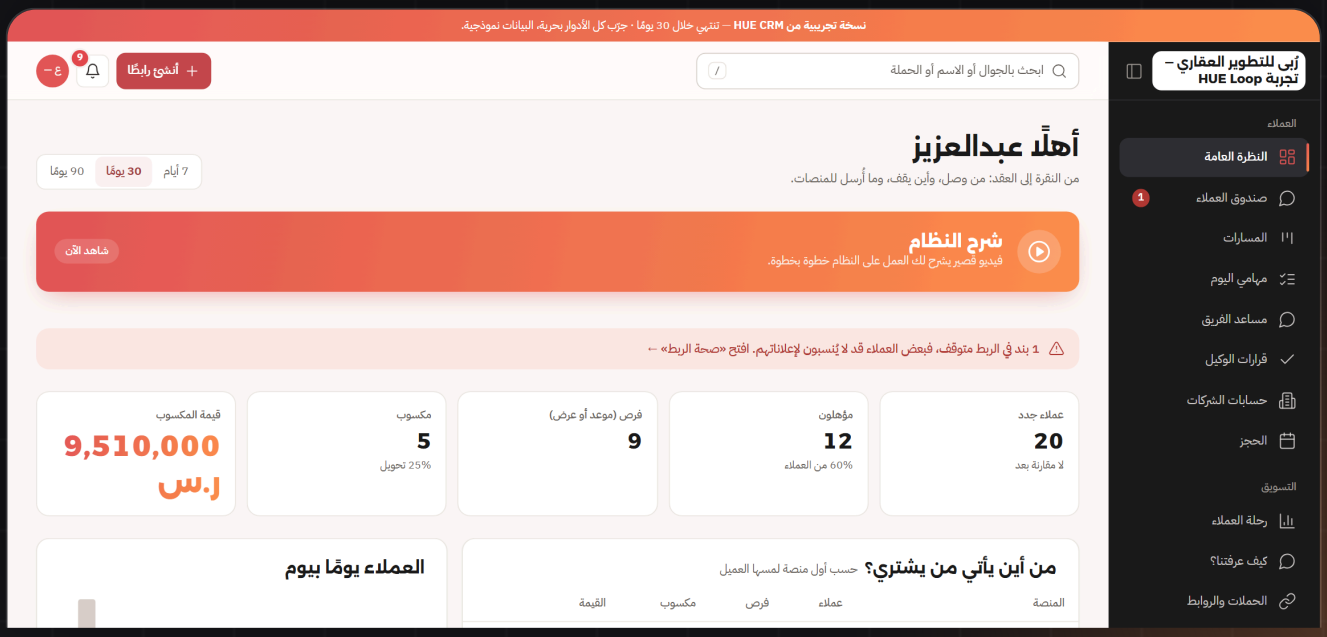
دليل الاستخدام الكامل · منصة HUE CRM

# HUE Loop

## من الإعلان... للعقد.

كل مهمة في النظام خطوة بخطوة بالأزرار: الربط، والحملات، والعملاء، والمسارات، والأرقام، والوكيل الذكي، ومساعد الفريق. لأي شركة تصرف على الإعلانات؛ واللقطات من مثال واحد: ديمو «رُبى للتطوير العقاري» بالرياض.

كل المنصات الإعلانية | واتساب الشركة | العائد لكل ريال | وكيل ذكي ومساعد للفريق




أكتوبر ٢٠٢٦

# رحلة العميل في Loop

يناسب أي شركة تصرف على الإعلانات: عيادة، أو مصنع، أو متجر خدمات، أو مكتب، أو عقار. يتبع Loop كل عميل من أول ضغطة على الإعلان حتى البيع، ويُرجع لكل منصة ما حدث بعد الإعلان، فتتعلم جلب من يشتري. الأسماء في الشرح هي نفسها أسماء الأزرار والصفحات في النظام.

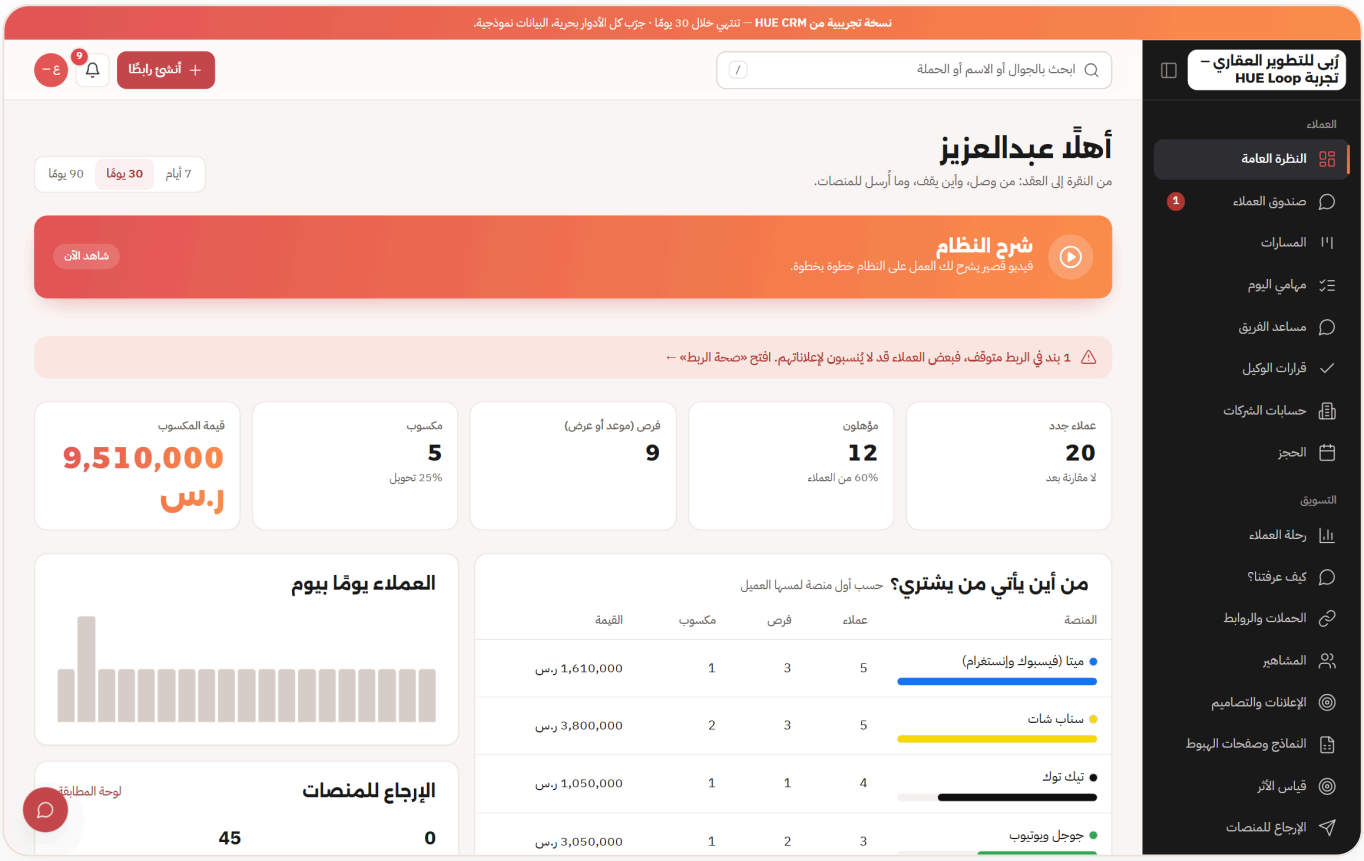
| الإعلان | المحادثة | التأهيل | الموعد | البيع |
|---|---|---|---|---|
| سناب، تيك توك، ميتا، جوجل، إكس | واتساب الشركة أو النموذج أو الموقع | المسار ومراحله ومهلته | رابط الحجز للزيارة أو الاستشارة | القيمة تعود للمنصة والعائد |

## المحتويات


| | | |
|---|---|---|
| 01 | النظرة العامة: من أين يأتي من يشتري؟ | البداية |
| 02 | ربط واتساب الشركة | الربط |
| 03 | ربط المنصات الإعلانية | الربط |
| 04 | عملة الحساب الإعلاني: دولار أو ريال | الربط |
| 05 | تركيب سكربت الموقع وفحص التركيب | الربط |
| 06 | صحة الربط: هل يصل كل شيء فعلًا؟ | الربط |
| 07 | إنشاء رابط حملة | الحملات |
| 08 | رابط المؤثر | الحملات |
| 09 | بناء نموذج أو صفحة هبوط | الحملات |
| 10 | صندوق العملاء وإدخال عميل | العملاء |
| 11 | إدخال الخدمات والمنتجات | العملاء |
| 12 | إنشاء مسار ومراحله | المسارات |
| 13 | لوحة المسار: النقل بالسحب | المسارات |
| 14 | نقل العميل بين المراحل والمسارات | المسارات |
| 15 | المشروع على العميل، والإسناد والمتابعة | المسارات |
| 16 | ماذا يحدث بعد النقل: الإرجاع للمنصات | المسارات |
| 17 | قوالب واتساب وإرسالها | التواصل |
| 18 | رابط الحجز للمواعيد | التواصل |
| 19 | تشغيل سلسلة استعادة | التواصل |
| 20 | العائد: أي ريال جلب مبيعات؟ | الأرقام |
| 21 | كل المبالغ بالريال، واقتراح نقل الميزانية | الأرقام |
| 22 | تقرير حملة لفترة مخصصة وتصديره | الأرقام |
| 23 | الوكيل الذكي ومزوده | الذكاء الاصطناعي |
| 24 | ماذا يفعل الوكيل بنفسه؟ | الذكاء الاصطناعي |
| 25 | قرارات الوكيل | الذكاء الاصطناعي |
| 26 | مساعد الفريق: اسأل وتصرّف | مساعد الفريق |
| 27 | إعدادات المساعد | مساعد الفريق |
| + | الإعلانات والجماهير | إضافات |
| + | الأسعار | الباقات |

# النظرة العامة: من أين يأتي من يشتري؟

أول ما تراه عند الدخول: العملاء الجدد والفرص والمبيعات وقيمتها لكل منصة، والمتأخرون عن المهلة، وتوقّع الشهر. كل رقم يُفتح بضغطة لتصل إلى العملاء خلفه.

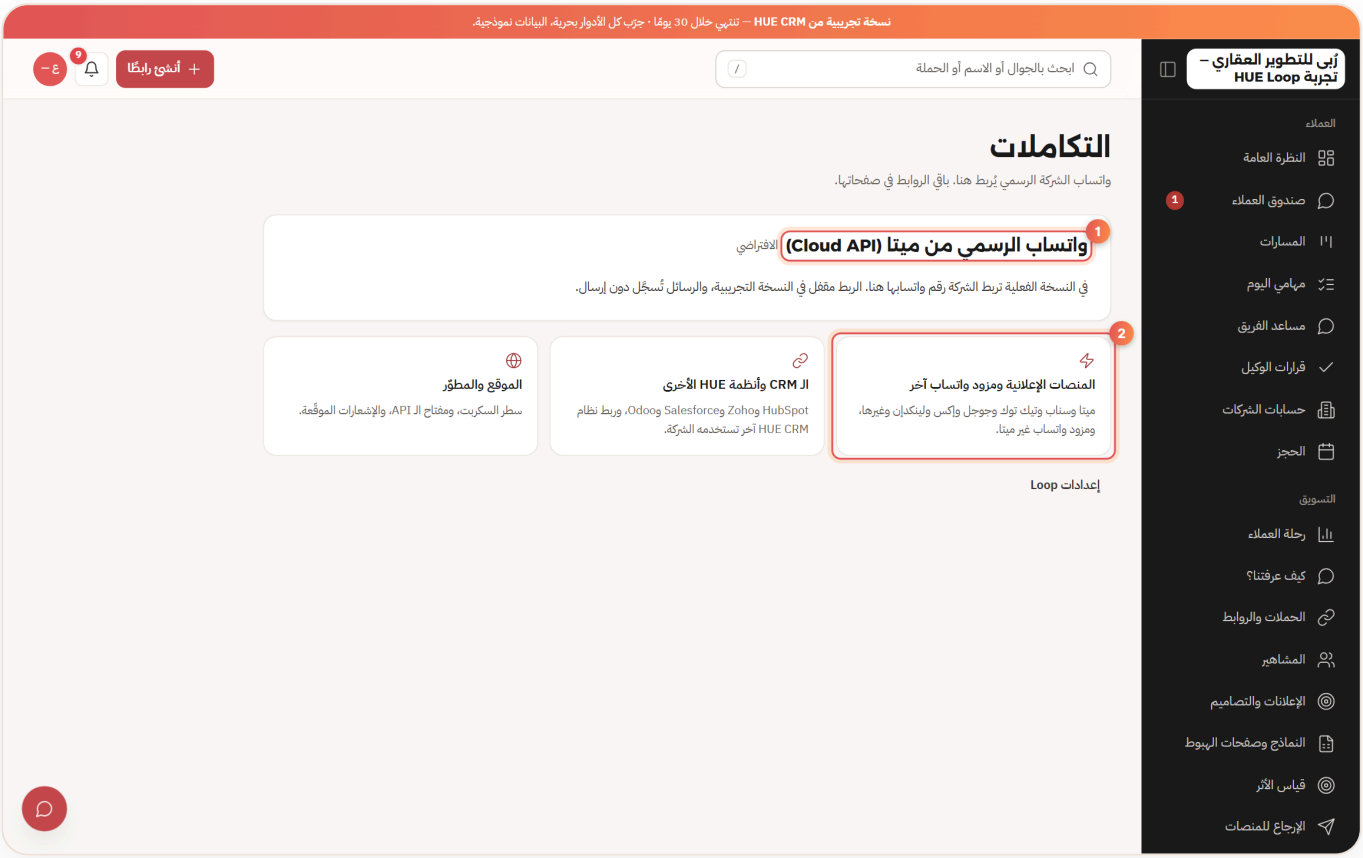



### معلومات

- القائمة الجانبية مقسّمة: «العملاء» للعمل اليومي، و«التسويق» للحملات والأرقام، و«الإعدادات» للمدير.
- أيقونة الشات أسفل الشاشة تفتح «مساعد الفريق» من أي صفحة.

# ربط واتساب الشركة

الرسائل تخرج من رقم واتساب شركتك وحسابها في ميتا، لا من رقم HUE. بلا رقم مربوط تبقى الرسائل تجريبية.




## ✓ الخطوات

1. من «الإعدادات» افتح **التكاملات** وانزل إلى بطاقة **واتساب**.
2. اكتب Phone number ID ورمز الوصول الدائم من Meta Business، ثم اضغط **ربط رقم واتساب الرسمي**.

### ⓘ ما يحدث بعدها

- بعد الربط تصل محادثات العملاء إلى «صندوق العملاء» ومعها الإعلان الذي جاء منه العميل (إعلانات CTWA).
- مزود خدمة آخر غير ميتا؟ أضفه من «القنوات» ← واتساب بصيغة الإرسال ومفتاحه.

# ربط المنصات الإعلانية

لكل منصة بطاقة: Meta وسناب وتيك توك وجوجل وإكس ولينكدإن. بمفاتيحها يرسل Loop ما حدث بعد الإعلان (مؤهل، زيارة، شراء) ويسحب الإنفاق اليومي.




## ✓ الخطوات

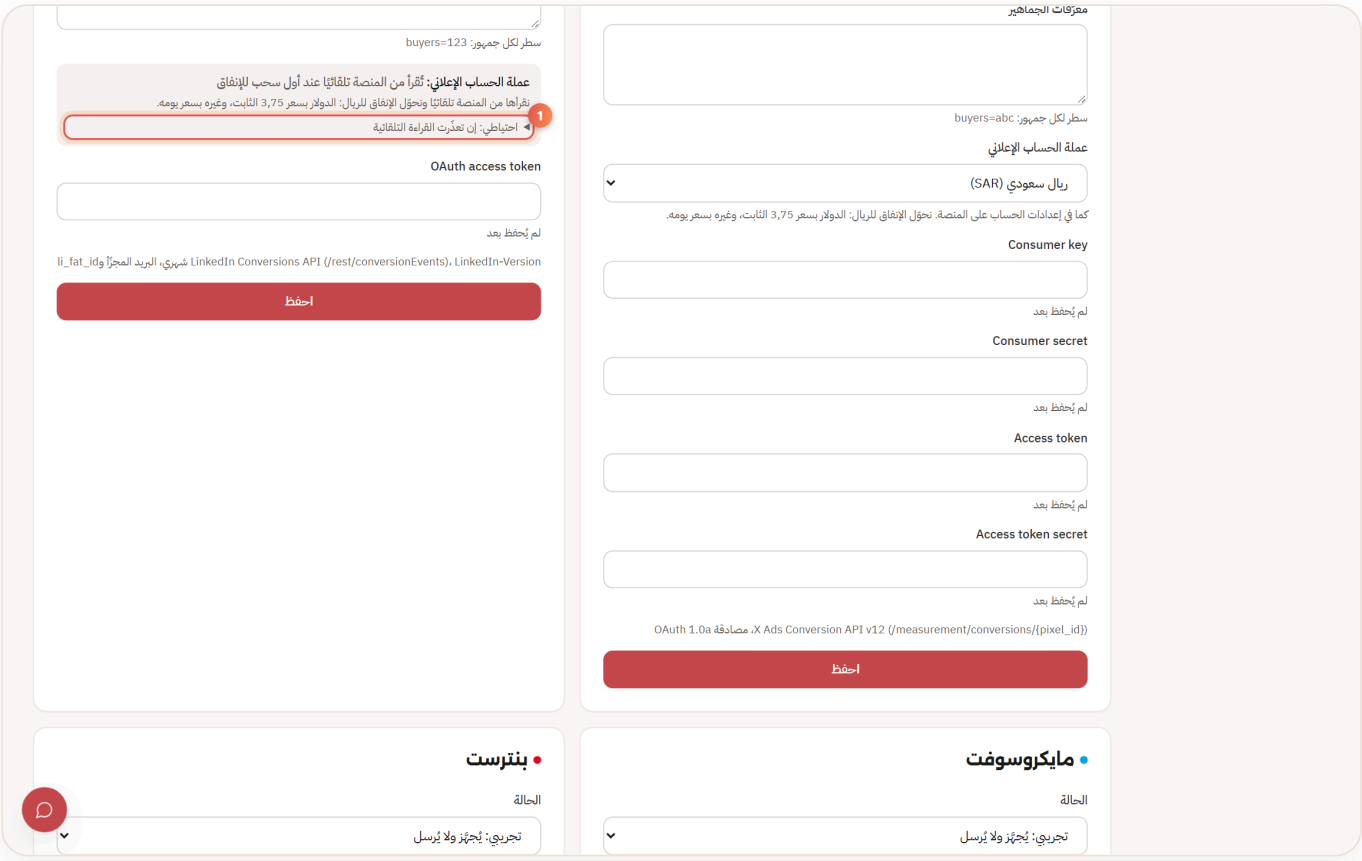
1. افتح **الإعدادات** ← **القنوات** واختر بطاقة المنصة، مثل **Meta**.
2. الصق المعرّفات والمفاتيح ثم اضغط **احفظ**. جرّب بحدث تجريبي قبل تفعيل الإرسال الفعلي.

### ⓘ ما يحدث بعدها

- كل منصة تبقى «تجريبية» حتى تُفعّل «مباشر»؛ لا يخرج أي حدث قبل ذلك.
- اسم الحدث لكل مرحلة قياسية قابل للتعديل من «إعدادات Loop» ← خريطة الأحداث.

# عملة الحساب الإعلاني: دولار أو ريال

كثير من الحسابات الإعلانية بالدولار. Loop يقرأ عملة كل حساب من المنصة تلقائيًا عند سحب الإنفاق، ويحوّله للريال، فتبقى كل التقارير بالريال.




## ✓ الخطوات

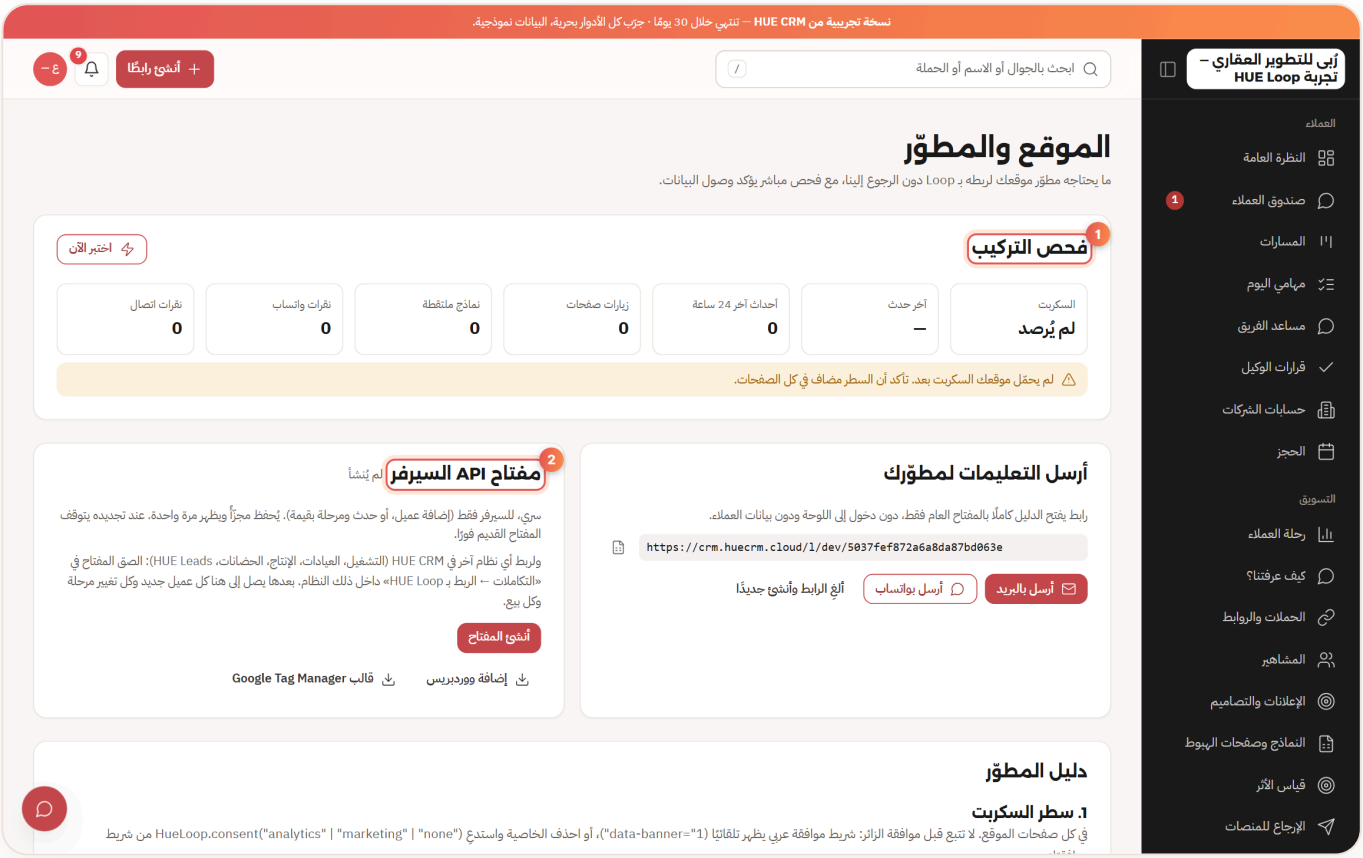
1. لا يلزمك شيء: بعد أول سحب يظهر في بطاقة المنصة **عملة الحساب الإعلاني** : دولار أمريكي (USD) مثلًا.
2. إن تعذّرت القراءة التلقائية افتح **احتياطي: إن تعذّرت القراءة التلقائية** واختر العملة يدويًا ثم «احفظ».

### ⓘ ما يحدث بعدها

- الدولار بسعر ٣٫٧٥ ريال الثابت، والدرهم والريال القطري والدينار البحريني والعماني والأردني بأسعارها الثابتة، واليورو والإسترليني والدينار الكويتي والجنيه المصري بسعر يوم الإنفاق.
- المبلغ الأصلي وعملته يبقيان محفوظين، ويظهران بجانب المبلغ المحوّل في «مطابقة الإنفاق الشهري».
- الإنفاق اليدوي واستيراد CSV وفاتورة المنصة لها اختيار عملة أيضًا.

# تركيب سكربت الموقع وفحص التركيب

السكربت يربط زيارات موقعك بالإعلانات، فيعرف Loop من أي إعلان جاء الزائر حتى لو راسلك لاحقًا على واتساب.




## الخطوات

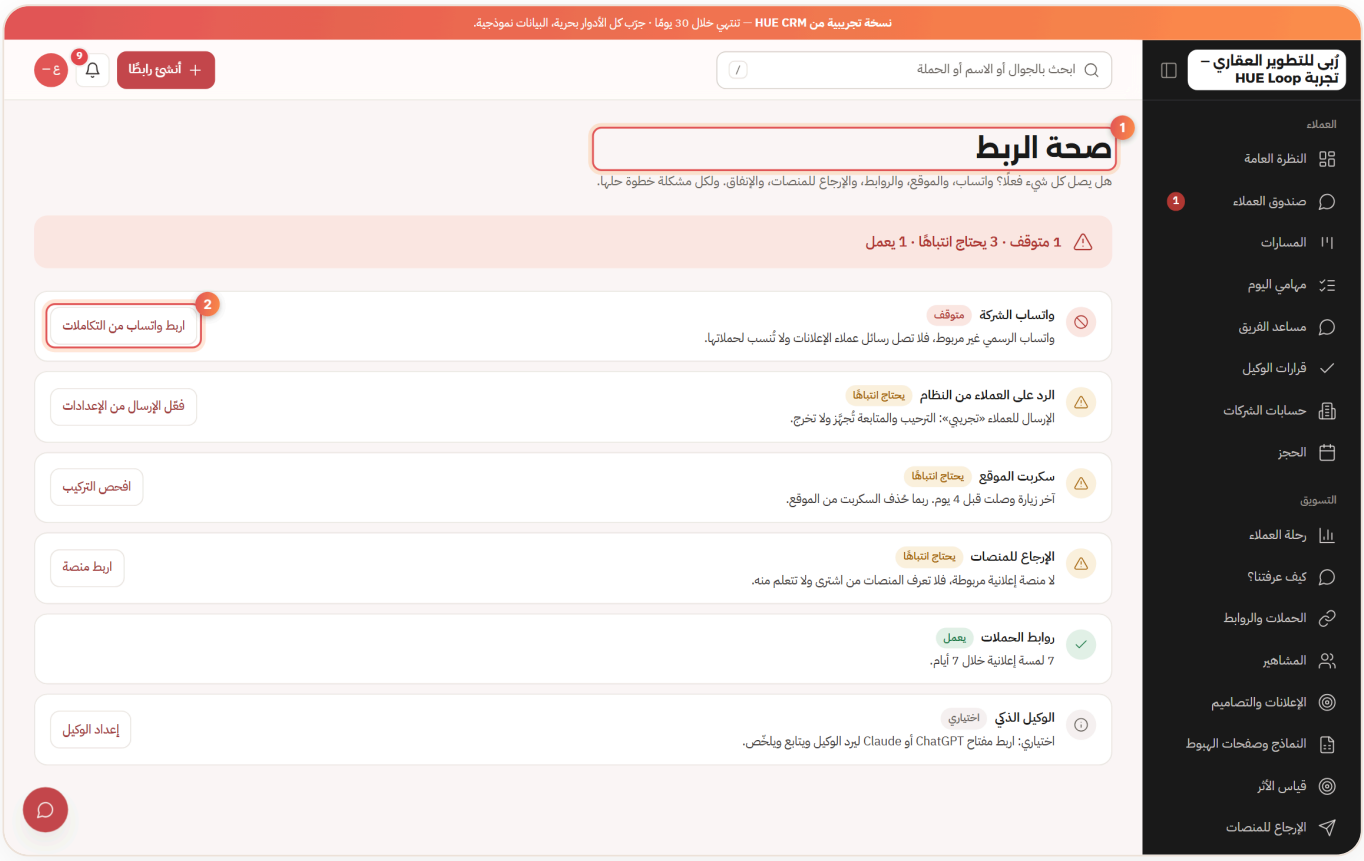
1. من «الإعدادات» افتح **الموقع والمطوّر**، وانسخ السطر وضعه قبل </body> في كل الصفحات، أو أرسل دليل المطوّر برابط. ثم اضغط **فحص التركيب**.
2. للربط من سيرفرك أو من أنظمة HUE الأخرى: أنشئ **مفتاح API السيرفر** وانسخه (يظهر مرة واحدة).

### ما يحدث بعدها

- الفحص يتأكد من وجود السكربت ووصول الزيارات وضبط الموافقة على التتبع.
- يوجد قالب Google Tag Manager وإضافة ووردبريس في نفس الصفحة.

# صحة الربط: هل يصل كل شيء فعلًا؟

صفحة واحدة تفحص ما وصل فعلًا، لا الإعداد وحده: رسائل واتساب، وزيارات الموقع، ونقرات الروابط، والأحداث المرسلة لكل منصة، وسحب الإنفاق، والوكيل الذكي.




## الخطوات

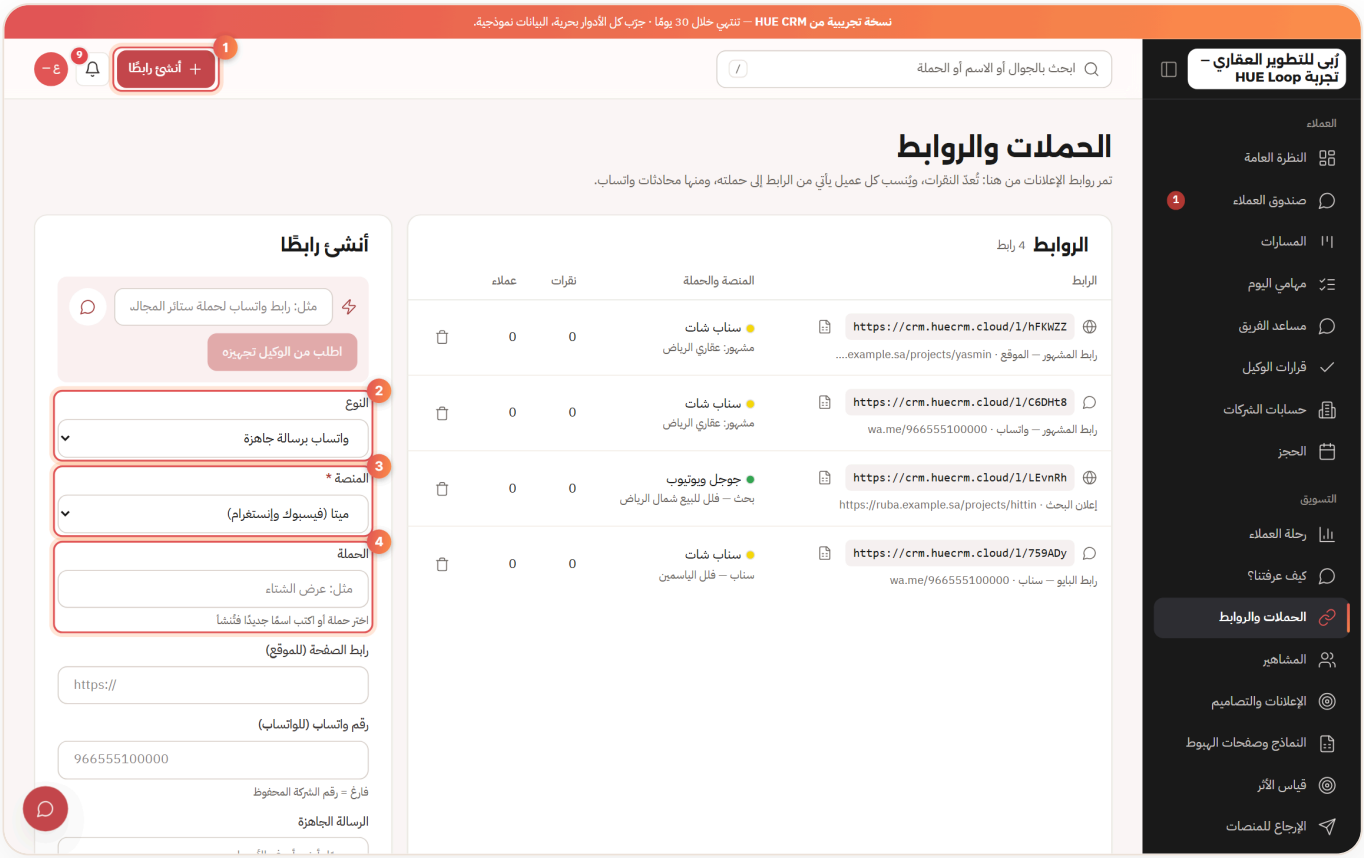
1. من «الإعدادات» افتح **صحة الربط** . المتوقف أولًا، ثم ما يحتاج انتباهًا، ثم ما يعمل.
2. بجانب كل مشكلة زر خطوة الحل، مثل **اربط واتساب من التكاملات** ؛ اضغطه وأكمل الخطوة ثم ارجع للصفحة.

### ما يحدث بعدها

- إن كان بند متوقفًا يظهر للمدير تنبيه أحمر في «النظرة العامة» يفتح هذه الصفحة.
- افتحها بعد أي تغيير في الإعلانات أو الموقع أو المفاتيح.

# إنشاء رابط حملة

كل رابط إعلان يمر من Loop: يُعدّ نقره، ويُنسب كل عميل يأتي منه إلى حملته، حتى محادثات واتساب.




## ✓ الخطوات

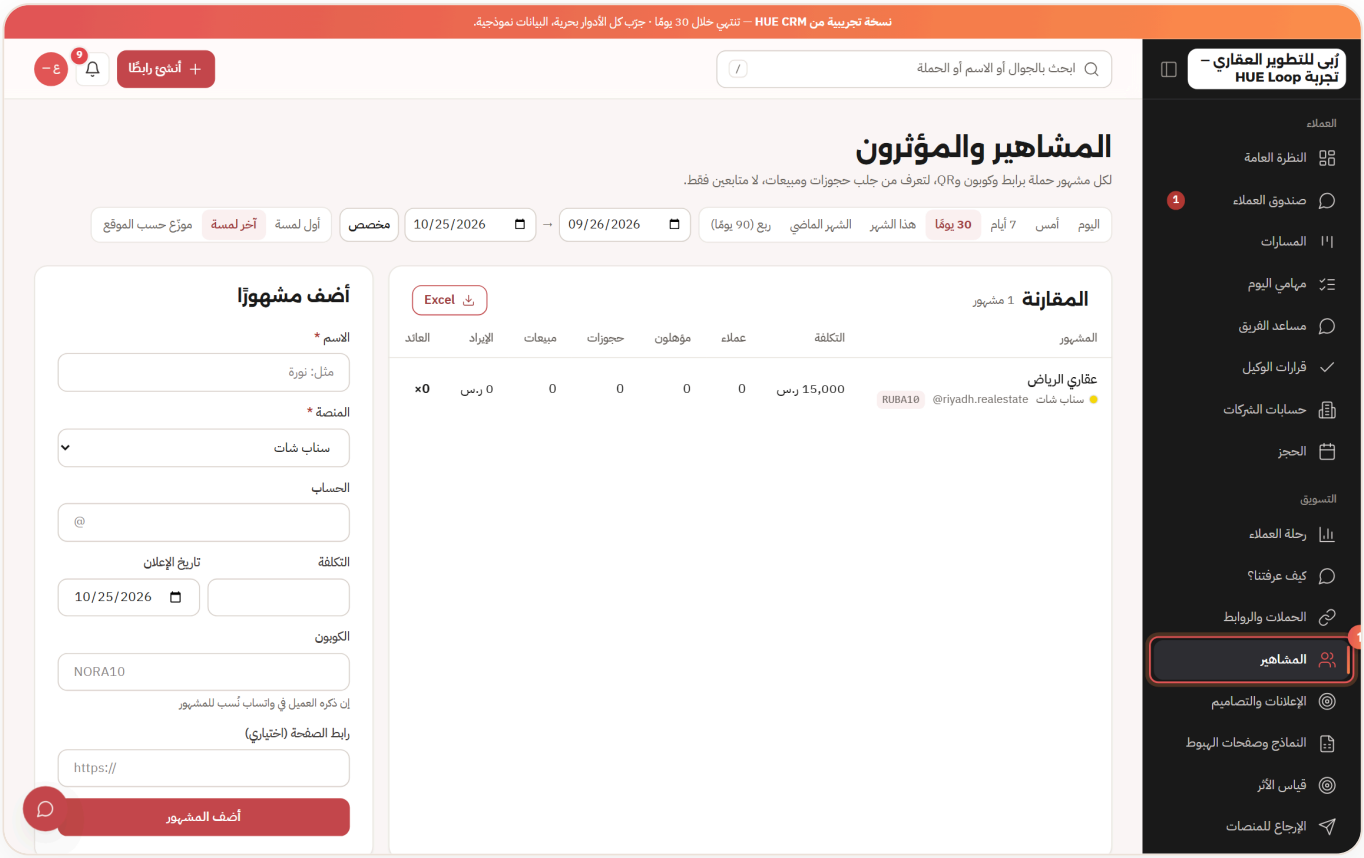
1. اضغط **أنشئ رابطًا** أعلى الشاشة، أو افتح **الحملات والروابط** وانزل إلى بطاقتها.
2. اختر **النوع**: واتساب برسالة جاهزة، أو صفحة على موقعك.
3. اختر **المنصة**، مثل سناب.
4. اكتب **الحملة** أو اختر حملة موجودة، ثم اضغط **أنشئ رابطًا** وانسخه إلى الإعلان أو البايو.

### ⓘ ما يحدث بعدها

- أسرع: اكتب جملة واحدة مثل «رابط واتساب لحملة فلل الياسمين على سناب» واضغط **اطلب من الوكيل تجهيزه**، فيملأ الوكيل الخانات وتراجعها ثم تحفظ.
- رمز الحملة (L-…) يُضاف للرسالة الجاهزة تلقائيًا فتُنسب المحادثة.

# رابط المؤثر

لكل مؤثر حملة برابط وكوبون وQR، فتعرف من جلب حجوزات ومبيعات، لا متابعين فقط.




## ✓ الخطوات

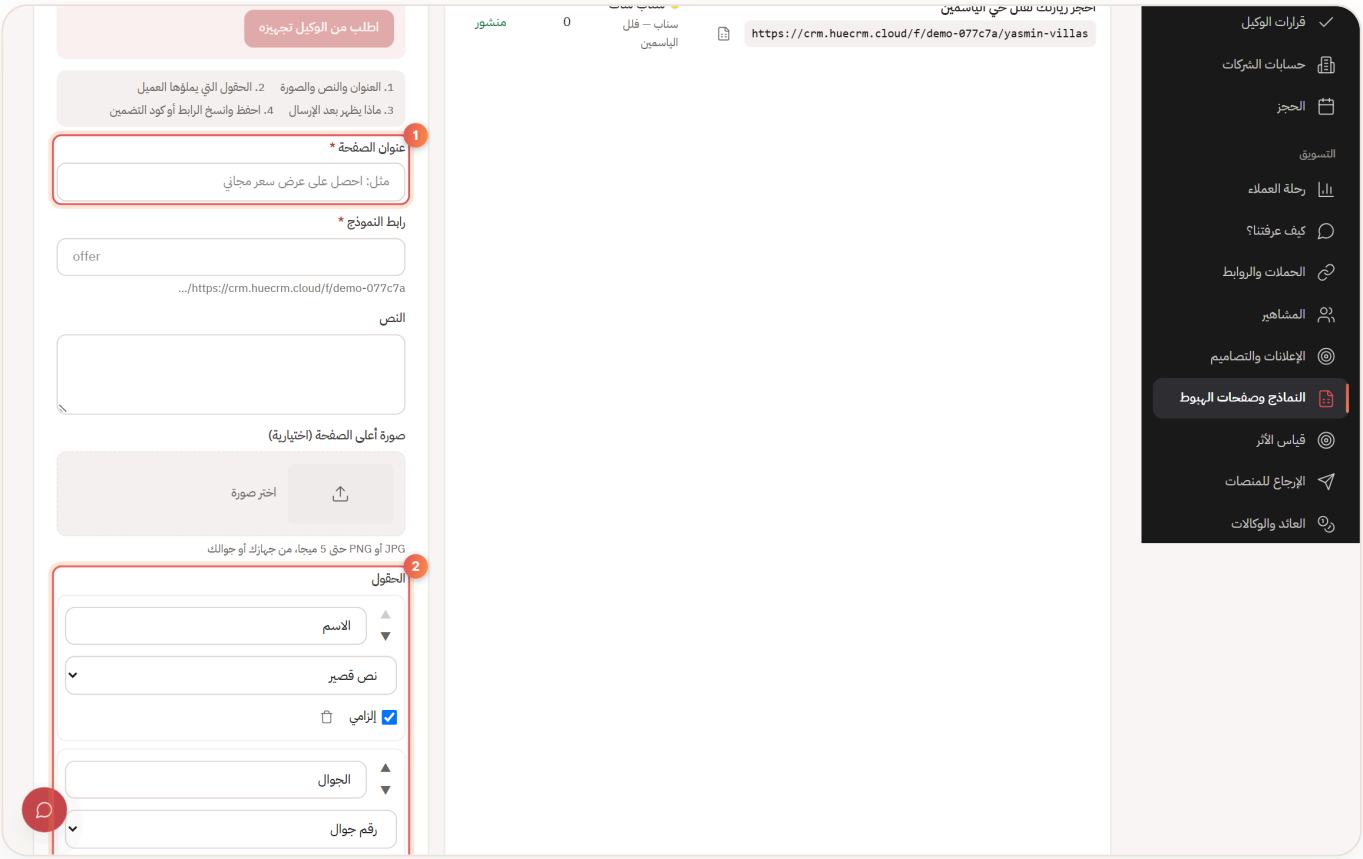
1. افتح **المشاهير** وأضف المؤثر: الاسم والمنصة والحساب والتكلفة والكوبون.

### ⓘ ما يحدث بعدها

- يظهر لكل مؤثر: عملاؤه ومؤهلوه وحجوزاته ومبيعاته والإيراد والعائد وتكلفة العميل.
- إذا ذكر العميل اسم المؤثر أو كوبونه في واتساب يُنسب إليه تلقائيًا.

# بناء نموذج أو صفحة هبوط

صفحة بعنوان ونص وصورة وحقول تختارها بالأزرار، برابط جاهز أو مضمّنة في موقعك. كل إرسال يدخل عميلًا بمصدره فورًا.




## ✓ الخطوات

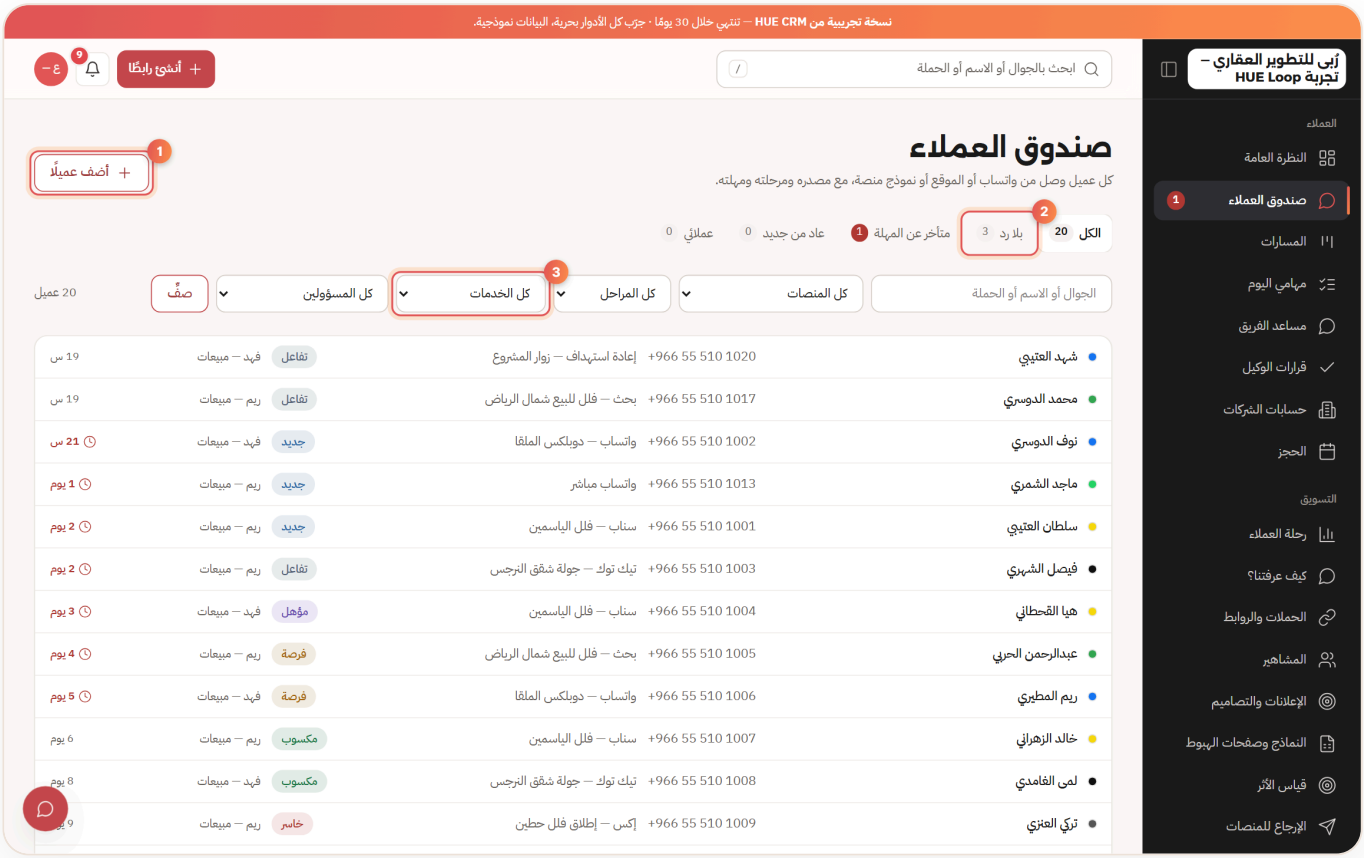
1. من **النماذج وصفحات الهبوط** اضغط **نموذج جديد** واكتب **عنوان الصفحة** والنص، وارفع صورة المشروع من جهازك.
2. أضف **الحقول** بالأزرار: الاسم، والجوال، والمدينة، ونوع الوحدة… وحدّد الإلزامي منها.
3. اختر ما يظهر **بعد الإرسال**: زر واتساب الشركة أو رابط حجز موعد.
4. اضغط **احفظ النموذج** ثم انسخ الرابط أو كود التضمين.

### ⓘ ما يحدث بعدها

- الرابط في الإعلان يحمل utm فيُنسب العميل لمنصته وحملته.

# صندوق العملاء وإدخال عميل

كل عميل وصل من واتساب أو الموقع أو نموذج منصة، بمصدره وحملته ومرحلته ومهلته.




## ✓ الخطوات

1. لعميل من معرض أو اتصال اضغط **أضف عميلًا** واكتب الاسم والجوال والمصدر.
2. استخدم العروض الجاهزة: **بلا رد** و«متأخر عن المهلة» و«عملائي».
3. فلتر حسب **كل الخدمات**، أو المنصة، أو المرحلة، أو المسؤول.

### ⓘ ما يحدث بعدها

- المندوب يرى عملاءه فقط، والمدير يرى الجميع.
- الضغط على العميل يفتح شاشته بالمحادثة والرحلة والأزرار.
- من يراسل على خاص إنستغرام أو فيسبوك، أو يعلّق على منشور، يدخل هنا عميلًا (بلا جوال حتى يذكره)، ومن جاء من إعلان يُنسب لحملته. الربط من «إعدادات Loop»: اشترك بالصفحة في messages وfeed وبحساب إنستغرام في messages وcomments على رابط النماذج نفسه.

# إدخال الخدمات والمنتجات

قائمة بسيطة تربط القيمة بالعميل: خدمات العيادة، أو منتجات المصنع، أو مشاريع العقار، باسمها وسعرها أو نطاق سعرها. بلا مخزون ولا كتالوج تشغيلي.




## ✓ الخطوات

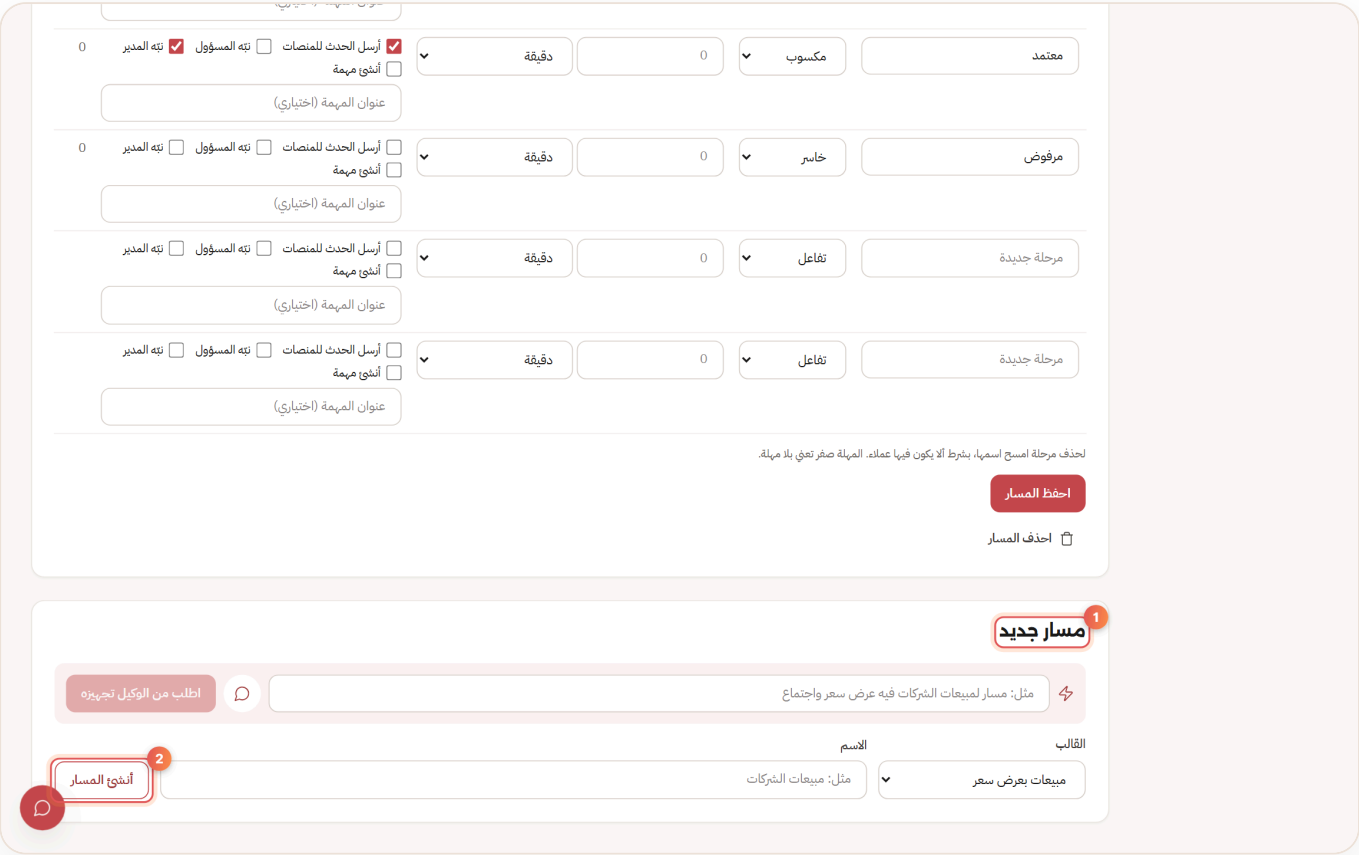
1. من «الإعدادات» افتح «الخدمات والمنتجات» واكتب **الاسم** ؛ في مثالنا «فلل حي الياسمين».
2. اكتب **السعر من** وإلى، والتصنيف والمسار الافتراضي إن أردت.
3. اضغط **أضف** . كرر لـ«شقق النرجس» و«دوبلكس الملقا».

### ⓘ ما يحدث بعدها

- عند اختيار المشروع على العميل تُملأ «القيمة المتوقعة» من منتصف النطاق.
- يظهر في فلاتر الصندوق، وفي جدول «حسب الخدمة أو المشروع» في العائد، ويُرسل اسمه للمنصات مع القيمة دون بيانات شخصية.

# إنشاء مسار ومراحله

سمِّ المراحل كما يعمل فريقك، واربط كلًّا منها بمرحلة قياسية حتى تعمل التقارير والإرجاع للمنصات كما هي.




## ✓ الخطوات

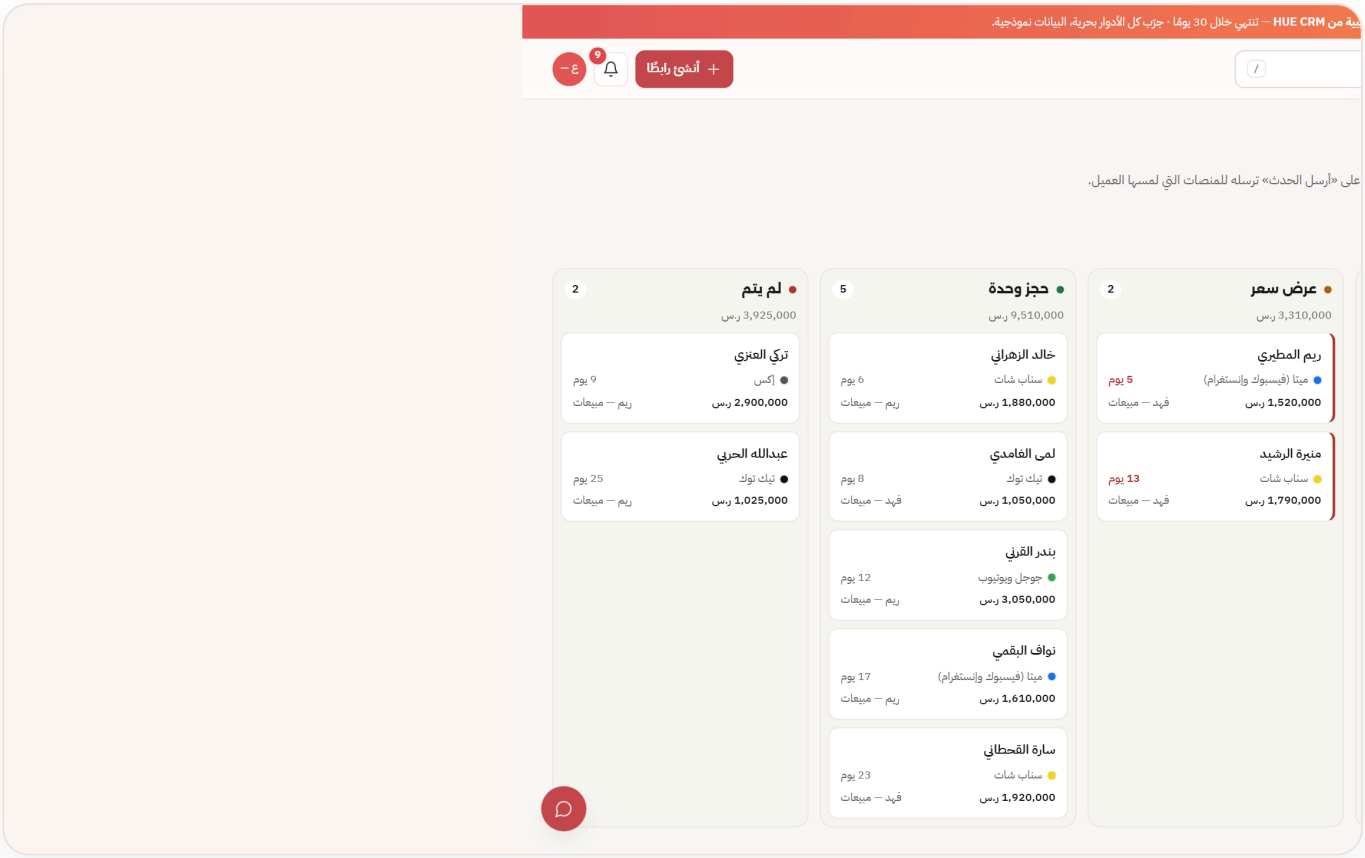
1. من «الإعدادات» افتح «المسارات والمراحل» وانزل إلى **مسار جديد**.
2. اختر القالب الأقرب واكتب الاسم، مثل «المستثمرين»، ثم اضغط **أنشئ المسار**.

### ⓘ ما يحدث بعدها

- في مثالنا رُبى: «مبيعات الوحدات» (عميل محتمل، تم التواصل، مؤهل، زيارة محجوزة، عرض سعر، حجز وحدة) و«المستثمرين».
- لكل مرحلة مهلة: مثلًا ١٥ دقيقة للعميل الجديد؛ تجاوزها يُنبّه المسؤول ثم المدير.

# لوحة المسار: النقل بالسحب

كل مرحلة عمود وكل عميل بطاقة. اسحب البطاقة إلى مرحلتها الجديدة.

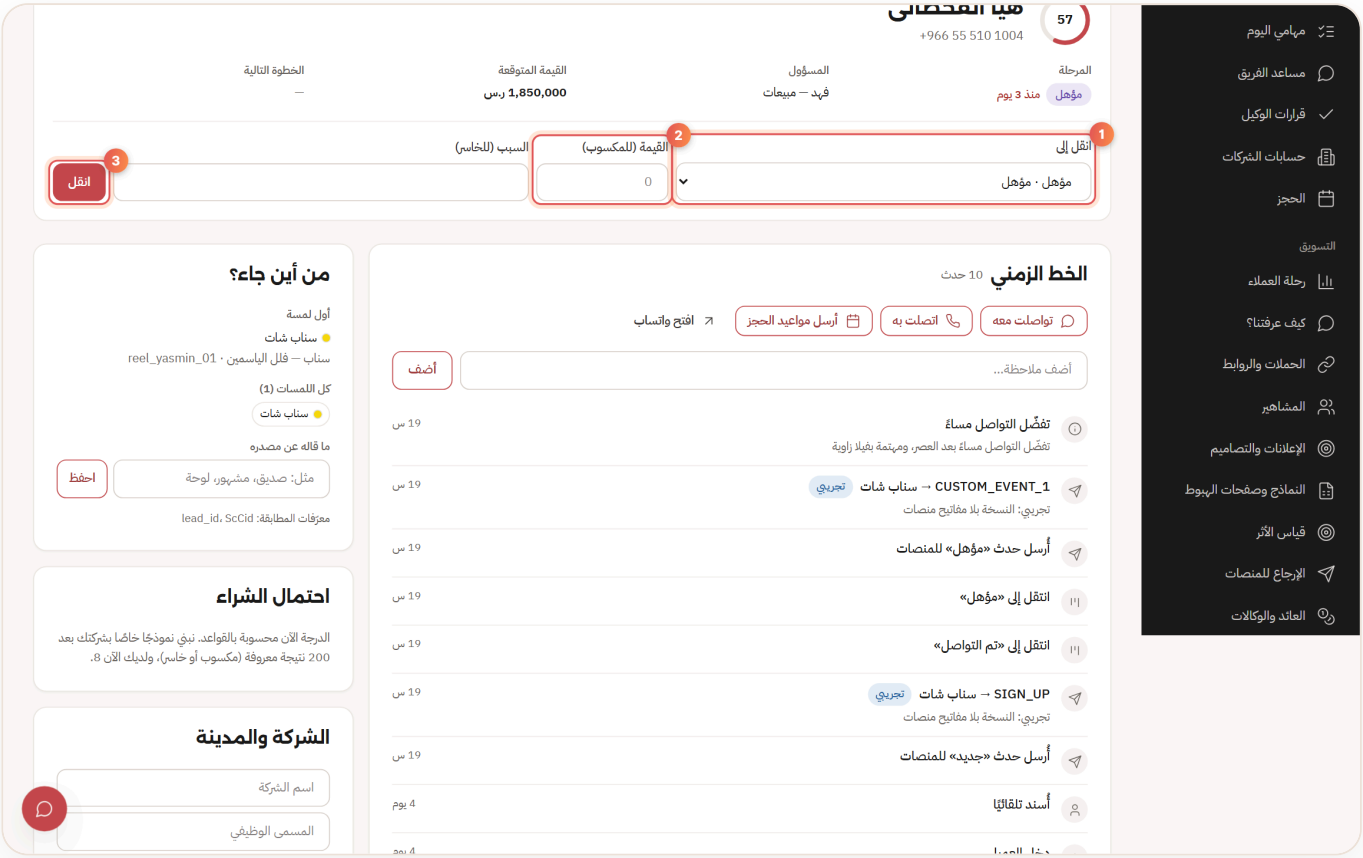



**معلومات**

- عند الإفلات يُحفظ الانتقال باسمك في سجل التعديلات، ويُرسل الحدث إلى المنصة التي جاء منها العميل.
- عند الوصول إلى «حجز وحدة» تظهر احتفالية صغيرة، وتُعلن في قناة الفريق.

# نقل العميل بين المراحل والمسارات

من شاشة العميل تختار المرحلة الجديدة من أي مسار، ومعها القيمة أو السبب.




## ✓ الخطوات

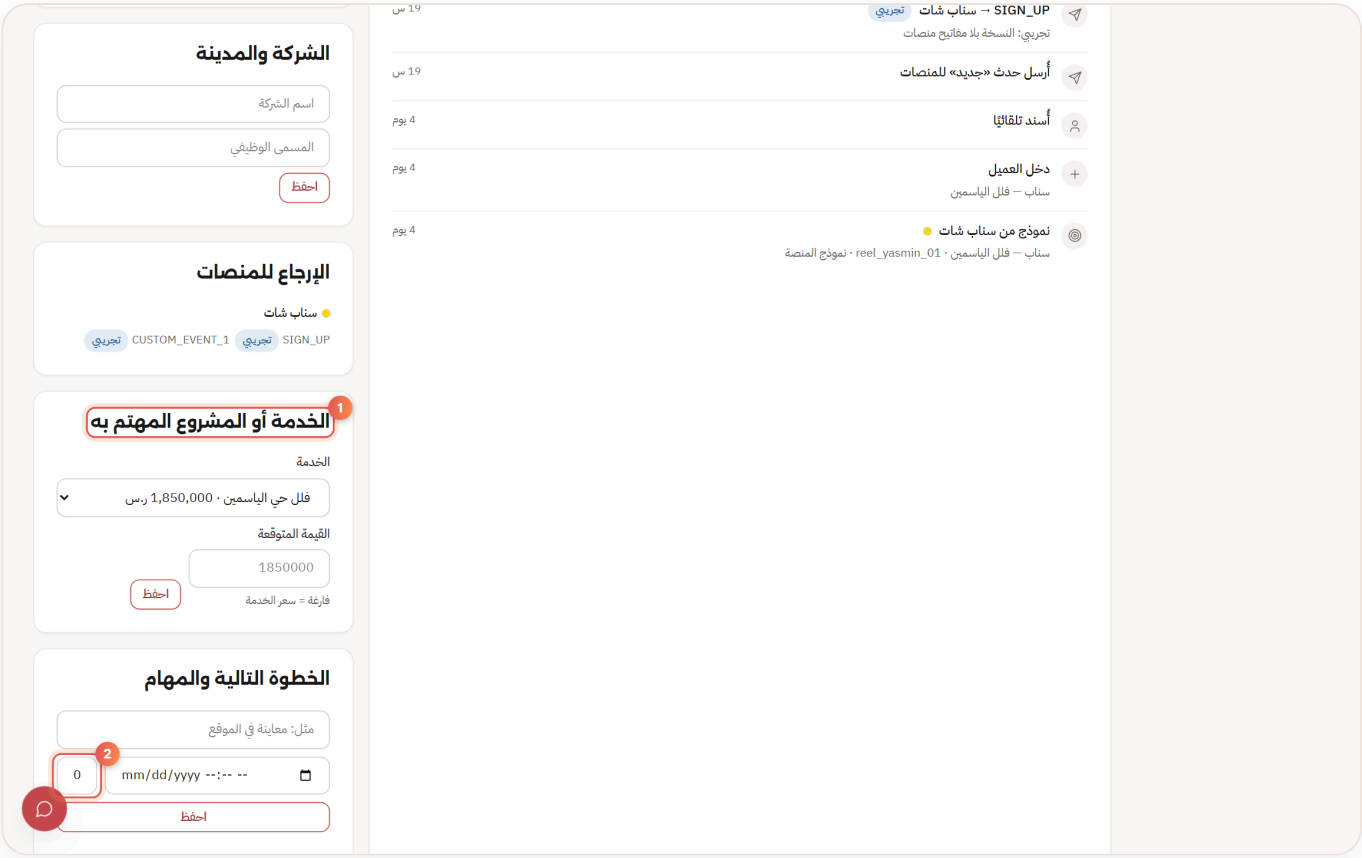
1. من **انقل إلى** اختر المرحلة. المراحل مقسّمة بالمسارات؛ اختيار مرحلة في مسار آخر ينقل العميل إلى ذلك المسار.
2. عند المرحلة المكسوبة (في مثالنا «حجز وحدة») اكتب **القيمة (للمكسوب)**؛ إن تركتها فارغة تُؤخذ القيمة المتوقعة أو سعر الخدمة.
3. اضغط **انقل**.

### ⓘ ما يحدث بعدها

- يُرسل حدث المرحلة (مؤهل، حجز موعد، شراء بقيمته) إلى منصة العميل، ويظهر في «الإرجاع للمنصات».
- للخاسر اكتب السبب؛ تُجمع الأسباب في التقارير.

# المشروع على العميل، والإسناد والمتابعة

اربط العميل بالمشروع الذي يهتم به، وأسنده للمندوب، وحدّد خطوته التالية.




## ✓ الخطوات

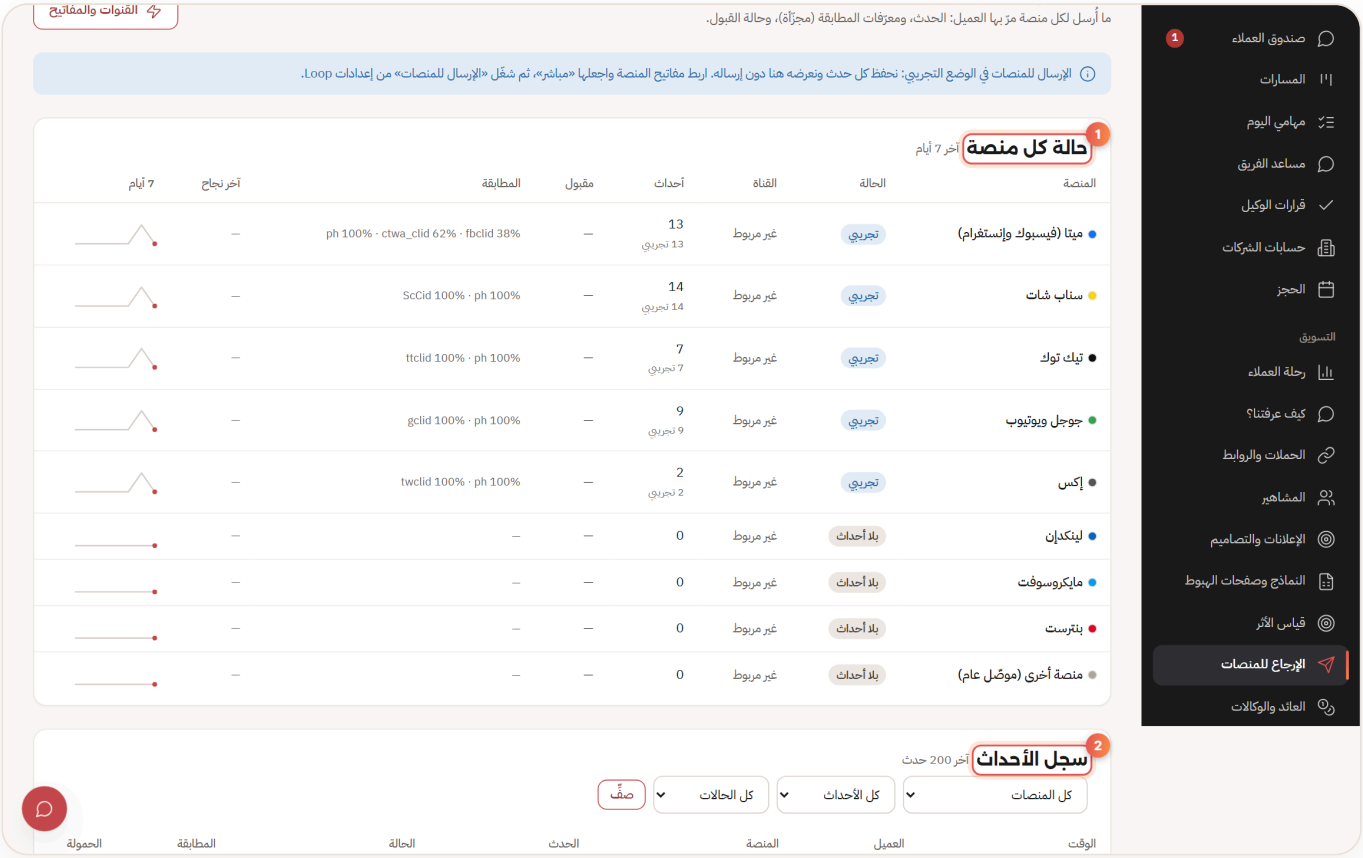
1. من **الخدمة أو المشروع المهتم به** اختر المشروع.
2. **القيمة المتوقعة** تُملأ من سعره، ويمكنك كتابة غيرها ثم «احفظ».
3. اضغط **أسند** واختر المندوب.

### ⓘ ما يحدث بعدها

- في «الخطوة التالية والمهام» اكتب الخطوة وموعدها، وأضف مهمة متابعة.
- من نفس الشاشة: إرسال رسالة واتساب أو مواعيد الحجز، والوسوم، والملاحظات.

# ماذا يحدث بعد النقل: الإرجاع للمنصات

كل نقلة تخرج حدثًا للمنصة التي جاء منها العميل، فتتعلم المنصة جلب من يشتري لا من يضغط فقط.




## الخطوات

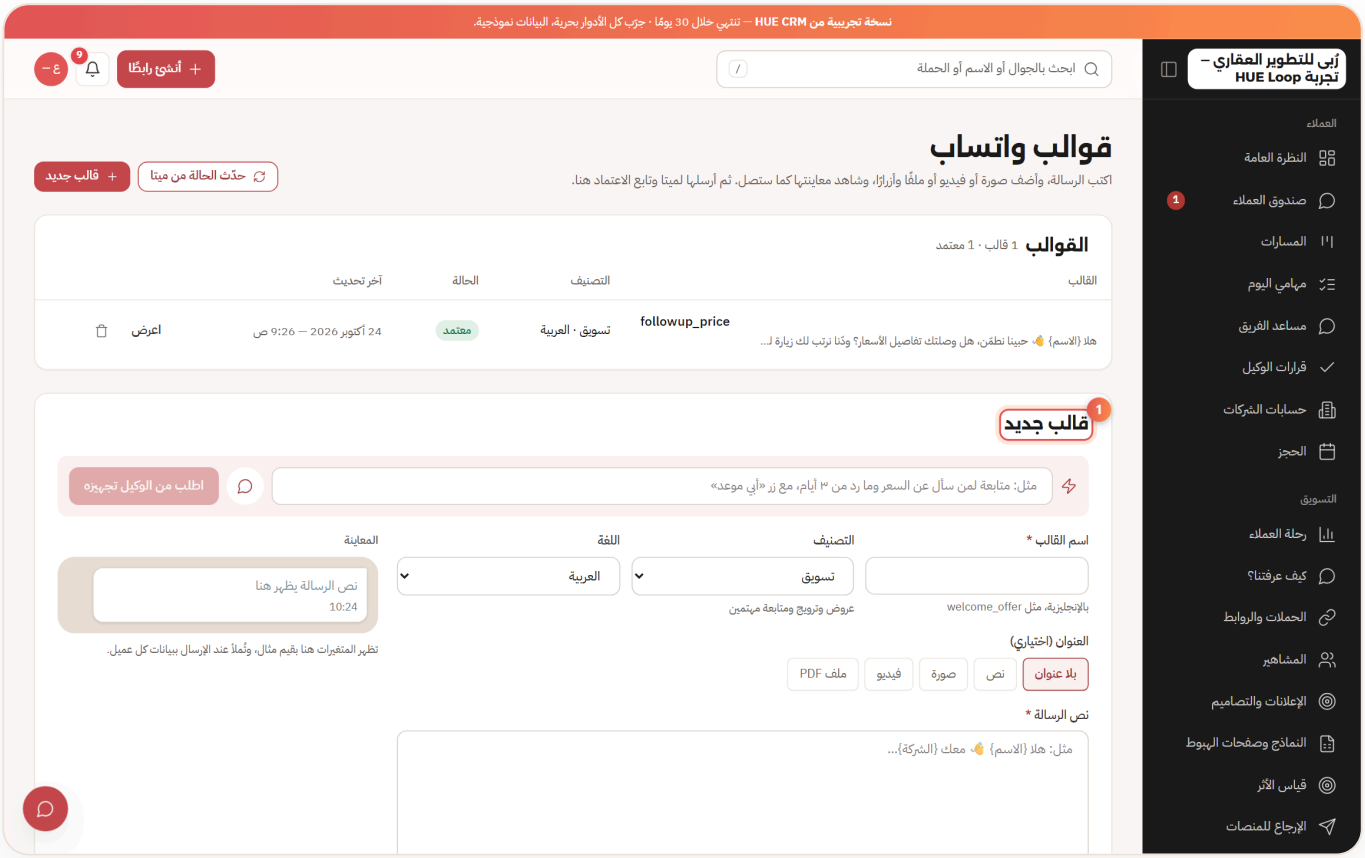
1. **حالة كل منصة**: القناة، والأحداث المرسلة والمقبولة، ونسبة المطابقة، وآخر نجاح.
2. **سجل الأحداث**: كل حدث بوقته وعميله وحالته، مع فلاتر المنصة والحالة والحدث.

### ما يحدث بعدها

- الهوية تُرسل مجزّأة (SHA-256) فقط، والقيمة بالريال واسم المشروع حيث تدعمه المنصة.

# قوالب واتساب وإرسالها

رسائل المتابعة خارج نافذة ٢٤ ساعة تحتاج قالبًا معتمدًا من ميتا. ابنِه هنا وأرسله للاعتماد بضغطة.




## ✓ الخطوات

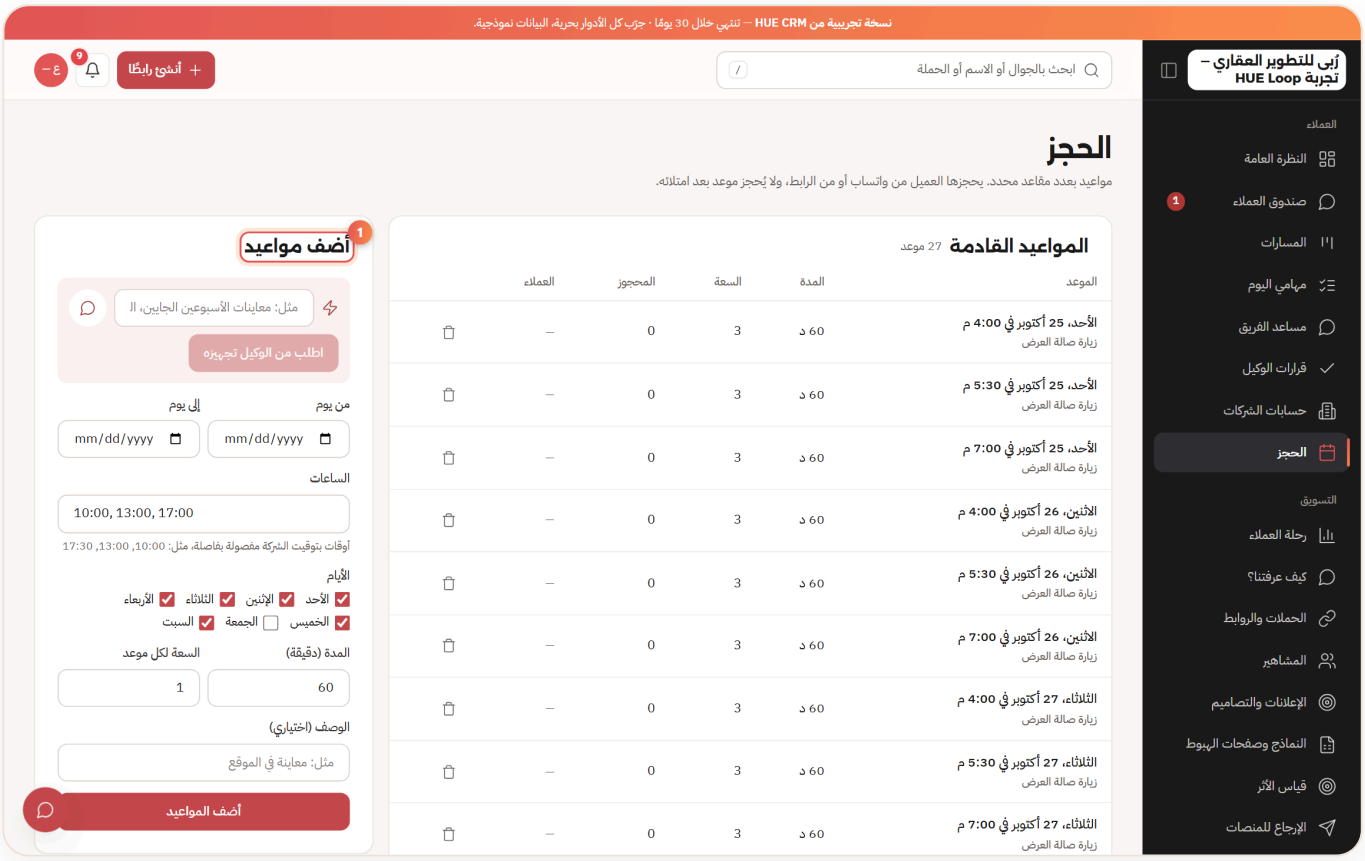
1. من **قوالب واتساب** اضغط **قالب جديد**: اكتب الرسالة بالمتغيرات {الاسم} {الشركة}، وأضف صورة المشروع وزر «أبي موعد».
2. شاهد المعاينة كما ستصل، ثم اضغط **احفظ وأرسل لميتا للاعتماد** وتابع الحالة هنا.

### ⓘ ما يحدث بعدها

- إن رُفض القالب يظهر السبب بلغة واضحة؛ والوكيل الذكي يستطيع تصحيحه.
- القوالب المعتمدة تُرسل للعميل من شاشته أو من زر «أرسل قالبًا» في «مساعد الفريق».

# رابط الحجز للمواعيد

زيارة، أو معاينة، أو استشارة، أو كشف: مواعيد بسعة حقيقية يحجزها العميل من واتساب أو من الرابط، ولا يُحجز موعد فوق سعته.




## ✓ الخطوات

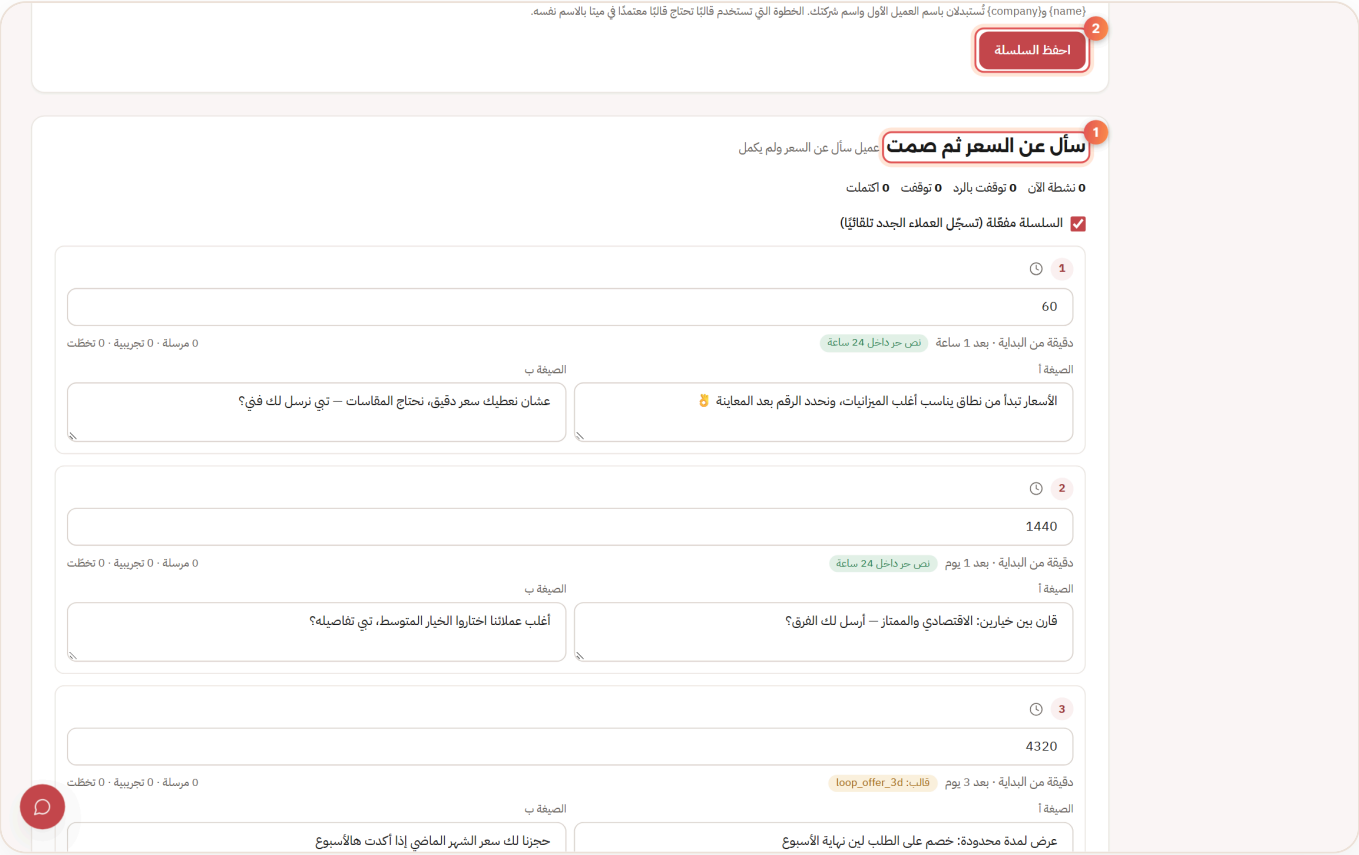
1. من **الحجز** اضغط **أضف مواعيد**: الأيام والساعات والمدة والسعة والوصف.
2. انسخ **رابط الحجز العام** وضعه في البايو أو أرسله للعميل.

### ⓘ ما يحدث بعدها

- عند الحجز ينتقل العميل تلقائيًا إلى مرحلة الموعد (في مثالنا «زيارة محجوزة»)، ويُرسل الحدث للمنصة.
- يمكن إرسال مواعيد الحجز من شاشة العميل مباشرة، أو عبر WhatsApp Flow.

# تشغيل سلسلة استعادة

رسائل متتابعة لمن راسل ثم صمت، أو سأل عن السعر ثم صمت، تتوقف فور رد العميل أو طلبه الإيقاف.




## ✓ الخطوات

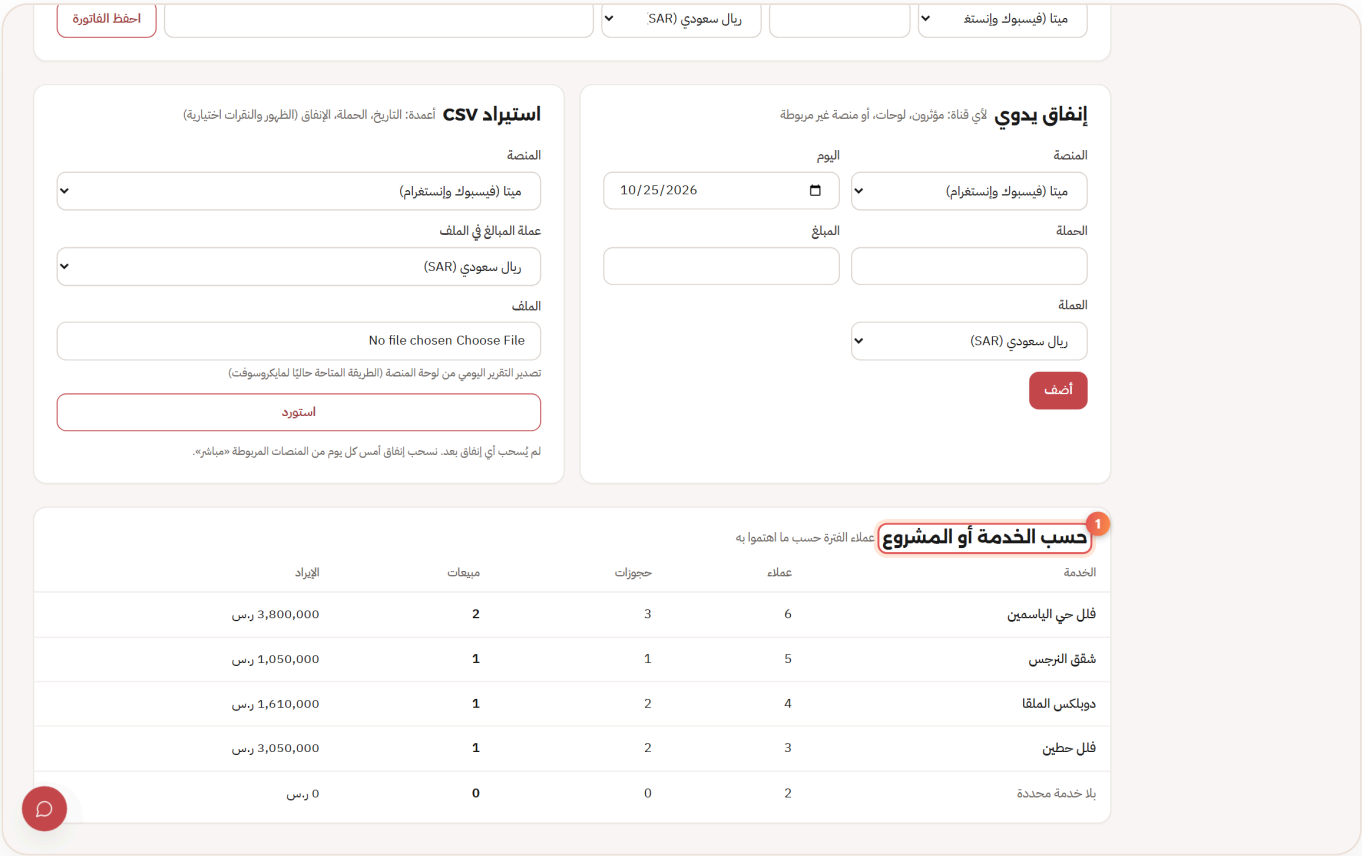
1. افتح **الاستعادة** واختر السلسلة، مثل **سأل عن السعر ثم صمت**، وراجع الرسائل والمدة بين كل رسالة.
2. فعّلها ثم اضغط **احفظ السلسلة**.

### ⓘ ما يحدث بعدها

- الرسائل باللهجة النجدية وتخرج من رقم الشركة بقوالب معتمدة.
- لا تُرسل لمن رفض الموافقة على الرسائل أبدًا.

# العائد: أي ريال جلب مبيعات؟

لكل منصة وحملة: الإنفاق، والعملاء، والحجوزات، والمبيعات، والإيراد المنسوب، وتكلفة البيع، بنموذج إسناد تختاره.




## ✓ الخطوات

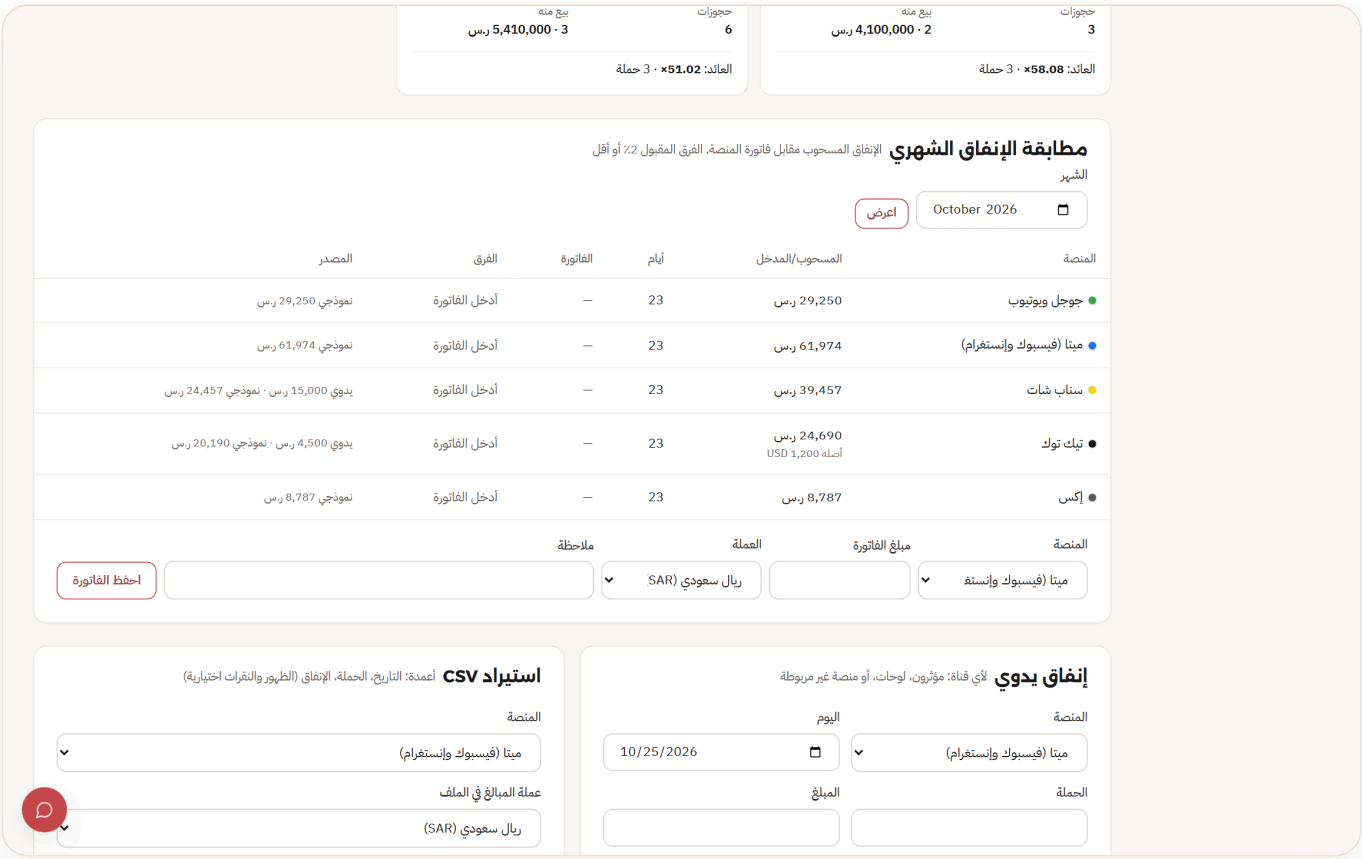
1. انزل إلى **حسب الخدمة أو المشروع**: العملاء والحجوزات والمبيعات والإيراد لكل مشروع.

### ⓘ ما يحدث بعدها

- بدّل بين «آخر لمسة» و«أول لمسة» و«موزّع» لترى الصورة من كل زاوية.
- مطابقة الإنفاق الشهري مع فاتورة كل منصة، وبطاقة أداء لكل وكالة.

# كل المبالغ بالريال، واقتراح نقل الميزانية

فوق جدول العائد ملحوظة ثابتة: كل المبالغ بالريال، وما أُنفق بالدولار في الفترة وما يعادله. وفي «مطابقة الإنفاق الشهري» يظهر «أصله USD 1,000» تحت أي مبلغ محوّل.

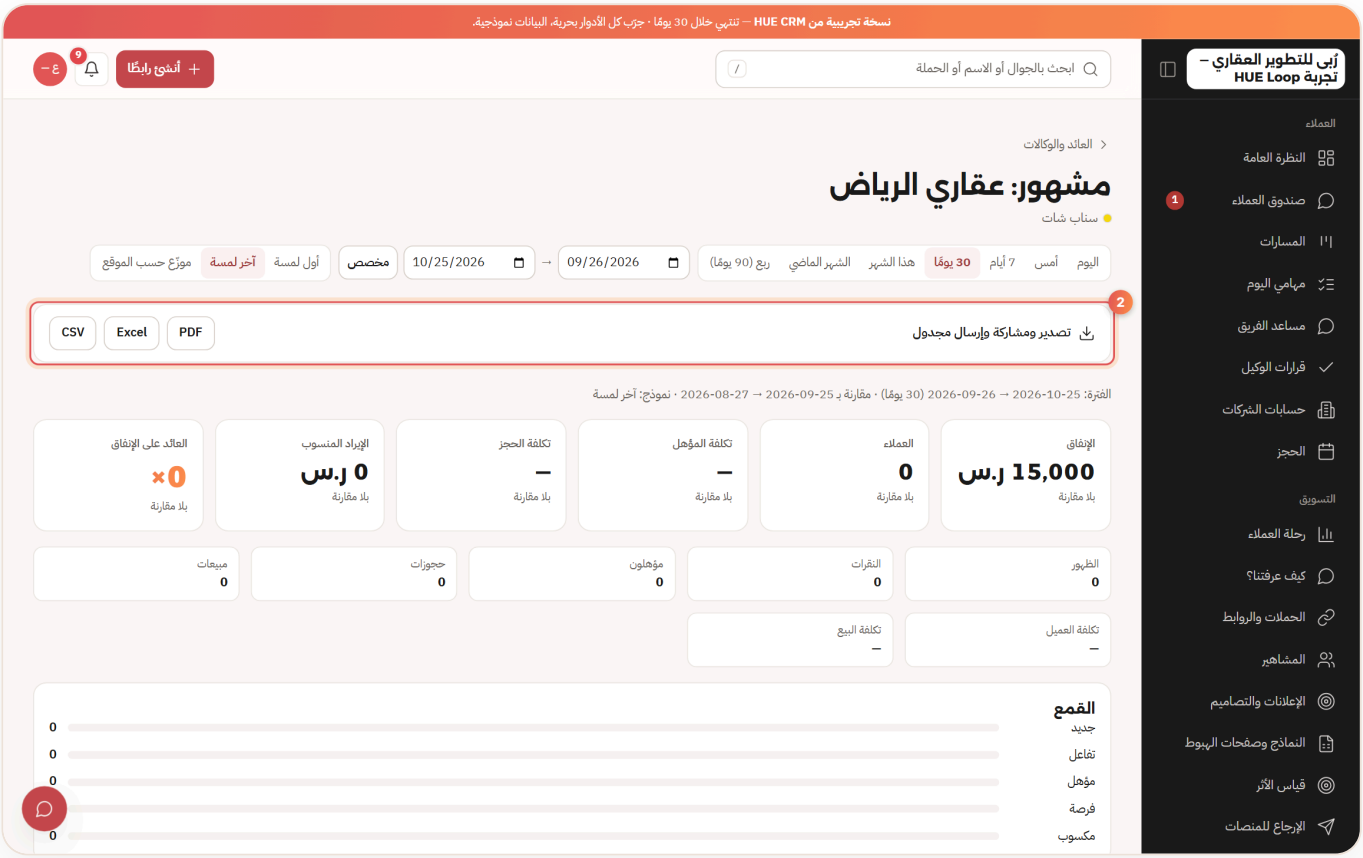



### معلومات

- فاتورة المنصة تُدخل بعملتها كما في لوحة المنصة، ونحوّلها للريال قبل المقارنة.
- اقتراح الميزانية: في التقرير اليومي وملخص الصباح على واتساب يقترح Loop نقل ٢٠٪ من صرف حملة بلا عملاء مؤهلين (أو بتكلفة مؤهل ضعف الأفضل) إلى الحملة الأرخص، من أرقام آخر ١٤ يومًا. جرّبه أسبوعًا وقارن.

# تقرير حملة لفترة مخصصة وتصديره

اضغط اسم الحملة في «الحملات والروابط» يفتح تقريرها: القمع، والإعلانات، والعائد.




## ✓ الخطوات

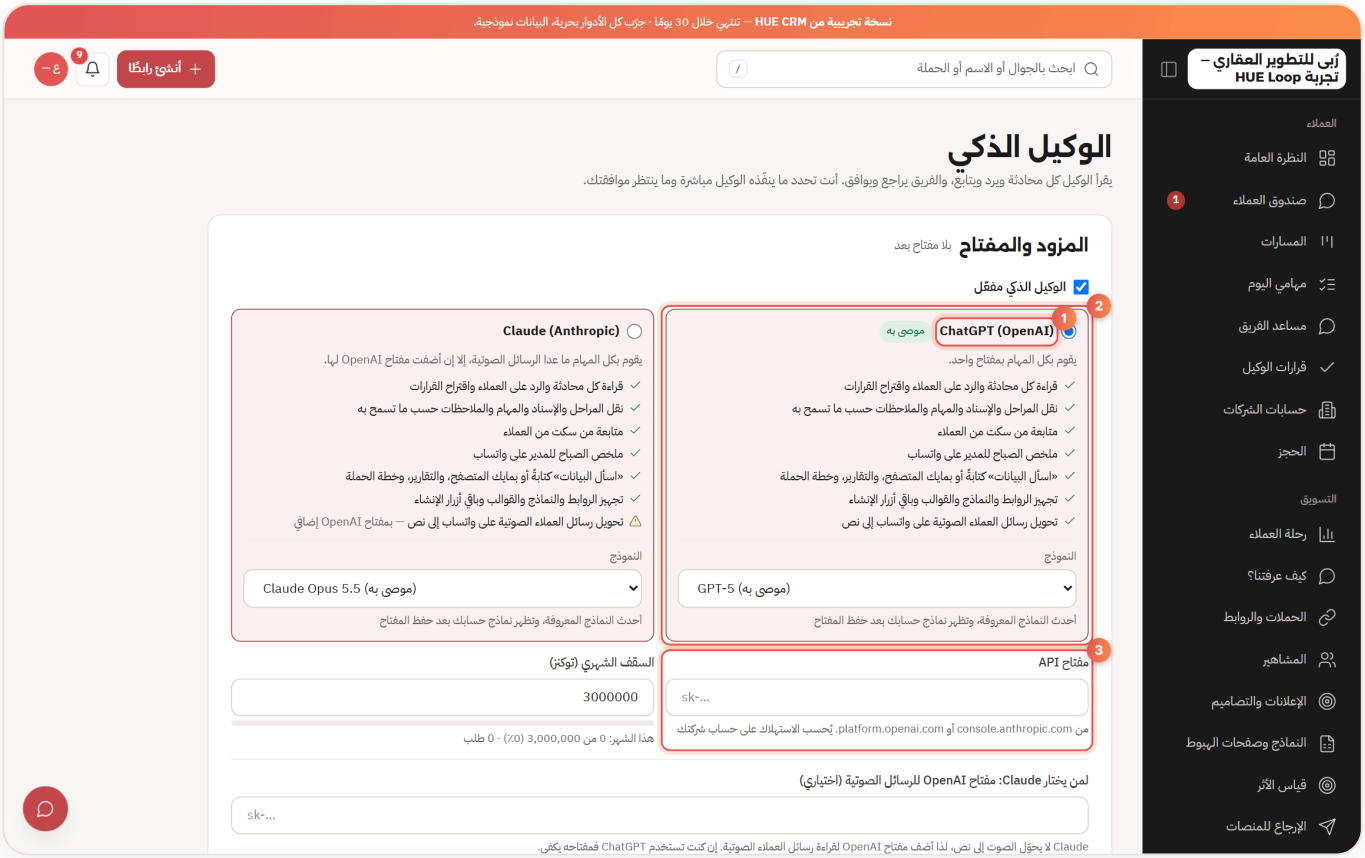
1. من **الفترة** اختر «مخصص» وحدد «من» و«إلى».
2. افتح **تصدير ومشاركة وإرسال مجدول**: نزّل التقرير، أو أنشئ رابط مشاركة للإدارة، أو جدول إرساله بالبريد أسبوعيًا.

### ⓘ ما يحدث بعدها

- رابط المشاركة يُفتح دون دخول، ويمكن إلغاؤه في أي وقت.

# الوكيل الذكي ومزوده

الوكيل يقرأ كل محادثة ويقرر ويرد ويتابع، والفريق يوافق ويراجع. المزود والمفتاح لشركتك، والاستهلاك على حسابك.




## الخطوات

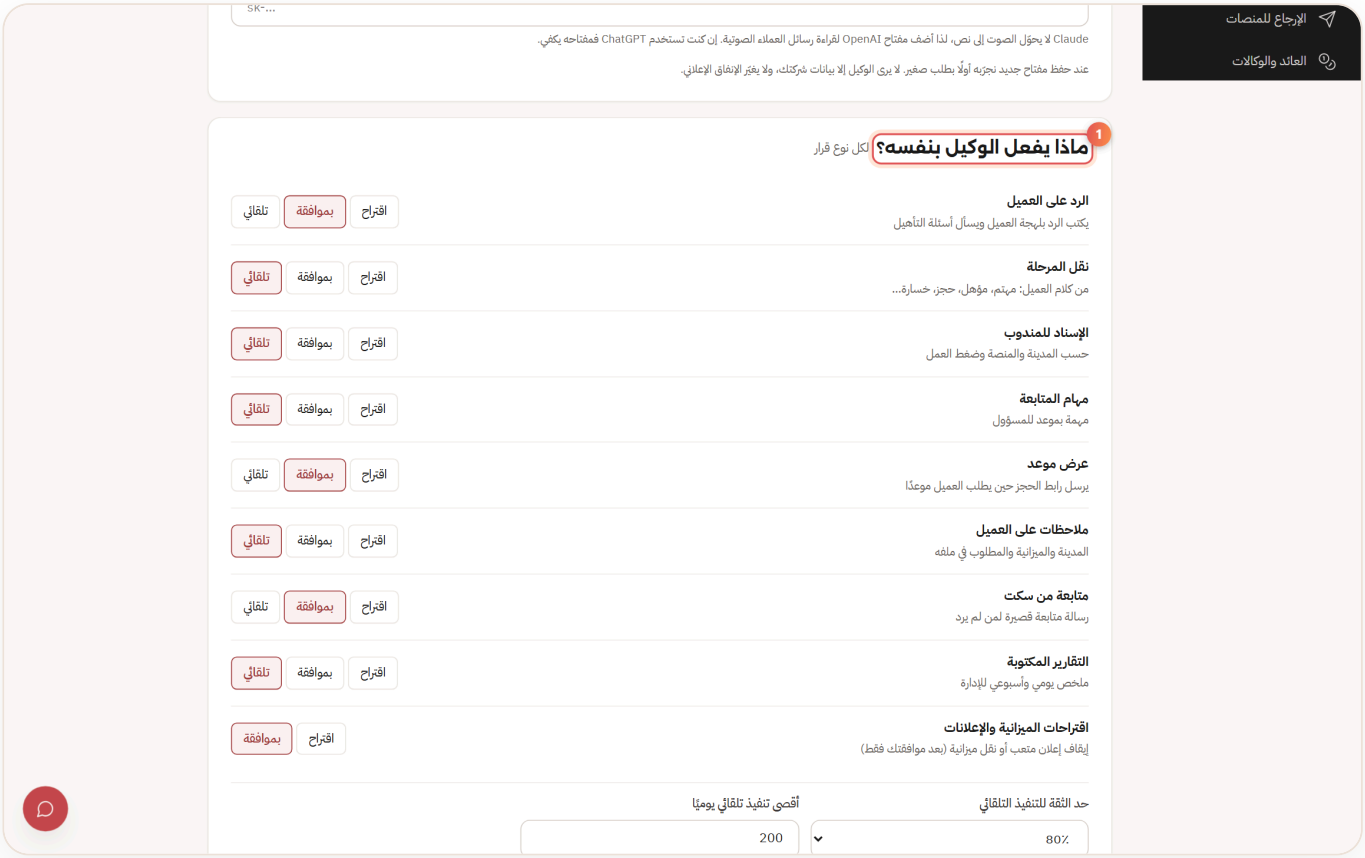
1. اختر المزود: **ChatGPT (OpenAI)** موصى به لأنه يقوم بكل المهام بمفتاح واحد، أو Claude.
2. اختر **النموذج** من القائمة؛ بعد حفظ المفتاح تظهر نماذج حسابك عند المزود.
3. الصق **مفتاح API** واحفظ؛ نجرّبه أولًا بطلب صغير.

### ما يحدث بعدها

- Claude يقوم بكل المهام ما عدا تحويل رسائل العملاء الصوتية، إلا بمفتاح OpenAI إضافي.
- السقف الشهري يحمي من الاستهلاك الزائد.

# ماذا يفعل الوكيل بنفسه؟

لكل نوع قرار: «اقتراح» يظهر فقط، أو «بموافقة» ينتظر موظفًا، أو «تلقائي» ينفّذ بنفسه فوق حد ثقة تختاره.




## ✓ الخطوات

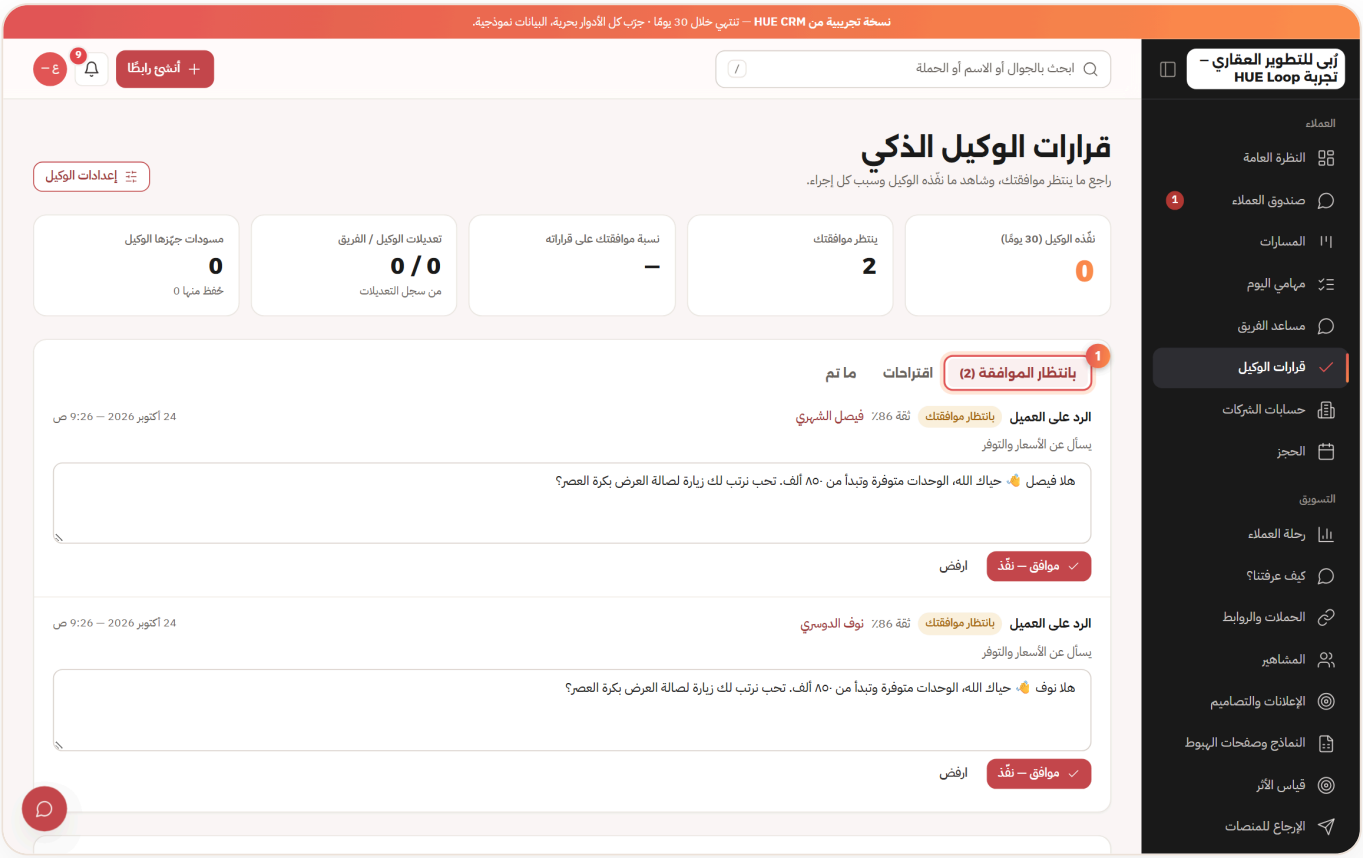
1 في **ماذا يفعل الوكيل بنفسه؟** اختر لكل قرار: الرد، ونقل المرحلة، والإسناد، والمهام، والمتابعة...

### ⓘ ما يحدث بعدها

- القرارات المالية (الميزانية) لا تكون تلقائية أبدًا.
- اطلب من الوكيل تجهيز أي عنصر: في كل زر إنشاء يوجد **اطلب من الوكيل تجهيزه**.

# قرارات الوكيل

ما ينتظر موافقتك بصيغته المقترحة: رد بلهجة العميل، أو نقل مرحلة، أو مهمة.




## ✓ الخطوات

1 في **بانتظار الموافقة** راجع القرار: وافق كما هو، أو عدّل النص ثم وافق، أو ارفض.

### ⓘ ما يحدث بعدها

- كل صباح يصل المدير ملخص على واتساب بما ينتظر الموافقة.
- سجل التعديلات يفرّق بين ما فعله الوكيل وما فعله الفريق، مع تقرير «الوكيل مقابل الفريق».

# مساعد الفريق: اسأل وتصرّف

شات داخلي فقط بين الموظفين والإدارة. يجيب من بيانات Loop بصلاحيتك، وينبّهك بما يحتاج تصرفًا، ولا يكلّم العملاء أبدًا.




## ✓ الخطوات

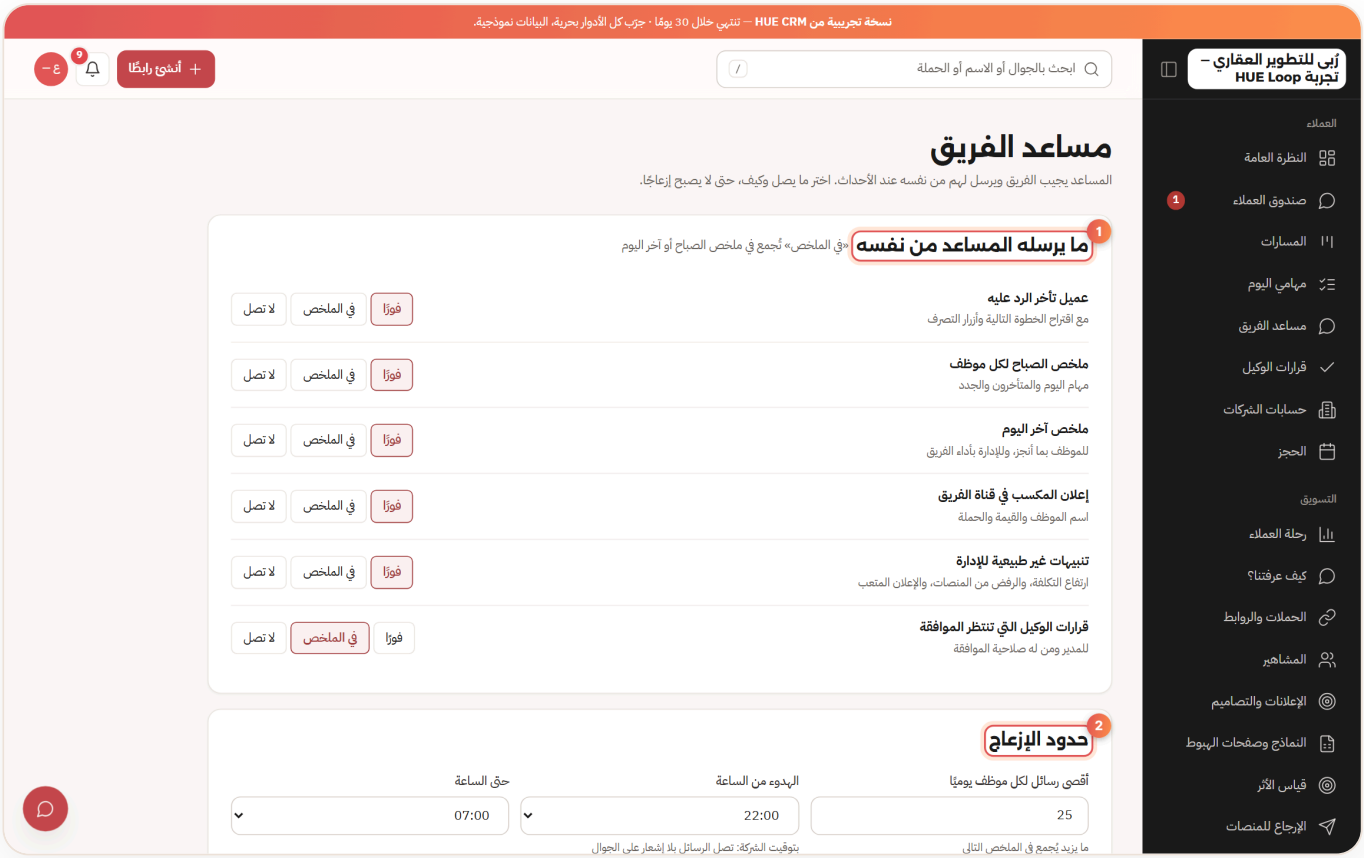
1. **المساعد**: محادثتك الخاصة. اسأل «بمن أتصل أولًا اليوم؟» أو «أي مشروع عليه طلب أكثر؟».
2. **الفريق**: قناة للجميع تُعلن فيها المكاسب؛ واكتب @ لتدرج بطاقة عميل أو حملة.
3. اكتب في **رسالتك**، أو اسأل بالصوت من زر المايك.

### ⓘ ما يحدث بعدها

- أزرار الرد (اتصل، افتح، متابعة، حوّل لزميل، أرسل قالبًا) تطلب تأكيدًا وتنفّذ باسمك.
- يبادر وحده: تأخر الرد على عميل، وملخص الصباح وآخر اليوم، والمكسب في قناة الفريق، وتنبيهات الإدارة.

# إعدادات المساعد

الإدارة تحدد ما يصل وكيف، حتى لا يصبح المساعد إزعاجًا.




## ✓ الخطوات

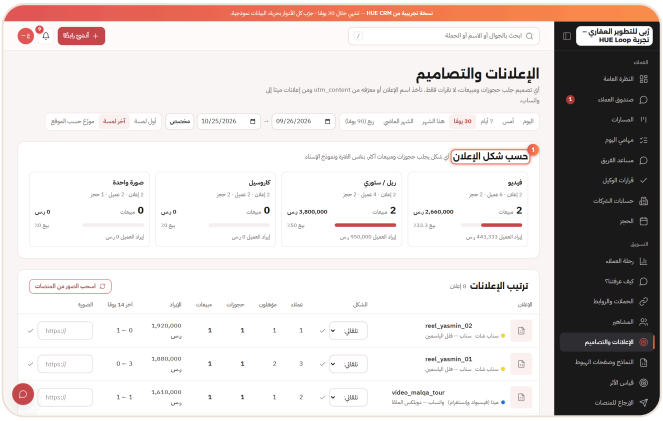
1. في **ما يرسله المساعد من نفسه**: لكل حدث «فورًا» أو «في الملخص» أو «لا تصل».
2. في **حدود الإزعاج**: أقصى رسائل يومية لكل موظف، وساعات الهدوء، وإيقافه لموظفين بعينهم.

### ⓘ ما يحدث بعدها

- قنوات جديدة للفريق تُنشأ من نفس الصفحة، والرسائل الخاصة بين الإدارة والموظفين من الشات.

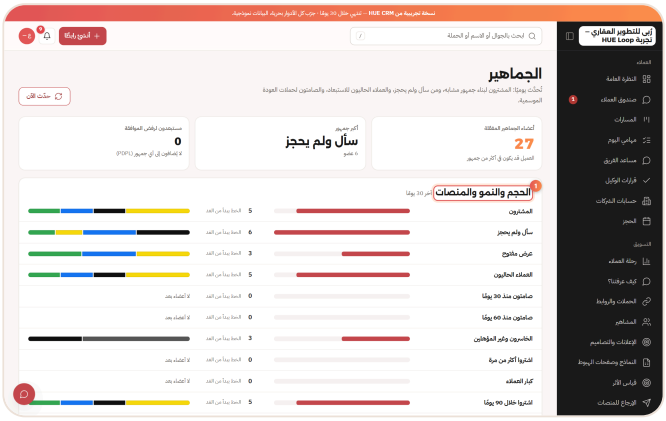
# الإعلانات والجماهير

صفحتان تكملان الصورة: أي تصميم يبيع، ومن تستهدف بعد ذلك.




## الإعلانات والتصاميم

أي تصميم جلب حجوزات ومبيعات، وحسب الشكل: فيديو أو ريل أو كاروسيل أو صورة واحدة، مع علامة «متعب» حين يهبط أداؤه.




## الجماهير

المشترون لجمهور مشابه، ومن سأل ولم يحجز، والعملاء للاستبعاد، وشرائح العملاء المتكررين: «اشتروا أكثر من مرة» و«كبار العملاء» (قيمتهم ضعف المتوسط) و«اشتروا خلال ٩٠ يومًا». تُحدَّث يوميًا وتُرسل مجزّأة للمنصات.

# الأسعار

بالريال السعودي شهريًا، والسنوي بخصم شهرين. رسوم التأسيس ٢٬٥٠٠ ر.س، ومجانًا مع الاشتراك السنوي. عدد العملاء مفتوح في كل الباقات.

### انطلاق

**499**

ر.س / شهر

- ٣ مستخدمين
- رقما واتساب
- كل المنصات والتقارير

### نمو

**799**

ر.س / شهر

- ٥ مستخدمين
- ٥ أرقام واتساب
- الوكيل الذكي ومساعد الفريق

### مؤسسات

**1,599**

ر.س / شهر

- ٢٥ مستخدمًا
- ١٠ أرقام واتساب
- قياس الأثر واستضافة داخل المملكة عند الطلب

مستخدم إضافي ٦٩ ر.س، ورقم واتساب إضافي ٩٩ ر.س شهريًا. الاستهلاك عند مزود الذكاء الاصطناعي على مفتاح شركتك.

جرّب HUE Loop اليوم · crm.huecrm.cloud

HUE