

الفرق — مرجع الحقول

August 24, 2026

الفرق — مرجع الحقول

التطبيقات ، إدارة علاقات العملاء ، المرجع

استخدم هذا المرجع لإعداد فريق المبيعات وقنوات البريد والتعيين التلقائي للعملاء المحتملين

مرجع الحقول

الحقل	الوصف
اسم فريق المبيعات (Sales Team) (مطلوب)	اسم فريق المبيعات
مسار المبيعات (Pipeline)	حدّد هذا المربع لإدارة عملية ما قبل البيع باستخدام الفرص
العملاء المحتملون (Leads)	حدّد هذا المربع لتصفية الطلبات الواردة وتأهيلها كعملاء محتملين قبل تحويلها إلى فرص وإسنادها إلى مندوب مبيعات
قائد الفريق (Team Leader)	المستخدم المسؤول عن قيادة فريق المبيعات
الاسم المستعار (Alias) (مطلوب)	عنوان البريد الإلكتروني المرتبط بهذه القناة. تؤدي رسائل البريد الإلكتروني الجديدة الواردة إلى إنشاء عملاء محتملين جدد يُسندون تلقائياً إلى القناة
اسم الاسم المستعار (Alias Name)	لتلقّي الرسائل المرسلة إلى «jobs» اسم مستعار البريد الإلكتروني، مثل jobs@example.sherkety.net .
نطاق الاسم المستعار (Alias Domain)	نطاق البريد الإلكتروني للاسم المستعار
أمان جهات اتصال الاسم المستعار (Alias Contact Security) (مطلوب)	سياسة نشر رسالة على المستند باستخدام بوابة البريد. الخيارات: الجميع، الشركاء المؤثّقون، المتابعون فقط، الموظفون المؤثّقون
هدف الفوترة (Invoicing Target)	هدف الإيرادات للشهر الحالي، محسوباً بإجمالي الفواتير المؤكدة قبل الضرائب
نطاق التعيين (Assignment Domain)	نطاق تصفية إضافي عند جلب العملاء المحتملين غير المعيّنين لتوزيعهم على الفريق
تخطي التعيين التلقائي (Skip auto assignment)	يمنع التعيين التلقائي للعملاء المحتملين
مندوبي المبيعات (Salespersons)	المستخدمون المعيّنون لهذا الفريق

الوصف	الحقل
أضف أعضاءً لإسناد مستنداتهم تلقائياً إلى فريق المبيعات هذا.	(Sales Team Members) أعضاء فريق المبيعات
عند ضبط هذا الحقل على غير نشط، يمكنك إخفاء فريق المبيعات من دون حذفه.	(Active) نشط
المرتبط بهذا الاسم المستعار. تؤدي أي رسالة واردة لا Flectra النموذج، أي نوع مستند تمثّل رداً على سجل موجود إلى إنشاء سجل جديد من هذا النموذج، مثل مهمة مشروع.	النموذج المرتبط بالاسم المستعار (مطلوب) (Aliased Model)

الإجراءات المتاحة

- (Assign Leads) تعيين العملاء المحتملين

روابط ذات صلة

- [العملاء المهتمين](#)
- [العملاء — مرجع الحقول](#)
- [عروض أسعارى — مرجع الحقول](#)
- [إدارة علاقات العملاء — مسار التعلم](#)
- [المستخدمون](#)
- [إدارة علاقات العملاء — نظرة عامة](#)
- [إدارة علاقات العملاء](#)
- [الأنشطة](#)
- [المتوقع](#)
- [أنواع الأنشطة](#)
- [خطط النشاط](#)
- [عمولاتي](#)
- [أنشطتي](#)
- [العملاء](#)
- [الفرق](#)