أنشطتي — مرجع الحقول

August 25, 2026

أنشطتي — مرجع الحقول

التطبيقات › إدارة علاقات العملاء › المرجع

يوفّر هذا المرجع وصفًا 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 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)	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.

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

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

الإجراءات المتاحة

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