

المبيعات عبر الإنترنت

August 25, 2026

المبيعات عبر الإنترنت

التطبيقات ، الموقع الإلكتروني ، إعداد التقارير

تحليل المبيعات عبر الإنترنت									
المبيعات									
العام	الربع الأول	الربع الثاني	الربع الثالث	الربع الرابع	العام	الربع الأول	الربع الثاني	الربع الثالث	الربع الرابع
2026	759,726.00	714,824.00	249,965.00	106,827.00	106,463.00	96,314.00	129,533.00	27,295.00	2026
2025	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2025
2024	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2024
2023	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2023
2022	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2022
2021	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2021
2020	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2020
2019	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2019
2018	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2018
2017	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2017
2016	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2016
2015	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2015
2014	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2014
2013	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2013
2012	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2012
2011	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2011
2010	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2010
2009	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2009
2008	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2008
2007	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2007
2006	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2006
2005	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2005
2004	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2004
2003	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2003
2002	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2002
2001	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2001
2000	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	27,295.00	2000

ليس لديك أي طلبات من الموقع الإلكتروني

المبيعات عبر الإنترنت — الموقع الإلكتروني ، إعداد التقارير ، المبيعات عبر الإنترنت

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

نظرة عامة

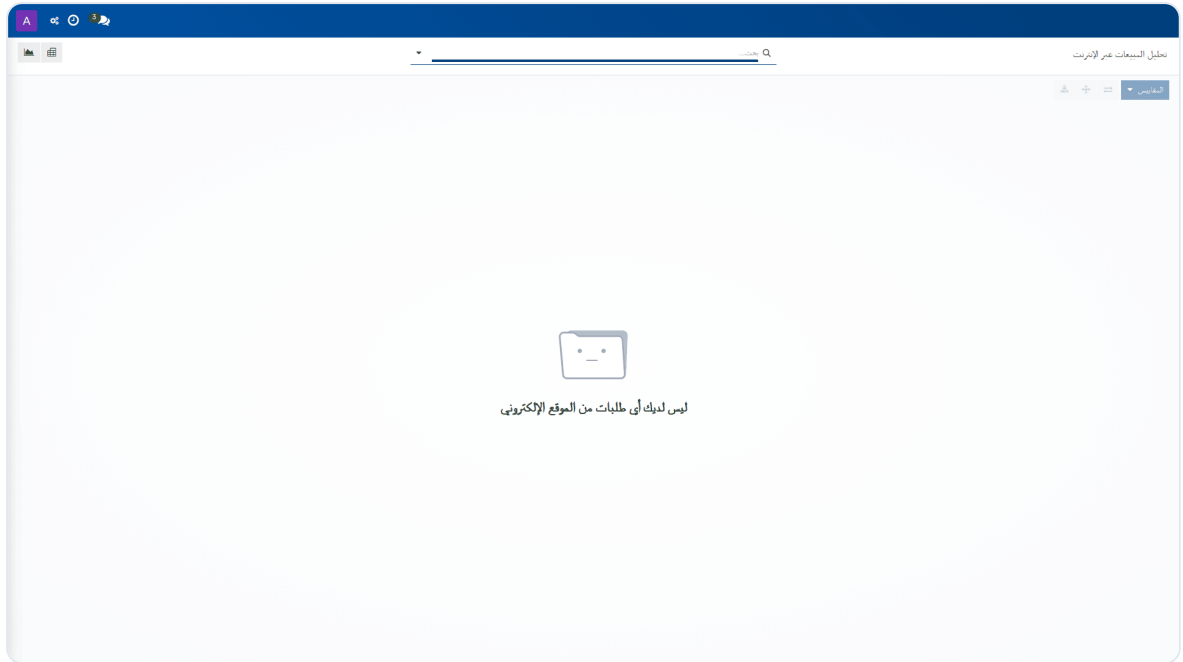
يوفر تقرير المبيعات عبر الإنترنت عرضاً محورياً لتحليل الطلبات المرتبطة بالموقع الإلكتروني بحسب مصدر الطلب (Sales Order) وحالته وهامشه. يستخدمه مندوب المبيعات ومدير المالية لمراجعة توزيع المبيعات بين أمر البيع ولمقارنة النتائج عبر مراحل دورة الطلب. استخدم هذا التقرير عند الحاجة إلى (POS Order) وطلبات نقطة البيع للتحليل أو المشاركة XLSX قراءة إجمالية قابلة لإعادة التنظيم والتوسيع ثم تصديرها إلى ملف.

يعرض التقرير حالات الطلب المتاحة، بما فيها: عرض سعر، تم إرسال عرض السعر، أمر بيع، ملغاة، مدفوعة، ومفوترة. وهو تقرير تحليلي؛ ولا يغير حالة أي طلب.

سير العمل

1. افتح التقرير من المسار الموقع الإلكتروني > إعداد التقارير > المبيعات عبر الإنترنت، ثم راجع أبعاد التحليل:

- أو (Sales Order) لتمييز ما إذا كان السجل مرتبطاً بـ أمر بيع (Related Order) الطلب المرتبط (POS Order) طلب نقطة بيع.
- لقراءة مرحلة الطلب (Status) الحالة.
- لمراجعة هامش السجلات المعروضة (Margin) الهامش.



المبيعات عبر الإنترنت — الموقع الإلكتروني > إعداد التقارير > المبيعات عبر الإنترنت

ملاحظة: يعرض هذا التقرير البيانات المسجلة في الطلبات، لكنه لا يتضمن إجراءً لتأكيد الطلب أو إلغائه أو تغيير مرحلته. انتقل إلى مستند الطلب نفسه عند الحاجة إلى تنفيذ تغيير تشغيلي.

2. حدّد مرحلة دورة الطلب التي تريد قراءتها ضمن نتائج التقرير. فسر الحالات الظاهرة وفق التسلسل التشغيلي التالي:

- طلب لم يصل بعد إلى مرحلة أمر بيع (Quotation): عرض سعر.
- عرض سعر تم إرساله (Quotation Sent): تم إرسال عرض السعر.
- طلب وصل إلى مرحلة أمر بيع (Sales Order): أمر بيع.
- طلب لم يعد مستمراً (Cancelled): ملغاة.
- طلب تظهر حالته مدفوعة (Paid): مدفوعة.
- طلب تظهر حالته مفوترة (Invoiced): مفوترة.

لا يوجد في هذا التقرير زر ينقل السجل من حالة إلى أخرى؛ فالحالة المعروضة هي نتيجة دورة حياة الطلب خارج التقرير. استخدمها للمقارنة بين الطلبات في مراحل مختلفة، مثل مقارنة هامش أوامر البيع بالطلبات الملغاة أو المفوترة.

3. عندما تحتاج إلى تغيير طريقة قراءة المقارنة، اضغط **عكس المحاور** لتبديل مواضع الصفوف والأعمدة في الجدول المحوري. استخدم هذا الخيار، مثلاً، عندما تكون الحالات أكثر ملاءمة للعرض في الصفوف بدلاً من الأعمدة، أو عندما تريد قراءة مصدر الطلب مقابل الحالة من منظور معاكس.
4. عند الحاجة إلى تفصيل النتائج المجمعة، اضغط **إظهار الكل** لتوسيع عناصر الجدول المحوري الظاهرة. راجع بعد و قارن قيم الهامش **(Status)** والحالة **(Related Order)** ذلك توزيع البيانات حسب الطلب المرتبط **(Margin)**. بين العناصر الموسعة.

تحذير: استخدم التوسيع قبل تصدير التقرير إذا كنت تحتاج إلى تفاصيل العناصر الظاهرة، لأن التصدير يعكس بنية التقرير المعروضة وقت التنزيل.

5. إذا ظهر عنصر لا تريد الاحتفاظ به في تحليل الجدول الحالي، استخدم **إزالة** لحذفه من العرض المحوري. راجع الجدول بعد الإزالة للتأكد من أن المقارنة ما زالت تشمل أبعاد التحليل اللازمة لاتخاذ القرار.
6. لتنزيل نسخة من نتائج الجدول **xlsx** بعد الوصول إلى العرض المناسب للمراجعة أو المشاركة، اضغط **تنزيل**. احتفظ بترتيب المحاور والتوسيع المطلوبين قبل التنزيل، لأنهما يحددان شكل البيانات **xlsx** المحوري بصيغة التي تراجعها عند فتح الملف.

أمثلة

يريد مدير المالية مراجعة هامش المبيعات عبر الإنترنت ومقارنة الطلبات القادمة من أوامر البيع بطلبات نقطة البيع خلال فترة المراجعة الحالية.

1. يفتح تقرير المبيعات عبر الإنترنت من الموقع الإلكتروني < إعداد التقارير > المبيعات عبر الإنترنت.
2. وطلب نقطة **(Sales Order)** لقراءة فصل النتائج بين أمر بيع **(Related Order)** يراجع الطلب المرتبط **(POS Order)**.
3. ويلاحظ وجود سجلات في حالات عرض سعر، أمر بيع، مدفوعة، مفوترة، وملغاة. لا يعامل **(Status)** يراجع الحالة عرض السعر أو الطلب الملغى على أنه نتيجة نهائية قابلة للمقارنة مع الطلب المفوتر دون مراعاة الحالة.
4. في العرض المجمع، ثم يضغط **إظهار الكل** لمراجعة توزيع الهامش بين مصادر **(Margin)** يركز على الهامش الطلب والحالات.
5. تتضمن سجلات مفوترة ذات هامش أعلى من السجلات الملغاة، بينما **(Sales Order)** يجد أن نتائج أمر البيع على سجلات مدفوعة يرغب في تضمينها في مراجعة التحصيل **(POS Order)** تحتوي طلبات نقطة البيع.
6. يضغط **عكس المحاور** ليضع الحالات في موضع يسهل معه مقارنة الهامش بين مصدر الطلب.
7. ويرسل الملف إلى فريق المبيعات والمالية لمراجعة الفروق بين **xlsx** بعد التحقق من العرض، يضغط **تنزيل**. الطلبات المفوترة والمدفوعة والملغاة.

نصائح

قبل اتخاذ قرار اعتماد الأرقام؛ فالطلب الملغى يظل جزءاً من **(Status)** نصيحة: ابدأ دائماً بقراءة الحالة التحليل، لكنه لا يمثل نتيجة بيع مستمرة.

- استخدم عكس المحاور عندما تصبح المقارنة صعبة بسبب كثرة العناصر في أحد اتجاهي الجدول.
- بين مصدرَي الطلب، ثم أزل العناصر غير اللازمة **(Margin)** استخدم إظهار الكل عند فحص سبب تغير الهامش باستخدام إزالة للحفاظ على عرض واضح.
- بعد ترتيب العرض النهائي، وليس قبل ذلك، لتجنب مشاركة ملف لا يعكس طريقة التحليل التي xlsx نزل ملف راجعتها.

استكشاف الأخطاء وإصلاحها

المشكلة	السبب المحتمل	الإجراء
لا يمكن تعديل حالة طلب من التقرير.	شاشة المبيعات عبر الإنترنت شاشة تحليل محوري ولا تتضمن إجراءات لتغيير حالة الطلب.	(Status) استخدم التقرير لتحديد الطلبات حسب الحالة. ثم نفذ التغيير المطلوب من مستند الطلب المعني.
يصعب مقارنة الهامش بين الحالات ومصادر الطلب.	قد لا يكون اتجاه الصفوف والأعمدة مناسباً لقراءة المقارنة الحالية.	اضغط عكس المحاور وأعد تقييم عرض الطلب المرتبط والهامش (Status) مقابل الحالة (Related Order) (Margin) .
على xlsx يحتوي ملف عرض أقل تفصيلاً مما تحتاج إليه.	تم تنزيل التقرير قبل توسيع العناصر المجمعة.	xlsx اضغط إظهار الكل، راجع بنية الجدول، ثم اضغط تنزيل مرة أخرى.
اختفى عنصر من التحليل الحالي.	ربما تم استخدام إزالة لاستبعاد عنصر من العرض المحوري.	راجع العرض المحوري الحالي وأعد بناء التحليل باستخدام الأبعاد المتاحة في التقرير.

روابط ذات صلة

- الموقع الإلكتروني — نظرة عامة
- الموقع الإلكتروني
- الموقع الإلكتروني — مسار التعلم
- Offers
- الأصناف
- علامات تصنيف المنتج
- فئات المتجر الإلكتروني
- الطلبات
- العملاء

- الأصناف
- الصفحات
- **Offers** — مرجع الحقول
- الأصناف — مرجع الحقول
- الطلبات — مرجع الحقول
- العملاء — مرجع الحقول