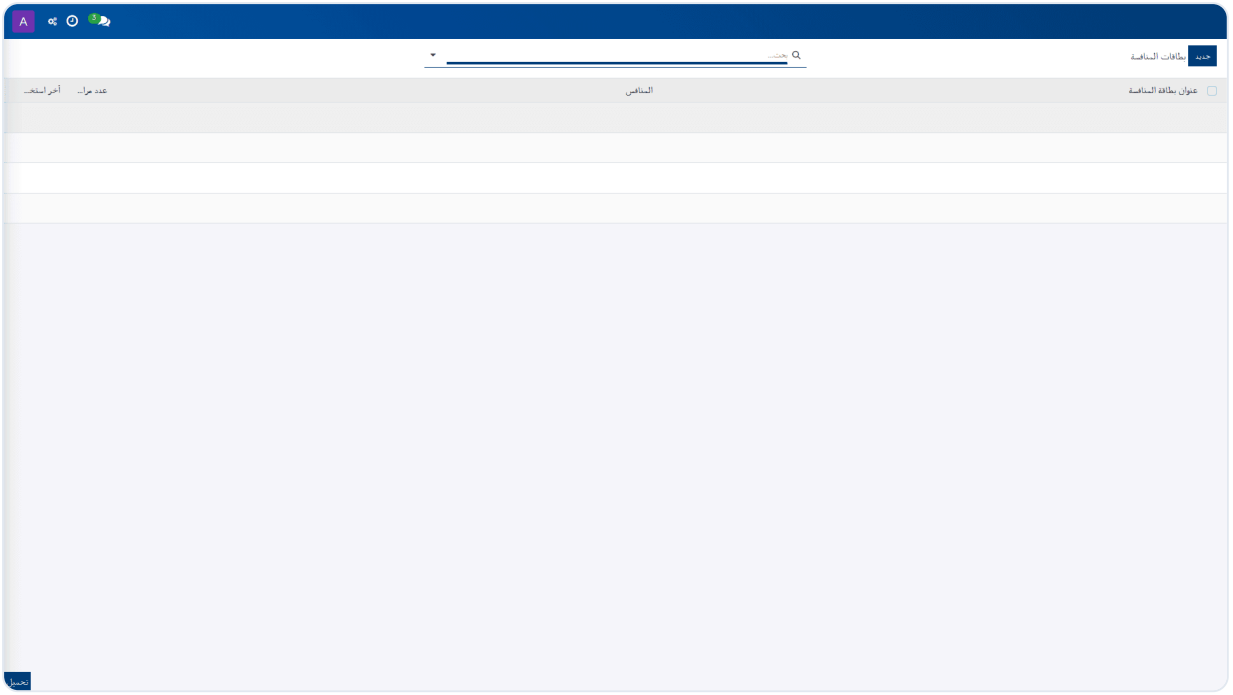
HEALTHY SAAS VERIFY

بطاقات المنافسة

September 10, 2026

بطاقات المنافسة

الميزات › إدارة علاقات العملاء



بطاقات المنافسة — إدارة علاقات العملاء › المنافسون › بطاقات المنافسة

نظرة عامة

تساعدك **بطاقات المنافسة** على جمع كل ما تحتاج إليه عند مواجهة منافس معيّن في البيع. يمكنك أن توحّد نقاط القوة والضعف، وأفضل أسلوب للرد على الاعتراضات، وما يميّزك فعليًا في مقابلة العميل.

تستخدم هذه البطاقات عندما يستعد فريق المبيعات لمكالمة أو عرض سعر أو متابعة فرصة فيها منافس واضح. وجودها في مكان واحد يجعل ردك أسرع وأكثر اتساقًا، ويمنحك لغة مشتركة بين أعضاء الفريق.

قبل أن تبدأ، تأكد من أن لديك اسم **المنافس** والمعلومات التي تريد حفظها عن موقفك منه؛ ستجد هذه القائمة في **إدارة علاقات العملاء > المنافسون > بطاقات المنافسة**.

الخطوات

1. **افتح قائمة بطاقات المنافسة.**

   ستری جمیع البطاقات المسجلة، مع أعمدة مثل **Battle Card Title**و **Competitor**و **Last Used**.

2. **انقر على جديد.**

   يفتح النظام بطاقة جديدة لتبدأ إدخال معلوماتك من الصفر.

3. **أدخل عنوان بطاقة المنافسة واسم المنافس.**

   حقلا **Battle Card Title**و **Competitor** إلزاميان، وهما أساس التعرف على البطاقة لاحقًا.

4. **املأ نقاط المقارنة الرئيسية.**

   دوّن **Our Strengths vs Them**و **Our Weaknesses vs Them**و **Their Strengths** و**Their Weaknesses** لتكوين صورة متوازنة وسريعة الفهم.

5. **أضف عناصر البيع والاعتراضات.**

   استخدم **Common Objections**و **How to Respond**و **Key Differentiators**و **Proof Points** لتجهيز ردود عملية مدعومة بالأدلة.

6. **املأ أسئلة الاستكشاف والتوجيه.**

   أدرج **Trap Setting Questions**و **Pricing Guidance**و **How to Win Against Them** حتى يعرف مندوب المبيعات كيف يقود الحوار نحو فرصتك.

7. **راجع ملاحظاتك الداخلية ثم احفظ السجل.**

   استخدم **Internal Notes** لأي تفاصيل داخلية، ثم احفظ البطاقة لتصبح جاهزة للاستخدام من الفريق.

8. **استخدم زر علامة كـ مستخدمة عند الحاجة.**

   عندما تستفيد من البطاقة في موقف بيع فعلي، علّمها كمستخدمة كي تعكس أهميتها في العمل اليومي.

نصائح

> **نصيحة:** اجعل **Proof Points** قصيرة ومباشرة؛ فالدليل السريع المقنع أفضل من الفقرات الطويلة عندما تكون في مكالمة بيع.

> **ملاحظة:** إذا كان لديك منافسون متكررون في الصفقات، فحدّث البطاقة كلما ظهرت اعتراضات جديدة أو تغيّر أسلوب تسعيرهم، حتى تبقى المعلومة صالحة للاستخدام.

الخطوات التالية والأسئلة الشائعة

بعد إنشاء بطاقة المنافسة، استخدمها مع فريق المبيعات أثناء التحضير للفرص التي يظهر فيها هذا المنافس. يمكنك أيضًا الرجوع إليها من قائمة **بطاقات المنافسة** قبل الاجتماعات أو أثناء المتابعة مع العميل.

س: ما الحقول الإلزامية في البطاقة؟
ج: الحقلان الإلزاميان هما **Competitor** و**Battle Card Title**.

س: متى أُراجع آخر استخدام للبطاقة؟
ج: راجع **Last Used** عندما تريد معرفة ما إذا كانت البطاقة ما تزال نشطة ومستخدمة في الصفقات الحالية.

س: هل يمكنني تسجيل أكثر من بطاقة لنفس المنافس؟
ج: نعم، إذا اختلفت الرسائل أو الاستراتيجية بحسب نوع الصفقة، يمكنك إعداد بطاقات متعددة لنفس المنافس.

روابط ذات صلة

- قاعدة بيانات المنافسين
- زيارات اليوم
- إدارة علاقات العملاء — مسار التعلم
- ابدأ مع إدارة علاقات العملاء
- إدارة علاقات العملاء
- أنشطتي
- الفِرَق
- عروض أسعاري
- العملاء المهتمين
- عملائي
- خطط الزيارات