

المبيعات — نظرة عامة

August 24, 2026

المبيعات — نظرة عامة

التطبيقات > المبيعات

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

توفّر منطقة **المبيعات** مركزاً موحداً لإدارة دورة البيع من إعداد بيانات البيع الأساسية حتى متابعة الطلبات. يستخدمها مندوب المبيعات ومسؤول إدارة علاقات العملاء لتسجيل عمليات البيع وتنظيم القنوات ومصادر التنفيذ، بينما يستفيد مدير المالية والمحاسب المالي من البيانات الناتجة لدعم إعداد فواتير العملاء والدفوعات وتحليل الإيرادات.

تتضمن المنطقة سجلات الطلبات وقوائم الأسعار وطُرُق الشحن وبروفايلات المبيعات. تساعد هذه السجلات على توحيد شروط التعامل التجاري وتحديد الأسعار المناسبة وتوثيق طريقة تنفيذ الطلب وشحنه وفق احتياجات العميل.

كما تتيح إدارة قنوات البيع ومصادر التنفيذ وخطط النشاط، بما يدعم تتبع مصدر الطلب وتنظيم أنشطة فريق المبيعات. ويمكن ربط نتائج المبيعات لاحقاً بالمعاملات المالية، بما في ذلك فواتير العملاء وإشعارات دائنة وشروط السداد والحسابات التحليلية، بحسب إعدادات النظام وعمليات المؤسسة.

ما الذي يمكنك فعله هنا

- إدارة الطلبات ومتابعة بيانات عمليات البيع.
- إعداد قوائم الأسعار المستخدمة لتسعير السلع أو الخدمات.
- تعريف طُرُق الشحن المرتبطة بتسليم الطلبات.
- إنشاء بروفايلات المبيعات لتنظيم إعدادات وبيانات البيع.
- إدارة خطط النشاط لدعم متابعة أعمال فريق المبيعات.
- تحديد قنوات البيع ومصادر التنفيذ لتتبع منشأ الطلبات وعملياتها.

روابط ذات صلة

- [الطلبات](#)
- [الطلبات — مرجع الحقول](#)
- [الأصناف](#)
- [متغيرات الصنف](#)
- [المبيعات — مسار التعلم](#)

- أذون الاستلام
- جميع الزيارات
- جميع الزيارات — مرجع الحقول
- الأصناف
- متغيرات الصنف — مرجع الحقول
- تطبيق الموبايل