المبيعات الميدانية (iField)

اعرف أيّ الزيارات تمّت وما الذي يحتاج إلى متابعة

لمديري المبيعات الميدانية والمندوبين

نسخة تجريبية محدودة: سير الزيارات الأساسي معروض على بيانات توضيحية، ويُتفق على النطاق والتوقيت في عرضكم.

هل يبدو هذا مألوفاً؟

ينهي المندوبون يومهم، لكن المكتب ما زال يلاحق التحديثات ولا يعرف أي عميل يحتاج إلى متابعة.

تمرّ زيارات بلا تسجيل، وتتأخر المتابعات، ويقضي المندوبون أمسياتهم في كتابة تقارير اليوم.

من المشكلة إلى المكسب التجاري

رسم توضيحي للفكرة، وليس شاشة من المنتج

المشكلة
تحديثات متأخرة عبر الهاتف والرسائل

←

ما يفعله فريقكم
تسجيل الوصول والنتيجة والخطوة التالية

←

ما تحصلون عليه
سجل الزيارة والخطوة التالية في الحساب

←

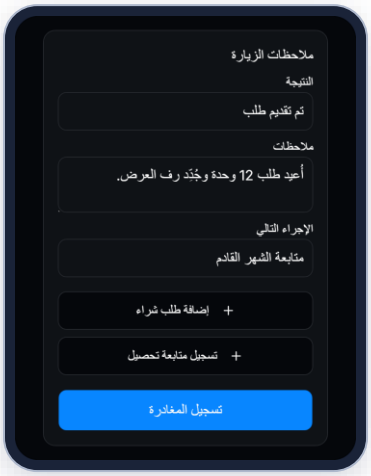
ما تكسبه منشأتكم
ملاحقة أقل، ومتابعة أسرع وأوضح

ثلاثة مكاسب عملية

ملاحقة أقل للتحديثات
تُسجَّل النتائج مرة واحدة لدى العميل، فيراها المدير من دون أن يسأل.

وقت أكبر للعملاء
يسجّل المندوبون أثناء عملهم بدل كتابة تقارير نهاية اليوم.

متابعة تبني على الزيارة
الخطوة التالية في سجل العميل، جاهزة لمن يتولى المتابعة.



تسجيل نتيجة الزيارة على الهاتف. بيانات عرض توضيحي، والموقع مُحاكى أثناء الاختبار.

المُخرَج المفيد

- سجل زيارة في الخط الزمني للعميل، مع تسجيل الموقع عند الوصول والمغادرة
- طلبات شراء وسجلات تحصيل يتابعها فريقك

المبيعات الميدانية (iField)

ما يحتاجه

- **سجلات العملاء في iConnect CRM**
  في إتاحة مرحلية محدودة؛ تُحفظ كل زيارة على سجل عميلها
- **هواتف المندوبين بمتصفح حديث**
  من دون تثبيت تطبيق
- **إذن الموقع على الهاتف**
  يُسجَّل عند الوصول والمغادرة فقط، وقد قُبل بموقع محاكٍ ولم يكتمل قبوله على الهواتف الفعلية بعد
- **أدوار المبيعات الميدانية**
  مسؤول المؤسسة ومدير المبيعات ومشرف المبيعات ومندوب المبيعات

ما تكسبونه عند ربطه

4 ← CRM 1

مُثبت في الاختبارات

صُمّمت iField لتضع نتيجة الزيارة والإجراء التالي على الخط الزمني للعميل في iConnect CRM (إتاحة مرحلية محدودة)، ولتُبلغ المدير عند اكتمال الزيارة.

4 ◄- - iSales 2

مخطّط

يقرأ iSales (إتاحة مرحلية محدودة) سجل العميل نفسه، أما تسليم الصفقة من الزيارة نفسها فمخطط له.

مُثبت في الاختبارات: عُرض عاملاً في بيئات الاختبار، قبل التهيئة الخاصة بكم · مخطّط: توضيحي؛ لم يُنفَّذ بعد

كيف يستخدمه فريقكم

المندوب
يسجّل الوصول والنتيجة والخطوة التالية

← زيارة مسجّلة في سجل العميل

المدير
يراجع الزيارات الجارية وبيانات الموقع عند الوصول

← زيارات تُغلق مع ذكر السبب عند الحاجة

ما الذي تكسبه منشأتك؟
يتوقف المكتب عن ملاحقة التحديثات، وتُبنى الخطوة التالية على ما جرى في الزيارة.

الخطوة التالية

احجزوا عرضاً مخصصاً يوضح iField على سير زياراتكم

نعرضه على بيانات توضيحية وفق سير عملكم، ونتفق معاً على نطاق المرحلة الأولى.

https://iconsultants.tech/ar/iconnect/demo

التفاصيل التقنية: دليل التقييم التقني لمنصة iConnect

امسحوا الرمز لطلب العرض