

أنشطتي

التطبيقات > إدارة علاقات العملاء > المبيعات

</



يبدو أنه ليس لديك أي خطط.

قم بعرضه للعمليات حتى تتمكن من متابعة كل ما عليك فعله.

أنشطتي — إدارة علاقات العملاء > المبيعات > أنشطتي

نظرة عامة

تتيح لك صفحة **أنشطتي** مراجعة سجلات العملاء المحتملين والفرص التي تعمل عليها، واتخاذ الإجراء التجاري المناسب من قائمة واحدة. يستخدمها مندوب المبيعات لمتابعة بيانات الفرصة، مثل الإيراد المتوقع والاحتمالية والعميل، ثم تحويل العميل المحتمل إلى فرصة أو إنشاء عرض سعر أو تسجيل نتيجة المتابعة.

تظهر الصفحة حقولاً مالية وتجارية تساعدك على تقييم كل سجل، بما في ذلك الإيرادات المتكررة والخطة المتكررة عند استخدامها، إضافة إلى بيانات جهة الاتصال والشركة المستقبلية.

سير العمل

مراجعة السجل وتحديد نوعه 1.

1. انتقل إلى إدارة علاقات العملاء < المبيعات > أنشطتي.

2. راجع السجلات المعروضة وحدد السجل الذي تريد متابعته. استخدم المعلومات التالية لفهم وضع السجل قبل اتخاذ أي إجراء:

الحقل	الاستخدام
الفرصة (Opportunity)	اسم الفرصة أو العميل المحتمل، وهو حقل مطلوب.
النوع (Type)	أو فرصة (Lead) يحدد ما إذا كان السجل عميلاً محتملاً (Opportunity)، وهو حقل مطلوب.
المرحلة (Stage)	المرحلة التجارية المسجلة للفرصة.
الإيراد المتوقع (Expected Revenue)	قيمة الإيراد المتوقع من السجل.
الإيرادات المتكررة (Recurring Revenues)	قيمة الإيرادات المتكررة المسجلة.
الخطة المتكررة (Recurring Plan)	الخطة المرتبطة بالإيرادات المتكررة.
الاحتمالية (Probability)	احتمال نجاح الفرصة المسجل كنسبة مئوية.
العميل (Customer)	الشريك المرتبط بالسجل، وهو اختياري. يمكنك البحث عنه بالاسم أو الرقم الضريبي أو البريد الإلكتروني أو المرجع الداخلي.
اسم الشركة (Company Name)	اسم شركة الشريك المستقبلي التي سُنشأ عند تحويل العميل المحتمل إلى فرصة.
الشارع 2 (Street2) والشارع 2 (Street)	عنوان جهة الاتصال.
والرمز (State) والمنطقة/الولاية (City) المدينة والبلد (Country) والبلد (Zip) البريدي	بيانات موقع جهة الاتصال أو الشركة.
الموقع الإلكتروني (Website)	موقع جهة الاتصال الإلكتروني.

الفرصة	اسم جهة الاتصال	البريد الإلكتروني	الإيرادات المتوقعة	نقاط العميل المحنل	مستوى النشاط	الإيرادات الشهرية المتكررة المتوقعة	المرحلة
REF0001		john.miller@example.demo	\$ 92,354.00	48		\$ 93,283.00	Viverra nam
REF0002		henry.campbell@example.demo	\$ 94,328.00	48		\$ 84,401.00	Laoreet id
REF0003		carrie.hollis@example.demo	\$ 1912.00	54		\$ 2,668.00	Laoreet id
REF0004		wendi.bell@example.demo	\$ 41,541.00	54		\$ 10,009.00	In massa
REF0005		thomas.pascoe@example.demo	\$ 57,789.00	61		\$ 68,000.00	Viverra nam
REF0006		john.miller@example.demo	\$ 4,000.00	7		\$ 4,000.00	Viverra nam
REF0007		henry.campbell@example.demo	\$ 3,333.33	7		\$ 3,333.33	In massa
REF0008		carrie.hollis@example.demo	\$ 3,333.33	7		\$ 3,333.33	Whitipul bland
REF0009		wendi.bell@example.demo	\$ 3,333.33	7		\$ 3,333.33	Whitipul bland
REF0010		thomas.pascoe@example.demo	\$ 44,788.88	7		\$ 44,788.88	Whitipul bland

بيدوانه ليس لديك أي خطأ.

قم بحملة العمليات حتى تتمكن من مساعدة كل ما عليك فعله.

أنشطتي — إدارة علاقات العملاء ، المبيعات ، أنشطتي

معاً قبل إعطاء (Probability) والاحتمالية (Expected Revenue) نصيحة: راجع الإيراد المتوقع الأولوية للمتابعة. فالإيراد المرتفع لا يعني بالضرورة أن السجل هو الأكثر قرباً من النجاح.

إضافة سجل جديد أو استكمال بياناته

1. إذا لم يكن السجل موجوداً في القائمة، اختر جديد.
2. هذان الحقلان مطلوبان. (Type) وحدد النوع (Opportunity) أدخل الفرصة.
3. ابحث باستخدام الاسم أو الرقم الضريبي أو البريد. (Customer) عند وجود جهة اتصال مسجلة، حدد العميل الإلكتروني أو المرجع الداخلي.
4. (Company Name) إذا لم يكن العميل موجوداً بعد وكان السجل عميلاً محتملاً، أدخل اسم الشركة. بحسب المعلومات المتاحة (Website) وبيانات العنوان والموقع الإلكتروني.
5. وأدخل الإيرادات المتكررة، (Probability) والاحتمالية (Expected Revenue) سجّل الإيراد المتوقع. عند توفرها (Recurring Plan) والخطة المتكررة (Recurring Revenues).

بالشركة التي سُنشأ للشريك المستقبلي عند تحويل (Company Name) ملاحظة: يرتبط حقل اسم الشركة مرتبطاً بالسجل بعد (Customer) العميل المحتمل إلى فرصة؛ لذلك أدخله بعناية عندما لا يكون العميل

قرار التأهيل: هل يبقى السجل عميلاً محتملاً أم يتحول إلى فرصة؟

1. للسجل (Type) راجع النوع.

- وأصبح مؤهلاً للمتابعة التجارية كفرصة، اختر تحويل إلى فرصة (Lead) إذا كان السجل عميلاً محتملاً (Convert to Opportunity).
- وبيانات الاتصال للتأكد من (Company Name) واسم الشركة (Customer) بعد التحويل، راجع العميل.
- أن بيانات الفرصة مناسبة للمتابعة.
- فلا تستخدم إجراء التحويل؛ انتقل إلى قرار إنشاء (Opportunity) إذا كان السجل مسجلاً بالفعل ك فرصة. عرض السعر أو تسجيل النتيجة.

4. قرار البيع: هل حان وقت إعداد عرض سعر؟

- (New Quotation) عندما تكون الفرصة جاهزة لتقديم عرض تجاري، اختر عرض سعر جديد.
- استخدم هذا الإجراء لبدء عرض سعر من سجل الفرصة الحالي.
- لأنهما (Expected Revenue) والإيراد المتوقع (Customer) قبل إنشاء العرض، تأكد من مراجعة العميل. يساعدك في مطابقة العرض مع الجهة والقيمة المتوقعة.

5. قرار النتيجة: فوز أم خسارة أم استعادة؟

- لتسجيل فوز السجل (Won) إذا انتهت المتابعة بنتيجة إيجابية، اختر تم الفوز.
- لتسجيل خسارة السجل (Lost) إذا انتهت المتابعة دون نجاح، اختر تمت الخسارة.
- (Restore) إذا احتجت إلى إعادة السجل بعد استخدام نتيجة سابقة قابلة للاستعادة، اختر استعادة.
- إذا كنت بحاجة إلى حذف سجل من القائمة، اختر إزالة فقط بعد التحقق من أنك تعمل على السجل الصحيح.

استخدم تسجيل الخسارة عندما تريد توثيق النتيجة (Lost) تحذير: لا تستخدم إزالة كبديل عن تمت الخسارة التجارية، واستخدم الإزالة فقط عندما يكون حذف السجل هو الإجراء المقصود.

6. قرار العمولة: طلب الاعتماد أو قبولها أو رفضها

- (Request Approval) عندما تتطلب عمولة السجل مراجعة، اختر طلب اعتماد.
- (Approve Commission) إذا كانت لديك صلاحية اعتماد العمولة وكانت النتيجة مقبولة، اختر اعتماد العمولة.
- (Reject Commission) إذا لم تكن العمولة مقبولة، اختر رفض العمولة.
- والإيراد المتوقع (Customer) والعميل (Opportunity) راجع بيانات السجل، وبخاصة الفرصة (Expected Revenue)، قبل اتخاذ قرار الاعتماد أو الرفض.

أمثلة

تتابع مندوبة المبيعات فرصة باسم تجديد اشتراك شركة الأفق

- من صفحة أنشطتي، تنشئ سجلاً باستخدام جديد.
- تجديد اشتراك شركة الأفق (Opportunity): تدخل في الفرصة.

3. **(Lead) عميل محتمل (Type):** تحدد في النوع.
4. عن شركة الأفق التجارية باستخدام اسم الشركة أو بريد جهة الاتصال. إذا لم **(Customer)** تبحث في العميل . شركة الأفق التجارية **(Company Name):** يكن الشريك موجوداً، تدخل اسم الشركة
5. **(Probability):** والاحتمالية ، 120,000 **(Expected Revenue):** تدخل الإيراد المتوقع . 60% .
6. **(Convert to Opportunity):** بعد تأكيد جدية العميل المحتمل، تختار تحويل إلى فرصة.
7. **(New Quotation):** عندما يطلب العميل عرضاً رسمياً، تختار عرض سعر جديد.
8. لتسجيل النتيجة الإيجابية **(Won)** بعد قبول العميل للعرض، تختار تم الفوز.
9. وبعد المراجعة، **(Request Approval):** إذا كانت العملية تتضمن عمولة تستلزم مراجعة، تختار طلب اعتماد **(Reject)** أو رفض العمولة **(Approve Commission)** يستخدم المسؤول اعتماد العمولة **(Commission)** وفق القرار .

نصائح

- كلما كانت جهة الاتصال معروفة، لتربط السجل بالشريك الصحيح بدلاً **(Customer)** نصيحة: استخدم العميل من تكرار بياناته.
- **(Recurring Plan)** مع الخطة المتكررة **(Recurring Revenues)** ملاحظة: أدخل الإيرادات المتكررة فقط عندما تكون الفرصة مبنية على إيراد متكرر.
- ؛ فهذا الإجراء **(Convert to Opportunity)** قبل اختيار تحويل إلى فرصة **(Type)** تحذير: تحقق من النوع مخصص لتحويل العميل المحتمل إلى فرصة.

استكشاف الأخطاء وإصلاحها

الإجراء	السبب المحتمل	العرض
أو فرصة (Lead) أدخل اسم الفرصة وحدد عميلاً محتملاً (Opportunity) .	لم يتم إدخال أحد الحقليين المطلوبين: أو النوع (Opportunity) الفرصة (Type) .	لا يمكنك إكمال بيانات سجل جديد.
بالاسم أو الرقم الضريبي أو (Customer) ابحت في العميل البريد الإلكتروني أو المرجع الداخلي.	قد تكون تبحث ببيان مختلف عن البيانات المسجلة للشريك.	لا يظهر العميل المطلوب عند البحث.
عندما يكون السجل قابلاً للاستعادة، (Restore) استخدم استعادة ثم راجع البيانات قبل تسجيل النتيجة مجدداً.	أو تمت (Won) تم اختيار تم الفوز قبل مراجعة السجل (Lost) الخسارة.	تم تسجيل نتيجة غير مقصودة للسجل.
(Convert to Opportunity) : استخدم تحويل إلى فرصة (Type) راجع النوع لتأهيل العميل المحتمل، ثم استخدم عرض سعر (New Quotation) جديد عند جاهزية العرض.	ما زال السجل من نوع عميل محتمل.	لا تعرف هل ينبغي إنشاء عرض سعر أم تحويل السجل أولاً.

روابط ذات صلة

- العملاء المهتمين — مرجع الحقول

- العملاء
- إدارة علاقات العملاء — نظرة عامة
- إدارة علاقات العملاء — مسار التعلم
- العملاء المهتمين
- العملاء — مرجع الحقول
- جهات الاتصال
- المستخدمون
- فرق المبيعات — مرجع الحقول
- الشركات
- عمولاتي
- إدارة علاقات العملاء
- الأنشطة
- المتوقع
- أنواع الأنشطة