

العملاء المهتمين — مرجع الحقول

September 10, 2026

العملاء المهتمين — مرجع الحقول

التطبيقات > إدارة علاقات العملاء > المرجع

فيما يلي مرجع الحقول والإجراءات المتاحة لهذه الصفحة.

مرجع الحقول

الوصف	الحقل
مرحلة التسجيل الحالية.	المرحلة (Stage)
الفرصة المرتبطة بالسجل.	(مطلوب) (Opportunity) الفرصة
مقدار الإيرادات المتوقع تحقيقه.	(Expected Revenue) الإيرادات المتوقعة
الإيرادات المتكررة المرتبطة بالسجل.	(Recurring Revenue) الإيرادات المتكررة
الخطة المرتبطة بالإيرادات المتكررة.	(Recurring Plan) خطة متكررة
احتمال إتمام الصفقة أو تحقيق النتيجة المتوقعة.	(Probability) الاحتمالية
الشريك المرتبط. يُنشأ عادةً عند تحويل العميل المهتم. يمكن العثور على الشريك بالاسم أو الرقم التعريفي لدافع الضرائب أو البريد الإلكتروني أو المرجع الداخلي.	(Customer) العميل
اسم شركة الشريك المستقبلي التي سيتم إنشاؤها أثناء تحويل العميل المهتم إلى فرصة.	(Company Name) اسم الشركة
عنوان الشارع.	(Street) الشارع
سطر العنوان الثاني.	(Street 2) الشارع 2
اسم المدينة.	(City) المدينة
اسم الولاية أو المقاطعة.	(State) الولاية
الرمز البريدي.	(ZIP Code) الرمز البريدي
اسم الدولة.	(Country) الدولة
الموقع الإلكتروني لجهة الاتصال.	(Website) الموقع الإلكتروني

الوصف	الحقل
اللغة المرتبطة بالسجل	(Language) اللغة
عنوان البريد الإلكتروني	(Email) البريد الإلكتروني
رقم الهاتف	(Phone) رقم الهاتف
سبب فقدان الفرصة أو عدم إتمامها	(Lost Reason) سبب الضياع
اسم جهة الاتصال	(Contact Name) اسم جهة الاتصال
العنوان الكامل	(Address) العنوان
المسمى الوظيفي لجهة الاتصال	(Job Title) المنصب الوظيفي
رقم الهاتف المحمول	(Mobile) الهاتف المحمول
المندوب المسؤول عن السجل	(Salesperson) مندوب المبيعات
التاريخ المتوقع لربح هذه الفرصة	(Expected Close) إقبال متوقع
مستوى أولوية السجل. القيم: منخفض، متوسط، مرتفع، عالي جداً	(Priority) الأولوية
تصنيف العملاء المهتمين أو الفرص في فئات مثل التدريب والخدمات	(Tags) علامات التصنيف
فريق المبيعات المرتبط بالسجل	(Sales Team) فريق المبيعات
خصائص إضافية للسجل	(Properties) الخصائص
ملاحظات إضافية	(Notes) الملاحظات
أو fall_drive أو christmas_special . اسم الحملة لتتبع جهود الحملات المختلفة، مثل	(Campaign) الحملة
طريقة التوصيل، مثل: بطاقة بريدية أو البريد الإلكتروني أو لافتة إعلانية	(Medium) متوسط
مصدر الرابط، مثل: محرك بحث أو نطاق آخر أو اسم في قائمة البريد الإلكتروني	(Source) المصدر
الجهة التي قامت بالإحالة	(Referred By) محال من قبل
تفعيل نسب العمولة المخصصة لهذه الصفقة	(Use Custom Commission Rates) استخدام نسب عمولة مخصصة
سبب تطبيق النسبة المخصصة. القيم: صفقة استراتيجية، صفقة ذات هامش ربح منخفض، مكافأة الفوز التنافسي، دخول سوق جديد، صفقة شراكة، أخرى	(Custom Rate Reason) سبب النسبة المخصصة
حالة الموافقة على العمولة. القيم: لا حاجة للموافقة، قيد الانتظار للموافقة، معتمد، مرفوض	(Approval Status) حالة الموافقة
الشخص الذي منح الموافقة	(Approved By) تمت الموافقة بواسطة
تاريخ الموافقة	(Approval Date) تاريخ الموافقة
ملاحظات تخص العمولة المخصصة	(Custom Commission Notes) ملاحظات العمولة المخصصة

الوصف	الحقل
سبب الرفض	(Rejection Reason) سبب الرفض
فريق العمولة المرتبط بالسجل	(Commission Team) فريق العمولة
الشركة المرتبطة بالسجل	(Company) الشركة
سجلات العمولة المرتبطة بالسجل	(Commission Records) سجلات العمولة
المنافسون المرتبطون بالسجل	(Competitors) المنافسون
نوع السجل. القيم: عميل مهتم، الفرصة	(مطلوب) (Type) النوع

الإجراءات المتاحة

- استعادة (Restore)
- التحويل إلى فرصة (Convert to Opportunity)
- الموافقة على العمولة (Approve Commission)
- تم الفوز بها (Won)
- جديد (New)
- رفض العمولة (Reject Commission)
- ضائع (Lost)
- طلب الموافقة (Request Approval)
- عرض سعر جديد (New Quote)

روابط ذات صلة

- إدارة علاقات العملاء — نظرة عامة
- أنشطتي
- الفرق — مرجع الحقول
- مخطط سير العمل — مرجع الحقول
- إدارة علاقات العملاء — مسار التعلم
- العملاء
- جهات الاتصال
- المستخدمون
- الشركات
- عمولاتي
- إدارة علاقات العملاء

- الفرق
- العملاء المهتمين
- المتوقع
- أنواع الأنشطة