العملاء المهتمين — مرجع الحقول

August 24, 2026

العملاء المهتمين — مرجع الحقول

التطبيقات › إدارة علاقات العملاء › المرجع

يوضح هذا المرجع الحقول والإجراءات المتاحة لإدارة العملاء المحتملين والفرص.

مرجع الحقول

الحقل	الوصف
المرحلة (Stage)	تحدد المرحلة الحالية للفرصة.
الفرصة (Opportunity) (مطلوب)	اسم الفرصة.
الإيراد المتوقع (Expected Revenue)	قيمة الإيراد المتوقع من الفرصة.
الإيرادات المتكررة (Recurring Revenues)	قيمة الإيرادات المتكررة المرتبطة بالفرصة.
الخطة المتكررة (Recurring Plan)	الخطة المستخدمة للإيرادات المتكررة.
الاحتمال (Probability)	النسبة المئوية المتوقعة للفوز بالفرصة.
العميل (Customer)	الشريك المرتبط، وهو اختياري. يُنشأ عادةً عند تحويل العميل المحتمل، ويمكن البحث عن شريك بالاسم أو الرقم التعريفي الضريبي (TIN) أو البريد الإلكتروني أو المرجع الداخلي.
اسم الشركة (Company Name)	اسم شركة الشريك المستقبلية التي ستُنشأ عند تحويل العميل المحتمل إلى فرصة.
الشارع (Street)	عنوان الشارع.
الشارع 2 (Street2)	سطر إضافي للعنوان.
المدينة (City)	مدينة العنوان.
الولاية/المنطقة (State)	الولاية أو المنطقة الإدارية للعنوان.
الرمز البريدي (Zip)	الرمز البريدي للعنوان.
البلد (Country)	بلد العنوان.

الحقل	الوصف
الموقع الإلكتروني (Website)	الموقع الإلكتروني لجهة الاتصال.
اللغة (Language)	اللغة المفضلة.
البريد الإلكتروني (Email)	عنوان البريد الإلكتروني.
الهاتف (Phone)	رقم الهاتف.
سبب الخسارة (Lost Reason)	سبب فقدان الفرصة.
اسم جهة الاتصال (Contact Name)	اسم الشخص المسؤول عن جهة الاتصال.
اللقب (Title)	لقب جهة الاتصال.
المسمى الوظيفي (Job Position)	المسمى الوظيفي لجهة الاتصال.
الهاتف المحمول (Mobile)	رقم الهاتف المحمول.
مندوب المبيعات (Salesperson)	مندوب المبيعات المسؤول عن الفرصة.
الإغلاق المتوقع (Expected Closing)	التاريخ التقديري للفوز بالفرصة.
الأولوية (Priority)	مستوى أولوية الفرصة: منخفضة (Low)، متوسطة (Medium)، عالية (High)، عالية جدًا (Very High).
الوسوم (Tags)	تُستخدم لتصنيف وتحليل فئات العملاء المحتملين أو الفرص، مثل التدريب والخدمة.
فريق المبيعات (Sales Team)	فريق المبيعات المسؤول عن الفرصة.
الخصائص (Properties)	الخصائص الإضافية المرتبطة بالفرصة.
الملاحظات (Notes)	ملاحظات إضافية حول الفرصة.
الحملة (Campaign)	اسم يساعد على تتبع جهود الحملات المختلفة، مثل حملة الخريف أو عرض عيد الميلاد الخاص.
الوسيط (Medium)	طريقة التسليم، مثل بطاقة بريدية أو بريد إلكتروني أو إعلان بانر.
المصدر (Source)	مصدر الرابط، مثل محرك بحث أو نطاق آخر أو اسم قائمة بريدية.
المُحيل (Referred By)	الجهة أو الشخص الذي أحال الفرصة.
استخدام معدلات عمولة مخصصة (Use Custom Commission Rates)	يفعّل معدلات عمولة مخصصة لهذه الصفقة.
سبب المعدل المخصص (Custom Rate Reason)	سبب استخدام معدل العمولة المخصص: صفقة استراتيجية (Strategic Deal)، صفقة بهامش منخفض (Low Margin Deal)، مكافأة الفوز على منافس (Competitive Win Bonus)، دخول سوق جديدة (New Market Entry)، صفقة شراكة (Partnership Deal)، أخرى (Other).

الحقل	الوصف
حالة الموافقة (Approval Status)	حالة اعتماد العمولة: لا يلزم اعتماد (No Approval Needed)، بانتظار الاعتماد (Pending Approval)، معتمد (Approved)، مرفوض (Rejected).
اعتمده (Approved By)	المستخدم الذي اعتمد العمولة.
تاريخ الاعتماد (Approval Date)	تاريخ اعتماد العمولة.
ملاحظات العمولة المخصصة (Custom Commission Notes)	ملاحظات إضافية حول العمولة المخصصة.
سبب الرفض (Rejection Reason)	سبب رفض طلب اعتماد العمولة.
فريق العمولات (Commission Team)	الفريق المسؤول عن العمولات.
الشركة (Company)	الشركة المرتبطة بالفرصة.
سجلات العمولات (Commission Records)	سجلات العمولات المرتبطة بالفرصة.
المنافسون (Competitors)	المنافسون المرتبطون بالفرصة.
النوع (Type) (مطلوب)	نوع السجل: عميل محتمل (Lead) أو فرصة (Opportunity).

الإجراءات المتاحة

- اعتماد العمولة (Approve Commission)
- تحويل إلى فرصة (Convert to Opportunity)
- تعيين كخاسرة (Lost)
- عرض سعر جديد (New Quotation)
- رفض العمولة (Reject Commission)
- طلب الاعتماد (Request Approval)
- استعادة (Restore)
- تعيين كرابحة (Won)
- جديد

روابط ذات صلة

- العملاء المهتمين
- فرق المبيعات — مرجع الحقول
- عمولاتي — مرجع الحقول

- إدارة علاقات العملاء — مسار التعلم
- العملاء
- جهات الاتصال
- المستخدمون
- الشركات
- عمولاتي
- إدارة علاقات العملاء — نظرة عامة
- إدارة علاقات العملاء
- الأنشطة
- المتوقع
- أنواع الأنشطة
- خطط النشاط