

RabetCRM CRM رابط

مصر · Egypt

اختار اللغة · Choose your language

العربية

افتح البروشور بالعربي

English

Open the English brochure

اضغط على اللغة — وتقدر تبدّل في أي وقت من زرار اللغة فوق كل شريحة · Tap a language — switch any time from the button on every slide

بروشور المنتج · مصر

كل عملاءك ومحادثاتك ومبيعاتك في مكان واحد

نظام CRM مصري بالجنيه — لشركات القاهرة والإسكندرية وكل المحافظات

تجربة مجانية	أنشطة جاهزة	ربط واتساب
15 يوم	11	مجاني

ابدأ — افتح القائمة

اطلب ديمو على واتساب

اختار اللي عاوز تعرفه

اضغط على أي مربع يوديك له — وزرار «القائمة» فوق كل شريحة بيرجعك هنا.

إزاي تبدأ

4 خطوات وتشتغل

المميزات بالتفصيل

17 ميزة وإزاي تستخدمها

حلول لنشاطك

عقارات · مغاسل · تأشيرات · وأكتر

مصمم لمصر

ضريبة 14% · جنيه

الباقات

الباقة المناسبة لحجم فريقك

الجديد في رابط CRM

بنضيف مميزات كل شهر

أسئلة شائعة

أهم الأسئلة قبل ما تبدأ

كلمنا

ديمو على واتساب أو تجربة مجانية

إزاي تبدأ في 4 خطوات

من غير خبرة تقنية — وفريقنا معاك في الإعداد على واتساب.

1

سجّل مجانا

15 يوم تجربة بكل المميزات ومن غير بطاقة.

2

اختار نشاطك

البرنامج بيجهز الحقول ومراحل البيع المناسبة لشغلك.

3

اربط قنواتك

واتساب، إعلانات فيسبوك وإنستجرام، وفورم موقعك.

4

ضيف فريقك

ادعي الموظفين وحدد صلاحيات كل واحد — وابدأ البيع.

اعرف المميزات

مميزات البرنامج

اضغط على أي ميزة تشوف بتعمل إيه وإزاي تستخدمها.

- العملاء المحتملين والعملاء
- الصفقات ومراحل البيع (Pipeline)
- واتساب جوه البرنامج
- استقبال العملاء من الإعلانات والموقع
- ولا عميل يضيع — توزيع ورد سريع
- عروض الأسعار والفواتير الضريبية
- المواعيد والحجز أونلاين
- المهام والأنشطة والمتابعات
- الأتمتة
- لوحة التحكم والتقارير
- حملات البريد
- تذاكر الدعم والشكاوى
- الفريق والصلاحيات
- الموارد البشرية والرواتب
- على الموبايل، بالعربي والإنجليزي
- الذكاء الاصطناعي: فالح يعمل مع كل موظف
- الأمان وملكية

العملاء المحتملين والعملاء

كل عميل بيسأل عنك متسجل في مكان واحد — مين هو، جه منين، مين مسؤول عنه، وآخر كلام اتقال معاه.

بتعمل إيه

- ملف لكل عميل فيه بياناته، الحقول الخاصة بنشاطك، المحادثات، المهام، المستندات وكل اللي حصل معاه بالترتيب (Timeline).
- مصدر كل عميل (فيسبوك، إنستجرام، واتساب، الموقع، إحالة...) عشان تعرف أنهي إعلان بيجيب بيع.
- تسجيل نتيجة كل مكالمة (رد، مارداش، مهتم، اتصل بعدين) بضغطة.
- تحويل العميل المحتمل لعميل وصفقة بضغطة لما يبقى جاد.
- منع التكرار بالرقم أو الإيميل، وشاشة لدمج المكرر.
- وعروض محفوظة لكل موظف، وسلة (Segments) فلاتر وبحث سريع، شرائح محذوفات بالاسترجاع.

إزاي تستخدمها

1. من «العملاء المحتملين» اضغط «جديد» أو سيبهم يدخلوا لوحدهم من الإعلانات وواتساب.
2. حدد المسؤول والمرحلة، وسجل نتيجة أول مكالمة.
3. لما العميل يبقى جاد اضغط «تحويل» عشان تفتح صفقة.

تلاقيها في: العملاء المحتملين · جهات الاتصال · الشركات

الصفقات ومراحل البيع (Pipeline)

شوف كل صفقة في أي مرحلة وقيمتها كام، وحركها بالسحب والإفلات.

بتعمل إيه

- لوحة كانبان بمراحل جاهزة حسب نشاطك (معاينة، عرض سعر، تفاوض، تم البيع...) وتقدر تعدلها.
- أكتر من Pipeline (بيع وإيجار مثلا) لأنشطة مختلفة.
- قيمة كل مرحلة ومجموع المتوقع بعملتك (جنيه)، من غير ما عملات مختلفة تتجمع على بعض.
- سبب الخسارة لكل صفقة اتقفلت من غير بيع — عشان تعرف بتخسر ليه.

إزاي تستخدمها

1. افتح «الصفقات» واختار الـPipeline.
2. اسحب الصفقة للمرحلة الجديدة — المهام والأتمتة المرتبطة بتشتغل لوحدها.

تلاقيها في: الصفقات

واتساب جوه البرنامج

الفريق كله يرد على العملاء من رقم الشركة، وكل محادثة متسجلة على ملف العميل.

بتعمل إيه

- زي QR أو ربط بمسح (Meta Cloud API) طريقتين للربط: واتساب الرسمي واتساب ويب.
- صندوق محادثات للفريق: صور، فويس، ملفات، ويظهر مين من الفريق بعت كل رسالة (للفريق بس).
- كل رقم جديد بيكلمك بيتسجل عميل محتمل لوحده.
- رد ترحيب تلقائي، رد خارج مواعيد العمل، وردود جاهزة بضغطة.
- إرسال رسالة لقائمة عملاء (عروض، تذكير) وقوالب رسائل جاهزة.
- تحميل المحادثات القديمة عند الربط بالـQR.
- تصنيف كل محادثة (مثلًا وسيط، مشتري، مورد) بأسامي وألوان تختارها، ونفس التصنيف بيظهر على العميل المحتمل وجهة الاتصال بنفس الرقم مع فلتر في كل مكان، وتقدر تبعت رسالة لكل اللي عليهم تصنيف (كل الوسطاء مثلًا) من واتساب لقائمة «».

إزاي تستخدمها

1. من «الإعدادات ← واتساب» اختار طريقة الربط وامسح الـQR من موبايل الشركة.
2. فعّل رد الترحيب ورد خارج المواعيد واكتب ردودك الجاهزة.
3. المحادثات هتظهر في «صندوق الوارد» وعلى ملف كل عميل.

تلاقيها في: صندوق الوارد · واتساب · الإعدادات ← واتساب

استقبال العملاء من الإعلانات والموقع

عملاء فيسبوك وإنستجرام وموقعك وصفحات الهبوط بيدخلوا البرنامج في ثانية — من غير نسخ ولصق.

بتعمل إيه

- ربط مباشر لإعلانات فيسبوك وإنستجرام (Lead Ads) من غير Zapier بضغطة — ومن غير رسوم إضافية.
- رابط استقبال (API) لأي فورم على موقعك أو صفحة هبوط أو أداة تانية.
- استيراد من Excel أو CSV — ومن غير نسخ ولصق — أو جهات اتصال الموبايل تكرار.
- الاستيراد الكبير مايقفش: بيكمل لوحده لو النت فصل، والصفوف الغلط بتتعزل لوحدها.
- توزيع العملاء المستوردين على الموظفين أثناء الاستيراد.

إزاي تستخدمها

1. «الإعدادات ← استقبال العملاء» واضغط ربط فيسبوك، واختار الصفحة والفورم.
2. للموقع: انسخ رابط الاستقبال والمفتاح وحطهم في الفورم.
3. للبيانات القديمة: «استيراد» وارفع الملف.

تلاقيها في: الإعدادات ← استقبال العملاء · استيراد

من باقة Growth

ولا عميل يضيع — توزيع ورد سريع

كل عميل جديد بيتوزع فورا على موظف، بياخد رسالة ترحيب في ثواني، ولو محدش كلمه بيتحول لغيره.

بتعمل إيه

- توزيع بالدور (Round-robin) على الموظفين أو على فريق معين.
- رسالة ترحيب على واتساب أول ما العميل يدخل.
- تحويل تلقائي لموظف تاني لو محدش رد في الوقت اللي تحدده، والمدير بيتبلغ.
- سرعة رد كل موظف من لحظة ما العميل يتحوّل له لحد أول أكشن منه هو (رد الأدمن ماينفعوش)، وكل تحويل محسوب لوحده.
- سرعة الرد على واتساب لوحدها: من رسالة العميل لأول رد من الشركة، مين ما يكون اللي رد.

إزاي تستخدمها

1. «الإعدادات ← توزيع العملاء» وفعّل التوزيع واختار الموظفين.
2. حدد عدد الدقايق قبل التحويل التلقائي.

تلاقيها في: الإعدادات ← توزيع العملاء

عروض الأسعار والفواتير الضريبية

عرض سعر أو فاتورة بشعارك وضريبة 14% في دقيقة، برابط للعميل وPDF جاهز.

بتعمل إيه

- ضريبة القيمة المضافة 14% ورقم التسجيل الضريبي بتاعك محسوبين تلقائيا.
- بنود وخصومات وكميات، بالعملة اللي تختارها.
- رابط للعميل يفتح منه العرض، وطباعة PDF بشعار وألوان شركتك.
- تحويل عرض السعر لفاتورة، وإيصال للمدفوعات.

إزاي تستخدمها

1. من الصفقة أو «عروض الأسعار» اضغط «عرض جديد» وضيف البنود.
2. ابعت الرابط على واتساب أو اطبعه PDF.

تلاقيها في: عروض الأسعار · الإعدادات ← الهوية والشعار

المواعيد والحجز أونلاين

صفحة حجز باسم شركتك، تقويم للفريق، وتذكير واتساب للعميل قبل الموعد.

بتعمل إيه

- صفحة حجز عامة (rabetcrm.com/book/اسم-شركتك) العميل يختار منها الخدمة والمعاد.
- مواعيد العمل، مدة كل موعد، وعدد الحجوزات في نفس الوقت (أماكن الغسيل، الكراسي، الغرف).
- تقويم أسبوعي للفريق، وتذكير للموظف وللعميل على واتساب.
- كل حجز بيتسجل عميل في البرنامج بالرقم والإيميل.

إزاي تستخدمها

1. «الإعدادات ← صفحة الحجز» حدد الخدمات والمواعيد واسم الرابط.
2. حط الرابط في البايو والإعلانات والواتساب.

تلاقيها في: التقويم · الإعدادات ← صفحة الحجز

المهام والأنشطة والمتابعات

كل متابعة ليها مسؤول ومعاد — والبرنامج بيفكرك قبل ما تتأخر.

بتعمل إيه

- مهام بمواعيد وأولوية، مربوطة بعميل أو صفقة.
- تسجيل مكالمة، اجتماع، زيارة أو ملاحظة على الـ Timeline.
- تنبيهات للمستحق والمتأخر — جوه البرنامج وبالإيميل وإشعارات الموبايل.

إزاي تستخدمها

1. من أي عميل اضغط «مهمة» وحدد المعاد والمسؤول.
2. تابع يومك من «المهام» ولوحة التحكم.

تلاقيها في: المهام · الأنشطة · الإشعارات

الأتمتة

من باقة Growth

خلي البرنامج يعمل الشغل المتكرر: لما الصفقة تتحرك، تتعمل مهمة أو يتبعت تنبيه لوحده.

بتعمل إيه

- قواعد بسيطة «لما يحصل كذا ← اعمل كذا» من غير برمجة.
- مهام متابعة تلقائية عند تغيير المرحلة أو دخول عميل جديد.
- تذكير بالمتأخر وإشعارات للمسؤول.

إزاي تستخدمها

1. «الأتمة ← جديد» واختار الحدث والإجراء.

تلاقيها في: الأتمة

لوحة التحكم والتقارير

أرقامك واضحة: بتبيع كام، مين في الفريق بيقفل، وأنهي مصدر بيجيب أحسن عملاء.

بتعمل إيه

- لوحة تحكم يومية: قيمة الصفقات، نسبة الفوز، العملاء الجداد مقارنة بالفترة اللي فاتت، ومهام اليوم.
- لوحة خاصة بنشاطك (مغسلة، عقارات، عيادة، أسطول...).
- تقارير التحويل، الفوز والخسارة، أداء كل موظف، مصادر العملاء، وآخر 12 شهر.
- تصدير Excel لأي تقرير.
- «ابدأ بهؤلاء اليوم»: أسخن 5 عملاء على الرئيسية مع سبب كل واحد (رد مؤخرا، فتح رابط وحدة، عنده موعد...).
- توقع المبيعات: ما تم كسبه هذا الشهر + المتوقع حتى نهايته، وتوقع الشهر القادم حسب احتمال كل صفقة.
- رضا العملاء: استبيان من 0 لـ10 يصل العميل على واتساب بعد كسب الصفقة، وتنبيه فوري لو العميل غير راض، NPS وتقرير.
- سجل مصروف كل منصة وشوف تكلفة العميل (Growth): العائد على الإعلانات والإيراد والعائد.

إزاي تستخدمها

1. افتح «التقارير» واختار الفترة والفريق.

تلاقيها في: لوحة التحكم · التقارير

من باقة Growth

حملات البريد

رسالة بريد لمجموعة من عملائك باسم كل عميل، من بريد شركتك أنت.

بتعمل إيه

- اختار المجموعة: كل العملاء، مرحلة، جهات الاتصال، تصنيف محادثة، أو شريحة.
- الإرسال في الخلفية بحد يومي تحدده، ورابط إلغاء الاشتراك في كل رسالة، واللي ألغى مايوصلوش تاني.
- حالة كل مستلم: اتبعت، فشل، اتخطى.

إزاي تستخدمها

1. «حملات البريد» ← اربط بريد شركتك وأرسل رسالة تجربة ← حملة جديدة.

تلاقيها في: القائمة ← حملات البريد

تذاكر الدعم والشكاوى

كل طلب أو شكوى من عميل برقم ومسؤول وموعد للحل — مفيش شكوى تضيع.

بتعمل إيه

- موعد الحل بيتحدد لوحده حسب الأولوية (عاجلة 4 ساعات … منخفضة 3 أيام).
- إشعار للمسؤول، والشكوى توصل للمديرين فورا، وتنبيه لما التذكرة تتأخر.
- ملاحظات المتابعة على كل تذكرة، وزرار «تذكرة» من صفحة العميل.

إزاي تستخدمها

1. «تذاكر الدعم والشكاوى» ← تذكرة جديدة، أو من صفحة العميل.

تلاقيها في: القائمة ← تذاكر الدعم والشكاوى

الفريق والصلاحيات

كل موظف يشوف اللي يخصه بس، وكل حاجة متسجلة باسم اللي عملها.

بتعمل إيه

- أدوار: مالك، مشرف، عضو — وعضو يشوف عملاءه بس.
- قفل أقسام معينة لموظف معين (مثلا يشوف المواعيد بس).
- محادثات وعملاء «خاصة» ماتظهرش غير للي تختارهم — وصاحب الشركة بس اللي يدّي صلاحية تعليمها.
- فرق وفروع، دعوة الموظفين بالإيميل، وإعلانات داخلية للفريق.
- شات داخلي بين الفريق.

إزاي تستخدمها

1. «الإعدادات ← الفريق ← دعوة» واكتب إيميل الموظف ودوره.
2. من نفس الصفحة حدد الأقسام المسموحة لكل واحد.

تلاقيها في: الإعدادات ← الفريق · الفرق · الشات

الموارد البشرية والرواتب

حضور وانصراف من الموبايل بدل جهاز البصمة، إجازات بموافقة المدير، ومرتبات بتتحسب لوحدها بقسيمة لكل موظف.

بتعمل إيه

- تسجيل الحضور بالطريقة اللي تختارها: الموقع جوه دايرة المكتب، كود QR على شاشة المكتب بيتغير كل 30 ثانية، أو سيلفي — أو أكتر من طريقة مع بعض.
- مواعيد الشركة وشيفتات لموظفين معينين، والتأخير والانصراف بدري وساعات الشغل والإضافي بيتحسبوا لوحدهم.
- صاحب الشركة يعفي عن تأخير يوم (لموظف أو لكل المتأخرين) ويصلح تسجيلة موظف نسي يسجل، وكل تعديل متسجل باسم اللي عمله — ويقدر يدي الصلاحية دي لمدير يختاره «مدير الحضور».
- طلبات الإجازة (سنوية، مرضية، بدون مرتب) والأذونات والمأموريات، والمدير يوافق أو يرفض بإشعار، ورصيد الإجازة بيتحسب.
- ملف لكل موظف: الوظيفة، المرتب والبدلات، التأمينات والضرايب (بتتكتب يدوي)، والحساب البنكي.
- مسير رواتب الشهر: الأساسي والبدلات وعمولات الصفقات والإضافي والمكافآت، ناقص الغياب والتأخير والجزاءات وأقساط السلف — واعتماد وقسيمة لكل موظف وتصدير Excel.

إزاي تستخدمها

1. من «الموارد البشرية ← الإعدادات» حدد المواعيد ومكان المكتب وطريقة تسجيل الحضور.
2. من «الموظفين» اكتب مرتب كل موظف وبدلاته.
3. آخر الشهر افتح «الرواتب»، راجع واعتمد، والموظفين بيوصلهم إشعار بالقسيمة.

تلاقيها في: الموارد البشرية · الحضور والانصراف · الرواتب

على الموبايل، بالعربي والإنجليزي

واجهة عربية كاملة (يمين لشمال) وإنجليزي بضغطة، وتطبيق أندرويد وبرنامج للكمبيوتر.

بتعمل إيه

- تبديل اللغة لكل مستخدم، ووضع ليلي.
- تطبيق أندرويد يحمل من الموقع مباشرة مع إشعارات، وعلى آيفون يعمل من المتصفح، وتطبيق آيفون قريبا.
- شعارك وألوانك على عروض الأسعار وصفحة الحجز.

إزاي تستخدمها

1. على أندرويد: حمل التطبيق من صفحة «تحميل التطبيق» (rabetcrm.com/app).

تلاقيها في: أي صفحة

الذكاء الاصطناعي: فالح يعمل مع كل موظف

يقول لكل موظف من يتصل به اليوم وماذا يقول، ويكتب الإعلانات والرسائل، ويجاوب من بيانات الشركة — والموظف يراجع ويرسل.

بتعمل إيه

- فالح لكل موظف: «من عملائي الذين يحتاجون متابعة؟» بنتائج وأزرار، وكل شخص يرى المسموح له فقط.
- «ابدأ بهؤلاء اليوم»: أسخن العملاء، وتحت كل واحد سبب الاتصال وأول جملة.
- إعلان الوحدة من صورها، ورسالة خاصة لكل عميل يطابق طلبه الوحدة.
- رسالة متابعة لأي عميل أو عرض سعر أو فاتورة متأخرة أو مريض أو طالب أو إيجار.
- يتعلم من شركتك: أسئلة قصيرة عن خدماتك وأسعارك، ثم ردود فريقك في الشات وعروض أسعارك.
- تقرير الفريق الأسبوعي للمدير. كلها مسودات، ولكل باقة حد شهري.

إزاي تستخدمها

1. اسأل فالح من زر الدعم أسفل الشاشة بكلامك.
2. في الرئيسية اضغط «اكتب لي سبب الاتصال وأول جملة».
3. في صفحة الوحدة اضغط «اكتب الإعلان» أو «اكتب رسالة خاصة لكل عميل».

تلاقيها في: زر الدعم (فالح) · الرئيسية · صفحة الوحدة · التقارير

الأمان وملكية البيانات

بيانات شركتك معزولة تماما، وملكك تنزلها أو تمسحها في أي وقت.

بتعمل إيه

- عزل كامل بين الشركات على مستوى قاعدة البيانات، واتصال مشفر.
- الدخول بجوجل، استرجاع الحساب بالموبايل، وحماية من محاولات الدخول المتكررة.
- تصدير Excel أو نسخة كاملة من بياناتك، وسجل لكل العمليات.

إزاي تستخدمها

1. «الإعدادات ← البيانات» لتحميل نسخة كاملة.

تلاقيها في: الإعدادات ← البيانات · الحساب

انت شغال في إيه؟

اختار نشاطك: مشاكلك وحلها، يوم شغل كامل، والباقة المناسبة ليك.

- العقارات ←
- مغاسل السيارات ←
- خدمات رجال الأعمال: التأشيرات والإقامات والسفر وتخليص المعاملات ←
- مغاسل الملابس والسجاد والكنب والستائر ←
- إيجار وبيع السيارات ←
- العيادات ومراكز التجميل والأسنان ←
- المعاهد ومراكز التدريب والكورسات ←
- التسويق والعلاقات العامة ←
- التسويق الإلكتروني والبرمجيات ←
- المقاولات ←
- المتاجر ←

رابط CRM للعقارات

رد على العميل قبل أي مكتب تاني — واقفل صفقات أكتر

المشكلة	CRM مع رابط
عميل البوابة أو الإعلان بيكلم 5 مكاتب في نفس الوقت، واللي بيرد الأول بيكسب	**العميل بيتوزع على وكيل في ثانية، وبياخد ترحيب واتساب فورا، ولو الوكيل مارداش بيتحول لغيره**
الوحدات متفرقة بين الواتساب والإكسل والبوابات، والأسعار مش متحدثة	**كل الوحدات في مكان واحد بالصور والحالة والسعر، وتبعت أي وحدة بضغطة**
مش عارف مين في الفريق بيشتغل ومين بيضيع عملاء	**لوحة سرعة الرد، تقرير لكل وكيل، وترتيب الفريق بالصفقات والعمولات**
حساب العمولات وقسمتها مع الوسطاء بيعمل مشاكل آخر الشهر	**عمولة كل صفقة وقسمتها متسجلة، وتقرير شهري جاهز بمستحقات كل واحد**

اللي هتاخده للعقارات

للوسطاء والمكاتب العقارية وشركات التطوير: رد أسرع من المنافس، وحدات منظمة، وعمولات واضحة.

- الوحدات (بيع وإيجار) بالصور والمواصفات والسعر والحالة — جاهز أو على الخريطة.
- صفحة عرض للوحدة باسم مكتبك بالعربي والإنجليزي، وتنبيه فوري لما العميل يفتحها.
- إرسال الوحدة لأي حد على واتساب بالصور، من غير رابط لو حبيت.
- مطابقة تلقائية: الوحدات المناسبة لكل عميل والعملاء المناسبين لكل وحدة.
- الشركاء: مكاتب، بروكرز، مطورين، ملاك، ومستثمرين — وإحصائيات الشغل مع كل واحد.
- العمولات وقسمتها مع الوكيل والوسيط التاني، وتقرير شهري ولوحة ترتيب الفريق.
- حقول عميل جاهزة: الغرض، نوع العقار، الغرف، الميزانية، المنطقة، وطريقة الدفع.

مراحل الشغل الجاهزة

1. عميل جديد
2. تم التواصل
3. تحديد الاحتياج
4. معاينة
5. عرض سعر
6. تفاوض
7. حجز / عربون
8. تم التعاقد
9. خسارة

الباقة المقترحة: Growth

في مصر: كمبوندات ومطورين جاهزين، حاسبة أقساط وخطة سداد تتبعت للعميل على واتساب، أدوات الريسيل (المدفوع وأقساط (EOI) والأوفر والمتبقي)، طلبات الحجز في اللونشات المشترين وعمولتك من المطوّر، التارجت الشهري لكل سيلز، مصر Dubizzleمصر و Property Finder والنشر التلقائي على وعقارماب، واستقبال عملاء عقارماب وناوي — كل ده بالجنيه.

يوم شغل مع رابط CRM

مثال من شغلك من أول ما العميل يكلمك لحد ما يدفع.

1 — **9:00**

عميل ملأ فورم إعلان فيسبوك على فيلا — دخل البرنامج لوحده واتوزع على أحمد، ووصله ترحيب على واتساب.

2 — **9:05**

البرنامج طلّع لأحمد 4 وحدات مناسبة لميزانية العميل، بعتهم بضغطة بالصور.

3 — **9:20**

العميل فتح صفحة الوحدة — أحمد وصله تنبيه فكلمه وهو مهتم، وحجز معاينة على التقويم.

4 — **بعد أسبوع**

الصفقة اتقفلت، العمولة اتقسمت مع الوسيط التاني، والمدير شايف كل ده في التقارير.

رابط CRM لمغاسل السيارات

عربيات أكتر في اليوم — وعميل بيرجعلك كل أسبوع

المشكلة	CRM مع رابط
الزحمة: مش عارف مين مستني ومين جاهز، والعميل بيستنى من غير ما حد يكلمه	**شاشة واحدة فيها كل عربية: مستنية ← في الغسيل ← جاهزة ← اتسلمت، بضغطة**
العميل بيغسل مرة ومابيرجعش	**برنامج ولاء أوتوماتيك (غسلة مجانية بعد عدد تحدده) وباقات شهرية**
الحجز بالتليفون بيضيع وقت وفيه أخطاء	**صفحة حجز أونلاين بعدد الأماكن عندك، وتذكير واتساب للعميل**
الكاش والبطاقة والتحويل مش متجمعين في حساب واضح	**كل غسلة بطريقة دفعها، وتقرير يومي بالدخل**

اللي هتاخده لمغاسل السيارات

لمغاسل السيارات والتلميع: شاشة للعربيات اللي جوه، حجز أونلاين، وبرنامج ولاء يرجع العميل.

- شاشة المغسلة: العربيات اللي جوه دلوقتي (مستنية ← في الغسيل ← جاهزة ← اتسلمت) بضغطة.
- الخدمة (فان، SUV، صالون) أسعار حسب حجم العربية.
- الدفع: كاش، بطاقة، تحويل/محفظة، من الباقة، أو غسلة مجانية.
- برنامج ولاء: غسلة مجانية بعد عدد غسلات تحدده، والبرنامج بيعدّ لوحده.
- باقات اشتراك شهرية للعملاء الدائمين.
- صفحة حجز أونلاين بعدد الأماكن اللي بتغسل في نفس الوقت، وتذكير واتساب.
- ملف لكل عميل بعرباياته ورقم اللوحة وتاريخ آخر غسلة.

مراحل الشغل الجاهزة

1. حجز جديد
2. تم التأكيد
3. السيارة في الغسيل
4. جاهزة للاستلام
5. تم التسليم والدفع
6. ملغي

الباقة المقترحة: Starter

Starter و Growth كفاية لمغسلة بفرع واحد لحد 3 موظفين — لو عندك فريق أكبر أو أكتر من فرع.

يوم شغل مع رابط CRM

مثال من شغلك من أول ما العميل يكلمك لحد ما يدفع.

1 **8:00**

3 عملاء حجزوا من صفحة الحجز بالليل — البرنامج بعتلهم تذكير واتساب الصبح.

2 **10:30**

عربية دخلت: كتبت رقم اللوحة، البرنامج عرف العميل وقالك إن دي غسلته العاشرة — الغسلة دي مجانية.

3 **11:00**

العربية بقت جاهزة — ضغطة وتبعتله على واتساب «عربيتك جاهزة».

4 **آخر اليوم**

لوحة التحكم: كام عربية، الدخل كاش وبطاقة، وأكتر خدمة اتطلبت.

رابط CRM لخدمات رجال الأعمال: التأشيرات والإقامات والسفر وتخليص المعاملات

ولا طلب تأشيرة يضيع — والعميل عارف طلبه وصل لفين

المشكلة	CRM مع رابط
طلبات التأشيرات والرحلات متفرقة في الواتساب ومحدش عارف وصلت لفين	**كل طلب ليه مرحلة: عرض سعر ← مستندات ← تقديم ← إصدار، قدام الفريق كله**
مستندات ناقصة وجوازات قربت تنتهي من غير ما حد ياخد باله	**رقم الجواز وتاريخ انتهائه والإقامة على ملف العميل، وتذكير متابعة لكل طلب**
العميل بيسأل كذا مكتب، والمتابعة المتأخرة بتخسرك البيعة	**رد ترحيب فوري على واتساب، ومهام متابعة بمواعيد لكل موظف**
عروض الأسعار بتتكتب يدوي كل مرة	**عرض سعر وفاتورة بضريبة 14% وشعارك في دقيقة، برابط للعميل**

اللي هتاخده لخدمات رجال الأعمال: التأشيرات والإقامات والسفر وتخليص المعاملات

لمكاتب السفر والسياحة وخدمات التأشيرات: كل طلب متابَع من أول سؤال لحد إصدار التأشيرة أو التذكرة.

- كل الخدمات: باقات سياحية، تذاكر، فنادق، تأشيرات زيارة وسفر، إقامات ومعاملات، وعمرة.
- ملف العميل فيه الجنسية ورقم الجواز وتاريخ انتهائه والرقم القومي وتاريخ انتهاء الإقامة.
- حالة التأشيرة: تجميع المستندات ← التقديم ← الموافقة أو الرفض.
- مراحل جاهزة من الاستفسار لحد الإصدار والتسليم، مع تذكير متابعة لكل طلب.
- الوجهة وتاريخ السفر والعودة وعدد المسافرين ورقم الحجز على كل طلب.
- عرض سعر وفاتورة بضريبة 14% برابط للعميل.

مراحل الشغل الجاهزة

1. استفسار جديد
2. عرض سعر / برنامج الرحلة
3. استلام المستندات والدفع
4. تم الحجز / تقديم التأشيرة
5. تم الإصدار والتسليم
6. ملغي / مرفوض

الباقة المقترحة: Growth
Growth — فيها الأتمتة وتوزيع الطلبات على الموظفين.
Starter وكفاية لمكتب صغير.

يوم شغل مع رابط CRM

مثال من شغلك من أول ما العميل يكلمك لحد ما يدفع.

1 **10:00**

عميل سأل على تأشيرة شنغن من إعلان إنستجرام — اتسجل لوحده ووصله رد ترحيب.

2 **10:15**

الموظف بعتله عرض سعر بالضريبة برابط، وحدد مهمة «استلام المستندات» بكرة.

3 **بعد يومين**

المستندات وصلت والطلب اتقدم — الحالة اتغيرت لـ«تم التقديم» والمدير شايفها.

4 **يوم الإصدار**

التأشيرة طلعت، الصفقة اتقفلت، والعميل اتسجل عشان تبعتله عروض الصيف.

رابط CRM لمغاسل الملابس والسجاد والكنب والستائر

كل طلب معروف هو فين — من الاستلام لحد التسليم

المشكلة	مع رابط CRM
طلبات الاستلام من البيوت بتتلخبط والمواعيد بتتنسي	**حجز معاد الاستلام أونلاين، ومنطقة ومعاد لكل طلب على التقويم**
«العميل بيتصل يسأل «الطلب خلص؟	**مراحل واضحة للطلب، ورسالة واتساب بضغطة لما يجهز**
حساب السجاد والستائر بالمتر بيتعمل يدوي	**عدد القطع والمساحة على الطلب، وعرض سعر بالضريبة**

اللي هتاخده لمغاسل الملابس والسجاد والكنب والستائر

لمغاسل الملابس والسجاد والستائر: كل طلب معروف هو فين — استلام، غسيل، جاهز، تسليم.

- مراحل الطلب: طلب جديد ← تم الاستلام ← جاري التنظيف ← جاهز ← تم التسليم والدفع.
- عدد القطع، والمساحة بالمتر للسجاد والستائر.
- استلام وتوصيل من المنزل بمنطقة ومعاد، وحجز معاد الاستلام أونلاين.
- العملاء المشتركين في باقة شهرية.
- «كلم العميل على واتساب من طلبه بضغطة، بردود جاهزة زي «طلبك جاهز.

مراحل الشغل الجاهزة

1. طلب جديد
2. تم الاستلام من العميل
3. جاري الغسيل / التنظيف
4. جاهز للتسليم
5. تم التسليم والدفع
6. ملغي

الباقة المقترحة: Starter

لو عندك Growth كفاية لمغسلة بفرع واحد — و Starter مناديب وفروع.

يوم شغل مع رابط CRM

مثال من شغلك من أول ما العميل يكلمك لحد ما يدفع.

1 — **9:00**

عميلة حجزت استلام سجاد من صفحة الحجز.

2 — **12:00**

المندوب استلم — الطلب اتنقل لـ«تم الاستلام» ومعاه المساحة بالمتر.

3 — **بعد يومين**

الطلب جاهز — رسالة واتساب بضغطة ومعاد التوصيل.

رابط CRM لإيجار وبيع السيارات

أسطولك تحت عينك — ولا تأمين ولا ترخيص يخلص من غير ما تعرف

المشكلة مش عارف أنهي عربية متاحة دلوقتي ومين راجع إمتى	**CRM مع رابط** **حالة كل عربية (متاحة، مؤجرة، محجوزة، صيانة) ومواعيد التسليم والإرجاع**
المشكلة تأمين أو ترخيص بيخلص وتتفاجئ	**CRM مع رابط** **تنبيه قبلها بـ30 يوم، وتنبيه الصيانة قبل الموعد بـ500 كم**
المشكلة بيانات رخصة العميل وهويته على ورق	**CRM مع رابط** **الرخصة وتاريخ انتهائها والرقم القومي على ملف العميل**

اللي هتاخده لإيجار وبيع السيارات

لمكاتب إيجار وبيع السيارات: الأسطول، العقود، ومواعيد التسليم والإرجاع في مكان واحد.

- الأسطول: كل عربية بحالتها (متاحة، مؤجرة، صيانة، مباعة) والعداد.
- تنبيه قبل انتهاء التأمين أو الترخيص بـ30 يوم، وقبل الصيانة بـ500 كم.
- عقود الإيجار: الاستلام والإرجاع والمدة والسعر.
- رخصة القيادة وتاريخ انتهائها والرقم القومي على ملف العميل.
- بيع بالكاش أو التقسيط مع عروض أسعار.

مراحل الشغل الجاهزة

1. استفسار جديد
2. تحديد السيارة والسعر
3. معاينة / تجربة قيادة
4. عرض سعر
5. حجز / عربون
6. تم التسليم / التعاقد
7. خسارة

الباقة المقترحة: Growth

لمكتب Starter لمكتب فيه فريق مبيعات وتأجير — و Growth صغير.

يوم شغل مع رابط CRM

مثال من شغلك من أول ما العميل يكلمك لحد ما يدفع.

1 9:00

لوحة التحكم: عربيتين راجعين النهارده وعربية تأمينها بيخلص الأسبوع الجاي.

2 11:00

عميل طلب SUV لـ5 أيام — شفت المتاح، عملت العقد وعرض السعر.

3 5:00

العربية رجعت — سجلت العداد، والبرنامج حسب الصيانة الجاية.

رابط CRM للعيادات ومراكز التجميل والأسنان

حوّل طلبات الإعلانات لمرضى — وخليهم يكملوا خطة العلاج

المشكلة	مع رابط CRM
طلبات إنستجرام وتيك توك بتضيع قبل ما حد يرد	**كل طلب بيدخل البرنامج ويتوزع، ورد ترحيب فوري**
المريض بيبدأ باقة ليزر ومابيكملش	**خطة جلسات والبرنامج بيحسب الجلسة الجاية ويطلعلك مين محتاج تذكير**
المريض بيسأل على السعر وبيختفي بعد الاستشارة	**مراحل واضحة (استشارة ← عرض خطة ← بدء علاج) ومهمة متابعة لكل مريض**
مش عارف أنهي إعلان بيجيب مرضى بيدفعوا	**مصدر كل مريض وتقرير التحويل لكل مصدر**

اللي هتاخده للعيادات ومراكز التجميل والأسنان

للعيادات ومراكز التجميل والأسنان: من طلب الإعلان لحد آخر جلسة في خطة العلاج.

- خطط علاج بالجلسات (ليزر، تقويم، علاج طبيعي) وكل جلسة متسجلة.
- البرنامج بيحسب معاد الجلسة الجاية، وقائمة يومية بمين محتاج تذكير على واتساب.
- ملف المريض: رقم الملف، التأمين، الهوية، الحساسية، والمدفوعات.
- حجز الاستشارة أونلاين ومراحل: استشارة ← عرض خطة ← بدء علاج.

مراحل الشغل الجاهزة

1. استفسار جديد
2. تم التواصل
3. حجز استشارة
4. حضر الاستشارة
5. عرض خطة علاج / سعر
6. بدأ العلاج / دفع
7. لم يحضر / لم يكمل

الباقة المقترحة: Growth

للعيادة اللي شغالة على الإعلانات وفيها أكتر من موظف استقبال.

يوم شغل مع رابط CRM

مثال من شغلك من أول ما العميل يكلمك لحد ما يدفع.

1 **10:00**

طلب من إعلان إنستجرام — دخل البرنامج ووصله رد ترحيب، والاستقبال حجز استشارة على التقويم.

2 **يوم الاستشارة**

المريض وصله تذكير واتساب قبل المعاد، وجه وبدأ خطة ليزر 6 جلسات.

3 **بعد 4 أسابيع**

البرنامج طلّع المريض في قائمة «محتاج تذكير» — رسالة بضغطة وحجز الجلسة التانية.

رابط CRM للمعاهد ومراكز التدريب والكورسات

كل استفسار يتحول لطالب مسجل

المشكلة	CRM مع رابط
الاستفسارات كتير والمتابعة قليلة	**مسار تسجيل ومهام متابعة لكل استفسار**
الأقساط بتتأخر	**فواتير ومتابعة الدفع على ملف الطالب**
مش عارف أنهي إعلان بيجيب طلاب بيسجلوا	**مصدر كل طالب وتقرير التحويل لكل مصدر**

اللي هتاخده للمعاهد ومراكز التدريب والكورسات

للمعاهد ومراكز التدريب: من الاستفسار لحد تسجيل الطالب ودفع الأقساط.

- مسار تسجيل الطلاب من أول سؤال لحد الدفع.
- الكورسات والمجموعات ومواعيد البدء.
- حجز اختبار مستوى أو جلسة تعريفية أونلاين.
- التقسيط والفواتير.

مراحل الشغل الجاهزة

1. استفسار جديد
2. تم التواصل
3. تحديد مستوى / حصة تجريبية
4. عرض السعر والمواعيد
5. حجز / عربون
6. تم التسجيل والدفع
7. لم يسجل

الباقة المقترحة: Starter

Starter لمركز صغير — Growth لو عندك فريق مبيعات.

يوم شغل مع رابط CRM

مثال من شغلك من أول ما العميل يكلمك لحد ما يدفع.

1

الصبح

10 استفسارات من إعلان الكورس اتوزعوا على الموظفين ووصلهم رد ترحيب.

2

الضهر

6 منهم حجزوا اختبار مستوى من صفحة الحجز، والتذكير بيوصلهم واتساب.

3

آخر الأسبوع

4 سجلوا ودفعوا أول قسط — والتقرير بيقولك أنهي إعلان جابهم.

رابط CRM للتسويق والعلاقات العامة

من أول اجتماع لحد العقد الشهري والتسليمات والتجديد

المشكلة	CRM مع رابط
التجديدات الشهرية بتتنسي	فاتورة الشهر أوتوماتيك وتنبيه قبل نهاية العقد بأسبوعين
موافقات العميل ضايعة في واتساب	بوابة للعميل يوافق فيها أو يطلب تعديل، وبيوصلك تنبيه
عروض الأسعار متفرقة في ملفات وورد	عرض سعر بشعارك وضريبة 14% في دقيقة، برابط للعميل
مش عارف أنهي قناة بتجيب عملاء بيدفعوا	تقرير مصادر العملاء ونسبة التحويل لكل مصدر

اللي هتاخده للتسويق والعلاقات العامة

لوكالات التسويق والعلاقات العامة: من أول اجتماع لحد العقد الشهري والتسليمات والتجديد.

- عقد شهري لكل عميل: الأتعاب، الخدمات، والتسليمات المتفق عليها (بوستات، ريلز، بيانات صحفية...) وإنجازها كل شهر.
- فاتورة الشهر بتتعمل أوتوماتيك في يوم الفوترة، وتنبيه قبل نهاية العقد بأسبوعين.
- بوابة للعميل من غير تسجيل: يوافق على المحتوى أو يطلب تعديل، ويشوف التسليمات ونتايج الإعلانات والتغطيات وفواتيره.
- دليل الإعلاميين والمؤثرين (المنصة، المتابعين، المجال، السعر) ورصد التغطيات الإعلامية لكل عميل.
- مصاريف الإعلانات لكل منصة وتكلفة النتيجة، والمنافسات الحكومية بآخر موعد للعرض.

مراحل الشغل الجاهزة

1. عميل جديد
2. تم التواصل
3. اجتماع وفهم المطلوب (Brief)
4. إعداد المقترح
5. العرض التقديمي (Pitch)
6. تفاوض
7. تم التعاقد
8. خسارة

الباقة المقترحة: Growth
Growth فيها الأتمتة وأكتر من Pipeline.

يوم شغل مع رابط CRM

مثال من شغلك من أول ما العميل يكلمك لحد ما يدفع.

1 **الإتنين**

عميل ملأ فورم الموقع — دخل البرنامج واتحدد له مسؤول واجتماع.

2 **الأربع**

بعد الاجتماع: عرض سعر بشعارك اتبعت برابط، ومهمة متابعة بعد يومين.

3 **بعد 6 شهور**

البرنامج فكّرك بالتجديد قبل نهاية العقد بأسبوعين.

رابط CRM للتسويق الإلكتروني والبرمجيات

من أول اجتماع لحد العقد والتسليمات والتجديد

المشكلة	مع رابط CRM
التجديدات الشهرية بتتنسي	فاتورة الشهر أوتوماتيك وتنبيه قبل نهاية العقد بأسبوعين
عروض الأسعار متفرقة في ملفات وورد	عرض سعر بشعارك وضريبة 14% في دقيقة، برابط للعميل
مش عارف أنهي قناة بتجيب عملاء بيدفعوا	تقرير مصادر العملاء ونسبة التحويل لكل مصدر

اللي هتاخده للتسويق الإلكتروني والبرمجيات

لشركات التسويق الإلكتروني والبرمجيات: من أول اجتماع لحد العقد والتسليمات والتجديد.

- نوع الخدمة (سوشيال، إعلانات، موقع، تطبيق، متجر، نظام خاص) والميزانية ومدة العقد على كل صفقة.
- عقد شهري لكل عميل بالتسليمات المتفق عليها، وفاتورة الشهر أوتوماتيك، وبوابة يوافق فيها العميل.
- تقارير مصادر العملاء: أنهي قناة بتجيب عملاء بيدفعوا.

مراحل الشغل الجاهزة

1. عميل جديد
2. تم التواصل
3. اجتماع استكشافي
4. إرسال العرض
5. تفاوض
6. تم التعاقد
7. خسارة

الباقة المقترحة: Growth

Growth فيها الأتمتة وأكتر من Pipeline.

يوم شغل مع رابط CRM

مثال من شغلك من أول ما العميل يكلمك لحد ما يدفع.

1

الإتنين

عميل ملأ فورم الموقع يطلب متجر إلكتروني — دخل البرنامج واتحدد له مسؤول واجتماع.

2

الأربع

بعد الاجتماع: عرض سعر بشعارك اتبعت برابط، ومهمة متابعة بعد يومين.

3

بعد 6 شهور

البرنامج فكّرك بالتجديد قبل نهاية العقد بأسبوعين.

رابط CRM للمقاولات

كل مشروع وكل زيارة وكل عرض في مكان واحد

المشكلة المستندات والرسومات متفرقة	**CRM مع رابط** **مستندات لكل عميل ومشروع، ومواعيد الزيارات على التقويم**
المشكلة عروض الأسعار بتتأخر والعميل بيروح لغيرك	**CRM مع رابط** **عرض سعر بالضريبة وشعارك في دقايق، برابط للعميل**
المشكلة مش واضح قيمة المشاريع المفتوحة ولا بتخسر ليه	**CRM مع رابط** **قيمة كل مرحلة، سبب الخسارة، وتقارير الفوز والخسارة**

اللي هتاخده للمقاولات

للمقاولات والاستشارات الهندسية: المشاريع والزيارات والعروض والمستندات منظمة.

- نوع الأعمال والمشروع والموقع والمساحة والقيمة المتوقعة.
- مواعيد الزيارات والمعاينات على التقويم.
- مستندات ورسومات لكل عميل ومشروع.
- تقارير الفوز والخسارة وقيمة المشاريع المفتوحة.

مراحل الشغل الجاهزة

1. طلب جديد
2. معاينة الموقع
3. حصر كميات وتسعير
4. تقديم عرض السعر
5. تفاوض
6. ترسية / توقيع العقد
7. خسارة

الباقة المقترحة: Growth

Growth لشركة فيها فريق مبيعات ومهندسين.

يوم شغل مع رابط CRM

مثال من شغلك من أول ما العميل يكلمك لحد ما يدفع.

1 الحد

طلب مشروع فيلا من الموقع — اتسجل بالموقع والمساحة والميزانية.

2 التلات

المعاينة اتعملت ورفعت الرسومات على ملف المشروع.

3 الخميس

عرض السعر بالضريبة اتبعت برابط، والصفقة اتنقلت لـ«تفاوض».

رابط CRM للمتاجر

كل طلبات واتساب في صندوق واحد — وعملاء بيرجعوا

المشكلة طلبات واتساب على موبايلات مختلفة	**CRM مع رابط** **رقم واحد للفريق كله وردود جاهزة**
المشكلة رسايل بالليل بتستنى للصبح	**CRM مع رابط** **رد تلقائي خارج مواعيد العمل ورد ترحيب لكل عميل جديد**
المشكلة العميل اللي اشترى مرة مابيرجعش	**CRM مع رابط** **شرائح للعملاء الدائمين وإرسال العروض لقائمة على واتساب**

اللي هتاخده للمتاجر

للمتاجر والمحلات: واتساب للفريق كله، ردود جاهزة، وعملاء دائمين.

- كل طلبات واتساب في صندوق واحد للفريق.
- ردود جاهزة وتلقائية، وإرسال عروض لقائمة عملاء.
- شرائح للعملاء الدائمين، وفواتير بسيطة.

مراحل الشغل الجاهزة

1. استفسار جديد
2. عرض المنتجات والسعر
3. طلب مؤكد
4. جاري التجهيز / الشحن
5. تم التسليم والدفع
6. ملغي

الباقة المقترحة: Starter
Starter كفاية لمحل أو متجر صغير.

يوم شغل مع رابط CRM

مثال من شغلك من أول ما العميل يكلمك لحد ما يدفع.

1 **11 بالليل**

عميل سأل على منتج — وصله رد تلقائي إنكم هتردوا الصبح، واتسجل عميل.

2 **10 الصبح**

الموظف رد من نفس الرقم برد جاهز، وبعت فاتورة بسيطة.

3 **آخر الشهر**

عرض جديد اتبعت لشريحة العملاء الدائمين على واتساب.

مصمم لمصر

أسعار بالجنيه المصري

باقات بالجنيه مناسبة للسوق المصري، والصفقات والتقارير بالجنيه تلقائيا.

ضريبة 14%

عروض الأسعار والفواتير بضريبة القيمة المضافة 14% ورقم التسجيل الضريبي، برابط للعميل وPDF بشعارك.

ادفع بالطريقة اللي تريحك

فودافون كاش وإنستاباي، تحويل بنكي على حساب مصري، كاش، أو بطاقة أونلاين.

واتساب وإعلانات فيسبوك

أغلب العملاء في مصر بيوصلوا من فيسبوك وواتساب — الاتنين بيدخلوا البرنامج لوحدهم ومن غير تكرار.

توقيت القاهرة

المواعيد والتذكيرات والتقارير بتوقيت مصر.

الباقات

4 باقات حسب حجم فريقك — وتقدر تغير الباقة في أي وقت. الأسعار على الموقع.

Starter

للوسيط المستقل والمكتب الصغير

- حتى 3 مستخدمين
- العملاء والصفقات والمهام بدون حد
- حتى 50 وحدة معروضة بالصور
- صفحة عرض للوحدة باسم مكتبك + تنبيه عندما العميل يفتحها
- واتساب ومطابقة العملاء بالوحدات
- الحضور والانصراف بالموقع ومواعيد العمل

Growth

للمكتب الذي يعمل على البوابات والإعلانات

- حتى 10 مستخدمين
- بوحدات بدون Starter كل مميزات حد
- النشر على Property Finder وBayut وDubizzle
- توزيع العملاء بالدور + رد واتساب فوري + تحويل لو لا أحد رد
- لوحة سرعة الرد لكل موظف
- الأتمتة وأكثر من مسار بيع
- الموارد البشرية كاملة: الرواتب والإجازات والسلف
- الذكاء الاصطناعي يستخرج طلب العميل من محادثة واتساب
- حملات البريد والعائد على الإعلانات

Business

للشركات التي لديها فرق وفروع

- حتى 25 مستخدم
- Growth كل مميزات
- العمولات وقسمتها مع الوكيل والوسيط الآخر
- ترتيب الفريق وتقرير العمولات الشهري
- الفرق والفروع
- دعم أولوية

Enterprise

للشركات الكبيرة والمطورين

- مستخدمين بدون حد
- Business كل مميزات
- إعداد ونقل بيانات بمساعدة فريقنا
- تكاملات حسب الطلب

الأسعار بجنيه — شهري أو سنوي (السنوي أوفر). طرق الدفع: فودافون كاش / إنستاباي، تحويل بنكي، كاش، بطاقة أونلاين

شوف الأسعار

اطلب عرض سعر

الجديد في رابط CRM

بنضيف مميزات كل شهر — وكل التحديثات بتوصلك تلقائيا من غير تكلفة إضافية.

2026-11

معرضك على دومين شركتك

اربط دومين شركتك (مثل www.yourcompany.com) بمعرض الوحدات أو صفحة الحجز أو صفحة الطلب من الإعدادات، والبرنامج يتحقق من الربط ويفعل شهادة الأمان (HTTPS) تلقائيا.

2026-11

السخونة تفرق بين العميل الفعلي وغيره

الذكاء الاصطناعي يقرأ محادثة واتساب ويحدد: عميل فعلي يبحث عن خدمة أو عقار، أم قريب أو صديق، أم شخص يبيع لكم أو يعرض خدمة. من ليس عميلا يخرج من العملاء الساخنين وقائمة الاتصال، والعميل الفعلي يأخذ نقاطا زيادة، والموظف يصحح التصنيف من صفحة العميل.

2026-11

المصروفات والصيانة وكشف حساب المالك

مصروفات كل وحدة بفواتيرها، وطلبات صيانة بفني وحالة، وكشف شهري لكل مالك بالصافي بعد المصروفات وأتعاب الإدارة يرسل على واتساب.

2026-11

رسالة متابعة بالذكاء الاصطناعي

زر «اكتب رسالة متابعة» في صفحة العميل وعرض السعر والفاتورة والمريض والطالب والإيجار والمعاملة: رسالة واتساب مناسبة للحالة تراجعها وترسلها. ولوحة «عروض الأسعار والفواتير اليوم» في الرئيسية.

2026-11

فالح لكل موظف، ومن تتصل به اليوم

فالح يجاوب كل موظف من بياناته فقط وبصلاحياته في البرنامج. وفي الرئيسية تحت أسخن العملاء: سبب الاتصال اليوم وأول جملة تقولها. من باقة Growth.

2026-11

إعلان الوحدة ورسائل العملاء المناسبين

من صفحة الوحدة: إعلان كامل من صورها وبياناتها بالعربي والإنجليزي، ورسالة خاصة لكل عميل يطابق طلبه الوحدة. وأداة مجانية لكتابة إعلان العقار على موقعنا.

أسئلة شائعة

محتاج خبرة تقنية؟
لأ. بتختار نشاطك أول ما تسجل والبرنامج بيجهزلك الحقول والمراحل، وفريقنا بيساعدك في الإعداد على واتساب.

أقدر أنقل بياناتي القديمة؟
أيوه، من Excel أو CSV أو جهات اتصال الموبايل، والبرنامج بيمنع التكرار.

ربط واتساب عليه رسوم؟
الربط مجاني من عندنا. في واتساب الرسمي الرد خلال 24 ساعة من رسالة العميل مجاني من Meta.

لو التجربة خلصت بياناتي بتروح؟
لأ، البيانات محفوظة كاملة، والحساب بيتقفل لحد ما تشترك.

أقدر أغير الباقة؟
أيوه، ترقية أو تنزيل في أي وقت، والسنوي أوفر.

جرب رابط CRM 15 يوم مجانا

من غير بطاقة، وفريقنا معاك في الإعداد خطوة بخطوة.

- تجربة كاملة بكل المميزات
- نقل بياناتك من Excel مجانا
- دعم بالعربي على واتساب
- بياناتك ملكك — تنزلها في أي وقت

ابدأ التجربة المجانية

اطلب ديمو على واتساب



امسح الكود واطلب ديمو

rabetcrm.com · support@rabetcrm.com

Product brochure · Egypt

All your customers, chats and sales in one place

A CRM priced in EGP for businesses in Cairo, Alexandria and every governorate

Free trial	Ready industries	WhatsApp link
15 days	11	Free

Start — open the menu

Book a demo on WhatsApp

What would you like to see?

Tap any tile to jump there — the Menu button on every slide brings you back.

Get started

Up and running in 4 steps

Features in detail

17 features and how to use them

Solutions by industry

Real estate · washes · visas · more

Built for Egypt

14% VAT · EGP

Plans

The right plan for your team

What's new

New features every month

FAQ

Key questions before you start

Contact us

WhatsApp demo or free trial

Get started in 4 steps

No technical skills needed — our team helps you set up on WhatsApp.

1

Sign up free

15-day trial with every feature and no card.

2

Pick your industry

Fields and sales stages are set up for your business.

3

Connect your channels

WhatsApp, Facebook & Instagram ads and your website form.

4

Add your team

Invite your staff, set their access — and start selling.

See the features

The features

Tap any feature to see what it does and how to use it.

- Leads & contacts
- Deals & sales pipeline
- WhatsApp inside the CRM
- Lead capture from ads & your website
- No lead left behind — routing & fast reply
- Quotes & tax invoices
- Appointments & online booking
- Tasks, activities & follow-ups
- Automations
- Dashboard & reports
- Email campaigns
- Support tickets & complaints
- Team & permissions
- HR & payroll
- Mobile-ready, Arabic & English
- AI: Faleh works with every teammate
- Security & data

Leads & contacts

Every enquiry in one place — who they are, where they came from, who owns them and the last conversation.

What it does

- A profile per customer with details, your industry fields, conversations, tasks, documents and a full timeline.
- The source of every lead (Facebook, Instagram, WhatsApp, website, referral…) so you know which ad sells.
- Log every call outcome (answered, no answer, interested, call back) in one tap.
- Convert a lead into a contact and a deal in one click once they're serious.
- Duplicate prevention by phone or email, with a merge screen.
- Filters and quick search, segments and saved views per user, and a trash with restore.

How to use it

1. From Leads click New — or let them flow in from ads and WhatsApp.
2. Set the owner and stage, and log the first call outcome.
3. When the lead is serious, click Convert to open a deal.

Find it in: Leads · Contacts · Companies

Deals & sales pipeline

See every deal, its stage and value, and move it with drag and drop.

What it does

- A kanban board with stages ready for your industry (viewing, quote, negotiation, won…) — fully editable.
- Multiple pipelines for different lines of business (sales and rentals, for example).
- Value per stage and forecast in your currency (EGP), never adding different currencies together.
- A lost reason on every lost deal — so you learn why you lose.

How to use it

1. Open Deals and pick a pipeline.
2. Drag the deal to its new stage — linked tasks and automations fire automatically.

Find it in: Deals

WhatsApp inside the CRM

Your whole team replies from the company number, and every chat is saved on the customer's file.

What it does

- Two ways to connect: the official WhatsApp Cloud API (Meta) or a QR-code link like WhatsApp Web.
- A team inbox with photos, voice notes and files — showing which teammate sent each message (internal only).
- Every new number that messages you becomes a lead automatically.
- Automatic welcome, out-of-hours reply and one-tap quick replies.
- Send to a list of customers (offers, reminders) with ready message templates.
- Chat history is loaded when you link by QR.
- Label every chat (e.g. broker, buyer, supplier) with names and colours you choose; the same label shows on the lead and contact with that number, with a filter everywhere, and you can message everyone with a label (e.g. all brokers) from “WhatsApp a list”.

How to use it

1. Go to Settings → WhatsApp, choose the connection type and scan the QR from the company phone.
2. Turn on the welcome and out-of-hours replies and write your quick replies.
3. Chats appear in the Inbox and on each customer's file.

Find it in: Inbox · WhatsApp · Settings → WhatsApp

Lead capture from ads & your website

Leads from Facebook, Instagram, your website and landing pages arrive in seconds — no copy-paste.

What it does

- Direct one-click Facebook and Instagram Lead Ads connection — no Zapier, no extra fees.
- An intake link (API) for any website form, landing page or other tool.
- Import from Excel, CSV, phone contacts or copy-paste — with no duplicates.
- Large imports never get stuck: they resume after a dropped connection and isolate bad rows.
- Distribute imported leads across your staff during import.

How to use it

1. Settings → Lead capture, click Connect Facebook and choose the page and form.
2. For your website: copy the intake link and key into your form.
3. For existing data: Import and upload the file.

Find it in: Settings → Lead capture · Import

No lead left behind — routing & fast reply

From Growth

Every new lead is assigned instantly, gets a welcome within seconds, and is reassigned if nobody calls.

What it does

- Round-robin assignment across staff or a specific team.
- A WhatsApp welcome as soon as the lead arrives.
- Auto-reassign if nobody responds within your time limit, with a manager alert.
- Each agent's response time from the moment a lead is handed to them to their own first action (an admin's reply doesn't count for them), per hand-off.
- WhatsApp reply speed on its own: from the customer's message to the company's first reply, whoever answered.

How to use it

1. Settings → Lead routing, turn it on and pick the staff.
2. Set the minutes before auto-reassign.

Find it in: Settings → Lead routing

Quotes & tax invoices

A branded quote or invoice with 14% VAT in a minute, with a client link and a ready PDF.

What it does

- 14% VAT and your tax registration number calculated automatically.
- Line items, discounts and quantities in your chosen currency.
- A client link to view the quote, plus a PDF with your logo and colours.
- Turn a quote into an invoice, and issue payment receipts.

How to use it

1. From a deal or Quotes, click New quote and add items.
2. Send the link on WhatsApp or print it as a PDF.

Find it in: Quotes · Settings → Branding

Appointments & online booking

A branded booking page, a team calendar and WhatsApp reminders before every appointment.

What it does

- A public booking page (rabetcrm.com/book/your-company) where customers choose a service and time.
- Working hours, slot length and parallel capacity (wash bays, chairs, rooms).
- A weekly team calendar and WhatsApp reminders for staff and customers.
- Every booking is saved as a customer with phone and email.

How to use it

1. Settings → Booking page: set services, hours and your link name.
2. Put the link in your bio, ads and WhatsApp.

Find it in: Calendar · Settings → Booking page

Tasks, activities & follow-ups

Every follow-up has an owner and a due date — and you're reminded before it slips.

What it does

- Dated, prioritised tasks linked to a lead or deal.
- Log calls, meetings, visits or notes on the timeline.
- Due and overdue alerts — in-app, by email and as phone push notifications.

How to use it

1. From any record click Task and set the date and owner.
2. Follow your day from Tasks and the dashboard.

Find it in: Tasks · Activities · Notifications

Automations

From Growth

Let the CRM do the repetitive work: when a deal moves, a task or alert is created on its own.

What it does

- Simple “when this happens → do that” rules, no code.
- Automatic follow-up tasks on stage changes or new leads.
- Overdue reminders and owner notifications.

How to use it

1. Automations → New, then choose the trigger and the action.

Find it in: Automations

Dashboard & reports

Clear numbers: what you sell, who on the team closes, and which source brings the best customers.

What it does

- A daily dashboard: pipeline value, win rate, new leads vs. the previous period and today's tasks.
- An industry dashboard for your business (wash, real estate, clinic, fleet…).
- Conversion, win/loss, per-employee performance, lead sources and the last 12 months.
- Export any report to Excel.
- “Start with these today”: your 5 hottest leads on the home page with the reason for each (replied recently, opened a listing, has an appointment…).
- Sales forecast: won this month + expected by month end, and next month weighted by each deal's probability.
- Customer satisfaction: a 0–10 survey sent on WhatsApp after a won deal, an NPS report, and an instant alert for unhappy customers.
- Ad ROI (Growth): record spend per platform and see cost per lead, revenue and ROI.

How to use it

1. Open Reports and choose the period and team.

Find it in: Dashboard · Reports

Email campaigns

From Growth

One email to a group of customers, personalised by name, from your own company address.

What it does

- Pick the group: all leads, a stage, contacts, a chat label or a segment.
- Sent in the background within a daily limit you set, with an unsubscribe link in every email; unsubscribed people are skipped.
- Status for every recipient: sent, failed, skipped.

How to use it

1. Email campaigns → connect your company email and send a test → new campaign.

Find it in: Menu → Email campaigns

Support tickets & complaints

Every customer request or complaint gets a number, an owner and a due time — nothing gets lost.

What it does

- The due time is set from the priority (urgent 4 hours … low 3 days).
- The owner is notified, complaints reach managers instantly, and late tickets raise an alert.
- Follow-up notes on every ticket, and a “Ticket” button on the lead page.

How to use it

1. Support tickets → New ticket, or from the lead page.

Find it in: Menu → Support tickets

Team & permissions

Each employee sees only what they should, and every action is attributed.

What it does

- Roles: owner, admin, member — with own-records-only members.
- Turn off specific sections for a member (e.g. appointments only).
- Private chats and leads visible only to the people you pick — only the owner can grant who may mark them.
- Teams and branches, email invitations and internal announcements.
- Internal team chat.

How to use it

1. Settings → Team → Invite, enter the email and role.
2. From the same page choose the sections each person can access.

Find it in: Settings → Team · Teams · Chat

HR & payroll

Check-in from the phone instead of a fingerprint machine, leave with manager approval, and payroll worked out for you with a payslip per teammate.

What it does

- Check-in the way you choose: location inside the office radius, a QR code on the office screen that changes every 30 seconds, or a selfie — or several together.
- Company hours and shifts for specific teammates; lateness, early leaving, hours worked and overtime are calculated automatically.
- The owner waives a day's lateness (one teammate or everyone late) and fixes a record a teammate forgot — every change is logged with who made it — and can hand this to a manager of their choice, the attendance manager.
- Leave (annual, sick, unpaid), permissions and field-work requests; managers approve or decline with a notification and leave balances update.
- A file per teammate: role, salary and allowances, insurance and tax (entered manually) and bank account.
- Monthly payroll: basic, allowances, deal commissions, overtime and lin[illegible]ne [illegible]lvance instalments — with approval, a payslip per teammate and Excel export.

How to use it

1. In HR → Settings set the hours, office location and check-in method.
2. In Employees enter each teammate's salary and allowances.
3. At month end open Payroll, review and approve; teammates are notified of their payslips.

Find it in: HR · Attendance · Payroll

Mobile-ready, Arabic & English

A full Arabic (RTL) interface, English in one tap, plus an Android app and a desktop app.

What it does

- Per-user language switch and dark mode.
- An Android app downloaded straight from our site, with notifications; on iPhone it runs in the browser, and an iPhone app is coming soon.
- Your logo and colours on quotes and the booking page.

How to use it

1. On Android: download the app from the “Get the app” page (rabetcrm.com/app).

Find it in: Any page

AI: Faleh works with every teammate

It tells each teammate who to call today and what to say, writes ads and messages, and answers from company data — the teammate reviews and sends.

What it does

- Faleh for every teammate: “which of my leads need follow-up?” with results and buttons — everyone sees only what they're allowed to.
- “Start with these today”: the hottest leads, each with why to call and the first sentence.
- A listing ad from the unit's photos, and a personal message for each lead the unit fits.
- A follow-up for any lead, quote, overdue invoice, patient, student or rental.
- Learns your business: short questions about your services and prices, then your team's chat replies and your quotes.
- A weekly team report for managers. All drafts, with a monthly limit per plan.

How to use it

1. Ask Faleh from the support button at the bottom of the screen, in your own words.
2. On the dashboard press “Write why to call & what to say”.
3. On a unit page press “Write the ad” or “Write a personal message for each lead”.

Find it in: Support button (Faleh) · Dashboard · Unit page · Reports

Security & data ownership

Your company's data is fully isolated, and yours to download or delete any time.

What it does

- Full isolation between companies at the database level, and encrypted connections.
- Google sign-in, phone account recovery and brute-force protection.
- Excel export or a full backup of your data, plus an activity log.

How to use it

1. Settings → Data to download a full copy.

Find it in: Settings → Data · Account

What's your business?

Pick your industry: your problems solved, a full working day, and the right plan.

- Real estate →
- Car wash →
- Business services: visas, residency, travel & PRO →
- Laundry, carpet, sofa & curtain cleaning →
- Car rental & sales →
- Clinics, aesthetic & dental centres →
- Training institutes & courses →
- Marketing & PR agencies →
- Digital marketing & software →
- Contracting →
- Retail stores →

RabetCRM for Real estate

Reply before any other agency — and close more deals

Problem	With RabetCRM
A portal or ad lead contacts 5 agencies at once — the first to reply wins	**The lead is assigned in a second, gets an instant WhatsApp welcome, and is reassigned if the agent doesn't reply**
Units are scattered across WhatsApp, Excel and portals, with stale prices	**All units in one place with photos, status and price — send any unit in one tap**
You can't see who on the team works and who loses leads	**A response-time board, per-agent reports and a leaderboard by deals and commissions**
Commission splits with co-brokers cause end-of-month disputes	**Every deal's commission and split is recorded, with a ready monthly payout report**

What you get for Real estate

For brokers, agencies and developers: reply before competitors, organised listings and clear commissions.

- Listings (sale and rent) with photos, specs, price and status — ready or off-plan.
- A branded listing page in Arabic and English, with an instant alert when the client opens it.
- Send a unit to anyone on WhatsApp with photos — with or without a link.
- Automatic matching: the right units for every lead and the right leads for every unit.
- Partners: offices, brokers, developers, owners and investors — with stats per partner.
- Commissions split with the agent and co-broker, a monthly payout report and a team leaderboard.
- Ready lead fields: purpose, property type, bedrooms, budget, area and payment method.

Ready-made stages

1. New lead
2. Contacted
3. Needs assessment
4. Viewing
5. Quotation
6. Negotiation
7. Reservation / deposit
8. Contract signed
9. Lost

Suggested plan: Growth

In Egypt: compounds and developers built in, an installment calculator and payment plan sent to the client on WhatsApp, resale tools (paid, premium and remaining), launch reservations (EOI), buyer installments and your developer commission, monthly targets per sales agent, auto-publishing to Property Finder Egypt, Dubizzle Egypt and Aqarmap, and Aqarmap and Nawy leads coming in — all in EGP.

A day with RabetCRM

An example from first contact to payment.

1

9:00

A lead fills a Facebook ad form for a villa — it enters the CRM, is assigned to Ahmed and gets a WhatsApp welcome.

2

9:05

The CRM shows Ahmed 4 units matching the budget; he sends them with photos in one tap.

3

9:20

The client opens the listing page — Ahmed is alerted, calls while interest is high and books a viewing.

4

A week later

The deal closes, the commission is split with the co-broker, and the manager sees it all in reports.

RabetCRM for Car wash

More cars a day — and customers who come back every week

Problem	With RabetCRM
Rush hour: you don't know who's waiting or ready, and customers wait uninformed	**One screen with every car: waiting → washing → ready → delivered, in one tap**
Customers wash once and never come back	**Automatic loyalty (a free wash after the number you set) and monthly packages**
Phone bookings waste time and cause mistakes	**An online booking page that knows your bays, with WhatsApp reminders**
Cash, card and transfers aren't tracked in one clear view	**Every wash with its payment method, and a daily income report**

What you get for Car wash

For car washes and detailing: a live screen of cars inside, online booking and a loyalty programme that brings customers back.

- The wash screen: cars inside right now (waiting → washing → ready → delivered) in one tap.
- Prices by car size (sedan, SUV, van) and service.
- Payment: cash, card, transfer/wallet, from a package, or a free wash.
- Loyalty: a free wash after the number you set — counted automatically.
- Monthly subscription packages for regulars.
- An online booking page with parallel bays and WhatsApp reminders.
- A file per customer with their cars, plate numbers and last visit.

Ready-made stages

1. New booking
2. Confirmed
3. Car in wash
4. Ready for pickup
5. Delivered & paid
6. Cancelled

Suggested plan: Starter

Starter fits a single-branch wash with up to 3 staff — Growth for a larger team or several branches.

A day with RabetCRM

An example from first contact to payment.

1

8:00

3 customers booked overnight from the booking page — the CRM sent them a WhatsApp reminder in the morning.

2

10:30

A car arrives: type the plate, the CRM recognises the customer and says it's their 10th wash — this one's free.

3

11:00

The car is ready — one tap sends “your car is ready” on WhatsApp.

4

End of day

Dashboard: number of cars, cash vs card income and the most requested service.

RabetCRM for Business services: visas, residency, travel & PRO

No visa request lost — and every customer knows where their application stands

Problem
Visa and trip requests are scattered in WhatsApp and nobody knows their status

→

With RabetCRM
Every request has a stage: quote → documents → submitted → issued, visible to the whole team

Problem
Missing documents and expiring passports go unnoticed

→

With RabetCRM
Passport number and expiry and residence on the customer file, with a follow-up reminder per request

Problem
Customers ask several agencies — slow follow-up loses the sale

→

With RabetCRM
An instant WhatsApp welcome and dated follow-up tasks for each employee

Problem
Quotes are written by hand every time

→

With RabetCRM
A quote and invoice with 14% VAT and your logo in a minute, with a client link

What you get for Business services: visas, residency, travel & PRO

For travel, tourism and visa offices: every request tracked from the first question to the issued visa or ticket.

- All services: holiday packages, tickets, hotels, visit and travel visas, residence & PRO services, and Umrah.
- The customer file holds nationality, passport number and expiry, National ID and residence expiry.
- Visa status: collecting documents → submitted → approved or rejected.
- Ready stages from enquiry to issued and delivered, with a follow-up reminder on every request.
- Destination, travel and return dates, number of travellers and booking number on every request.
- Quotes and invoices with 14% VAT and a client link.

Ready-made stages

1. New inquiry
2. Quote / itinerary sent
3. Documents & payment received
4. Booked / visa submitted
5. Issued & delivered
6. Cancelled / rejected

Suggested plan: Growth

Growth adds automations and request routing — Starter is enough for a small office.

A day with RabetCRM

An example from first contact to payment.

1

10:00

A customer asks about a Schengen visa from an Instagram ad — saved automatically with a welcome reply.

2

10:15

The agent sends a VAT quote link and sets a “collect documents” task for tomorrow.

3

Two days later

Documents received and the application submitted — status changes to “submitted” for the manager to see.

4

Issue day

The visa is issued, the deal closes, and the customer is saved for your summer offers.

RabetCRM for Laundry, carpet, sofa & curtain cleaning

Know where every order is — from pickup to delivery

Problem
Home pickups get mixed up and times are forgotten

→

With RabetCRM
Online pickup booking, with area and time per order on the calendar

Problem
Customers keep calling: “is my order ready?”

→

With RabetCRM
Clear order stages, and a one-tap WhatsApp when it's ready

Problem
Carpets and curtains are priced by the metre by hand

→

With RabetCRM
Items and area on each order, with a VAT quote

What you get for Laundry, carpet, sofa & curtain cleaning

For laundry, carpet and curtain cleaning: know where every order is — pickup, cleaning, ready, delivered.

- Order stages: new → picked up → cleaning → ready → delivered & paid.
- Number of items, and area in metres for carpets and curtains.
- Home pickup and delivery by area and time, with online pickup booking.
- Customers on monthly subscription plans.
- Message the customer on WhatsApp from the order in one tap, with quick replies like “your order is ready”.

Ready-made stages

1. New request
2. Picked up from customer
3. Washing / cleaning
4. Ready for delivery
5. Delivered & paid
6. Cancelled

Suggested plan: Starter

Starter fits a single branch — Growth if you have drivers and branches.

A day with RabetCRM

An example from first contact to payment.

1 **9:00**

A customer books a carpet pickup from the booking page.

2 **12:00**

The driver picks up — the order moves to “picked up” with the area in metres.

3 **Two days later**

Ready — a one-tap WhatsApp with the delivery time.

RabetCRM for Car rental & sales

Your fleet at a glance — no insurance or registration expires unnoticed

Problem
You don't know which car is free now or who returns when

→

With RabetCRM
Every car's status (available, rented, reserved, service) with handover and return dates

Problem
Insurance or registration expires by surprise

→

With RabetCRM
Alerts 30 days ahead, and service alerts 500 km before due

Problem
Customer licence and ID details live on paper

→

With RabetCRM
Licence, expiry and National ID on the customer file

What you get for Car rental & sales

For car rental and sales: fleet, contracts and handover/return dates in one place.

- Fleet: every car with its status (available, rented, service, sold) and mileage.
- Alerts 30 days before insurance or registration expires, and 500 km before service.
- Rental contracts: pickup, return, duration and price.
- Driving licence and expiry plus National ID on the customer file.
- Sales in cash or instalments, with quotes.

Ready-made stages

1. New inquiry
2. Car & price matched
3. Viewing / test drive
4. Quotation
5. Reservation / deposit
6. Handed over / contract signed
7. Lost

Suggested plan: Growth

Growth for an office with a sales and rental team — Starter for a small office.

A day with RabetCRM

An example from first contact to payment.

1

9:00

Dashboard: two cars due back today and one with insurance expiring next week.

2

11:00

A customer wants an SUV for 5 days — check availability, create the contract and quote.

3

5:00

The car is returned — log mileage and the next service is calculated.

RabetCRM for Clinics, aesthetic & dental centres

Turn ad enquiries into patients — and keep them through the full plan

Problem	With RabetCRM
Instagram and TikTok enquiries are lost before anyone replies	**Every enquiry enters the CRM and is assigned, with an instant welcome**
Patients start a laser package and don't finish	**A session plan where the CRM schedules the next visit and lists who needs a reminder**
Patients ask the price and vanish after the consultation	**Clear stages (consultation → plan offered → treatment started) and a follow-up task per patient**
You don't know which ad brings paying patients	**The source of every patient and conversion by source**

What you get for Clinics, aesthetic & dental centres

For clinics, aesthetic and dental centres: from the ad enquiry to the last session of the plan.

- Multi-session treatment plans (laser, aligners, physiotherapy) with every session logged.
- The next session is calculated for you, with a daily list of who needs a WhatsApp reminder.
- Patient file: file number, insurance, ID, allergies and payments.
- Online consultation booking and stages: consultation → plan offered → treatment started.

Ready-made stages

1. New inquiry
2. Contacted
3. Consultation booked
4. Attended consultation
5. Treatment plan offered
6. Started treatment / paid
7. No-show / dropped

Suggested plan: Growth

Growth for clinics running ads with several receptionists.

A day with RabetCRM

An example from first contact to payment.

1

10:00

An Instagram ad enquiry arrives with a welcome reply, and reception books a consultation.

2

Consultation day

The patient gets a WhatsApp reminder, attends and starts a 6-session laser plan.

3

4 weeks later

The patient appears on the “needs a reminder” list — one tap and session two is booked.

RabetCRM for Training institutes & courses

Turn every enquiry into an enrolled student

Problem	With RabetCRM
Many enquiries, little follow-up	**An enrolment pipeline with follow-up tasks per enquiry**
Instalments run late	**Invoices and payment follow-up on the student file**
You don't know which ad brings students who enrol	**The source of every student and conversion by source**

What you get for Training institutes & courses

For institutes and training centres: from enquiry to enrolment and instalments.

- A student enrolment pipeline from first question to payment.
- Courses, cohorts and start dates.
- Online booking for placement tests or intro sessions.
- Instalments and invoices.

Ready-made stages

1. New inquiry
2. Contacted
3. Placement test / trial class
4. Price & schedule offered
5. Seat reserved / deposit
6. Enrolled & paid
7. Did not enroll

Suggested plan: Starter

Starter for a small centre — Growth with a sales team.

A day with RabetCRM

An example from first contact to payment.

1

Morning

10 course-ad enquiries are assigned and get a welcome reply.

2

Midday

6 of them book a placement test from the booking page, with WhatsApp reminders.

3

End of week

4 enrol and pay the first instalment — and the report shows which ad brought them.

RabetCRM for Marketing & PR agencies

From the first meeting to the retainer, deliverables and renewal

Problem
Monthly renewals get forgotten

→

With RabetCRM
Automatic monthly invoices and a reminder two weeks before the contract ends

Problem
Client approvals get lost in WhatsApp

→

With RabetCRM
A client portal to approve or request changes, and you get notified

Problem
Proposals are scattered across Word files

→

With RabetCRM
A branded proposal with 14% VAT in a minute, with a client link

Problem
You don't know which channel brings paying clients

→

With RabetCRM
Lead-source reports with conversion per source

What you get for Marketing & PR agencies

For marketing & PR agencies: from the first meeting to the retainer, deliverables and renewal.

- A retainer per client: fee, services and agreed deliverables (posts, reels, press releases...) tracked every month.
- The monthly invoice is created automatically on billing day, with a reminder two weeks before the contract ends.
- A no-login client portal: approve content or request changes, see deliverables, ad results, coverage and invoices.
- A media & influencer list (platform, followers, niche, rate) and media coverage log per client.
- Ad spend per platform with cost per result, and government tenders with proposal deadlines.

Ready-made stages

1. New lead
2. Contacted
3. Brief meeting
4. Preparing proposal
5. Pitch
6. Negotiation
7. Contract signed
8. Lost

Suggested plan: Growth

Growth adds automations and multiple pipelines.

A day with RabetCRM

An example from first contact to payment.

1

Monday

A prospect fills your website form — they get an owner and a meeting.

2

Wednesday

After the meeting: a branded proposal link is sent, with a follow-up task in two days.

3

6 months later

The CRM reminds you of the renewal two weeks before the contract ends.

RabetCRM for Digital marketing & software

From the first meeting to the contract, deliverables and renewal

Problem
Monthly renewals get forgotten

→

With RabetCRM
Automatic monthly invoices and a reminder two weeks before the contract ends

Problem
Proposals are scattered across Word files

→

With RabetCRM
A branded proposal with 14% VAT in a minute, with a client link

Problem
You don't know which channel brings paying clients

→

With RabetCRM
Lead-source reports with conversion per source

What you get for Digital marketing & software

For digital marketing & software companies: from the first meeting to the contract, deliverables and renewal.

- Service type (social, ads, website, app, store, custom system), budget and contract length on every deal.
- A retainer per client with agreed deliverables, an automatic monthly invoice and a client approval portal.
- Lead-source reports: which channel brings paying clients.

Ready-made stages

1. New lead
2. Contacted
3. Discovery meeting
4. Proposal sent
5. Negotiation
6. Contract signed
7. Lost

Suggested plan: Growth

Growth adds automations and multiple pipelines.

A day with RabetCRM

An example from first contact to payment.

1

Monday

A prospect asks for an online store via your website form — they get an owner and a meeting.

2

Wednesday

After the meeting: a branded proposal link is sent, with a follow-up task in two days.

3

6 months later

The CRM reminds you of the renewal two weeks before the contract ends.

RabetCRM for Contracting

Every project, site visit and proposal in one place

Problem
Documents and drawings are scattered

→ **With RabetCRM**
Documents per client and project, with site visits on the calendar

Problem
Quotes are slow and clients go elsewhere

→ **With RabetCRM**
A VAT quote with your logo in minutes, with a client link

Problem
No view of open project value or why you lose

→ **With RabetCRM**
Value per stage, lost reasons, and win/loss reports

What you get for Contracting

For contracting and engineering consultancy: projects, site visits, proposals and documents in order.

- Type of works, project, location, area and expected value.
- Site visits and inspections on the calendar.
- Documents and drawings per client and project.
- Win/loss reports and open project value.

Ready-made stages

1. New request
2. Site inspection
3. Quantity survey & pricing
4. Quotation submitted
5. Negotiation
6. Awarded / contract signed
7. Lost

Suggested plan: Growth

Growth for a firm with sales staff and engineers.

A day with RabetCRM

An example from first contact to payment.

1

Sunday

A villa project request from the website — saved with location, area and budget.

2

Tuesday

The site visit is done and drawings are uploaded to the project file.

3

Thursday

The VAT quote link is sent and the deal moves to “negotiation”.

RabetCRM for Retail stores

Every WhatsApp order in one inbox — and customers who return

Problem	With RabetCRM
WhatsApp orders on different phones	**One number for the whole team with quick replies**
Night-time messages wait until morning	**An automatic out-of-hours reply and a welcome for every new customer**
One-time buyers never come back	**Repeat-customer segments and offers sent to a list on WhatsApp**

What you get for Retail stores

For shops and stores: WhatsApp for the whole team, quick replies and repeat customers.

- All WhatsApp orders in one team inbox.
- Quick and automatic replies, and offers sent to a customer list.
- Segments for repeat customers, and simple invoices.

Ready-made stages

1. New inquiry
2. Products & price offered
3. Order confirmed
4. Preparing / shipping
5. Delivered & paid
6. Cancelled

Suggested plan: Starter

Starter fits a shop or small store.

A day with RabetCRM

An example from first contact to payment.

1

11 pm

A customer asks about a product — gets an out-of-hours reply and is saved as a lead.

2

10 am

A teammate replies from the same number with a quick reply and sends a simple invoice.

3

Month end

A new offer goes to your repeat-customer segment on WhatsApp.



Built for Egypt

Priced in EGP

Plans priced in EGP for the Egyptian market, with deals and reports in EGP by default.

14% VAT

Quotes and invoices with 14% VAT and your tax registration number, a client link and a branded PDF.

Pay the way you prefer

Vodafone Cash and InstaPay, transfer to an Egyptian bank account, cash, or card online.

WhatsApp and Facebook ads

Most Egyptian customers come from Facebook and WhatsApp — both flow into the CRM automatically, without duplicates.

Cairo time

Appointments, reminders and reports run on Cairo time.

Plans

4 plans by team size — change any time. Prices are on our website.

Starter

For independent agents and small offices

- Up to 3 users
- Unlimited leads, deals and tasks
- Up to 50 active listings with photos
- Branded listing page + alert when the client opens it
- WhatsApp and lead–listing matching
- Attendance by location with work hours

Growth

For offices running portals and ads

- Up to 10 users
- Everything in Starter, unlimited listings
- Publish to Property Finder, Bayut & Dubizzle
- Round-robin routing, instant WhatsApp reply, auto-reassign
- Response-time board per agent
- Automations & multiple pipelines
- Full HR: payroll, leave and advances
- AI pulls the lead's request out of the WhatsApp chat
- Email campaigns and ad ROI

Business

For companies with teams and branches

- Up to 25 users
- Everything in Growth
- Commissions with agent and co-broker splits
- Team leaderboard & monthly commission report
- Teams & branches
- Priority support

Enterprise

For large companies and developers

- Unlimited users
- Everything in Business
- Assisted onboarding & data migration
- Custom integrations

Priced in EGP — monthly or annual (annual saves more). Pay by: Vodafone Cash / InstaPay, Bank transfer, Cash, Card online

See prices

Get a quote

What's new in RabetCRM

New features every month — every update reaches you automatically at no extra cost.

2026-11

Your gallery on your own domain

Connect your company domain (like www.yourcompany.com) to your listings gallery, booking page or request page from Settings — the app checks the connection and turns on HTTPS automatically.

2026-11

Hotness tells real customers from everyone else

AI reads the WhatsApp chat and decides: a real customer looking for a service or property, a relative or friend, or someone selling to you. Non-customers leave the hot list and call list, real customers get extra points, and staff can correct it on the lead page.

2026-11

Expenses, maintenance and owner statements

Each unit's expenses with receipts, maintenance requests with a technician and status, and a monthly owner statement with the net after expenses and fees, sent on WhatsApp.

2026-11

AI follow-up messages

A “Write a follow-up” button on lead, quote, invoice, patient, student, rental and application pages: a WhatsApp message suited to the case, for you to review and send. Plus a “Quotes & invoices today” dashboard panel.

2026-11

Faleh for everyone, and who to call today

Faleh answers each teammate from their own data only, with their access in the app. And under your hottest leads on the dashboard: why to call today and the first sentence to say. Growth and above.

2026-11

Listing ads and messages to matching leads

From the unit page: a full ad from its photos and details in Arabic and English, and a personal message for each lead the unit fits. Plus a free property ad writer on our website.

FAQ

Do I need technical skills?
No. Pick your industry when you sign up and the CRM sets up fields and stages for you; our team helps on WhatsApp.

Can I bring my existing data?
Yes — from Excel, CSV or phone contacts, with duplicate prevention.

Does WhatsApp cost extra?
Connecting is free from us. On the official API, replies within 24 hours of a customer message are free from Meta.

What happens when the trial ends?
Nothing is lost — your data is kept and the account is locked until you subscribe.

Can I change plans?
Yes, upgrade or downgrade any time — annual billing saves more.

Try RabetCRM free for 15 days

No card needed — our team sets you up step by step.

- Full trial with every feature
- Free import from Excel
- Support on WhatsApp in Arabic & English
- Your data is yours — export any time

Scan to book a demo

Start the free trial

Book a demo on WhatsApp

rabetcrm.com · support@rabetcrm.com