فرق المبيعات — مرجع الحقول

August 24, 2026

فرق المبيعات — مرجع الحقول

التطبيقات › المبيعات › المرجع

يوضح هذا المرجع الحقول والإجراء المتاحين لإعداد فريق المبيعات وإدارة العملاء المحتملين.

مرجع الحقول

الحقل	الوصف
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 لفرز الطلبات الواردة وتأهيلها كعملاء محتملين قبل تحويلها إلى فرص وإسنادها إلى مندوب مبيعات.
قائد الفريق (Team Leader)	المستخدم المسؤول عن قيادة الفريق.
الاسم المستعار (Alias) (مطلوب)	عنوان البريد الإلكتروني المرتبط بهذه القناة. تؤدي رسائل البريد الإلكتروني الجديدة الواردة إلى إنشاء عملاء محتملين جدد وإسنادهم تلقائياً إلى القناة.
اسم الاسم المستعار (Alias Name)	إذا أردت استقبال الرسائل المرسلة إلى «jobs» اسم الاسم المستعار للبريد الإلكتروني، مثل `<jobs@example.sherkety.net>`.
نطاق الاسم المستعار (Alias Domain)	نطاق البريد الإلكتروني المستخدم للاسم المستعار.
أمان جهة اتصال الاسم المستعار (Alias Contact Security) (مطلوب)	سياسة نشر رسالة على المستند باستخدام بوابة البريد. الخيارات: الجميع، الشركاء الموثقون، المتابعون فقط، الموظفون الموثقون.
هدف الفوترة (Invoicing Target)	هدف الإيرادات للشهر الحالي، محسوباً على أساس الإجمالي غير الخاضع للضريبة للفواتير المؤكدة.
نطاق الإسناد (Assignment Domain)	نطاق تصفية إضافي عند جلب العملاء المحتملين غير المسندين لتوزيعهم على الفريق.
تخطي الإسناد التلقائي (Skip auto assignment)	يمنع الإسناد التلقائي للعملاء المحتملين.

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

الإجراءات المتاحة

- إسناد العملاء المحتملين (Assign Leads)

روابط ذات صلة

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