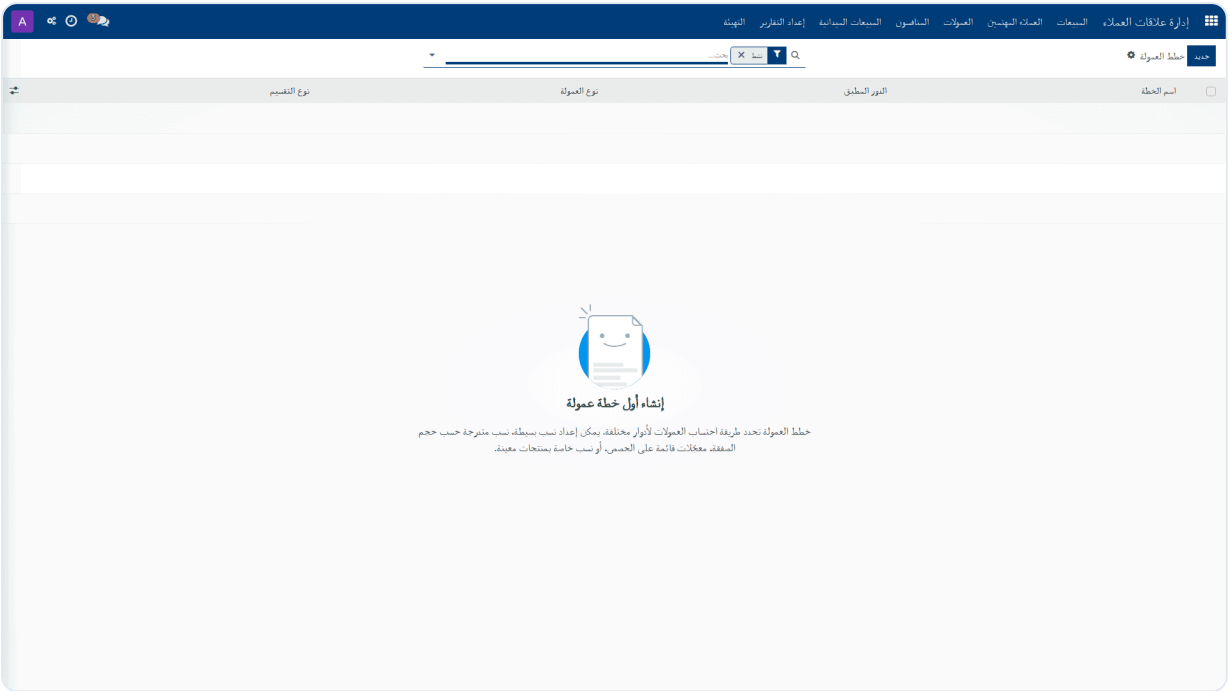
HEALTHY SAAS VERIFY

إعداد خطط العمولة

September 11, 2026

إعداد خطط العمولة

الإدارة › إدارة علاقات العملاء



خطط العمولة — إدارة علاقات العملاء › التهيئة › العمولة › خطط العمولة

تُستخدم في: عمولاتي

نظرة عامة

تُستخدم **خطط العمولة** لتحديد كيفية احتساب العمولة في إدارة علاقات العملاء، ومنح كل دور نسبة أو طريقة احتساب تناسبه. عندما تضبط هذه الخطط جيدًا، فإنك تقلّل الأخطاء اليدوية وتوحّد قواعد العمولات بين مندوبي المبيعات وفرق الدعم البيعي والشركاء.

تحتاج إلى هذه الصفحة عندما تريد تهيئة خطة جديدة قبل بدء البيع، أو عندما تتغير سياسة العمولات بحسب قيمة الصفقة أو حجم الحصة أو فئة المنتج. كما تفيدك عند إعداد خطط مختلفة بحسب **الشركة** أو بحسب **الدور** حتى تكون القواعد واضحة منذ البداية.

قبل أن تبدأ، تأكّد من أنك تعمل من **إدارة علاقات العملاء > التهيئة > العمولة > خطط العمولة**، وأن لديك صلاحية التهيئة في هذا القسم.

الخطوات

1. **افتح شاشة خطط العمولة.**

   سترى قائمة الخطط الحالية مع زر **جديد** لإضافة خطة جديدة.

2. **انقر على جديد.**
   تظهر لك بطاقة إعداد الخطة لتحديد الاسم، والدور، ونوع العمولة، والشركة.

3. **أدخل اسم الخطة وحدّد الدور.**
   املأ **اسم الخطة** و**الدور المنطبق** حتى تعرف لمن تنطبق هذه القاعدة، مثل **مندوب المبيعات** أو **مدير الحساب**.

4. **اختر نوع العمولة والشركة.**
   حدّد **نوع العمولة** بحسب طريقة الاحتساب المطلوبة، ثم اختر **الشركة** التي تنتمي إليها هذه الخطة.

5. **اضبط طريقة التوزيع إذا كانت الخطة مشتركة.**
   اختر **نوع التقسيم** لتحديد ما إذا كانت العمولة كاملة أو مقسّمة أو مع **تجاوز المدير**، ثم أدخل **نسبة التقسيم** عند الحاجة.

6. **أكمل الحقول الخاصة بطريقة الاحتساب.**
   أدخل **نسبة العمولة** إذا كانت الخطة قائمة على النسبة، أو عيّن **فئات المنتجات** أو **شرائح العمولة** أو **معدل الأساس** و**المعدل عند 100% من الحصة** و**المعدل عند 120% من الحصة** بحسب نوع العمولة المختار.

7. **حدّد ما إذا كانت الخطة تحتاج إلى اعتماد.**
   فعّل **يتطلّب اعتمادًا** إذا كانت الأسعار المخصصة في هذه الخطة تحتاج موافقة المدير قبل اعتمادها.

8. **احفظ الخطة ثم راجعها في القائمة.**
   بعد الحفظ، تعود الخطة إلى قائمة **خطط العمولة** حيث يمكنك مراجعتها أو إدارتها لاحقًا.

نصائح

> **نصيحة:** اختر **نوع العمولة** أولًا، لأن الحقول التالية تتغيّر بحسب طريقة الاحتساب التي تعتمدها الخطة.

> **ملاحظة:** إذا كانت الخطة مخصّصة لفئة منتجات معينة، فاحرص على ضبط **فئات المنتجات** بدقة حتى لا تُطبَّق العمولة على منتجات غير مقصودة.

الخطوات التالية والأسئلة الشائعة

بعد إنشاء الخطة، راجع إعدادات عمولة المبيعات ذات الصلة حتى تتأكد من اتساق القواعد بين الفرق والدور والشركة. وإذا كنت تستخدم **شروط السداد** أو **الأوضاع المالية** في التسعير والمبيعات، فاحرص على أن تتوافق معها قواعد العمولات لديك.

س: متى أستخدم نوع العمولة القائم على النسبة؟
ج: عندما تريد عمولة ثابتة تُحسب كنسبة من **قيمة الصفقة**.

س: هل يمكن أن تنطبق الخطة على أكثر من شركة؟
ج: لا، حقل **الشركة** يحدد الشركة التي تنتمي إليها الخطة، لذا أنشئ خطة منفصلة لكل شركة عند الحاجة.

س: لماذا أفعّل خيار يتطلب اعتمادًا؟
ج: لتجعل **النسب المخصصة** في هذه الخطة تمر عبر موافقة المدير قبل استخدامها.

روابط ذات صلة

- إعداد علامات التصنيف
- إعداد المتوقع
- إدارة علاقات العملاء — مسار التعلم
- عمولاتي
- إعداد فئات الأصناف
- إعداد الشركات
- إعداد مخطط سير العمل
- إعداد الأنشطة
- إعداد فرق المبيعات
- إعداد أنواع الأنشطة
- إعداد خطط النشاط
- إعداد الخطط المتكررة