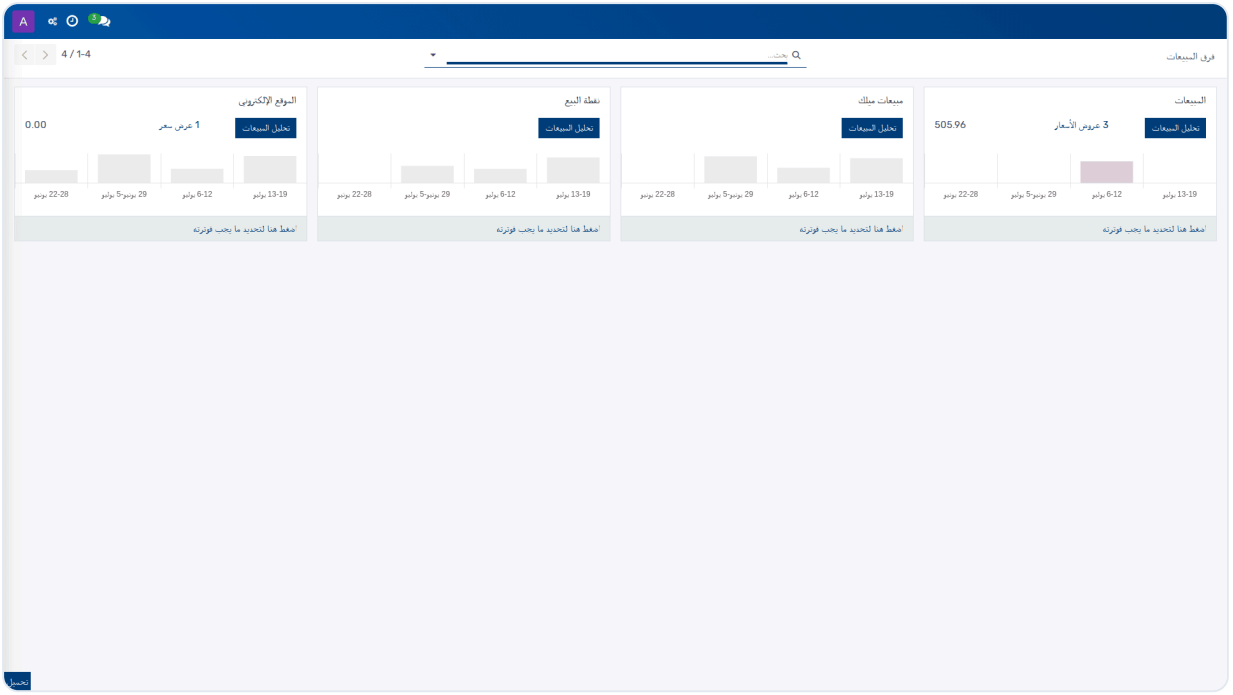
HEALTHY

# فرق المبيعات

August 24, 2026

## فرق المبيعات

*التطبيقات › المبيعات › الطلبات*




*فرق المبيعات — المبيعات › الطلبات › فرق المبيعات*

### نظرة عامة

تُستخدم فرق المبيعات لتنظيم مندوبي المبيعات والعملاء المحتملين والفرص ضمن قنوات عمل محددة، مثل فريق المبيعات المحلية أو فريق الحسابات الرئيسية. يستخدمها مدير المبيعات لتحديد أعضاء كل فريق وقواعد توزيع الطلبات الواردة، ويستخدمها مندوب المبيعات لمتابعة المستندات المسندة إلى فريقه. من عرض كانبان لفرق المبيعات، يمكنك مراجعة الفرق المتاحة ثم تشغيل توزيع العملاء المحتملين غير المسندين عند الحاجة.

### الإعدادات

قبل توزيع العملاء المحتملين، راجع إعدادات كل فريق مبيعات وتأكد من أنها تعكس طريقة عمل الفريق وقناة استلام طلباته.

| الإعداد | الغرض منه |
| --- | --- |
| فريق المبيعات (Sales Team) | اسم الفريق، وهو حقل مطلوب لتعريف الفريق. |
| الاسم المستعار (Alias) | عنوان البريد الإلكتروني المرتبط بالقناة. تؤدي الرسائل الجديدة الواردة إلى إنشاء عملاء محتملين جدد مسندين إلى هذه القناة. |
| اسم الاسم المستعار (Alias Name) | الجزء الخاص باسم مستعار البريد الإلكتروني، مثل `jobs` لالتقاط الرسائل المرسلة إلى `jobs@example.sherkety.net`. |
| نطاق الاسم المستعار (Alias Domain) | نطاق البريد الإلكتروني المستخدم مع اسم الاسم المستعار. |
| أمان جهة اتصال الاسم المستعار (Alias Contact Security) | يحدد من يمكنه نشر رسالة على المستند عبر بوابة البريد الإلكتروني. اختر **الجميع (Everyone)** للسماح لقصره على الشركاء المصادق **الشركاء المصادق عليهم (Authenticated Partners)** للجميع، أو لقصره على المتابعين، أو **المتابعون فقط (Followers only)** **الموظفون المصادق عليهم** عليهم، أو لقصره على الموظفين المصادق عليهم **(Authenticated Employees)**. |
| النموذج المرتبط بالاسم المستعار (Aliased Model) | الذي يرتبط به الاسم المستعار. تنشئ الرسالة الواردة التي ليست رداً على سجل Flectra يحدد نوع مستند قائم سجلاً جديداً من هذا النوع. |
| مسار المبيعات (Pipeline) | فعّل هذا الخيار إذا كان الفريق يدير عملية ما قبل البيع باستخدام الفرص. |
| العملاء المحتملون (Leads) | فعّل هذا الخيار إذا أردت تصفية الطلبات الواردة وتأهيلها كعملاء محتملين قبل تحويلها إلى فرص وإسنادها إلى مندوب مبيعات. |
| قائد الفريق (Team Leader) | يحدد قائد فريق المبيعات. |
| هدف الفوترة (Invoicing Target) | هدف الإيرادات للشهر الحالي، ويعتمد على الإجمالي غير الخاضع للضريبة للفواتير المؤكدة. |
| نطاق التعيين (Assignment Domain) | عامل تصفية إضافي يُستخدم عند جلب العملاء المحتملين غير المسندين لتوزيعهم على الفريق. |
| تخطي التعيين التلقائي (Skip auto assignment) | استخدمه عندما لا تريد إدراج الفريق في التعيين التلقائي. |
| مندوبو المبيعات (Salespersons) | المستخدمون المسندون إلى هذا الفريق. |
| أعضاء فريق المبيعات (Sales Team Members) | أضف الأعضاء الذين تُسند مستنداتهم تلقائياً إلى فريق المبيعات هذا. |
| نشط (Active) | عند إلغاء تحديده، يُخفى فريق المبيعات من دون حذفه. |

> **ملاحظة: (Alias)** لكي تنشئ الرسائل الواردة سجلات جديدة للفريق، يجب تحديد كل من **الاسم المستعار** لأنهما مطلوبان ويرتبطان باستلام البريد الإلكتروني، **(Aliased Model)** و**النموذج المرتبط بالاسم المستعار** ونوع السجل الناتج.

## سير العمل

1. انتقل إلى **المبيعات** > **الطلبات** > **فرق المبيعات**، ثم راجع بطاقات الفرق في عرض كانبان وحدد الفريق الذي تريد أن يتولى العملاء المحتملين غير المسندين. تأكد من أن الفريق ظاهر للاستخدام عبر تفعيل **نشط (Active)**، ومن إدراج المستخدمين المناسبين ضمن **أعضاء فريق المبيعات (Salespersons)** أو **مندوبي المبيعات (Sales Team Members)**.

2. **قرّر ما إذا كان الفريق يستقبل ويؤهل طلبات جديدة.**
   إذا كان الفريق يتابع عملية ما قبل البيع، فعّل **مسار المبيعات (Pipeline)**. وإذا كانت الطلبات الواردة يجب أن تمر بمرحلة تأهيل قبل تحويلها إلى فرص، فعّل **العملاء المحتملون (Leads)**.
   أما إذا لم يكن الفريق مسؤولاً عن هذا النوع من الطلبات، فلا تعتمد عليه لتوزيع العملاء المحتملين.

3. **قرّر مصدر العملاء المحتملين وقواعد وصول البريد الإلكتروني.**
   إذا كان الفريق يستقبل الطلبات عبر البريد الإلكتروني، راجع **الاسم المستعار (Alias)** و**اسم الاسم المستعار (Alias Name)** و**نطاق الاسم المستعار (Alias Domain)**. ثم اختر سياسة **أمان جهة اتصال الاسم المستعار (Alias Contact Security)** الملائمة لجهات الاتصال المسموح لها بالنشر عبر بوابة البريد الإلكتروني. لضمان أن الرسائل الجديدة التي لا تكون رداً حدّد كذلك **النموذج المرتبط بالاسم المستعار (Aliased Model)** على سجل قائم تنشئ النوع المطلوب من السجلات.

4. **قرّر ما إذا كان الفريق مؤهلاً للتوزيع التلقائي.**
   عند الحاجة إلى قصر العملاء المحتملين التي يجلبها النظام حدّد **نطاق التعيين (Assignment Domain)** للتوزيع على شروط إضافية. إذا لم ترد أن يشارك الفريق في التعيين التلقائي، فعّل **تخطي التعيين التلقائي (Skip auto assignment)**.
   قبل المتابعة، تحقق من وجود الأعضاء المعنيين ضمن الفريق حتى تكون وجهة التوزيع محددة بوضوح.

5. **وزّع العملاء المحتملين غير المسندين.**
   عندما يكون الفريق جاهزاً لتلقي العملاء المحتملين، استخدم الإجراء **تعيين العملاء المحتملين (Assign Leads)**. يستند التعيين إلى الفرق وإعدادات التوزيع المتاحة، بما في ذلك **نطاق التعيين (Assignment Domain)**، لتخصيص العملاء المحتملين غير المسندين للفريق.

6. **راجع نتيجة القرار التشغيلي**
   عند استخدام **تعيين العملاء المحتملين (Assign Leads)** إذا كانت قواعد الفريق وأعضاؤه مناسبة، استمر في الحاجة إلى توزيع عملاء محتملين غير مسندين. وإذا ظهرت الحاجة إلى تغيير الجهة التي تستقبل الطلبات أو إلى استبعاد الفريق من التعيين، راجع **مندوبي المبيعات (Sales Team Members)** و**أعضاء فريق المبيعات (Salespersons)** و**تخطي التعيين التلقائي (Skip auto assignment)** قبل تشغيل الإجراء مرة أخرى.

## أمثلة

لدى شركة فريق باسم «المبيعات المحلية»، يقوده مدير المبيعات، ويضم ثلاثة مندوبي مبيعات ضمن **مندوبي المبيعات (Salespersons)**. يستقبل الفريق طلبات العملاء على الاسم المستعار `sales` ضمن نطاق البريد الإلكتروني الخاص بالشركة.

1. يحدد مدير المبيعات **فريق المبيعات (Sales Team)** باسم «المبيعات المحلية»، ويتأكد من تفعيل **نشط (Active)**.
2. يفعّل **مسار المبيعات (Pipeline)** **العملاء المحتملون (Leads)** لأن الفريق يتابع فرص ما قبل البيع، ويفعّل لأن الطلبات الواردة تحتاج إلى تأهيل قبل تحويلها إلى فرص.
3. يضبط **اسم الاسم المستعار (Alias Name)** على `sales`، ويختار في **أمان جهة اتصال الاسم المستعار** خيار **الشركاء المصادق عليهم (Authenticated Partners)**، بحيث **(Alias Contact Security)** تقتصر الرسائل المنشئة للسجلات على الشركاء المصادق عليهم.
4. يحدد **النموذج المرتبط بالاسم المستعار (Aliased Model)** للنموذج الذي يجب أن تنشئه الرسائل الجديدة الواردة.
5. يراجع مدير المبيعات **نطاق التعيين (Assignment Domain)** للتأكد من توافقه مع العملاء المحتملين لأن الفريق يجب أن **تخطي التعيين التلقائي (Skip auto assignment)** المطلوب توزيعهم، ولا يفعّل يشارك في التوزيع.
6. من عرض **فرق المبيعات**، يختار الإجراء **تعيين العملاء المحتملين (Assign Leads)** لتوزيع العملاء المحتملين غير المسندين وفق إعدادات الفرق المتاحة.

## نصائح

> **نصيحة:** استخدم **نطاق التعيين (Assignment Domain)** فقط عند وجود قاعدة واضحة لتقييد العملاء المحتملين التي تُجلب للتوزيع؛ فالغرض منه إضافة عامل تصفية عند جلب العملاء المحتملين غير المسندين.

> **تحذير:** لا تفعّل **تخطي التعيين التلقائي (Skip auto assignment)** لفريق يجب أن يستقبل العملاء المحتملين تلقائياً، لأن هذا الخيار يستبعده من التعيين التلقائي.

## استكشاف الأخطاء وإصلاحها

| العَرَض | السبب المحتمل | المعالجة |
| --- | --- | --- |
| لا يظهر فريق المبيعات ضمن الفرق المتاحة. | تم إلغاء تفعيل **نشط (Active)**. | فعّل **نشط (Active)** لإظهار الفريق من جديد من دون الحاجة إلى إنشائه مرة أخرى. |
| لا تنشئ الرسائل الواردة سجلات جديدة | إعدادات الاسم المستعار أو النموذج المرتبط به غير مكتملة. | راجع **الاسم المستعار (Alias)** و**اسم الاسم المستعار (Alias Name)** وتأكد من **نطاق الاسم المستعار (Alias Domain)**، |

| العَرَض | السبب المحتمل | المعالجة |
| --- | --- | --- |
| للفريق. | | تحديد **النموذج المرتبط بالاسم المستعار (Aliased Model)**. |
| لا يشارك الفريق في التوزيع التلقائي. | تم تفعيل **تخطي التعيين التلقائي (Skip auto assignment)**. | ألغِ تفعيل خيار تخطي التعيين التلقائي إذا كان الفريق يجب أن يشارك في توزيع العملاء المحتملين. |
| لا تصل طلبات البريد من بعض المرسلين إلى الفريق. | سياسة **أمان جهة اتصال الاسم المستعار (Alias Contact Security)** تقيد من يمكنه النشر. | راجع السياسة المحددة واختر المستوى المناسب بين الجميع أو الشركاء المصادق عليهم أو المتابعين فقط أو الموظفين المصادق عليهم. |

## روابط ذات صلة

- فرق المبيعات — مرجع الحقول
- الطلبات
- المبيعات — نظرة عامة
- المبيعات — مسار التعلم
- المستخدمون
- المبيعات
- الأصناف
- الأصناف
- قوائم الأسعار
- متغيرات الصنف
- طُرُق الشِّحن
- الإعدادات
- بروفايلات المبيعات
- خطط النشاط
- الطلبات المراد الارتقاء بالصفقة فيها