

# ذكاء العملاء، مصمّم لقطاع الضيافة.

تبنى Telonic وكلاء ذكاء اصطناعي متخصصين يفهمون آلية عمل شركة الضيافة، ويتصرّفون بناءً على هذا الفهم عبر كل تفاعل مع العملاء.



## تخصّص

مبنيّ حول حجوزاتك وأسعارك وأماكنك ومعاييرك.

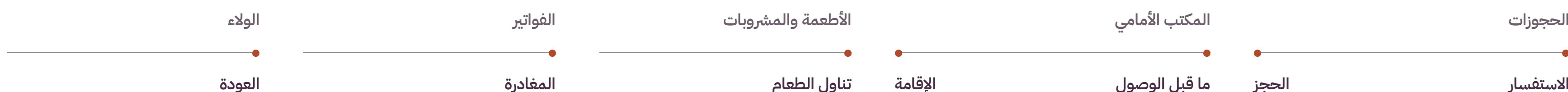
## توحيد

الاتصال الهاتفي وواتساب والرسائل النصية  
والبريد الإلكتروني والويب، بوكيل واحد.

## إنجاز

سجلات الحجز وملف الضيف وCRM تُحدّث في كل مرة.

# يعيش الضيف تجربة علامة تجارية واحدة. وخلفها أنظمة أكثر مما يراه أي ضيف.



تشمل العلاقة مع الضيف الاستفسار والحجز ومرحلة ما قبل الوصول والإقامة وتناول الطعام والفعاليات والولاء، وكثيرًا ما تمتد عبر عدة منشآت ومنافذ. وتُحسَم النتائج الأهم في محادثات لا يملكها فريق بمفرده، ولا يسجلها نظام بمفرده كاملةً.

| الإيرادات.                                                                                                 | هامش الربح.                                                                                                        | السمعة.                                                             |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|
| تكتمل الحجوزات المباشرة والترقيات وحجوزات الطاولة والفعاليات أو تتسرّب عند أول سؤال عن الأسعار أو التوافر. | الطلبات التي تُعالَج متأخرةً تظهر في صورة مبالغ مستردة وبادات حسن نية وعمولات على حجوزات كان يمكن أن تأتي مباشرةً. | كل شكوى تصبح علنية خلال ساعات، وفيها يُحسَم ما إذا كان الضيف سيعود. |

# المجال أولاً. المحادثة ثانيًا.

جعلت وكلاء الأغراض العامة المحادثة زهيدة الكلفة. لكنها لم تجعلها صحيحة. وفي قطاع الضيافة، تعتمد الإجابة الصحيحة على السعر وشروطه، والتوافر عبر فئات الغرف والمنافذ، وملف الضيف وفئة عضويته في برنامج الولاء، ومعايير علامتك التجارية، وتاريخ تعاملات الضيف، وهي محفوظة في أنظمة مختلفة وتحكمها قواعد مختلفة.

ينطلق وكلاء Telonic من المجال، لا من الحوار.

نبني وكلاء متخصصين لقطاع الضيافة، ونشغّلهم عبر كل القنوات انطلاقًا من سجل واحد لكل ضيف، وننجز العمل الذي تُنشئه كل محادثة داخل أنظمتك الخاصة.

01

## تخصّص.

- مصمّم لمسارات العمل في قطاع الضيافة
- يعرف أين يقف كل ضيف
- سياساتك مدمجة فيه

02

## توحيد.

- ضيف واحد، عبر كل القنوات
- تاريخ تعاملات واحد، لكل الأقسام
- اطلع على ما تُثمر عنه المحادثات

03

## إنجاز.

- النتيجة مسجّلة في كل مرة
- الأنظمة تُحدّث أولاً بأول
- حالات التصعيد تصل مكتملة

5

قنوات: الاتصال الهاتفي، وواتساب، والرسائل النصية، والبريد الإلكتروني، والويب والتطبيق

4

أشكال من العربية، إلى جانب الإنجليزية ولغات أخرى كثيرة

24/7

بما في ذلك العطلات الرسمية

1

سجل متصل لكل ضيف وإقامة

4

طرق للاستضافة: الإمارات أو السعودية أو في مقرّاتك أو سحابتك الخاصة

# نموذج عملي لشركة الضيافة.

تنطلق كل عملية نشر من نموذج منظّم لآلية عمل شركة الضيافة، يُوسّع ليشمل منشآتك ومنافذك ومعاييرك.

## 1 الكيانات.

ما يعرفه النموذج

الضيوف وملفاتهم، والحجوزات، وفئات الغرف، والأسعار وعروض الإقامة،  
والدفعات المقدمة، وحسابات الضيوف، وحجوزات الطاولة والسبا، وفئات الولاء،  
وفيما يخص المجموعات، حصص الغرف المخصصة والفعاليات.

## 2 الأوضاع والاعتماديات.

ما يجب أن يحدث أولاً

لا يمكن تعديل السعر أو إلغاؤه إلا ضمن شروطه. وتتوقف الترقية على التوافر  
في ليلة الإقامة وعلى أهلية الضيف.

## 3 الالتزامات.

مَن يلتزم بماذا، وبحلول متى

ما يلتزم به كلٌّ من المنشأة والضيف تجاه الآخر، من الطلبات المؤكّدة  
واستعادة رضا الضيف إلى الدفعات المقدمة وضمانات الحجز وشروط الإلغاء.

## 4 السلوك.

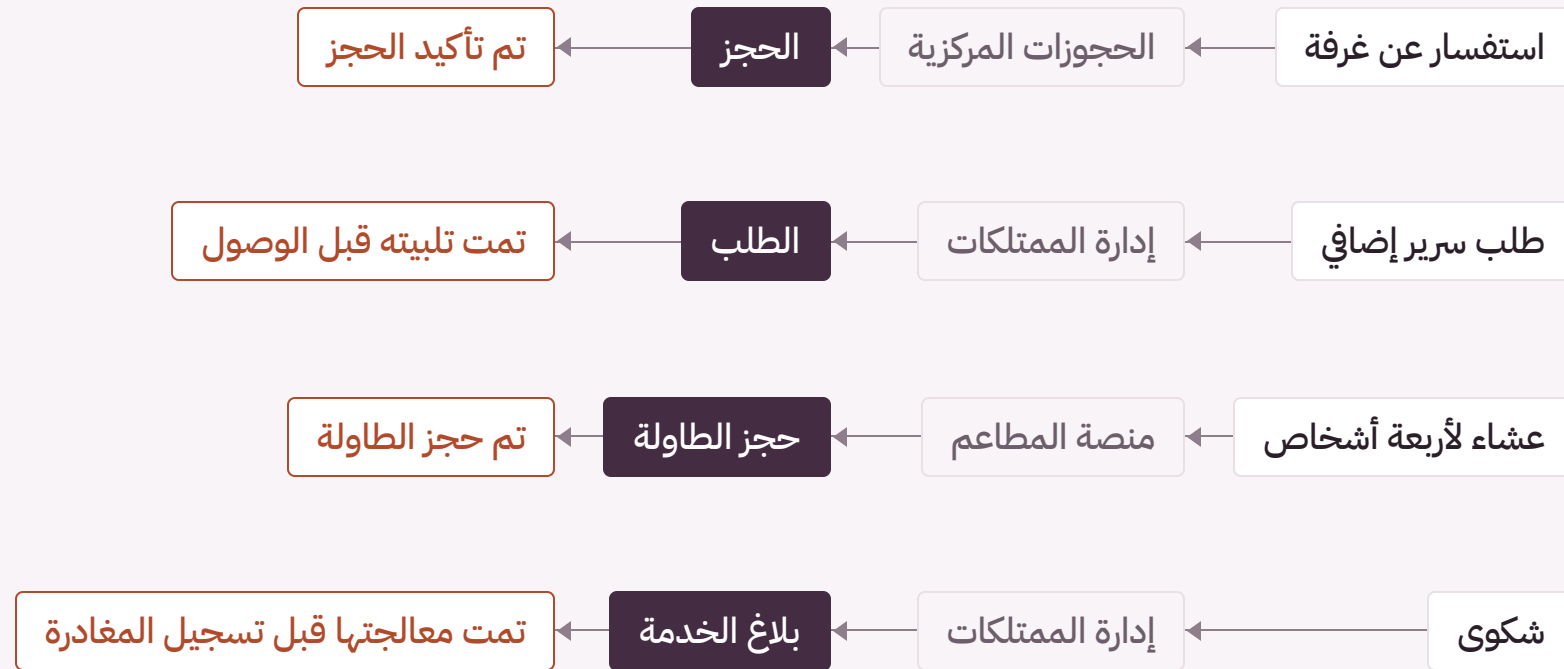
مَن يسأل، ولماذا

تطرح عائلة في عطلة، ومسافر أعمال، وعضو في برنامج الولاء، ومنظّم فعاليات،  
وضيف مطعم، السؤال نفسه لأسباب مختلفة.

يتعمّق النموذج مع كل عملية نشر. تبقى بياناتك في بيئة النشر لديك؛ وما ينتقل إلى عمليات النشر التالية هو فهم المجال.

# مصمّم حول النتائج، لا حول تبادل الرسائل.

اسم Telonic مشتق من telos، أي بنية تتصرّف لخدمة غاية محددة، أو موجّهة نحو غاية نهائية. يُربط كل تفاعل بالالتزام الذي يخدمه، ولا يكتمل إلا حين يتقدّم ذلك الالتزام: تأكيد حجز، وتلبية طلب قبل الوصول، وحجز طاولة، ومعالجة شكوى قبل تسجيل المغادرة. وكيل لا يكتفي بالرد، بل يحلّ.



## يستدلّ عبر الأنظمة.

يجمع الإجابة من أنظمة إدارة الفنادق والحجوزات المركزية والمطاعم والولاء و CRM والمستندات المعتمدة لديك، داخل المحادثة نفسها.

## يتصرّف ضمن صلاحياته.

يُنجز المعاملة في النظام المرجعي: الحجز، والطلب، وحجز الطاولة، وبلغ الخدمة.

## يُقاس بالإنجاز.

تُبنى تقارير الأداء على الالتزامات المنجزة وزمن الإنجاز، لا على الرسائل التي تمت الإجابة عنها.

# لكل محادثة منهجية.

## 01 فهم المقصود.

يمزج الضيوف العربية بالإنجليزية، ونادرًا ما يبدوون بالطلب الحقيقي. يتابع الوكيل لغات متعددة ويستنتج ما يحتاجون إليه.

## 02 التحقق من قواعدك.

قبل أن يجيب، يستعلم الوكيل عن الحجز أو السعر أو ملف الضيف في أنظمتك، ويتحقق مما تسمح به سياستك. ولا يمكنه أن يعرض غير ذلك.

## 03 إنجاز العمل.

يُنَفَّذ التعديل، ويُحدَّث السجل، ويطلع فريقك على النتيجة. لا شيء ينتظر أن يتذكره أحد.

### سجل الضيف

تم تأكيد المغادرة المتأخرة

تم إرسال التأكيد

طلب مغادرة متأخرة

تم تأكيد الحجز

تم تحديث السجل

### الحجز RS-5532

Deluxe King

سعر مرن

فئة الولاء الذهبية

### تأكيد المغادرة المتأخرة

طرح سؤال

الإحالة إلى فريقك

السياسة: قواعد المغادرة المتأخرة

Hi, we're enjoying our stay.

ممکن نطلع متأخر بكرة؟

اللغة: الإنجليزية والعربية الخليجية

النية: مغادرة متأخرة

# متخصصون، لا عامّون

كل وكيل مصمّم لقطاع الضيافة: كياناته، ومسارات عمله، وقواعده. يتولّى حجم المحادثات في أي ساعة، ويزوّد فريقك بكل ما يحتاج إليه في المحادثات التي تحتاج إلى موظف.

## وكيل الخدمة.

يجيب عن الأسئلة حول الإقامة والأماكن والمرافق، ويلبّي طلبات الضيوف عبر كل القنوات، ويسجّل العمل في أنظمتك.

- تم ترتيب سرير إضافي

الحجز RS-5532

تم إبلاغ التدبير الفندقي

## وكيل التعديلات والحجوزات.

يستقبل الحجوزات ويعدّلها ضمن شروط السعر، ويحجز الطاولة وجلسات السبا وخدمات النقل، في أي ساعة.

- تم حجز طاولة لأربعة أشخاص

حجز عشاء

تم إرسال التأكيد

## وكيل الحالات.

يتلقّى الشكاوى والاستفسارات عن الفواتير وبلاغات المفقودات في أي ساعة. تبقى القرارات بيد موظفيك.

- تم استلام استفسار عن الفاتورة

تمت الإحالة إلى المكتب الأمامي

تم إرفاق تاريخ التعاملات كاملاً

## وكيل التواصل الاستباقي.

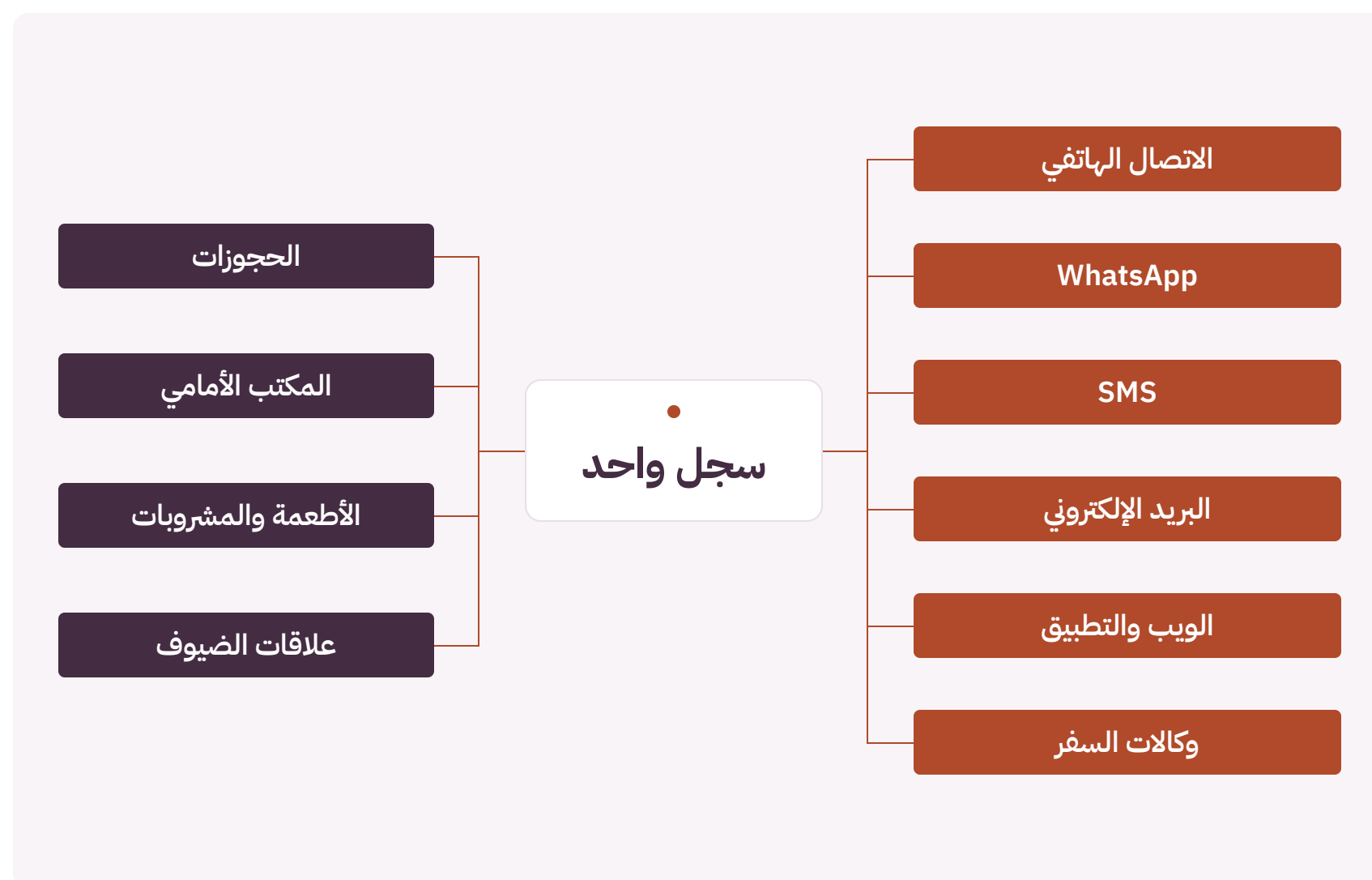
يبادر بالتواصل مع الضيوف بشأن تفضيلات ما قبل الوصول، وتذكيرات الدفعات المقدمة، وتأكيدات الحجز، والمتابعة بعد الإقامة، ضمن الساعات التي تسمح بها فقط.

- رسالة ما قبل الوصول

تم تسجيل التفضيلات

تم تحديث الملف

# سجل واحد متصل لكل ضيف وإقامة وتعهد.



يجتمع الاتصال الهاتفي وواتساب والرسائل النصية والبريد الإلكتروني والويب والتطبيق ومراسلات وكالات السفر في سجل زمني واحد متصل لكل ضيف ولكل إقامة. وتُسجّل التعهدات المقطوعة في أي تفاعل بتاريخها، وتُتابع حتى الوفاء بها، ظاهرةً لكل إدارة تتولى الأمر بعدها.

ما وعد به قسم الحجوزات، بوسع مكتب الاستقبال أن يطلع عليه. وما عرفته منشأة، بوسع المنشأة التالية أن تلتزم به.

# كل القنوات، باللغات التي يستخدمها ضيوفك.

**الاتصال الهاتفي.** أرقامك الحالية ومشغّل الاتصالات الحالي، موصولة عبر بروتوكول SIP. تعود المكالمات إلى فريقك متى لزم الأمر.

**واتساب.** رقم WhatsApp Business الخاص بك. نتولى نحن إجراءات التحقق لدى Meta.

**SMS.** رسائل نصية ثنائية الاتجاه ضمن المحادثة نفسها، للضيوف الذين لا يستخدمون واتساب.

**البريد الإلكتروني.** صندوق بريد Exchange أو Google Workspace لديك. تُعالج كل سلسلة رسائل بوصفها مسألة واحدة حتى تُحلّ.

**الويب والتطبيق.** أداة محادثة مدمجة في موقعك الإلكتروني أو محرك الحجز أو تطبيقك. أعضاء برنامج الولاء الذين سجّلوا الدخول معروفون مسبقًا.

Hi, tomorrow? ممكن أغيّر حجز العشاء,

■ تم حفظ التفضيل للمرة القادمة

العربية الفصحى واللهجات الخليجية والمصرية والشامية،  
والإنجليزية، ولغات أخرى كثيرة، منها الأردنية والروسية والصينية  
والإسبانية. وحين ينتقل الضيف إلى لغة أخرى في منتصف الجملة،  
يواكبه الوكيل.

# العمل الذي يلي المحادثة، منجَز في كل مرة.

## 1 تُسجَّل النتيجة في كل محادثة.

ملخص ونتيجة مصنَّفة والمشاعر، تُسجَّل تلقائيًا، لا حين يجد أحدهم خمس دقائق فراغ.

## 2 تُحدَّث أنظمتك بينما قائمة الانتظار طويلة.

تُحال الطلبات إلى التدبير الفندقي والهندسة، وتُعدَّل الحجوزات، وتُجدول المتابعات، وتُحدَّث سجلات إدارة الفنادق وملفات الضيوف وCRM، داخل الأنظمة التي يعمل عليها فريقك أصلًا.

## 3 يصل التصعيد ومعه كل شيء مرفقًا.

حين تدعو الحاجة إلى موظف، يحصل على المحادثة كاملةً وعلى ملخص لها، فلا يضطر ضيفك أبدًا إلى البدء من جديد.

انتهاء المحادثة

تم تسجيل الطلب

في نظام الخدمة لديك

تمت كتابة الملخص

من المحادثة

تم تحديث ملف الضيف

التفضيلات والإقامة

تمت جدولة المتابعة

مع الفريق المعني

الأربعة جميعًا، في 3 ثوانٍ.

# أنظمتك في الأساس. والوكيل في القمة.

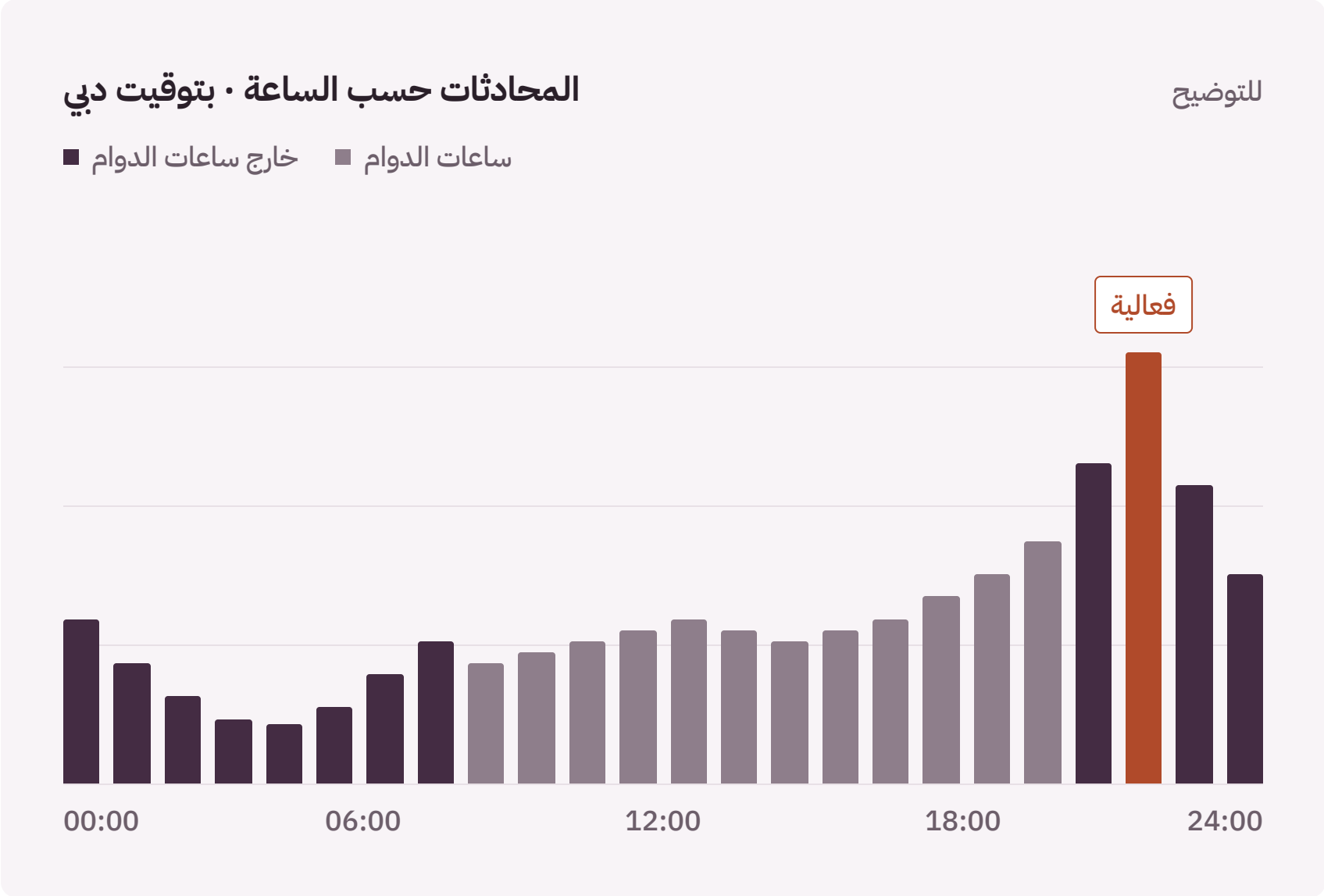
**04 الوكيل.** يدير المحادثة ضمن حدود يضعها فريقك ويعدّلها. يُحيل المحادثة كاملةً. كل قرار مسجّل مع مبرراته.

**03 نموذجك لقطاع الضيافة.** الحجوزات والأسعار والأماكن والمعايير التي تقوم عليها أعمالك، مع قواعدها.

**02 سجل واحد لكل ضيف.** تنضم كل مكالمة ورسالة وبريد إلكتروني إلى تاريخ تعاملات واحد لكل ضيف وإقامة.

**01 قنواتك وأنظمتك.** خطوط الهاتف ورقم واتساب وأنظمة إدارة الفنادق والحجوزات وCRM لديك. لا يُستبدل أي شيء.

# جاهز في أي ساعة، وجاهز لذروة الطلب.



## ردود بلا تأخير.

يبدأ الوكيل صياغة إجابته  
والمتصل لا يزال يُنهي كلامه،  
فلا يُترك أحد منتظرًا في صمت.

## كل ساعة، كل يوم.

تُدار الليالي وعطلات نهاية الأسبوع والعيد  
والعطلات الرسمية بالمستوى نفسه الذي  
يُدار به صباح يوم الثلاثاء.

## موظف حين يلزم.

حين يبلغ الوكيل حدّه، يُحيل المحادثة  
إلى فريقك مع كل ما قيل حتى الآن.

## طاقة استيعابية تواكب الطلب.

تجري محادثات كثيرة في وقت واحد.  
ولا تُنشئ عطلة نهاية أسبوع  
محجوزة بالكامل أو فعالية في المدينة  
أو موسم العطلات قائمة انتظار.

# المحادثة تتكيّف. قواعداك لا تتغيّر.



تفصل Telonic بين ما يقوله الوكيل وما يُسمح له بفعله. الأسعار والشروط والاستحقاقات وحدود الموافقة تفرضها المنصة، خارج النموذج اللغوي. الإجراء غير الممنوح لا وجود له لدى الوكيل.

## صلاحيات محددة.

أنت تحدّد ما يُنجزه الوكيل، وما يُعدّه لفريقك، وما يبقى مقصورًا على فريقك: التعويض وبإدارات حسن النية خارج السياسة، والاسترداد خارج شروط السعر، وكل ما يتعلق بسلامة الضيوف أو يقترب من النزاع.

## تتبع كامل.

كل إفادة مرتبطة بمصدرها، وكل إجراء مسجّل مع مبرّراته، ويمكن استرجاعه في حال نزاع على فاتورة أو استرجاع المبلغ عبر البطاقة أو رد على تقييم، ما دمت تحتفظ به.

## التحقق قبل الإطلاق.

يُقيّم الوكلاء وفق سيناريوهات خاصة بقطاع الضيافة قبل الإطلاق. ويُختبَر كل تغيير بمعزل عن بيئة التشغيل الفعلي، ويكون بإصدارات مرّقة وقابلًا للتراجع عنه.

# مصمّم للفرق التي يتعيّن عليها اعتمادُه

فريق العمليات يريد الحل. فريق الامتثال يريد الرقابة. فريق تقنية المعلومات يريدُه داخل الأنظمة التي يشغلّها أصلاً. والوكيل مصمّم ليلبّي مطالب الثلاثة جميعًا قبل بدء تشغيله الفعلي.

|                                                                                                                                              |                                                                                                                                      |                                                                                                                                                     |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <div>01</div> <div>خطوط واضحة لا يتجاوزها أبدًا.</div> <div>موضوعات لا يناقشها، وإجابات يجب أن تُقدّم حرفيًا، وقرارات تبقى بيد موظفيك.</div> | <div>02</div> <div>مراجعة كل محادثة.</div> <div>تُقيّم كل محادثة وفق معاييرك. جميعها، لا عيّنة منها.</div>                           | <div>03</div> <div>يتدخّل موظفوك حيث يلزم.</div> <div>أنت تقرّر متى تُحال المحادثة إلى موظف، وتصل إليه مع تاريخ التعاملات كاملاً.</div>             |
| <div>04</div> <div>تُستقى من المصدر، ولا تُخلَق أبدًا.</div> <div>تأتي الأسعار والتوافر والشروط وساعات العمل من أنظمتك الخاصة.</div>         | <div>05</div> <div>مُحدّث حين تتغيّر قواعذك.</div> <div>حين يتغيّر سعر أو قائمة طعام أو سياسة، يعمل الوكيل وفق الإصدار الجديد.</div> | <div>06</div> <div>نحن نُعدّه، ونشغله معك.</div> <div>نرسم الإجراءات ونربط الأنظمة ونتفق على المقاييس قبل الإطلاق، ثم نتوسّع قناة تلو الأخرى.</div> |

# مستضاف حيث تحتاجه مؤسستك

في الإمارات، أو في السعودية، أو في سحابتك الخاصة، أو في مقرّاتك الخاصة. تبقى كل عمليات المعالجة حيث تختار.

## اختر المنطقة.

انشر في الإمارات أو السعودية، وتبقى كل عمليات المعالجة، بما فيها نماذج الكلام والنماذج اللغوية، داخل تلك المنطقة.

## أو أبقيه داخل مؤسستك.

شغله في حسابك السحابي الخاص، أو في مقرّاتك الخاصة، مُجهّزًا وفق متطلباتك.

## قرّر ما يُحتفظ به.

لا يُخزّن أي شيء دون إذنك، وأنت تحدّد مدة الاحتفاظ بأي شيء. وتُحجّب البيانات الشخصية قبل أن تغادر أي بيانات بيئة النشر لديك، ولا تُسجّل المكالمات إلا بعد الحصول على الموافقة.



التفاصيل الكاملة لفريقك التقني متاحة على [telonic.ai/docs](https://telonic.ai/docs).

# عرض واحد لكل محادثة يجريها ضيوفك

نحن نبني الوكلاء ونربطهم. أما فريقك فيشغلهم يومًا بيوم: يعدّل القواعد التي يملكها، ويتدخل في المحادثات، ويطلع على ما أثمرت عنه كل قناة.



1 أعمالك التشغيلية كلها، بنظرة واحدة.

2 إجراءاتك، مرسومة قبل الإطلاق.

3 قياس كل محادثة.

4 جودة يمكنك التحقق منها، سطرًا بسطر.

5 ما تخبرك به محادثاتك.

# طبقة المحادثات مؤشراً تشغيلياً.

الاستبيانات ترصد القلة الذين يستجيبون. أما كل تفاعل، مصنّفًا حسب النية والنتيجة والمشاعر، فيرصد كل ضيف، ويكشف ما لا تكشفه تقارير الإدارة.

بيانات نموذجية

الشكاوى حسب الشريك، 30 يومًا

مزود خدمات النقل A 3%

المقاول B 11% ↑

شريك التوصيل C 4%

قناة الحجز D 2%

أداء الشركاء.

تقييم مزودي خدمات النقل والمقاولين وشركاء التوصيل وقنوات الحجز بناءً على الشكاوى والتأخير والتواصل المتكرر.

المنتجع الشاطئي • 3 إقامات معرضة للخطر

تواصل متكرر • تعهدات مفتوحة

RS-5532 • تواصل متكرر

RS-6104 • طلب مفتوح

RS-7218 • المشاعر في تراجع

المخاطر المبكرة.

مخاطر الشكاوى والتقييمات تُرصد على مستوى منشأة أو منفذ، استنادًا إلى التواصل المتكرر والمشاعر والتعهدات المفتوحة.

ارتفاع أسئلة مواقف السيارات بمقدار 140

السبب: دليل الوصول غير محدّث

الحل: التحديث وإطلاع الفريق

موافقة

السبب الجذري.

الأسئلة المتكررة متتبّعة حتى مصدرها: مستند، أو إجراء، أو منشأة.

الجاهزية حسب المنشأة

فندق وسط المدينة

المنتجع الشاطئي

المنتجع الصحراوي

المطاعم

جودة الطلب.

النية والجاهزية حسب المنشأة وفئة الغرفة والمنفذ والقناة، مستخلصة من المحادثة لا من حقل في سجل الحجز.

# يعمل داخل الأنظمة التي تشغلها حاليًا.

يتصل وكلاؤك بأنظمة إدارة الفنادق والحجوزات والمطاعم وCRM والدفع والاتصال الهاتفي التي تشغلها حاليًا.

|                                |                                                                                    |
|--------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------|
| إدارة الفنادق ونقاط البيع      | ORACLE OPERA   ORACLE Symphony   MEWS                                              |
| الحجوزات والتوزيع              | sabre   SynXis   SiteMinder   B. Booking.com   Expedia                             |
| المطاعم                        | SevenRooms   eat                                                                   |
| تجربة الضيوف وCRM              | Salesforce   Microsoft Dynamics 365   Revinate                                     |
| المدفوعات                      | network >   Checkout.com   Telr   HyperPay   Stripe   Apple Pay   G Pay            |
| الاتصال الهاتفي ومراكز الاتصال | eX   du   stc   GENESYS   NICE   CISCO   Five9   Amazon Connect                    |
| المراسلة والبريد الإلكتروني    | WhatsApp   Gmail   Microsoft Outlook                                               |
| الإنتاجية والمستندات           | Microsoft Teams   Google Calendar   Microsoft SharePoint   Google Drive   Power BI |
| السحابة والاستضافة             | Microsoft Azure   aws   Google Cloud   core42 A G42 Company   HUMAIN               |

ندعم أنظمة أخرى كثيرة، ويمكن بناء تكاملات مخصصة لأنظمتك.

إذا لم يكن نظامك مدرجًا هنا، فعادةً ما يظل بإمكان الوكيل العمل عليه عبر واجهة قياسية. الشعارات علامات تجارية مملوكة لأصحابها. ويُظهر استخدامها الأنظمة التي يمكن لوكلائنا الاتصال بها، ولا يعني وجود شراكة أو تأييد.

# يُنشَر داخل منظومتك التقنية. ويتوسّع مسار عمل تلو الآخر.

يعمل الوكيل عبر أنظمة إدارة الفنادق والحجوزات والمطاعم وCRM والاتصال الهاتفي الحالية لديك، ضمن الصلاحيات التي يمنحها فريق تقنية المعلومات لديك.

01

التحديد.

مسار عمل واحد له حجم معتبر ومسؤول واضح،  
مثل استفسارات الحجز لمنشأة واحدة، أو حجوزات  
الطاولات لمجموعة مطاعم واحدة.

02

خط الأساس.

معدل الإنجاز وزمن الإنجاز ومعدل التصعيد  
والتواصل المتكرر، تُقاس قبل التشغيل الفعلي  
ويُتفق عليها معك.

03

التوسّع.

يُبنى كل مسار عمل إضافي على التكامل والسجل  
والنموذج نفسها.

تشغيل فعلي لأول مسار عمل لديك خلال أسابيع.

# مبلغ شهري واحد لكل قناة. كل شيء مشمول.

يُحدّد التسعير لكل مجموعة قنوات بحسب حجم محادثاتك، بحيث تتبع التكلفة المحادثات التي تتعامل معها فعليًا.



الويب

الجلسات

كل شيء مشمول

**كل الإمكانيات مشمولة، مهما بلغ استخدامك.**  
تدفع مقابل الحجم، لا مقابل الميزات.



المراسلة

المحادثات

كل شيء مشمول

**مبلغ شهري واحد يشمل التقنية.** التعرّف على الكلام  
وتوليد الصوت والنماذج اللغوية مشمولة فيه.  
لا بند منفصلاً لها.



الاتصال الهاتفي

المكالمات

كل شيء مشمول

**مبلغ شهري لكل مجموعة قنوات، بحسب حجم**  
**محادثاتك:** المكالمات للاتصال الهاتفي، والمحادثات  
للمراسلة، والجلسات للويب.

---

hello@telonic.ai 

telonic.ai 

The Offices 3, One Central, DWTC, Sheikh Zayed Rd,   
Dubai, UAE

---

# كل محادثة، بالمستوى الذي تختاره.

أخبرنا بأحجام محادثاتك وقنواتك وحجم العمل خارج ساعات العمل، وسنريك الوكيل وهو يعمل على سيناريو من أعمالك.

**Telonic**