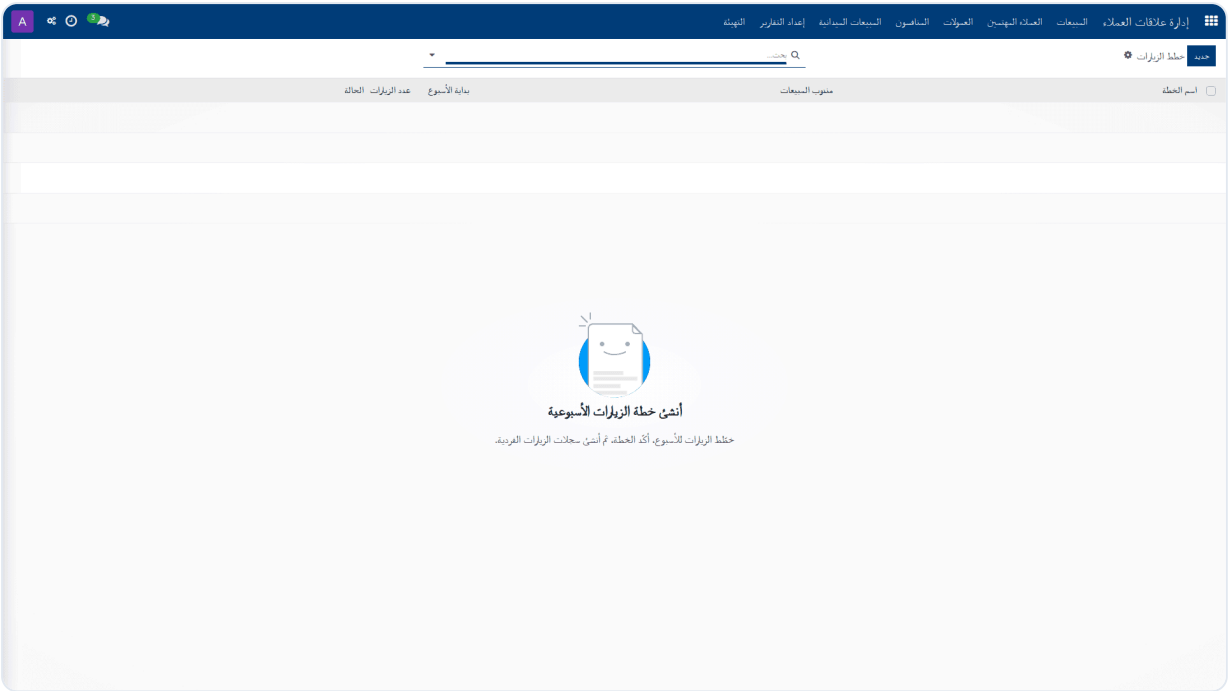
HEALTHY SAAS VERIFY

# خطط الزيارات

September 10, 2026

## خطط الزيارات

*الميزات › إدارة علاقات العملاء*




*خطط الزيارات — إدارة علاقات العملاء › المبيعات الميدانية › خطط الزيارات*

**الإعداد والتهيئة:** إعداد المستخدمون · إعداد الشركات

**دورة الحالة:** مسودة ← مؤكدة ← منجزة

### نظرة عامة

تساعدك **خطط الزيارات** على تنظيم الزيارات الميدانية لفريق المبيعات في أسبوع واضح ومحدّد. من هذه الشاشة، يمكنك مراجعة الخطة، ثم اعتمادها، ثم توليد الزيارات، وأخيراً وضعها في حالة منجزة عند الانتهاء.

تستخدم هذه القائمة عندما تحتاج إلى توزيع الزيارات على مندوبي المبيعات ومتابعة ما هو مخطط لهذا الأسبوع. وهي مفيدة أيضاً عندما تريد معرفة **عدد الزيارات المخططة** لكل خطة، ومَن المسؤول عنها، وما حالتها الحالية: **مسودة** أو **مؤكدة** أو **منجزة**.

قبل أن تبدأ، تأكد من أن لديك خطة زيارة جاهزة في **إدارة علاقات العملاء > المبيعات الميدانية > خطط الزيارات**، وأنك تعرف اسم **مندوب المبيعات** و**الأسبوع الذي يبدأ فيه** التخطيط.

## الخطوات

1. **أنشئ خطة جديدة من زر جديد.**

   يفتح ذلك نموذجاً جديداً لتسجيل **اسم الخطة** و**مندوب المبيعات** و**الأسبوع الذي يبدأ فيه** و**الشركة**.

2. **أدخل الحقول المطلوبة واحفظ الخطة في حالة مسودة.**
   بعد الحفظ، تظهر الخطة في القائمة مع الحالة **مسودة**، ويمكنك مراجعتها قبل اعتمادها.

3. **حدّد الخطة التي تريد اعتمادها، ثم انقر اعتماد.**
   ينقل هذا الإجراء الخطة من **مسودة** إلى **مؤكدة**، وهو ما يثبت أنها جاهزة لتوليد الزيارات.

4. **بعد الاعتماد، انقر توليد الزيارات.**
   ينشئ النظام الزيارات المخططة المرتبطة بهذه الخطة، ويظهر عددها في حقل **الزيارات المخططة**.

5. **عند اكتمال العمل، انقر منجز.**
   يغيّر هذا الإجراء الحالة إلى **منجزة** ليعكس أن الخطة انتهت ولم تعد بحاجة إلى متابعة يومية.

6. **إذا احتجت إلى تعديل الخطة بعد الاعتماد، انقر إعادة إلى مسودة.**
   يعيدك ذلك إلى **مسودة** حتى تتمكن من تحديث التفاصيل ثم اعتمادها مرة أخرى.

## نصائح

> **نصيحة:** راجع **الأسبوع الذي يبدأ فيه** قبل الاعتماد؛ فهذه القيمة هي الأساس الذي تُبنى عليه الخطة، وأي خطأ فيها سيؤثر في توزيع الزيارات.

> **ملاحظة:** يظهر حقل **الحالة** انتقال الخطة بين **مسودة** و**مؤكدة** و**منجزة**، لذا استخدم أزرار **اعتماد** و**توليد الزيارات** و**منجز** بالترتيب الصحيح.

## الخطوات التالية والأسئلة الشائعة

بعد إنشاء الخطة واعتمادها، راقب **الزيارات المخططة** للتأكد من أن العدد يطابق ما تتوقعه لفريقك. وإذا احتجت إلى مراجعة التوزيع، ارجع إلى قائمة **خطط الزيارات** من **إدارة علاقات العملاء > المبيعات الميدانية**.

**س: ما معنى حقل الزيارات المخططة؟**
ج: هو عدد الزيارات التي تم توليدها لهذه الخطة، حتى تعرف حجم العمل المرتبط بها.

**س: متى أستخدم زر اعتماد؟**
ج: استخدمه عندما تنتهي من مراجعة الخطة وتريد نقلها من **مسودة** إلى **مؤكدة**.

**س: هل يمكنني التراجع بعد الاعتماد؟**

ج: نعم، يمكنك استخدام **إعادة إلى مسودة** إذا احتجت إلى تعديل الخطة قبل إنهائها.

## روابط ذات صلة

- زيارات اليوم
- ابدأ مع إدارة علاقات العملاء
- إدارة علاقات العملاء — مسار التعلم
- إعداد المستخدمون
- إعداد الشركات
- إدارة علاقات العملاء
- أنشطتي
- الفِرَق
- عروض أسعاري
- العملاء المهتمين
- عمولاتي
- قاعدة بيانات المنافسين
- بطاقات المنافسة