner Ranking سياسات
- Stand Optimization سياسات

(Auto-Evolution) النظام يتطور

## 👁 13.4 AI Memory Layer — الذاكرة الدائمة للذكاء

هذه الطبقة تخزن:

- ✓ تاريخ الأسعار
- ✓ تاريخ المبيعات
- ✓ تاريخ الحملات
- ✓ AI نتائج كل قرار
- ✓ الدروس المستفادة
- ✓ أنماط السوق
- ✓ الأخطاء السابقة
- ✓ بيانات المنافسين
- ✓ بيانات التجار
- ✓ Stand نماذج
- ✓ نشاط العملاء
- ✓ اتجاهات السلوك

كل هذه تشكل: شخصية ذكاء اصطناعي خاصة بالشركة

## 🔥 13.5 AI Narrative Engine – مولد التقارير المعرفية

هذه الوحدة تصنع:

- تقارير تسعير
- تقارير أداء
- تحليل تنافسي
- توصيات إدارية
- اقتراحات منتجات جديدة
- تقارير جاهزة للإدارة
- قرارات تسويقية
- تحليل مخاطر
- خطط توسّع

التقارير تكون:

- ✓ رقمية
- ✓ تحليلية
- ✓ نصية
- ✓ بيانية
- ✓ Context-aware

## ◆ 13.6 AI Command Center – مركز القيادة

صفحة مركزية يظهر فيها

### 🔥 Live نشاط الوكلاء

- الآن؟ Pricing Agent ماذا يفعل
- Marketing؟ ماذا يحلل
- CRM Agent؟ ما حالة

### 🔥 AI قرارات



- تعديل سعر
- إنشاء حملة
- توصية مخزون
- تنبيه للمبيعات

## AI خطر

- Margin risk
- Inventory risk
- Cashflow risk
- Churn risk

## مقترحات استراتيجية

- إطلاق منتجات جديدة
- دخول أسواق جديدة
- تحسين التسويق
- تعديل الأسعار
- تحسين العبوات

## 13.7 AI Simulation Engine – محرك المحاكاة

قبل تنفيذ أي قرار

يقوم بمحاكاة AI

- إذا رفعنا السعر 5% → ما تأثيره؟
- إذا زدنا إنفاق الإعلان 2x؟
- إذا فتحنا عمولة جديدة؟

- dealer discount؟ إذا قلنا
- CRM؟ إذا أرسلنا حملة

النظام يتنبأ:

- ✓ المبيعات
- ✓ الربح
- ✓ المخزون
- ✓ الزوار
- ✓ نقاط التجار
- ✓ الطلبات

## 13.8 AI Safety & Constraints Layer

يحمي النظام من القرارات الخاطئة:

- لا يمكن تغيير السعر أكثر من 10% بدون موافقة
- لا يمكن حذف عميل
- لا يمكن إرسال حملات مخالفة
- لا يمكن تجاوز الميزانية
- Workflow لا يمكن تفعيل

## 13.9 بباقي النظام AI Brain OS علاقة

هو AI Brain OS:

- ✂ الطبقة التي تعمل فوق كل الأقسام
- ✂ وتؤثر على كل نظام
- ✂ وتتصل بكل قواعد البيانات
- ✂ وتحرك كل الوكلاء

CRUD بدونه: النظام مجرد  
معهُ: النظام يصبح شركة كاملة تدار ذاتياً بالذكاء الاصطناعي

## 13.10 (النسخة النهائية) AI Brain OS خلاصة

"هذا هو العقل المركزي الذي يجعل النظام ليس مجرد برنامج... بل مؤسسة كاملة تعمل ذاتياً"

- ✓ يتعلم
- ✓ يحلل
- ✓ يتكيف
- ✓ يتحدث
- ✓ يقرر
- ✓ يشرف
- ✓ يقود
- ✓ يمنع الأخطاء
- ✓ يتنبأ
- ✓ يتحكم
- ✓ يوجه الوكلاء
- ✓ يطور التطبيق نفسه

إنه قلب المشروع

## الجزء التالي؟ 🎯

### 1. ما هو Super Admin OS

هو نظام مركزي يقوم بـ:

- ✓ إدارة كل المستخدمين
- ✓ إدارة كل الأدوار
- ✓ إدارة كل البراندات
- ✓ التحكم الكامل بكل السياسات

- ✓ التحكم بجميع وحدات الـ AI
- ✓ الموافقات Approval Flows
- ✓ التحكم بحقوق الوصول Access Governance
- ✓ المراقبة الحية للنظام
- ✓ إدارة الأمان Security Layer
- ✓ مراقبة الأنشطة Logs & Audits
- ✓ إدارة الإعدادات Settings
- ✓ إدارة النسخ الاحتياطي Backup
- ✓ إدارة الأكواد + الوكلاء + الخوارزميات

بمعنى آخر:  
الجهة العليا التي تصحّح، توقف، تفعلّ، تعدّل، تضبط النظام كاملاً.

## 2. وحدات Super Admin OS الأساسية 🔥

### User & Role Master 2.1

إدارة كل أنواع المستخدمين:

- Admin •
- Manager •
- Dealer •
- Partner •
- Stand Partner •
- Affiliate •
- Sales Rep •
- Warehouse •
- Marketing •
- Finance •
- Support •

مع نظام RBAC شامل:

- ✓ إنشاء أدوار جديدة
- ✓ granular صلاحيات
- ✓ ربط الصلاحيات بالأقسام
- ✓ التحكم في كل ما هو accessible

## Brand Master Control 2.2

التحكم الكامل بكل العلامات التجارية:

- إنشاء Brand
- تعديل Brand
- إضافة Branding
- إضافة Identity
- إضافة Pricing Rules
- تشغيل/إيقاف AI لكل Brand
- إدارة الأسواق لكل Brand
- إدارة الدول/الشحن/الضرائب

## AI Systems Control 2.3

لوحة تحكم مركزية للذكاء الاصطناعي:

- ✓ تشغيل / إيقاف AI
- ✓ Sensitivity تعديل
- ✓ تعديل الخوارزميات
- ✓ تعديل أوزان الـ Learning
- ✓ تعطيل وكلاء محددين
- ✓ مراقبة نشاط كل وكيل
- ✓ Logs كاملة لقرارات الـ AI
- ✓ AI Sandbox Mode (وضع اختبار)
- ✓ AI Safe Mode (تنقيح وتقييد)
- ✓ AI Evolve Mode (تعلم ذاتي)

## Automation Master 2.4

التحكم بجميع الأنظمة المؤتمتة:

- Workflows •
- Auto Emails •
- Auto SMS •
- Webhooks •
- Integrations •
- Schedulers •
- Bot Messages •
- Tasks Engine •

وإمكانية:

✓ تشغيل / إيقاف أي نشاط أوتوماتيكي

✓ تعديل التريغرز

✓ تعديل Conditions

✓ تخصيص Automations لكل Brand

## Pricing Governance 2.5

هذا القسم يتحكم بكل شيء في التسعير:

- قواعد التسعير •
- الحدود الدنيا •
- الحدود القصوى •
- صلاحيات المندوبين •
- سياسات Dealers •
- سياسات Stand Partners •

- سياسات ال B2C
- موافقة على Change Requests
- مراقبة AI Pricing Engine
- مقارنة كل الأسعار بين الأسواق
- Super Admin يستطيع:
- ✓ رفض تسعير AI
- ✓ اعتماد مسودة Draft
- ✓ إجبار سعر
- ✓ تعديل قواعد Margin
- ✓ قفل منتج

## Security OS 2.6

- نظام الأمن الكامل:
- إدارة الجلسات
- إدارة كلمات المرور
- إدارة 2FA
- API Key Management
- Access Tokens
- عمليات التدقيق Audit Logs
- حقوق التكامل integrations
- الحماية من الهجمات
- Activity Anomalies Detection

## System Health 2.7

- مراقبة النظام بالكامل:

CPU	•
Memory	•
DB Status	•
Email Delivery	•
Queue Status	•
AI Load	•
Logs	•
Errors	•
Uptime	•
API Latency	•

يشبه لوحة AWS Cloudwatch ولكن مبنية داخل التطبيق.

## App Builder OS (Internal Dev Center) 2.8

هذا القسم ستحبه كثيرًا:

هو الذي يستخدمه Super Admin لبناء ميزات جديدة بدون كتابة كود.

Screens Builder	•
Table Builder	•
API Builder	•
Form Builder	•
Automation Builder	•
Workflow Builder	•
Report Builder	•

وكلها تعمل بالذكاء الاصطناعي وتبني ملفات المشروع مباشرة.

## AI Team Governance 2.9



قسم خاص بإدارة “الفريق الذكي”:

كل وكيل Agent له صفحة خاصة

صلاحيات الوكيل

نطاق عمله

أهدافه

تعديل الـ Personality

تعديل Tone

تعديل الإرشادات

تشغيل / إيقاف الوكيل

تدريب الذكاء الاصطناعي

مراقبة KPIs لكل Agent

يسمح لك أن تتحكم بالذكاء الاصطناعي مثل كبار الشركات.

## **(للمستقبل SaaS) Billing & Monetization 2.10**

حتى لو لم نستخدمه الآن، يجب أن يكون جزء من الملف الرئيسي:

إنشاء خطط اشتراك

الدفع الشهري

الدفع السنوي

Stripe Integration

Paddle Integration

Usage-based Billing

Credits System

Add-ons

Enterprise Plans •

## White Label Master 2.11

للتحكم الكامل بجميع العلامات التجارية الوايت لابل:

- حدود القيم •
- صلاحياتهم •
- Templates جاهزة •
- أسعار التصنيع •
- موافقات Super Admin •
- ضبط التصميم •
- ضبط الهيكل •
- AI Branding Generator •
- AI Packaging Designer •
- AI Product Generator •

### 3. Super Admin APIs (High-Level) ■

Feature	Endpoints
إدارة المستخدمين	/admin/users/*
إدارة الأدوار	/admin/roles/*
brands إدارة	/admin/brands/*
إدارة النظام	/admin/system/*
إدارة AI	/admin/ai/*
التحكم في الأمن	/admin/security/*
الحوكمة	/admin/governance/*

الآتمة	/admin/automation/*
التقارير	/admin/reports/*
بناء النماذج	/admin/builder/*

## 4. ما وظيفة Super Admin OS داخل النظام؟

هو “الحاكم المطلق” لكل:

- ✓ AI Brain
- ✓ Pricing Engine
- ✓ Automation OS
- ✓ CRM OS
- ✓ Partner OS
- ✓ Affiliate OS
- ✓ Stand Program
- ✓ White Label
- ✓ Marketing OS
- ✓ Finance
- ✓ Sales Reps
- ✓ Loyalty
- ✓ Inventory
- ✓ Operations

بدونه...

النظام يعمل

لكن بدون حوكمة، بدون ضبط، وبدون سيطرة.

معه...

النظام يتحول إلى منصة كاملة تشبه Salesforce + Shopify + HubSpot + Meta AI + AWS Management Console.

## Operations OS — النظام التشغيلي المركزي

### 1. مقدمة

Operations OS هو قلب الشركة اليومية، ويُعتبر “مركز القيادة” الذي يربط:

CRM OS

•

Warehouse / Inventory OS

•

Finance OS

•

Sales Reps OS

•

Partner OS

•

Affiliate OS

•

Delivery Systems

•

AI Brain OS

•

هذا القسم هو الذي يضمن تنفيذ العمل الحقيقي على الأرض:

✓ استلام الطلبات

✓ تجهيزها

✓ شحنها

✓ متابعتها

✓ إدارة المشاكل

✓ إدارة المرتجعات

✓ إدارة المهام اليومية

✓ إدارة عمليات الجودة

✓ إدارة الأداء التشغيلي

✓ استخدام الذكاء الاصطناعي في اتخاذ القرارات

## 2. مكوّنات Operations OS الأساسية

### Order Management Engine 2.1

نظام إدارة الطلبات:

Order Creation

•

Order Assignment

•

Order Status Flow

•

- Payment Confirmation •
- Fraud Detection AI •
- Auto-Invoicing •
- Auto-Notifications •
- Multi-brand Order Routing •

## **:Order Flow**

- Initiated .1
- Confirmed .2
- Picking .3
- Packing .4
- Ready to Ship .5
- Shipped .6
- Delivered .7
- Closed .8

## **Fulfillment OS 2.2**

طبقة تشغيل المستودع:

- Picking Algorithms •
- Packing Optimization •
- Carton Suggestions •
- Auto-generate QR for shipment •
- Quality Check •
- Batch Processing •
- AI Forecast: أي المنتجات تحتاج إعادة طلب؟ •

Performance tracking for warehouse team

•

## Logistics OS 2.3

التكامل مع:

DHL

•

FedEx

•

Aramex

•

UPS

•

Local couriers

•

يدير:

Shipping label creation

•

Tracking

•

Returns Management

•

Shipment Exceptions

•

Estimated Delivery Date

•

Cost Optimization AI

•

## Return & Refund Engine 2.4

يدير:

طلب إرجاع

•

جمع الملاحظات

•

حالة المنتج

•

نتيجة الفحص

•

قرار الذكاء الاصطناعي

•

- الاستبدال / الاسترداد
- تأثير الحالة على مخزون المنتجات

## Task Management Workspace 2.5

منطقة المهام لجميع الفرق:

- Tasks
- Subtasks
- Task Queue
- AI Task Delegation
- Assign to agent / team
- Priority score
- Smart Reminders

## Daily Ops Command Center 2.6

لوحة قيادة على مستوى الشركة:

- عمليات اليوم
- SLA Tracking
- Orders stuck
- Shipping delays
- Returns pending
- Payments pending
- Tasks progress
- Performance Metrics
- مدعومة بالكامل بخوارزميات AI. 🔥

## AI Operations Agent 2.7

الوكيل الذكي المسؤول عن العمليات:

- يتوقع bottlenecks
- يقترح إجراءات سريعة
- ينبه بالأخطاء قبل حدوثها
- يوزع المهام على الفرق
- يتابع الشحن تلقائياً
- يصحح العثرات التشغيلية
- يحلل الأداء
- يولّد تقارير يومية

## Data Models — Operations OS 3.0

### Order

```
id
brandId
customerId
channel
status
paymentStatus
items[ ]
totalNet
totalGross
currency
shippingProvider
trackingNumber
address
```



createdAt  
updatedAt

## **FulfillmentTask** 🟡

id  
orderId  
assignedTo  
type (pick/pack/check)  
status  
notes  
createdAt  
completedAt

## **ReturnRequest** 🟡

id  
orderId  
productId  
reason  
photos[ ]  
status  
decision  
refundAmount  
createdAt  
updatedAt

## **Shipment** 🟡

id  
orderId  
carrier  
trackingNumber  
status  
eta  
events[ ]  
createdAt  
updatedAt

## AI Layer — Operations OS 4

### :AI Tasks

- Predict late deliveries •
- Predict items that will return •
- Monitor courier performance •
- Suggest optimal warehouse routing •
- Detect anomalies •
- Generate daily operational report •
- Real-time alerts •
- Auto-resolve issues •
- Auto-escalation •

تم الآن كتابة Operations OS بالكامل. 

## النظام الذكي لخدمة العملاء — AI Powered Support OS

### 1. مقدمة

Customer Support OS هو قسم أساسي لأي شركة عالمية ويُعتبر نقطة الاتصال الرئيسية بين:

- العملاء •
- التجار •

الشركاء

•

الموزعين

•

المندوبين

•

فريق التشغيل

•

فريق التسويق

•

لكن في منظومتك...

هذا القسم هو نظام ذكي بالكامل وليس مجرد "دعم".

🔥 يقوم عليه وكيل ذكاء اصطناعي مدعوم بنظام CRM و AI Brain، ويتواصل مع كل القنوات بشكل موحد.

## 2. أهداف Customer Support OS

✓ الرد الفوري على العملاء عبر القنوات

✓ تحويل المحادثات إلى تذاكر Tickets

✓ متابعة التذاكر بشكل ذكي

✓ تحليل مشاكل العملاء

✓ تصنيف الأولويات

✓ تنبيه الفرق الداخلية

✓ إعطاء توصيات AI لحل المشاكل

✓ مراقبة رضا العملاء

✓ تحسين تجربة العملاء بشكل مستمر

✓ ربط الدعم مع المبيعات والتسويق والتشغيل

## 3. المكونات الأساسية للنظام

### 3.1 Unified Inbox (صندوق وارد موحد)

تجميع جميع رسائل:

WhatsApp

•

Instagram

•

- Facebook •
- TikTok •
- Email •
- Web Chat •
- Phone IVR •
- المستودع •
- B2C العملاء •
- B2B التجار •
- في شاشة واحدة.
- يقوم وكيل الذكاء الاصطناعي بـ: 🔥
- قراءة الرسائل •
- تصنيفها •
- الرد عليها مباشرة •
- تحويل الرسائل المهمة إلى Tickets •
- تعيين التذكرة إلى القسم المناسب •

## 3.2 Ticketing Engine (نظام التذاكر)

- محرك كامل لإدارة:
- مشاكل العملاء •
- استفسارات التجار •
- طلبات الموزعين •
- مشاكل الشحن •
- طلبات الإرجاع •

مشاكل المنتجات

•

بلاغات الجودة

•

طلبات الفوترة

•

طلبات الدعم الفني

•

## كل تذكرة تحتوي على:

✓ نوع المشكلة

✓ القناة

✓ الأولوية

✓ مستوى الخطورة

✓ AI severity score

✓ الشخص المسؤول

✓ SLA الزمن المسموح

✓ مرحلة الحل

✓ التوصيات الذكية

## Knowledge Base OS 3.3 (الموسوعة الذكية)

قسم خاص بالمقالات والمعلومات:

How to use

•

FAQs

•

Troubleshooting

•

Videos

•

Product details

•

Company policies

•

Training content

•

🔥 الوكيل الذكي يرد على العملاء باستخدام هذه البيانات.

📌 يمكنه أيضًا توليد المقالات تلقائيًا من ملفات مثل:

- Product How to Use.pdf •
- Product Description.pdf •
- Unique Selling Propositions.pdf •
- ... وغيرها.

## Omnichannel Routing 3.4

ذكاء اصطناعي يقوم بتحديد أين تذهب كل رسالة أو تذكرة:

- Logistics → مشاكل الشحن •
- QC → مشاكل المنتج •
- VIP → Priority Desk العملاء •
- B2B → Sales Reps العملاء •
- Product Lifecycle OS → شكاوى الجودة •
- Compliance OS → مشاكل قانونية •

## SLA Engine 3.5

المحرك الذي يضمن:

- الرد خلال الوقت المحدد •
- تصعيد المشاكل •
- التنبيه عند التأخير •
- إرسال تقارير أداء •
- مقارنة أداء كل قناة •

## Data Models — Customer Support OS 4

## **Ticket**

id  
customerId  
channel (whatsapp/email/insta)  
topic  
category  
priority (low/medium/high/urgent)  
severityScore  
assignedTo  
status (open/pending/solved/closed)  
resolutionNotes  
createdAt  
updatedAt  
closedAt

## **TicketMessage**

id  
ticketId  
sender (customer/agent/ai)  
message  
attachments[]  
timestamp

## **KnowledgeBaseArticle**

id  
title  
content  
tags[]  
sourceFile  
isAIgenerated  
createdAt  
updatedAt

## **SLARule**

id  
category  
maxResponseMinutes  
maxResolutionHours  
escalationTo

## AI Layer — Customer Support OS 5

### الوكيل الذكي يقدم:

#### 1 الردود الذكية تلقائياً

- يقرأ الرسالة
- يفهم النية
- يرد فوراً
- يحفظ التاريخ
- يحوّل المحادثة إلى Ticket عند الضرورة

#### 2 تحليل المشاعر Sentiment Analysis

- غضب
- رضى
- إحباط
- نبرة سلبية
- نبرة إيجابية

#### 3 تصنيف القضايا

- :AI auto-categorizer
- Shipping Delay



- Refund Request •
- Product Issue •
- Warranty •
- Invoice request •
- Partnership Inquiry •
- Sales lead •
- Dealer signup •
- Media request •

#### 4 اقتراح الحلول

:AI Advisor

- يقترح إجراءات قابلة للتنفيذ •
- يولد الرسالة المناسبة •
- ينبه عند الحالات الحرجة •

#### 6. تكامل Customer Support مع باقي الأقسام

القسم	طريقة الربط الذكي
CRM	جلب بيانات العميل
Inventory	التحقق من توفر المنتجات
Logistics	متابعة الشحن
Returns	فتح طلب إرجاع
Finance	طلب فاتورة / استرداد
Sales Reps	lead إرسال
Partner OS	التعامل مع التجار
Affiliate OS	تفعيل حساب
AI Brain	تحليل الأداء

## 7. اللوحة (Dashboard) الخاصة بالدعم

- ✓ تذاكر اليوم
- ✓ الحالات الحرجة
- ✓ وقت الاستجابة
- ✓ رضا العملاء
- ✓ أداء كل قناة
- ✓ رسائل تحتاج متابعة
- ✓ AI recommendations
- ✓ التصعيد المطلوب
- ✓ Bottlenecks

## 8. APIs — Customer Support OS

### Tickets

- GET /tickets •
- POST /tickets •
- PATCH /tickets/:id •
- POST /tickets/:id/reply •
- POST /tickets/assign •

### Messages

- POST /tickets/:id/message •

### Knowledge Base

- GET /kb •
- POST /kb •
- PATCH /kb/:id •

### Integrations

POST /channels/webhook

الآن تم إنهاء Customer Support OS بالكامل. 🏰

## الرسالة 3 — Product Lifecycle OS (نظام دورة حياة المنتج الكامل)

هذا القسم يعتمد بشكل مباشر على الملفات والوثائق التي رفعتها مثل:

Product How To Use.pdf

Unique Selling Propositions.pdf

Product Description.pdf

HAIROTICMEN Product pdf.pdf

CNPN — AL KAMAL Zulassungsprodukte.pdf

ISO CERTIFICATE 2024.pdf

وهذا يجعله قسمًا أساسيًا لإدارة منتجات HAIROTICMEN و أي Brand جديد داخل MH Trading OS.

لنبدأ...

## 1. مقدمة Product Lifecycle OS

هذا القسم مسؤول عن إدارة كل دورة حياة المنتج من:

الفكرة → التطوير → الموافقات → الإنتاج → الإطلاق → النمو → النضج → نهاية العمر (EOL)

ويمثل عقل الشركات الكبرى مثل:

L'Oréal

•

Unilever

•

P&G

•

Nivea

•

لكنه هنا مدعوم 100% بالذكاء الاصطناعي ومتصل بجميع أقسام النظام.

## 2. أهداف Product Lifecycle OS

✓ إدارة الوثائق القانونية

✓ إدارة ملفات CNPN لكل بلد

✓ إدارة شهادات الجودة (ISO – GMP – TESTS)

✓ إدارة ملفات How-to-use

✓ إدارة المواصفات الفنية

✓ AI Product Analyzer

✓ إدارة تحديثات المنتج

✓ متابعة العمر التجاري

✓ مراقبة أداء المنتج

✓ تنبيه عند انخفاض الطلب

✓ توصيات لتطوير المنتج

✓ دعم كامل للـ R&D

✓ إدارة الملفات المعقدة للمنتج / Packaging / Ingredients

✓ ربط المنتج بالتسعير / المخزون / الشركاء / المبيعات

## 3. مراحل Lifecycle الأساسية

### Concept Stage (1)

فكرة المنتج

•

تحليل AI للسوق

•

AI Competitor Scan

•

Target Audience Map

•

## Development Stage (2)

- وصف المنتج
- USP
- Packaging
- صيغة المنتج (Formula)
- Testing

## Compliance Stage (3)

- CNPN ملفات
- ISO شهادات
- شهادات سلامة المنتج
- Country Requirements

## Production Stage (4)

- الفواتير
- تكلفة الإنتاج
- المصنع المورد
- MOQ
- Timelines
- Packaging Artwork (ملفات PDF التى رفعتها)

## Pre-launch Stage (5)

- محتوى المنتج
- صور المنتج
- سوشيال محتوى

AI Content Generator جاهز

•

SEO Product Builder

•

Pricing Engine Ready

•

## Launch Stage (6

إطلاق المنتج في الأسواق

•

تحديد القنوات

•

الحملات التسويقية

•

الارتباط مع CRM

•

## Growth Stage (7

متابعة التقارير

•

تحليل السوق

•

تحليل المنافسين

•

توصيات تطويرية

•

## Maturity Stage (8

إدارة التخفيضات

•

تعديل الأسعار

•

تقييم إعادة التعبئة

•

## Decline / EOL (9

تنبيه بانخفاض الطلب

•

تقليل الإنتاج

•

استراتيجيات بيع المخزون

•

قرار الإيقاف

•

## Data Models — Product Lifecycle OS .4

### ProductDocument

```
id
productId
type (how_to_use/pdf/usp/cnfn/iso/spec/formula/packaging)
filePath
uploadedBy
verifiedBy
status (pending/approved/rejected)
createdAt
verifiedAt
```

### ComplianceRequirement

```
id
country
regulationName
description
requiredDocuments[]
reviewCycleMonths
riskLevel
createdAt
updatedAt
```

### ProductComplianceStatus

```
id
productId
country
status (pending/approved/expired)
lastReviewDate
nextReviewDate
```

missingDocuments[ ]  
assignedTo  
notes

## ProductVersion (لكل تحديث منتج) 🟡

id  
productId  
versionNumber  
changesSummary  
aiGeneratedNotes  
impactLevel  
approvedBy  
createdAt

## ProductPerformance 🟡

id  
productId  
salesTrend  
returnRate  
complaintsRate  
ratingScore  
marketDemandIndex  
aiEvalNotes  
period (weekly/monthly)

## AI Layer — Product Lifecycle OS .5 🟢

### AI Product Auditor 🔵

تحليل شامل لكل الوثائق:

How-to-use

USP

- 
-



CNPN •

Product Description •

ISO •

AI يقوم بـ:

✓ اكتشاف الثغرات

✓ التأكد من تطابق القوانين

✓ التحقق من اكتمال ملفات CNPN

✓ التحقق من جودة USP

✓ اقتراح تحسينات

✓ توليد صياغات جديدة

## AI Packaging Reviewer

يقوم بتحليل ملفات:

Packaging pdf •

الوزن •

الأحجام •

اللغات •

التحذيرات •

المتطلبات الأوروبية •

متطلبات الخليج GCC •

ويعطي تقريراً جاهزاً.

## AI Formula Advisor

يحدد:

مشاكل المكونات •

مكونات محظورة في دول معينة

•

تأثير المكونات على السوق

•

مقارنة مع المنافسين

•

## AI Launch Strategist

يقوم بتوليد:

خطة إطلاق

•

محتوى سوشيال

•

Ads Scripts

•

Influencer Outreach

•

Strategy Based on Competitors

•

## AI Early Warning System

يوفر إنذارات مبكرة مثل:

انخفاض الطلب

•

زيادة المرتجعات

•

انخفاض التقييم

•

ارتفاع المنافسة

•

تغير قانون في دولة

•

انتهاء صلاحية شهادة

•

نقص ملف CNPN

•

6.  تكامل Product Lifecycle مع باقي الأقسام

القسم	التكامل
Inventory OS	التحقق من المخزون قبل الإطلاق
Finance	تحليل تكلفة المنتج
Partner OS	إعلام الموزعين
CRM	تدريب الذكاء على الردود
Marketing OS	إنشاء الحملات
Operations OS	تجهيز الطلبات
Compliance OS	الموافقة القانونية
White Label OS	استخدام المنتج كقالب

## 7. واجهة التحكم (Dashboard)

- Product Health Score •
- Compliance Status •
- Missing Documents •
- Sales Performance •
- Returns Hotspots •
- AI Warnings •
- Country Readiness •
- Version History •
- Packaging Files Viewer •
- CNPN Files Viewer •

## 8. APIs — Product Lifecycle OS

### Documents

- POST /lifecycle/products/:id/documents •

GET /lifecycle/products/:id/documents

•

DELETE /lifecycle/document/:id

•

## Compliance

GET /lifecycle/products/:id/compliance

•

POST /lifecycle/products/:id/compliance/review

•

## Versions

POST /lifecycle/products/:id/version

•

GET /lifecycle/products/:id/version

•

## AI

POST /lifecycle/products/:id/ai/audit

•

POST /lifecycle/products/:id/ai/launch-plan

•

👑 تم الآن إنهاء Product Lifecycle OS بالكامل.

## الرسالة 4 — Compliance & Legal OS (نظام الامتثال)

### والقانون العالمي

هذا القسم هو "حارس البوابة" القانوني للعلامة التجارية. ويعتمد على ملفاتك القانونية والوثائق المرفوعة مثل:

CNPN – AL KAMAL Zulassungsprodukte.pdf

•

ISO CERTIFICATE 2024.pdf

•

HAIROTICMEN Product Files

•

Packaging Master

•

وهو من أهم الأقسام للشركات التي تعمل عالمياً، خصوصاً في مجال العناية الشخصية والمنتجات التجميلية مثل HAIROTICMEN.

## 1. مقدمة: لماذا نحتاج Compliance & Legal OS

لأن شركتك يجب أن:

- تتوافق مع قوانين كل دولة
- تمتلك مستندات تسجيل المنتجات
- تدير شهادات الجودة
- تلتزم بلوائح الاستيراد والتصدير
- تتابع كل تحديث قانوني
- تمنع حدوث أي مخالفة تؤثر على البيع أو التوزيع
- تراقب المنتجات والمواد والمكونات المسموحة والمنوعة
- تدير المحتوى والادعاءات Claims بشكل قانوني
- تحمي العلامة التجارية من المخالفات على الإنترنت

هذا القسم مرتبط 100% مع Lifecycle OS وMarketing OS وOperations OS. 🔥

## 2. وحدات Compliance & Legal OS الأساسية

### Product Regulatory Compliance 2.1

خاص بـ:

- CNPN
- FDA
- EU Cosmetic Regulation
- GCC Regulation

Health Certificates	•
MSDS	•
Ingredient Lists	•
Safety Assessments	•

### يقوم النظام بـ:

- ✓ التحقق من اكتمال المستندات
- ✓ تحديد الدول المسموح فيها البيع
- ✓ كشف المستندات الناقصة
- ✓ إرسال تنبيهات بانتهاء الشهادات
- ✓ تحليل المخاطر لكل منتج
- ✓ إدارة تسجيل المنتج دولياً

## Ingredient Safety & Restrictions 2.2

يحلل:

INCI List	•
Allowed Restrictions	•
Forbidden Ingredients by Country	•
Concentration Limits	•

AI يقوم بمراجعة فورية لقوائم المكونات ويعطي تقريراً قانونياً. 🔥

## Claims & Marketing Safety Check 2.3

قبل نشر أي إعلان يقوم النظام بالتأكد من أن:

المحتوى قانوني	•
لا يحتوي Claims ممنوعة	•
لا يخالف لوائح الصحة والجمال	•

لا يسبب خطرًا قانونيًا على الشركة

•

AI يدقق النصوص: 🔥

(مثل: "يعالج الصلع" ← Claim مخالف)

ويقتراح صيغات قانونية معتمدة.

## Document Control Center 2.4

إدارة جميع الوثائق القانونية:

CNPN

•

ISO

•

MSDS

•

Test Reports

•

Packaging Legal Warnings

•

Labeling Requirements

•

Safety Assessments

•

Manufacturing Licenses

•

Certificates of Origin

•

كل وثيقة لها:

رقم

•

حالة

•

تاريخ انتهاء

•

البلد

•

المنتج المرتبط

•

## Country Legal Dashboard 2.5

لكل دولة معلومات كاملة:

القوانين المحلية

المتطلبات الخاصة

المستندات المطلوبة

المواد المحظورة

قيود الإعلان

قيود الاستيراد

ضرائب خاصة

مواسم الحظر

مثال:

**EU:** CNPN mandatory

**UAE:** ESMA Requirements

**KSA:** SFDA Cosmetic Registration

**USA:** FDA OTC for Medical Claims

**Germany:** VerpackG + LUCID EPR

## Risk Management OS 2.6

يحدد المخاطر:

منتج غير مطابق لقانون دولة

شهادة تنتهي بعد 30 يوم

مادة محظورة في دولة معينة

حملة إعلانية تحتوي Claim خطير

نقص مستندات لدى الشركاء



ويعطي:

Risk Score	•
Severity	•
Suggested Action	•

## AI Legal Assistant 2.7

وكيل قانون ذكي يقوم بـ:

فحص المستندات	•
قراءة ملفات PDF القانونية	•
تلخيص القوانين	•
اقتراح خطوات التسجيل	•
كتابة تقارير الامتثال	•
توليد تنبيهات قانونية	•
مراقبة السوق والقوانين الجديدة	•

## Data Models — Compliance OS 3

### ComplianceDocument

```
id
productId
type (CNPN/ISO/MSDS/SAFETY/FORMULA/INGREDIENTS)
filePath
country
status (pending/approved/expired)
uploadedBy
verifiedBy
```

issueDate  
expiryDate  
createdAt  
updatedAt

## CountryRegulation

id  
country  
lawName  
description  
restrictedIngredients[ ]  
documentationRequired[ ]  
claimRestrictions[ ]  
lastUpdated

## IngredientRestriction

id  
ingredientName  
maxAllowedPercentage  
forbiddenCountries[ ]  
riskLevel  
notes

## ComplianceStatus

id  
productId  
country  
status (ready/not\_ready/prohibited)  
missingDocuments[ ]  
riskScore  
createdAt  
updatedAt

## LegalCase (عندما يحدث خلاف/مخالفة)

id  
productId  
country  
issueType  
description  
status (open/closed)  
assignedTo  
aiAnalysis  
createdAt  
updatedAt

## AI Layer — Compliance OS .4

### AI Document Auditor

يقراً:

CNPN

•

ISO

•

MSDS

•

صيغة المنتج

•

الملفات القانونية للأدوات

•

تحذيرات العبوة Packaging Warnings

•

ويقوم بـ:

✓ كشف الثغرات

✓ مقارنة الوثائق

✓ تحليل جاهزية المنتج

✓ إصدار تقارير

## AI Market Compliance Scanner

يقراً:

قوانين الدول

•

تحديثات قانونية جديدة

•

أخبار تنظيمية

•

مواقع الهيئات (SFDA, FDA, EU Portal)

•

ويعطي:

Alerts

•

Required Actions

•

Country Readiness

•

Legal Changes Report

•

## AI Ingredient Checker

تحليل فوري:

هل المنتج يحتوي مادة محظورة؟

•

هل التركيز قانوني؟

•

هل يحتاج Warning؟

•

هل يتطلب تسجيل إضافي؟

•

## AI Advertising Safety

يحمي من:

Claims مخالفة

•

مشاكل في الإعلانات

•

تحذيرات الهيئات الصحية

•

خطر حظر الإعلانات

•

## 5. تكامل Compliance OS مع باقي النظام

القسم	دور التكامل
Product Lifecycle OS	التحقق من ملفات المنتج
Marketing OS	تدقيق الإعلانات
Inventory OS	إيقاف منتجات غير compliant
Sales Reps OS	منع بيع منتج محظور
Affiliate OS	منع منشورات مخالفة
Stand Program OS	التحقق من المنتجات المعروضة
Partner OS	فحص المنتجات لديهم
White Label	التحقق من تصميمهم وموادهم
AI Brain OS	التحذير المبكر

## 6. لوحة التحكم (Dashboard)

Country Readiness Map

•

Legal Alerts

•

Certificates Expiring Soon

•

High Risk SKUs

•

Compliance Score

•

Document Status

•

Ingredient Violations

•

AI Reports

•

## APIs — Compliance OS .7

### Documents

- POST /compliance/documents •
- GET /compliance/products/:id •
- PATCH /compliance/document/:id •

### Country Rules

- GET /compliance/countries •
- POST /compliance/country •

### Ingredient

- GET /compliance/ingredients •
- POST /compliance/ingredient •

### AI

- POST /compliance/products/:id/ai/audit •
- POST /compliance/advertising/validate •

تم الآن إنهاء Compliance & Legal OS بالكامل 🏰

## الرسالة 5 — AI Content Factory OS (مصنع المحتوى الذكي) (الفائق)

ال Factory الذي ينتج كل شيء تلقائياً لجميع العلامات التجارية داخل MH Trading OS.

هذا القسم هو واحد من أقوى الأقسام في النظام لأنه مسؤول عن:

- ✓ إنشاء المحتوى
- ✓ إعادة تدوير المحتوى
- ✓ تحرير المحتوى
- ✓ تصميم الصور
- ✓ إنتاج الفيديوهات
- ✓ كتابة النصوص
- ✓ إنشاء الإعلانات
- ✓ إعداد صفحات الهبوط
- ✓ تصميم المواد التسويقية
- ✓ تحليل التفاعل
- ✓ تحسين الأداء
- ✓ ربط المحتوى بكل القنوات
- ✓ دعم جميع أنواع البراندات
- ✓ دعم White Label
- ✓ دعم الشركاء
- ✓ دعم المبيعات
- ✓ دعم ال Affiliate

كل هذا يتم بشكل ذكي ومؤتمت بالكامل عبر AI Agents متقدمة.

## 1. مقدمة AI Content Factory OS

AI Content Factory هو النظام الذي يجعل علامتك التجارية:

نشطة دائماً

متواجدة على كل القنوات


تنتج محتوى عالي الجودة

تُنشئ حملات تسويقية ذكية

تستخدم الذكاء الاصطناعي لرفع المبيعات

تُنشئ محتوى باللغات العالمية

تنتج صور + فيديوهات + مقالات + إعلانات بلا توقف

هو قسم شبيه بـ: 

Meta Creative Studio

TikTok Creative Center

Canva AI

Jasper AI

Adobe Firefly

لكن:

متصل بالكامل بكل أقسام المنظومة ويعمل أوتوماتيكياً.

## 2. وحدات AI Content Factory الأساسية

### AI Copywriting Engine 2.1

ينتج نصوصاً عالية الجودة لـ:

الإعلانات المدفوعة



البوستات	•
المقالات	•
صفحات الهبوط	•
Emails	•
رسائل الـ SMS	•
Scripts فيديو	•
نصوص المنتجات	•
نصوص خدمة العملاء	•
نصوص التسويق بالعلاقات العامة	•
وصف المنتجات (Product Description)	•
الـ USP	•
الـ CTA	•
الرسائل الترحيبية	•
ردود الجمهور	•
كلها تعتمد على بيانات المنتجات المخزنة:	
مثل ملفات:	
<b>Product Description.pdf</b>	•
<b>Unique Selling Propositions.pdf</b>	•
<b>Product How To Use.pdf</b>	•
يقرأها AI ويستخدمها لبناء محتوى لا يُهزم.	

## AI Image Studio 2.2

إنشاء صور:

Lifestyle	•
E-commerce	•
Mockups	•
Packaging renders	•
Before/After	•
Creative Ads	•
◆ قادر على:	
تغيير الخلفيات	•
إضافة منتجات	•
استبدال نموذج العرض	•
عمل Variants	•
إنتاج صور TikTok Ads	•
إنتاج صور Instagram Ads	•

## AI Video Creator 2.3

ينتج:	
فيديوهات قصيرة (Reels / TikTok)	•
فيديوهات لل Ads	•
فيديو شروحات	•
فيديوهات UGC باستخدام نماذج AI	•
Voiceover	•
Captions	•
Product Animation	•

أكبر قوة: 🔥

يمكنه إنشاء فيديوهات لكل SKU من البيانات الموجودة.

## AI Design Studio 2.4

يُنشئ:

Posters

•

Flyers

•

Banners

•

Brochures

•

Packaging concepts

•

Canva-style Templates

•

Email Templates

•

وبشكل White Label: 🔥

يعطي كل شريك أو Affiliate تصميمًا مخصصًا يحمل شعاره وألوانه.

•

## AI Social Media Engine 2.5

إنشاء جدول المحتوى (Content Calendar) أوتوماتيكياً:

30 يوم

•

60 يوم

•

90 يوم

•

لكل منصة:

TikTok

•

Instagram

•

Facebook

•

- YouTube
- Snapchat
- LinkedIn
- Pinterest

ويولّد لكل يوم:

- ✓ نص
- ✓ صورة
- ✓ فيديو
- ✓ Hashtags
- ✓ CTA
- ✓ تحليل المنافسين

## AI Ads Generator 2.6

ينشئ حملات كاملة:

- Facebook Ads
- TikTok Ads
- Google Ads
- Snapchat Ads
- YouTube Ads

بما في ذلك:

- ✓ Audience Targeting
- ✓ Creative
- ✓ Copy
- ✓ Budget
- ✓ Bidding
- ✓ Funnel Strategy
- ✓ Landing Pages

متصل بـ Marketing OS + CRM OS 🔥

## AI Influencer Kit Generator 2.7

WHITELABEL + AFFILIATE FEATURE

يُنشئ ملفات:

- Media Kit •
- Affiliate pitch messages •
- Email outreach •
- Ready-to-post content/instructions •
- Custom landing pages •
- Promo codes •
- Tracking links •

الوكيل الذكي يبحث عن المؤثرين بنفسه. 🔥

## Data Models — AI Content Factory 3

### ContentAsset

```
id
brandId
productId
type (text/image/video/design/ad)
fileUrl
metadata
tags[]
generatedBy (agent/user)
createdAt
```

### ContentRequest

id  
brandId  
requestedBy  
type (post/ad/video/design)  
parameters  
aiPrompt  
status (pending/processing/completed/failed)  
resultId  
createdAt

## SocialContentPlan

id  
brandId  
platform  
month  
items[] (postId, scheduledAt)  
createdAt

## AIAdsCampaign

id  
brandId  
objective  
platform  
budget  
strategy  
creativeIds[]  
copywritingId  
audience  
aiEvaluationScore  
createdAt

## AI Layer – Content Factory .4

AI Agents  مخصصة للمحتوى:

## AI Creative Writer (1

للنصوص الطويلة والقصيرة.

## AI Visual Artist (2

لإنشاء وتصميم الصور.

## AI Video Producer (3

لإنتاج الفيديوهات.

## AI Social Planner (4

لإنشاء الجداول والمحتوى.

## AI Ads Strategist (5

لإنشاء حملات إعلانية جاهزة.

## AI Script Writer (6

لسكريبتات الفيديوهات القصيرة.

## AI Brand Voice Keeper (7

يحافظ على هوية البراند الصوتية.

## AI White Label Designer (8

يصمّم المحتوى بالهوية الخاصة لشركاء الوايث لابل.

## 5. لوحة التحكم

Content Volume

•

Best Performing Asset

•

AI Creativity Score

•

Audience Engagement

•

Content Calendar	•
Campaigns Overview	•
AI Suggestions	•
Brand Voice Consistency	•
Trends Scanner	•

## APIs — Content Factory .6

### **Generate Content**

POST /content/generate

### **Generate Image**

POST /content/image

### **Generate Video**

POST /content/video

### **Generate Ads**

POST /content/ads

### **Content Calendar**

GET /content/social/plan

### **Save Asset**

POST /content/asset



## الرسالة 6 — AI SEO OS (محرك السيو الذكي المتكامل)

محرك تحسين محركات البحث الذي يعمل تلقائياً على رفع الزيارات والمبيعات لكل براند داخل النظام.

SEO OS هو من أقوى وحدات النظام لأنه يعمل على:

- ✓ تحسين المتجر الإلكتروني
- ✓ تحسين صفحات المنتجات
- ✓ تحليل منافسيك
- ✓ كتابة محتوى SEO
- ✓ إنشاء خطط ربط داخلي
- ✓ تحسين السرعة
- ✓ تحليل الكلمات المفتاحية
- ✓ متابعة الأداء
- ✓ اكتشاف فرص النمو
- ✓ الربط بين التسويق والمنتجات والـ AI

ونظامك يحتاجه لأنك:

• تملك منتجات كثيرة (HAIROTICMEN + Brands جديدة)

• تريد نمواً دولياً

• تريد الوصول العضوي Organic Traffic

• لديك فريق ذكاء اصطناعي جاهز للعمل

لنبدأ...

### 1. مقدمة AI SEO OS

AI SEO OS هو نظام يعمل تلقائيًا على:

قراءة كل منتجاتك

تحليل ملفاتك (Product Description, USP, PDFs) ...)

تحليل مواقعك الإلكترونية

تحليل منافسيك

توليد خطط SEO جاهزة

تنفيذ المهام مؤتمتة

صناعة محتوى SEO كامل

قياس النتائج

التحسين المستمر

وكل هذا بدون تدخل بشري.

## 2. قدرات AI SEO OS الأساسية

### Keyword Intelligence Engine 2.1

محرك يبحث:

Keywords الدولية

Keywords للمنتجات

Keywords للمنافسين

Keywords طويلة Long-tail

فرص SEO منخفضة المنافسة

اتجاهات البحث Trends

ويصنفها حسب:

- Search Volume ✓
- ✓ Difficulty
- ✓ Intent
- ✓ Relevance
- ✓ Opportunity Score

## AI On-Page Doctor 2.2

يُجري فحصًا كاملاً:

- Meta Titles ✓
- ✓ Meta Descriptions
- ✓ H1 / H2 Tags
- ✓ Image ALT Text
- ✓ URL Structure
- ✓ Internal Linking
- ✓ Page Speed
- ✓ Schema
- ✓ Product SEO Content

ويقوم بـ:

- إصلاح المشاكل أوتوماتيكياً •
- كتابة تحسينات جاهزة •
- إرسال التعديلات لـ Developer Agent •
- تحسين صفحات Shopify / WooCommerce •

## AI Content SEO Writer 2.3

ينتج:

- 100 مقالة في اليوم •
- ”SEO Blogs“ •
- صفحات دعم knowledge base •
- صفحات FAQs ملائمة للسوق •

High Authority طويل محتوى

•

محتوى قصير

•

Affiliate لا محتوى

•

ويربط المحتوى تلقائيًا بالمنتجات.

## AI Competitor SEO Scanner 2.4

يقراً:

مواقع المنافسين

•

محتوى المنافسين

•

كلماتهم المفتاحية

•

روابطهم الخارجية

•

صفحاتهم الأعلى أداء

•

ويعطي:

Gap Analysis ✓

✓ Opportunities

✓ ما يمكنك التفوق عليهم فيه

✓ كلمات لم يستغلوها

✓ منتجات لديهم عليها ضغط بحث

## Technical AI SEO 2.5

يراقب:

Speed

•

Indexing

•

Core Web Vitals

•

Structured Data

•

Redirects	•
Issues 404	•
Canonical Errors	•
Broken Links	•
ويصلحها لوحده أو يعينها لـ Developer OS Agent.	

## AI Backlink Builder 2.6

الوكيل يقوم بـ:

البحث عن فرص backlink	•
كتابة رسائل Outreach	•
مراسلة المواقع	•
بناء روابط سيو حقيقية	•
مراقبة نتائج كل رابط	•

## SEO Health Score 2.7

تقييم الصحة العامة للموقع:

On-page: 30%	•
Technical: 30%	•
Content: 20%	•
Backlinks: 20%	•
AI يعطي:	
تقييم	•
توصيات	•
أولويات	•

## Data Models — AI SEO OS .3

### SEOKeyword

```
id
keyword
searchVolume
difficulty
opportunity
intent
country
relatedKeywords[ ]
createdAt
```

### SEOAuditReport

```
id
url
issues[ ]
aiRecommendations
score
createdAt
```

### SEOContent

```
id
brandId
type (blog/product/page/faq)
title
body
keywords[ ]
generatedBy
```

createdAt

## CompetitorSEOScan

id  
competitorUrl  
keywords[ ]  
topPages[ ]  
backlinks[ ]  
aiAnalysis  
createdAt

## BacklinkOpportunity

id  
sourceUrl  
domainAuthority  
contactEmail  
status (pending/contacted/approved/rejected)  
notes  
createdAt

## AI Layer — SEO OS .4

### AI يقوم بـ:

- تحليل يومي كامل
- اكتشاف فرص الكلمات المفتاحية
- تحديث المحتوى
- كتابة محتوى جديد
- تعديل المنتجات تلقائياً

- ربط المقالات ببعض
- إصلاح الأخطاء الفنية
- بناء روابط خارجية
- تحليل نتائج البحث
- مقارنة أداء SEO شهرياً
- إرسال Alerts في حال هبوط الترتيب

## 5. لوحة التحكم

- ✓ SEO Health Score
- ✓ Keyword Opportunities
- ✓ Competitor Insights
- ✓ Content Gap
- ✓ Technical SEO Map
- ✓ Daily Ranking Report
- ✓ Backlink Status
- ✓ AI SEO Suggestions

## 6.6 SEO OS — APIs

### Keywords

- GET /seo/keywords
- POST /seo/keywords/generate

### Audits

- GET /seo/audit
- POST /seo/audit/run

### Content

- POST /seo/content/generate



GET /seo/content

•

## Competitors

POST /seo/competitor/scan

•

## Links

POST /seo/backlink/find

•

POST /seo/backlink/outreach

•

👑 تم الآن إنهاء AI SEO OS بالكامل.

القسم التالي — بدون توقف:

## الرسالة 7 — AI Social Intelligence OS (محرك الذكاء

### الاجتماعي المتكامل)

هذا النظام هو العين التي ترى كل شيء يحدث في العالم الرقمي، وتفهم:

- ✓ الترددات
- ✓ الجمهور
- ✓ المنافسين
- ✓ المؤثرين
- ✓ أداء المحتوى
- ✓ اتجاهات الشراء
- ✓ ما الذي يجب نشره ومتى
- ✓ المحتوى الذي يجب إيقافه
- ✓ التهديدات والفرص

وهو جزء أساسي لإنجاح:

**HAIROTICMEN**

أي براند جديد

الوكلاء

المندوبين

الـ Affiliate

الـ Stand Partners

White Label Brands

## 1. مقدمة النظام

AI Social Intelligence OS يقوم بعمل:

Social Listening

Trend Analysis

- Influencer Discovery •
- Content Opportunity Finder •
- Brand Protection (ضد الإساءة أو التضليل) •
- Sentiment Analysis •
- Viral Prediction •
- Competitive Benchmarking •
- Market Insights •
- هو ببساطة: عقل السوشيال ميديا للشركة.

## 2. أقسام AI Social Intelligence OS الأساسية

### Social Listening Engine 2.1

نظام يستمع لكل ما يحدث على:

- TikTok •
- Instagram •
- Facebook •
- YouTube •
- Snapchat •
- Twitter (X) •
- Reddit •
- Blogs •
- Forums •
- لجمع:
- ✓ ذكر العلامة
- ✓ ذكر المنتجات

- ✓ شكاوى العملاء
- ✓ التوجهات
- ✓ تقييمات الناس
- ✓ فرص التسويق
- ✓ مشاكل متكررة

## Trend Radar 2.2

الأداة التي تتابع الترنادات يومياً: 🔥

- Trend Rising •
- Sound Trending •
- Hashtag Trending •
- Challenge Trending •
- Seasonal Trends •

وتقوم بـ:

- ✓ اقتراح محتوى مطابق للترند
- ✓ إضافة صوت مناسب على TikTok
- ✓ اقتراح هاشتاقات
- ✓ إعطاء توصيات مبيعات بناء على الاتجاه (مثال: اللحية في الشتاء ↑)

## Influencer Intelligence 2.3

أداة متقدمة للبحث عن المؤثرين المناسبين:

- المؤثرين في مجالات العناية •
- المؤثرين في TikTok Shop •
- أصحاب أعلى Engagement •
- أقل تكلفة مقابل النتائج •
- المؤثرين الذين يناسبون كل براند •

- المؤثرين الممكن جلبهم لـ White Label
- يجلب: 🔥
- معلوماتهم
- مستوى تأثيرهم
- جمهورهم
- الأسعار المتوقعة
- المحتوى المناسب لهم
- بياناتهم العامة (بروفایل، لينكات، نمو...)
- ويُنشئ ملف: **Smart Influencer Brief**.

## Audience Insights Engine 2.4

- يفهم:
- اهتمام الجمهور
- الفئات العمرية
- التوزيع الجغرافي
- الأوقات المناسبة للنشر
- أنواع المحتوى المفضل
- الكلمات الشائعة
- يساعد: 🔥
- Marketing OS
- Content Factory OS
- CRM OS
- Affiliate OS

## Competitive Social Monitoring 2.5

يقرأ منافسين مثل:

Beardbrand

Honest Amish

Viking Revolution

أي علامة مشابهة

ويحلل:

✓ محتوَاهم

✓ تفاعلهم

✓ سياسة أسعارهم

✓ نبرة التواصل

✓ الحملات الناجحة لهم

✓ فجوات الفرص لديك مقابلهم

## Viral Prediction Engine 2.6

نظام تنبؤ يعتمد على:

Rate of engagement

نوع المحتوى

توقيت النشر

جودة الفيديو

الكلمات المستخدمة

أداء الفيديوهات السابقة

ويقول:

🔥 هذا الفيديو نسبة انتشاره 83%

🔥 هذا البوست ضعيف لا تنشره

🔥 هذه الفكرة ستنتشر خلال 48 ساعة على TikTok

## Brand Protection 2.7

يكشف:

المحتوى المسيء للعلامة

المنافسين الذين يقلدون

الإعلانات المزيفة

العملاء الغاضبين

الشكاوى المتكررة

العلامات التجارية المشابهة جداً

- 
- 
- 
- 
- 
- 

## Data Models — AI Social Intelligence OS 3

### Mention

```
id
platform
username
content
sentiment (positive/neutral/negative)
brandId
productId
timestamp
```

### Trend

id  
platform  
name  
score  
category  
growthRate  
relatedSounds[ ]  
relatedTags[ ]  
createdAt

## **InfluencerProfile**

id  
platform  
username  
followers  
engagementRate  
niche  
country  
estimatedCost  
audienceDemographics  
aiSuitabilityScore

## **CompetitorSocialReport**

id  
competitorName  
platform  
topPerformingPosts[ ]  
engagementStats  
aiAnalysis  
createdAt

## **AudienceInsight**

id  
brandId  
platform



```
interests[ ]  
peakHours[ ]  
ageDistribution  
countryDistribution  
aiNotes
```

## AI Layer — Social Intelligence 4

### :AI Agents

#### AI Trend Analyst (1)

يتابع الترنادات ويصدر:

- تقرير يومي
- تقرير أسبوعي
- توصيات محتوى

#### AI Social Listener (2)

يراقب:

- كل ذكر للعلامة
- كل تقييم
- كل مانشن
- كل شكوى

#### AI Influencer Scout (3)

يتواصل مع المؤثرين (Outreach Automation).

#### AI Performance Analyst (4)

- يقارن أداء:
- كل فيديو

- كل صورة
- كل بوست
- كل صفحة
- ويعطي نقطة القوة والضعف.

## AI Alert Bot (5)

يرسل إشعارات ذكية:

- “ترند جديد مناسب للعلامة...”
- “هذا المؤثر لديه جمهور مناسب...”
- “انخفاض في التفاعل الأسبوعي...”
- “ارتفاع في الاهتمام بفئة اللحية...”

## 5. لوحة التحكم (Dashboard)

- Real-time Social Mentions
- Viral Prediction Score
- Influencer Hot List
- Competitor Activity
- Trend Opportunities
- Platform Analytics
- Negative Sentiment Alerts
- AI Recommendations

## 6. APIs — Social Intelligence

Mentions

GET /social/mentions •

GET /social/mentions/brand/:id •

## **Trends**

GET /social/trends •

POST /social/trends/scan •

## **Influencers**

GET /social/influencers •

POST /social/influencers/search •

## **Competitors**

POST /social/competitors/scan •

## **AI**

POST /social/ai/predict •

POST /social/ai/recommend •

👑 تم الآن إنهاء AI Social Intelligence OS بالكامل.

🎯 الآن... هل اكتمل الماستر فايل؟

## 2.9 — Affiliate OS + White-Label Brand OS

نظام المؤثرين + المسوقين + الوكلاء + العلامات البيضاء

مدعوم بالكامل بوكلاء ذكاء اصطناعي...

⚡🔥 ويحوّل أي شخص → إلى علامة تجارية → إلى مصدر مبيعات ضخمة

أولاً سأعطيك النسخة الاحترافية العالمية للنظام كما يجب أن يُبنى فنياً وتقنياً...  
ثم سأدمج معها ميزة الوايت لابل التي طلبتها، بحيث يستطيع أي مؤثر أو صالون أو موزع

- إنشاء علامته التجارية الخاصة
- اختيار عبوات ومواد تغليف
- تصميم الباكيج
- إنشاء أسعار
- طلب الإنتاج
- إنشاء منتج خاص
- إدارة الطلبات
- الحصول على لوحة تحكم كاملة لعلامته الجديدة

مع ربطها بكل الوكلاء الذكيين.

...لنبدأ

أولاً — رؤية القسم ✨

MH OS. كامل داخل نظام "Mini-Brand" نريد تحويل المسوق، المؤثر، أو الصالون إلى

هذا يعني:

✓ (White-Label Brand) يمكنه إطلاق علامة خاصة به

✓ (Affiliate) مع عمولة HAIROTICMEN يمكنه بيع منتجات

✓. يمكنه دمج الاثنين معاً

✓ كل شيء يتم بالذكاء الاصطناعي

## نظام التسويق بالعمولة) Affiliate OS: المكون الأول

### 2.9.1 — Affiliate Model

#### AffiliateUser

- id
- userId
- type (Influencer / Marketer / Salon / Agency)
- followersCount
- platforms { instagram, tikTok, youtube }
- aiProfileScore
- region
- commissionTier (Basic / Silver / Gold / VIP)
- status (Active / Pending / Rejected / Banned)
- createdAt
- updatedAt

#### AffiliateLink

- id
- affiliateId
- code (unique)
- landingURL
- trackingParams
- createdAt

### **AffiliateCommissionRule**

- id
- brandId
- tier
- commissionPct
- bonusPct
- minSales
- autoUpgrade
- createdAt

### **AffiliateSales**

- id
- affiliateId
- orderId
- productId
- total
- commissionEarned
- channel (TikTok / IG / Website / Stand / POS)

- payoutStatus
- createdAt

## AffiliatePayout

- id
- affiliateId
- amount
- method (Bank / PayPal / Crypto)
- status
- createdAt

## 2.9.2 — AI Agents inside Affiliate OS

### Affiliate Hunter AI — صائد المؤثرين

مهمته:

- مسح TikTok / Instagram / YouTube
- إيجاد المؤثرين المناسبين (gender, niche, region)
- تحليل محتوَاهم
- حساب AI Influence Score
- engagement معرفة معدل ال
- Influencer إنشاء ملف لكل
- إرسال رسالة ترحيبية تلقائية
- اقتراح التعاون
- إرسال العرض التجاري

- وضعهم في مراحل:
  - Contacted
  - Negotiation
  - Approved
  - Activated

### Affiliate Relationship AI

- يتواصل مع المؤثرين
- يذكرهم بالنشر
- يعطيهم نصوص، صور، فيديوهات جاهزة
- ينشئ لهم حملات ذكية
- يقترح ريلز جاهز للنشر
- يتابع أداء الرابط
- يخبرهم أين يتحسنون

### Affiliate Fraud AI

- يحلل الحسابات الوهمية
- يمنع الاحتيال
- كشف الترافيك غير الطبيعي

## White-Label Brand OS: الآن نبدأ الجزء القوي جداً

هذا القسم فريد جداً عالمياً  
من أقوى الأنظمة في السوق MH Trading OS وهو الذي سيجعل



## 👑 3.0 — White-Label Brand OS (إنشاء علامة تجارية جديدة) (بالكامل)

### 3.0.1 — What can the user do?

أي مؤثر / موزع / صالون يستطيع

✓ إنشاء علامته التجارية الخاصة ✓

✓ اختيار المنتج الأساسي (Hair Serum / Shampoo / Beard Oil / etc)

✓ اختيار:

- الشكل
- العبوة
- الغطاء
- الحجم
- اللون
- الزجاجاة
- نوع الرذاذ
- عبوة العطر
- نوع التغليف
- الكرتون
- الشعار
- الخط
- الستايل
- الطباعة

- QR
- الباركود

✓ التسعير الكامل

✓ طلب الإنتاج

✓ إدارة المخزون

✓ تسليم الشحن

✓ Mockups AI + الحصول على تصميمات المنتج

✓ إدارة الطلبات والمبيعات

✓ صفحة موقع إلكتروني جاهزة

✓ TikTok Shop جاهزة



## 3.0.2 — White-Label Data Models

### WLBrand

- id
- ownerAffiliateId
- name
- slug
- story
- vision
- brandColors
- logoURL
- styleGuide

- aiPersona
- status (Draft / Design / Production / Active)
- createdAt

## **WLProductBlueprint**

(الوصفة الأساسية قبل الإنتاج)

- id
- wlBrandId
- baseProduct (Serum / Oil / Shampoo / etc)
- size
- bottleType
- capType
- color
- packagingType
- formulaType
- shelfLife
- barcode
- qrUrl
- requirements
- aiNotes

## **WLDesignFile**

- id
- wlProductId
- type (Label / Box / Mockup / 3D Render)

- fileUrl
- aiGenerated (true/false)
- createdAt

## **WLOrder**

- id
- wlProductId
- quantity
- price
- status (Pending / Producing / Ready / Shipped)
- eta
- createdAt

## **WLSalesChannel**

- id
- wlBrandId
- type (TikTok Shop / Shopify / WooCommerce / POS)
- apiKeys
- status



## **3.0.3 — AI Agents inside White-Label OS**



### **WL Brand Architect AI**

- ينشئ هوية العلامة
- يختار الخطوط

- يحدد اللون
- يكتب القصة
- لعلامته USP يكتب
- ينشئ 3 نماذج للهوية جاهزة

### **WL Packaging Designer AI**

- ينشئ تصميمات العبوة
- يقدم 10 خيارات
- Mockups يُنتج
- 3 D renders يُنتج
- يعدّل حسب ملاحظات العميل

### **WL Pricing AI**

- يحدد السعر الأمثل
- يقترح تكلفة الإنتاج
- B2C / B2B / Stand partners يضبط سعر
- يحلل السوق

### **WL Production AI**

- يحدد كمية الإنتاج المطلوبة
- ETA يعطي
- يحسب تكاليف الشحن
- يقترح المصنع المناسب



## White-Label Growth AI

- يبني خطة إطلاق كاملة
- يكتب الإعلانات
- ينشئ المحتوى
- يتواصل مع المؤثرين
- يبني المتجر الإلكتروني
- يدير الحملات
- يقدم تقارير أسبوعية



## White-Label OS مع Affiliate OS الآن ندمج

### كيف يستفيد المؤثر؟

- 1 HAIROTCMEN (Affiliate) يستطيع بيع منتجات
- 2 (White Label) يستطيع بيع علامته الخاصة
- 3 النظام يقرر أيهم يناسبه أكثر
- 4 النظام يقترح له ماذا يروج اليوم
- 5 النظام يتواصل مع جمهوره
- 6 النظام يراقب أداءه
- 7 النظام يعطيه محتوى جاهز للنشر

8 النظام ينشئ له عروض خاصة

9 يبني له خطة نمو شهرية AI

## التكامل مع الأنظمة الأخرى

النظام	ماذا يستفيد؟
Pricing OS	تسعير للعلامات البيضاء
Inventory OS	مواد التعبئة والمواد الخام
CRM OS	ملفات العملاء الجدد للعلامة البيضاء
Logistics OS	White Label شحن منتجات
Sales OS	WL مناديب يشرفون على نقاط بيع
Loyalty OS	نقاط للمؤثرين والوكلاء
Marketing OS	حملات + محتوى جاهز للعلامات الجديدة

 الآن جاهز 100 % للتنفيذ Affiliate + White-Label قسم

## ● 2.8 — Stand Program OS (نظام الأستاند) (العالمي الذكي)

نظام يُحوّل الصالونات والمتاجر إلى نقاط بيع فعّالة، ذات مراقبة مستمرة، وتحفيز تلقائي، وتقييم ذكي عبر الصور، ونقاط، وزيارات، ومكافآت.

لأنه يرفع HAIROTICMEN هذا القسم مهم جداً لعلامتك

- الانتشار
- الوعي
- المبيعات داخل الصالونات
- الولاء
- استقرار العرض في السوق
- جودة ظهور العلامة التجارية
- انضباط ترتيب المنتجات

وسأبنيه هنا بشكل كامل احترافي عالمي مع كل الوكلاء الذكيين وربطه بكل أقسام النظام

### 🎯 1) Stand Program OS أهداف

- ✓ تحويل صالونات الحلاقة والمتاجر إلى “مراكز عرض ذكية”.
- ✓ تلقائياً عبر الذكاء الاصطناعي. (Stand) ✓ مراقبة جودة الرف
- ✓ التأكد من تواجد المخزون وترتيبه ونظافته.
- ✓ بناء نظام نقاط وحوافز للالتزام بالعرض.
- ✓ متابعة الزيارات الشهرية عبر مندوبي المبيعات.
- ✓ (POSM). إدارة مواد التسويق الميدانية
- ✓ إنشاء تقارير ذكية لكشف الصالونات الممتازة والضعيفة.
- ✓ خلق نظام تحفيزي دائم يجعل الصالونات “سفراء” للعلامة التجارية



## 2) Stand Program Data Model (البنية القاعدية)

### 2.8.1 — StandPartner (الصالون/المتجر المشارك)

- id
- partnerId (من Partner OS)
- standType (Gold / Silver / Mini / Custom)
- installationDate
- lastVisitDate
- nextVisitDue
- standScore (AI-based)
- complianceLevel (High / Medium / Low)
- totalPoints
- materialsDelivered[]
- requiredMaterials[]
- gpsLocation
- images[] (all historical photos)
- createdAt

### 2.8.2 — StandVisit (زيارة تقييم)

تُنشأ تلقائيًا أو يدويًا:

- id
- standPartnerId
- salesRepId

- visitType (Monthly / Initial / Follow-up / Verification)
- images[]
- aiScores {
  - productArrangement
  - cleanliness
  - missingItems
  - competitorPresence
  - shelfVisibility
- notes
- recommendedActions
- score
- pointsAwarded
- createdAt

### 2.8.3 — StandMaterial (مواد العرض)

- id
- materialName
- type (POS / Sticker / Shelf Talker / Lightbox / Roll-up / Tester)
- cost
- imageURL
- stockQty

### 2.8.4 — StandMaterialDelivery

- id

- standPartnerId
- materials[{ materialId, qty }]
- deliveredBy (salesRepId)
- deliveryDate
- notes

## 2.8.5 — StandAIAnalysis

AI: تحليل الصورة بواسطة

- id
- standVisitId
- detectedProducts
- missingProducts
- competitorProductsDetected
- arrangementScore
- cleanlinessScore
- brandingVisibility
- aiNotes

## 2.8.6 — StandPointsTransaction

- id
- standPartnerId
- points
- reason
- source (Visit / Bonus / Correction)
- notes

- createdAt

## 3) Stand Program OS الوكلاء الذكيون داخل

### 3.1 — Stand Inspector AI

المسؤول عن تحليل الصور:

- اكتشاف المنتجات الناقصة
- اكتشاف وجود منتجات منافسة
- تقييم ترتيب المنتجات
- تقييم نظافة الرف
- اكتشاف الرفحات الفارغة
- تقييم إضاءة الأستاند
- تلقائياً standScore حساب
- (Action List) إعطاء توصيات ميدانية

### 3.2 — Stand Compliance AI

يحلل:

- نسبة التزام الصالون شهرياً
- معدل التراجع
- خطر فقدان الصالون
- علامة “High-Potential Salon”
- علامة “Critical Salon: Needs Visit ASAP”

### 3.3 — Stand Rewards AI

يقدم حوافز تلقائية:

- Bonus Points
- Gifts
- Free Products
- Marketing Materials

بحسب:

- مستوى الالتزام
- آخر زيارة
- أداء المبيعات
- مستوى الرف

### 3.4 — Stand Task Manager AI

مسؤول عن:

- إنشاء مهام للمناديب
- جدولة زيارات الصالونات
- متابعة حل المشاكل
- يجب تسليمها POS اقتراح مواد
- ربط زيارات الصالونات بالتسعير والمخزون

 مع بقية Stand Program OS كيف يتكامل 4) الأنظمة؟

## ✓ Partner OS

- كل Stand Partner يكون Partner Type = Salon
- Stand نقاط الولاء تتصل مباشرة بنقاط

## ✓ Sales OS

- المندوب يزور الصالون
- يرفع الصور
- يحللها AI
- تُعطى نقاط
- تلقائيًا Follow-up Tasks يتم إنشاء

## ✓ Marketing OS

- توفير مواد تسويقية جاهزة للصالونات
- يقدم اقتراحات محتوى يمكن للصالونات نشرها AI
- إرسال حملات خاصة للصالونات الفعّالة

## ✓ Pricing OS

- Gold / Silver أسعار خاصة لصالونات
- margin rules تنظيم

## ✓ Loyalty OS

- Stand Points → Loyalty Points
- Rewards للصالونات

## ✓ CRM OS

- سجل كامل للصالون
- التفاعل

- الزيارات
- أداء الرف
- المبيعات

### ✓ Inventory OS

- معرفة المواد المفقودة
- تسجيل المواد المستخدمة
- تجديد النواقص تلقائياً

## 5) Stand Program API

### POST /stand/register

جديد لصالون Stand إنشاء

### POST /stand/visit

رفع صور + معلومات

### POST /stand/visit/analyze

تحليل الصور AI

### GET /stand/:id

النقاط + الصور + التقييم + Stand تفاصيل

### GET /stand/partner/:partnerId

عرض كل الأستاندات للصالون

### GET /stand/insights/brand/:brandId

لوحة تحليلات كاملة للعلامة التجارية

**POST /stand/material/deliver**

تسجيل تسليم المواد

**GET /stand/materials**

عرض المواد المتاحة

## 6) Stand Dashboard (المدير)

يشمل:

- Stand heat map
- Stand performance ranking
- Top stands
- Weak stands
- Missing materials
- Competitor presence chart
- AI Stand Insights Report
- Monthly compliance score per salon

## 7) Stand Dashboard (للمصالون)

- صور الرف
- نقاط الالتزام
- مستوى الأستاند
- مكافآت
- POS طلب مواد



- لرفع المستوى AI اقتراحات
- تقارير الأداء الشهرية

## ◆ سيناريو تشغيل عملي 8)

### ◆ المندوب يزور صالون 1)

.يأخذ صورة للرف → يرفعها للسيستم

### ◆ يحلل الصورة AI 2):

- منتجات ناقصة 3
- ترتيب غير جيد
- منتج منافس موجود
- نظافة جيدة
- إضاءة جيدة
- تقييم = 72/100

### ◆ يرسل AI 3):

- نقاط: 30
- Task: "إعادة ترتيب الرف + إعادة تزويد منتج"
- يقترح زيارة خلال 10 أيام

### ◆ Stand Rewards AI: 4)

:يرسل رسالة للصالون

مبروك! حصلتم على 30 نقطة جديدة 🎉  
”بفرق 150 نقطة فقط Silver اقتربتم من مستوى

## ◆ 5) Marketing OS

يرسل للصالون محتوى للنشر دعمًا للعلامة