

أنشطتي — مرجع الحقول

August 24, 2026

أنشطتي — مرجع الحقول

التطبيقات > إدارة علاقات العملاء > المرجع

يوفر هذا المرجع وصفاً للحقول والإجراءات المتاحة لإدارة العملاء المحتملين والفرص.

مرجع الحقول

الحقل	الوصف
المرحلة (Stage)	المرحلة الحالية للعميل المحتمل أو الفرصة.
الفرصة (Opportunity) (مطلوب)	اسم الفرصة أو العميل المحتمل.
الإيراد المتوقع (Expected Revenue)	قيمة الإيراد المتوقع من الفرصة.
الإيرادات المتكررة (Recurring Revenues)	قيمة الإيرادات المتكررة المتوقعة.
الخطة المتكررة (Recurring Plan)	الخطة المستخدمة للإيرادات المتكررة.
الاحتمال (Probability)	نسبة احتمال الفوز بالفرصة.
العميل (Customer)	الشريك المرتبط، وهو اختياري. يُنشأ عادةً عند تحويل العميل المحتمل، ويمكن البحث عن الشريك بالاسم أو الرقم التعريفي الضريبي أو البريد الإلكتروني أو المرجح الداخلي.
اسم الشركة (Company Name)	اسم شركة الشريك المستقبلية التي ستنشأ عند تحويل العميل المحتمل إلى فرصة.
الشارع (Street)	عنوان الشارع.
الشارع 2 (Street2)	تفاصيل إضافية للعنوان.
المدينة (City)	المدينة.
الولاية/المنطقة (State)	الولاية أو المنطقة.
الرمز البريدي (Zip)	الرمز البريدي.
البلد (Country)	البلد.
الموقع الإلكتروني (Website)	الموقع الإلكتروني لجهة الاتصال.
اللغة (Language)	اللغة المفضلة.

الوصف	الحقل
عنوان البريد الإلكتروني	(Email) البريد الإلكتروني
رقم الهاتف	(Phone) الهاتف
سبب خسارة الفرصة	(Lost Reason) سبب الخسارة
اسم الشخص المسؤول عن جهة الاتصال	(Contact Name) اسم جهة الاتصال
اللقب أو التحيّة الخاصة بجهة الاتصال	(Title) اللقب
المسمى الوظيفي لجهة الاتصال	(Job Position) المسمى الوظيفي
رقم الهاتف المحمول	(Mobile) الهاتف المحمول
مندوب المبيعات المسؤول عن العميل المحتمل أو الفرصة	(Salesperson) مندوب المبيعات
تقدير للتاريخ الذي يُتوقع فيه الفوز بالفرصة	(Expected Closing) تاريخ الإغلاق المتوقع
مستوى أولوية السجل: منخفضة، متوسطة، عالية، عالية جدًا	(Priority) الأولوية
تصنيف وتحليل فئات العملاء المحتملين أو الفرص، مثل: التدريب والخدمة	(Tags) الوسوم
فريق المبيعات المسؤول	(Sales Team) فريق المبيعات
الخصائص الإضافية المرتبطة بالسجل	(Properties) الخصائص
ملاحظات إضافية حول العميل المحتمل أو الفرصة	(Notes) الملاحظات
اسم يساعد على تتبع جهود الحملات المختلفة، مثل: حملة الخريف أو عرض عيد الميلاد	(Campaign) الحملة
طريقة التسليم أو القناة المستخدمة، مثل: بطاقة بريدية أو بريد إلكتروني أو إعلان بانر	(Medium) الوسيط
مصدر الرابط، مثل: محرك بحث أو نطاق آخر أو اسم قائمة بريد إلكتروني	(Source) المصدر
الجهة أو الشخص الذي أحال العميل المحتمل أو الفرصة	(Referred By) أُحيل بواسطة
تفعيل معدلات عمولة مخصصة لهذه الصفقة	(Use Custom Commission Rates) استخدام معدلات العمولة المخصصة
سبب استخدام المعدل المخصص: صفقة استراتيجية، صفقة بهامش منخفض، مكافأة الفوز أمام منافس، دخول سوق جديد، صفقة شراكة، أو أخرى	(Custom Rate Reason) سبب المعدل المخصص
حالة الموافقة: لا حاجة إلى موافقة، بانتظار الموافقة، تمت الموافقة، أو مرفوضة	(Approval Status) حالة الموافقة
الشخص الذي وافق على العمولة	(Approved By) تمت الموافقة بواسطة
تاريخ الموافقة على العمولة	(Approval Date) تاريخ الموافقة
ملاحظات إضافية حول العمولة المخصصة	(Custom Commission Notes) ملاحظات العمولة المخصصة
سبب رفض طلب الموافقة	(Rejection Reason) سبب الرفض

الوصف	الحقل
فريق العمولات المسؤول عن السجل.	(Commission Team) فريق العمولات
الشركة المرتبط بها السجل.	(Company) الشركة
سجلات العمولات المرتبطة بالصفحة.	(Commission Records) سجلات العمولات
المنافسون المرتبطون بالفرصة.	(Competitors) المنافسون
نوع السجل: عميل محتمل أو فرصة.	(مطلوب) (Type) النوع

الإجراءات المتاحة

- (Approve Commission) اعتماد العمولة
- (Convert to Opportunity) تحويل إلى فرصة
- (Lost) خاسرة
- (New Quotation) عرض سعر جديد
- (Reject Commission) رفض العمولة
- (Request Approval) طلب الموافقة
- (Restore) استعادة
- (Won) رابحة
- إزالة
- جديد

روابط ذات صلة

- [العملاء المهتمين](#)
- [عمولاتي — مرجع الحقول](#)
- [العملاء — مرجع الحقول](#)
- [إدارة علاقات العملاء — مسار التعلم](#)
- [العملاء](#)
- [جهات الاتصال](#)
- [المستخدمون](#)
- [فرق المبيعات — مرجع الحقول](#)
- [الشركات](#)
- [عمولاتي](#)
- [إدارة علاقات العملاء — نظرة عامة](#)

- إدارة علاقات العملاء
- الأنشطة
- المتوقع
- أنواع الأنشطة