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)	يحدد اسم الفرصة.
الإيراد المتوقع (Expected Revenue)	يحدد قيمة الإيراد المتوقع من الفرصة.
الإيرادات المتكررة (Recurring Revenues)	يحدد قيمة الإيرادات المتكررة المتوقعة.
الخطة المتكررة (Recurring Plan)	تحدد خطة الإيرادات المتكررة المرتبطة بالفرصة.
الاحتمالية (Probability)	تحدد احتمال الفوز بالفرصة.
العميل (Customer)	الشريك المرتبط، وهو اختياري. يُنشأ عادةً عند تحويل العميل المحتمل. يمكن البحث عن شريك باسمه أو رقم التعريف 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)	يحدد عنوان الشارع.
الشارع 2 (Street2)	يحدد معلومات عنوان إضافية.
المدينة (City)	تحدد المدينة.
الولاية (State)	تحدد الولاية أو المنطقة.
الرمز البريدي (Zip)	يحدد الرمز البريدي.
البلد (Country)	يحدد البلد.
الموقع الإلكتروني (Website)	يحدد الموقع الإلكتروني لجهة الاتصال.
اللغة (Language)	تحدد اللغة المفضلة.

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

الحقل	الوصف
فريق العمولات (Commission Team)	يحدد فريق العمولات المرتبط بالصفقة.
الشركة (Company)	تحدد الشركة المرتبطة بالسجل.
سجلات العمولات (Commission Records)	تعرض سجلات العمولات المرتبطة بالصفقة.
المنافسون (Competitors)	يحدد المنافسين المرتبطين بالفرصة.
النوع (Type) (مطلوب)	يحدد 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 اعتماد (Request Approval)**
- **استعادة (Restore)**
- **رابحة (Won)**
- **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

- المستخدمون
- فرق المبيعات — مرجع الحقول
- الشركات
- عملاتي
- إدارة علاقات العملاء
- الأنشطة
- المتوقع
- أنواع الأنشطة
- خطط النشاط