

نقطة البيع — نظرة عامة

August 24, 2026

نقطة البيع — نظرة عامة

التطبيقات > نقطة البيع

Closing Control ← قيد التنفيذ ← Opening Control: دورة الحالة

توفّر منطقة **نقطة البيع** الأدوات الأساسية لإدارة عمليات البيع المباشر للعملاء، بدءاً من إعداد نقاط البيع وطرق الدفع، وصولاً إلى متابعة الجلسات والخصومات وبرامج الولاء. يستخدمها مندوب المبيعات لتنفيذ عمليات البيع، بينما يضبط مسؤول إدارة علاقات العملاء العروض والولاء، ويتابع مدير المالية وسائل التحصيل والجلسات النقدية.

تُدار في هذه المنطقة سجلات نقاط البيع التي تمثل مواقع أو واجهات البيع، وجلسات نقطة البيع التي توثق نشاط البيع والتحصيل خلال فترة تشغيل محددة. كما تشمل طرق الدفع والعملات المعدنية والأوراق النقدية لدعم تسجيل واستلام الدفعات بدقة.

وتتيح المنطقة إعداد الخصم والولاء وبطاقات الهدايا والمحفظة الإلكترونية لدعم العروض والمزايا الممنوحة للعملاء، إضافة إلى تنظيم فئات منتجات نقطة البيع وكومبو المنتجات لتسهيل عرض المنتجات وبيعها ضمن مجموعات.

ما الذي يمكنك فعله هنا

- إعداد نقاط البيع المستخدمة لتنفيذ مبيعات المتجر أو المنفذ.
- متابعة الجلسات المرتبطة بعمليات البيع والتحصيل النقدي.
- تعريف طرق الدفع المتاحة للعملاء عند إتمام البيع.
- إدارة العملات المعدنية والأوراق النقدية المستخدمة في عمليات العدّ والتسوية.
- إعداد قواعد الخصم والولاء وبرامج مكافآت العملاء.
- إدارة بطاقات الهدايا والمحفظة الإلكترونية كوسائل دفع أو أرصدة للعملاء.
- تنظيم فئات منتجات نقطة البيع وإعداد كومبو المنتجات للبيع كحزم.

روابط ذات صلة

- [الطلبات](#)
- [الدفعات](#)
- [نقطة البيع — مسار التعلم](#)
- [متغيرات الصنف](#)

- نقطة البيع — مرجع الحقول
- أذون الاستلام
- المخطط التنظيمي
- نظرة عامة على المخزون
- أذون الاستلام — مرجع الحقول