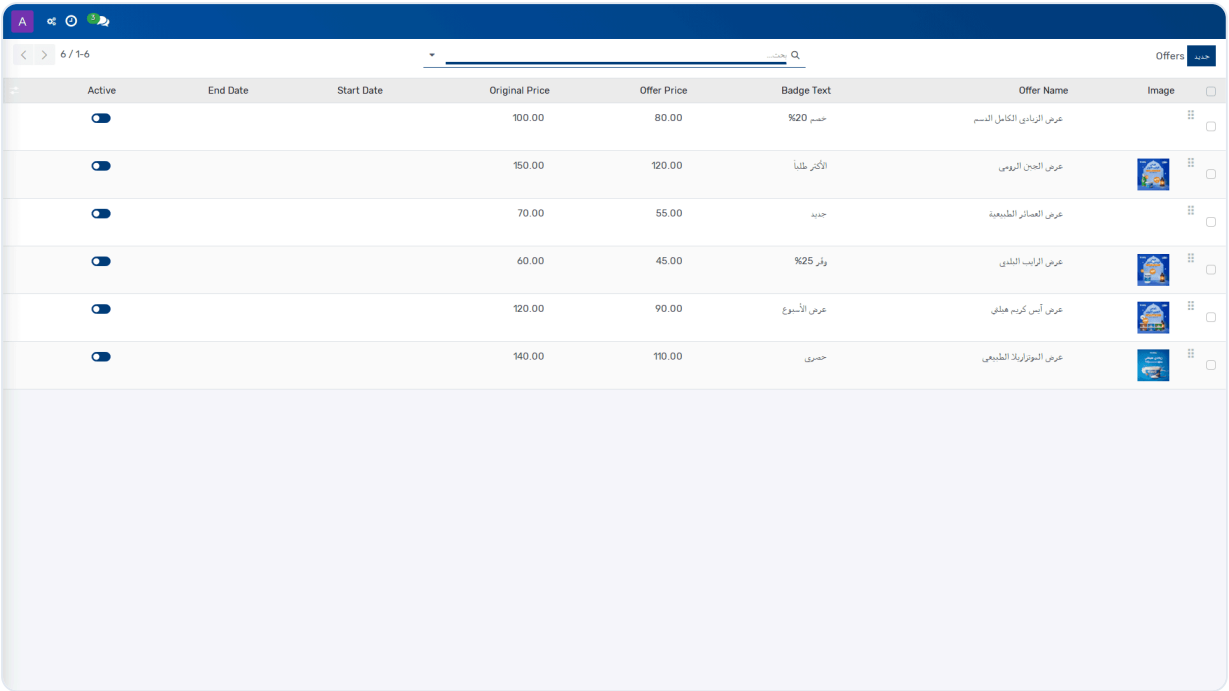
HEALTHY

العروض

August 24, 2026

العروض

Offers ‹ التطبيقات ‹ الموقع الإلكتروني



Offers — الموقع الإلكتروني ‹ Offers

نظرة عامة

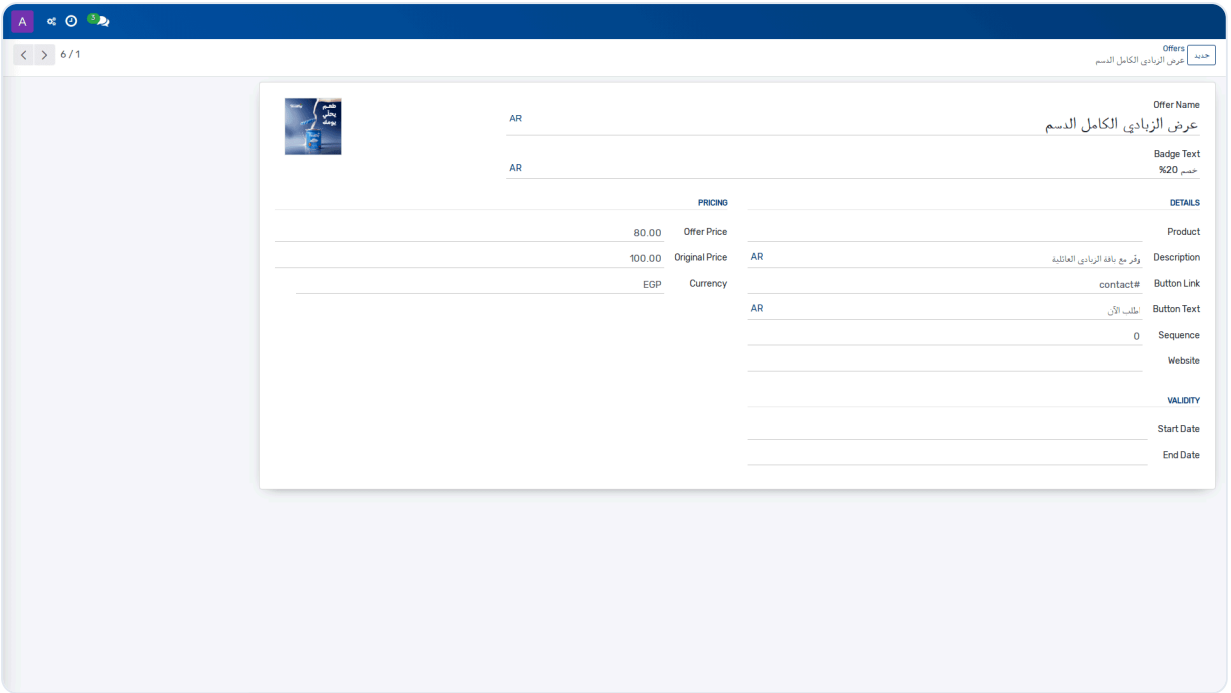
العروض (Offers) تتيح لك ميزة إنشاء سجلات للعروض التي تريد عرضها على الموقع الإلكتروني وتنظيمها في قائمة واحدة. يستخدمها مسؤول الموقع الإلكتروني أو فريق المبيعات لتحديد اسم العرض، والمنتج المرتبط به، والأسعار، وفترة الإتاحة، والنصوص التي تظهر للزائر.

استخدم سجل العرض عندما تحتاج إلى تقديم سعر خاص لمنتج، أو إبراز حملة محددة، أو تعريف عرض لفترة زمنية معلومة. لا تعرض الشاشة حالات أو مراحل اعتماد للعروض؛ لذلك يتركز العمل على إدخال بيانات العرض ومراجعتها بدقة قبل اعتمادها ضمن إجراءات العمل المتبعة في مؤسستك.

سير العمل

1. مراجعة قائمة العروض أو بدء عرض جديد

1. لفتح قائمة العروض **(Offers)** انتقل إلى **الموقع الإلكتروني** > **العروض**.
2. راجع السجلات الموجودة لتجنب إنشاء عرض مكرر للمنتج أو الفترة نفسها.
3. إذا كان العرض المطلوب موجوداً، افتح سجله في نموذج العرض لمراجعة بياناته وتعديلها بحسب الحاجة.
4. إذا كنت تريد إنشاء عرض جديد، انقر **جديد**.



Offers — الموقع الإلكتروني › Offers

> **ملاحظة:** لا تتضمن الشاشة المتاحة حقلاً للحالة أو إجراءً لتأكيد العرض أو إلغائه. لا تفترض أن العرض أصبح منشوراً أو متاحاً للزوار لمجرد إدخال بياناته؛ اقتصر على الإجراءات المتاحة في بيئتك وإجراءات النشر المعتمدة لديها.

2. تحديد هوية العرض ومحتواه

1. في نموذج العرض، أدخل **اسم العرض** **(Offer Name)**. هذا الحقل مطلوب، ويجب أن يصف العرض بوضوح ليسهل تمييزه في القائمة.
2. أضف **الصورة** **(Image)** إذا كانت لديك صورة مخصصة لتمثيل العرض.
3. أدخل **نص الشارة** **(Badge Text)** عندما تريد إظهار عبارة قصيرة مرتبطة بالعرض، مثل «خصم محدود».
4. حدد **المنتج** **(Product)** المرتبط بالعرض.
5. اكتب **الوصف** **(Description)** لتوضيح محتوى العرض أو ميزته للزائر.
6. حدد **الموقع الإلكتروني** **(Website)** الذي ينتمي إليه العرض عند وجود أكثر من موقع إلكتروني في بيئتك.

> **نصيحة:** اجعل **اسم العرض (Offer Name)** مختلفاً عن **الوصف (Description)**. استخدم الاسم للتعريف السريع بالسجل، واستخدم الوصف لتقديم تفاصيل مفهومة عن محتوى العرض.

3. اتخاذ قرار التسعير

1. أدخل **سعر العرض (Offer Price)**، وهو السعر المرتبط بالعرض.
2. أدخل **السعر الأصلي (Original Price)** عندما تحتاج إلى إظهار السعر قبل العرض.
3. اختر **العملة (Currency)** التي تنطبق على الأسعار المدخلة.
4. راجع توافق السعرين والعملة قبل متابعة إدخال السجل، ولا تخلط بين عملات مختلفة ضمن العرض الواحد.

قرار التسعير:

الحالة	الإجراء
العرض يقدم سعراً خاصاً مقارنة بالسعر المعتاد	أدخل **سعر العرض (Offer Price)** وأدخل **السعر الأصلي (Original Price)** مع تحديد **العملة (Currency)** نفسها.
العرض لا يحتاج إلى إظهار مقارنة بسعر سابق	أدخل بيانات السعر المناسبة للعرض، ثم راجع ما إذا كان **السعر الأصلي (Original Price)** مطلوباً وفق سياسة العرض لديكم.
السعر يحتاج إلى مراجعة قبل إدخاله	أوقف استكمال بيانات التسعير حتى تحصل على السعر الصحيح؛ إذ لا تعرض الشاشة إجراء اعتماد مالي أو حالة مراجعة للسعر.

> **تحذير:** راجع **سعر العرض (Offer Price)** و**السعر الأصلي (Original Price)** قبل إنهاء إدخال السجل. فهذه الحقول تمثل بيانات سعرية مباشرة، وأي قيمة غير دقيقة قد تؤدي إلى عرض غير صحيح.

4. تحديد فترة العرض

1. أدخل **تاريخ البدء (Start Date)** لتحديد بداية فترة العرض.
2. أدخل **تاريخ الانتهاء (End Date)** لتحديد نهاية فترة العرض.
3. راجع التاريخين مع فريق المبيعات أو مسؤول الموقع، خصوصاً إذا كان العرض مرتبطاً بحملة موسمية أو بمخزون محدود.
4. إذا تغيرت فترة الحملة، عد إلى سجل العرض وعدّل التاريخ المناسب في النموذج.

قرار المدة:

الحالة	الإجراء
العرض مقيد بفترة حملة	أدخل **تاريخ البدء (Start Date)** و**تاريخ الانتهاء (End Date)** بما يتوافق مع فترة الحملة.
لم تُحسم مدة العرض بعد	لا تعتمد على افتراضات زمنية؛ راجع الجهة المالكة للحملة قبل إدخال التواريخ.

الحالة	الإجراء
انتهت الحملة أو تغير موعدها	راجع سجل العرض وحدّث **تاريخ الانتهاء (End Date)** أو **تاريخ البدء (Start Date)** وفق القرار التجاري الجديد.

5. تحديد الإجراء المرتبط بالعرض ومراجعته

1. أدخل **رابط الزر (Button Link)** عندما تريد ربط العرض بوجهة محددة.
2. أدخل **نص الزر (Button Text)** لتحديد العبارة التي تصف هذا الإجراء.
3. راجع اكتمال بيانات العرض: **اسم العرض (Offer Name)**، **المنتج (Product)**، الأسعار، العملة، التواريخ، ووصف العرض.
4. استخدم نموذج العرض لتعديل أي بيانات غير صحيحة قبل إنهاء معالجة السجل وفق إجراءات العمل المتاحة في بيئتك.

لا تعرض البيانات المتاحة زر حفظ أو نشر أو اعتماد أو حالة للعروض. لذلك لا تنسب أي انتقال في حالة السجل إلى زر غير ظاهر في هذه الشاشة، ولا تفترض وجود دورة اعتماد للعروض من دون إجراء ظاهر في واجهتك.

أمثلة

عرض خصم موسمي لمنتج محدد

يريد فريق المبيعات إعداد عرض صيفي لمنتج «مجموعة العناية اليومية» على الموقع الإلكتروني.

1. انتقل إلى **العروض > الموقع الإلكتروني (Offers)**، ثم انقر **جديد**.
2. في **اسم العرض (Offer Name)**، أدخل: `عرض الصيف لمجموعة العناية اليومية`.
3. في **المنتج (Product)**، حدد: `مجموعة العناية اليومية`.
4. في **نص الشارة (Badge Text)**، أدخل: `خصم صيفي`.
5. في **الوصف (Description)**، أدخل: `عرض موسمي على مجموعة العناية اليومية لفترة محدودة`.
6. في **سعر العرض (Offer Price)**، أدخل: `149`.
7. في **السعر الأصلي (Original Price)**، أدخل: `199`.
8. في **العملة (Currency)**، اختر العملة المعتمدة لأسعار الموقع.
9. في **تاريخ البدء (Start Date)**، أدخل تاريخ بداية الحملة، مثل `01-08-2026`.
10. في **تاريخ الانتهاء (End Date)**، أدخل تاريخ نهاية الحملة، مثل `31-08-2026`.
11. في **نص الزر (Button Text)**، أدخل: `اكتشف العرض`.
12. في **رابط الزر (Button Link)**، أدخل رابط الوجهة المعتمدة، مثل صفحة المنتج أو صفحة الحملة URL.
13. راجع أن اسم المنتج والسعرين وفترة العرض تتطابق مع الحملة المعتمدة، ثم أكمل إجراءات معالجة السجل المتبعة في بيئتك.

نصائح

> **نصيحة:** استخدم تسمية ثابتة للعروض، مثل نوع الحملة ثم اسم المنتج أو الفترة. مثال: «عرض العودة إلى المدارس — حقيبة الطالب». يساعد ذلك على التمييز بين السجلات المتشابهة في قائمة العروض.

> **ملاحظة:** عند استخدام **رابط الزر (Button Link)**، اجعل **نص الزر (Button Text)** متوافقاً مع الوجهة. فإذا كان الرابط يقود إلى منتج، فاختر نصاً يوضح الانتقال إلى المنتج بدلاً من نص عام لا يشرح الإجراء.

> **تحذير:** لا تدخل تاريخ انتهاء يسبق تاريخ البدء. راجع فترة العرض قبل اعتمادها ضمن إجراءات فريقك لتفادي تسجيل حملة بمدة غير منطقية.

استكشاف الأخطاء وإصلاحها

العَرَض	السبب المحتمل	الحل
لا تستطيع استكمال إنشاء العرض.	لم يتم إدخال **اسم العرض (Offer Name)**، وهو حقل مطلوب.	أدخل اسماً واضحاً للعرض ثم راجع بقية البيانات.
يظهر العرض باسم غير واضح في القائمة.	تم استخدام اسم عام أو مكرر في **اسم العرض (Offer Name)**.	عدّل الاسم ليشمل نوع العرض أو المنتج أو الفترة، مثل «عرض الصيف — مجموعة العناية اليومية».
بيانات السعر غير مفهومة عند مراجعة السجل.	لم تتم مراجعة العلاقة بين **سعر العرض (Offer Price)** و**السعر الأصلي (Original Price)** أو العملة.	تحقق من القيمتين، ثم تأكد من أن **العملة (Currency)** هي العملة الصحيحة للعرض.
لا يصف الزر الوجهة المقصودة.	يوجد عدم توافق بين **نص الزر (Button Text)** و**رابط الزر (Button Link)**.	راجع الرابط وحدّث نص الزر ليعبر بدقة عن الإجراء أو الوجهة المرتبطة به.

روابط ذات صلة

- الموقع الإلكتروني — نظرة عامة
- Offers — مرجع الحقول
- الموقع الإلكتروني
- الموقع الإلكتروني — مسار التعلم
- متغيرات الصنف
- البنك والنقد
- المبيعات عبر الإنترنت
- الأصناف
- علامات تصنيف المنتج
- فئات المتجر الإلكتروني

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