

فريق الذكاء الاصطناعي لشركتك

مساعدك الرقمي الذي يرد على
مكالماتك على مدار الساعة،
ويتصل بعملائك، ويحجز المواعيد،
ويذكر بمواعيد السداد، ويبدأ عملية البيع.



يتصل



يرد



يفهم



يتابع



ينجز

ماذا يفعل بالضبط؟

- ✓ يتصل Metafonics بعملائك.
- ✓ يرد على مكالماتكم الهاتفية.
- ✓ يجري محادثات بيع مع عملائكم وفق تعليماتكم، ويتلقى الطلبات ويجمع الاستفسارات.
- ✓ يوجّه طلبات عملائكم المتعلقة بالمنتجات أو الخدمات إلى قسم التسويق المختص لديكم.
- ✓ يرسل إليكم النظام الطلبات والشكاوى عبر الرسائل النصية أو واتساب عند الحاجة.



- ✓ يسجل Metafonics جميع المكالمات ويقدمها لكم في تقرير.

- ✓ يجب النظام عن أسئلة عملائكم المتكررة بصبر ودقة.

- ✓ تتابعون سير العمل وتتواصلون مباشرة مع عملائكم عند الحاجة.





حوّل مكالماتك الهاتفية إلى إيرادات



في كثير من الشركات

- ✗ قد تبقى المكالمات دون رد بسبب ضغط العمل.
- ✗ ينتظر العملاء على الخط أو يتخلّون عن المكالمة.
- ✗ وهكذا تضيع فرص البيع.



هنا يأتي دور Metafonics



المكالمات الواردة

- ✓ يجيب عن أسئلة عملائكم ويقدم المعلومات التي يحتاجونها.
- ✓ يبدأ عملية البيع.
- ✓ يحجز المواعيد.
- ✓ يوجّه الطلبات إلى القسم المختص.



المكالمات الصادرة

- ✓ يتصل بعملائكم المحتملين.
- ✓ يسوّق منتجاتكم وخدماتكم.
- ✓ يعلن عن حملاتكم الترويجية.
- ✓ يجري مكالمات لتحصيل المدفوعات.
- ✓ يقيس رضا العملاء.



كيف يعمل؟

رگزوا على تنمية أعمالكم، ودعوا المساعد يدير المبيعات والمواعيد وتحصيل المدفوعات نيابة عنكم.

- 1 يعمل المساعد الصوتي المدعوم بالذكاء الاصطناعي والمتكامل مع خط هاتفكم على مدار الساعة، طوال أيام الاسبوع.
- 2 يتصل المساعد تلقائيًا بقائمة عملائكم الحالية، ويعرفهم بمنتجاتكم وخدماتكم، ويجب عن أسئلتهم، ويحدّد المهتمين، ويحوّل إليكم فقط العملاء ذوي الفرص الحقيقية.
- 3 يتحدث مع العملاء بأسلوب يتوافق تمامًا مع ثقافة شركتكم، باستخدام سيناريوهات مصممة خصيصًا لقطاعكم.
- 4 يتصل بعملائكم لتذكيرهم بالمدفوعات المستحقة قريبًا أو المتأخرة، ويسرّع عملية التحصيل.
- 5 يحجز المواعيد ويؤكّدها، ويدير الإلغاءات والتعديلات.
- 6 يرد على جميع المكالمات أثناء ساعات العمل وخارجها، لتقليل المكالمات الفائتة إلى أدنى حد.





Metafonics®

كيف يتحدث المساعد مع عميلك؟

يتحدث مساعد Metafonics للذكاء الاصطناعي مع عميلك بصورة طبيعية، ويفهم احتياجاته ويقدم له الحلول.



يمكنك الاستماع إلى هذه المحادثة



مرحبًا، أود حجز موعد لصيانة
جهازي التكييف لدي.

16:00

بكل سرور، سيدة أصلي.
في أي منطقة ترغبين في الحصول
على الخدمة؟



أنا مشغولة. أنا متاحة خلال أيام الأسبوع
بعد الساعة 16:00.

16:01

لدينا موعد متاح غدًا في أنا مشغولة.
هل يناسبك الوقت بين 16:00 و 17:00؟

16:01



نعم، يناسبني.

16:02

تم حجز موعدك. سيتصل بك فريق
الصيانة قبل الموعد بنحو ساعة لتأكيد
العنوان والموقع. هل يمكنني مساعدتك
في أمر آخر؟

16:02



لا، شكرًا لك.

16:03

شكرًا لك، سيدة أصلي.
نتمنى لك يومًا سعيدًا.

16:03



المساعد يتصل، يفهم ويوجّه

يجري مساعد Metafonics للذكاء الاصطناعي المكالمات، ويتحدث مع عملائكم بصورة طبيعية، ويفهم احتياجاتهم ويوجّههم بالشكل الصحيح.



1



يستقبل المكالمات

عندما يتصل بكم العميل،
يرد المساعد على المكالمة فوراً.

2



يحلّل

يتحدث مساعدكم الذكي مع
العميل بصورة طبيعية أثناء
المكالمة، ويوضّح طلبه.

3



يحدّد

بعد تحديد طلب العميل أو
شكواه، يصنّفه بحسب
مستوى الأولوية.

4



يُبلغ

بعد تحديد احتياجات العميل،
يرسل المساعد أهم تفاصيل
المكالمة إليكم أو إلى الموظف المختص
في فريقكم عبر الرسائل النصية
أو واتساب.

5



يُحجز المواعيد

عندما يطلب العميل موعداً،
يتحقّق المساعد من تقويم
مواعيدكم وينظّم موعداً
لللقاء بكم.

6



يُنجز

توجّه طلبات العملاء وشكاواهم
إلى الأشخاص والأقسام المختصة
في شركتكم، ويتولى المساعد
متابعة سير العمل.

مركز التحليل الذكي

تحليلات المكالمات



إجمالي المكالمات
1.248



المكتملة
1.109



المواعيد
184



فرص البيع
327



إجمالي المدة
67,7 ساعة

نتائج المكالمات



تم التواصل 59%
لم يتم التواصل 41%

اتجاه المكالمات



واردة 59%
صادرة 41%

حالة المتابعة



مكتملة 76%
تحتاج إلى متابعة 24%



ملخص المكالمة

استفسر العميل عن سعر المنتج ومدة التسليم، وطلب عرض سعر في نهاية المكالمة. وتقرر أن يتواصل معه فريق المبيعات في اليوم نفسه.

الموضوع: معلومات المنتج

النتيجة: طلب عرض سعر

الأولوية: عالية

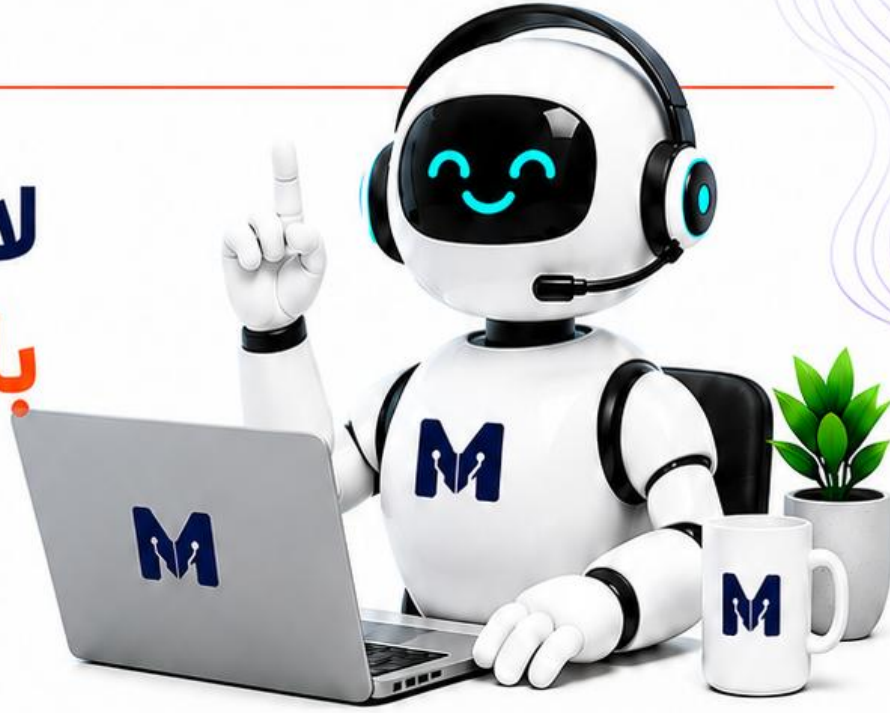


تقارير المكالمات

الحالة	الموضوع	المدة	الاتجاه
مكتملة	03:25	معلومات المنتج	مكالمة واردة
مجدولة	02:10	موعد	مكالمة صادرة
تحتاج إلى متابعة	04:18	دعم فني	مكالمة واردة

لا يكتفي بالكلام، بل يتخذ الإجراء.

أنتم تحدّدون القواعد.
يتخذ Metafonics الإجراء المناسب في
الوقت المناسب بناءً على نتيجة المكالمة،
ويتابع سير العمل نيابةً عنكم.



حصل على المعلومات، ولم يقرّر

يُعاد الاتصال به تلقائيًا
بعد 48 ساعة.



تعدّر الوصول إلى العميل

يُعاد الاتصال بعد ساعتين؛
وإذا تعدّر الوصول إليه،
تتكرّر المحاولة في
اليوم التالي.



طلب موعدًا

يُحجز الموعد ويُبلّغ
الفريق المختص فورًا.



قدّم طلبًا خاصًا

يُسجّل الطلب وتُنشأ
مهمة للقسم المختص.



أبدى اهتماماً، ولم يقرّر

يُعاد الاتصال بعد 3 أيام،
وتُبلّغ نتيجة المكالمة
إلى الفريق المختص.

ذكاء اصطناعي يفهم عملية اتخاذ القرار لدى العميل

يحلل Metafonics كل مكالمة، ويحدد مرحلة اتخاذ القرار لدى العميل، ويتخذ الإجراء الأنسب تلقائيًا.

وهكذا يركّز فريقكم على العميل المناسب في الوقت المناسب، ويخصّص وقته للفرص الحقيقية بدلًا من السجلات غير ذات الصلة.



عملاء مستعدون لاتخاذ القرار



- ✓ يطرح أسئلة واضحة عن المنتج أو الخدمة.
- ✓ يرغب في معرفة السعر وشروط التسليم والدفع.
- ✓ يطلب عرض سعر أو موعدًا.
- ✓ ينتظر ردًا سريعًا ويقترب من اتخاذ القرار.



الإجراء

يُحوّل الطلب إلى الفريق المختص، ويُتصل بالعميل على سبيل الأولوية.



عملاء مترددون



- ✓ يبدي اهتمامًا لكنه لا يتخذ قرارًا.
- ✓ يقول: سأفكر وأعود إليكم.
- ✓ ليس متأكدًا من السعر أو الشروط.
- ✓ يقارن البدائل.



الإجراء

تبدأ المتابعة، وتُرسل التذكيرات والمعلومات على فترات محدّدة.



عملاء يحتاجون إلى متابعة



- ✓ تعذّر الوصول إليه أو لم يعاود الاتصال.
- ✓ ينتظر معلومات إضافية بعد المكالمة.
- ✓ تعكس نبرة حديثه عدم الرضا.
- ✓ لديه مخاوف بشأن إجراءات المنتج أو الخدمة.



الإجراء

يُوجّه الطلب أو الشكوى إلى القسم المختص، وتبدأ عملية المتابعة.

التواصل مع العملاء ومتابعتهم في نظام واحد

يسجل Metafonics كل محادثة ويتابعها،
ويحافظ على تواصل مستمر مع عملائكم.



يُطلع العملاء عبر واتساب

يشارك مع عملائكم الموقع
ومعلومات المنتجات أو الخدمات،
والعروض والعقود والمستندات
اللازمة.



يُحجز المواعيد ويذكر بها

ينظم مواعيد اللقاءات والصيانة
والتسليم والاستشارات،
ويذكر بها في الوقت المناسب.



يُبلغ المسؤول بالعمل المهم

يرسل بيانات العميل المهم فوراً
إلى فريق المبيعات أو الخدمات
المحتص.



يواصل المتابعة

يعاود الاتصال بالعملاء المترددين
أو الذين ينتظرون رداً في
الموعد المحدد.



في أي قطاعات يُستخدم؟



الصحة والعيادات



يُحجز المواعيد ويذكر بها
ويقدم المعلومات.



السيارات ومراكز الصيانة



يُحجز مواعيد الخدمة
ويتابع أعمال الصيانة.



العقارات



يقدم معلومات عن العقارات المتاحة،
ويحلل الطلبات ويخطط للمواعيد.



السياحة والفندقة



يدير الحجوزات ويواصل
التواصل مع الضيوف.



التجارة الإلكترونية والتجزئة



يجيب عن أسئلة الطلبات
والتسليم والمنتجات.



التمويل والتأمين



يتابع الطلبات ووثائق التأمين
وإجراءات الدفع.



التجميل والعناية



يدير المواعيد والإشعارات
بالحملات الترويجية.



الخدمات والدعم الفني



يسجل بلاغات الأعطال
ويتابع إجراءات الصيانة.



التعليم ومراكز الدورات



يستقبل طلبات المعلومات والتسجيل،
ويجري مكالمات المتابعة.

عملية الإعداد كيف تتم؟

يُضبط مساعد Metafonics للذكاء الاصطناعي
وفق احتياجات شركتكم. يكتمل الإعداد عادةً خلال
3-7 أيام عمل، ويصبح النظام جاهزًا للاستخدام.

1



خط الهاتف وتوجيه المكالمات

يُربط رقمكم الحالي بالنظام أو يُخصّص خط جديد،
وتُضبط إعدادات توجيه المكالمات.



2



تهيئة الذكاء الاصطناعي

يُجهّز المساعد خصيصًا لشركتكم وفق
منتجاتكم وخدماتكم وإجراءات عملكم.



3



تكمّل خدمات المراسلة

تُعدّ إجراءات المواعيد والتذكير والإبلاغ
عبر الرسائل النصية وواتساب.



4



مسار محادثة مخصّص لشركتكم

تُصمّم سيناريوهات الطلبات والمبيعات والمواعيد
والدعم وتحصيل المدفوعات وفق احتياجاتكم.



5



الاختبار والتشغيل

تُختبر جميع السيناريوهات ومسارات التوجيه،
ويُفعل النظام للاستخدام بعد موافقتكم.



الذكاء الاصطناعي باقاتنا



الأساسية

— 2 مساعدان —



مساعد استقبال المكالمات



مساعد المواعيد والمتابعة



مستخدم واحد



الاتصال بما يصل إلى 500 شخص يومياً



ملخصات المكالمات والتقارير



مسارات مكالمات أساسية



الاحترافية

— 4 مساعدين —



مساعد الاستقبال
وتقديم المعلومات



مساعد المواعيد والمتابعة



مساعد المبيعات والعروض



مساعد التذكير بالسداد



3 مستخدمين



الاتصال بما يصل إلى 750 شخصاً يومياً



إدارة المواعيد والمتابعة



تقارير مفصلة للمكالمات



مسارات مكالمات مخصصة للشركة



المتميزة

— 8 مساعدين —



مساعد استقبال المكالمات



مساعد المواعيد والمتابعة



مساعد المبيعات والعروض



مساعد تحصيل المدفوعات



مساعد رضا العملاء



مساعد الدعم الفني



مساعد استعادة العملاء



مساعد الحملات وتقديم المعلومات



5 مستخدمين



الاتصال بما يصل إلى 1.000 شخص يومياً



تكامل SMS / WhatsApp



إدارة المواعيد والمتابعة



تقارير مفصلة للمكالمات



مسارات مكالمات متقدمة

بعض العلامات التجارية التي تثق بنا

تعزز شركات من مختلف القطاعات تواصلها مع العملاء باستخدام ميترفونيكس.



ماذا يقول عملاؤنا؟

تساعد ميتافونيكس الشركات في مختلف القطاعات على جعل التواصل مع العملاء أسرع وأكثر تنظيماً وقابلية للقياس.



سارة المنصور

الأمان للتأمين • التأمين

★★★★★

“

أصبحنا نتواصل مع عملائنا بشكل أسرع خلال فترات تقديم العروض وتجديد وثائق التأمين. وأسهم انتظام مكالمات المواعيد والتذكير في تخفيف عبء العمل على فريقنا بشكل ملحوظ.



أحمد الخطيب

الرواد للسيارات • السيارات

★★★★★

“

أصبحت مواعيد الخدمة وتذكيرات الصيانة ومكالمات ما بعد البيع أكثر انتظاماً. وانخفضت المكالمات الفائتة، وأصبحنا نعاود الاتصال بعملائنا بسرعة أكبر.



عمر الحسن

عيادة اللابتناسمة • الصحة

★★★★★

“

ندير طلبات المواعيد وتأكيدها ومكالمات المتابعة بعد العلاج عبر نظام واحد. وضمناً استمرارية التواصل مع المراجعين، مع توفير الوقت لفريق العمليات.



خالد العتيبي

النقاء لتنقية المياه • تنقية المياه

★★★★★

“

تُصنّف طلبات المعاينة والخدمة بسرعة وتُحال إلى الفريق المختص. ويفضل تذكيرات استبدال الفلاتر والصيانة، أصبحت متابعة عملائنا أكثر تنظيماً.



يوسف النجار

أكاديمية الريادة • التعليم

★★★★★

“

أصبحت مكالمات تعريف المتقدمين ومواعيد المقابلات والمتابعة أكثر انتظاماً. ويصل فريقنا إلى المتقدمين المناسبين في وقت أقصر، مع تخفيف عبء العمل.



محمد الراشد

آفاق التقنية • التكنولوجيا

★★★★★

“

تُجمع طلبات العملاء ومكالمات الدعم الفني في مكان واحد. ويفضل ملخصات المحادثات، تمكن فرقنا من تقييم الطلبات ومعالجتها بسرعة أكبر.



ميتافونيكس

جرب مساعدك للذكاء الاصطناعي في شركتك مباشرةً

لنُجرب معًا محادثة حقيقية مع أحد العملاء،
وفق سيناريو مُعدّ خصيصًا لشركتك.

تواصل معنا

الجوال / واتساب

+ ٩٠ ٥٣٧ ٩٦٩ ٢٥ ٧٥

metafonics.com



info@metafonics.com



metafonics.com



metafonics-ai



metafonics.ai



@metafonics



دمشق شارع خالد ابن الوليد
مقابل وكالة كمال الدين الحافظ .

تواصل أفضل، فرص أكثر.

