

مخطط سير العمل — مرجع الحقول

September 11, 2026

مخطط سير العمل — مرجع الحقول

التطبيقات ، إدارة علاقات العملاء ، المرجع

فيما يلي مرجع الحقول والإجراءات المتاحة لهذا النموذج.

مرجع الحقول

الحقل	الوصف
المرحلة	مرحلة هذا السجل ضمن مسار العمل.
الفرصة (مطلوب)	فرصة البيع المرتبطة بهذا السجل.
الإيرادات المتوقعة	قيمة الإيرادات المتوقعة من هذه الفرصة.
الإيرادات المتكررة	قيمة الإيرادات المتكررة المتوقعة.
خطة متكررة	الخطة المرتبطة بالإيرادات المتكررة.
الاحتمالية	احتمال إتمام هذه الفرصة.
العميل	الشريك المرتبط، ويُعدّ هذا الحقل اختياريًا. يُنشأ عادةً عند تحويل العميل المهتم. ويمكن العثور على الشريك بواسطة الاسم، أو الرقم التعريفي لدافع الضرائب، أو البريد الإلكتروني، أو المرجع الداخلي.
اسم الشركة	اسم شركة الشريك المستقبلي التي سيجري إنشاؤها أثناء تحويل العميل المهتم إلى فرصة.
الشارع	عنوان الشارع.
الشارع 2	سطر العنوان الثاني.
المدينة	المدينة.
الولاية	الولاية أو المنطقة.
الرمز البريدي	الرمز البريدي.
الدولة	الدولة.
الموقع الإلكتروني	الموقع الإلكتروني لجهة الاتصال.
اللغة	لغة جهة الاتصال.

الوصف	الحقل
.عنوان البريد الإلكتروني	البريد الإلكتروني
.رقم الهاتف	رقم الهاتف
.سبب ضياع الفرصة أو فقدانها	سبب الضياع
.اسم جهة الاتصال	اسم جهة الاتصال
.عنوان جهة الاتصال	العنوان
.المسمى الوظيفي لجهة الاتصال	المنصب الوظيفي
.رقم الهاتف المحمول	الهاتف المحمول
.مندوب المبيعات المرتبط بالسجل	مندوب المبيعات
.التاريخ المتوقع لربح هذه الفرصة	إقبال متوقع
.أولوية هذا السجل. القيم المتاحة: منخفض، متوسط، مرتفع، عالي جدًا	الأولوية
.تصنيف العملاء المهتمين أو الفرص ضمن فئات مثل: التدريب، الخدمات	علامات التصنيف
.فريق المبيعات المرتبط بهذا السجل	فريق المبيعات
.الخصائص أو السمات الإضافية للسجل	الخصائص
.ملاحظات عامة إضافية	الملاحظات
christmas_special أو fall_drive: يساعد هذا الاسم على تتبع جهود حملاتك المختلفة، مثل	الحملة
.طريقة التوصيل، مثل: بطاقة بريدية، أو البريد الإلكتروني، أو لافتة إعلانية	متوسط
.مصدر الرابط، مثل: محرك بحث، أو نطاق آخر، أو اسم في قائمة البريد الإلكتروني	المصدر
.الشخص أو الجهة التي أحالت هذا السجل	محال من قبل
.تفعيل نسب العمولة المخصصة لهذه الصفقة	استخدام نسب عمولة مخصصة
سبب تطبيق النسبة المخصصة. القيم المتاحة: صفقة استراتيجية، صفقة ذات هامش ربح منخفض، مكافأة الفوز التنافسي، دخول سوق جديد، صفقة شراكة، أخرى	سبب النسبة المخصصة
.حالة الموافقة على العمولة. القيم المتاحة: لا حاجة للموافقة، قيد الانتظار للموافقة، معتمد، مرفوض	حالة الموافقة
.اسم الشخص الذي وافق	تمت الموافقة بواسطة
.تاريخ الموافقة	تاريخ الموافقة
.ملاحظات مرتبطة بالعمولة المخصصة	ملاحظات العمولة المخصصة
.سبب رفض العمولة أو الطلب	سبب الرفض

الوصف	الحقل
فريق العمولة المرتبط بهذا السجل	فريق العمولة
الشركة المرتبطة بالسجل	الشركة
سجلات العمولة المرتبطة	سجلات العمولة
المنافسون المرتبطون بهذه الفرصة	المنافسون
نوع السجل. القيم المتاحة: عميل مهتم، الفرصة	النوع (مطلوب)

الإجراءات المتاحة

- إزالة
- استعادة
- التحويل إلى فرصة
- الموافقة على العمولة
- تصاعدي
- تم الفوز بها
- تنازلي
- رسم بياني خطي
- رفض العمولة
- ضائع
- طلب الموافقة
- عرض سعر جديد
- مخطط بياني دائري
- مخطط شريطي
- مكدسة

روابط ذات صلة

- إدارة علاقات العملاء — نظرة عامة
- أنشطتي
- العملاء المهتمين — مرجع الحقول
- فرق المبيعات — مرجع الحقول
- إدارة علاقات العملاء — مسار التعلم
- العملاء
- جهات الاتصال

- المستخدمين
- الفرق — مرجع الحقول
- الشركات
- عمولاتي
- إدارة علاقات العملاء
- الفرق
- العملاء المهتمين
- المتوقع