- تفاصيل لكل نوع حساب (Admin Client HR Applicant).
- شرح لكل صفحة وما تحتويه •
- . شرح لكل زر: إذا ضغط ماذا يحدث
- و مراجعة (Admin مثل) يمكنه إنشاء وظائف (Client) إضافة أن العميل المرشحين المتقدمين عليها

## أولاً: الحسابات والصلاحيات 🖈

#### (Admin) الحساب الإداري .1 ♦

#### • صلاحيات مطلقة:

- اضافة/تعدیل/حذف (عملاء موظفین مرشحین وظائف).
  - تعيين الصلاحيات لكل حساب.
    - إدارة العقود والإيرادات.
- Zapier API Workable –) تفعيل/إلغاء أي تكامل خارجي
   (WhatsApp Twilio).

## الداخلي CRMأولاً: مكونات نظام الـ

- (Clients) إدارة العملاء.
- إضافة وتعديل بيانات العملاء -
- تتبع حالة العميل (جديد تفاوض موقّع غير مهتم) -
- حفظ العقود، التعليقات، والمراسلات المرتبطة بالعميل -
- . صلاحيات المستخدمين (Users & Roles)
- إنشاء صلاحيات مختلفة (مدير موظف مبيعات موظف توظيف) -
- تتبع أنشطة المستخدمين داخل النظام -

#### (Reports & Dashboards) التقارير ولوحات المعلومات

عدد الوظائف النشطة والمغلقة -

- نسبة نجاح التوظيف -
- أداء فريق التوظيف أو المبيعات -

#### ♦ 2. حساب الموظف الداخلي .2 (HR/Recruiter)

- :مسؤول عن متابعة التوظيف
  - إنشاء وظائف جديدة ٥
  - إدارة المرشحين (قبول رفض أرشفة) •
  - . جدولة المقابلات وإرسال التذكيرات
  - إرسال السير الذاتية للعميل •
  - متابعة التارغت الشهري ومؤشرات الأداء ٥

#### ♦ 3. حساب العميل (Client Portal)

- :ممیزاته
  - · Admin مثل الـ) إنشاء وظائف جديدة
  - الاطلاع على المرشحين المتقدمين للوظائف الخاصة به ٥
  - · (تقییم تاریخ المقابلات CV) مشاهدة تفاصیل کل مرشح .
  - . الكل مرشح (نجاح رفض ملاحظات) Feedback وضع
  - طلب وظيفة جديدة عبر نموذج مخصص ٥
  - متابعة العقود والإيرادات المرتبطة به ٥

### ♦ 4. حساب مقدم الوظيفة (Job Applicant)

إنشاء حساب والتقديم على الوظائف •

- استعراض الوظائف (بطاقات أو خريطة)
- متابعة حالة طلبه عبر التايم لاين •
- (Withdraw) إلغاء طلبه في أي وقت

تمام و خلينا نركز على حساب موظف المبيعات (Sales Representative) ونكتب كل تفاصيل لوحة التحكم + الصفحات + الأزرار + المهام اليومية. والعميل لأنه مسؤول عن جلب العملاء + HR هذا الحساب بيكون مختلف عن تسجيل الوظائف + متابعة العقود + رفع الإيرادات

## مساب موظف المبيعات مرطف (Sales Representative Account)

#### الهدف من الحساب 🍲

- تسجیل وظیفة تفاوض توقیع عقد تسجیل وظیفة ادارة دورة المبیعات: عمیل تفاوض + تسلیم لفریق + تسلیم لفریق
- متابعة الإيرادات والتارغت الشهري •
- أرشفة المراسلات والعقود المرتبطة بكل عميل •
- . تسجيل الوظائف المباعة من العميل وربطها بالنظام

## (Dashboard) لوحة التحكم

:عند تسجيل الدخول يظهر لموظف المبيعات

#### (مؤشرات الأداء – KPIs) القسم العلوي 🔷

- عدد العملاء الجدد هذا الشهر •
- عدد الوظائف المباعة •

- (AED / USD) إجمالي العقود الموقعة
- نسبة تحقيق التارغت (مثلاً 70%)
- المؤجلة أو المتأخرة (Follow-ups) عدد المتابعات •

#### (Sidebar) القائمة الجانبية

- 1. العملاء (Clients)
- 2. الوظائف (Job Orders)
- 3. العقود (Contracts)
- (Revenue) الإيرادات
- 5. التذكيرات (Reminders)
- (Archive) الأرشيف
- (Reports) التقارير .7

## صفحات النظام الخاصة بموظف المبيعات

### (Clients Page) صفحة العملاء

- الأزرار
  - $\circ + Add \ Client \rightarrow رقم + Add \ Client + (اسم الشركة البريد رقم المسؤول القطاع) الشخص المسؤول القطاع)$
  - View ( العميل: الحالة (جديد  $\longrightarrow$  ( العين) العميل: الحالة (جديد  $\longrightarrow$  )، العقود، التعليقات، الملفات بنفاوض  $\longrightarrow$  موقّع  $\longrightarrow$  غير مهتم)، العقود، التعليقات، الملفات
  - Edit  $\rightarrow$  Lack rule . i.e.
  - Attach Contract رفع عقد PDF رفع عقد بالعميل

- Add Note  $\rightarrow$  اجتماع أو مكالمة عن اجتماع أو مكالمة
- Set Reminder → تذكير بالتواصل
- Send Email / WhatsApp → مراسلة مباشرة من النظام
- :البيانات الظاهرة في الجدول
  - اسم العميل | حالة العميل | عدد الوظائف المرتبطة | آخر تواصل |  $\checkmark$  العقد المرفوع  $\checkmark$

#### (Job Orders Page) صفحة الوظائف

- يمكن لموظف المبيعات إضافة وظيفة جديدة مرتبطة بالعميل بعد توقيع العقد العقد
- :الأزرار
  - $\circ$  + Add Job  $\rightarrow$  الوصف الوطيفة (المسمى الوصف ) الراتب الموقع عدد المرشحين المطلوبين)
  - View Candidates  $\rightarrow$  (یمکن HR) بعد ربط الوظیفة بفریق مشاهدة المرشحین المقدمین ا
  - $\circ$  Edit Job ightarrow تعديل تفاصيل الوظيفة
  - $\sim {f Close\ Job} 
    ightarrow {f Close\ Job}$  ابغلاق الوظيفة بعد اكتمال التوظيف
- :الجدول
  - الوظيفة | العميل | الحالة (نشطة مغلقة تم التوظيف) | عدد ه المرشحين | تاريخ الإنشاء .

#### (Contracts Page) صفحة العقود

:الأزرار

- o + New Contract → إنشاء عقد جديد للعميل
- View Contract ( $\textcircled{\textcircled{0}}$ )  $\rightarrow$  لستعراض العقد (تفاعلي مع حقول رها) معنيرة) متغيرة)
- ∘ Edit Contract → تعديل بنود العقد
- $\circ$  Download PDF ightarrow تحمیل نسخة رسمیة
- Send to Client → إرسال عبر البريد أو WhatsApp.

#### : تفاصيل العقد

وقم العقد | العميل | القيمة (بالعملة المختارة) | تاريخ البدء | تاريخ وقم العقد | الانتهاء | مرفقات

#### (Revenue Page) صفحة الإيرادات

- عرض الإيرادات الناتجة عن العقود المغلقة •
- الأزرار
  - ۰ + Add Payment → وسیلة وسیلة (تاریخ مبلغ وسیلة (دفع)
     دفع)
  - Convert Currency  $\rightarrow$  تحويل العملة (AED  $\rightleftharpoons$  USD).
  - Export CSV / Excel → .
     .
- :الجدول
  - العميل | رقم العقد | المبلغ | الحالة (مدفوع/جزئي/معلق) | وسيلة العميل | رقم العقد | الدفع

#### (Reminders) صفحة التذكيرات

الأزرار •

- ∘ + Add Reminder → إضافة تذكير جديد.
- ∘ Mark as Done → إتمام التذكير.
- $\circ$  Snooze o تأجيل التذكير ليوم آخر
- :الجدول
  - التاريخ | العميل | الوصف | الحالة (مفتوح مكتمل متأخر) ه

#### (Archive) صفحة الأرشيف

- . حفظ كل الملفات والمستندات المرتبطة بالعملاء أو العقود
- الأزرار
  - $\circ$  + Upload Document  $\rightarrow$  رفع مستند جدید.
  - · Search → البحث باسم العميل أو الملف
  - $\circ$  Download  $\rightarrow$  تنزیل الملف.

### (Reports Page) صفحة التقارير

- : أنواع التقارير
  - العملاء الجدد خلال الشهر ٥
  - العقود المغلقة ٥
  - الإيرادات حسب العميل ه
  - الوظائف المباعة حسب القطاع ٥
- الأزرار
  - ∘ Export PDF/Excel → تنزیل التقریر.
  - Filter → فلترة أو العميل حسب الفترة أو

## التايم لاين الخاص بمبيعات الموظف 🔁

- إضافة عميل جديد .1
  - T
- التواصل والتفاوض (مكالمات اجتماعات عروض) .
- رفع عقد وربطه بالعميل . 3
- إضافة وظيفة جديدة للعميل . 4.
- HR متابعة الوظيفة مع . 5
- 6. تسجيل الإيرادات بعد الدفع
- إغلاق الصفقة ورفع تقرير الأداء .7

## ثانياً: الصفحات الرئيسية وشرح الأزرار 💉

## 1. صفحة الوظائف (Jobs Page)

#### المستخدمين: (Admin – Client – HR – Applicant)

- :عرض الوظائف
  - o الخريطة (Cards) على شكل بطاقات (Map).
  - كل بطاقة تحتوي: (عنوان الوظيفة الشركة الموقع الراتب هـ .
     زر التفاصيل)
- الأزرار
  - . للمرشح فقط: يفتح نموذج التقديم (تقديم) Apply زر
  - يحول العرض إلى خريطة (عرض الخريطة) Show Map زر
     تفاعلية
  - خیارات (مجال، موقع، راتب) (فلترة) Filter زر •
  - مسح الفلاتر (إعادة تعيين) Reset زر •
  - بظهر فقط لـ (وظيفة جديدة) New Job زر
     بيفتح نافذة لإنشاء وظيفة :(Admin + Client

## 2. صفحة المرشحين (Candidates Page)

#### المستخدمين: (Admin – Client – HR)

- عرض جميع المرشحين للوظائف المختارة •
- التفاصيل: (اسم، سيرة ذاتية، خبرات، مهارات، تقييم، حالة الطلب)
- الأزرار
  - $\circ$  فتح السيرة الذاتية  $ext{View CV}$  زر

- $\circ$  وضع تقييم داخلي أو ملاحظات  $\leftarrow$  (تقييم) Evaluate زر
- $\circ$  روسال بيانات المرشح للعميل  $\rightarrow$  (فقط Send to Client (HR زرسال بيانات المرشح العميل) روسال بيانات المرشح العميل ونقط
- وضع الفيدباك  $\rightarrow$  (Elient زر )  $\rightarrow$  الفيدباك  $\rightarrow$  (مقبول، مرفوض، يحتاج مقابلة).
- $\circ$  نقل المرشح للأرشيف  $\leftarrow$  (أرشفة) Archive زر

### 3. صفحة المقابلات (Interviews Page)

#### للمستخدمين: (Admin – HR – Client)

- عرض المقابلات المجدولة حسب الوظائف والمرشحين
- :الأزرار
  - $\circ$  تحدید تاریخ/وقت + إرسال  $\rightarrow$  Schedule Interview زر دعوات عبر البرید/واتساب دعوات عبر البرید/واتساب
  - ∘ إرسال تذكير عبر الواتساب/البريد → Send Reminder زر
  - . تسجيل المقابلة وحفظها → Record Interview زر
  - $\circ$  زر  $\sim$  Send Rejection  $\rightarrow$  زر الية عند الرفض
  - ناكيد حضور ← Confirm Attendance (Client/HR) زر
     المقابلة

## 4. صفحة العقود (Contracts Page)

#### أ. عقود الموظفين

- عرض العقود الموقعة مع الموظفين •
- متعددة متعددة AED).

#### :الأزرار

- $\circ$  View  $\rightarrow$  عرض نسخة تفاعلية.
- $\bullet$  Edit  $\rightarrow$  فتح محرر النصوص
- Download → تنزیل PDF.
- ∘ Convert Currency → تحويل العملة

#### ب. عقود الشركات

- نفس خيارات الموظفين + زر إضافى:
- Stripe −) ربط العقد بوسيلة دفع → Link Payment Method → (Wire PayPal).
  - يمكن عدم ربطه ايضاً بحيث يتم الدفع عن طريق فيزا او ابل بي او غير ها

### (Clients Page) صفحة العملاء .5

#### المستخدمين: (Admin – HR – Client)

- عدد المتقدمين حالة كروت الشركات: تعرض (الوظائف المفتوحة عدد المتقدمين حالة المرشحين)
- الأزرار
  - View Details  $\rightarrow$  اظهار قائمة تفصيلية للمرشحين (مقبولين تحت المراجعة) مرفوضين تحت المراجعة)
  - $\circ$  Feedback  $\rightarrow$  ادخال تقییم العمیل لکل مرشح
  - Filter Candidates  $\rightarrow$  /اللغة لمقبولين حسب المهارة اللغة المقبولين حسب المهارة اللغة المقبولين حسب المهارة اللغة المقبولين حسب المهارة اللغة المقبولين حسب المهارة المهارة

## 6. صفحة الإيرادات (Revenue Page)

## يمكن تخصيص الباقات سواء لافراد او الكلاينت (الشركات) كما هو موجود حاليا

- سحب الشركة ووضعها على وسيلة دفع :Drag & Drop واجهة •
- :الأزرار
  - o Add Payment Method → إضافة وسيلة دفع جديدة.
  - $\circ$  Update Link o تعديل الربط بين الشركة والطريقة
  - view History → المدفوعات المدفوعات

## 7. صفحة التايم لاين (Timeline Page)

## يمكن لأدمن تخصيص التايم لاين بحيث يضيف او يلغي خطوة حسب ما يري وتخصيص مدة الضمان حسب الرغبه

- الكل مرشح يظهر خطزمني
- :الأزرار
  - View Progress → عرض المراحل.
  - Add Stage (Admin/HR)  $\rightarrow$  اضافة مرحلة جديدة (اختبار فني،  $\rightarrow$  مقابلة ثانية) مقابلة ثانية)
  - ∘ Notify Candidate → إشعار المرشح بتحديث المرحلة.

## 8. صفحة الفيديو (Video Meeting Module)

#### :الأزرار

- Start Call → بدء مكالمة WebRTC.
- Share Screen → مشاركة الشاشة
- $\circ$  Record  $\rightarrow$  نسجيل الجلسة
- $\circ$  Use Twilio  $\to$  عبر Twilio.

#### 9. تكامل الواتساب (WhatsApp Integration)

- الأزرار
  - Send Reminder → تذكير بالمقابلة
  - $\circ$  Open Chat  $\rightarrow$  فتح در دشة مباشرة مع المرشح.
  - $\circ$  Smart Reply  $\rightarrow$  اقتراح ردود جاهزة بالذكاء الاصطناعي.

# بعد إضافة (Workflow) ثالثاً: تدفق العملية ﴿ كُلُّ النَّالِ النَّالِ العملية العميل النَّالِ النَّالِ العميل العمي

#### 1. Admin

ينشئ وظيفة جديدة أو يعطي صلاحية للعميل بإنشائها

#### 2. Client

lacklimesينشئ وظيفة lacklimesيشاهد المرشحين المتقدمين وظيفة وظيفة بياهد المرشحين المتقدمين بياهد بيعطي

#### 3. HR

يتابع المرشحين → يرشح الأفضل للعميل → ينظم المقابلات

#### 4. Applicant

lacktriangleيقدم على الوظيفة lacktriangleيتابع عبر التايم لاين lacktriangleيستلم إشعار ات

#### 5. System



يخزن كل شيء (عقود - مقابلات - فيدباك - إيرادات)