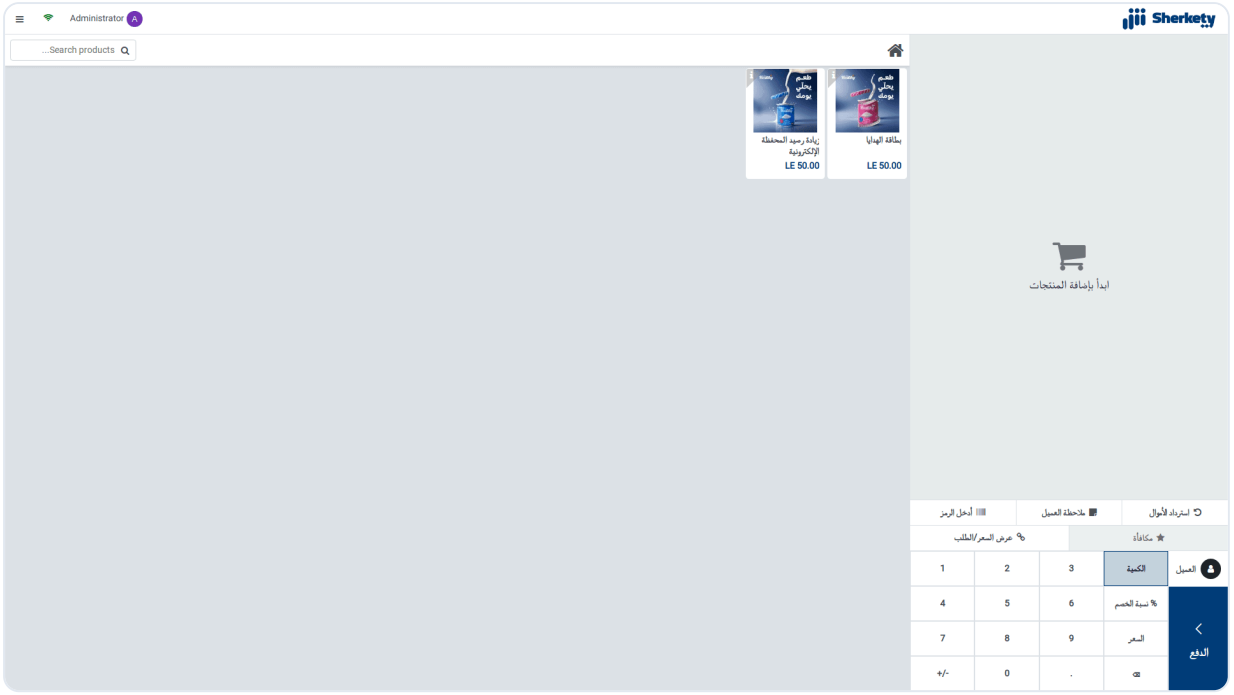
HEALTHY

شاشة الكاشير

August 24, 2026

شاشة الكاشير

التطبيقات › نقطة البيع › شاشة الكاشير



شاشة الكاشير — نقطة البيع › شاشة الكاشير

نظرة عامة

تُستخدم شاشة الكاشير لإدارة تفاصيل عملية البيع الحالية في نقطة البيع قبل تحصيل المبلغ أو تنفيذ استرداد الأموال. يستخدمها أمين الصندوق ومندوب المبيعات لتحديد العميل، وتعديل الكمية أو السعر أو نسبة الخصم، وإدخال الرموز، وتطبيق المكافآت عند الحاجة. استخدم هذه الشاشة أثناء التعامل المباشر مع العميل لضمان أن تفاصيل العملية المعروضة تطابق ما سيتم تحصيله أو استرداده.

سير العمل

1. راجع تفاصيل العملية الحالية، ثم استخدم **عرض السعر/الطلب** عند الحاجة إلى عرض عرض السعر أو الطلب المرتبط بالعملية.

اختر هذا الإجراء قبل الدفع عندما تحتاج إلى الرجوع إلى تفاصيل عرض السعر أو الطلب بدلاً من متابعة التحصيل مباشرة.

2. حدّد العميل قبل متابعة العملية عندما تحتاج إلى ربط البيع بعميل محدد. اضغط **العميل**، ثم اختر العميل المناسب من الخيارات المتاحة على الشاشة.

   استخدم تحديد العميل خصوصاً عندما ترغب في إضافة ملاحظة تخص العميل أو تطبيق مكافأة مرتبطة به.

3. أضف تعليمات أو معلومات يقدّمها العميل باستخدام **ملاحظة العميل**. أدخل الملاحظة المطلوبة، ثم راجعها قبل الانتقال إلى الدفع.

   > **ملاحظة:** اجعل ملاحظة العميل مقتصرة على المعلومات اللازمة لخدمة العملية الحالية، مثل طلب يتعلق بالتسليم أو بالتغليف.

4. قرّر ما إذا كانت تفاصيل السطر تحتاج إلى تعديل:

   - لتحديث عدد الوحدات، استخدم **الكمية** وأدخل العدد المطلوب.
   - لتعديل قيمة السطر، استخدم **السعر** وأدخل السعر المناسب.
   - لتطبيق تخفيض نسبي، استخدم **نسبة الخصم %** وأدخل نسبة الخصم.
   - استخدم **+/-** عندما تحتاج إلى التبديل بين الإضافة والطرح أثناء إدخال قيمة أو تعديلها.

   راجع القيم المدخلة قبل الدفع، ولا تعدّل الكمية أو السعر أو نسبة الخصم إلا بعد التحقق من طلب العميل.

5. إذا زوّدك العميل برمز، اضغط **أدخل الرمز** وأدخل الرمز المطلوب في الشاشة. استخدم هذا الإجراء فقط عند وجود رمز تريد تسجيله ضمن العملية.

6. إذا كانت العملية تتضمن مكافأة، اضغط **مكافأة** واتبع الخيارات التي تظهر على الشاشة لتطبيقها على العملية الحالية.

   > **نصيحة:** حدّد العميل أولاً قبل استخدام المكافأة، حتى تكون بيانات العملية مرتبطة بالعميل الصحيح.

7. عند اكتمال تفاصيل البيع، اختر **الدفع** لبدء تحصيل مبلغ العملية. راجع كل ما يظهر في شاشة الكاشير، بما في ذلك العميل والملاحظة والكمية والسعر والخصم، قبل اختيار الدفع.

8. إذا كانت العملية تتعلق بإرجاع مبلغ بدلاً من تحصيله، لا تستخدم الدفع. اختر **استرداد الأموال** لمعالجة الاسترداد من شاشة الكاشير.

   > **تحذير:** فرّق بين البيع الجديد والاسترداد قبل اختيار الإجراء. استخدم **الدفع** لتحصيل عملية البيع، واستخدم **استرداد الأموال** عندما يكون المطلوب إرجاع مبلغ.

أمثلة

لنفترض أن لديك عملية بيع ظاهرة في شاشة الكاشير لعميل يرغب في شراء وحدتين بسعر 50 لكل وحدة، مع خصم 10قره%.

1. اضغط **العميل** وحدّد العميل الذي يجري معه البيع.
2. اضغط **الكمية** وأدخل `2`.
3. اضغط **السعر** وأدخل `50`.
4. اضغط **نسبة الخصم %** وأدخل `10`.
5. إذا طلب العميل إضافة تعليمات إلى العملية، اضغط **ملاحظة العميل** وأدخل الملاحظة المناسبة.
6. إذا قدّم العميل رمزاً، اضغط **أدخل الرمز** ثم أدخله.
7. إذا كانت هناك مكافأة مرتبطة بالعملية، اضغط **مكافأة** قبل متابعة التحصيل.
8. راجع تفاصيل العملية، ثم اضغط **الدفع** لبدء تحصيل المبلغ.

إذا تبيّن بدلاً من ذلك أن العميل يعيد مبلغاً مرتبطاً بعملية قائمة، اختر **استرداد الأموال** بدلاً من **الدفع**.

نصائح

> **نصيحة:** استخدم **عرض السعر/الطلب** عندما تحتاج إلى التحقق من تفاصيل الطلب قبل اتخاذ قرار الدفع أو الاسترداد.

> **ملاحظة:** راجع **الكمية** و**السعر** و**نسبة الخصم %** مع العميل قبل اختيار **الدفع** لتقليل الحاجة إلى معالجة استرداد لاحق.

> **تحذير:** لا تستخدم **+/-** إلا عند التأكد من اتجاه التعديل المطلوب، سواء كان إضافة قيمة أو طرحها.

روابط ذات صلة

- نقطة البيع — نظرة عامة
- الطلبات
- نقطة البيع — مسار التعلم
- الأصناف
- الخصم والولاء
- كومبو المنتجات
- متغيرات المنتج
- العملات المعدنية/الأوراق النقدية
- الجلسات

- الدفعات
- الطلبات
- طابعات التجهيز
- نقطة البيع — مرجع الحقول
- الأصناف — مرجع الحقول
- الخصم والولاء — مرجع الحقول