

מסמך אפיון ויישום Salesforce פרויקט גמר CRM-Period

ניהול תהליכי השמה – חברת השמה שלי (לשעבר) : WeJobs

פרטי הפרויקט

שם הפרויקט	מערכת לניהול תהליכי השמה - (Placement Management)
מסלול	יישום Salesforce – CRM-Period
שם הסטודנט :	עדי דורון
מרצה	
תאריך הגשה	
גרסת מסמך	v1.3

3 תקציר מנהלים (Executive Summary)	1.
4 המצב הקיים (AS-IS)	2.
4 תיאור החברה	.2.1
4 תהליכים קיימים	2.2.
4 בעיות ואתגרים (Pain Points)	.2.3
4 מטרות הפרויקט (TO-BE) ו- (KPIs)	3.
4 מטרות עסקיות	3.1.
5 מדדי הצלחה (KPIs)	3.2.
5 KPI דרישות ברמת המשרה	.3.3
5 Scope הפרויקט	4.
5 In Scope	4.1.
5 Out of Scope	4.2.
6 אפיון תהליכים עסקיים (Use Cases)	.5
6 אפיון מבנה נתונים (Data Model)	6.
6 אובייקטים סטנדרטיים	.6.1
6 אובייקטים מותאמים אישית	.6.2
6 קשרים בין אובייקטים	6.3.
7 ERD תרשים	.6.4
8 אפיון שדות Candidate__c (Fields Specification)	.7
9 אפיון שדות Job_Order__c (Fields Specification)	.7.1
10 אפיון שדות Application__c (Fields Specification)	.7.2
12 אפיון שדות Interview__c (Fields Specification)	.7.3
13 אפיון שדות Placement__c (Fields Specification)	.7.4
14 כללים ואוטומציות (Flows)	8.
14 ממשק משתמש (UI)	9.
14 הרשאות ואבטחת מידע	.10
15 דוחות ודשבורדים	.11
15 בדיקות (UAT)	.12
15 הדרכה והטמעה	13.
15 Deliverables להגשה (CRM-Period)	14.
16 סיכום	15.

1. תקציר מנהלים (Executive Summary)

מטרת הפרויקט היא יישום מערכת Salesforce לניהול מקצה-לקצה של תהליכי השמה : פתיחת משרות, ניהול מועמדים, ראיונות, התאמה, השמה ומעקב לאחר קליטה. המערכת תספק מקור אמת אחד, אוטומציות ודוחות ניהוליים בזמן אמת.

הפרויקט מתאר אפיון ויישום מערכת Salesforce לניהול תהליכי השמה מקצה לקצה : איסוף מועמדים, ניהול לקוחות (מעסיקים), פתיחת משרות, תיאום ראיונות, ביצוע השמות, ומעקב KPI תפעולי וניהולי. המטרה היא סטנדרטיזציה של התהליך, שיפור איכות הנתונים, הפחתת עבודה ידנית, ושקיפות מלאה באמצעות דוחות ודשבורד

תוצרים עיקריים:

- מודל נתונים מותאם (אובייקטים ושדות) לתהליך השמה
- אוטומציות (Flows) לניהול סטטוסים, התראות, ומשימות
- מסכי Lightning מותאמים לפרופילי משתמש (Recruiter / Manager)
- דוחות ודשבורד לניהול משפך השמה ומדדי ביצוע
- תוכנית בדיקות UAT ומסמך הדרכה למשתמשים

2. המצב הקיים (AS-IS)

2.1. תיאור החברה

WeJobs היא חברת השמה שלי לשעבר הפועלת בישראל ומלווה ארגונים בתהליכי גיוס. החברה מנהלת מאגר מועמדים, לקוחות עסקיים, ומשרות פתוחות – באמצעות שילוב של Excel, מיילים, ו WhatsApp. מצב זה מייצר כפילויות, חוסר עקביות בסטטוסים, ואובדן מידע לאורך התהליך.

2.2. תהליכים קיימים

המצב היום התהליך מנוהל באמצעות Excel, מיילים ו-WhatsApp ללא מערכת מרכזית

- **קליטת מועמד**: קבלת קורות חיים, הזנה ידנית לקובץ, והמשך תקשורת במייל.
- **פתיחת משרה**: בקשה ממעסיק, תיעוד באקסל, ושיתוף במייל למגייסים.
- **שידוך**: התאמה ידנית בין מועמד למשרה, תיאום ראיונות, ומעקב בוואטסאפ
- **השמה**: סיכום בעל פה, ללא תיעוד אחיד של תנאים, דמי הצלחה, ומועד התחלה.

2.3. בעיות ואתגרים (Pain Points)

#	בעיה	השפעה
1	סטטוסים לא אחידים (ראיון/הצעה/השמה) בין מגייסים	עיכובים בהשמה, ניהול משפך לא מדויק וקושי בניהול עומסים
2	מידע מבוזר	איבוד נתונים
3	אין דוחות או מדדים (Time to Fill, Conversion)	קושי ניהולי, קבלת החלטות ללא נתונים
4	אין SLA	פגיעה בלקוחות
	כפילויות במועמדים ובמשרות, ללא מנגנון דה-דופליקציה אחיד	בזבוז זמן, טעויות בתקשורת מול לקוחות

3. מטרות הפרויקט (TO-BE) ו- (KPIs)

3.1. מטרות עסקיות

שקיפות, אוטומציה של תהליכים, מדידה.

- אחידות תהליך ומדיניות סטטוסים בכל הארגון
- שיפור איכות נתונים והפחתת כפילויות
- קיצור זמן איוש (Time to Fill) באמצעות אוטומציות ומשימות
- שקיפות מלאה למשפך גיוס והחלטות מבוססות נתונים

3.2. מדדי הצלחה (KPIs)

KPI	הגדרה	מצב קיים	יעד
Time to Placement	זמן השמה	לא נמדד	-20%, תוך 3 חודשים
Placement Rate	אחוז השמות	לא נמדד	10%+ מתוך מועמדים שהוגשו
SLA	עמידה בזמנים	אין	90%+
Load	עומס מגייס	לא נמדד	איזון
אחוז תיקים עם נתונים חסרים	חוסר בנתוני מועמדים	גבוה	<5%

3.3. KPI דרישות ברמת המשרה

(אם Application הוא Master-Detail ל-Job Order אפשר Roll-Up Summary)

KPI	מימוש מומלץ
#Applications	Roll-Up COUNT(Application)
#Interviews	Roll-Up (אם Interview קשור ל-Application, אפשר דרך דוח/ דשבורד או Flow)
#Placements	Roll-Up COUNT(Placement) או Flow Flag
Aging (משרות "ותיקות")	Days_Open__c + Report Filter

4. Scope הפרויקט

In Scope.4.1

אובייקטים, Flows, דוחות, הרשאות, דשבורד, Lightning Pages

- הקמת אפליקציה ייעודית : Talent4Business Recruiting
- הגדרת אובייקטים : מועמד, משרה, מועמדות (קישור), ראיון, השמה
- אוטומציות Flow : יצירת משימות, עדכון סטטוסים, התראות למייל/ Chatter
- הרשאות : Profiles/Permission Sets, Role Hierarchy, Sharing
- דוחות ודשבורד : משפך השמה, עומסים למגייס, ביצועי לקוחות
- בדיקות UAT והדרכת משתמשים

Out of Scope.4.2

אינטגרציות חיצוניות, מיגרציה

- אינטגרציה דו-כיוונית עם מערכות ATS חיצוניות
- מיגרציה מלאה של היסטוריה מאקסלים ישנים (בוצע רק סט נתונים מדגם)

5. אפיון תהליכים עסקיים (Use Cases)

ID	Use Case	Actor	Trigger	תוצאה
UC-01	קליטת מועמד חדש	Recruiter	קליטת קו"ח או ליד חדש	קורות חיים במערכת
UC-02	פתיחת משרה ללקוח	Recruiter/Manager	בקשה ממעסיק	משרה פתוחה ממעסיק
UC-03	שיוך מועמד למשרה (מועמדות)	Recruiter	מועמד מתאים למשרה פתוחה	זימון וסטטוס מעודכן
UC-04	תיאום ראיון ועדכון תוצאות	Recruiter	הוגדר ראיון עם המעסיק	Application
UC-05	השמה וסגירה עסקית	Manager	קבלת המועמד לעבודה והסכמה על תנאים	Placement

6. אפיון מבנה נתונים (Data Model)

6.1. אובייקטים סטנדרטיים

Object	שימוש בפרויקט
Account	מעסיק/לקוח עסקי (חברה מגייסת) מי הלקוח/המעסיק שפתח את המשרה (חובה)
Contact	איש קשר/מנהל מגייס אצל הלקוח (מומלץ) (HR/מנהל מגייס) איש קשר אצל המעסיק
Task	משימות למעקב (שיחות, תיאומים, פולואפ)

6.2. אובייקטים מותאמים אישית

Object API	תיאור
Candidate__c	מועמד (פרטי מועמד, כישורים, סטטוס במאגר)
Job_Order__c	משרה/דרישת לקוח (תפקיד, אזור, שכר, סטטוס)
Application__c	מועמדות: קישור N:N בין מועמד למשרה + סטטוס תהליך
Interview__c	ראיון: תאריך, סוג, תוצאה, הערות
Placement__c	השמה: תאריך התחלה, שכר סופי, דמי הצלחה, סטטוס גבייה

6.3. קשרים בין אובייקטים

Account 1-N Job_Order; Candidate N-N Job_Order

קשר	הסבר
Account (Employer) 1—N Job_Order__c	לכל מעסיק מספר משרות פתוחות
Candidate__c N—N Job_Order__c Application__c	מועמד יכול להגיש למספר משרות ומשרה כוללת מועמדים רבים
Application__c 1—N Interview__c	לכל מועמדות מספר ראיונות
Application__c 0..1 — 1 Placement__c	השמה נוצרת רק עבור מועמדות שנסגרה כהשמה

6.4. תרשימי ERD

להשלים סעיף זה עם צילום מסך

7. אפיון שדות Candidate__c (Fields Specification)

Description	Required	Type	API Name
שם מלא	Yes	Text(80)	Full_Name__c (או Name)
אימייל	No (מומלץ Unique)	Email	Email__c
טלפון	No	Phone	Phone__c
Junior / Mid / Senior	Yes	Picklist	Seniority__c
תחום התמחות של המועמד Salesforce/Java/.NET/Python/JavaScript/ Frontend/Backend/Full Stack/QA/DevOps Data / BI/Mobile/Other	Yes	Picklist	Main_Tech__c
תאריך זמינות	No	Date	Availability_Date__c
New / Active / On Hold / Placed / Archived	Yes	Picklist	Candidate_Status__c
Description	Required	Type	API Name
אזור/עיר	No	Text(80)	Location__c
Onsite / Hybrid / Remote	No	Picklist	Work_Mode__c
ציפיות שכר	No	Currency	Desired_Salary__c
שנות ניסיון	No	Number(2,0)	Years_Experience__c
מקור: LinkedIn / Referral / Website וכו'	No	Picklist	Source__c
העלאת קו"ח באמצעות Files (לא "שדה")	No	Files (Standard)	CV_Attachment__c (UI רכיב)
פעילות אחרונה) לפי (Task/Interview/Application	No	Formula (Date)	Last_Activity_Date__c

7.1 אפיון שדות (Fields Specification) Job_Order__c

Description	Required	Type	API Name
שם המשרה (למשל "Salesforce Admin")	Yes	Text(80)	Job_Title__c (או Name)
המעסיק/לקוח	Yes	Lookup(Account)	Employer__c
Account__c (Lookup → Account): מי הלקוח/המעסיק שפתח את המשרה			
Open / On Hold / Closed-Filled / Closed-Canceled	Yes	Picklist	Job_Status__c
תאריך פתיחה	Yes	Date	Open_Date__c
Low / Medium / High ברירת מחדל: Low	No	Picklist	Priority__c
מיקום מחוז המשרה: (ליסט גלובלי)	No	Picklist	Job_Location__c
ולידציה: אם נבחר מחוז יש לכתוב עיר	No	Text(80)	Job_Location_City__C
ליסט גלובלי	No	Picklist	Work_Mode__c
דרישות תפקיד: Junior / Mid / Senior	Yes	Picklist	Seniority_Required__c
תחום עיסוק: לייסט גלובלי	Yes	Picklist	Main_Tech_Required__c
טווח שכר מינימום	No	Currency	Salary_Min__c
טווח שכר מקסימום	No	Currency	Salary_Max__c
יעד זמן להשמה בימים	No	Number (2)	SLA_Days__c
תאריך תחילה רצוי	No	Date	Target_Start_Date__c
תיאור התפקיד	No	Long Text Area(32000)	Description__c
ולידציה על סיבת סגירה (אם נסגר) AND Job_Status__c = "Closed" , ISBLANK(Close_Reason__c) → Error: "Please select a Close Reason before closing the Job Order." כללים תהליכיים מומלצים אם Job_Status__c = Closed – Filled אז חובה: Close_Reason__c = Position Filled אם Job_Status__c = Closed – Canceled אם Job פתוח / On Hold אז Close_Reason__c <- ריק (או מוסתר ב-UI)	No	Picklist	Close_Reason__c
TODAY() - Open Date	No	Formula(Number)	Job Days Open__c
			אופציה לקשר - Contact
איש קשר/מנהל מגייס אצל הלקוח			Hiring_Manager__c (Lookup → Contact)

7.2 אפיון שדות Application__c (Fields Specification)

מטרת האובייקט (Purpose)

האובייקט Application__c מייצג מועמדות: השידוך בפועל בין מועמד (Candidate) לבין משרה (Job Order). מטרתו לנהל את מחזור החיים של ההשמה עבור התאמה ספציפית, כולל:

- סטטוס תהליך (Stages)
- תיעוד פעילות ותאריכים (Submitted / Last Activity)
- נתוני התאמה (Score)
- נקודת העוגן לראיונות (Interview__c) ולהשמה (Placement__c)
- בסיס לדוחות משפך, מדדי הצלחה, ועומסים

קשרים (Relationships)

קשרים נכנסים (Parents) – מי “מחזיק” את המועמדות

1. Job_Order__c → Application__c
סוג הקשר: Master-Detail (Recommended)
משמעות: כל מועמדות שייכת למשרה אחת.
2. Candidate__c → Application__c
סוג הקשר: Lookup (Recommended)
משמעות: כל מועמדות שייכת למועמד אחד.

קשרים יוצאים (Children) – מה “יושב” על המועמדות

3. Application__c → Interview__c
סוג הקשר: Lookup (Interview__c מחזיק Lookup ל-Application__c)
משמעות: לכל מועמדות יכולים להיות מספר ראיונות (N: 1).
4. Application__c → Placement__c
סוג הקשר: Lookup (Placement__c מחזיק Lookup ל-Application__c)
משמעות: לכל מועמדות יכולה להיות 0 או 1 השמה בפועל (1..0).

Description	Required	Type	API Name
קישור למועמד (מועמד קיים גם בלי מועמדות)	Yes	Lookup	Candidate_c
קישור למשרה מהסיבה ש- (המשרה היא "בעלת התהליך")	Yes	Master-Detail	Job_Order_c
Sourced/Submitted/Interview/Offer/Placed/Rejected/Withdrawn	Yes	Picklist	Stage_c
ציון התאמה פנימי	No	Number(3,0)	Score_c
תאריך הגשה ללקוח	No	Date	Submitted_Date_c
תאריך פעילות אחרונה	No	Formula(Date)	Last_Activity_Date_c
מי מנהל את המועמדות		Lookup(User)	Recruiter_c
מקור (Referral, Database, LinkedIn)		Picklist	Application_Source_c
מדד תהליך		Roll-Up / Formula	Interview_Count_c
Stage ≠ Placed/Rejected		Formula(Checkbox)	Is_Active_c
<p>לניתוח כשלי גיוס Skills Mismatch/Lack of Experience/Salary Expectations/Cultural Fit/Candidate Withdrew/Candidate Accepted Another Offer/Position Closed/No Client Feedback/ Other</p> <p>כללי תהליך מומלצים</p> <p>אם Rejection_Reason_c ← Stage_c = Rejected חובה אם Rejection_Reason_c ← Stage_c ≠ Rejected ריק</p> <p>טיפ יישומי ב-Salesforce (בונוס): Validation Rule (לוגיקה עסקית)</p> <p>ISPICKVAL(Stage_c, "Rejected") AND ISBLANK(Rejection_Reason_c)</p> <p>:Message Please select a rejection reason when the application is "rejected".</p> <p>שימושי לדוחות</p> <ul style="list-style-type: none"> • Top Rejection Reasons • Rejections by Recruiter • Client Rejection vs Candidate Rejection • Average Time to Rejection by Reason 		Picklist	Rejection_Reason_c

המשמעות:

- Job Order שולט ב-Lifecycle
- אפשר Roll-Up Summary מ-Application ל-Job
- מחיקת Job מוחקת Applications (הגיוני)
- מחיקת Candidate לא מוחקת היסטוריה

7.3 אפיון שדות c Interview (Fields Specification)

מטרת האובייקט:

לתעד כל ראיון הקשור ל-מועמדות (Application): תאריך/שעה, סוג, שלב, תוצאה, הערות, ומעקב.

קשרים (Relationships) חובה

Application__c — Lookup אל Application__c (Required = Yes)

שם שדה מומלץ: Application__c

Related List: "Interviews"

אופציה להרחבה (לא חובה)

Interviewer__Contact__c — Lookup (מראיין/איש קשר אצל הלקוח)

Recruiter__c — Lookup (מי תיאם/אחראי)

למה השתמשתי ב-Lookup ולא Master-Detail?

כדי לשמור גמישות, ולהימנע משרשראות מחיקה לא רצויות

Record Name - Interview Number (Auto Number) - למשל: INT-0000

Description	Required	Type	API Name
קישור למועמד	Yes	Lookup(Application__c)	Application__c
מועד הריאיון	Yes	Date/Time	Interview_DateTime__c
סוג הריאיון Phone Screen/Video Interview/Onsite Interview/Technical Interview/HR Interview/Final Interview	Yes	Picklist	Interview_Type__c
סטטוס ביצוע Scheduled/Completed/Canceled/No Show	Yes	Picklist	Interview_Status__c
תוצאה (מופעל לאחר Completed) Passed/Failed/Pending/Reschedule Required	No	Picklist	Interview_Result__c
הערות	No	Long Text Area	Notes__c
<p>כללי תהליך מומלצים (Validation קצר)</p> <p>אם Interview_Status__c = Completed - חובה למלא Interview_Result__c</p> <p>אם Interview_Status__c = Scheduled (כבר חובה) - חובה למלא Interview_DateTime__c</p>			

7.4 . אפיון שדות Placement__c (Fields Specification)

מטרת האובייקט

לתעד את ה"סגירה העסקית" של ההשמה : תאריך התחלה, שכר סופי, עמלה/דמי הצלחה, סטטוס גבייה, ותיעוד הצלחה.

קשרים (Relationships) חובה

Application__c — Lookup אל Application__c (Required = Yes)

שם שדה : Application__c

אופציונלי (נגזר מה-Application, אפשר גם Formula)

• Candidate (נגזר)

• Job Order (נגזר)

אפשר להשאיר חישובי/נגזר כדי למנוע כפילות נתונים.

{0000}-Auto Number: PLC - Record Name

Description	Required	Type	API Name
קישור למועמדות שהפכה להשמה	Yes	Lookup(Application__c)	Application__c
תאריך תחילת עבודה	Yes	Date	Start_Date__c
שכר סופי	No	Currency	Final_Salary__c
דמי הצלחה/עמלה	No	Currency	Success_Fee__c
סטטוס השמה Active/Completed (Passed Probation)/Canceled (Did Not Start)	Yes	Picklist	Placement_Status__c
סטטוס גבייה Not Invoiced/Invoiced/Paid/Overdue	No	Picklist	Billing_Status__c
הערות	No	Long Text Area	Notes__c
כללי תהליך מומלצים (Validation קצר) Start_Date__c חובה תמיד (כבר מוגדר) אם Success_Fee__c = Paid - חובה למלא Success_Fee__c			

8. כללים ואוטומציות (Flows)

Flow ליצירת Application ושליחת התראה.

תיאור	אובייקט	סוג Flow	ID
בעת יצירה: יצירת Task למגייס + שליחת התראה למנהל במקרה Priority=High	Application__c	Record-Triggered	F-01
בעת עדכון תוצאה: עדכון Stage ב- Application__c בהתאם לתוצאה	Interview__c	Record-Triggered	F-02
בעת Stage=Placed: יצירת Placement__c אוטומטית והצגת הודעה למשתמש ו- ושולח מייל ללקוח	Application__c	Record-Triggered	F-03
אם Job פתוח 14 יום ללא מועמדות חדשה Task Follow-Up: למגייס	Job_Order__c	Scheduled Path	F-04
			F-05

9. ממשק משתמש (UI)

Layouts-I Pages מותאמים.

- Lightning App ייעודית עם ניווט: Employers, Job Orders, Candidates, Applications, Interviews, Placements, Reports, Dashboards
- Record Pages עם Tabs ל-Details/Related, ו- Highlights (Stage, Priority, Last Activity)
- Quick Actions: New Application, Log Call, Schedule Interview, Create Placement

10. הרשאות ואבטחת מידע

.Profiles: Recruiter, Manager

עיקרי הרשאות	Role/Permission Set
על Candidate/Job/Application/Interview; CRUD צפייה מוגבלת ב-Placement פינוסי	Recruiter
אישור השמה + Reports/Dashboards + גישה מלאה	Manager

11. דוחות ודשבורדים

מטרה	אובייקט	שם דוח	ID
משפך תהליך השמה	Application_c	Applications by Stage	R-01
זמן איוש לפי לקוח	Placement_c	Time to Fill by Employer	R-02
עומס משימות למגייס	Task	Recruiter Workload	R-03
משרות פתוחות לפי גיל	Job_Order_c	Job Orders Aging	R-04

— Recruiting Operations Dashboard: **דשבורד מומלץ**

כולל רכיבים: Pipeline Funnel, Open Jobs Aging, Time to Fill, Top Employers, Recruiter Activity.

12. בדיקות (UAT)

תוצאת הבדיקה	תוצאה צפויה	תרחיש	ID
	הרשומה נשמרת + שדות חובה מאומתים	יצירת Candidate חדש	T-01
	Job Account של Related נוצר ומופיע ברשימת Job	פתיחת Job Order ל - Employer	T-02
	נוצר Task למגייס + לפי בחירה (Stage=Submitted)	יצירת Application	T-03
	Offer/Interview מתעדכן ל - Application ב-Stage Next	עדכון Interview לתוצאה 'Passed'	T-04
	נוצר Placement אוטומטית Job/ Candidate + מתעדכנים	Stage=Placed	T-05

13. הדרכה והטמעה

כתיבת תוכנית הדרכת למשתמשים.

- User Guide קצר (10–15 עמודים): ניווט, יצירת רשומות, עבודה עם הסטטוסים, דוחות.
- סשן הדרכה למגייסים (60 דק'): תהליך End-to-End + תרגול.
- סשן הדרכה למנהלים (45 דק'): דשבורד, KPI, והפקת דוחות.

14. Deliverables להגשה (CRM-Period)

מסמך, מערכת, דמו.

היקף/תכולה	שם	Deliverable
AS-IS/TO-BE, Use Cases, Data Model, UI, כולל Security, Testing	מסמך אפיון (מסמך זה)	D-01
Flows, אובייקטים, שדות, קשרים, Validation Rules, Layouts, Pages	Salesforce Org/Project	D-02
לפחות 4 דוחות + דשבורד אחד עם 4–6 רכיבים	Reports & Dashboard	D-03
מציגת/ User Guide + טבלת תסריטי בדיקות קצרה	הדרכה + UAT	D-04
תסריט דמו: תהליך השמה מקצה לקצה	מציגת (אופציונלי)	D-05

15. סיכום

המערכת מספקת פתרון מלא, מדיד ואוטומטי לניהול תהליכי השמה,

יישום Salesforce לתהליכי השמה מאפשר שליטה מלאה במשפך הגיוס, סטטוסים אחידים, אוטומציה של משימות והתרעות, ושיפור משמעותי ביכולת הניהול והדיווח. השלב הבא (לאחר פרויקט הגמר) מומלץ להתמקד בהרחבת יכולות חיפוש/Matching, העשרת נתוני מועמדים, ושילוב אינטגרציות (למשל אימייל/Calendars).