أنشطتي — مرجع الحقول

August 26, 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.
الفرصة (Opportunity) (مطلوب)	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
الإيرادات المتوقعة (Expected Revenue)	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
الإيرادات المتكررة (Recurring Revenue)	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
خطة متكررة (Recurring Plan)	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
الاحتمالية (Probability)	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
العميل (Customer)	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.
اسم الشركة (Company Name)	اسم شركة الشريك المستقبلي التي سيتم إنشاؤها أثناء تحويل العميل المهتم إلى فرصة.
الشارع (Street)	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
الشارع 2 (Street 2)	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
المدينة (City)	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
الولاية (State)	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
الرمز البريدي (Zip Code)	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
الدولة (Country)	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
الموقع الإلكتروني (Website)	الموقع الإلكتروني لجهة الاتصال.

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

الحقل	الوصف
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)	لا توجد معلومات مساعدة متاحة.
النوع (Type) (مطلوب)	خيارات النوع: عميل مهتم، الفرصة.

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

- العملاء المهتمين
- المتوقع
- أنواع الأنشطة
- خطط النشاط