

أنشطتي — مرجع الحقول

September 10, 2026

أنشطتي — مرجع الحقول

التطبيقات ، إدارة علاقات العملاء ، المرجع

فيما يلي مرجع الحقول والإجراءات المتاحة لهذه الصفحة.

مرجع الحقول

الحقل	الوصف
المرحلة (Stage)	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
(مطلوب) (Opportunity) الفرصة	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
(Expected Revenue) الإيرادات المتوقعة	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
(Recurring Revenue) الإيرادات المتكررة	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
(Recurring Plan) خطة متكررة	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
(Probability) الاحتمالية	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
(Customer) العميل	الشريك المرتبط (اختياري). يُنشأ عادةً عند تحويل العميل المهتم. يمكن العثور على الشريك بالاسم، أو الرقم التعريفي لدافع الضرائب، أو البريد الإلكتروني، أو المرجع الداخلي.
(Company Name) اسم الشركة	اسم شركة الشريك المستقبلي التي سيتم إنشاؤها أثناء تحويل العميل المهتم إلى فرصة.
(Street) الشارع	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
(Street 2) الشارع 2	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
(City) المدينة	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
(State) الولاية	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
(Zip Code) الرمز البريدي	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
(Country) الدولة	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
(Website) الموقع الإلكتروني	الموقع الإلكتروني لجهة الاتصال.

الوصف	الحقل
لا توجد معلومات مساعدة متاحة	(Language) اللغة
لا توجد معلومات مساعدة متاحة	(Email) البريد الإلكتروني
لا توجد معلومات مساعدة متاحة	(Phone Number) رقم الهاتف
لا توجد معلومات مساعدة متاحة	(Lost Reason) سبب الضياع
لا توجد معلومات مساعدة متاحة	(Contact Name) اسم جهة الاتصال
لا توجد معلومات مساعدة متاحة	(Title) العنوان
لا توجد معلومات مساعدة متاحة	(Job Position) المنصب الوظيفي
لا توجد معلومات مساعدة متاحة	(Mobile) الهاتف المحمول
لا توجد معلومات مساعدة متاحة	(Salesperson) مندوب المبيعات
التاريخ المتوقع لربح هذه الفرصة	(Expected Close) إقفال متوقع
خيارات الأولوية: منخفض، متوسط، مرتفع، عالٍ جداً	(Priority) الأولوية
تُستخدم لتصنيف العملاء المهتمين/الفرص وتحليلهم في فئات، مثل: التدريب، الخدمات	(Tags) علامات التصنيف
لا توجد معلومات مساعدة متاحة	(Sales Team) فريق المبيعات
لا توجد معلومات مساعدة متاحة	(Attributes) الخصائص
لا توجد معلومات مساعدة متاحة	(Notes) الملاحظات
fall_drive، يساعد هذا الاسم على تتبع جهود حملاتك المختلفة، مثل christmas_special.	(Campaign) الحملة
هذه هي طريقة التوصيل، مثل: بطاقة بريدية، أو البريد الإلكتروني، أو لافتة إعلانية	(Medium) متوسط
هذا هو مصدر الرابط، مثل: محرك بحث، أو نطاق آخر، أو اسم في قائمة البريد الإلكتروني	(Source) المصدر
لا توجد معلومات مساعدة متاحة	(Referred By) محال من قِبَل
تفعيل نسب العمولة المخصصة لهذه الصفقة	(Use Custom Commission Rates) استخدام نسب عمولة مخصصة
خيارات سبب النسبة المخصصة: صفقة استراتيجية، صفقة ذات هامش ربح منخفض، مكافأة الفوز التنافسي، دخول سوق جديد، صفقة شراكة، أخرى	(Custom Commission Reason) سبب النسبة المخصصة
خيارات حالة الموافقة: لا حاجة للموافقة، قيد الانتظار للموافقة، معتمد، مرفوض	(Approval Status) حالة الموافقة
لا توجد معلومات مساعدة متاحة	(Approved By) تمت الموافقة بواسطة
لا توجد معلومات مساعدة متاحة	(Approval Date) تاريخ الموافقة
لا توجد معلومات مساعدة متاحة	(Custom Commission Notes) ملاحظات العمولة المخصصة

الوصف	الحقل
لا توجد معلومات مساعدة متاحة	سبب الرفض (Rejection Reason)
لا توجد معلومات مساعدة متاحة	فريق العمولة (Commission Team)
لا توجد معلومات مساعدة متاحة	الشركة (Company)
لا توجد معلومات مساعدة متاحة	سجلات العمولة (Commission Logs)
لا توجد معلومات مساعدة متاحة	المنافسون (Competitors)
خيارات النوع: عميل مهتم، الفرصة	(مطلوب) (Type) النوع

الإجراءات المتاحة

- إزالة (Remove)
- 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
- إدارة علاقات العملاء — مسار التعلم
- العملاء
- جهات الاتصال
- المستخدمون
- الشركات
- عمولاتي
- إدارة علاقات العملاء
- الفرق

- العملاء المهتمين
- المتوقع
- أنواع الأنشطة
- خطط النشاط