

أنشطتي

September 10, 2026

أنشطتي

الميزات > إدارة علاقات العملاء

الفرصة	اسم جهة الاتصال	البريد الإلكتروني	الإيرادات المتوقعة	نقاط العمل المحل	مستوى النفاذ	الإيرادات الشهرية المتكررة المتوقعة	المرحلة
REF0001	john.miller@example.demo	john.miller@example.demo	\$ 38,040.00	44	25%	\$ 59,591.00	In massa
REF0002	henry.campbell@example.demo	henry.campbell@example.demo	\$ 22,964.00	33	25%	\$ 91,690.00	Laoneet id
REF0003	carrie.helle@example.demo	carrie.helle@example.demo	\$ 1199.00	36	25%	\$ 70,676.00	Viverra nam
REF0004	wendi.baltz@example.demo	wendi.baltz@example.demo	\$ 9121.00	37	25%	\$ 84,364.00	Integer vitae
REF0005	thomas.pascot@example.demo	thomas.pascot@example.demo	\$ 32,276.00	36	25%	\$ 91,690.00	Viverra nam
REF0006	john.miller@example.demo	john.miller@example.demo	\$ 90,363.00	37	25%	\$ 91,690.00	In massa
REF0007	henry.campbell@example.demo	henry.campbell@example.demo	\$ 51,663.00	37	25%	\$ 91,690.00	Viverra nam
REF0008	carrie.helle@example.demo	carrie.helle@example.demo	\$ 91,690.00	37	25%	\$ 91,690.00	Integer vitae
REF0009	wendi.baltz@example.demo	wendi.baltz@example.demo	\$ 91,690.00	37	25%	\$ 91,690.00	Laoneet id
REF0010	thomas.pascot@example.demo	thomas.pascot@example.demo	\$ 91,690.00	37	25%	\$ 91,690.00	Voluptat diam



يبدو أنه ليس لديك أي خطط.

قم بحولة العائلات حتى تتمكن من متابعة كل ما عليك فعله.

أنشطتي — إدارة علاقات العملاء > المبيعات > أنشطتي

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

نظرة عامة

تمنحك صفحة **أنشطتي** عرضًا عمليًا لعناصرك التجارية المرتبطة بالمبيعات، بحيث يمكنك متابعة السجل وتحريكه إلى والبيانات الأساسية (**Opportunity**) المرحلة التالية دون التنقل بين شاشات متعددة. من هذه القائمة، ترى **الفرصة** **Expected Revenue** و **Probability** المرتبطة بها، مثل **العميل** و **مرحلة** و

تستخدم هذه الصفحة عندما تريد تنفيذ خطوة مباشرة على سجل قائم: إنشاء عرض سعر جديد، تعليم الفرصة على أنها أو التعامل مع اعتماد العمولة. وهي مفيدة أيضًا، (**Opportunity**) إلى الفرصة **Lead** معتمدة أو ملغاة، تحويل إل عندما تحتاج إلى مراجعة بيانات الاتصال أو بيانات الشركة قبل المتابعة مع العميل.

قبل أن تبدأ، افتح إدارة علاقات العملاء < المبيعات > أنشطتي من القائمة الجانبية حتى تكون في القائمة الصحيحة وتتعامل مع السجلات المطلوبة.

الخطوات

1. افتح صفحة أنشطتي
Stage و Type تعرض لك القائمة السجلات المتاحة مع أعمدها الأساسية، مثل الفرصة و
2. حدّد السجل الذي تريد متابعته
اختر الصف الذي يخص الفرصة المناسبة، لأن كل إجراء لاحق سيُطبّق على هذا السجل
3. (New Quotation) أنشئ عرض سعر جديدًا عند الحاجة باستخدام أمر عرض سعر
ينتقل بك هذا الإجراء إلى إنشاء عرض سعر مرتبط بالسجل المحدد عندما تكون مستعدًا لبدء العملية التجارية
4. (Convert to Opportunity) حوّل السجل إلى فرصة باستخدام تحويل إلى فرصة
مع (Opportunity) وتريد نقله إلى الفرصة Lead استخدم هذا الخيار عندما يكون السجل ما يزال في طور إتاحة حقول العميل وبيانات الشركة
5. راجع الحقول المرتبطة بالفرصة قبل المتابعة
لأن هذه الحقول، Website و Country و City و Street و Company Name تحقق من العميل و تساعدك على ربط السجل بالجهة الصحيحة
6. (Lost) أو ملغاة (Won) أكمل قرار المتابعة باستخدام معتمدة
يغيّر هذا الإجراء حالة السجل إلى نتيجة نهائية مناسبة عندما تكون الفرصة ناجحة أو عندما لا تتقدّم
7. (Request Approval) أرسل السجل إلى الاعتماد عند الحاجة باستخدام طلب اعتماد
استخدم هذا الخيار عندما يتطلب الإجراء مراجعة قبل الاستمرار، مثل حالات العمولة أو الموافقة الداخلية
8. (Reject Commission) أو رفض العمولة (Approve Commission) اعتمد العمولة أو ارفضها باستخدام اعتماد العمولة
يحدد هذا القرار ما إذا كانت عمولة السجل مقبولة أم مرفوضة، ويغلق حلقة المراجعة المرتبطة بها
9. (Restore) استعد السجل عند الحاجة باستخدام استعادة
يعيد هذا الإجراء السجل إذا كان قد أصبح ملغاة وتحتاج إلى إرجاعه إلى المتابعة
10. أنشئ سجلًا جديدًا من زر جديد (جديد) أو أزل سجلًا باستخدام إزالة (إزالة)
استخدم جديد لإضافة عنصر آخر، أو إزالة لحذف السجل من القائمة عندما لم تعد بحاجة إليه

نصائح

Email أو TIN أو Name نصيحة: إذا كانت الفرصة مرتبطة بجهة اتصال موجودة بالفعل، فابحث عنها عبر
في حقل العميل لتجنب تكرار البيانات Internal Reference أو

(Opportunity) أو الفرصة Lead إلزامي، لذلك تأكد من تحديد ما إذا كان السجل **Type** ملاحظة: حقل قبل إكمال أي إجراء لاحق.

الخطوات التالية والأسئلة الشائعة

بعد متابعة السجل من صفحة **أنشطتي**، انتقل عادةً إلى **فواتير العملاء** أو **أوامر البيع** المرتبطة به إذا كان هدفك إكمال العملية التجارية. وإذا كنت تعمل على اعتماد داخلي، فتابع حالة السجل بعد طلب اعتماد حتى تعرف متى يصبح جاهزًا للخطوة التالية.

Convert to Opportunity) س: متى أستخدم تحويل إلى فرصة

مع تفاصيل العميل **(Opportunity)** وتريد تحويله إلى الفرصة **Lead** ج: تستخدمه عندما يبدأ السجل على أنه

س: هل يمكنني العودة إلى سجل ملغاة؟

إذا كنت تحتاج إلى إرجاع السجل لمتابعته من جديد **(Restore)** ج: نعم، استخدم استعادة

(Lost) وملغاة (Won) س: ما الفرق بين معتمدة

ج: معتمدة تعني أن الفرصة نجحت، بينما ملغاة تعني أن المتابعة انتهت دون إتمامها

روابط ذات صلة

- ابدأ مع إدارة علاقات العملاء
- إعداد مخطط سير العمل
- إدارة علاقات العملاء
- الفرق
- إدارة علاقات العملاء — مسار التعلم
- إعداد الخطط المتكررة
- العملاء
- إعداد الولايات الفيدرالية
- إعداد الدول
- إعداد ألقاب جهات الاتصال
- إعداد المستخدمين
- إعداد علامات التصنيف
- إعداد فرق المبيعات
- إعداد الشركات
- عمولاتي