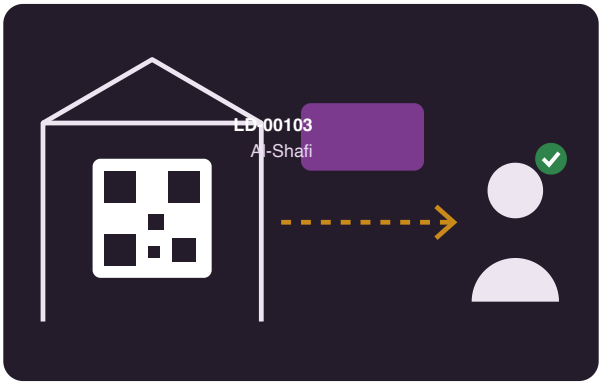
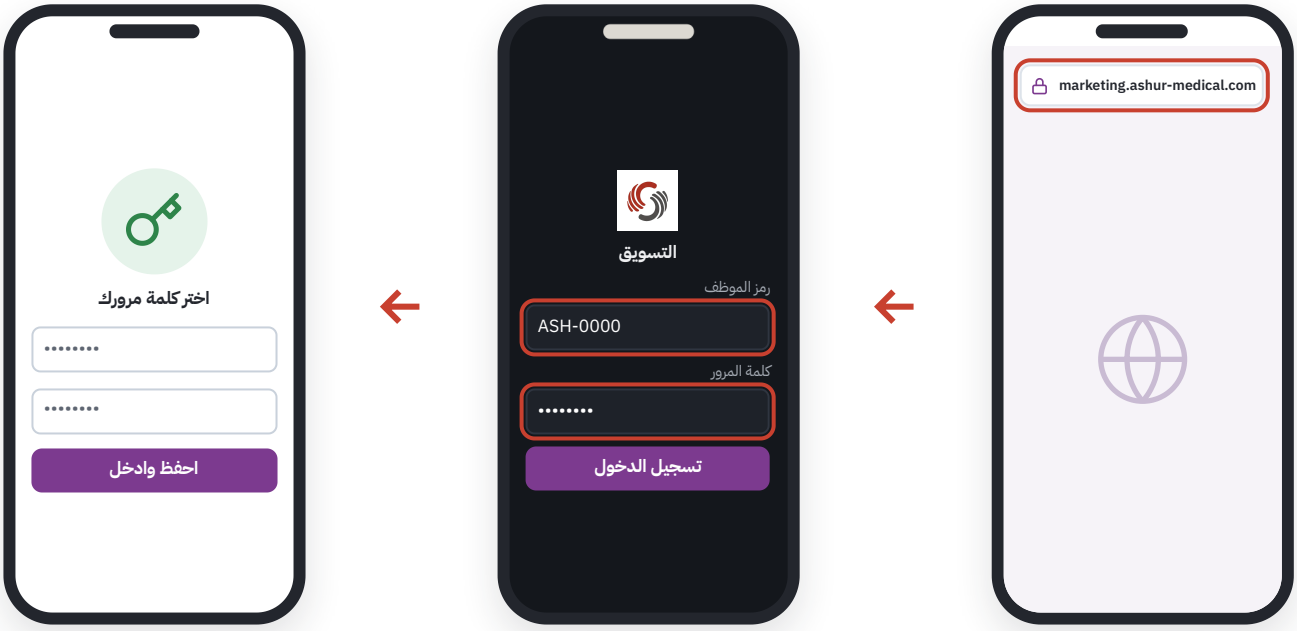


كل عميل محتمل
يصل إلى مندوب

تجمعون العملاء المحتملين من الفعاليات ونماذج QR، وتسلّمونهم للمندوبين، وتخطّطون الفعاليات، وترون ما جلبته — الأرقام كما هي، بلا أهداف.

ادخل في ثلاث خطوات



1. افتح المتصفح واكتب العنوان
2. رمزك + كلمة المرور المؤقتة من الإدارة
3. اختر كلمة لا يعرفها أحد غيرك

النظام لـ **فريق التسويق**. المدير التنفيذي والمالك يفتحونه للقراءة، والمندوبون يصلهم ما ترسلونه داخل نظام المبيعات (CRM).

أضف الموقع إلى **الشاشة الرئيسية**، وفعّل الإشعارات من **الجرس** — يصلك كل عميل محتمل جديد وكل توقيع ينتظرك.

القائمة، ومن يفعل ماذا

العمل اليومي في الأعلى، ومعرفة السوق تحته، وشؤونك في الأسفل. الرقم بجانب البند يعني أن شيئاً ينتظرك.



من يفعل ماذا

مدير التسويق

كل ما يفعله الفريق، ويوقّع الفعاليات حتى حدّ الموافقة، ويعتمد المواد، ويضبط **الإعدادات**.

فريق التسويق

يجمع العملاء المحتملين ويختار لهم المندوب، يخطّط الفعاليات ويسجّل تكاليفها، يحدّث الأطباء والمواد والمنشورات، ويرد على طلبات المبيعات.

المدير التنفيذي والمالك

يقرآن كل شيء، ويوقّع المدير التنفيذي الفعاليات فوق حدّ مدير التسويق.

المندوبون

مندوبو المبيعات ومديرو المناطق فقط. في نظام المبيعات: يستلمون العميل المحتمل الذي ترسلونه، ويطلبون منكم بروشوراً أو عرضاً أو يوم عرض من **«اطلب من التسويق»**.

في الهاتف

الشريط السفلي: **اليوم · العملاء المحتملون · الفعاليات · النتائج · القائمة**. و**«القائمة»** تفتح الباقي، وعليها نقطة حمراء حين ينتظرك توقيع أو طلب متأخر.

العميل المحتمل لا يذهب وحده إلى مندوب. النظام يقترح، وأنتم تختارون وترسلون — وعندها فقط يستلمه المندوب.

اليوم: ما ينتظرك

أول صفحة كل صباح: ما يحتاج انتباهك الآن، وأرقام هذا الشهر، والفعاليات القادمة وكم هي جاهزة.

اليوم التسويق

يحتاج انتباهك

- 6 عملاء محتملون بانتظار اختيارك للمندوب
- 4 عملاء محتملون لم يتصل بهم المندوب بعد 2 أيام عمل
- 1 تقارير للمصنّعين متأخرة

هذا الشهر · تشرين الأول ٢٠٢٦

8 العملاء المحتملون المجمّعون	6 سُلّمت للمندوبين · ٨٣٪ تم الاتصال بهم	1 تحوّلوا إلى زبائن	69K USD المكسوب من التسويق
120M IQD · 69K USD الفرص المُنشأة	3.2M IQD · 450 USD المصروف	400K IQD · 56 USD الكلفة لكل عميل محتمل	بلا أهداف الأرقام كما هي

الفعالية	متى	قائمة المهام	المواد	الموافقة
Olympus endoscopy CME day — Basra جلسة تعليم طبي مستمر · Basra	٢٣ تشرين الأول	5/8	2/3	بانتظار الموافقة

ما قد يظهر في «يحتاج انتباهك» — وأين يأخذك

بانتظار اختيارك للمندوب
عملاء محتملون جدد ← «العملاء المحتملون» · للتوزيع.

لم يتصل بهم المندوب
بعد أيام العمل المحددة في الإعدادات ← «بانتظار الاتصال الأول».

فعاليات خلال ١٤ يوماً وفيها مهام غير منجزة
← قائمة مهام الفعالية.

فعاليات تجاوزت ميزانيتها
المصروف أكبر من الميزانية ← تكاليف الفعالية.

تقارير للمصنّعين متأخرة
تجاوزت «موعد التقرير» ← تبويب «المصنّع».

فعاليات بانتظار الموافقة
أُرسلت ولم تُوقّع بعد.

طلبات من المبيعات تجاوزت موعدها
← «طلبات المبيعات».

شهادات تنتهي خلال ٣٠ يوماً
← «مكتبة المواد»، عمود «صالحة حتى».

لا أهداف هنا ولا نسب إنجاز، ولا تحويل عملات: الدينار والدولار كلٌّ وحده، جنباً إلى جنب — والأرقام في الرسم أمثلة.

العملاء المحتملون: اختر المندوب

كل عميل محتمل جديد — من نموذج QR في الجناح، أو أدخلتموه بأيديكم — ينتظر في «للتوزيع» حتى تختاروا مندوبه بأنفسكم — لا مندوب مقترح ولا إرسال تلقائي.



للتوزيع، في ثلاث خطوات

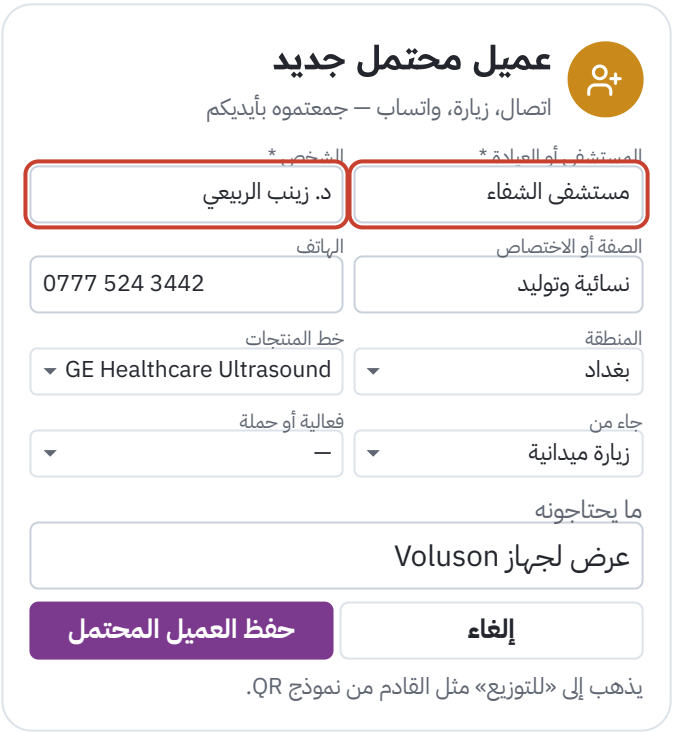
1. **اختر المندوب** لكل عميل محتمل — الخانة تبدأ فارغة، والتسويق يختار دائماً
2. من القائمة: **«اختر المندوب...»** — فيها مندوبو المبيعات ومديرو المناطق فقط
3. **«إرسال»** — أو **«إرسال الكل إلى المندوبين المختارين»**: يرسل فقط ما اخترتم مندوبه، والباقي يبقى في «للتوزيع»

بلا مندوب مختار

لا يُرسل العميل المحتمل، وتظهر الرسالة «اختر المندوب أولاً.»

ما يحدث عند الإرسال

يصل المندوب إشعار، ويظهر العميل المحتمل في حسابه في نظام المبيعات. ينتقل هنا إلى «بانتظار الاتصال الأول» حتى يسجّل المندوب أول اتصال.



ابحث بالمستشفى أو الاسم أو الفعالية أو الهاتف. اضغط اسم المستشفى لتفتح بطاقته الكاملة. تحت كل تبويب: **ماذا يعرض · ماذا تفعل به · من يملؤه.**

بعد التسليم: تابع المسار

المندوب يتصل ويزور ويسجّل — وأنتم ترون كل ذلك حتى الفوز أو الخسارة، دون أن تسألوا أحداً.

جُمع — نموذج QR أو يدوياً ← **أرسلتموه** — اخترتم المندوب ← **أول اتصال** — يسجّله المندوب ← **المتابعة** — اتصالات وزيارات ← **فرصة** — مكسوبة أو خاسرة

بانتظار الاتصال الأول

سُلّمت للمندوب ولم يتصل بعد. الشارة **لم يُتصل بهم · 3 أيام عمل** تحمرّ بعد أيام العمل المحددة في الإعدادات (اليوم: ٢) — ويُذكَّر المندوب والتسويق كل صباح. الجمعة والسبت لا يُحسبان.

قيد المتابعة

كم اتصالاً، وآخرها، والخطوة التالية، و **9 يوماً منذ آخر اتصال** حين يطول الصمت (٧ أيام) — ويُذكَّر المندوب والتسويق. وقيمة الفرصة بعملتها: الدولار يبقى دولاراً.

كل المفتوحة · الكل

كل عميل محتمل ما زال حياً، ثم الكل مع ما تحوّل إلى فرصة وما سُجّل «غير مناسب».

المسار

زر «المسار» على كل عميل محتمل بعد تسليمه

- **جُمع · Iraq Health Exhibition**
  ٠٤ تشرين الأول · معرض
- **أُرسل إلى Haider Durai Hanash**
  ٠٥ تشرين الأول · Ghiath
- **اتصال · عرض الشاشات**
  ٠٦ تشرين الأول · مهتم، يريد زيارة
- **زيارة (مخطّطة)**
  ١٣ تشرين الأول

الفرصة: ICU monitors · Proposal · 92,000 USD

لا تطاردوا المندوب بالهاتف أولاً: افتحوا **المسار** — كل اتصال وزيارة وملاحظة مكتوبة فيه. وإن احمرّت الشارة، فالمندوب نفسه وصله التذكير.

الفعاليات والحملات

معرض، مؤتمر طبي، ورشة، جلسة تعليم طبي مستمر، يوم عرض، إطلاق منتج، زيارات أطباء، حملة تواصل اجتماعي أو بريد/واتساب، ندوة عبر الإنترنت.

الفعاليات والحملات

فعالية أو حملة جديدة

القادمة والجارية | السابقة | الكل

الفعالية	متى	أين	الميزانية	المصروف	الموافقة	الحالة
Olympus endoscopy CME day — Basra CP-2026-00003 · CME	٢٣ تشرين الأول	Basra Teaching Hospital	9,000,000 IQD	—	لم تُرسَل	مخطّطة
GE Voluson workshop — Erbil CP-2026-00002 · Workshop	٠٣ تشرين الأول	Erbil	5,000,000 IQD	5,600,000 IQD · 300 USD	موافق عليها	جارية

فعالية أو حملة جديدة

تُفتح على صفحتها مباشرةً

الاسم *
Baghdad Ultrasound Demo Day

النوع
يوم عرض

خط المنتجات
GE Healthcare Ultrasound

من
١٢-١١-٢٠٢٦

إلى
١٢-١١-٢٠٢٦

المكان
قاعة الرشيد

المدينة
بغداد

الميزانية
4,000,000

العملة
IQD

إلغاء | إنشاء وفتح

من يوقّع الفعالية

حتى ٢٫٥٠٠٫٠٠٠ دينار	مدير التسويق
فوق ٢٫٥٠٠٫٠٠٠ دينار	المدير التنفيذي

الحدّ يضبطه مدير التسويق في «الإعدادات» (اليوم ٢٫٥ مليون)، ويتحرّك معه التوقيع.

الإرسال للموافقة

من تبويب «نظرة عامة» في صفحة الفعالية: احفظ الميزانية أولاً، ثم «إرسال للموافقة». فعالية مدير التسويق نفسه ضمن حدّه تُعتمد فوراً. وإن رُفضت: عدّلها وأرسلها من جديد.

الميزانية بعملتها، وتُقفل

الميزانية بالدينار أو بالدولار. منذ الإرسال للموافقة وبعد الاعتماد تُقفل الميزانية والعملة من كل شاشة — والمصروف بعملتها نفسها يُقارن بها، ويحمرّ حين يتجاوزها.

صفحة الفعالية: التحضير

ثمانية تبويبات تحمل الفعالية من الفكرة إلى التقرير. الأربعة الأولى للتحضير.

Olympus endoscopy CME day — Basra بانتظار الموافقة · الميزانية IQD 9,000,000 · المصروف IQD 2,150,000 · USD 450

نظرة عامة | قائمة المهام | المواد المطلوبة | المدعوون والحضور | التكاليف | المصنّع | نموذج التسجيل (QR) | النتائج

نظرة عامة

ما وأين ومتى، والأهداف، والموافقة

الاسم والاسم بالعربية، النوع، الحالة (مخطّطة · جارية · منجز · ملغاة)، التاريخ والمكان، المنطقة، خط المنتجات، و**المصنّع** الشريك.

40	12	150M
العملاء المحتملون المتوقعون	الاجتماعات المتوقعة	المبيعات المتوقعة

الأهداف للمقارنة بما حققته الفعالية — وليست هدفاً للمطاردة.

قائمة المهام · 5/8

«ابدأ من القائمة المعتادة» يضع ثماني مهام

- [x] ~~حجز القاعة / الجناح~~ — Ghiath
- [x] ~~دعوة الأطباء~~ — .Mohammed A
- [ ] طباعة البروشورات واللافتات — ١٨ تشرين الأول
- [ ] طباعة ملصق QR للجناح — .Mohammed H
- [ ] إرسال التقرير إلى المصنّع

لكل مهمة: من، وموعدها. المتأخرة بالأحمر.

المواد المطلوبة · 2/3 جاهز

جناح، بروشورات، جهاز عرض، هدايا، لافتة

- [x] **جهاز عرض** · EVIS X1 demo tower
  الكمية 1 · جاهز
- [x] **بروشورات** · EVIS X1 clinical, AR
  الكمية 200 · جاهز
- [ ] **لافتة** · Roll-up 85×200
  الكمية 2 · ليس بعد

المدعوون والحضور · 9/14

«ادعُ طبيباً من قائمة الأطباء المهمّين...»

ادعُ الأطباء من القائمة، ثم أشّر **حضر** لمن جاء. من يملأ نموذج QR يُضاف هنا وحده باسم «نموذج التسجيل».

الحضور هو ما يحسب «ساعدت» في النتائج: صفقات عند زبائن حضر أطباؤهم.

كل تبويب يُحفظ على الفعالية نفسها، والفريق كله يرى التقدّم. «اليوم» يحذّرك حين تقترب فعالية ومهامها غير منجزة.

صفحة الفعالية: المال والتسجيل

ما كلّفت ومن دفع، وما يدفعه المصنّع وتقريره، ونموذج QR للجناح، وما جلبته الفعالية.

التكاليف

القاعة، الجناح، سفر وفندق، طباعة، هدايا، ضيافة، إعلانات، رسوم

المبلغ: 450

العملة: USD

دفعها: أحد أفراد الفريق

التاريخ: ٢٠-١٠-٢٠٢٦

اربط مطالبة المصاريف (من «مصاريفي»)...

دفعها: الشركة · أحد أفراد الفريق (يستردّها بمطالبة) · المصنّع مباشرةً. ما دفعه المصنّع لا يُحسب من كلفتنا.

الدينار والدولار كلٌّ وحده: اكتب المبلغ بعملته — لا سعر صرف ولا تحويل. «كلفتنا» تظهر هكذا: 450 USD · 2,150,000 IQD.

المصنّع

مساهمة المصنّع، وتقريره

Olympus

المتعهَّد به 3,000 USD · المستلَم 1,500 USD · موعد التقرير ٣٠ تشرين الأول

تأشير كمُرسَل

إعداد التقرير للمصنّع (PDF)

التقرير بالإنجليزية على ورق الشركة: الحضور، العملاء المحتملون، الفرص، التكاليف، والمساهمة. أرسله ثم **«تأشير كمُرسَل»** واكتب مرجعه — وإلا يذكّرك «اليوم».

نموذج التسجيل (QR)

«فتح نموذج التسجيل» مرة واحدة

طباعة الملصق

نسخ الرابط

تنزيل رمز QR

الزائر يمسح الرمز ويكتب اسمه ومستشفاه وهاتفه (بالعربية أو الإنجليزية) — فيصل إلى «للتوزيع». يبقى النموذج مفتوحاً حتى أسبوع بعد نهاية الفعالية. أرسل الرابط بواتساب أيضاً.

النتائج

ما جلبته هذه الفعالية

18 العملاء المحتملون · المتوقع 40	**12** سُلّمت للمندوبين · 9 اتصل	**60M IQD** جلبتها: مكسوبة
42K USD ساعدت: مكسوبة	**5.7M IQD · 250 USD** صافي الكلفة	**316K IQD · 14 USD** الكلفة لكل عميل محتمل

صافي الكلفة = ما صرفته الشركة والفريق، مطروحاً منه ما أعاده المصنّع — كل عملة وحدها. **جلبتها:** صفقات من عملاء الفعالية نفسها. **ساعدت:** صفقات فُتحت خلال ١٨٠ يوماً عند زبائن حضر أطباؤهم.

النتائج: ما جلبه التسويق

فترة، وسطر لكل فعالية، وتقرير PDF للمدير التنفيذي. أرقام فقط — بلا أهداف.

النتائج

تنزيل التقرير (PDF)

هذا الشهر | الشهر الماضي | هذا الربع | هذه السنة | تواريخ

١ تشرين الأول ← ٣١ تشرين الأول ٢٠٢٦

10 العملاء المحتملون · 5/6 اتصل بهم المندوبون	**2** تحوّلوا	**50 IQD · 69K USD** جلبتها: صفقات مفتوحة · 2 صفقات	**0** جلبتها: مكسوبة
0 ساعدت: مكسوبة	**3.2M IQD** صافي الكلفة	**320K IQD** الكلفة لكل عميل محتمل	**—** الكلفة لكل صفقة مكسوبة

الفعالية	العملاء المحتملون	تم الاتصال	الصفقات	مكسوبة — جلبتها	مكسوبة — ساعدت	الكلفة	المصنّع	صافي الكلفة	لكل عميل محتمل
GE Voluson workshop — Erbil	10	5/6	2	0	0	3.2M IQD	—	**3.2M IQD**	320K IQD
Olympus endoscopy CME day — Basra	0	0/0	0	0	0	0	—	0	—

جلبتها

صفقات جاءت من العملاء المحتملين للفعالية نفسها — مفتوحة أو مكسوبة.

ساعدت

صفقات فُتحت خلال ١٨٠ يوماً لدى زبائن حضر أطباؤهم أو موظفوهم الفعالية.

صافي الكلفة

ما صرفته الشركة والفريق مطروحاً منه ما أعاده المصنّعون. الدينار والدولار كلٌّ وحده، بلا تحويل.

التقرير الشهري (PDF)

ورقة واحدة على ورق الشركة: أرقام الفترة، جدول الفعاليات مع المجموع، وأرقام التواصل الاجتماعي الشهرية إن أُدخلت. اختر الفترة أولاً، ثم «تنزيل التقرير (PDF)» وأرسله.

النتائج تعتمد على ما يسجّله المندوبون في نظام المبيعات: الفرصة تُفتح من العميل المحتمل نفسه، فتُنسب إلى فعاليته. **العميل المحتمل المُرسَل هو بداية الحساب.**

الأطباء والمواد

من يقرّر الشراء ومن يؤثّر فيه — وكل بروشور وعرض وشهادة بنسختها المعتمدة.

الأطباء المهمّون

إضافة طبيب

الطبيب	المستشفى	دوره في الشراء	يستخدم أجهزتنا	يستخدم أجهزة المنافسين	الهاتف
Dr. Ali Al-Jubouri Consultant · Cardiology	Karkh General Hospital	يقرّر	GE Voluson E8	Siemens ultrasound	0778 503 5807
Dr. Hassan Al-Saadi Specialist · General Surgery	AlMahmudya H	يؤثّر	GE Voluson E8	—	0773 344 5852

في البطاقة: الاسم بالعربية، اللقب، الاختصاص، المستشفى، المنطقة، الهاتف، البريد، **يفضّل** (علامات، مواصفات)، وملاحظة. «إزالة من القائمة» تخفيه ولا تمحوه.

مكتبة المواد

إضافة مادة

المادة	النوع	النسخة	صالحة حتى	الحالة	الملفات	
كتيّب GE Voluson E10 GE Healthcare · EN	بروشور	v1	٠١ آب ٢٠٢٧	معتمدة — متاحة للمبيعات مرجع المصنّع GE-MKT-2026-118	Voluson-E10.pdf	نسخة جديدة
مقارنة Alcon Centurion Alcon · EN	مقارنة	v1	٠٢ تشرين الثاني	بانتظار الموافقة تحتاج موافقة المصنّع	إضافة ملف	موافقة

مسودة ← إرسال للموافقة ← موافقة مدير التسويق ← معتمدة — متاحة للمبيعات ← مستبدَلة

موافقة المصنّع

إن أشّرت «يجب أن يوافق المصنّع قبل الاستخدام»، يطلب الاعتماد **مرجع موافقة المصنّع** (بريد أو رقم).

النسخة الجديدة

المعتمدة تبقى كما اعتُمدت: لا تعديل ولا تمديد ولا ملفات جديدة. «نسخة جديدة» تبدأ v2 وتذهب للموافقة؛ حين تُعتمد تحلّ محل القديمة، ولا يرى المندوب إلا الأحدث. الشهادات: «صالحة حتى» تنبّهك قبل ٣٠ يوماً.

طلبات المبيعات والسوق

ما يطلبه المندوبون منكم — وما يعرفه سجل الشركة عن السوق دون أن تكتبوا شيئاً.

طلبات المبيعات

مفتوحة · مغلقة

الطلب	النوع	مطلوب بتاريخ	الحالة
Voluson Signature brochure AR, 50	بروشور أو نشرة	٠٨ تشرين الأول	جديد
Demo day at Al-Kindi	يوم عرض لدى زبون	٢٠ تشرين الأول	قيد العمل

اضغط الطلب، واكتب **الرد على المندوب**: أين يجده، ومتى يجهز، أو لماذا لا. ثم: «رفض» · «قيد العمل» · «منجز» — ويُبلَّغ المندوب.

جانب المندوب

في نظام المبيعات: **«اطلب من التسويق»** ← «طلب جديد»، ويرى هناك «طلباتي» وردّكم، و**«البروشورات والشهادات»** المعتمدة فقط.

السوق

يُقرأ مما تسجّله المبيعات والمناقصات والصيانة

مرشّحة للاستبدال | الأجهزة المنصوبة حسب العمر | أسعار المنافسين | لماذا نخسر | المناقصات والمشاريع | أطباء يستخدمون أجهزة المنافسين

الموقع	المدينة	أجهزة فوق ٨ سنوات	منذ
Al-Yarmouk Teaching Hospital	Baghdad	7	٢٠١٤
Basra Teaching Hospital	Basra	5	٢٠١٦

تحت كل تبويب: **ماذا يعرض · ماذا تفعل به · من يملؤه**. اليوم فيه بيانات الأجهزة المنصوبة فقط؛ الباقي يمتلئ حين تسجّل المبيعات والمناقصات.

مرشّحة للاستبدال

مستشفيات أجهزتها أقدم من ٨ سنوات — ابدأ منها حملات الاستبدال والزيارات.

أسعار المنافسين · لماذا نخسر

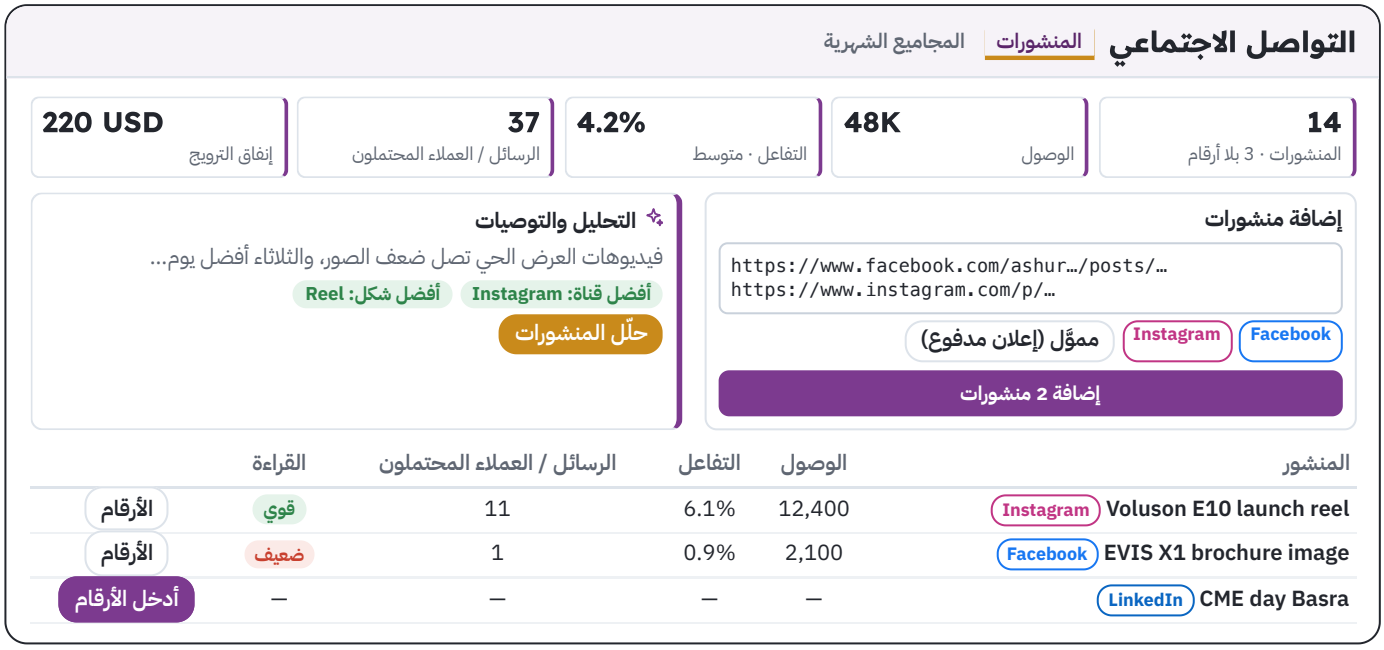
من نتائج المناقصات والصفقات الخاسرة — لتسعير أذكى ورسالة أوضح.

أطباء يستخدمون أجهزة المنافسين

من بطاقات «الأطباء المهمّون» — ادعهم إلى الورش وأيام العرض.

التواصل الاجتماعي: كل منشور

الصق رابط المنشور، وأدخل أرقامه من إحصاءاته متى شئت — والتحليل يقرأها كلها ويقول ما ينجح وماذا تفعل بعده.



إضافة منشورات

رابط واحد أو خمسون، كل رابط في سطر. القناة تُقرأ من الرابط، والمكرّر يُتخطّى. اربطه بحملة وخط منتجات.

الأرقام

من إحصاءات المنشور: الوصول، الظهور، الإعجابات، التعليقات، المشاركات، الحفظ، النقرات، المشاهدات، المتابعون الجدد، الرسائل. أدخلها يوماً آخر لترى «كيف نما».

حلّل المنشورات

يقرأ كل المنشورات بأرقامها: ما ينجح، ما لا ينجح، ما الخطوة التالية بأولوية، وكلمة على كل منشور (قوي · متوسط · ضعيف · مبكر للحكم).

المجاميع الشهرية: مرة في الشهر، انسخ أرقام كل صفحة (الوصول، الظهور، النقرات، العملاء المحتملون، الإنفاق) — إدخال الشهر والقناة نفسها مرة أخرى يصحّحه. وتدخل في تقرير النتائج.

الإعدادات وقواعد بسيطة

مدير التسويق يضبط حدّ الموافقة والتذكير وقواعد اقتراح المندوب. وما يحتاج توقيعك يصل إلى «الموافقات».

الإعدادات

لمدير التسويق؛ الفريق يراها فقط

الفعاليات حتى هذه الميزانية يوافق عليها مدير التسويق (دينار)

2,500,000

التنبيه إذا لم يتصل المندوب بالعميل المحتمل بعد (أيام عمل)

2

أي مندوب يُقترح للعميل المحتمل

المنطقة	خط المنتجات	المصدر	المندوب المقترح
Mosul	أي خط	أي مصدر	Haider Durai Hanash
Baghdad	Olympus	أي مصدر	Mahmood Majid Mahmood

أول قاعدة تطابق تعطي الاقتراح. بلا قاعدة: مندوب المنطقة. لكن «للتوزيع» لا يملأ المندوب منها — التسويق يختاره بنفسه لكل عميل محتمل، ولا يُرسل إلا لمندوب مبيعات أو مدير منطقة.

الموافقات

على الهاتف: في «القائمة» — ونقطة حمراء حين ينتظرك توقيع

١	٠
بانتظار توقيعي	تجاوزت موعدها

توقيع | تمرير | رفض | افتح السجل

«فعالية تسويقية» تفتح صفحة الفعالية. ومع الموافقات: مصاريفك وإجازاتك وطلباتك المرسلة.

مصاريفي

دفعتَ من جيبك لفعالية؟ ارفع المطالبة بالإيصال من «مصاريفي»، ثم اربطها بالكلفة في تبويب «التكاليف».

- **أرسل العميل المحتمل في يومه** — كل يوم انتظار يبرّد الاهتمام.
- **لكل فعالية نموذج QR** — فلا يضيع اسم مكتوب على ورقة.
- **كل كلفة تُسجَّل على فعاليتها**، ومن دفعها، وبعملتها — الدينار والدولار لا يُجمعان.
- **تقرير المصنّع في موعده** — مساهمته القادمة تعتمد عليه.
- **لا مادة للمندوبين قبل اعتمادها.**
- **لا تشارك كلمة مرورك.** كل خطوة تحمل اسمك.

أسبوعك الأول

- [ ] ادخل واختر كلمة مرورك، وفعّل الإشعارات
- [ ] افتح الفعالية القادمة: المهام والمواد والميزانية، ثم «إرسال للموافقة»
- [ ] أضف ٥ أطباء مهمّين ومادة واحدة بملفها
- [ ] أرسل العملاء المحتملين في «للتوزيع» إلى مندوبيهم
- [ ] افتح نموذج QR للفعالية واطبع ملصقه
- [ ] الصق روابط منشورات هذا الشهر وأدخل أرقامها