



برنامج تخطيط موارد المؤسسات السحابي

يمكن أن تجد شركة ناجحة بدون نظام لكن لا يمكن أن تجد شركة تعمل بنظام فاشلة



إبتكار و تطوير
LAR

WWW.RABIHERP.COM

عن رابح

- إذا كنت تبحث عن حلاً مبتكراً وقوياً لإدارة الموارد وتحسين أداء عملك، برنامج "رابح" يعد الشريك المثالي لتحقيق التميز التنظيمي والنجاح في سوق الأعمال اليوم.
- برنامج "رابح" هو الحل الشامل الذي يوفر أدوات وميزات متقدمة لإدارة الموارد وتنظيم العمليات بكفاءة وسهولة. سواء كنت تدير مؤسسة صغيرة أو شركة كبيرة، ستستفيد من فوائد هذا البرنامج القوي والمبتكر.
- ما يميز "رابح" هو تحسين كفاءة العمليات، حيث يوفر أدوات متقدمة لإدارة المخزون والمبيعات والمشتريات والمحاسبة وغيرها، بالإضافة إلى تقارير مفصلة وتحليلات بيانات قوية. ستتمكن من تحقيق أداء استثنائي وتوفير الوقت والجهد، مما يمنحك المرونة والتركيز على الأولويات الحقيقية.
- باستخدام "رابح"، ستكون قادراً على متابعة أداء أعمالك وتحليل البيانات، مما يمكنك من اتخاذ قرارات استراتيجية مستنيرة واستغلال فرص التحسين. بالإضافة إلى ذلك، ستحصل على التوازن المثالي بين الموارد المتاحة واحتياجات عملك، مما يؤدي إلى تحقيق التكلفة الفعالة وتناغم العمليات.
- في نهاية المطاف، برنامج "رابح" هو شريكك المثالي لتحقيق التميز التنظيمي وزيادة تنافسيته في سوق الأعمال اليوم. ابدأ الآن واستفد من فوائد هذا البرنامج القوي لتحسين عملك وتحقيق النجاح المستدام.



كفاءة متقدمة

يوفر نظام "رابح" أدوات متقدمة لإدارة الموارد وتنظيم العمليات بكفاءة فائقة. يمكنك تحسين الإنتاجية وتقليل الأخطاء وتوفير الوقت والجهد بفضل التكامل المتقدم والوظائف الذكية.



تحليلات وتقارير قوية

يوفر "رابح" تقارير مفصلة وأدوات تحليلية تمكنك من مراقبة وتحليل أداء عملك. تستطيع اتخاذ القرارات الاستراتيجية بناءً على بيانات دقيقة وإشارات قوية.



مرونة و تخصيص

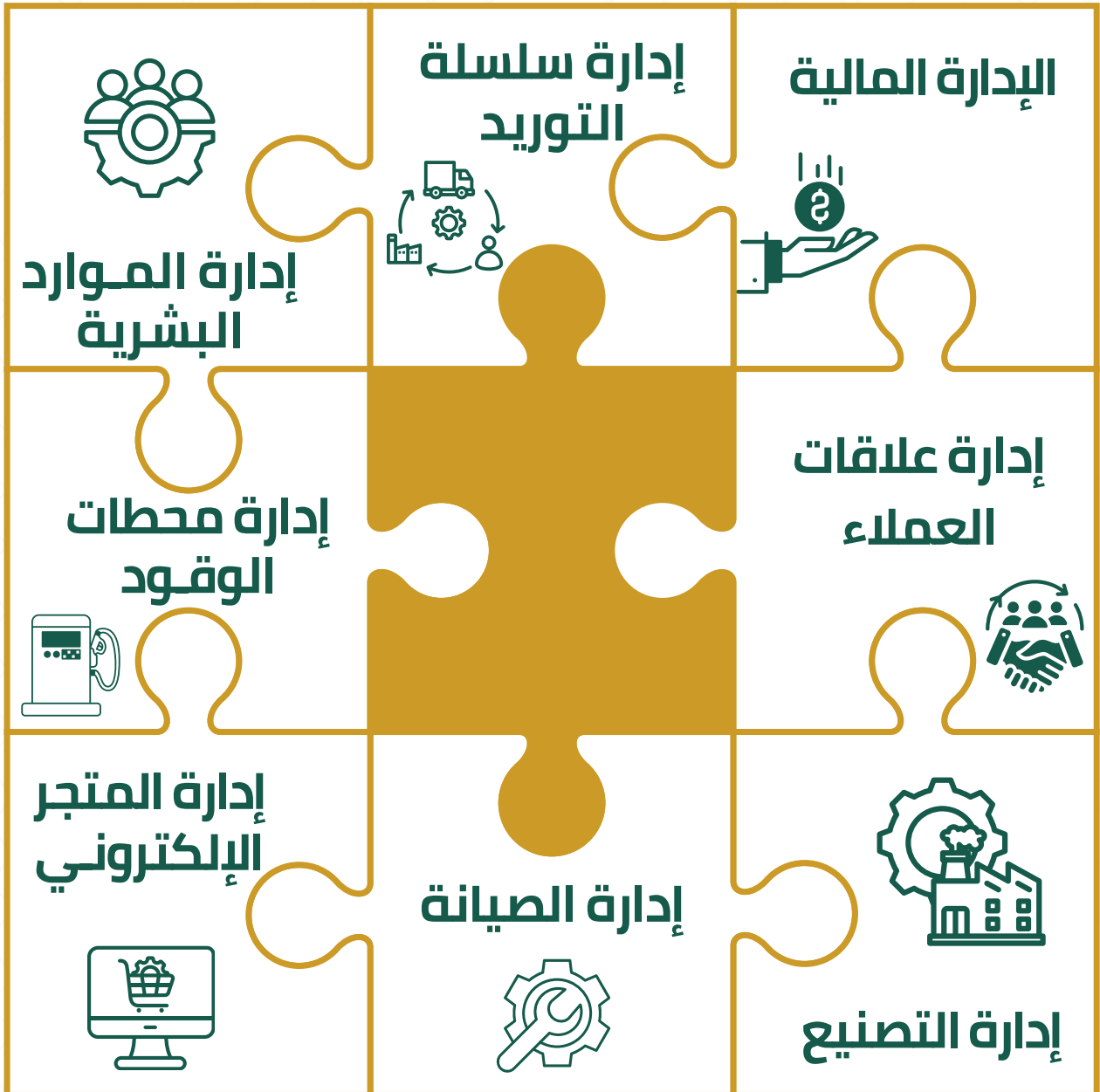
يتيح نظام "رابح" مرونة كبيرة وإمكانية التخصيص وفقاً لاحتياجات عملك الفريدة. يمكنك تكيف البرنامج وفقاً لمتطلباتك ومساعدتك على تحقيق أهدافك بأفضل طريقة ممكنة.

رابع

نظام "رابع" هو نظام متكامل يهدف إلى تحقيق أقصى درجات الكفاءة في العمليات والإنتاج وإعداد التقارير المالية والعديد من الجوانب الأخرى.

بفضل "رابع"، يمكن للأقسام المالية تتبع الإنفاق وإعداد التقارير المالية بدقة، بينما يمكن للأقسام التشغيلية تحسين عمليات الإنتاج وتحقيق أعلى مستويات الإنتاجية. يتيح هذا التكامل للإدارة رؤية شاملة لأداء المؤسسة واتخاذ القرارات الاستراتيجية المستنيرة.

ببساطة، "رابع" يعمل على تحقيق التناغم بين جميع جوانب العمل لضمان تشغيل مؤسستك أو شركتك بكفاءة قصوى.



موديول الإدارة المالية في برنامج "رابح" يُعد جزءًا حيويًا من النظام الشامل. يهدف هذا الموديول إلى تسهيل وتيسير إدارة جميع الجوانب المالية للشركة بشكل شامل وفعال. من خلال هذا الموديول، يمكن للمؤسسات تنظيم وتتبع عملياتها المالية بسهولة، بدءًا من إعداد السجلات المحاسبية وصولاً إلى تحليل البيانات المالية واتخاذ القرارات الاستراتيجية.

يساهم هذا الموديول في تحقيق توازن مالي صحيح وضمان توفر الأموال اللازمة لتلبية احتياجات الشركة. كما يساعد في تقديم تقارير مالية دقيقة ومفصلة تساهم في فهم الأداء المالي للشركة وتحسين القرارات الإدارية.

نظام "رابح" المالي يغطي بدقة جميع المعاملات المالية والمحاسبية لمختلف أنواع المؤسسات أو الشركات ذات الأنشطة المتعددة والمواقع المنتشرة والعمليات المختلفة وذلك من خلال تطبيق المعايير المحاسبية المحلية والدولية والأبعاد المحاسبية المتعددة والتسجيل بدفتر الأستاذ العام وتعدد الفترات وإنشاء آلي للقيود اليومية والترحيل للحسابات المختلفة مع إعداد القوائم المالية والتقارير الشاملة. كل ذلك في حل واحد بالإضافة إلى مصمم التقارير وأدوات التحليل المالي والمؤشرات.



أهم مميزات الإدارة المالية

توفير وقت وجهد

يوفر نظام "رابح" موديول الإدارة المالية الذي يساهم في أتمتة العديد من العمليات المالية مثل إعداد القوائم المالية ومعالجة الفواتير، مما يوفر الوقت والجهد اللازمين لأداء هذه المهام يدويًا.

01

دقة وتوثيق

يساعد نظام "رابح" في موديول الإدارة المالية في زيادة دقة البيانات المالية وتوثيقها بشكل متكرر، مما يقلل من فرص الأخطاء والتلاعب.

02

تحسين التقارير والتحليل

يتيح نظام "رابح" للشركة إنشاء تقارير مالية دقيقة ومخصصة وسهلة القراءة، ويوفر أدوات تحليل لفهم الأداء المالي بعمق.

03

المراقبة وإدارة النقدية

04

يساعد في متابعة تدفقات النقدية وإدارة الأموال بكفاءة، ويمكنه إشعار الشركة بالأوامر الشرائية أو الفواتير المستحقة لضمان توافر الأموال في الوقت المناسب.

الامتثال والتقارير الضريبية

05

يتيح للشركة الامتثال لمتطلبات الضرائب وتوليد التقارير الضريبية بشكل دقيق، مما يقلل من مخاطر المخالفات الضريبية.

أمان المعلومات

06

يوفر مستويات عالية من الأمان للبيانات المالية، مما يحميها من الوصول غير المصرح به ويحفظ سرية المعلومات المالية.

تكامل مع باقي الوحدات

07

يعمل الموديول بسلاسة مع باقي وحدات البرنامج مثل إدارة المخزون والمبيعات والمشتريات لضمان تواصل سلس بين جميع عمليات الشركة.

مرونة وتخصيص

08

يمكن تكييف الموديول لتلبية احتياجات الشركة بحسب نوع الصناعة وطريقة العمل الفريدة لديها.

مراقبة التكاليف

09

يتيح للشركة مراقبة التكاليف بدقة ومتابعة النفقات على مختلف الأنشطة والمشروعات، مما يساعد في تحسين استخدام الموارد المالية.

إمكانية التكامل مع البنوك

10

يوفر نظام "رابح" موديول الإدارة المالية الذي يساهم في أتمتة العديد من العمليات المالية مثل إعداد القوائم المالية ومعالجة الفواتير، مما يوفر الوقت والجهد اللازمين لأداء هذه المهام يدويًا.

التحكم في الديون والائتمان

11

يمكن للشركة مراقبة وإدارة الديون والائتمان والمدفوعات المستحقة بسهولة.

مراقبة الاستثمارات

12

يمكن للشركة تتبع وإدارة استثماراتها ومحفظتها المالية بكفاءة عالية، مما يساعد في تحقيق عوائد مالية أفضل.



مما يتكون مودول الإدارة المالية

01 المحاسبة العامة

تسجيل وتوثيق جميع العمليات المحاسبية الأساسية للشركة، مثل إصدار الفواتير وتسجيل الدفعات والإيرادات والمصاريف.

02 إدارة الأصول

تتبع وإدارة جميع الأصول المادية وغير المادية للشركة، بما في ذلك العقارات والمعدات والبرامج.

03 إعداد التقارير المالية

تمكنك من إعداد وتوليد التقارير المالية المختلفة، مثل قائمة الدخل والميزانية وكشوف الحسابات.

04 إدارة الديون والائتمان

تتيح للشركة تتبع الديون المستحقة للشركة وإدارة الائتمان الممنوح للعملاء.

05 التحليل المالي

توفر أدوات لتحليل الأداء المالي للشركة وإعداد التقارير الضرورية لاتخاذ القرارات الاستراتيجية.

06 إعداد ومراقبة الميزانية

تساعدك في إعداد الميزانيات وتتبع النفقات والإيرادات بناءً على التوقعات المالية.

07 التحكم في التكاليف

توفر أدوات لمراقبة التكاليف والمصاريف وتحليل الأداء بناءً على هذه البيانات.

08 التوافق الضريبي

توفر ميزات للامتثال للمتطلبات الضريبية وإعداد التقارير الضريبية بشكل دقيق.



إدارة سلسلة التوريد

نظام "رابح" لسلسلة التوريد يعمل على التكامل بين إدارة المشتريات وإدارة المخازن وإدارة المبيعات وذلك من خلال إدارة حسابات العملاء والتحصيل والسداد وكذلك حسابات الموردين من عقود وذلك لضمان إصدار أوامر شراء دقيقة لتدبير الأصناف المطلوبة وتحديد كميات المخزون الإقتصادي وتنفيذ سياسات إعادة الشراء وتقييم تكلفة المخزون ومعالجة المرتجعات وإدارة المواد وأماكن تخزينها وإجراء الجرد باستخدام الباركود بالإضافة لإستخدام وحدات القياس المتعددة والتحويل بينها وأيضاً إعداد قوائم أسعار متعددة وإصدار قوائم الأسعار الخاصة بالعملاء والموردين ومتابعة دورة المدفوعات والإجراءات الخاصة بكل مرحلة.

موديول سلسلة التوريد في برنامج "رابح" هو جزء أساسي يهدف إلى إدارة وتنسيق جميع عمليات سلسلة التوريد داخل الشركة. تشمل هذه العمليات جميع الخطوات من استلام المواد من الموردين وتخزينها وإدارتها في المخازن، وصولاً إلى توزيع المنتجات للعملاء النهائيين.



أهم مميزات إدارة سلسلة التوريد

01 تحسين كفاءة التوريد

يساهم الموديول في تحسين كفاءة عمليات التوريد وإدارتها بشكل أفضل، مما يقلل من تكلفة الإنتاج وزمن التسليم للعملاء.

02 تقليل المخزون

يمكن للشركة تحسين إدارة المخزون وضبطه بشكل أفضل، وبالتالي تقليل تكاليف التخزين والتلف.

03 تحسين الخدمة للعملاء

يمكن للموديول تسريع معالجة الطلبات وتقديم الخدمة بشكل أفضل للعملاء من خلال تحسين جودة الخدمة وتقليل أوقات التسليم.

04

زيادة الشفافية

يوفر المودبول إمكانية رصد وتتبع جميع العمليات في سلسلة التوريد، مما يزيد من شفافية العمليات ويسهل متابعة الأداء.

05

تحسين التخطيط

يُمكن للشركة تحسين التخطيط لاحتياجات المخزون والإنتاج بناءً على الطلب، مما يساهم في تقليل التكاليف وزيادة الكفاءة.

06

مراقبة التكاليف

يساعد في مراقبة التكاليف المتعلقة بعمليات سلسلة التوريد وتحليلها بشكل دقيق.

07

القدرة على التحليل واتخاذ القرارات

يمكن للمودبول توفير بيانات وتقارير تحليلية تساعد في اتخاذ قرارات استراتيجية مستنيرة بناءً على الأداء والاحتياجات.

08

تحسين أوقات التسليم

يمكن للمودبول تحسين أوقات التسليم للعملاء من خلال تحسين تنظيم العمليات والإمدادات.

09

التخزين الذكي

يُمكن للمودبول تحسين إدارة المخزون من خلال تطبيق تقنيات التخزين الذكي وتوجيهات الرفوف.

10

الامتثال للمعايير الدولية

يُتيح للشركة الامتثال لمعايير إدارة سلسلة التوريد الدولية مثل ISO 9001 و ISO 14001.

11

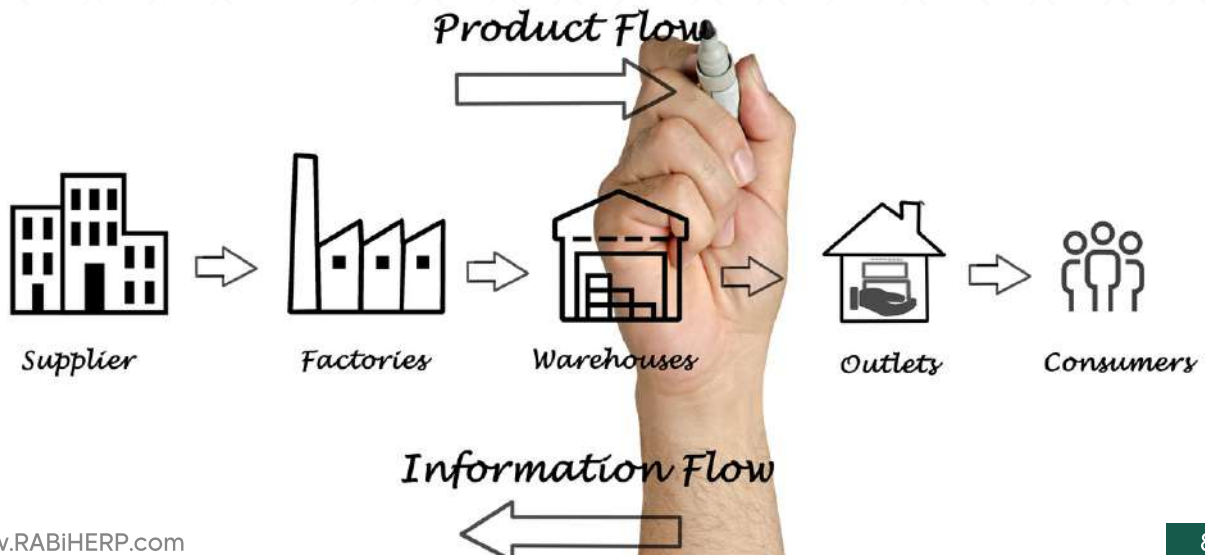
توفير تقارير تنبؤية

يُمكن للمودبول توليد تقارير تنبؤية تساعد في اكتشاف المشكلات المحتملة في سلسلة التوريد مبكراً.

12

الامتثال والأمان

يسهل التمويل الأمان والامتثال للقوانين واللوائح المالية والجمركية من خلال متابعة العمليات وتوثيقها بشكل دقيق.



مما يتكون مودبول إدارة سلسلة التوريد

01

إدارة الموردين

تتيح للشركة تسجيل وإدارة بيانات الموردين بما في ذلك معلومات الاتصال والعقود والأسعار المتفق عليها.

02

إدارة المخزون

تسمح بتتبع وإدارة المخزون بما في ذلك تحديد مستويات إعادة الطلب وضبط الكميات المتاحة.

03

معالجة الطلبات

تتمكّن من معالجة الطلبات الواردة من العملاء بدءًا من استقبال الطلب وتحضير المنتج وشحنه.

04

إدارة اللوجستيات

تتيح التخطيط وتنظيم عمليات الشحن والتوزيع لتحقيق أقصى كفاءة.

05

مراقبة الأداء

تسمح بمراقبة وتقييم أداء مورديك وجودة المنتجات وأوقات التسليم.

06

تقارير وإحصائيات

تتيح توليد تقارير وإحصائيات تحليلية حول أداء سلسلة التوريد والتكاليف والأوقات.

07

التحكم في العقود والأوامر

تساعد في إدارة ومراقبة العقود مع الموردين ومتابعة تنفيذ الأوامر.

08

توثيق العمليات

تسهل عمليات توثيق العمليات والمعاملات المتعلقة بالمشتريات والمخزون.



نظام "رابع" للموارد البشرية يقوم بالتخطيط الآلى لرأس المال البشرى من حيث تخطيط الإحتياجات لكل إدارة ووظيفة من الكفاءات المطلوبة وإعداد وإجراء المقابلات الشخصية والتعيين وإنشاء ملفات شاملة للعاملين منذ التعيين وحتى إنتهاء علاقة العمل وإعداد التقييم والتقارير السرية ووضع الهيكل التنظيمى للمؤسسة والوظائف والأفراد وإحتساب معادلات المرتبات والصفريات وإحتساب الوقت الإضافى والحوافز والسلف والإستقطاعات والخصومات وربط الحوافز بالإنتاج والورديات وإحصاءات الوقت الخاصة بالحضور والإنصراف، علاوة على توفير تحليلات كفاءة رأس المال البشرى وذلك فى هيئة تقارير شاملة أوقات العمل والراحات والأجازات والأذون والتكلفة الحقيقية لكل فرد.



أهم مميزات إدارة الموارد البشرية

01 تبسيط عمليات التوظيف

يُمكن من إعداد الوظائف وإعلانها ومتابعة عمليات التوظيف واختيار المرشحين بكفاءة.

02 إدارة الأجور والمرتبات بدقة

يسهل حساب الأجور والمرتبات بدقة وتوزيعها ومعالجة الخصومات والإضافات بشكل فعال.

03 تقييم الأداء الفعّال

يُمكن من تقييم أداء الموظفين بانتظام ومتابعة تحسين أدائهم.

إدارة العمليات القانونية والتنظيمية

يساعد على متابعة الامتثال للقوانين والسياسات القانونية والتنظيمية.

04

تطوير المهارات والتدريب

يُمكن من تنظيم وتبني برامج التدريب وتقديمها لتطوير مهارات الموظفين.

05

تحسين الاتصال بين الموظفين

يُسهل التواصل بين الموظفين وإدارتهم وتقديم المعلومات والإشعارات بشكل فعال.

06

توفير الوقت والجهد

يقلل من العمليات اليدوية والأوراق ويساعد في توفير الوقت والجهد.

07

تنسيق مع باقي أقسام الشركة

يُتيح التكامل مع أقسام أخرى في الشركة مثل المبيعات والتخزين والمحاسبة لتحقيق تنظيم أفضل وتواصل فعال.

08

تحسين تخطيط العمليات

يسهم في توجيه العمليات وتحسين التخطيط الاستراتيجي للموارد البشرية بناءً على احتياجات الشركة وأهدافها.

09

متابعة وتقييم الأداء الفردي

يُمكن من مراقبة أداء كل موظف على حدة وتقديم تقارير دورية تسهم في تقييمه وتحفيزه.

10

إدارة العلاقات مع الموظفين

يسهل التواصل مع الموظفين وإدارة مشاكلهم واحتياجاتهم بشكل فعال.

11

إدارة الأجازات والغياب

يُمكن من تتبع الإجازات والغياب وتطبيق السياسات المتعلقة بالحضور والانصراف.

12



مما يتكون موديول إدارة الموارد البشرية

01

المعلومات الشخصية والوظيفية

تتضمن معلومات مثل الاسم وتاريخ الميلاد والمؤهلات الأكاديمية والتجربة الوظيفية.

02

إدارة الوظائف والمسئوليات الوظيفية

تساعد في تحديد وتنظيم هياكل الوظائف والمسئوليات الوظيفية المختلفة داخل الشركة.

03

توظيف وتوجيه الموظفين

تسمح بإعلان الوظائف الشاغرة وإجراء عمليات التوظيف وتوجيه الموظفين الجدد.

04

إدارة الأجور والمرتبات

تقوم بحساب وتوزيع المرتبات والأجور وإجراء الخصومات والإضافات المناسبة.

05

تقييم الأداء والمراقبة

تمكّن من تقييم أداء الموظفين بشكل دوري وتقديم ملاحظات بناءة ومتابعة تطور أدائهم.

06

إدارة العلاقات مع الموظفين

تتيح التواصل الفعّال مع الموظفين وتسهيل تسجيل مشكلاتهم واحتياجاتهم.

07

إدارة التدريب والتطوير

تمكّن من تنظيم ومراقبة برامج التدريب وتقديمها لتطوير مهارات ومعرفة الموظفين.

08

إدارة الإجازات والغياب

تمكّن من تسجيل ومراقبة الإجازات والغيابات ومعالجة السجلات المتعلقة بها.



موديول إدارة علاقة العملاء (CRM) في برنامج "رابح" هو جزء أساسي من النظام يهدف إلى تحسين وتبسيط عمليات التفاعل مع العملاء وإدارة العلاقات معهم بشكل فعال. يهدف هذا الموديول إلى توفير وسائل تساعد في فهم وتلبية احتياجات وتوقعات العملاء بشكل أفضل. يتيح هذا الموديول للشركة متابعة وتحليل تفاعلات العملاء، وإدارة الاتصال معهم، وضمان تلبية احتياجاتهم بشكل فعال. يُمكن من تسجيل وتخزين معلومات شاملة عن العملاء، مثل معلومات الاتصال والتاريخ التعاقدية والتفاصيل الشخصية. يُمكن من تسجيل جميع التفاعلات مع العملاء، بما في ذلك المكالمات والبريد الإلكتروني والاجتماعات والملاحظات. ويُمكن من تخطيط وتنفيذ حملات تسويقية مستهدفة لزيادة عدد العملاء وتعزيز المبيعات. هذا الموديول يهدف إلى تحسين تفاعل العملاء مع الشركة وزيادة رضاهم، بالإضافة إلى زيادة مبيعات الشركة من خلال متابعة وتحفيز الفرص الجديدة.



أهم مميزات إدارة علاقات العملاء

01 مراقبة شاملة للعملاء

يسمح بتسجيل وتخزين معلومات شاملة عن كل عميل، بما في ذلك تفاصيل الاتصال وتاريخ التفاعلات السابقة.

02 زيادة الفعالية في التسويق

يسمح بإعداد وتنفيذ حملات تسويقية مستهدفة استنادًا إلى معلومات العملاء وسجلات التفاعلات.

03 تحليل البيانات الشخصية

يسمح بتحليل بيانات العملاء لفهم احتياجاتهم وسلوكهم بشكل أفضل وتكوين استراتيجيات تسويق مستهدفة.

إدارة الفرص التجارية

يُتيح تسجيل ومتابعة الفرص التجارية والصفقات المحتملة بما في ذلك تقديم العروض ومتابعة تقدمها.

04

تحسين خدمة العملاء

يُمكن من تسجيل ومتابعة استفسارات وشكاوى العملاء بشكل فعال وتوفير الدعم المناسب.

05

زيادة الولاء والتواصل الدائم

يساهم في بناء علاقات أقوى مع العملاء وزيادة الولاء من خلال التفاعل المستمر.

06

توفير الوقت والجهد

يقلل من العمليات اليدوية ويسهل الوصول إلى معلومات العملاء بسرعة.

07

التقارير والتحليلات

يُتيح إنشاء تقارير مخصصة وتحليلات تفصيلية تساعد في اتخاذ قرارات استراتيجية مستنيرة.

08

التكامل مع أنظمة أخرى

يمكن التكامل مع أنظمة أخرى مثل البريد الإلكتروني وتطبيقات التواصل الاجتماعي لتحقيق تواصل سلس.

09

أمان البيانات

يوفر حماية لبيانات العملاء ويسهل تنظيم الوصول إليها.

10

توثيق التاريخ

يسجل جميع التفاعلات مع العملاء لتاريخهم، مما يسهل تتبع التطورات على مر الزمن.

11



مما يتكون موديل إدارة علاقات العملاء

01

قاعدة بيانات العملاء

تحتوي على معلومات مفصلة عن العملاء، مثل الاسم، ومعلومات الاتصال، وتاريخ التفاعلات السابقة.

02

إدارة الاتصال

تمكن من تسجيل وتتبع جميع أشكال التفاعل مع العملاء، بما في ذلك المكالمات الهاتفية والبريد الإلكتروني واللقاءات الشخصية.

03

إدارة الفرص التجارية

تساعد في تسجيل وتتبع الفرص التجارية والصفقات المحتملة وتقديم العروض ومتابعة تقدمها.

04

إدارة حملات التسويق

تتيح تخطيط وتنفيذ حملات تسويقية مستهدفة ومتابعة نجاحها.

05

تقديم الخدمة وخدمة العملاء

تسمح بتسجيل ومتابعة طلبات واستفسارات العملاء وتقديم الدعم والمساعدة.

06

التقارير والتحليلات

تُمكن من إنشاء تقارير مخصصة وتحليلات لقياس أداء العملاء وتقييم الحملات.

07

التكامل مع أنظمة أخرى

تسمح بالتكامل مع أنظمة البريد الإلكتروني ووسائل التواصل الاجتماعي وأنظمة الاتصال الأخرى.

08

إدارة الأولويات

سمح بتحديد العملاء والفرص الجديدة بناءً على مستوى الأهمية.



موديول التصنيع في برنامج "رابح" هو جزء أساسي يستهدف تحسين وإدارة عمليات التصنيع داخل الشركة. يهدف هذا الموديول إلى تحقيق كفاءة أعلى في الإنتاج وتقليل التكاليف وتحسين جودة المنتجات.

يُمكن للموديول إدارة مخزون المواد الخام والمنتجات النهائية بدقة، وجدولة عمليات الإنتاج بفعالية، وتحديد مراحل الإنتاج بشكل منطقي. كما يتيح مراقبة تكاليف الإنتاج وتطبيق إجراءات فحص واختبار جودة المنتج.

يُمكن من خلاله أيضًا توزيع المهام بين موظفي الإنتاج وتتبع تقدم العمل. بالإضافة إلى ذلك، يتيح توليد تقارير مفصلة حول عمليات الإنتاج والأداء العام.

هدف موديول التصنيع هو تحقيق توازن بين تحسين الجودة و تقليل التكاليف و زيادة كفاءة الإنتاج. يساهم في تحسين عمليات الإنتاج وزيادة رضا العملاء من خلال توفير منتجات عالية الجودة في الوقت المناسب. بفضل تكامله مع موديولات أخرى في النظام، يمكن تحقيق تنسيق أفضل بين مختلف أقسام الشركة لضمان التنفيذ السلس والنجاح الشامل.



أهم مميزات إدارة التصنيع

01 تخطيط الإنتاج الفعّال

يمكن تحديد جداول زمنية دقيقة لعمليات الإنتاج بناءً على الطلب والموارد المتاحة.

02 إدارة المخزون

يسمح بمراقبة مخزون المواد الخام والمكونات بدقة وتقليل الفاقد.

03 تحسين استخدام المعدات

يمكن من تحسين استخدام المعدات والآلات لزيادة الإنتاجية وتقليل التكاليف.

إدارة الجودة

يُمكن من تنفيذ إجراءات فحص واختبار جودة منتجاتك لضمان جودة عالية وامتثال للمعايير.

04

تتبع تكاليف الإنتاج

يُسَهِّل تسجيل ومراقبة تكاليف الإنتاج بشكل دقيق، مما يساعد في الحفاظ على الربحية.

05

إدارة الأوراق الصادرة والواردة

يتيح توثيق ومتابعة المستندات المتعلقة بعمليات التصنيع والمواد المستخدمة.

06

تقديم تقارير تحليلية

يساعد في إنشاء تقارير وتحليلات تفصيلية حول عمليات الإنتاج وأداء الورشة.

07

تكامل سلس مع الأقسام الأخرى

يمكن التكامل مع مودولات أخرى مثل إدارة المخزون وسلسلة التوريد لتحقيق تنسيق أفضل في العمليات.

08

تحسين الإنتاجية

يُمكن من تحسين إنتاجية العمالة من خلال التوزيع الفعال للمهام.

09

زيادة الرد السريع

يسهم في تقليل وقت الاستجابة لاحتياجات العملاء وتلبيةها في وقت قصير.

10

تقليل الفاقد

يُمكن من تقليل الفاقد من خلال تحسين إدارة المخزون ومراقبته.

11

الأمان والسرية

يضمن حماية بيانات الإنتاج والمعلومات الحساسة بشكل آمن.

12



مما يتكون موديول إدارة التصنيع

01

إدارة أوامر الإنتاج

يُمكن من إنشاء وتتبع أوامر الإنتاج وجداولها بحيث يتمكن الموظفون من معرفة متى وكيفية إنتاج المنتجات.

02

جداول الإنتاج

يُمكن من تحديد جداول زمنية لعمليات الإنتاج وتنظيم الأنشطة بناءً على الأولويات.

03

إدارة المخزون

يُمكن من مراقبة مخزون المواد الخام والمكونات والمنتجات النهائية وتحديثه بشكل دوري.

04

توزيع المهام

يسمح بتوزيع المهام والواجبات بين موظفي الإنتاج وتتبع تقدم العمل.

05

تحسين الجودة

يُمكن من تطبيق إجراءات فحص واختبار جودة المنتجات لضمان الامتثال للمعايير وتحسين الجودة.

06

إدارة تكاليف الإنتاج

يُمكن من تسجيل وتتبع تكاليف الإنتاج بدقة لمراقبة التكاليف والربحية.

07

توثيق العمليات

يُمكن من توثيق معلومات الإنتاج والعمليات والتغييرات التي تمت على المنتجات.

08

التكامل مع سلسلة التوريد

يسمح بالتواصل المتكامل مع موديولات أخرى مثل العمليات اللوجستية وإدارة المخزون لتحقيق تنسيق أفضل في العمليات.



موديول إدارة الصيانة في نظام "رابح" يهدف إلى تنظيم وتحسين عمليات الصيانة للأصول والمعدات المختلفة، بما في ذلك صيانة الموبايل والماكينات
يسمح بإنشاء جداول زمنية لأعمال الصيانة الوقائية والتصليحية، سواء كانت معدّاتاً صناعية أو أجهزة إلكترونية
يُمكن من توزيع مهام الصيانة على فرق الصيانة أو موظفي الصيانة بناءً على الأولويات والمهارات.
يُسَهِّل تتبع الاستجابة السريعة للأعطال والمشكلات وتخصيص الموارد بشكل فوري.
يمكن من إنشاء تقارير حول أعمال الصيانة المنجزة والوقت الذي تم قضاءه والمواد المستخدمة.



أهم مميزات إدارة الصيانة

جدولة الصيانة

يُتيح للمستخدمين إنشاء جداول زمنية لأعمال الصيانة الوقائية والتصليحية بناءً على الاحتياجات والأولويات.

01

توثيق تفاصيل الأصول

يسمح بتسجيل معلومات دقيقة حول الأصول والمعدات، مثل التاريخ الأول للاستخدام والضمان والأوامر الفنية.

02

إصدار أوامر الصيانة

يُمكن من إصدار أوامر صيانة دورية أو طلبات صيانة فورية عند حدوث أعطال أو مشكلات.

03

توزيع المهام

يُمكن من توزيع مهام الصيانة بين موظفي الصيانة بناءً على المهارات والأولويات والتواريخ النهائية.

04

مراقبة الاستجابة السريعة

يُسَهِّل تتبع الاستجابة السريعة للأعطال والمشكلات وتخصيص الموارد بشكل فعال.

05

تقديم تقارير الصيانة

يمكن من إنشاء تقارير حول أعمال الصيانة المنجزة والوقت الذي تم قضاءه والمواد المستخدمة.

06

إدارة المخزون والقطع الغيار

يُمكن من متابعة المواد والقطع الغيار اللازمة لأعمال الصيانة وضمان توفرها.

07

تقليل التوقفات غير المخططة

يساهم في تقليل التوقفات غير المخططة للمعدات والأصول، مما يزيد من الإنتاجية.

08

توفير تكاليف الصيانة

يُمكن من مراقبة تكاليف الصيانة والإصلاح بشكل دقيق، مما يساهم في تقليل التكاليف العامة.

09



مما يتكون موديل إدارة الصيانة

01 قاعدة بيانات الأصول

تخزن معلومات مفصلة حول الأصول والمعدات المختلفة المطلوب صيانتها، مثل الموديل، ورقم المسلسل، وتاريخ الشراء.

02 أوامر الصيانة

تتيح إمكانية إصدار أوامر الصيانة وتعيين الأولويات والتواريخ المحددة.

03 تقويم الصيانة

يعرض الجدول الزمني لأعمال الصيانة الوقائية والتصليحية المخططة.

04 تخزين التقارير

يحفظ تقارير عمليات الصيانة السابقة والسجلات التفصيلية لكل جهاز أو أصل.

05 إدارة المهام

تتيح متابعة المهام وتوزيعها على فرق الصيانة أو الموظفين.

06 إدارة المخزون

يتيح لك تتبع قطع الغيار والمواد اللازمة لأعمال الصيانة وإعادة تمويل المخزون.

07 نظام تنبيهات وإشعارات

يستخدم لإرسال تنبيهات حول أعمال الصيانة المقبلة والاستجابة السريعة للمشكلات.

08 تكلفة الصيانة

يمكن من تسجيل تفاصيل تكاليف الصيانة والإصلاحات.



إدارة المتجر الإلكتروني

موديول المتجر الإلكتروني في نظام رابح هو جزء مخصص لإدارة وتشغيل عمليات المبيعات عبر الإنترنت. يُستخدم هذا الموديول بشكل أساسي في الشركات التي ترغب في بيع منتجاتها أو خدماتها عبر موقع الويب أو تطبيق الجوال

يتيح للمستخدمين إضافة وتحرير وحذف المنتجات أو الخدمات المعروضة للبيع على الموقع الإلكتروني.

يُمكن من معالجة عمليات البيع عبر الإنترنت بشكل آمن وفعال، بما في ذلك قبول الطلبات وتتبع الشحن وتوثيق الدفعات.

يضمن توفير واجهة سهلة الاستخدام للعملاء لاختيار المنتجات ووضعها في السلة وإجراء عمليات الدفع بشكل آمن.



مما يتكون موديول إدارة المتجر الإلكتروني

01 إدارة المنتجات

يسمح بإضافة وتعديل وحذف المنتجات بسهولة، مع إمكانية تحديد الأسعار والمخزون والمزيد.

02 سلة التسوق والدفع الآمن

يتيح للعملاء اختيار المنتجات ووضعها في سلة التسوق وإجراء عمليات الدفع بأمان.

03 إدارة العملاء

يُمكن من تسجيل معلومات العملاء وتحليل تاريخ مشترياتهم وتفضيلاتهم.

عمليات البيع والشحن

يُمكن من معالجة عمليات البيع عبر الإنترنت بما في ذلك تتبع حالة الشحن وإصدار فواتير.

04

تقارير وإحصائيات

يُمكن من إنشاء تقارير حول مبيعات المتجر وأداء المنتجات والعملاء والأرباح.

05

الأمان والحماية

يوفر أمانًا متقدمًا لحماية معلومات العملاء والمعاملات الإلكترونية.

06

تكامل مع وسائل الدفع

يُمكن من تكامل مع مزودي خدمات الدفع عبر الإنترنت لتيسير عمليات الدفع.

07

تخصيص المظهر والتصميم

يُمكن تخصيص مظهر وتصميم المتجر الإلكتروني وإضافة مزايا تسويقية.

08

تحليل البيانات

يساعد في تحليل بيانات العملاء والمبيعات لاتخاذ قرارات استراتيجية مستنيرة.

09

تكامل مع الجرد

يُمكن من تتبع مستويات المخزون وإعادة تعبئتها بناءً على عمليات البيع والإعادة المتوقعة.

10

دعم اللغات والعملات المتعددة

يسمح بتوفير المتجر بلغات متعددة وعرض الأسعار بعملات متعددة لزيادة التواجد العالمي.

11

التوصيل وإدارة المخزون

يُمكن من تتبع وإدارة عمليات التوصيل وتحسين إدارة المخزون.

12



أهم مميزات إدارة المتجر الإلكتروني

01

إدارة شاملة للمنتجات

يمكنك إضافة وتحديث وحذف المنتجات بسهولة، وتصنيفها وتنظيمها في فئات ومجموعات مختلفة.

02

توفير وقت وجهد

يساعد في توفير الوقت والجهد من خلال أتمتة العمليات اليومية مثل معالجة الطلبات وإدارة المخزون.

03

زيادة دقة البيانات

يقلل من فرص الأخطاء والتلاعب بالبيانات من خلال تسجيل وتوثيق جميع العمليات.

04

زيادة مبيعات الشركة

يتيح متابعة الفرص الجديدة وتنفيذ حملات تسويقية مستهدفة لزيادة المبيعات.

05

تحليلات دقيقة

يقدم تقارير وتحليلات تفصيلية حول أداء المتجر الإلكتروني وسلوك العملاء.

06

تحسين تفاعل العملاء

يمكنك مراقبة وتحليل تفاعلات العملاء والرد على استفساراتهم بشكل أفضل.

07

تحسين خدمة العملاء

يمكن تسجيل ومراقبة تفاصيل العملاء وتاريخ مشترياتهم لتحسين خدمة العملاء.

08

تكامل مع منصات الدفع

يتيح للعملاء إتمام عمليات الشراء بسهولة ويمكن تكامله مع مزودي خدمات الدفع الإلكتروني.



إدارة محطات الوقود

موديول محطات الوقود في نظام رابح هو جزء مخصص لإدارة وتتبع عمليات محطات الوقود والوقود المخزن فيها. هذا الموديول يُستخدم بشكل رئيسي في قطاع الوقود ويساعد في تحسين إدارة الأعمال وتحقيق الكفاءة.

يمكن من تسجيل وتتبع كميات الوقود المتوفرة وتوزيعها على مضخات المحطة يسمح بمتابعة مستوى الوقود في الخزانات وإصدار تنبيهات عند الحاجة لإعادة التعبئة يُمكن من تسجيل عمليات بيع الوقود للزبائن بشكل دقيق وتوثيقها يمكن من تسجيل ومتابعة الدفعات المستلمة من الزبائن وتسهيل عمليات التحصيل يتيح متابعة المخزون بدقة وإعادة تعبئة الخزانات في الوقت المناسب



أهم مميزات إدارة محطات الوقود

01 إدارة الإمداد والتوزيع

يمكن من تسجيل ومتابعة إمدادات الوقود وتوزيعها على مضخات المحطة بشكل دقيق.

02 تتبع مستوى الوقود

يُمكن من متابعة مستوى الوقود في الخزانات وإصدار تنبيهات تلقائية عند الحاجة لإعادة التعبئة.

03 بيع الوقود

يُمكن من تسجيل ومتابعة عمليات بيع الوقود للزبائن بدقة وفعالية

إدارة معلومات الزبائن

يسمح بتسجيل معلومات الزبائن وتوثيق العمليات التي تمت لهم.

04

تحصيل الدفعات

يُمكن من تسجيل ومتابعة الدفعات المستلمة من الزبائن وضمان تسجيلها بشكل صحيح.

05

مراقبة المخزون

يُمكن من متابعة مستوى المخزون بدقة وتنظيم إعادة تعبئة الخزانات في الوقت المناسب.

06

تقارير وإحصائيات

يُمكن من إنشاء تقارير حول حجم المبيعات واستهلاك الوقود والأرباح والخسائر والأداء العام للمحطة.

07

التوثيق والأمان

يساعد في توثيق جميع العمليات وبضمن الأمان والحفاظ على سجلات البيانات بشكل آمن.

08

تحليل البيانات

يُمكن من تحليل البيانات واستخدامها لاتخاذ قرارات استراتيجية مستنيرة وتحسين الكفاءة التشغيلية.

09

التكامل مع أنظمة أخرى

يمكن تكامل مودبول محطات الوقود مع أنظمة أخرى في الشركة لتبسيط التدفقات العملية وتحقيق التنسيق بين الأقسام المختلفة.

10



مما يتكون مودبول إدارة محطات الوقود

01 قاعدة بيانات الوقود

تخزن معلومات حول الوقود المخزن في المحطة، بما في ذلك أنواع الوقود وكمياتها وأسعارها.

02 معلومات الزبائن

تسمح بتسجيل بيانات الزبائن ومعلومات الاتصال بهم.

03 إدارة المخزون

يتيح للمستخدمين تتبع مخزون الوقود بدقة ومعرفة متى يجب إعادة التعبئة.

04 نقاط البيع (POS)

يتم تكوين نقاط البيع لتسجيل مبيعات الوقود وتسجيل المدفوعات من الزبائن.

05 تسجيل المبيعات

يسجل تفاصيل عمليات بيع الوقود، مثل الكميات المباعة وأسعار البيع والأرباح.

06 تحصيل الدفعات

يمكن من تسجيل ومتابعة الدفعات المستلمة من الزبائن وتسهيل عمليات التحصيل.

07 إدارة معلومات السائقين

تتيح للمستخدمين تسجيل معلومات حول سائقي المركبات التي تزود بالوقود.

08 إدارة مستوى الخزانات

يتيح لمديري المحطة مراقبة مستوى الوقود في الخزانات وتحديد متى يجب إعادة تعبئتها.



الإحترافية	المتقدمة	الأساسية	الباقية
<ul style="list-style-type: none"> • الباقية المتقدمة • + مراكز التكلفة • + المصالحة • + إدارة الأصول الثابتة • + الميزانية والتنبؤ • + الإخطارات والتنبيهات 	<ul style="list-style-type: none"> • الباقية الأساسية • + تحليل الفاتورة • + إدارة الشيكات (الواردة والصادرة) 	<ul style="list-style-type: none"> • دفتر الأستاذ العام • اليومية العامة • قوائم الدخل • قائمة المركز المالي • ميزان المراجعة • سندات قبض • سندات صرف • إدارة الضرائب • إقرار ضريبي 	الحسابات
<ul style="list-style-type: none"> • الباقية المتقدمة • + تخطيط الطلب • + تحليلات سلسلة التوريد • + إدارة الشحن والشحن • + إدارة علاقات الموردين (SRM) • + تتبع أداء الموردين • + تتبع المخزون وتجديده • + تخطيط متطلبات المواد (MRP) • + إدارة دورة حياة المنتج (PLM) • + ترخيص إرجاع البضائع (RMA) • + تخطيط التوزيع 	<ul style="list-style-type: none"> • الباقية الأساسية • + إدارة المخزون • + إدارة البائعين • + إدارة الطلبات • + أوامر الشراء • + أوامر البيع • + مراقبة الجودة وضمانها • + تعاون الموردين • + أذون إستلام بضاعة • + أذون صرف بضاعة • + إدارة النواقص 	<ul style="list-style-type: none"> • إدارة المستودعات • إدارة المشتريات • إدارة المبيعات • نقاط البيع 	سلسلة التوريد
<ul style="list-style-type: none"> • الباقية المتقدمة • + التدريب والتطوير • + تحليلات الموارد البشرية • + مشاركة الموظف • + إدارة التعويضات • + تخطيط الإنجازات • + تخطيط القوى العاملة • + اكتساب المواهب • + علاقات الموظفين • + إدارة الصحة والسلامة • + الامتثال للموارد البشرية 	<ul style="list-style-type: none"> • الباقية الأساسية • + إدارة الأداء • + التوظيف والتأهيل • + إدارة الفوائد • + تقارير الموارد البشرية • + استطلاعات الموظفين • + الخدمة الذاتية للموظفين (ESS) • + إدارة الإجازات 	<ul style="list-style-type: none"> • سجلات الموظف • إدارة الرواتب • تتبع الحضور والانصراف 	الموارد البشرية

علاقات العملاء

- خدمة العملاء والدعم
- قاعدة بيانات الاتصال
- إدارة الوثائق
- اقتباس وتوليد الاقتراح

الباقة الأساسية

- إدارة اتصالات العملاء
- إدارة العملاء المحتملين
- الربط بالبريد الإلكتروني
- تقسيم العملاء
- ملاحظات العملاء
- والاستطلاعات

الباقة المتقدمة

- + أتمتة المبيعات
- + أتمتة التسويق
- + تتبع تفاعل العملاء
- + التقارير والتحليلات
- + تكامل وسائل التواصل الاجتماعي
- + الوصول عبر الهاتف المحمول
- + أتمتة سير العمل
- + التقويم وإدارة المهام
- + إدارة الحملة
- + التكامل مع منصات التجارة الإلكترونية

المتجر الإلكتروني

• لا يوجد

• لا يوجد

- إدارة التجارة الإلكترونية
- إدارة كتالوج المنتجات
- مراقبة المخزون
- عربة التسوق
- إدارة الطلبات
- حسابات العملاء
- معالجة الدفع
- خيارات الشحن والتسليم
- البحث عن المنتجات
- وعوامل التصفية
- إدارة التسعير والخصم
- تحليلات المبيعات
- مراجعات المستخدم وتقييماته
- توصيات المنتج
- دعم متعدد اللغات
- دعم متعدد العملات
- تطبيق جوال
- حساب الضرائب وإدارتها
- التعامل مع المرتجعات والمبالغ المستردة
- الأمن ومنع الاحتيال
- نظام إدارة المحتوى (CMS)

السعر سنوياً

10.000

18.000

30.000

إضافة مستخدم

200

300

500

إضافة فرع

500

1000

2000

سعر الباقة يشمل عدد 3 مستخدمين وفرع واحد

تواصل معنا



مصر EGYPT



+2 010 622 010 60
+2 010 3000 6008



info@rabiherp.com



30 Shabab St.,
Obour City, 11421