فرق المبيعات — مرجع الحقول

August 26, 2026

فرق المبيعات — مرجع الحقول

التطبيقات › إدارة علاقات العملاء › المرجع

توضح الحقول التالية إعدادات فريق المبيعات وقناة البريد الإلكتروني المرتبطة به.

مرجع الحقول

الحقل	الوصف
فريق المبيعات (Sales Team) (مطلوب)	يحدد فريق المبيعات.
مسار المبيعات (Pipeline)	حدد هذا المربع لإدارة عملية ما قبل البيع باستخدام الفرص.
العملاء المحتملون (Leads)	حدد هذا المربع لفرز الطلبات الواردة وتأهيلها كعملاء محتملين قبل تحويلها إلى فرص وإسنادها إلى مندوب مبيعات.
قائد الفريق (Team Leader)	يحدد قائد فريق المبيعات.
الاسم المستعار (Alias) (مطلوب)	عنوان البريد الإلكتروني المرتبط بهذه القناة. تنشئ الرسائل الجديدة الواردة عملاء محتملين جددًا تلقائيًا ويجري إسنادها إلى القناة.
اسم الاسم المستعار (Alias Name)	اسم الاسم المستعار للبريد الإلكتروني، مثل «jobs» لاستقبال الرسائل المرسلة إلى jobs@example.sherkety.net.
نطاق الاسم المستعار (Alias Domain)	يحدد نطاق البريد الإلكتروني 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، محسوبًا بإجمالي الفواتير المؤكدة غير شامل الضرائب.
نطاق الإسناد (Assignment Domain)	نطاق تصفية إضافي عند جلب العملاء المحتملين غير المسندين لتوزيعهم على الفريق.
تخطي الإسناد التلقائي (Skip auto assignment)	يتجاوز الإسناد التلقائي.
مندوبي المبيعات (Salespersons)	المستخدمون المسندون إلى هذا الفريق.

الحقل	الوصف
أعضاء فريق المبيعات (Sales Team Members)	أضف أعضاءً لإسناد مستنداتهم تلقائيًا إلى فريق المبيعات هذا.
نشط (Active)	عند إلغاء تفعيل هذا الحقل، يمكنك إخفاء فريق المبيعات دون حذفه.
نموذج الاسم المستعار (Aliased Model) (مطلوب)	نوع المستند في Flectra الذي يرتبط به هذا الاسم المستعار. تؤدي أي رسالة واردة لا تمثل ردًا على سجل موجود إلى إنشاء سجل جديد من هذا النوع، مثل مهمة مشروع.

الإجراءات المتاحة

- إسناد العملاء المحتملين (Assign Leads)
- جديد

روابط ذات صلة

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