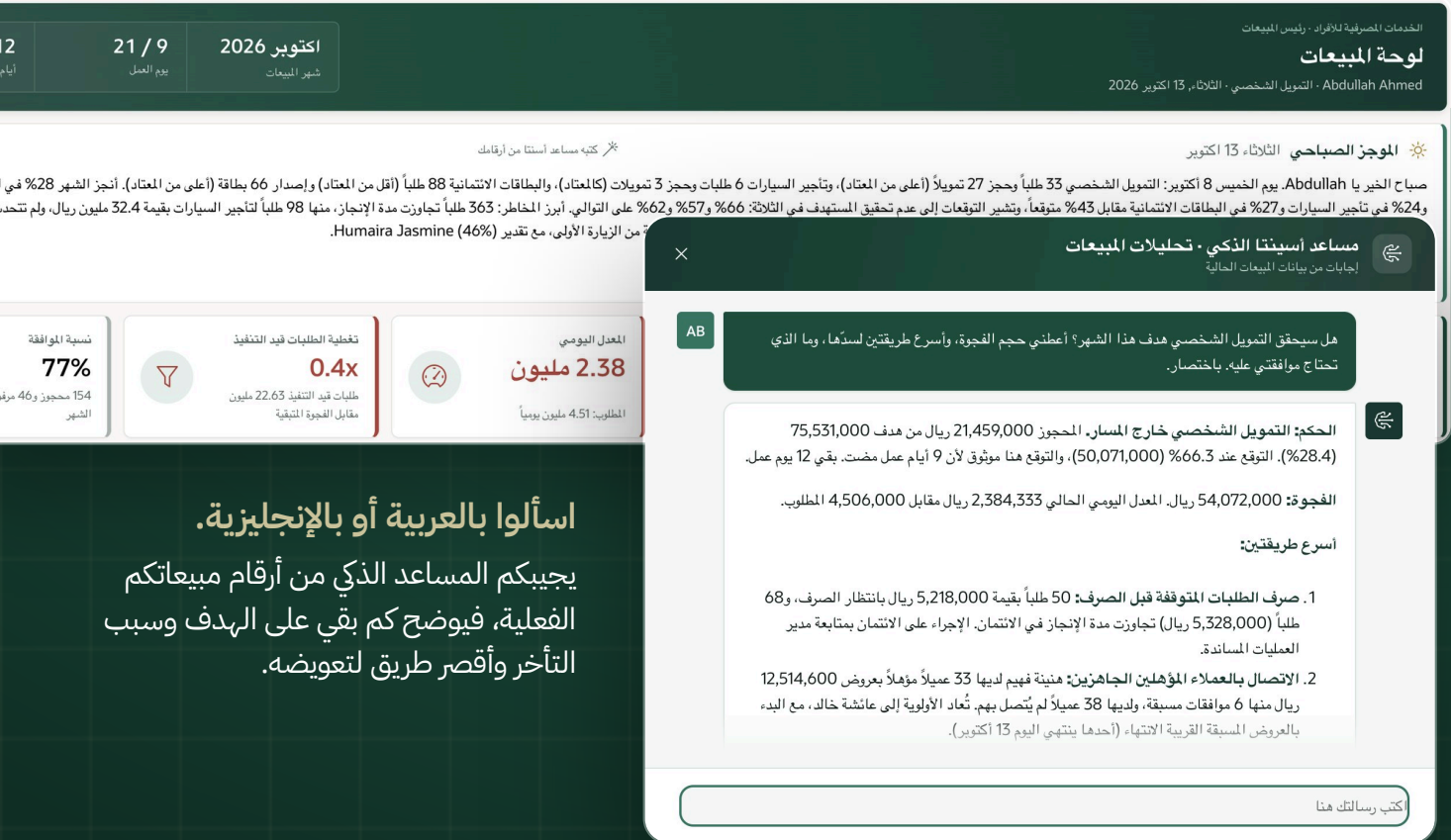


منظومة المبيعات الذكية لمصرفية الأفراد

إدارة فريق المبيعات بالكامل من مكان واحد، من العملاء المحتملين والمكالمات إلى المستهدفات والحوافز.

• يتكامل مع نظام CRM لديكم، أو يغنيكم عنه.



اسألوا بالعربية أو بالإنجليزية.

يجيبكم المساعد الذكي من أرقام مبيعاتكم الفعلية، فيوضح كم بقي على الهدف وسبب التأخر وأقصر طريق لتعويضه.

التمويل العقاري

التمويل التأجيري

البطاقات الائتمانية

التمويل الشخصي

مئات المندوبين، وأدوات لا تواكبهم

تعتمد البنوك في بيع التمويل والبطاقات على مئات المندوبين، كثير منهم عبر شركات الإسناد، وما زالت متابعتهم تجري عبر ملفات Excel ومجموعات واتساب وتقارير نظام التمويل.

عملاء وطلبات بلا متابعة

عملاء لم يتصل بهم أحد، وطلبات معلقة لا يسأل عنها أحد.



الأرقام تصل متأخرة

لا تظهر الصورة إلا بعد فوات وقت تدارك الهدف.



العملاء يرحلون مع المندوب

إذا ترك المندوب العمل، رحلت معه علاقاته بالعملاء.



خلافات على الحوافز

تحسب النقاط والحوافز يدوياً في Excel، فتكثر الاعتراضات عند كل صرف.



في كل مكالمة

العرض المناسب، والعميل ما زال على الخط

أفضل العروض لكل عميل

يرشح أسئتنا أنسب ثلاثة عروض لكل عميل بحسب حاجته وقيمته للبنك وقدرته على السداد وفرص الموافقة، ثم يكتب المساعد الذي نص المكالمة ورسالة واتساب جاهزة للإرسال.

التحقق الفوري من الأهلية

في ثوانٍ يطابق أسئتنا بيانات العميل مع كل منتجات التمويل والبطاقات وفق سياستكم الائتمانية، فيظهر الحد الأقصى للتمويل والقسط ونسبة الاستقطاع (DBR)، وسبب عدم الأهلية إن وجد. ويبقى القرار النهائي لإدارة الائتمان.

أسئتنا للأدعاء الاصطناعي - أفضل العروض لهذا العميل

79 SAR 392,000

تمويل شخصي جديد

تمويل شخصي جديد: 392,000 ريال بنسبة 5.1% ثابتة لمدة 60 شهراً، القسط 8,199 ريال، نسبة عبء الدين بعد العرض 20.9%. يطابق طلب العميل نسبة الموافقة على الطلبات المشابهة 61%. ملاحظة: عند تحويل الراتب يصبح العميل مؤهلاً لبلغ 500,000 ريال بنسبة 4.5%.

نص المكالمة

مرحباً بها، معك ندي من بنك ABC. لدينا عرض تمويل شخصي يناسب طلبك: 392,000 ريال بنسبة 5.1% ثابتة على مدى 60 شهراً، بقسط شهري 8,199 ريال، وعند تحويل راتبك إلينا قد تتأهلين لتمويل 500,000 ريال بنسبة 4.5%. هل ترغين في المتابعة؟

رسالة واتساب

مرحباً بها، معك ندي من بنك ABC. نقدم لك تمويل شخصياً ببلغ 392,000 ريال بنسبة 5.1% ثابتة لمدة 60 شهراً، وبقسط شهري 8,199 ريال. العرض خاضع للموافقة الائتمانية النهائية وتقديم المستندات المطلوبة. هل نبدأ الإجراءات؟

✓ اعتماد العرض ✕ تجاهل ⌂ إعادة الصياغة

42 SAR 137,200

Infinite Credit Card

Infinite Credit Card: 137,200 ريال حد ائتماني، نسبة عبء الدين بعد العرض 17.5%. بيع إضافي: لم يطلبه العميل بعد. نسبة الموافقة على الطلبات المشابهة 66%.

✓ اعتماد العرض ✕ تجاهل ⌂ صياغة النص والرسالة

42 SAR 92,000

Platinum Card

كل المنتجات التي تم التحقق منها تم التحقق -23 سبتمبر-2026 14:56

المنتج	النتيجة	الحد الأعلى للمبلغ / الحد	القسط	المدة / النسبة	نسبة الدين بعد
تمويل شخصي جديد NSTL	مؤهل	392,000	8,199	60m / 5.1%	20.9%
تمويل شخصي (شراء مديونية) NSTL	غير مؤهل	-	-	-	0%
تمويل شخصي (زيادة) NSTL	غير مؤهل	-	-	-	0%
Classic Credit Card NSTL	مؤهل	15,000	750	-	1.9%
Titanium Credit Card NSTL	مؤهل	40,000	2,000	-	5.1%
Platinum Card NSTL	مؤهل	98,000	4,900	-	12.5%
Infinite Credit Card NSTL	مؤهل	137,200	6,860	-	17.5%
تمويل شخصي جديد	مؤهل	500,000	10,208	60m / 4.5%	26%

كل ما يحتاجه فريق المبيعات في مكان واحد



الفريق المستهدفات · النقاط والحوافز · الموارد البشرية ورواتب موظفي شركات الإسناد · التدريب

① إدخال الطلبات والبت فيها يبقى في نظام التمويل (LOS)، ويتابع أسينتا كل مرحلة وينبه إلى ما تأخر.

المبيعات الهاتفية

- قائمة الاتصال
- المستهدف اليومي
- خطه الاتصال
- المكالمات الواردة
- أوقات الاتصال

العملاء

- ملف العميل الشامل
- توزيع ذكي للعملاء
- العروض المؤهلة مسبقاً
- Top-up والبيع المتقاطع
- سجل عدم الاتصال

الفريق والأداء

- المستهدفات
- النقاط والحملات
- المنافسات والشارات
- الموارد البشرية والرواتب
- أكاديمية أسينتا

👁 يرى كل مندوب نقاطه وما تساويه من حوافز وفق خطتكم، على شاشته وفي أي وقت.

الطلبات

- الأهلية والقدرة على السداد
- ترشيح العروض
- دعم المبيعات
- اعتماد الاستثناءات
- استكمال المستندات
- المتابعة حتى التنفيذ

التحليلات

- لوحة متابعة لكل وظيفة
- قمع المبيعات
- عائد الحملات
- التكلفة والكفاءة

الذكاء الاصطناعي والحوكمة

- مساعد ذكي لكل وظيفة
- مراقبة المخاطر
- بجاجة إلى متابعة
- شرح هذا الرقم
- سجل تدقيق كامل

✦ يعمل بالذكاء الاصطناعي

2

واجهتان كاملتان بالعربية والإنجليزية

18

وظيفة، من المندوب إلى رئيس المبيعات

+30

وحدة تغطي مبيعات التمويل والبطاقات

1

منصة واحدة لكل عمليات المبيعات

ذكاء اصطناعي يرصد المشكلة ويجهرز الحل

بانتظار قرارك

- من المتوقع أن يصل التمويل الشخصي إلى 66% من المستهدف. يجب أن تصل الحجزات اليومية إلى 4,506,000 (حالياً 2,384,333).
✳️ أرسل مهمة التوقعات اليوم إلى المستلمين الثلاثة، واطلب من كل منهم تقديم خطة تعافٍ غذاء لرفع حجوزات التمويل الشخصي اليومية إلى 4,506,000 خلال أيام العمل الـ 12 المتبقية.
- موافقة ✓ تأجيل ⌚ تجاهل ✕ لماذا؟ 🤔
- 50 طلبات التمويل الشخصي (5,218,000 ريال) بانتظار الصرف ويمكن حجزها هذا الشهر.
✳️ إرسال بريد إلى الائتمان (credit.pf@abcbank.example) بشأن 50 طلبات، مع نسخة لك وللمدير العمليات المساعدة.
- موافقة ✓ تأجيل ⌚ تجاهل ✕ لماذا؟ 🤔
- 1,371 عملاء محتملين مخصصين لم يتم التواصل معهم منذ أكثر من 24 ساعة. لدى Haneena Faheem وحده 38، وAisha Khalid هو الأفضل أداءً في ذلك الفريق.
✳️ أعد اليوم إسناد العملاء المحتملين العشرين المدرجين من هينة فهم إلى عائشة خالد، وتأكد من التواصل الأول معهم جميعاً خلال يوم عمل واحد. تبقى 12 يوم عمل في أكتوبر.
- موافقة ✓ تأجيل ⌚ تجاهل ✕ لماذا؟ 🤔

تحقق الآن 03:12 تحقق مساعد أسينتا الذكي في 13 أكتوبر

التنفيذ والتوثيق

موافقتكم

اقتراح الحل

رصد الخطر

قسم «بانتظار قرارك» في الصفحة الرئيسية لرئيس المبيعات. يراجع المساعد الذكي العمليات كل 30 دقيقة، ويقترح حلاً لكل خطر يرصده.

مساعدة لكل وظيفة

لكل موظف مساعده الذكي، من رئيس المبيعات والمديرين وقادة الفرق إلى المندوبين وفريقي دعم المبيعات والمتابعة، يجب من أرقام المبيعات الفعلية، بالعربية أو بالإنجليزية.

القرار بيد المدير

يراجع المدير الحل المقترح ويعتمده بضغط واحدة، ثم يتولى أسينتا التنفيذ، ويبقى كل قرار موثقاً.

شرح هذا الرقم

بضغط على أي رقم في لوحة المتابعة يظهر مصدره وما الذي يرفعه أو يخفضه.

مساعدة أسينتا الذكي - تحليلات المبيعات

إجابات من بيانات المبيعات الحالية

ما الفرق المتأخرة عن الهدف هذا الشهر؟ أعطني جدولاً قصيراً فقط! فقط الفريق والقائد ونسبة الإنجاز.

الفرق التي تقل عن الوتيرة المتوقعة حتى اليوم (43% بعد 9 من 21 يوم عمل):

الفريق	القائد	نسبة الإنجاز
Auto Call Centre 1	سها شاهين (Soha Shahin)	9.9%
Cards Branch 2	سعيد البلوشي (Saeed Al-Balushi)	22.1%
Auto Branch 1	أمان يوسف (Aman Yusuf)	25.6%
Cards Direct 1	لينا حميد (Lina Hamid)	32.0%
PF Direct 2	يوسف عامر (Yousef Aamir)	33.1%
PF Direct 3	عمر المنصور (Omar Al-Mansor)	36.3%
Auto Telesales 1	عبد الكريم (Abdul Karim)	39.9%
PF Call Centre 2	سارة خالد (Sara Khalid)	40.6%

الفرق الاثنا عشر كلها دون 100% من هدفها الشهري، والجدول يعرض الفرق الأقل من وتيرة 43%.

اكتب رسالتك هنا

100%

من إجراءات الذكاء الاصطناعي موثقة ومبررة

30 دقيقة

بين كل مراجعة شاملة وأخرى، طوال اليوم

+25

وكيلاً ذكياً يعمل في كل مراحل البيع

8

مساعدين أدكياء، لكل وظيفة مساعدتها

مع نظام CRM لديكم، أو بديلاً عنه

ليس لديكم نظام CRM؟ أسينتا يغنيكم عنه.

- ✓ نظام واحد يجمع العملاء المحتملين وال الحاليين وفريق المبيعات كله.
- ✓ مسار بيع واضح ولوحات متابعة محدثة لحظياً، بدلاً من ملفات Excel ومجموعات واتساب.
- ✓ يبدأ العمل به خلال أسابيع، دون مشروع CRM يمتد عاماً.
- ✓ ويمكن إضافة **أسينتا للخدمة** لإدارة الشكاوى وطلبات العملاء.
- ✓ ينطلق من وحدة واحدة، ويتسع لمصرفية الأفراد كلها.

لديكم نظام CRM؟ أسينتا يكمله.

- ✓ يبقى نظام CRM مرجعكم لبيانات العملاء وخدماتهم.
- ✓ ويضيف أسينتا ما لا يغطيه: المستهدفات والحوافز، والمبيعات الهاتفية، والمتابعة، ودعم المبيعات، ورواتب موظفي شركات الإسناد، والتدريب.
- ✓ لا حاجة إلى تراخيص CRM إضافية لموظفي شركات الإسناد وفريق المبيعات الهاتفية.
- ✓ يرتبط بنظام CRM ونظام التمويل (LOS).
- ✓ البداية بوحدة مبيعات واحدة، ثم التوسع على مراحل.

لا يحل محل نظام التمويل. تبقى الطلبات وقرارات الائتمان في أنظمتكم الحالية، ويتولى أسينتا كل ما يتعلق بالبيع ومتابعته.

صمم لبنوك الخليج

ذكاء اصطناعي بإشراف البنك

شغلوه داخل الدولة أو على سحابتكم، أو مع إخفاء بيانات العملاء، أو أوقفوه تماماً. وكل استخدام له مسجل.



عربي من الأساس

واجهة عربية كاملة باتجاهها الصحيح، لا مجرد ترجمة للنصوص، مع البحث عن جهة العمل بالعربية.



يعرف تقويمكم

الإجازات الرسمية ودوام رمضان محسوبة في النظام، فتبقى المستهدفات ومدد الإنجاز منصفة للجميع.



جاهز للتدقيق الرقابي

سجل تدقيق يحفظ سنتين، وسجل عدم الاتصال، والتقييد بأوقات الاتصال، وصلاحيات اعتماد بحدود واضحة.



بياناتكم تبقى عندكم

يثبت أسينتا في مركز بياناتكم أو على سحابتكم الخاصة، على قاعدة بيانات Oracle التي تعتمدون عليها اليوم. لا نستضيف أي بيانات، ولا تخرج بيانات العملاء من البنك.



شاهدوا أسينتا على أرقام مبيعاتكم

ما الذي يتغير مع أسينتا

- ✓ صورة كاملة عن المبيعات كل يوم، لا في نهاية الشهر
- ✓ رصد الطلبات المتعثرة والعملاء المنسيين قبل خسارتهم
- ✓ حوافز واضحة يثق بها المندوبون
- ✓ مساعد ذكي يعين كل مدير على توجيه فريقه

احجزوا عرضاً توضيحياً مدته 20 دقيقة

نعرض لكم أسينتا على عمليات مبيعات قريبة من واقعكم، بالعربية أو بالإنجليزية.

الإمارات
السعودية

connect@assentasystems.com

www.assentasystems.com