HEALTHY

الفِرَق — مرجع الحقول

August 24, 2026

الفِرَق — مرجع الحقول

التطبيقات › إدارة علاقات العملاء › المرجع

استخدم هذا المرجع لإعداد فريق المبيعات وقنوات البريد والتعيين التلقائي للعملاء المحتملين.

مرجع الحقول

الحقل	الوصف
فريق المبيعات (Sales Team) (مطلوب)	اسم فريق المبيعات.
مسار المبيعات (Pipeline)	حدِّد هذا المربع لإدارة عملية ما قبل البيع باستخدام الفرص.
العملاء المحتملون (Leads)	حدِّد هذا المربع لتصفية الطلبات الواردة وتأهيلها كعملاء محتملين قبل تحويلها إلى فرص وإسنادها إلى مندوب مبيعات.
قائد الفريق (Team Leader)	المستخدم المسؤول عن قيادة فريق المبيعات.
الاسم المستعار (Alias) (مطلوب)	عنوان البريد الإلكتروني المرتبط بهذه القناة. تؤدي رسائل البريد الإلكتروني الجديدة الواردة إلى إنشاء عملاء محتملين جدد يُسندون تلقائياً إلى القناة.
اسم الاسم المستعار (Alias Name)	لتلقّي الرسائل المرسلة إلى «jobs» اسم مستعار البريد الإلكتروني، مثل jobs@example.sherkety.net.
نطاق الاسم المستعار (Alias Domain)	نطاق البريد الإلكتروني للاسم المستعار.
أمان جهات اتصال الاسم المستعار (Alias Contact Security) (مطلوب)	سياسة نشر رسالة على المستند باستخدام بوابة البريد. الخيارات: الجميع، الشركاء الموثَّقون، المتابعون فقط، الموظفون الموثَّقون.
هدف الفوترة (Invoicing Target)	هدف الإيرادات للشهر الحالي، محسوباً بإجمالي الفواتير المؤكدة قبل الضرائب.
نطاق التعيين (Assignment Domain)	نطاق تصفية إضافي عند جلب العملاء المحتملين غير المعيّنين لتوزيعهم على الفريق.
تخطّي التعيين التلقائي (Skip auto assignment)	يمنع التعيين التلقائي للعملاء المحتملين.
مندوبي المبيعات (Salespersons)	المستخدمون المعيّنون لهذا الفريق.

الحقل	الوصف
أعضاء فريق المبيعات (Sales Team Members)	أضف أعضاءً لإسناد مستنداتهم تلقائياً إلى فريق المبيعات هذا.
نشط (Active)	عند ضبط هذا الحقل على غير نشط، يمكنك إخفاء فريق المبيعات من دون حذفه.
النموذج المرتبط بالاسم المستعار (Aliased Model) (مطلوب)	المرتبط بهذا الاسم المستعار. تؤدي أي رسالة واردة لا Flectra، أي نوع مستند النموذج، تمثل رداً على سجل موجود إلى إنشاء سجل جديد من هذا النموذج، مثل مهمة مشروع.

الإجراءات المتاحة

- تعيين العملاء المحتملين (Assign Leads)

روابط ذات صلة

- العملاء المهتمين
- العملاء — مرجع الحقول
- عروض أسعاري — مرجع الحقول
- إدارة علاقات العملاء — مسار التعلم
- المستخدمون
- إدارة علاقات العملاء — نظرة عامة
- إدارة علاقات العملاء
- الأنشطة
- المتوقع
- أنواع الأنشطة
- خطط النشاط
- عملاتي
- أنشطتي
- العملاء
- الفِرَق