

GENESIS OS

Manuali i Përdorimit për Genesis OS

Udhëzues praktik për krijimin e workspace-it, lead intake, inbox flow dhe operacionet ditore

Qëllimi

T'i udhëzojë përdoruesit e rinj për signup, lead intake, inbox dhe rrjedhën ditore në Genesis.

Për kë është

Për owner, operatorë dhe anëtarë ekipi që përdorin Genesis OS.

Versioni

Manuali aktual i workspace • Prill 2026

Përgatitur për

Përdoruesit e DardaCode / Genesis OS

[Sign up](#) • [Add Lead](#) • [Lead Pipeline](#) • [Inbox](#) • [Mailbox Sources](#) • [Billing](#) • [Settings](#)

1. Çfarë është Genesis OS

Genesis OS është një workspace premium për menaxhimin e lead-eve dhe operacioneve, i ndërtuar nga DardaCode. Ai i ndihmon bizneset të kapin lead-et, të shohin aktivitetin e inbox-it, të filtrojnë sinjalet e dobëta ose të dyshimta, dhe të ndjekin një rrugë më të qartë veprimi brenda një sistemi të vetëm.

Modulet kryesore të workspace-it

Lead Pipeline, Add Lead, Inbox, Mailbox Sources, Billing, Settings, dhe Team kur është i aktivizuar.

- Lead Pipeline • Shield • Mission Brain • Action Center • Suggested Reply • Recommended Channel
- Website lead intake dhe direct email intake mund të funksionojnë së bashku brenda të njëjtit workspace.
- Starter është niveli hyrës; Pro dhe Agency e thellojnë workflow-n dhe gatishmërinë e ekipit.

2. Si hyn përdoruesi në Genesis

Rruga tipike fillon në faqen publike të Genesis OS, vazhdon me zgjedhjen e planit, signup dhe më pas me hyrjen në workspace.

The screenshot shows the pricing page for Genesis OS. At the top, there's a navigation bar with 'Features', 'Workflow', 'Pricing', and 'FAQ'. A 'Sign In' button is visible on the right. The main heading is 'Choose the Genesis OS package that fits your workflow'. Below this, a sub-heading reads 'Start simple, upgrade when your business needs more control, analytics, and team visibility.' There are three pricing cards:

- STARTER**: Starter package, 'Free entry', 'For solo users and first workspace access.' Features include: Dashboard access, Lead pipeline, Add lead, Billing overview, and Settings.
- MOST RECOMMENDED**: Pro package, '€29 / month', 'For businesses that need deeper operational control.' Features include: Everything in Starter, Team access, Premium messages, Advanced analytics, and Stronger workflow visibility.
- AGENCY**: Agency package, '€79 / month', 'For scaling operations and broader internal control.' Features include: Everything in Pro, Broader control, Future scaling support, Stronger team workflow, and Agency-ready structure.

Faqja e pricing-ut të Genesis OS me rrugët Starter, Pro dhe Agency.

3. Zgjedhja e planit dhe signup

Genesis mbështet tre hyrje: Starter, Pro dhe Agency. Starter është hyrja e pastër fillestare. Pro dhe Agency vazhdojnë te billing pasi krijohet llogaria.

1. Hap faqen e pricing-ut të Genesis OS dhe zgjidh planin që i përshtatet workflow-it tënd.
2. Përdor Starter për hyrje falas. Përdor Pro ose Agency kur dëshiron të vazhdosh drejt aktivizimit.
3. Plotëso signup form me business name, full name, email dhe password.
4. Pas krijimit të llogarisë, Starter vazhdon te onboarding. Pro dhe Agency vazhdojnë te billing.

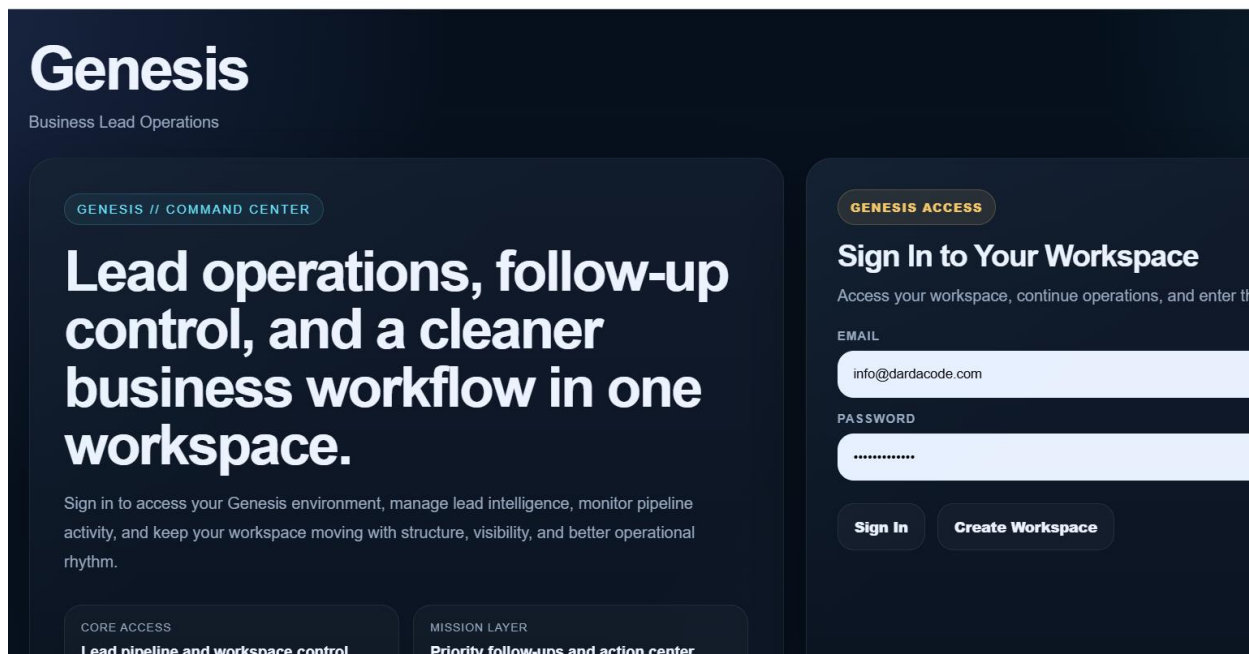
Sjellja sipas planit

Starter e krijon workspace-in dhe vazhdon te onboarding. Pro dhe Agency e krijojnë workspace-in fillimisht

dhe më pas vazhdojnë te billing.

4. Login dhe hyrja në workspace

Pas signup-it, owner mund të hyjë në admin workspace. Ky është command center ku menaxhohen operacionet ditore të lead-eve.



Faqja e hyrjes në Genesis dhe porta e aksesit në admin workspace.

- Faqja e login-it është ndërtuar si një hyrje e pastër për owner dhe për anëtarët e ardhshëm të ekipit.
- Nga këtu, përdoruesit mund të hyjnë ose të krijojnë një workspace të ri.

5. Lead Pipeline dhe puna ditore

Lead Pipeline është zemra e workspace-it për të parë lead-et, urgjencën dhe për të vendosur hapin e radhës.

The screenshot displays the 'Lead Pipeline' interface. At the top, there are three summary cards: 'SHIELD SPAM' (1), 'SHIELD SUSPICIOUS' (1), and 'SHIELD CLEAN' (5). Below these are search and filter options, including 'All status', 'All due', and 'All shield', along with 'Apply' and 'Clear' buttons. An 'Export CSV' button is also present. The main table lists three leads:

ID	NAME	PRIORITY	STATUS	FOLLOW-UP	QUICK ACTION
#29	TEST 01 - CLEAR contact@lumabakery.com • 044123456	65 • WARM CLEAN HIGH INTENT	NEW		Open
#30	TEST 02 - SUSPICIOUS reviewrequest@gmail.com	10 • COLD CLEAN COLD LEAD	NEW		Open
#31	TEST 03 - SPAM growthboost@gmail.com	20 • COLD SPAM VENDOR SPAM	NEW		Mark LOST

On the right side, there are three detailed panels for the selected lead:

- PRIORITIZE RESPONSE:** Business email domain detected.
- HIGH INTENT:** Strong inquiry structure and buying signals detected.
- Shield — High Intent Buyer:** Type: Commercial Intent, Spam Score: 0/100, Confidence: High, Recommended Action: Prioritize immediately. Signal: BUSINESS-LIKE INQUIRY STRUCTURE DETECTED.
- Mission Brain • NORMAL:** Summary: Lead score: 65 • Status: NEW, Next Move: PRIORITIZE RESPONSE, Reason: Business email domain detected.
- Action Center — Business Email Response:** Business domain detected. Best next move is a structured email response.

Lead Pipeline me Shield, Mission Brain dhe Action Center të dukshëm në panelin e djathtë.

- Shiko score, status, follow-up timing dhe quick action nga tabela kryesore.
- Hap një lead për të parë verdict-in e Shield, gjendjen e risk-ut, probability to close, recommended channel dhe follow-up plan.
- Action Center përdoret për të orientuar hapin e radhës: qualification, outreach, email, follow-up ose escalation.

6. Krijimi manual i lead-it

Përdor Add Lead kur një lead vjen nga telefonata, WhatsApp, referral manual, vizitë fizike ose nga ndonjë burim që nuk hyn automatikisht nga website-i apo inbox-i.

5. Hap Add Lead nga navigimi i sipërm.
6. Vendos emrin e kontaktit, email-in, telefonin, business context dhe lead message.
7. Ruaje lead-in që të shfaqet te Lead Pipeline për review dhe follow-up.
8. Përdor notes dhe follow-up date sa herë që mundësia ka nevojë për ndjekje të strukturuar.

Website intake kundrejt intake manual

Website lead intake është për kërkesat që vijnë nga contact flow i website-it. Add Lead është më i përshtatshëm për mundësitë manuale të futura nga operatori.

7. Inbox dhe direct email intake

Inbox është shtresa e inteligjencës email-to-lead. Ai jep pamje mbi mesazhet hyrëse, statusin e triage-it dhe mundësinë për ta review dhe convert një mesazh të pastër në lead.

The screenshot displays the 'Inbox' interface. At the top, there are navigation tabs: Dashboard, Add Lead, Inboxes (active), Sources, Billing, Settings, and Alerts Enabled. Below the navigation, there are three sub-sections: DIRECT EMAIL INTAKE, SHIELD PRE-CHECK, and TRIAGE LAYER. The main section is 'Inbox Overview', which shows a summary of message counts: 17 TOTAL, 1 NEW, 0 REVIEWED, 1 SPAM, 0 SUSPICIOUS, and 1 CONVERTED. Below this is the 'Inbox Queue' section, which includes a search bar and a dropdown menu for 'All status'. A message is shown in the queue with the sender 'info' and subject 'TEST'. The message details on the right show 'From: info — info@dardacode.com', 'Source: Lead Intake', 'Mailbox: info@dardacode.com', 'Received: 2026-04-12 20:26:09', and 'Operator: [REDACTED]'. The message status is 'SHIELD: CLEAN' and 'STATUS: NEW', with a button to 'REVIEW AND CONVERT TO LEAD'. The sender information is also displayed: 'SENDER NAME: info' and 'SENDER EMAIL: info@dardacode.com'.

Pamja e Inboxes me numërimet e triage-it, inbox queue dhe review të drejtpërdrejtë të mesazhit.

- Inboxes përdoret për direct email lead intake dhe review të hershëm të mesazheve.
- Mesazhet mund të kenë etiketa të Shield dhe statusit si clean, suspicious ose spam.
- Një mesazh clean mund të bëhet review dhe convert në lead kur meriton follow-up të strukturuar.
- Inboxes është veçanërisht i dobishëm për info@ dhe kanale të tjera mailbox të biznesit.

8. Mailbox Sources

Mailbox Sources i lejon owner-it të lidhë dhe organizojë inbox kanale si info@, billing@, apo mailbox-e të tjera biznesi.

Add Mailbox Source

Owner-managed mailbox intake setup.

Email Address
info@yourbusiness.com

Display Name Info Inbox **Source Name** Info

Role General **Provider** Unknown / Custom

Fetch Method Manual

Active mailbox
 Use as lead intake
 System mailbox
 Set as default source

Notes
Describe what this mailbox is used for...

Konfigurimi i Mailbox Source për email intake, source role dhe fetch method.

- Përcakto adresën e mailbox-it të biznesit dhe display name.
- Vendos source role dhe provider që mailbox-i të klasifikohet saktë.
- Zgjidh fetch method dhe shëno nëse mailbox-i është active, lead intake, system ose default.
- Përdor mailbox notes që owner të dijë për çfarë shërben secili inbox channel.

9. Billing, team dhe settings

Genesis i mban faqet operative afër njëra-tjetrës: Billing për kontrollin e planit, Team për akses të koordinuar kur është i aktivizuar, dhe Settings për konfigurimin e workspace-it.

- Billing kontrollon rrugën e planit: Starter, Pro dhe Agency.
- Settings është vendi për rregullime në nivel workspace-i dhe preferenca operative.
- Team është menduar për akses të koordinuar kur plani i zgjedhur e lejon workflow-n me shumë përdorues.
- Owner duhet t'i shikojë këto seksione herët që workspace-i të jetë gati në aspektin operativ.

10. Setup i rekomanduar për ditën e parë

Checklist-a më poshtë është mënyra më e shpejtë për ta bërë një Genesis workspace gati për përdorim.

Hapi	Çfarë të bëni
1	Zgjidh planin fillestar në faqen e pricing-ut të Genesis OS.
2	Krijë workspace-in dhe konfirmo qasjen e owner-it në email.
3	Hyr në Genesis dhe shiko dashboard / lead pipeline.
4	Krijë një manual test lead me Add Lead.

5	Hap Inbox dhe shiko etiketat e triage-it si clean, suspicious ose spam.
6	Krijo të paktën një mailbox source për direct email intake.
7	Shiko Billing dhe Settings që workspace-i të jetë gati për përdorim real.

11. Praktikrat më të mira

- Përdor Add Lead për mundësi biznesi që vijnë manualisht jashtë contact form-it.
- Përdor Inbox për direct email intake dhe review të hershëm të mesazheve para conversion.
- Shiko Shield, Mission Brain dhe Action Center së bashku; ato janë ndërtuar për të mbështetur të njëjtin vendim.
- Vendos follow-up date në mënyrë të rregullt që sinjalet overdue dhe due soon të kenë vlerë reale.
- Kur Team është i aktivizuar, mbaj kontrollin e owner-it te struktura e workspace-it, plani dhe source setup.

Shënim përfundimtar

Genesis OS funksionon më së miri kur zgjedhja e planit, konfigurimi i inbox-it, review i lead-eve dhe disiplina e follow-up-it trajtohen si një rrjedhë e vetme operative.