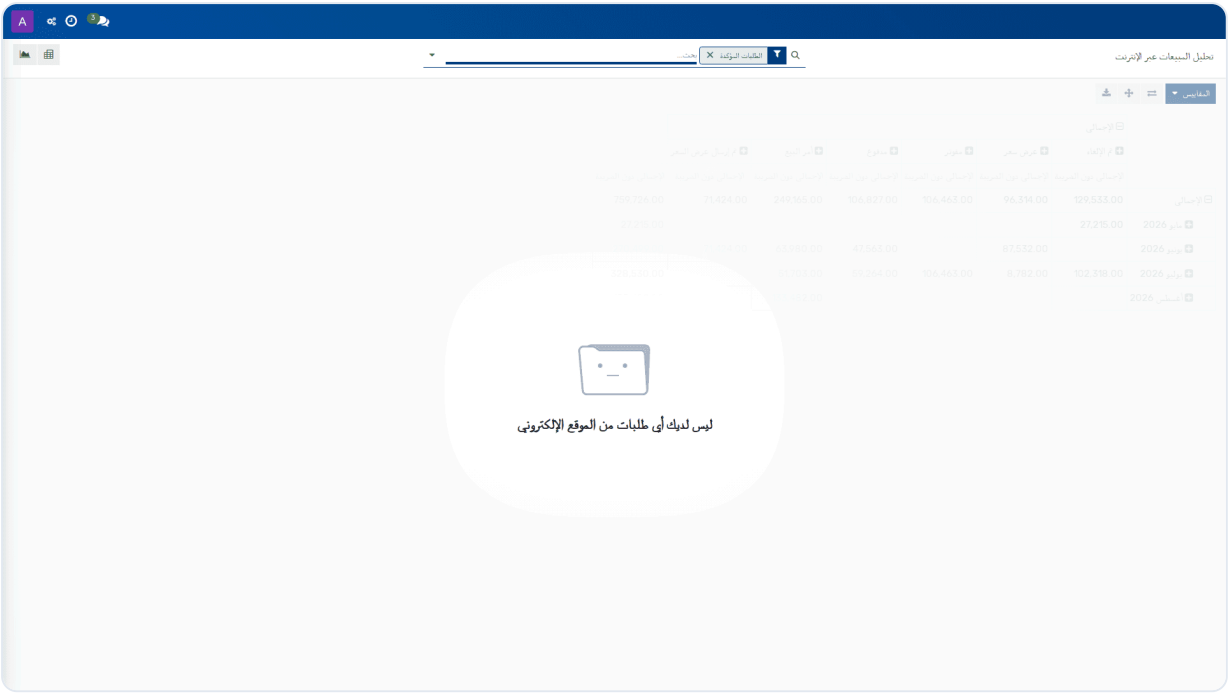
HEALTHY

المبيعات عبر الإنترنت

August 24, 2026

المبيعات عبر الإنترنت

التطبيقات › الموقع الإلكتروني › إعداد التقارير



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

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

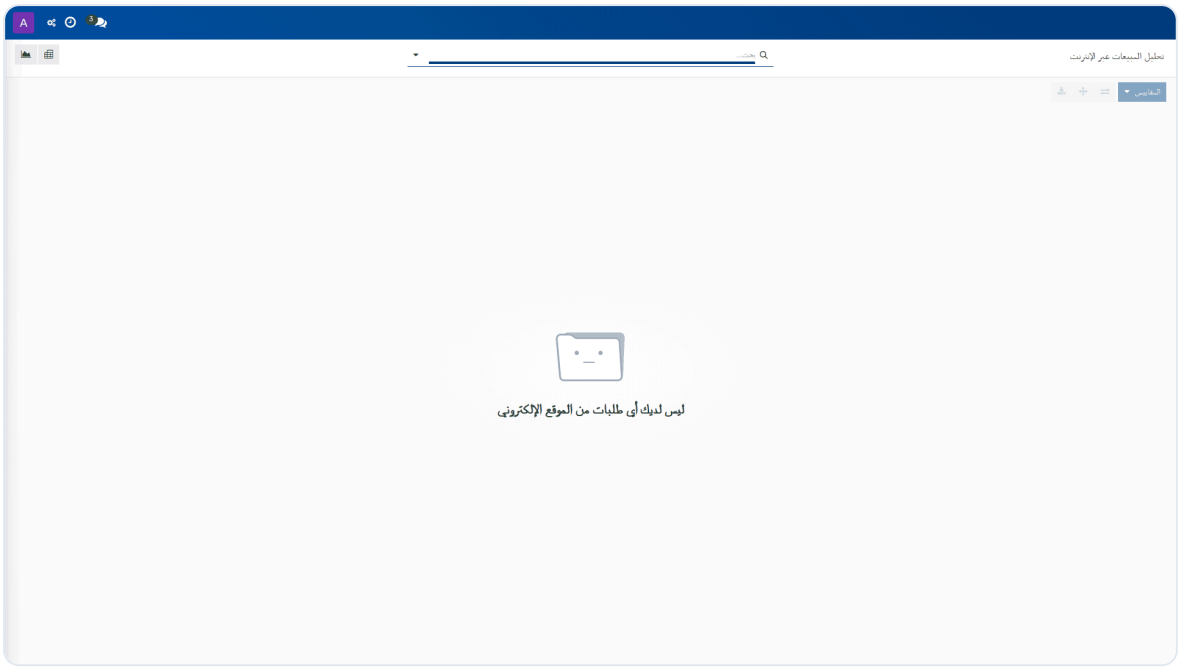
نظرة عامة

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



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. فسّر الحالات الظاهرة وفق التسلسل التشغيلي التالي:
   - **عرض سعر (Quotation):** طلب لم يصل بعد إلى مرحلة أمر بيع.
   - **تم إرسال عرض السعر (Quotation Sent):** عرض سعر تم إرساله.
   - **أمر بيع (Sales Order):** طلب وصل إلى مرحلة أمر بيع.
   - **ملغاة (Cancelled):** طلب لم يعد مستمراً.
   - **مدفوعة (Paid):** طلب تظهر حالته مدفوعة.
   - **مفوترة (Invoiced):** طلب تظهر حالته 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 هوامش 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 المجمّعة، اضغط **إظهار الكل** لتوسيع عناصر الجدول المحوري الظاهرة. راجع بعد وقارن قيم **الهامش** ،**(Status)** و**الحالة (Related Order)** ذلك توزيع البيانات حسب **الطلب المرتبط** بين العناصر الموسعة **(Margin)**.

> **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 المحوري بصيغة xlsx. 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. راجع **الطلب المرتبط** لقراءة فصل النتائج بين **أمر بيع (Related Order)** و**طلب نقطة (Sales Order) بيع (POS Order)**.
3. يراجع **الحالة (Status)** ويلاحظ وجود سجلات في حالات عرض سعر، أمر بيع، مدفوعة، مفوترة، وملغاة. لا يعامل 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** تحتوي طلبات نقطة البيع **(POS Order)** على سجلات مدفوعة يرغب في تضمينها في مراجعة التحصيل.
6. يضغط **عكس المحاور** ليضع الحالات في موضع يسهل معه مقارنة الهامش بين مصدرَي الطلب.
7. ويرسل الملف إلى فريق المبيعات والمالية لمراجعة الفروق بين **xlsx** بعد التحقق من العرض، يضغط **تنزيل** الطلبات المفوترة والمدفوعة والملغاة.

نصائح

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

- استخدم **عكس المحاور** عندما تصبح المقارنة صعبة بسبب كثرة العناصر في أحد اتجاهي الجدول.
- استخدم **إظهار الكل** عند فحص سبب تغير **الهامش (Margin)** بين مصدرَي الطلب، ثم أزل العناصر غير اللازمة باستخدام **إزالة** للحفاظ على عرض واضح.
- نزّل ملف xlsx بعد ترتيب العرض النهائي، وليس قبل ذلك، لتجنب مشاركة ملف لا يعكس طريقة التحليل التي 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.	استخدم التقرير لتحديد الطلبات حسب **الحالة (Status)**، ثم نفّذ 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 (Related Order)** مقابل **الحالة (Status)** و**الهامش (Margin)**.
ملف xlsx يحتوي على عرض أقل تفصيلاً مما تحتاج إليه.	تم تنزيل التقرير قبل توسيع العناصر المجمعة.	اضغط **إظهار الكل**، راجع بنية الجدول، ثم اضغط **تنزيل** xlsx 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
- مرجع الحقول — Offers
- الأصناف — مرجع الحقول
- الطلبات — مرجع الحقول
- العملاء — مرجع الحقول