

# فرق المبيعات — مرجع الحقول

August 24, 2026

## فرق المبيعات — مرجع الحقول

التطبيقات > المبيعات > المرجع

يوضح هذا المرجع الحقول والإجراء المتاحين لإعداد فريق المبيعات وإدارة العملاء المحتملين.

### مرجع الحقول

| الحقل                                                          | الوصف                                                                                                                                               |
|----------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| اسم فريق المبيعات (Sales Team) (مطلوب)                         | اسم فريق المبيعات.                                                                                                                                  |
| مسار المبيعات (Pipeline)                                       | حدّد هذا المربع لإدارة عملية ما قبل البيع باستخدام الفرص.                                                                                           |
| العملاء المحتملون (Leads)                                      | حدّد هذا المربع لفرز الطلبات الواردة وتأهيلها كعملاء محتملين قبل تحويلها إلى فرص وإسنادها إلى مندوب مبيعات.                                         |
| قائد الفريق (Team Leader)                                      | المستخدم المسؤول عن قيادة الفريق.                                                                                                                   |
| الاسم المستعار (Alias) (مطلوب)                                 | عنوان البريد الإلكتروني المرتبط بهذه القناة. تؤدي رسائل البريد الإلكتروني الجديدة الواردة إلى إنشاء عملاء محتملين جدد وإسنادهم تلقائياً إلى القناة. |
| اسم الاسم المستعار (Alias Name)                                | إذا أردت استقبال الرسائل المرسلة إلى «jobs» اسم الاسم المستعار للبريد الإلكتروني، مثل <jobs@example.sherkety.net> .                                 |
| نطاق الاسم المستعار (Alias Domain)                             | نطاق البريد الإلكتروني المستخدم للاسم المستعار.                                                                                                     |
| أمان جهة اتصال الاسم المستعار (Alias Contact Security) (مطلوب) | سياسة نشر رسالة على المستند باستخدام بوابة البريد. الخيارات: الجميع، الشركاء الموثقون، المتابعون فقط، الموظفون الموثقون.                            |
| هدف الفوترة (Invoicing Target)                                 | هدف الإيرادات للشهر الحالي، محسوباً على أساس الإجمالي غير الخاضع للضريبة للفواتير المؤكدة.                                                          |
| نطاق الإسناد (Assignment Domain)                               | نطاق تصفية إضافي عند جلب العملاء المحتملين غير المسندين لتوزيعهم على الفريق.                                                                        |
| تخطي الإسناد التلقائي (Skip auto assignment)                   | يمنع الإسناد التلقائي للعملاء المحتملين.                                                                                                            |

| الوصف                                                                                                                                                         | الحقل                                                   |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|
| المستخدمون المعيّنون لهذا الفريق.                                                                                                                             | (Salespersons) مندوبي المبيعات                          |
| أضف أعضاءً لإسناد مستنداتهم تلقائياً إلى فريق المبيعات هذا.                                                                                                   | (Sales Team Members) أعضاء فريق المبيعات                |
| عند ضبط هذا الحقل على غير نشط، يمكنك إخفاء فريق المبيعات دون حذفه.                                                                                            | (Active) نشط                                            |
| الذي يقابله هذا الاسم المستعار. تؤدي أي رسالة واردة لا تكون Flectra نموذج، أو نوع مستند رداً على سجل موجود إلى إنشاء سجل جديد من هذا النموذج، مثل مهمة مشروع. | النموذج المرتبط بالاسم المستعار (مطلوب) (Aliased Model) |

## الإجراءات المتاحة

- (Assign Leads) إسناد العملاء المحتملين

## روابط ذات صلة

- العملاء المهتمين
- الطلبات — مرجع الحقول
- الطلبات المراد الارتقاء بالصفقة فيها — مرجع الحقول
- المبيعات — مسار التعلم
- المستخدمون
- المبيعات — نظرة عامة
- المبيعات
- الأصناف
- الأصناف
- قوائم الأسعار
- متغيرات الصنف
- طُرُق الشَّحن
- الإعدادات
- بروفايلات المبيعات
- خطط النشاط