من أول اتصال
حتى الفاتورة والتحصيل

ثماني محطات تمرّ بها كل صفقة في النظام — ومن يعمل في كل محطة.



المندوب يقود

يفتح الصفقة ويحرّكها من المحطة 1 حتى طلب البضاعة.

المدير يوقّع

العروض والعقود وطلبات المخزن تمرّ بمدير المبيعات.

المالية والمخزن يُكملان

موافقة المالية، ثم التسليم والفاتورة، ثم التحصيل.

كل صفقة وأين وصلت تراها في صفحة **«مسار البيع»** — من الشريط السفلي في الهاتف.

من يعمل ماذا؟

كل محطة ومن يعمل فيها. الخانة الفارغة تعني: لا دور لك هنا.

	المندوب	مدير المبيعات	المالية	الإدارة المدير المالي / التنفيذي	المخزن
1 العميل المحتمل	يسجّله ويتصل خلال يوم عمل				
2 العميل	«تحويل» ← حساب وجهات اتصال				
3 الفرصة	يفتحها ويضيف المنتجات ويحرّك المراحل	يرى فرص خطوطه ويتابعها			
4 العرض	«تقديم عرض» بالقيمة وملف PDF	يوافق على الخصم · صانع العروض			
5 الكسب	«تعليم كمكسوبة»	وحده يغيّر بنود الفرصة المكسوبة			
6 العقد عند الحاجة		يعدّه من الفرصة المكسوبة ويرسله	توافق	حسب القيمة والجهة	
7 طلب من المخزن	يطلب البضاعة للعميل	يوافق أو يعدّل	توافق — بغداد أو أربيل		يجهّز
8 التسليم والتحصيل	يتابع التحصيل مع العميل		تحصّل المبلغ	توافق على العمولات الشهرية	يسلّم + فاتورة

يقوم بالعمل يوافق أو يتابع

المناقصات

نظام المشاريع والعقود ← المناقصات

- المندوب ينشئ المناقصة، ويعدّل بنودها الفنية، ويسجّل النشاط
- «اطلب قرار المشاركة» والتسعير و«تقديم العرض»: **مدير المبيعات، مدير المشاريع، مدير المنطقة، مهندس المشاريع**

أي مبلغ — غير وزارة الصحة

مدير المبيعات ← المدير المالي ← المدير التنفيذي

مدير المبيعات يرسل عرضه هو: تُتخطّى خطوته

وزارة الصحة المدير التنفيذي

العميل المحتمل قد يصلك أيضًا من **فريق التسويق** — التسويق يختار المندوب لكل عميل محتمل، ثم يصلك تنبيه.

المحطات 1–3: من الاسم إلى الفرصة

اسم سمعته اليوم يصبح عميلًا، والعميل يصبح فرصة بيع لها قيمة وموعد.

1 العميل المحتمل

القائمة ← العملاء المحتملون

جديد

قيد المتابعة

مؤهل

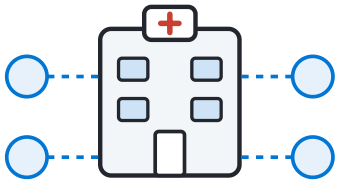
محوَّل

- + ← «عميل محتمل جديد»
- الشركة، جهة الاتصال، الهاتف، المصدر، الحاجة
- «تأهيل» ثم «تحويل» — أو «غير مؤهل» مع السبب

أول اتصال خلال **يوم عمل واحد**

2 العميل

القائمة ← العملاء



- يُنشأ تلقائيًا عند «تحويل» العميل المحتمل
- **جهات الاتصال**: من يقرّر، من يشتري، من يستخدم
- في صفحته: كل الزيارات والفرص والعروض

ابحث قبل أن تنشئ — لا عميل مكرر

3 الفرصة

الشريط السفلي ← الفرص

استكشاف	10%
تأهيل	10%
تحليل الحاجة	20%
عرض القيمة	30%
تحديد أصحاب القرار	60%
تحليل الانطباع	70%
العرض/عرض السعر	75%
التفاوض/المراجعة	90%
مكسوبة	100%

- «فرصة جديدة»: الاسم، المبلغ، تاريخ الإغلاق
- «المنتجات» ← «أضف» — البنود تحسب القيمة
- «إكمال المرحلة» كلما تقدّمت

نشاط على كل فرصة **كل 30 يومًا**

النسبة بجانب كل مرحلة هي **احتمال الفوز** — منها يحسب مديرك توقّعات المبيعات. حرّك الفرصة بصدق.

المحطات 4–6: العرض، الكسب، العقد

العرض يُحفظ على الفرصة. والعقد يُعدّ من الفرصة المكسوبة ويمرّ بسُلّم موافقات حسب الجهة والقيمة.

4 العرض

الفرصة ← «تقديم عرض»



- **قيمة العرض** والعملة و**سارٍ حتى**، مع **ملف PDF**
- عرض سعر رسمي من البنود: «إنشاء عرض السعر»
- مدير المبيعات يصمّم العروض في «صانع العروض»

عند العميل ← مقبول | مرفوض | سُحب

الخصم؟ اتفق مع مديرك أولًا

5 الكسب

الفرصة ← «تعليم كمكسوبة»

- تحتاج **مبلغًا أكبر من صفر وتاريخ إغلاق** — والرسالة تقول أيهما ينقص
- بعدها تظهر بطاقة «اطلب البضاعة من المخزن» على صفحة الفرصة
- والخاسرة تحتاج **سببًا** — منه نتعلّم

المكسوبة **مقفلة للمندوب**: الاسم، تاريخ الإغلاق، العملة، الاحتمال، البنود. البنود يغيّرها المدير فقط.

6 العقد

«إعداد عقد لصفقة مُرساة» · القائمة ← العقود

مطلوب
جهة حكومية أو وزارة الصحة

غير مطلوب
القطاع الخاص — عند الحاجة فقط

- من فرصة **مكسوبة** فقط، بخصومات بنودها وكلفة كل بند
- يراه كل من يرى الفرصة؛ يعدّله ويرسله ويوقّعه **مدير يقرؤه**
- دفعاته: بين يوم التوقيع واليوم، والدولار إلى حساب بالدولار
- الفاتورة على العقد: للعميل نفسه وبالعملة نفسها

قطاع خاص
مدير المبيعات ← المالية

حكومي حتى 100 مليون
مدير المبيعات ← المالية ← المدير المالي

حكومي فوق 100 مليون
مدير المبيعات ← المالية ← المدير المالي ← المدير التنفيذي

وزارة الصحة / كيمادايا
مدير المبيعات ← المالية ← المدير المالي (الاعتماد المستندي) ← المدير التنفيذي

الخطوة 1: مدير يقرأ العقد **وليس المرسِل** (تُتخطّى إن لم يوجد) · **لا أحد يوقّع خطوتين** في الطلب نفسه

جهة حكومية: **عقد موقَّع قبل طلب البضاعة**

المحطات 7–8: البضاعة، الفاتورة، التحصيل

الصفقة لا تنتهي عند الفوز — تنتهي عندما يستلم العميل وتصل الدفعة.

7 طلب من المخزن

+ ← «اطلب من المخزن» · أو من بطاقة الفرصة المكسوبة

المندوب
العميل، المخزن، الأصناف، السعر

← **مدير المبيعات**
يوافق أو يعدّل

← **المالية**
بغداد أو أربيل حسب المخزن

← **أمين المخزن**
يجهّز البضاعة

مسودة ← بانتظار الموافقة ← أمر مُعتمد ← قيد التجهيز ← **المُسلّم + فاتورة**

- **لا يُوعَد بالمخزون نفسه مرتين:** إن كان محجوزًا لطلب آخر، يصبح طلبك أمرًا بالمتاح و**طلب شراء** للباقي
- «إلغاء الطلب»: صاحب الطلب أو مديروه أو مدير النظام فقط — ويُبلَّغ المندوب بمن ألغاه

8 التسليم والتحصيل

تابعه في «مسار البيع»

التسليم
المخزن يسلّم بإشعار تسليم، وتصدر **الفاتورة** للعميل

← **التحصيل**
المالية تستلم الدفعة — وتظهر أيضًا في دفعات المخزن وإيصالاته؛ وأنت تتابع العميل حتى يدفع

← **العمولة**
تُحتسب على ما **يُحصَّل فعلًا** — شهريًا

موافقة العمولات الشهرية

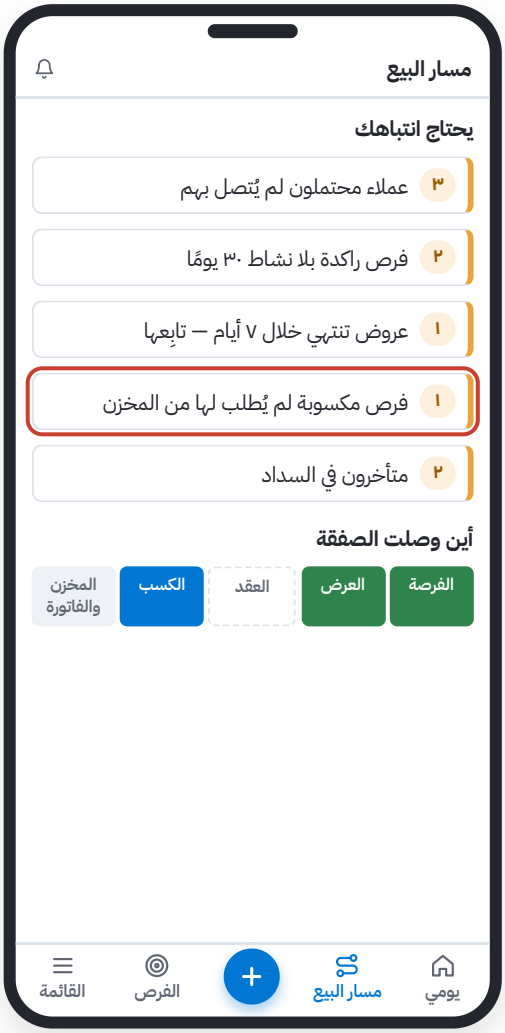
المالية ← المدير المالي ← **المدير التنفيذي**

عِد العميل بما هو **متاح** فقط. الطلب **المرفوض نهائي** — أنشئ طلبًا جديدًا.

فاتورة لم تُحصَّل = **عمولة لم تُحتسب**. تابِع عملاءك المتأخرين.

لا شيء يعلق في الطريق

صفحة «مسار البيع» تريك كل صفقة أين وصلت — وتنبّهك إلى ما يحتاج انتباهك.



مواعيد لا تُنسى

يوم عمل	أول اتصال بالعميل المحتمل الجديد
٧ أيام	قبل انتهاء صلاحية العرض — اتصل بالعميل
٣٠ يومًا	أقصى مدة لفرصة مفتوحة بلا نشاط
فورًا	بعد الكسب: اطلب البضاعة من المخزن
٧:٠٠	كل صباح تصلك تذكيراتك

القواعد الذهبية

- ما لم يُسجَّل في النظام... كأنه لم يحدث
- الخصم يُتّفق عليه مع المدير أولًا
- عِد العميل بالمتاح فقط
- المكسوبة مقفلة — بنودها يغيّرها المدير
- ابحث قبل أن تنشئ عميلًا أو عميلًا محتملًا
- جهة حكومية: عقد موقَّع قبل طلب البضاعة
- الخاسرة تحتاج سببًا — منه نتعلّم
- الدينار والدولار لا يُجمعان — رقمان جنبًا إلى جنب