



سير عمل نظام إدارة علاقات العملاء (CRM) في رايمار



ملخص

ملخص: نظام إدارة علاقات العملاء (CRM) من رايمار

نظام إدارة علاقات العملاء رايمار CRM هو منصة شاملة تبسط إدارة العملاء المحتملين، عمليات المبيعات، وتفاعل العملاء.

يوفر أدوات لتخصيص العملاء المحتملين تلقائيًا، تعزيز البيانات، وتحويلهم إلى فرص تجارية، بالإضافة إلى تتبع الأنشطة، إدارة فرق المبيعات، وإعداد التقارير. بفضل سير العمل القابل للتخصيص والتحليلات المستندة إلى البيانات، يعزز رايمار CRM الإنتاجية، رضا العملاء، ونمو الأعمال بكفاءة.

فريق رايمار

سير عمل نظام إدارة علاقات العملاء (CRM) في رايمار

نظام إدارة علاقات العملاء (CRM) في رايمار هو نظام متقدم لإدارة علاقات العملاء، يهدف إلى تحويل العملاء المحتملين (Leads) إلى عملاء دائمين من خلال تنفيذ أنشطة مختلفة معهم وإجراء الأعمال. يعتمد هذا النظام على إدارة العمليات المتعلقة بالمبيعات، العروض السعرية، الفوترة، المدفوعات، وغير ذلك.

آلية عمل النظام في رايمار:

- يعتمد نظام CRM على مبدأ **خط الأنابيب (Pipeline Operation)**، حيث يتم تصنيف البيانات وفقاً لحالة العملية التي تمر بها.
- يتم تحديد حالة كل بيانات بناءً على المرحلة التي وصلت إليها الفرصة التجارية أو جهة الاتصال.
- يمكن إنشاء حالات وتخصيصها وفقاً لاحتياجات المستخدم.

مراحل العملية الافتراضية:

1. العملاء المحتملون (Leads):

- يتم تصنيف العملاء أو الفرص الجديدة على أنهم عملاء محتملون أو فرص تجارية جديدة.

2. إرسال عرض سعر (Quotation):

- عند توفر فرصة، يتم إرسال عرض سعر.
- في حالة القبول، يتم تحويل العرض إلى فرصة مؤهلة (Qualified).

3. تحقيق الفرصة التجارية (Winning the Opportunity):

- يتم تحليل إمكانات الفرصة، وعند النجاح، يتم تحويل العرض إلى **طلب مبيعات (Sales Order)**.
- يتم إنشاء الفواتير وتسليم المنتجات وإتمام عملية الدفع.



أنواع مستخدمي النظام في رايمار:

تتيح منصة رايمار ثلاثة أنواع من المستخدمين لإدارة العمليات:

1. المدير (Manager):

- لديه صلاحيات كاملة لإدارة جميع جوانب المبيعات والمشتريات في الشركة.
- إذا كان هناك أكثر من مدير، يمكن تخصيص الصلاحيات حسب القسم.

2. المستخدم - الوثائق فقط (User - Documents Only):

- لديه صلاحيات للتحكم في تقارير ووثائق معينة.
- لا يمكنه الوصول إلى مستندات أخرى للمبيعات أو المشتريات.

3. المستخدم - جميع الوثائق (User - All Documents):

- لديه صلاحيات للوصول إلى جميع التقارير والوثائق الخاصة بالشركة.
- يمكن اعتباره رئيس الشركة التنفيذي (CEO) أو مالك الشركة.

الأنشطة في نظام إدارة علاقات العملاء (CRM)

تتيح منصة رايمار للمستخدمين إنشاء وجدولة أنشطة متنوعة مع العملاء كجزء من عمليات إدارة علاقات العملاء (CRM). يساهم تخصيص إدارة العملاء المحتملين (Leads) والعمل عليهم من خلال التواصل ومشاركة المعلومات في تحسين العمليات داخل الشركة.

أنواع الأنشطة:

- يمكن للمستخدم إنشاء وتكوين الأنشطة المختلفة في وحدة CRM من خلال قائمة نوع النشاط (Activity Type Menu).



- يتم الوصول إلى هذه القائمة من خلال لوحة إعدادات الوحدة (Configuration Dashboard) الخاصة بوحدة CRM.

الفوائد:

- تخصيص الأنشطة وجدولتها يتيح للشركة تحسين التفاعل مع العملاء المحتملين.
- يساعد في تحسين إدارة العملاء وتبادل المعلومات لضمان تحقيق الأهداف التجارية بكفاءة.

Marble Request - CRM				
Sales Leads Reporting Configuration				
Activity Types				
Search...				
<input type="button" value="+ Create"/> <input type="button" value="Download"/> <input type="button" value="Filters"/> <input type="button" value="Group By"/> <input type="button" value="Favorites"/>				
<input type="checkbox"/>	Name	Default Summary	Planned in	Type
<input type="checkbox"/>	➔ Email			0 days after previous activity deadline
<input type="checkbox"/>	➔ Call			2 days after previous activity deadline
<input type="checkbox"/>	➔ Meeting			0 days after previous activity deadline
<input type="checkbox"/>	➔ Order Upsell			0 days after previous activity deadline
<input type="checkbox"/>	➔ To Do			5 days after previous activity deadline
<input type="checkbox"/>	➔ Upload Document			5 days after previous activity deadline

يمكن تعديل الأنشطة المختلفة من الأنشطة المتاحة، وفي حال الحاجة إلى إنشاء نشاط جديد، يمكن للمستخدم دائمًا اختيار خيار إنشاء. يمكن تخصيص وصف افتراضي للنشاط إلى جانب خيارات متعددة مثل:

- المستخدم الافتراضي.
- الإجراء (Action).
- مشغل النشاط التالي (Next Activity Trigger).
- مدة الجدولة (Schedule Duration).



Marble Request - CRM Sales Leads Reporting Configuration

Activity Types / New

Save Discard

Name

Action to Perform: None

Default User:

Model: Lead/Opportunity

Default Summary:

Icon:

Decoration Type:

Default Description:

Trigger Next Activity:

Default Next Activity:

Recommended Next Activities:

Email templates:

Scheduled Date: 0

after previous activity deadline

جدولة سلسلة من الأنشطة

- قائمة نوع النشاط (Activity Type Menu):
تتيح للمستخدمين إضافة خيار النشاط التالي الافتراضي (Default Next Activity)، والذي يمكن ضبطه ليتم تنفيذه بعد اكتمال النشاط الرئيسي.
○ يتم تحديد هذه الأنشطة بناءً على وصف الأنشطة وأولوياتها.
- الجدولة من لوحة التحكم (CRM Dashboard):
يمكن جدولة الأنشطة مباشرةً من لوحة تحكم CRM لكل فرصة تجارية أو عميل محتمل (Leads) موجود.
○ تسهل هذه العملية متابعة الأنشطة وتنظيمها بما يضمن استمرارية سير العمل وتحقيق الأهداف.



Schedule Activity

Activity Type	Call	Due Date	10/01/2020
Summary	e.g. Discuss proposal	Assigned to	Administrator

Sample

SCHEDULE MARK AS DONE DONE & SCHEDULE NEXT DISCARD

تتبع الأنشطة

- عرض الأنشطة المجدولة:
يمكن للمستخدم عرض جميع الأنشطة المجدولة الخاصة بعميل محتمل (Lead) مباشرة من لوحة تحكم CRM.
- تتبع الأنشطة:
توفر هذه الميزة في نظام إدارة علاقات العملاء رايمار إمكانية تتبع الأنشطة المجدولة، مما يساعد المستخدم على مراقبة التقدم وضمان إتمام المهام في الوقت المحدد.



The screenshot displays a CRM Pipeline interface with the following stages and opportunities:

- New:** Felix's opportunity (Felix, 3 stars)
- Qualified:** continental's opportunity (continental, 2 stars)
- Proposition:** (Empty)
- Won:** JB's opportunity (JB, 3 stars)

A dropdown menu is open over the 'Qualified' stage, showing the following activities:

- Overdue:** Call (2 days overdue)
- Today:** To Do
- Planned:** Call (Due in 2 days)

At the bottom of the dropdown menu, there is a button labeled '+ SCHEDULE AN ACTIVITY'.

إضافة العملاء المحتملين الجدد

- إضافة العملاء المحتملين:
يمكن إضافة العملاء المحتملين الجدد مباشرةً من لوحة تحكم CRM.

- إنشاء التفاصيل:

○ يتيح هذا الإجراء للمستخدم إنشاء تفاصيل بناءً على:

- معلومات الاتصال.
- خيارات الإيرادات.
- الأولوية لكل عميل محتمل متاح.



• الفائدة:

تساعد هذه العملية في تنظيم وإدارة العملاء المحتملين بشكل فعال، مما يتيح تحديد الأولويات والتركيز على الفرص التجارية الأكثر أهمية.

The screenshot displays the 'Marble Request - CRM' interface. The top navigation bar includes 'Sales', 'Leads', 'Reporting', and 'Configuration'. The main area is titled 'Pipeline' and features a search bar, 'Filters', 'Group By', and 'Favorites' options. The pipeline is divided into four stages: 'New', 'Qualified', 'Proposition', and 'Won'. The 'New' stage is currently active, showing a form for creating a new opportunity. The form includes fields for 'Organization / Contact', 'Opportunity' (with an example 'e.g. Product Pricing'), 'Email', 'Phone', and 'Expected Revenue' (set to 0.00 SR). There are also buttons for 'Add', 'Edit', and 'Discard'. The 'Proposition' stage shows a card for 'Albaker Test' with a star rating and a download icon. The left sidebar shows the 'SALES TEAM' (All, Sales, Website, المملكة العربية السعودية) and the 'STAGE' (All, New, Qualified, Proposition, Won).

إدارة الفرص الضائعة

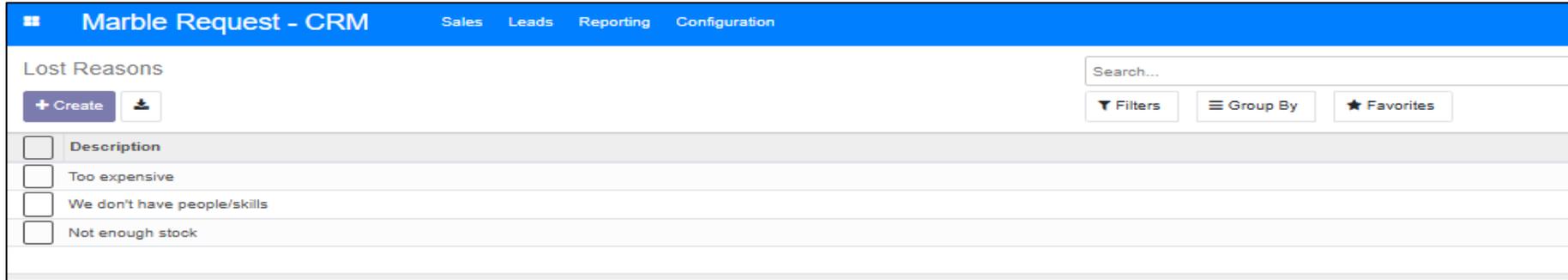
• التعامل مع الفرص الضائعة:

قد تواجه منصة رايمار حالات تتعلق بفقدان الفرص في وحدة إدارة علاقات العملاء (CRM).



- آلية الإدارة:
يحتوي نظام رايمار CRM على ميزة مخصصة لإدارة هذه الحالات.
 - يمكن للمستخدم تحديد أسباب فقدان الفرص من خلال قائمة أسباب الفقدان (Lost Reasons Menu) الموجودة ضمن علامة تبويب الإعدادات (Configuration Tab).
- إعداد الأسباب:
 - يمكن إنشاء أسباب فقدان الفرص حسب رغبة المستخدم.
 - يمكن أيضًا تعديلها أو حذفها من القائمة عند الحاجة.

- الفائدة:
 - يساعد تحديد أسباب الفقدان على تحسين استراتيجيات التعامل مع العملاء.
 - يمكن للشركات تحسين عملياتها وتقليل فقدان الفرص المستقبلية.



داخل قائمة كل عميل محتمل أو فرصة متاحة، يتمتع المستخدم بخيار تحديد العميل كفائز (Won) أو مفقود (Lost) أو حذفه.



Marble Request - CRM

Sales Leads Reporting Configuration

Pipeline / emadambusaijdi@gmail.com

Edit Create Action

New Quotation Mark Won Mark Lost

New Qualified Proposition Won

0 Meeting 1 Quotations

emadambusaijdi@gmail.com

INQ027

0.00 SR + 0.00 SR at 50.00 %

Customer Email Phone

Test emadambusaijdi@gmail.com 91993957 SMS

Customer Test

Expected Closing Priority Tags Note

Salesperson Sales Team Payment Terms

Test Sales 45 Days

Requested Products Project Details Internal Notes Extra Information

Marble Type	Marble Color	Specifications	Unit	Quantity
Thassos	Grey	TestTest	M2	5

عند تحديد النشاط كفرصة ضائعة، ستظهر نافذة منبثقة للمستخدم يمكن من خلالها اختيار سبب الفقدان.

Marble Request - CRM

Sales Leads Reporting Configuration

Pipeline / emadambusaijdi@gmail.com

Edit Create

New Quotation Mark Won Mark Lost

emadambusaijdi@gmail.com

INQ027

0.00 SR + 0.00 SR at 50.00 %

Lost Reason

Lost Reason Too expensive

Brief Note

Submit Cancel

عند تخصيص سبب فقدان المعلومات، يتم تصنيف العميل المحتمل كـ "مفقود" ضمن قائمة الفرص. يوفر النظام أيضًا إمكانية استعادة الفرصة في أي وقت إذا كان من الممكن استرجاعها.



Pipeline / emadambusaijdi@gmail.com

Edit + Create Action

Mark Won Mark Lost Restore

0 Meeting 1 Quotations

emadambusaijdi@gmail.com

INQ027

0.00 SR + 0.00 SR at 0.00 %

Customer	Test	Customer	Test
Email	emadambusaijdi@gmail.com		
Phone	91993957 SMS		
Expected Closing		Salesperson	Test
Priority	☆☆☆	Sales Team	Sales
Tags		Payment Terms	45 Days
Note			
Lost Reason	Too expensive		

يمكن عرض الفرص الضائعة على المنصة عن طريق تصفيتها في لوحة التحكم.
يتيح ذلك للمستخدم عرض جميع الأنشطة الضائعة.
يمكن إجراء التصفية بناءً على أسباب الفقدان لتكون أكثر تحديدًا.



اكتساب العملاء المحتملين (Lead Acquisition)

تجنيد العملاء المحتملين:

- نظام رايمار CRM يبسط عملية تجنيد العملاء المحتملين لتخفيف الضغط عن المدراء وموظفي فريق المبيعات.
- يساهم ذلك في تحسين إنتاجيتهم وزيادة أرباح الشركة.

التخصيص التلقائي للعملاء المحتملين:

- تتيح منصة رايمار تمكين التخصيص التلقائي للعملاء المحتملين بين ممثلي المبيعات في الفرق المختلفة.
- يساعد ذلك في تبسيط العمليات لكل من مدراء المبيعات والتنفيذيين.
- يعتمد التخصيص التلقائي على التصنيفات (Tags) المخصصة لكل عميل محتمل.



تعدین العملاء المحتملین (Lead Mining):

• تتیح هذه الخاصیة للمستخدمین البحث عن العملاء المحتملین وإنشائهم بناءً علی معايير محددة، مثل:

- الدولة التي يعمل فیها العميل.
- حجم الشركة الخاصة بالعمل.
- التقنیات المستخدمة من قبل العميل.
- المنتجات التي ینتجها العميل.

The screenshot displays the 'Settings' page of a CRM system. The top navigation bar includes 'Settings', 'General Settings', 'Users & Companies', 'Translations', and 'Technical'. The left sidebar lists various settings categories: General Settings, Marketplace, CRM, Sales, Helpdesk, Website, Inventory, Invoicing, Project, Timesheets, and Employees. The main content area is titled 'Settings' and features a search bar and 'Save'/'Discard' buttons. The 'Predictive Lead Scoring' section is active, showing a list of selected fields: State, Country, Phone Quality, Email Quality, and Source. Below this, there is a date selector set to '08/03/2024' and an 'Update Probabilities' button. The 'Lead Generation' section is also visible, with 'Lead Mining' checked and 'Visits to Leads' unchecked. The 'Lead Mining' option includes a 'Buy credits' link. Other options like 'Lead Enrichment' and 'Outlook CRM Extension' are also present but not selected.



تعزير العملاء المحتملين (Lead Enrichment)

تحسين العملاء المحتملين:

- توفر راييمار CRM ميزة متقدمة لتحسين بيانات العملاء المحتملين باستخدام عنوان بريد إلكتروني واحد.
- تتيح هذه الخاصية للمستخدمين إنشاء جهات اتصال للعملاء المحتملين عبر البحث في منصات التواصل الاجتماعي والويب الخارجي للحصول على معلومات إضافية.

إضافة Outlook CRM:

- الميزة الجديدة تتيح للمستخدم تحويل رسائل البريد الواردة في صندوق بريد Outlook إلى عملاء محتملين داخليين.
- يمكن التعامل مع هذه العملاء وتحويلهم إلى فرص تجارية بناءً على الإجراءات المتخذة.

تصنيف العملاء المحتملين (Lead Scoring):

- توفر هذه الميزة تحليلات بيانات لكل فرصة متاحة.
 - تمكن المستخدمين من تقييم العملاء المحتملين بناءً على أولوياتهم التجارية وتحديد الفرص الأكثر قيمة.
- في إطار رؤية راييمار لتعزيز الإنتاجية وتحقيق الكفاءة، هذه الميزات تسهم بشكل كبير في تحسين عمليات إدارة علاقات العملاء، وهي خطوة ممتازة لجذب العملاء وتحويلهم إلى شركاء دائمين.



Settings

General Settings Users & Companies Translations Technical

Settings

Save Discard

Search...

CRM

- Leads**
Add a qualification step before the creation of an opportunity
- Incoming Emails**
Create leads from incoming emails
contact @
→ Use an External Email Server
- Recurring Revenues**
Define recurring plans and revenues on Opportunities
→ Manage Recurring Plans

Predictive Lead Scoring

The success rate is computed based on the stage, but you can add more fields in the statistical analysis.

State Country Phone Quality Email Quality Source Extra fields...

Consider leads created as of the 08/03/2024

Use this button to update the probabilities of all leads. This can take up to several minutes depending on how many there are.

Update Probabilities

العمليات على العملاء المحتملين

- إدارة العملاء المحتملين بشكل فعال:
تتيح منصة رايمار للمستخدمين تنفيذ العمليات على العملاء المحتملين المتاحين بدلاً من مجرد جدول الأنشطة.
- خيارات العمليات:
 - يمكن عرض هذه الخيارات تحت وصف كل عميل محتمل.
 - يتم تنفيذ هذه العمليات بناءً على احتياجات المستخدم ومتطلبات عمليات الشركة.



• الفائدة:

تساعد هذه الميزة في تحسين إدارة العملاء المحتملين من خلال تنفيذ مهام محددة بدقة وسرعة، مما يساهم في تحقيق أهداف الشركة بشكل أفضل.

مميزات إدارة العملاء المحتملين في رايمار

The screenshot displays the Raamar CRM interface for a pipeline named 'Albaker Test'. The top navigation bar includes 'Edit', 'Create', and 'Action' buttons. Below this, there are buttons for 'New Quotation', 'Mark Won', and 'Mark Lost'. The main content area shows the pipeline stages: 'New', 'Qualified', 'Proposition', and 'Won'. The 'Proposition' stage is currently active, showing a value of '0.00 SR + 0.00 SR at 50.00 %'. The customer information is 'Albaker Test' with email 'albaker@gmail.com' and phone '0562626262'. The salesperson is 'Mubarak Almejebah' from the 'Sales Team' in 'المملكة العربية السعودية'. The payment terms are '50% Now 50% Before Delivery'. The 'Requested Products' section shows a table with columns for 'Marble Type', 'Marble Color', 'Specifications', 'Unit', and 'Quantity'. The table contains one row: 'Bianco Carrara', 'Cream', 'درجة اولى', 'M2', and '50'. On the right side, there is a sidebar with a search bar and a list of activities. The activities include 'Opportunity won', 'Stage changed', and 'Stage changed'. The 'Send message' button is highlighted with a red box.

إرسال الرسائل (Send Messages):

- تتيح هذه الميزة للمستخدم إرسال رسائل مباشرة للعملاء المحتملين من خلال قائمة العملاء المحتملين.
- تسهل التواصل السريع والمباشر مع العملاء لتحسين التفاعل وإتمام العمليات.

تسجيل الملاحظات (Log Note):

- يمكن تسجيل المعلومات المتعلقة بالعملاء المحتملين، بما في ذلك:
 - وصف العمليات التي تم تنفيذها.
 - توثيق التقدم والأنشطة ذات الصلة.

المرفقات (Attachments):



- يمكن إرفاق مستندات، ملفات فيديو، أو غيرها من المواد للعملاء المحتملين.
- تسهم هذه المرفقات في تقديم معلومات مفصلة تدعم العمليات أو الأنشطة الجارية.

إدارة فريق المبيعات (Sales Team Management):

• تحكم العمليات:

- يمكن التحكم في العمليات التجارية لنظام CRM بناءً على فريق المبيعات.
- تساعد منهجية فريق المبيعات في إدارة فعالة لعمليات بيع المنتجات، توليد العملاء المحتملين، وتعزيز علاقات العملاء.

• الوصول إلى قائمة فريق المبيعات:

- يمكن الوصول إلى قائمة فريق المبيعات من خلال الإعدادات الخاصة بوحدة CRM.
- تتيح القائمة:

- تصفية الفرق.
- تجميع الفرق حسب معايير محددة.
- فرز الفرق لتسهيل البحث والإدارة.

• تعديل التفاصيل:

- يمكن تعديل تفاصيل الفريق عن طريق تحديد الفريق المطلوب وتحريره.
- تساعد هذه الميزات في تحسين إدارة فريق المبيعات وتعزيز الكفاءة التشغيلية لنظام CRM.



Sales Teams		Search...
<input type="checkbox"/>	Sales Team	Team Leader
<input type="checkbox"/>	+ Sales	
<input type="checkbox"/>	+ Website	
<input type="checkbox"/>	+ Point of Sale	
<input type="checkbox"/>	+ المملكة العربية السعودية	
<input type="checkbox"/>	+ المملكة العربية السعودية	

إنشاء فريق مبيعات

خطوات إنشاء فريق مبيعات جديد:

1. اختيار خيار الإنشاء:

○ يمكن للمستخدم اختيار خيار إنشاء (Create) المتاح في قائمة فرق المبيعات.

2. إدخال التفاصيل:

○ اسم الفريق: تحديد اسم الفريق الجديد.

○ التخصيص:

▪ ربط الفريق ب:

▪ عروض الأسعار (Quotations).

▪ عمليات خط الأنابيب (Pipeline Operations).

▪ العملاء المحتملين (Leads).

○ قائد الفريق: تحديد قائد الفريق المسؤول.



3. هدف الفوترة (Invoicing Target):

○ إذا كانت الشركة تعمل وفقًا لمصطلح أهداف المبيعات (Sales Targets)، يمكن تحديد هدف الفوترة المرتبط بالفريق.

الفائدة:

- يتيح إنشاء فرق مبيعات مخصصة لتنظيم العمليات بشكل أكثر كفاءة.
- يمكن تخصيص كل فريق لعمليات معينة مما يعزز الإنتاجية وتحقيق أهداف الشركة.

Sales Teams / New

Sales Team

EN

Quotations
 Pipeline Leads

Team Leader

Invoicing Target SR

Email Alias [→ Configure a custom domain](#)

Accept Emails From

Team Members

إضافة أعضاء إلى فريق المبيعات



خطوات إضافة الأعضاء:

1. اختيار خيار الإضافة:

- يمكن للمستخدم إضافة أعضاء إلى فريق المبيعات من خلال النقر على خيار **إضافة (Add)** المتاح ضمن قائمة أعضاء الفريق.

2. نافذة الإضافة:

- عند اختيار خيار الإضافة، ستظهر نافذة منبثقة تحتوي على جميع معلومات الاتصال الخاصة بالموظفين.
- يمكن للمستخدم اختيار الأعضاء المطلوبين من القائمة.

3. إنشاء موظف جديد:

- إذا لم يكن الموظف موجودًا في القائمة، يمكن إنشاء موظف جديد مباشرةً من النافذة.

الفائدة:

- تسهل هذه الميزة إدارة فريق المبيعات عن طريق إضافة الأعضاء بسرعة وكفاءة.
- تتيح إمكانية إنشاء موظفين جدد مباشرةً، مما يجعل العملية أكثر تكاملاً ومرونة.



Add: Channel Members

Q

Filters Group By Favorites 1-12 / 12 < >

<input type="checkbox"/>	Company Name	Login	Language	Latest authentication	Two-factor authentication
<input type="checkbox"/>	1122company	new@gmail.com	English (US)	09/15/2024 15:57:44	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Albaker Test	bakrss@gmail.com	English (US)	10/28/2024 21:35:35	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Bustan	ionbasket22@gmail.com	English (US)	12/18/2024 11:55:51	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Coventry stone	Fahad_hadi_2010@hotmail.com	Arabic / العربية	11/20/2024 19:07:57	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	Maaz Aslam	audionic@marketplace.com	English (US)	12/18/2024 11:40:33	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	SellerTest	SellerTest2@marketplace.com	English (US)	09/16/2024 12:28:48	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	SellerTest	SellerTest4@marketplace.com	English (US)	10/17/2024 15:13:20	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	SellerTest	SellerTest@marketplace.com	English (US)	09/15/2024 16:52:45	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	hovebo7799	seller@test.com	English (US)	09/15/2024 15:37:02	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	الفرواني	mohm.alfarwani.610@gmail.com	Arabic / العربية	11/22/2024 01:51:54	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	بي بي اف	cuet009905@gmail.com	Arabic / العربية	11/06/2024 11:58:15	<input type="checkbox"/>
<input type="checkbox"/>	سحر عمر	ali.alix1009@icloud.com	Arabic / العربية	11/06/2024 14:20:29	<input type="checkbox"/>

Select Create Cancel

إدارة فرق المبيعات المتعددة

إدارة فرق المبيعات:

- تتيح منصة رايمار للمستخدمين إمكانية إدارة، مراقبة، والتحكم في عمليات الفرق المختلفة للمبيعات.
- يمكن تخصيص الفرق بناءً على:
 - المنتج.
 - المنطقة الجغرافية التي تعمل بها.
 - كمية المبيعات المستهدفة.



التقارير (Reporting):

توليد التقارير:

- يتيح نظام رايمار ميزة إنشاء تقارير تحليلية متعددة يمكن:
 - تصفية التقارير.
 - تجميع البيانات بناءً على معايير محددة.
 - فرز التقارير وفقاً للمعايير المتوفرة.

المعايير:

- يمكن الاعتماد على المعايير الافتراضية أو تخصيص معايير جديدة حسب احتياجات المستخدم.

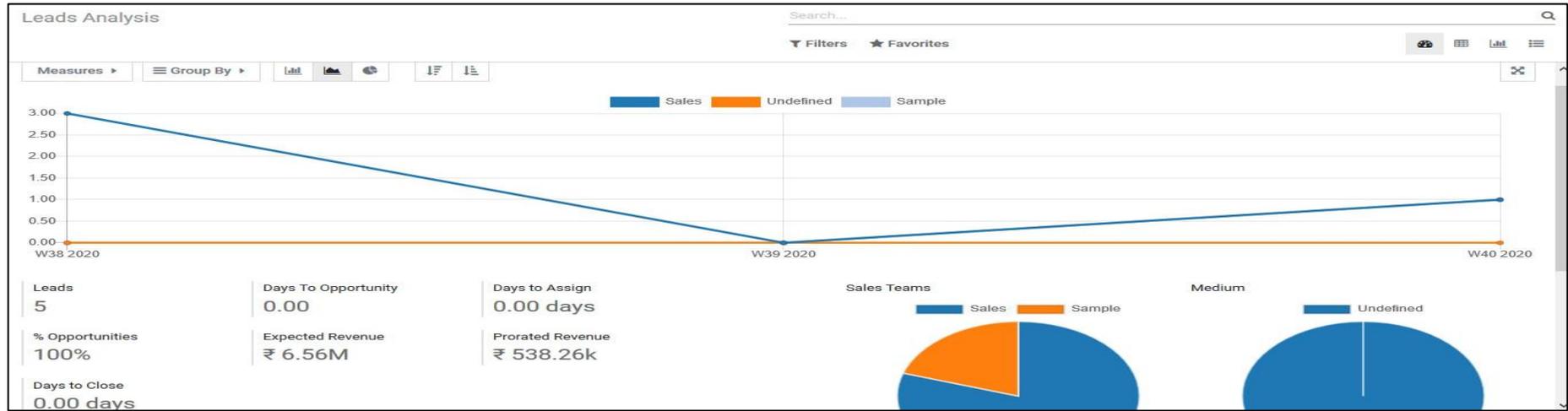
طرق عرض التقارير:

- طريقة كانبان (Kanban View): عرض تقارير بأسلوب مرئي يسهل المتابعة.
- العرض الرسومي (Graphical View): عرض تحليلي باستخدام الرسوم البيانية.
- العرض بالقائمة (List View): عرض تقارير في صورة قوائم منظمة.

الفائدة:

- تمكّن هذه الميزات من تحقيق إدارة دقيقة لفرق المبيعات، وزيادة الكفاءة في تنظيم العمليات التجارية.
- تساعد التقارير التحليلية في اتخاذ قرارات مستنيرة وتحسين الأداء العام للشركة.





تحويل العملاء المحتملين إلى فرص تجارية

آلية التحويل:

- يعتمد نظام رايمار CRM على مصطلح خط الأنابيب (Pipeline)، حيث يُمكن للمستخدمين إدارة العمليات بناءً على العملاء المحتملين وجهات الاتصال المكتسبة.
- يمكن تحويل العملاء المحتملين إلى فرص تجارية (Opportunities) مباشرة من نافذة العميل المحتمل.

شروط التحويل:

- يتم تحويل العملاء المحتملين إلى فرص تجارية بعد الموافقة على الشروط والأحكام بين الشركة والعميل.

إدارة الفرص التجارية:

- المنصة توفر مرونة في التعامل مع الفرص التجارية:



- تحويل الفرص الضائعة: يمكن تحويل الفرص التجارية التي لم تكتمل إلى عملاء محتملين مفقودين (Lost Leads).
- إعادة تحويل الفرص: يمكن إعادة الفرص التجارية إلى عملاء محتملين مسودة (Draft Leads) في حالة حدوث إلغاء.

الوصول إلى قائمة العملاء المحتملين:

- يمكن الوصول إلى قائمة العملاء المحتملين من لوحة تحكم CRM، حيث تظهر جميع العملاء المحتملين المخصصين للشركة.
- يمكن للمستخدم تعديل أي عميل محتمل من خلال تحديده.

التصفية والفرز:

- توفر المنصة خيارات تصفية وفرز مشابهة لتلك المتوفرة في النوافذ الأخرى على النظام، مما يسهل العثور على العملاء المحتملين وإدارتهم بكفاءة.

الفائدة:

- تتيح هذه الميزات إدارة دقيقة ومرنة لتحويل العملاء المحتملين إلى فرص تجارية ناجحة.
- تساعد في تحسين عمليات الشركة وزيادة معدل التحويل من العملاء المحتملين إلى عملاء فعليين.

Leads								Search...
Lead	Email	Phone	Company	City	Country	Salesperson	Sales Team	
<input type="checkbox"/>	sample b		My Company			Administrator	Sample	
<input type="checkbox"/>	sample a		My Company			Administrator	Sample	
<input type="checkbox"/>	Product a	contl@gamil.com	My Company	qwe		Administrator	Sample	

إنشاء عميل محتمل (Lead)

خطوات إنشاء عميل محتمل جديد:



1. اختيار خيار الإنشاء (Create):

○ يمكن للمستخدم اختيار خيار إنشاء من قائمة العملاء المحتملين في لوحة التحكم الخاصة بـ CRM.

2. إدخال التفاصيل:

○ وصف العميل المحتمل:

▪ يمكن إدخال وصف يحدد طبيعة العميل أو الفرصة التجارية.

○ احتمالية الاكتساب (Probability):

▪ تحديد النسبة المئوية لاحتمالية اكتساب العميل المحتمل.

○ اسم الشركة أو العميل:

▪ إدخال اسم الشركة أو العميل المرتبط بالفرصة.

○ تفاصيل الاتصال:

▪ إضافة معلومات الاتصال مثل البريد الإلكتروني، رقم الهاتف، والعنوان.

الفائدة:

- تساعد هذه الخطوات في تنظيم العملاء المحتملين بطريقة منظمة وسهلة المتابعة.
- يوفر هذا النظام معلومات واضحة عن كل عميل محتمل، مما يسهل تتبع فرص النجاح وتحقيق الأهداف.



Leads / Product a

SAVE DISCARD 3 / 3 < >

CONVERT TO OPPORTUNITY ENRICH MARK AS LOST

Lead
Product a

Probability 8.33 %
80.33 %

Company Name	Continental	Contact Name	Felix
Address	abc xyz qwe Amazonas (PE) - ZIP Country	Email	conti@gamil.com
Website	e.g. https://www.odoo.com	Job Position	Manager
Language	English (US)	Phone	656564136
Salesperson	Administrator	Mobile	65631634515
Sales Team	Sample	Priority	☆☆☆
		Tags	

تعزير العميل المحتمل وتحويله إلى فرصة تجارية

تعزير العميل المحتمل (Enrich Lead):

- إذا كانت معلومات الاتصال المتوفرة عن العميل المحتمل قليلة، يمكن للمستخدم اختيار خيار التعزير (Enrich) للحصول على المزيد من المعلومات.

وضع علامة كعميل مفقود:

- إذا تعذر تحويل العميل المحتمل إلى فرصة تجارية، يمكن وضع علامة "مفقود" (Lost) عليه.

تحويل العميل المحتمل إلى فرصة تجارية:

1. خطوات التحويل:



○ عند اختيار تحويل العميل (Convert Lead)، ستظهر نافذة منبثقة تتيح وصف الفرصة التجارية.

○ يمكن للمستخدم الاختيار بين:

▪ دمج العميل مع فرصة تجارية موجودة.

▪ إنشاء فرصة جديدة.

2. خيارات التحويل:

○ تخصيص مندوب المبيعات:

▪ يمكن تعيين مندوب مبيعات مسؤول عن الفرصة.

○ تخصيص فريق المبيعات:

▪ يمكن اختيار فريق المبيعات المناسب للتعامل مع الفرصة.

3. إنشاء فرصة منفصلة:

○ عند اختيار إنشاء فرصة جديدة، ستتاح للمستخدم خيارات لربط العميل المحتمل مع العميل الحالي أو الشركة المسجلة.

الفائدة:

- تسهل هذه الميزات إدارة العملاء المحتملين بمرونة وكفاءة.
- تتيح تخصيص الفرص وتوزيعها بشكل مناسب لتحسين إدارة المبيعات وتحقيق الأهداف التجارية.



Convert to opportunity ✕

Conversion Action

Convert to opportunity

Merge with existing opportunities

Assign this opportunity to

Salesperson Administrator ▼ 

Sales Team Sample ▼

Opportunities

Created on	Opportunity	Type	Contact Name	Email	Stage	Salesperson	Sales Team	
09/17/2020	continental's opportunity	Opportunity	continental	conti@gmail.com	Qualified	Administrator	Sales	✕
09/29/2020	Product a	Lead	Felix	conti@gamil.com	New	Administrator	Sample	✕

[Add a line](#)

CREATE OPPORTUNITY **CANCEL**

