التسوي ق الرق برليس، ألما مستم / SaaS · Content Operations SaaS

ودامت سبع سنوات، أعيد بنا SaaS لعمليـ ـت المحـ شراك SaaS منص ـئها لعصر الذكاع تم تثبيت البنية التقنية، وإطلاق مساعد ذكاء اصط ـناعي، وإعادة د

سياق العم

لتأسست المنصة عـ، و0 ى دورة حياة ا .DACH لعمليات المحتوى مقرها برلين، تخدم فرق التسويق فى دور النشر والوكالات والشـ SaaS العميل عبارة عن محتوى الـ SFC، بما فى ذلك الاستراتيجية، سير العمل التحريرى، الإنتاج، التوزيع،عـ عميل مدفـ.

تـ بدعم من رؤوس أموال مخاطر Z ألمانيـ كبرى، بنت الشركة مكانة راسخة فى برمجيات تسويق المحتوى الناطقة بالألمانية، متميزة مع حوالى ـ موظفًا وإيرادات سنويه متكيـ مليون دولار، تعمل المؤسسة كفريق رسـ 7 يرك .

التحد

ـ بحلول عامـ ـ، كان العميل يضيف ميزة كل قدرة جديدة حلت مشكلة حقيقية وقت بنائها، لكن تراكمها أدى إلى منتج ـ ا معقدًا للمسع كانت المنصـ 1 ملية، لك ـ ها لم تعد تتمتع بالع كانت فرق التسويق لا تزال تفتحها يوميًا للتخطيط والكتابة والنشر، لكن التجربـ ابتعدت عن الأداة.

لتفاقمت ثلاث مشكلات فـ ع أولاً، غادر مطور رئيسـ خلال مرحلة حرجة، مما عطل إيقا ع التسليم ووضع ضغطًا على فـ ق ثانيًا، استهلكت وحدة تحليل الأداء الرئيسية ا والتى بدت وكأنها مجرد تـ TinyMCE إلى CKEditor، تى تم بناؤها حديثًا استثمارًا هندسيًا كبيرًا لكنها لم تتوافق مع طريقة عمل العملاء الفعلى ثالثًا، تبين أن عملية ا ديل محرر محدود، قد أثرت على أجزاء أكبر من النظام مما كان متوقعًا، مما تطلب جهدًا منسقًا لضمان الجودة.

ـ تحت هذه المشكلات المباشرة، كان هنـ لك سؤال استرا ما هى الميزات التى تخدم المستخدمين حقًا، وما هى التى تر كم ديونًا تقنية دون أن تدفع للاحتفاظ بالعملا أو النمو؟ بدون إجابات صريحة على هد .

النه

ـ بالفعل فهم عميق ل Gradion مع العميل منذ السنوات الأولى للمنصة، لذا لم تكن فـ علاقة جـ $ ة، بل تعميق لعلـ كان لهذا التاريخ أهميته، حي Gradion عملت ـ اعدة الكود، وديناميكيات الفريق، وأنماط الاستـ.

ـ مطورًا أول لاستعادة الثقة فى التسليم، وتخفيف الضغط التقنى عن الفريق الداخلى، وإع لم يكن هذا حلاً مؤقتًا، Gradion كانت الخطوة الأولى هى استقرا جلـ بل كان الأساس لك.

ـ مع قيادة الشركة لمراجعة مجموعة الميزات بناءً على بيانات ـ كانت وحدة تحليل الأداء الرئيسية مثالاً واضحًا، حيث كان الاستثمار حقـ Gradion فى استراتيجية المـ ـ قيًا، وكذلك الأدلة كان القرار المشترك بإيقا فـ الوحدة وإعادة تخصيص موارد الهندسة تلك لأعمال ذات تأثير أعلى و.

وتشديد تنسيق تم إطلاق المحرر الجديد دون اى تعطيل للمستخد (QA) بإضافة قدرة صنا CKEditor تم فك حطر د.

مكان التغيير طويل الأمد مع قلل النظام المعاد بناؤه من معدل الأخطاء وعبء الدعم، مما جعل المنصة أسهل فريق تحول تطوير الميزات#الى نموذج مدفوع بالاستخدا سالق ال ،. مما يضمن أن كل إصدار يستند إلى بيانات

لوقابلية القراءة وموجهات سير ا (SEO) مع ترسيخ هذا الأساس، تم أخيرًا إطلاق مساعد الذكاء الاصطناعي الذي طال انتظاره، والذي صُمم لمساعدة الكُتاب في عمل، إلى مرح.

النتا

الشراكة مع العميل مستمرة منذ سع ما بدأ كترتيب تعهيد تطور إلى نموذج أقرب إلى الملكد.

وقابلية القراءة وسير العمل مباشرة في و (SEO) إطلاق مساعد الذكاء الاصطب تم تسليمه للمستخدمين بعد سنوات من كونه بندًا في خار -ة الطريق، وهو يدمج إرس.

استقرار الب قللت قاعدة الكود المعاد بناؤها من الأخطاء وطلبات ال عم، مما خفض.

استعادة قدرة الفريق على أدى توظيف مطور أول إلى ستقرار وتيرة العمل ضمن و.

إيقا في وحدة الأداء ال كان هذا قرارًا صعبًا اتُخذ بوضوح، مما سمح بإعادة استثمار القد رة الهندسية في ميز.

تم إطلاق تبديل محرر معقد دون تعطيل يواجه :CKEditor اكتمال ترح.

تطوير الميزات الآن مدفوع ب كل إص ار مرتبط ببيانات سالق العمل.

تُظهر هذه الشراكة نمطًا ثابتًا، حيث يتمكن الشريك طويل الأمد ذو المعرفة العميقة بقاعدة الكود من اتخاذ وتنفيذ قرارات المنتج ا.

المنصة التي

- CKEditor (editor migration from TinyMCE)
- AI assistant integration (SEO, readability, workflow)
- SaaS content operations platform

الخدمات المق

- إعادة بناء ال
- الصيانة والتر
- دمج الذكاء الاصطناعي وال
- دعم تطوير المن
- استقرار فريق ال
- ترشيد الميزات واستراتيج

مستعد لمناقشة تحدٍ

تعمل Gradion منذ الخبرة 23 عاماً. ISO 27001 وجنوب شرق آسيا حاصلة على شها DACH مع شركات البرمجيات والتكنولوجيا المالية والمشغلة في البيئات المنظمة .

sales@gradion.com