HEALTHY

الطلبات المراد الارتقاء بالصفقة فيها — مرجع الحقول

August 24, 2026

الطلبات المراد الارتقاء بالصفقة فيها — مرجع الحقول

التطبيقات › المبيعات › المرجع

دورة الحالة: عرض سعر ← تم إرسال عرض السعر ← أمر بيع ← ملغاة

يوضح هذا المرجع الحقول والإجراءات المتاحة في طلب المبيعات.

مرجع الحقول

الحقل	الوصف
الحالة (Status)	تحدد مرحلة طلب المبيعات: عرض سعر، عرض سعر مُرسل، أمر مبيعات، أو ملغى.
حالة الاعتماد (Approval Status)	تحدد حالة اعتماد الطلب: مسودة، بانتظار الاعتماد، معتمد، أو مرفوض.
مرجع الطلب (Order Reference) (مطلوب)	المرجع الفريد للطلب.
العميل (Customer) (مطلوب)	العميل المرتبط بطلب المبيعات.
مصدر التنفيذ (Fulfillment Source)	يحدد مصدر تنفيذ الطلب: مركبة المندوب، مستودع الفرع، منطقة المنتجات النهائية في المصنع، أو طلب مسبق مؤجل. يُضبط افتراضياً من ملف تعريف مندوب المبيعات، وتُتحقق صلاحيته مقابل مصادر التنفيذ المسموح بها له.
تاريخ التسليم الموعود (Promised Delivery Date)	لطلبات التنفيذ من نوع الطلب المسبق دون مخزون، يحدد التاريخ المتوقع لتحويل الطلب فيه إلى عملية انتقاء نشطة من مستودع الفرع. تعالج المهمة المجدولة اليومية الطلبات التي حل تاريخها الموعود.
عنوان الفاتورة (Invoice Address) (مطلوب)	العنوان المستخدم لإصدار الفاتورة.
عنوان التسليم (Delivery Address) (مطلوب)	العنوان المستخدم لتسليم الطلب.
تاريخ الانتهاء (Expiration)	تاريخ انتهاء صلاحية عرض السعر.
تاريخ الطلب (Order Date) (مطلوب)	تاريخ إنشاء طلبات المسودة أو الطلبات المُرسلة، وتاريخ تأكيد الطلبات المؤكدة.
قائمة الأسعار (Pricelist)	عند تغيير قائمة الأسعار، تتأثر بنود الطلب المضافة حديثاً فقط.
شروط الدفع (Payment Terms)	شروط وآجال سداد الطلب.

الحقل	الوصف
تاريخ التسليم المطلوب (Requested Delivery Date)	التاريخ الذي يرغب الموزع في تسليم الطلب فيه.
بنود الطلب (Order Lines)	المنتجات والكميات والأسعار المدرجة في الطلب.
المستودع (Warehouse) (مطلوب)	المستودع المرتبط بتنفيذ الطلب.
يجب إعادة احتساب تكلفة التسليم (Delivery cost should be recomputed)	يشير إلى ضرورة إعادة احتساب تكلفة التسليم.
الشركة (Company) (مطلوب)	الشركة المرتبط بها طلب المبيعات.
الشروط والأحكام (Terms and conditions)	الشروط والأحكام المطبقة على الطلب.
بنود المنتجات الاختيارية (Optional Products Lines)	المنتجات الاختيارية المقترحة مع الطلب.
مندوب المبيعات (Salesperson)	المستخدم المسؤول عن متابعة طلب المبيعات.
فريق المبيعات (Sales Team)	فريق المبيعات المسؤول عن الطلب.
قناة المبيعات (Sales Channel)	شريحة السوق الخاصة بهذا الطلب. تُضبط افتراضياً من العميل، ويمكن تجاوزها لكل طلب عندما يشتري العميل نفسه عبر قنوات متعددة.
التوقيع عبر الإنترنت (Online signature)	يطلب توقيع العميل عبر الإنترنت لتأكيد الطلب.
الدفع عبر الإنترنت (Online payment)	يطلب دفع العميل عبر الإنترنت لتأكيد الطلب.
نسبة الدفعة المقدمة (Prepayment percentage)	النسبة المئوية من المبلغ المطلوب التي يجب أن يدفعها العميل لتأكيد الطلب.
مرجع الدفع (Payment Ref.)	بيان أو مرجع الدفع الخاص بأمر المبيعات هذا.
مرجع العميل (Customer Reference)	المرجع الذي يقدمه العميل للطلب.
الوسوم (Tags)	وسوم لتصنيف الطلب وتسهيل البحث عنه.
الوضع الضريبي (Fiscal Position)	يُستخدم لتكييف الضرائب والحسابات لعملاء محددين أو لأوامر المبيعات والفواتير. تُؤخذ القيمة الافتراضية من العميل.
الحساب التحليلي (Analytic Account)	الحساب التحليلي المرتبط بالطلب.
المشروع (Project)	اختر مشروعاً غير قابل للفوترة يمكن إنشاء مهام فيه.
شرط التجارة الدولي (Incoterm)	شروط التجارة الدولية هي مجموعة من الشروط التجارية المحددة مسبقاً والمستخدمة في المعاملات الدولية.

الحقل	الوصف
موقع شرط التجارة الدولي (Incoterm Location)	الموقع المرتبط بشرط التجارة الدولي.
سياسة الشحن (Shipping Policy) (مطلوب)	تحدد أسلوب جدولة التسليم: في أقرب وقت ممكن، أو عند جاهزية جميع المنتجات. عند تسليم جميع المنتجات دفعة واحدة، تُجدول عملية التسليم وفق أطول مدة توريد للمنتجات؛ وإلا فتُجدول وفق أقصر مدة.
وزن الشحن (Shipping Weight)	الوزن الإجمالي للشحنة.
تاريخ التسليم (Delivery Date)	تاريخ التسليم الموعود للعميل. عند تحديده، تُجدول عملية التسليم وفق هذا التاريخ بدلاً من مدد توريد المنتجات.
المستند المصدر (Source Document)	مرجع المستند الذي أنشأ طلب أمر المبيعات هذا.
الفرصة (Opportunity)	الفرصة التجارية المرتبطة بالطلب.
الحملة (Campaign)	اسم يساعد على تتبع جهود الحملات المختلفة، مثل حملة الخريف أو عرض عيد الميلاد.
الوسيط (Medium)	طريقة التسليم أو الوسيلة المستخدمة، مثل بطاقة بريدية أو email أو إعلان بانر.
المصدر (Source)	مصدر الرابط، مثل محرك بحث أو نطاق آخر أو اسم قائمة email.
الزيارة الميدانية (Field Visit)	الزيارة الميدانية المرتبطة بالطلب.
توقيع العميل (Customer Signature)	توقيع العميل الملتقط على الجهاز المحمول عند تأكيد الفاتورة السريعة، ويُستخدم دليلاً على الاستلام.

الإجراءات المتاحة

- تطبيق قالب (Apply Template)
- إلغاء (Cancel)
- تسجيل المعاملة (Capture Transaction)
- تأكيد (Confirm)
- إنشاء فاتورة (Create Invoice)
- إنشاء مشروع (Create Project)
- إنشاء إصدار (Create Version)
- قفل (Lock)
- معاينة (Preview)
- إرسال فاتورة أولية (Send PRO-FORMA Invoice)
- إرسال رسالة email للتذكير بالسداد (Send a Recovery Email)
- إرسال عبر email (Send by Email)
- تعيين كعرض سعر (Set to Quotation)

- إلغاء القفل (Unlock)
- إبطال المعاملة (Void Transaction)

روابط ذات صلة

- عروض أسعار
- المبيعات — نظرة عامة
- فرق المبيعات — مرجع الحقول
- قواعد التسعير — مرجع الحقول
- المبيعات — مسار التعلم
- العملاء
- الطلبات المراد الارتقاء بالصفقة فيها
- قوائم الأسعار
- قم بالمتابعة اليدوية
- التحويلات بين الشركات
- الشركات
- المستخدمون
- العملاء المهتمين
- أذون الاستلام
- العناصر التحليلية