

العملاء المهتمين

September 10, 2026

العملاء المهتمين

الميزات > إدارة علاقات العملاء

عمل مهتم	البريد الإلكتروني	البلد	مستوى المبيعات	فريق المبيعات
REF0001	john.miller@sample.demo	Portugal	Thomas Passot	Viverra nam
REF0002	henry.campbell@sample.demo	Singapore	Thomas Passot	In massa
REF0003	carrie.hall@sample.demo	Portugal	John Miller	Viverra nam
REF0004	wendi.baltz@sample.demo	Belgium	Wendi Baltz	Voluptat blandit
REF0005	thomas.passot@sample.demo	Belgium	Thomas Passot	In massa
REF0006	john.miller@sample.demo	Belgium	Wendi Baltz	Viverra nam
REF0007	henry.campbell@sample.demo	Belgium	Wendi Baltz	Viverra nam
REF0008	carrie.hall@sample.demo	Belgium	Wendi Baltz	Voluptat blandit
REF0009	wendi.baltz@sample.demo	Belgium	Henry Campbell	In massa
REF0010	thomas.passot@sample.demo	Belgium	Carrie Hall	In massa



إنشاء عمل مهتم

بعد العملاء المهتمين الخطوة التالية قبل إنشاء فرصة.

العملاء المهتمين — إدارة علاقات العملاء > العملاء المهتمين

الإعداد والتهيئة: إعداد مخطط سير العمل · إعداد الخطط المتكررة · إعداد الولايات الفيدرالية

نظرة عامة

تتيح لك صفحة العملاء المهتمين عرض العملاء المحتملين الذين لم يتحولوا بعد إلى فرص أو عملاء فعليين. من هنا يمكنك متابعة عناصر الفرص، والقيمة المتوقعة للإيراد، ونسبة الاحتمال، وبيانات الشركة المرتبطة بكل سجل في مكان واحد.

تستخدم هذه الصفحة يومياً عندما تريد فرز الاهتمامات الجديدة، أو تحويل عميل محتمل إلى فرصة، أو تسجيل نتيجة التفاعل معه مثل مؤكدة أو ملغاة. كما تساعدك على الانتقال بسرعة إلى عرض سعر جديد، أو طلب اعتماد عمولة، أو استعادة سجل سبق إلغاؤه.

قبل أن تبدأ، افتح إدارة علاقات العملاء < العملاء المهتمين من القائمة الرئيسية حتى ترى قائمة السجلات المتاحة لديك. إذا كنت سَتُحوّل السجل أو تطلب اعتماداً، فتأكد من أن بيانات العميل الأساسية واضحة أولاً.

الخطوات

1. افتح الصفحة

انتقل إلى إدارة علاقات العملاء < العملاء المهتمين لعرض قائمة العملاء المهتمين وسجلاتهم الحالية.

2. أنشئ سجلاً جديداً

جديد

والنوع (Opportunity) يستخدم هذا الزر لإضافة عميل مهتم جديد، ثم تظهر لك الحقول الأساسية مثل الفرصة (Type).

3. راجع الحقول الأساسية

حقولاً إلزاميان، بينما تعرض بقية (Type) والنوع (Opportunity) عند إدخال السجل، ستجد أن الفرصة الحقول معلومات المتابعة مثل المرحلة والإيراد المتوقع واحتمال النجاح.

4. أدخل بيانات الشركة والاتصال

املاً اسم الشركة والشارع والشارع 2 والمدينة والولاية والرمز البريدي والبلد والموقع الإلكتروني إذا كانت هذه التفاصيل متوفرة لديك.

5. حوّل العميل المهتم إلى فرصة

(Convert to Opportunity) تحويل إلى فرصة

ينشئ هذا الإجراء فرصة فعلية، وقد يظهر لك حقل العميل المرتبط، وهو عادةً يُنشأ عند تحويل العميل المهتم.

6. أنشئ عرض سعر من السجل

(New Quotation) عرض سعر جديد

استخدم هذا الزر عندما تريد الانتقال مباشرة إلى عرض سعر مرتبط بهذا العميل المهتم.

7. سجّل نتيجة التفاعل

(Lost) أو ملغاة (Won) مؤكدة

اختر مؤكدة عندما تُغلق المتابعة بنجاح، أو ملغاة عندما لا تتحول الفرصة إلى نتيجة تجارية.

8. أعد تفعيل سجل ملغى

(Restore) استعادة

يعيد هذا الزر السجل إلى الاستخدام بعد أن يكون قد أصبح ملغاة.

9. اطلب اعتماد العمولة

(Request Approval) طلب اعتماد

يرسل السجل إلى مسار الاعتماد عندما تحتاج إلى مراجعة قبل متابعة عمولة مرتبطة به.

10. اعتمد العمولة أو ارفضها

(Reject Commission) أو رفض العمولة (Approve Commission) اعتماد العمولة

استخدم أحد هذين الزرين لتأكيد العمولة أو رفضها وفق نتيجة المراجعة.

نصائح

نصيحة: إذا كنت تبحث عن سجل عميل محتمل سريعاً، فابدأ من قائمة العملاء المهتمين نفسها، لأن الحقول مثل اسم الشركة والموقع الإلكتروني تساعدك على التمييز بين السجلات المتشابهة.

ملاحظة: حقل العميل قد لا يظهر إلا بعد التحويل إلى فرصة، لذا لا تتوقع العثور عليه في كل سجل منذ البداية.

الخطوات التالية والأسئلة الشائعة

بعد تسجيل العميل المهتم أو تحويله، انتقل إلى عرض السعر لمتابعة الإجراء التجاري التالي، أو راجع فواتير العملاء إذا كان السجل قد أصبح مرتبطاً بطلب بيع أو عملية بيع مكتملة. ويمكنك أيضاً الرجوع إلى سجلات الفرص لمتابعة مسار الاحتمال والإيراد المتوقع.

س: ما الفرق بين "العميل المهتم" و "الفرصة"؟

ج: العميل المهتم هو السجل الأولي، أما الفرصة فهي المرحلة التي تنتقل إليها بعد تحويل إلى فرصة.

س: متى أستخدم "مؤكدة" أو "ملغاة"؟

ج: استخدم مؤكدة عندما تنجح المتابعة، وملغاة عندما لا يستمر السجل في المسار التجاري.

س: هل أستطيع بدء عرض سعر من هذه الصفحة؟

ج: نعم، استخدم عرض سعر جديد لإنشاء عرض سعر مرتبط بالسجل الحالي.

روابط ذات صلة

- ابدأ مع إدارة علاقات العملاء
- إعداد مخطط سير العمل
- عروض أسعار
- عمولات
- إدارة علاقات العملاء — مسار التعلم

- إعداد الخطط المتكررة
- العملاء
- إعداد الولايات الفيدرالية
- إعداد الدول
- إعداد ألقاب جهات الاتصال
- إعداد المستخدمين
- إعداد علامات التصنيف
- الفرق
- إعداد الشركات
- إدارة علاقات العملاء