

ابدأ مع إدارة علاقات العملاء

August 26, 2026

ابدأ مع إدارة علاقات العملاء

الميزات > إدارة علاقات العملاء

تخصّص إدارة علاقات العملاء للفرق التي ترغب في متابعة العملاء المحتملين وتنظيم المتابعات وبناء صورة أوضح عن فرص البيع عبر الزمن. عندما تصبح مرتاحًا لهذا المجال، ستتمكن من تحويل التفاعل اليومي مع العملاء إلى عمل منظم يساعدك على تتبّع المهام، وفهم مسار الفرص، ودعم قرارات المبيعات بثقة أكبر.

يأتي هذا القسم عادةً ضمن سير العمل اليومي لفرق المبيعات ومديري إدارة علاقات العملاء، حيث يربط بين الاهتمام الأولي بالعميل وبين المتابعة المنهجية التي تنتهي إلى فرصة حقيقية أو قرار واضح. ومن خلال شاشاته المختلفة، يمكنك ضبط طريقة المتابعة وتوحيد التصنيف وفهم أسباب فقد الفرص، بحيث يصبح العمل اليومي أكثر اتساقًا وأسهل للمراجعة.

للبدء بثقة، جرّب هذه الخطوات الثلاث الأولى:

1. افتح **العملاء المهممين** لتتعرّف على قائمة العملاء المحتملين الذين تحتاج إلى متابعة، ولتفهم كيف تُنظّم الفرص في مسار العمل.
2. راجع **أنشطتي** لتكوين فكرة عملية عن المهام والمتابعات المرتبطة بك أو بفريقك، وما الذي ينتظر الانجاز أولاً.
3. انتقل إلى **أنواع الأنشطة وخطط النشاط والخطط المتكررة** لتفهم كيف تُبنى المتابعات وتُحافظ على انتظامها عبر الوقت.

بعد ذلك، استكشف المقالات الأخرى في هذا القسم لتتعرّف على فرق المبيعات وعلامات التصنيف وأسباب الضياع وكيف تساعدك هذه الشاشات على إدارة علاقات العملاء بصورة أدق.

روابط ذات صلة

- [أنشطتي](#)
- [إعداد مخطط سير العمل](#)
- [إدارة علاقات العملاء](#)
- [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
- عمولاتي
- إعداد أنواع الأنشطة