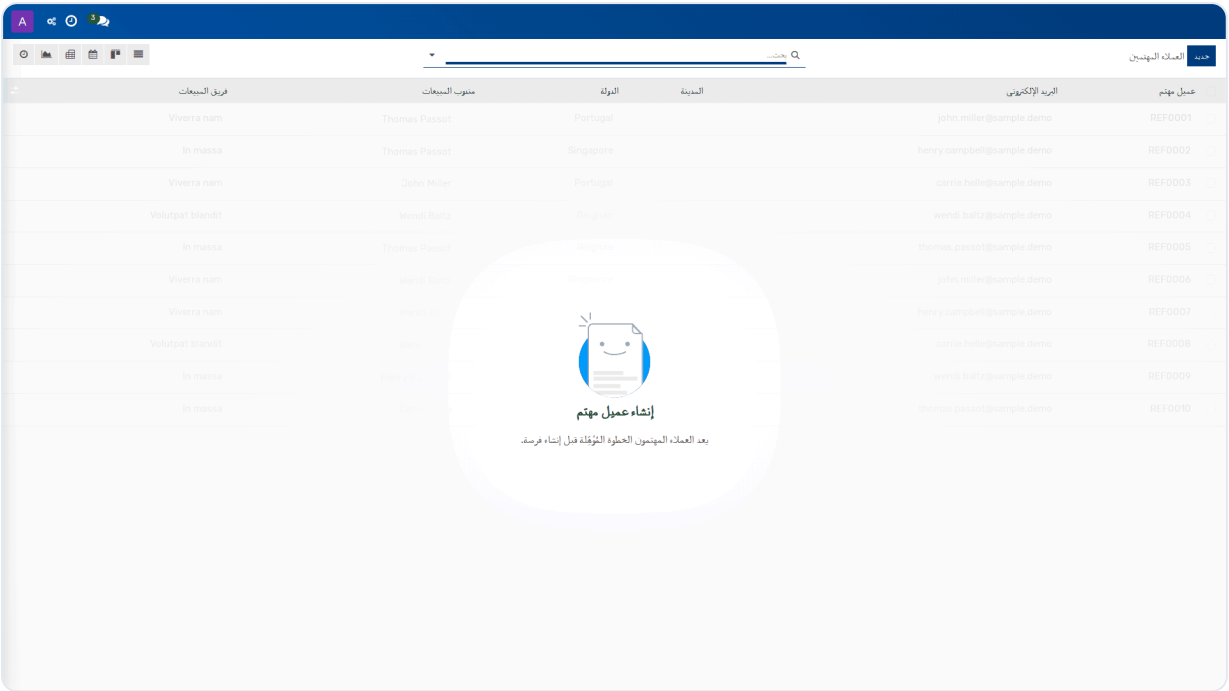
HEALTHY SAAS VERIFY

العملاء المهتمين

August 25, 2026

العملاء المهتمين

الميزات › إدارة علاقات العملاء



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 ستُحوِّل 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 سجلًا جديدًا**

   جديد

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

3. **راجع الحقول الأساسية**

   حقلاَن إلزاميّان، بينما تعرض بقية الحقول معلومات المتابعة مثل **المرحلة** و**الإيراد المتوقع** و**احتمال النجاح** عند إدخال السجل، ستجد أن **الفرصة (Opportunity)** و**النوع (Type)**.

4. **أدخل بيانات الشركة والاتصال**

   املأ **اسم الشركة** و**الشارع** و**الشارع 2** و**المدينة** و**الولاية** و**الرمز البريدي** و**البلد** و**الموقع الإلكتروني** إذا كانت هذه التفاصيل متوفرة لديك.

5. **حوّل العميل المهتم إلى فرصة**

   تحويل إلى فرصة (Convert to Opportunity)

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

6. **أنشئ عرض سعر من السجل**

   عرض سعر جديد (New Quotation)

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

7. **سجّل نتيجة التفاعل**

   مؤكدة (Won) أو **ملغاة (Lost)**

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

8. **أعد تفعيل سجل ملغى**

   استعادة (Restore)

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

9. **اطلب اعتماد العمولة**

   طلب اعتماد (Request Approval)

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

10. **اعتمد العمولة أو ارفضها**

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

    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** و**الموقع 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، و**ملغاة** 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 أسعاري
- عمولاتي
- إدارة علاقات العملاء — مسار التعلم

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