

العملاء المهتمين — مرجع الحقول

August 26, 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.
(مطلوب) (Opportunity) الفرصة	يحدد اسم الفرصة.
(Expected Revenue) الإيراد المتوقع	يحدد قيمة الإيراد المتوقع من الفرصة.
(Recurring Revenues) الإيرادات المتكررة	يحدد قيمة الإيرادات المتكررة المتوقعة.
(Recurring Plan) الخطة المتكررة	تحدد خطة الإيرادات المتكررة المرتبطة بالفرصة.
(Probability) الاحتمالية	تحدد احتمال الفوز بالفرصة.
(Customer) العميل	الشريك المرتبط، وهو اختياري. يُنشأ عادةً عند تحويل العميل المحتمل. يمكن البحث عن شريك باسمه أو رقم التعريف الضريبي أو البريد الإلكتروني أو المرجح الداخلي.
(Company Name) اسم الشركة	اسم شركة الشريك المستقبلية التي سُنشأ عند تحويل العميل المحتمل إلى فرصة.
(Street) الشارع	يحدد عنوان الشارع.
(Street2) الشارع 2	يحدد معلومات عنوان إضافية.
(City) المدينة	تحدد المدينة.
(State) الولاية	تحدد الولاية أو المنطقة.
(Zip) الرمز البريدي	يحدد الرمز البريدي.
(Country) البلد	يحدد البلد.
(Website) الموقع الإلكتروني	يحدد الموقع الإلكتروني لجهة الاتصال.
(Language) اللغة	تحدد اللغة المفضلة.

الوصف	الحقل
يحدد عنوان البريد الإلكتروني	(Email) البريد الإلكتروني
يحدد رقم الهاتف	(Phone) الهاتف
يحدد سبب خسارة الفرصة	(Lost Reason) سبب الخسارة
يحدد اسم جهة الاتصال	(Contact Name) اسم جهة الاتصال
يحدد لقب جهة الاتصال	(Title) اللقب
يحدد المسمى الوظيفي لجهة الاتصال	(Job Position) المسمى الوظيفي
يحدد رقم الهاتف المحمول	(Mobile) الهاتف المحمول
يحدد مندوب المبيعات المسؤول عن الفرصة	(Salesperson) مندوب المبيعات
تقدير التاريخ المتوقع للفوز بالفرصة	(Expected Closing) الإغلاق المتوقع
تحدد أولوية الفرصة: منخفضة، متوسطة، عالية، عالية جداً	(Priority) الأولوية
تصنف فئات العملاء المحتملين أو الفرص وتحللها، مثل: التدريب والخدمة	(Tags) الوسوم
يحدد فريق المبيعات المسؤول	(Sales Team) فريق المبيعات
تعرض الخصائص الإضافية المرتبطة بالسجل	(Properties) الخصائص
تتيح إدخال ملاحظات إضافية	(Notes) الملاحظات
اسم يساعد على تتبع جهود الحملات المختلفة، مثل: حملة الخريف أو عرض عيد الميلاد	(Campaign) الحملة
طريقة التسليم، 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
يحدد الجهة أو الشخص الذي أحال الفرصة	(Referred By) المُحيل
يفعّل معدلات عمولة مخصصة لهذه الصفقة	(Use Custom Commission Rates) استخدام معدلات عمولة مخصصة
يحدد سبب استخدام المعدل المخصص: صفقة استراتيجية، صفقة بهامش منخفض، مكافأة الفوز التنافسي، دخول سوق جديدة، صفقة شراكة، أو غير ذلك	(Custom Rate Reason) سبب المعدل المخصص
تحدد حالة الاعتماد: لا يلزم اعتماد، بانتظار الاعتماد، معتمد، أو مرفوض	(Approval Status) حالة الاعتماد
يحدد المستخدم الذي اعتمد العمولة	(Approved By) اعتمده
يحدد تاريخ اعتماد العمولة	(Approval Date) تاريخ الاعتماد
تتيح إدخال ملاحظات حول العمولة المخصصة	(Custom Commission Notes) ملاحظات العمولة المخصصة
يحدد سبب رفض طلب العمولة	(Rejection Reason) سبب الرفض

الوصف	الحقل
يحدد فريق العمولات المرتبط بالصفحة	(Commission Team) فريق العمولات
تحدد الشركة المرتبطة بالسجل	(Company) الشركة
تعرض سجلات العمولات المرتبطة بالصفحة	(Commission Records) سجلات العمولات
يحدد المنافسين المرتبطين بالفرصة	(Competitors) المنافسون
يحدد 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 اعتماد**
- **(Restore) استعادة**
- **(Won) رابحة**
- **إزالة**
- **تصاعدي**
- **تنازلي**
- **رسم بياني خطي**
- **مخطط بياني دائري**
- **مخطط شريطي**
- **مكدسة**

روابط ذات صلة

- [العملاء المهتمين](#)
- [أنواع الأنشطة — مرجع الحقول](#)
- [إدارة علاقات العملاء — نظرة عامة](#)
- [إدارة علاقات العملاء — مسار التعلم](#)
- [العملاء](#)
- [جهات الاتصال](#)

- المستخدمين
- فرق المبيعات — مرجع الحقول
- الشركات
- عمولاتي
- إدارة علاقات العملاء
- الأنشطة
- المتوقع
- أنواع الأنشطة
- خطط النشاط