العملاء المهتمين — مرجع الحقول

August 25, 2026

العملاء المهتمين — مرجع الحقول

التطبيقات › إدارة علاقات العملاء › المرجع

فيما يلي مرجع الحقول والإجراءات المتاحة لهذه الصفحة.

مرجع الحقول

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

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

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

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
- الفِرَق — مرجع الحقول
- مخطط سير العمل — مرجع الحقول
- إدارة علاقات العملاء — مسار التعلم
- العملاء
- جهات الاتصال
- المستخدمون
- الشركات
- عمولاتي
- إدارة علاقات العملاء

- الفِرَق
- العملاء المهتمين
- المتوقع
- أنواع الأنشطة