

# دليل استرجاع العملاء المحتملين



# محتويات الدليل

١. الوصول إلى شارتك الرقمية  
كيفية الوصول إلى شارة العارض الرقمية الخاصة بك

٢. الوصول إلى أداة جمع بيانات العملاء المحتملين  
كيفية مسح الشارات وجمع بيانات العملاء المحتملين

٣. تأهيل العملاء المحتملين  
كيفية تأهيل العملاء المحتملين وتقييمهم وإدارتهم

٤. إعداد أسئلة تأهيل العملاء المحتملين  
كيفية إنشاء أسئلة مخصصة لتأهيل العملاء المحتملين

٥. تصدير بيانات العملاء المحتملين  
كيفية عرض بيانات العملاء المحتملين وإدارتها وتصديرها

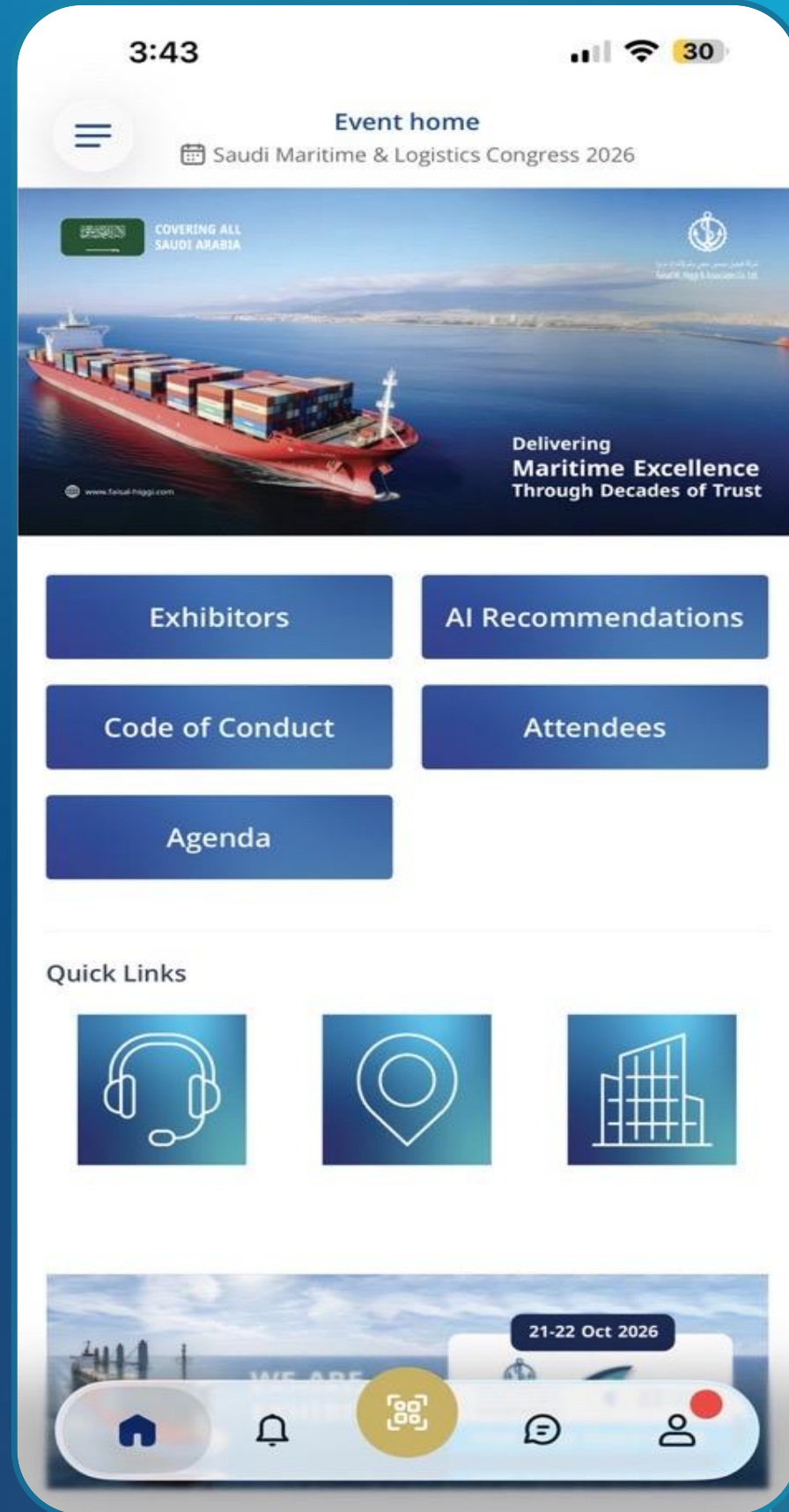
٦. لوحة العملاء المحتملين الموصى بهم بالذكاء الاصطناعي  
كيفية تحديد العملاء المحتملين ذوي الإمكانيات العالية وترتيب أولوياتهم

# الحصول على شارتك الرقمية

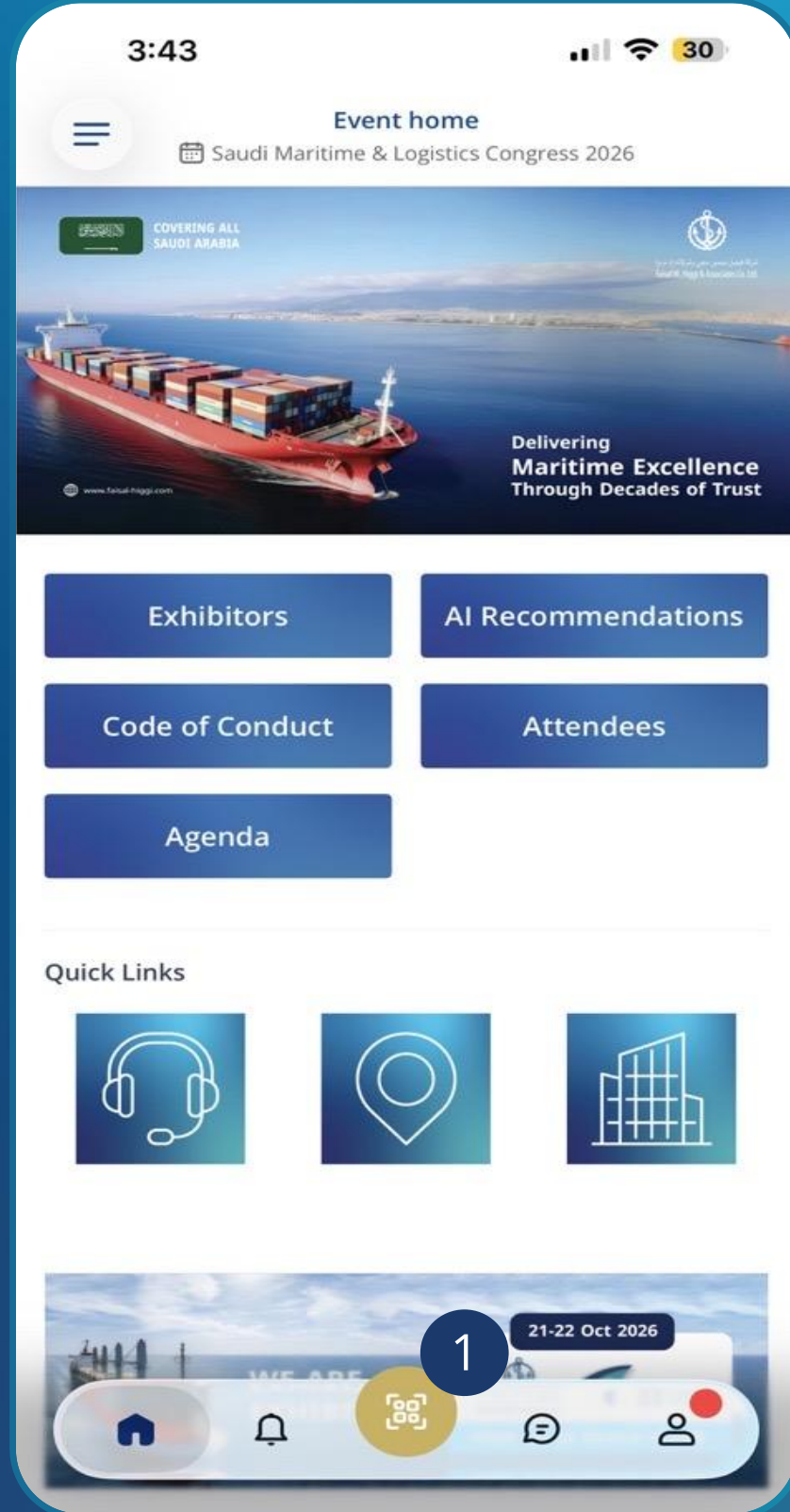
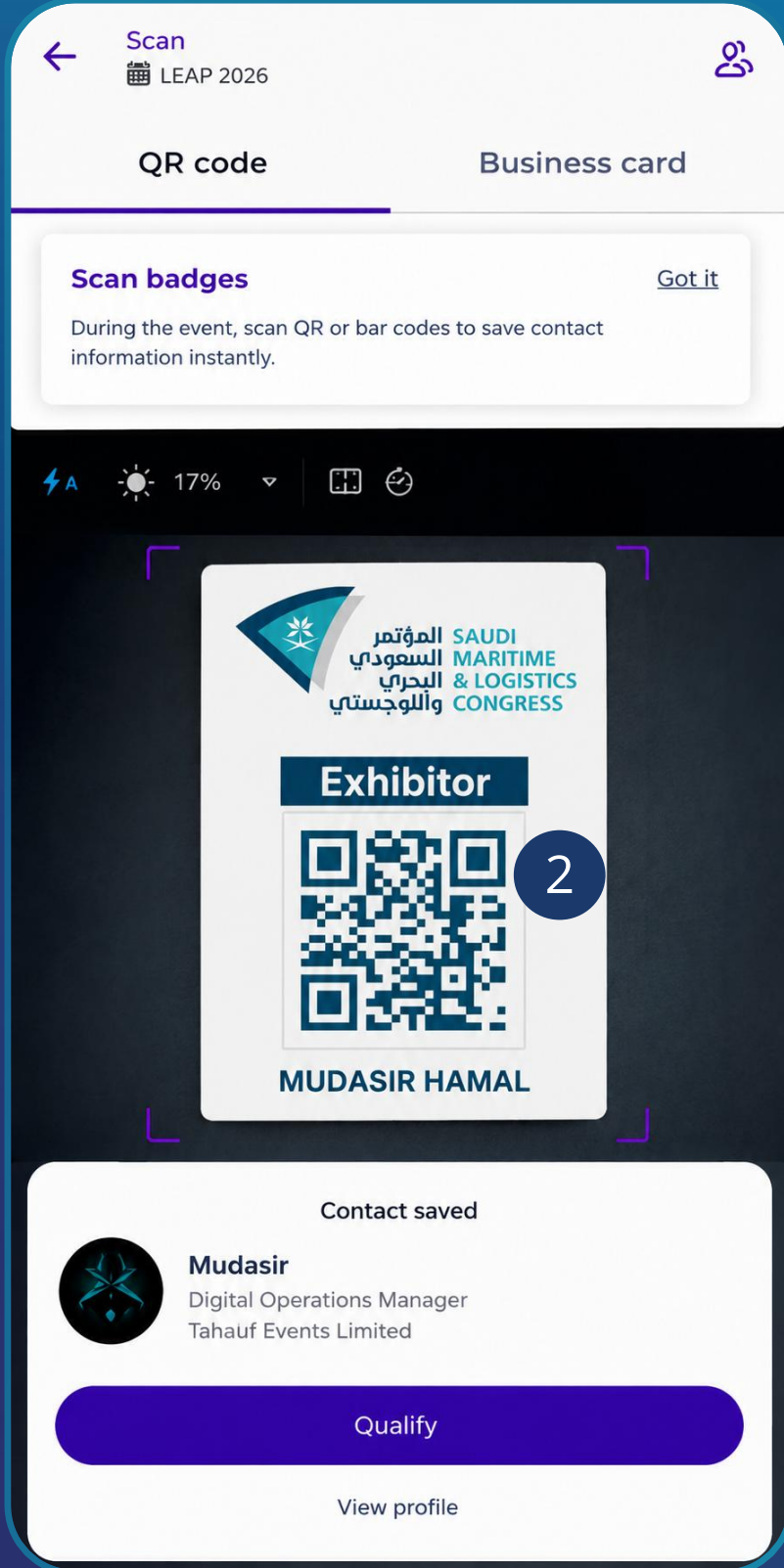
يمكنك الوصول إلى شارتك الرقمية مباشرةً من خلال تطبيق Saudi Maritime & Logistics Congress 2026

استخدم شارتك للوصول إلى قاعات المعرض ومشاركة بياناتك مع المعارضين الآخرين.

يرجى ملاحظة أنه يجب على صاحب الجناح الرئيسي الخاص بك تسجيلك للحصول على شارة المعارض باستخدام بريدك الإلكتروني الفريد الخاص بالعمل عبر مركز العملاء حتى تتمكن من تسجيل الدخول إلى التطبيق كعارض.



# الدخول إلى أداة استرجاع العملاء المحتملين



1 انقر على زر المسح في منتصف شريط التنقل لتنشيط أداة استرجاع العملاء المحتملين

2 امسح رمز الاستجابة السريعة من بطاقة مطبوعة أو تطبيق الحدث

# العملاء المحتملين

17:38

**Success**  
Contact saved

FN

**First Name Last Name**

Job Title  
Company

MESSAGE

**Information**

Services Provided: Event App

Country: United Kingdom

**Contact details**

@ jae.doe@gmail.com

United Kingdom

**Scoring**

Adding a scoring helps your follow-up by knowing the potential of each connection made.

★★★★★

Tags EDIT

← Lead qualification

Mudasir Hamal  
Digital OPS  
Tahaluf Events Limited

4

Single choice

☐ Option 1

☐ Option 2

☐ Option 3

Product Interest

☐ Product A

☐ Product B

☐ Services

Newsletter interest

☐ Yes

☐ No

Score

☆☆☆☆☆

Tags

Q Add a tag

Notes

Add notes to remind you about your contacts and how you met them

سيؤدي المسح الضوئي تلقائيًا إلى إنشاء اتصال بينك وبين الشخص الذي تقوم بمسح بطاقة ضوئيًا. سيظهر اسمه بعد ذلك في قائمة جهات اتصالاتك وقائمة جهات اتصال الفريق.

بعد المسح الضوئي سيكون لديك الخيارات التالية:

- تقييم العميل المحتمل من 1 إلى 5
- تحديد العميل المحتمل بأسئلتك المخصصة
- إضافة ملاحظتك
- طباعة/تصدير ملف يحتوي على جميع المعلومات
- تصدير بيانات الاتصال مباشرة إلى جهات اتصال هاتفك المحمول

# قائمة المحتويات

Create custom qualification questions to help your team assess and prioritize leads efficiently.

Drag and drop qualification fields to customize the order and structure of your questions.

## Different question types:

- single choice answers
- multiple choice answers
- long text fields.

All responses are stored and available for export, ensuring easy access and follow-up.


 Saudi Maritime & Logistics Congress 2026
 

Event
 Exhibitor center


 Tahaluf Events Limited

Home
 Company profile
 Team members
 Leads
 Team's contacts
 AI Recommended leads
 Lead qualification
 Export
 Meetings

## Lead qualification

Tailor your lead qualification form to help your team identify valuable leads. Team members can complete the qualification fields for each contact directly in the app. Once a qualification field is filled for a contact, it cannot be removed or edited from the form. All collected responses will be available in the leads export for easy access and follow-up.

Define all desired qualification fields in the form before its utilization; otherwise, responses could be lost or absent.
 

+ Create a qualification field

Score ⓘ
 

★ ★ ★ ★ ★

Note ⓘ
 

Enter any additional details to remember

Create a qualification field

Drag and drop qualification fields at the desired position.
 

Single choice

Multiple choices

Long text

# قائمة المحتويات

إنشاء أسئلة تأهيل مخصصة لمساعدة فريقك على تقييم العملاء المحتملين وتحديد أولوياتهم بكفاءة

informa

markets

Saudi Maritime & Logistics Congress 2026

EventExhibitor center

tahaluf

Tahaluf Events Limited

Home

Company profile

Team members

Leads

Team's contacts

AI Recommended leads

Lead qualification

Export

Meetings

Lead qualification

Tailor your lead qualification form to help your team identify valuable leads. Team members can complete the qualification fields for each contact directly in the app. Once a qualification field is filled for a contact, it cannot be removed or edited from the form. All collected responses will be available in the leads export for easy access and follow-up.

Define all desired qualification fields in the form before its utilization; otherwise, responses could be lost or absent.

+ Create a qualification field

Score

★ ★ ★ ★ ★

Note

Enter any additional details to remember

Create a qualification field

Drag and drop qualification fields at the desired position.

Single choice

Multiple choices

Long text

قم بسحب وإفلات حقول التأهيل لتخصيص ترتيب وهيكله أسئلتك.

أنواع الأسئلة المختلفة:

- إجابات اختيار واحد
- إجابات اختيار من متعدد
- حقول نصية طويلة.

يتم تخزين كافة الاستجابات وإتاحتها للتصدير، مما يضمن سهولة الوصول إليها ومتابعتها.

# تصدير قائمة العملاء المحتملين

informamarkets
Saudi Maritime & Logistics Congress 2026
Event
Exhibitor center

tahaluf
Tahaluf Events Limited

Home
Company profile
Team members
Leads
Team's contacts
AI Recommended leads
Lead qualification
Export
Meetings

Team's contacts
All your team's contacts centralized in one place, making it easier to track relationships, spot opportunities, and enhance collaboration.

1
Contacts made

Search

| Lead details                                                                  | Organization | Interactions score                       | Connected with                   | Qualification     | Assigned to                                       |
|-------------------------------------------------------------------------------|--------------|------------------------------------------|----------------------------------|-------------------|---------------------------------------------------|
| Mudasir Bashir Hamal<br>Digital Operations Officer<br>mudasir.hamal@gmail.com | Tahaluf      | 46%<br><a href="#">View interactions</a> | Test User<br>Mar 5, 2025 5:46 AM | Not yet qualified | <input type="text" value="Search a team member"/> |

إحصائيات حول جناح شركتك ونشاط فريقك

جدول يحتوي على جهات الاتصال التي أجراها زملاؤك في الفريق

قم بتنزيل ملف PDF الذي يحتوي على قائمة الأشخاص الذين تفاعل معهم فريقك.

# لوحة العملاء المحتملين الموصى بهم بالذكاء الاصطناعي

تحديد العملاء المحتملين ذوي الإمكانيات العالية بناءً على تفاعلهم

تساعد ميزة العملاء المحتملين الموصى بهم بالذكاء الاصطناعي العارضين على تحديد وترتيب أولويات الحضور ذوي الإمكانيات العالية من خلال تحليل بيانات التفاعل في الوقت الفعلي.

## الفوائد الرئيسية:

- توصيات بالعملاء المحتملين مدعومة بالذكاء الاصطناعي استنادًا إلى تفاعلات الحضور
- ترتيب العملاء المحتملين باستخدام درجات التفاعل والمشاركة
- عرض تفاصيل الملف الشخصي لكل عميل محتمل، بما في ذلك الاسم والمسمى الوظيفي والجهة وآخر نشاط
- يمكنك أيضًا معرفة ما إذا تم إرسال طلب اتصال وأي عضو من أعضاء الفريق تم تعيينه لهذا العميل المحتمل
- ضمن «عرض الأنشطة»، يمكنك الاطلاع على الإجراءات المحددة التي اتخذها العميل المحتمل. ويمكنك ذلك نظرة شاملة على تفاعلاته مع جناحك ويساعدك على تحديد أولويات المتابعة

**AI Recommended leads**

Discover participants genuinely interested in your company. Review their interactions, assign them to team members, and send connection requests to build stronger relationships and drive conversions.

40

Visits to your company page

4

People have bookmarked your company

Data refreshes every 6 hours.  
Last update: Tue, Jul 14, 2026, 5:08 PM

| Interactions score                        | Lead details                                              | Organization                   | Assigned to                          | Request sent  | Last interaction                                                             |
|-------------------------------------------|-----------------------------------------------------------|--------------------------------|--------------------------------------|---------------|------------------------------------------------------------------------------|
| 100%<br><a href="#">View interactions</a> | Divya Multani<br>Director & Founder                       | Leap Ahead                     | <a href="#">Search a team member</a> | Not requested | Sent a meeting request<br>Jul 7, 2026, 5:37 PM                               |
| 97%<br><a href="#">View interactions</a>  | Stanley Ng<br>CEO                                         | AI Cities Ltd                  | <a href="#">Search a team member</a> | Not requested | Started a chat conversation from your exhibitor page<br>Jul 9, 2026, 6:12 AM |
| 96%<br><a href="#">View interactions</a>  | YANGFAN LI<br>GM                                          | NOORCONNECT TECHNOLOGY LTD.,   | <a href="#">Search a team member</a> | Not requested | Visited your company page<br>Jul 6, 2026, 1:35 PM                            |
| 93%<br><a href="#">View interactions</a>  | Sushil Sharma<br>Chairman                                 | Marwari Catalysts Pvt Ltd      | <a href="#">Search a team member</a> | Not requested | Sent a meeting request<br>Jul 8, 2026, 8:50 PM                               |
| 93%<br><a href="#">View interactions</a>  | Muhammad Ammar Siddiqui<br>Baashir Advisory Group Limited | Baashir Advisory Group Limited | <a href="#">Search a team member</a> | Not requested | Started a chat conversation from your exhibitor page<br>Jul 9, 2026, 6:12 AM |
| 88%<br><a href="#">View interactions</a>  | Zena Lam<br>Founder                                       | Stealth Ventures               | <a href="#">Search a team member</a> | Not requested | Visited your company page<br>Jun 29, 2026, 7:05 PM                           |
| 88%<br><a href="#">View interactions</a>  | Clarisse Phoebe Estelle                                   |                                | <a href="#">Search a team member</a> | Not requested | Visited your company page<br>Jul 7, 2026, 1:26 PM                            |

**Last interaction**

- Sent a meeting request  
Jul 7, 2026, 5:37 PM
- Started a chat conversation from your exhibitor page  
Jul 9, 2026, 6:12 AM
- Visited your company page  
Jul 6, 2026, 1:35 PM
- Sent a meeting request  
Jul 8, 2026, 8:50 PM
- Sent a meeting request  
Jun 22, 2026, 9:23 PM
- Visited your company page  
Jun 29, 2026, 7:05 PM
- Visited your company page  
Jul 7, 2026, 1:26 PM

# شكرًا لكم

هل تحتاج إلى المساعدة؟ نشكرك على قراءة دليل إعداد العارضين. إذا كان لديك أي استفسارات أخرى، يرجى التواصل مع فريقنا عبر البريد الإلكتروني [SaudiMaritimeCS@Tahaluf.com](mailto:SaudiMaritimeCS@Tahaluf.com)