HEALTHY

نقطة البيع — مسار التعلم

August 24, 2026

نقطة البيع — مسار التعلم

مسارات التعلم › نقطة البيع

هذا المسار مخصص لموظفي الكاشير، ومشرفي نقطة البيع، ومسؤولي إعداد الأصناف والتقارير. عند إكماله ستتمكن من تهيئة بيئة نقطة البيع، وإدارة كتالوج الأصناف وطرق الدفع، وتنفيذ عمليات البيع ومتابعة جلساتها، ثم تحليل نتائج المبيعات عبر التقارير المتاحة.

أهداف التعلم

- في نهاية هذا المسار ستتمكن من تهيئة نقاط البيع وطرق الدفع والعملات المعدنية/الأوراق النقدية بما يتناسب مع سير العمل.
- في نهاية هذا المسار ستتمكن من تنظيم الأصناف وفئات منتجات نقطة البيع ومتغيرات المنتج وكومبو المنتجات.
- في نهاية هذا المسار ستتمكن من تنفيذ عمليات البيع من شاشة الكاشير ومراجعة الطلبات والدفعات الناتجة.
- في نهاية هذا المسار ستتمكن من متابعة الجلسات وطابعات التجهيز أثناء التشغيل اليومي.
- في نهاية هذا المسار ستتمكن من استخدام تقارير الجلسة والطلبات وتفاصيل المبيعات لمراجعة الأداء.

المتطلبات الأساسية

- صلاحية الوصول إلى **شاشة الكاشير** لتنفيذ عمليات البيع.
- صلاحية الوصول إلى إعدادات نقطة البيع، بما يشمل **نقاط البيع** وطرق الدفع.
- صلاحية إدارة الأصناف أو الاطلاع عليها من **الأصناف**.
- صلاحية الاطلاع على الطلبات والجلسات والتقارير، مثل **الجلسات** و**تقرير الجلسة**.
- معرفة أساسية بالأصناف التي تبيعها المنشأة وطرق الدفع المعتمدة لديها.

الوحدة 1: بناء بيئة نقطة البيع

الهدف: إعداد عناصر التشغيل الأساسية قبل بدء الكاشير في تسجيل المبيعات.

الدرس 1.1: إعداد نقطة بيع جاهزة للتشغيل

السيناريو: تريد تجهيز نقطة بيع جديدة أو مراجعة نقطة قائمة حتى تكون مناسبة لعمليات البيع اليومية. ابدأ من **نقاط البيع** لاختيار نقطة البيع التي ستديرها أو إضافتها ضمن القائمة. راجع خيارات التشغيل العامة من **الإعدادات**، ثم استخدم **نقطة البيع** للوصول إلى بيئة تشغيل نقطة البيع عند الحاجة.

تطبيق عملي: راجع إعدادات نقطة بيع متاحة لديك وتأكد من جاهزيتها للاستخدام في البيع.

الدرس 1.2: تجهيز وسائل استلام الدفع النقدي والإلكتروني

السيناريو: يحتاج الكاشير إلى قبول طرق الدفع المتاحة للعملاء وإدارة النقد المتداول في الدرج. استخدم طرق الدفع لمراجعة طرق الدفع التي يمكن استخدامها في نقطة البيع. ثم انتقل إلى **العملات المعدنية/الأوراق النقدية** لتنظيم فئات النقد التي يعتمدها التشغيل.

تطبيق عملي: راجع طريقة دفع واحدة وفئة نقدية واحدة مستخدمة في نقطة البيع لديك.

الوحدة 2: إعداد كتالوج قابل للبيع

الهدف: تنظيم ما يراه الكاشير ويبيعه، من الفئات والأصناف إلى العروض المركبة وبرامج العملاء.

الدرس 2.1: تنظيم الأصناف للعثور عليها بسرعة عند البيع

السيناريو: تريد أن يجد الكاشير الأصناف المناسبة بسرعة وأن يسجل الخيار الصحيح من المنتج. أنشئ أو راجع هيكل التصنيف في **فئات منتجات نقطة البيع**، ثم راجع الأصناف المعروضة للبيع من **الأصناف**. إذا كان للصنف خيارات متعددة، استخدم **متغيرات المنتج** لمراجعة المتغيرات المتاحة.

تطبيق عملي: راجع صنفاً واحداً وفئته ومتغيراً واحداً له، إن كان متاحاً.

الدرس 2.2: تقديم الكومبو والمزايا للعملاء

السيناريو: تريد تقديم حزمة منتجات أو مزايا تشجع العميل على الشراء والعودة إلى المتجر. استخدم **كومبو المنتجات** لإدارة المنتجات التي تُباع ضمن كومبو. ولتجهيز مزايا مرتبطة بالخصم أو الولاء، راجع **الخصم والولاء**. إذا كانت المنشأة تقدم رصيداً أو بطاقات للعملاء، استخدم **بطاقات الهدايا والمحفظة الإلكترونية**.

تطبيق عملي: استعرض برنامجاً واحداً للخصم والولاء أو بطاقة هدايا ومحفظة إلكترونية، وحدد كيفية ارتباطه بتجربة البيع.

الوحدة 3: تنفيذ البيع ومتابعة التشغيل اليومي

الهدف: إتمام البيع من الكاشير وربط نتائجه بالطلبات والدفعات والجلسات.

الدرس 3.1: تنفيذ عملية بيع والتحقق من أثرها

السيناريو: يقف عميل عند الكاشير ويريد شراء أصناف ودفع قيمتها بإحدى طرق الدفع المتاحة. افتح **شاشة الكاشير**، وأضف الأصناف المتاحة إلى عملية البيع ثم أكمل الدفع باستخدام طريقة دفع متاحة. بعد إتمام العملية، راجع العملية من **الطلبات** وتحقق من تسجيل الدفعة في الدفعات.

تطبيق عملي: نفّذ عملية بيع تجريبية وفق الإجراءات المعتمدة لديك، ثم راجع طلبها والدفعة المرتبطة بها.

الدرس 3.2: متابعة الجلسة والتجهيز التشغيلي

السيناريو: بصفتك مشرفاً، تريد متابعة نشاط الكاشير خلال اليوم والتأكد من دعم تجهيز الطلبات عند الحاجة. استخدم **الجلسات** لمراجعة جلسات نقطة البيع ومتابعة عمليات التشغيل ضمن كل جلسة. وإذا كان تجهيز الطلبات جزءاً من سير العمل، راجع إعدادات **طابعات التجهيز** لضمان توجيه معلومات التجهيز إلى الطابعات المناسبة.

تطبيق عملي: افتح جلسة متاحة وراجع الطلبات أو العمليات المرتبطة بها، ثم استعرض طابعة تجهيز واحدة إن كانت مستخدمة.

الوحدة 4: مراجعة النتائج واتخاذ الإجراءات

الهدف: استخدام بيانات المبيعات اليومية لتقييم الأداء والتحقق من نتائج التشغيل.

الدرس 4.1: مراجعة نتائج جلسة البيع

السيناريو: انتهى يوم العمل وتريد مراجعة نتائج جلسة محددة قبل الانتقال إلى أعمال المتابعة.
استخدم **تقرير الجلسة** لاختيار الجلسة ومراجعة تفاصيلها. قارن نتيجة التقرير بما تراه في **الجلسات** وبالدفعات المسجلة في الدفعات عند الحاجة إلى التحقق من العمليات.

تطبيق عملي: أنشئ عرضاً لتقرير جلسة متاحة وحدد معلومة واحدة تريد متابعتها مع فريق التشغيل.

الدرس 4.2: تحليل الطلبات وتفاصيل المبيعات

السيناريو: تريد معرفة الأصناف والطلبات التي ساهمت في نتائج المبيعات، بدلاً من الاكتفاء بملخص الجلسة.
ابدأ من تقرير الطلبات لمراجعة الطلبات ضمن نطاق التحليل. ثم استخدم **تفاصيل المبيعات** للانتقال إلى مستوى أكثر تفصيلاً وتحليل حركة المبيعات. ارجع إلى **الأصناف** عند الحاجة إلى ربط نتيجة التحليل بالصنف المعروض للبيع.

تطبيق عملي: راجع تقرير الطلبات وتفاصيل المبيعات لفترة متاحة، ثم حدد صنفاً واحداً يستحق متابعة.

الاختبار الختامي

1. تريد المنشأة تشغيل كاشير جديد يقبل النقد والدفع الإلكتروني. ما الشاشتان اللتان تبدأ بهما لتجهيز وسائل الدفع والنقد؟
2. يطلب عميل منتجاً له خيارات متعددة، لكن الكاشير لا يستطيع تمييز الخيار الصحيح. أي شاشة تستخدم لمراجعة خيارات المنتج، وما الشاشة التي تستخدمها لمراجعة الصنف الأساسي؟
3. أكمل الكاشير عملية بيع، ويريد المشرف التأكد من أن العملية سجلت كطلب وأن مبلغها ظهر كدفعة. ما الشاشتان اللتان يراجعهما؟
4. يريد مشرف الوردية مراجعة ما جرى خلال جلسة بيع محددة في نهاية اليوم. ما التقرير المناسب، وما الشاشة التي يمكنه الرجوع إليها لمراجعة الجلسة نفسها؟

5. لاحظت الإدارة أن نتائج المبيعات الإجمالية لا تكفي لمعرفة الطلبات والأصناف المؤثرة. ما الشاشتان المناسبتان لتحليل الطلبات ثم تفصيل المبيعات؟

الإجابات

1. **طرق الدفع** والعملات المعدنية/الأوراق النقدية**.** لأن الأولى تدير وسائل استلام الدفع، والثانية تدعم تنظيم فئات النقد.
2. **متغيرات المنتج ثم الأصناف.** لأن متغيرات المنتج تعرض الخيارات المرتبطة بالمنتج، بينما الأصناف هي مرجع الصنف الأساسي.
3. **الطلبات** و**الدفعات.** لأن الأولى تعرض عملية البيع كطلب والثانية تعرض الدفعة المسجلة.
4. **تقرير الجلسة و**الجلسات.** لأن التقرير يعرض نتائج الجلسة، بينما تتيح شاشة الجلسات مراجعة الجلسة التشغيلية.
5. **الطلبات ثم تفاصيل المبيعات.** لأن تقرير الطلبات يدعم مراجعة الطلبات، وتفاصيل المبيعات تدعم التحليل الأكثر تفصيلاً.