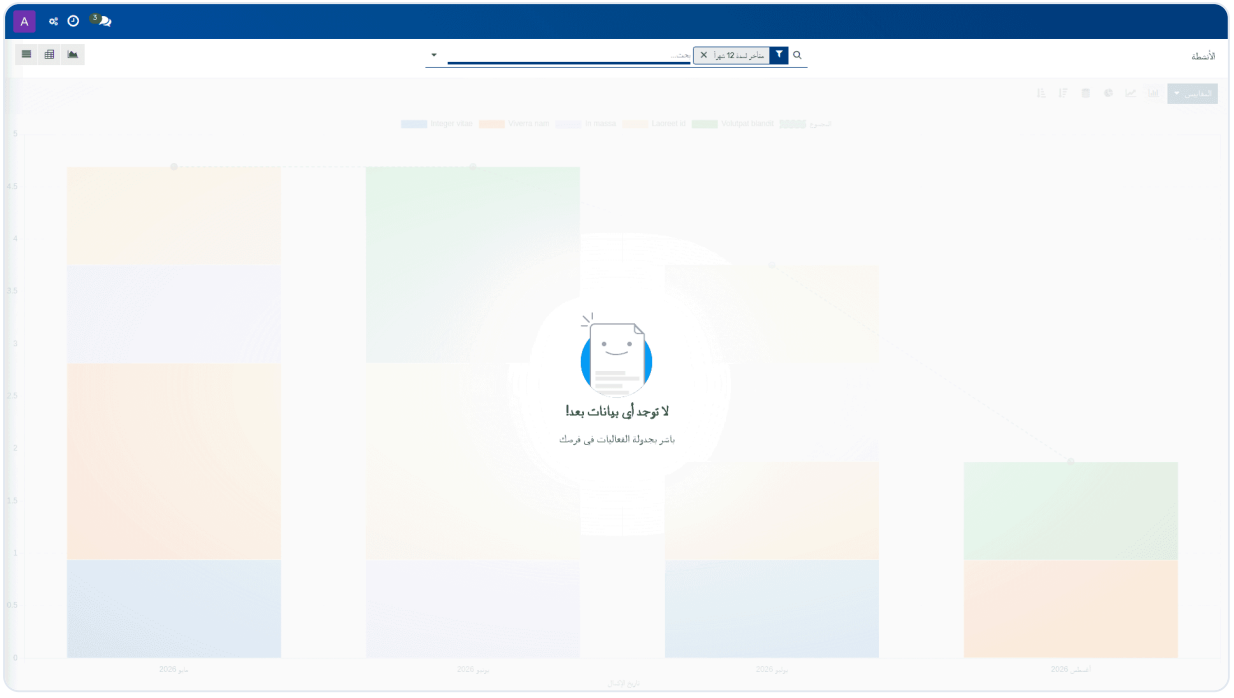
HEALTHY SAAS VERIFY

# إعداد الأنشطة

August 25, 2026

# إعداد الأنشطة

*الإدارة › إدارة علاقات العملاء*




*الأنشطة — إدارة علاقات العملاء › إعداد التقارير › الأنشطة*

## نظرة عامة

تتيح لك صفحة **الأنشطة** عرض الأنشطة في **رسم بياني** يساعدك على فهم توزيعها بسرعة بين **Lead** و**Opportunity**. وهي مفيدة عندما تريد رؤية الاتجاهات بدل مراجعة السجلات واحدًا واحدًا، خصوصًا في إدارة علاقات العملاء حيث يتغير حجم الأنشطة باستمرار.

تستخدم هذه الصفحة عندما تحتاج إلى مقارنة الأنشطة بصريًا، أو عندما تريد عرضًا سريعًا يوضح أي نوع يستحوذ على الحصة الأكبر. يمكنك كذلك تغيير نوع الرسم، أو ترتيب النتائج تصاعديًا أو تنازليًا، لتجعل القراءة أوضح للفريق أو للإدارة.

قبل أن تبدأ، تأكد من أن لديك صلاحية الوصول إلى **إدارة علاقات العملاء > إعداد التقارير > الأنشطة**، وأنك تعرف نوع التصنيف الذي تريد عرضه من حقل **النوع (Type)**.

## الخطوات

1. **افتح صفحة الأنشطة**

   ستظهر لك صفحة **الأنشطة** في عرض الرسم البياني من داخل **إدارة علاقات العملاء > إعداد التقارير > الأنشطة**.

2. **اختر نوع البيانات من حقل النوع (Type)**

   لتحديد ما إذا كان الرسم يعرض الأنشطة المرتبطة بفرص البيع أو بالفرص **Opportunity** أو **Lead** حدّد المتقدمة.

3. **غيّر نوع الرسم حسب الحاجة**

   استخدم **مخطط شريطي** أو **رسم بياني خطي** أو **مخطط بياني دائري** أو **مكدسة** لعرض البيانات بالطريقة التي تناسبك.

4. **رتّب العرض كما تريد**

   اختر **تصاعدي** أو **تنازلي** لتغيير ترتيب القيم في الرسم البياني بسرعة.

5. **أزل التحديدات غير المطلوبة**

   اضغط **إزالة** عندما تريد الرجوع عن بعض الاختيارات وإعادة ضبط العرض الحالي.

## نصائح

> **نصيحة:** إذا كنت تقارن بين نوعين من السجلات، فابدأ بـ **رسم بياني خطي** أو **مخطط بياني دائري** لتلاحظ الفروقات بسرعة قبل الانتقال إلى عرض أكثر تفصيلاً.

> **ملاحظة:** يعمل حقل **النوع (Type)** على فصل البيانات بين **Lead** و**Opportunity** فقط، لذا اختره أولًا إذا كان الهدف هو تضييق نطاق الرسم بدل تغيير شكله.

## الخطوات التالية والأسئلة الشائعة

بعد ضبط هذا العرض، يمكنك استخدامه كمرجع بصري سريع داخل **إعداد التقارير** لمتابعة أداء الأنشطة. وإذا احتجت لاحقًا إلى مراجعة تقارير أخرى، فابدأ من نفس قسم **إدارة علاقات العملاء** لتبقى طريقة التنقل مألوفة.

**س: لماذا لا أرى سوى نوع واحد في الرسم؟**
ج: غالبًا لأن **النوع (Type)** مضبوط على خيار واحد فقط، لذا غيّر الاختيار إلى النوع الآخر لتظهر المقارنة.

**س: ما الفرق بين مخطط شريطي ورسم بياني خطي؟**
ج: كلاهما يعرض البيانات بصريًا، لكن **مخطط شريطي** أسهل للمقارنة المباشرة، بينما **رسم بياني خطي** أنسب لملاحظة الاتجاه.

**س: متى أستخدم تنازلي أو تصاعدي؟**

ج: استخدم **تنازلي** عندما تريد البدء بالأكبر، و**تصاعدي** عندما تريد قراءة النتائج من الأصغر إلى الأكبر.

## روابط ذات صلة

- إعداد مخطط سير العمل
- إعداد فرق المبيعات
- إدارة علاقات العملاء — مسار التعلم
- إعداد المتوقع
- إعداد أنواع الأنشطة
- إعداد خطط النشاط
- إعداد الخطط المتكررة
- إعداد علامات التصنيف
- إعداد خطط العمولة