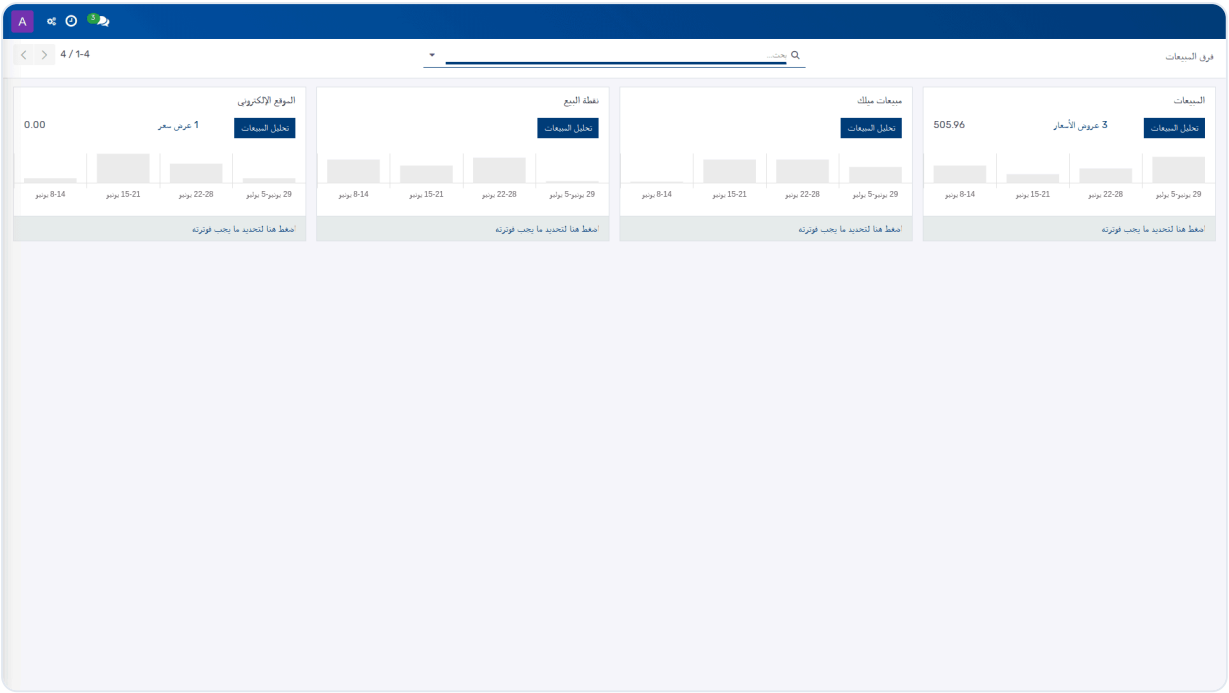
HEALTHY SAAS VERIFY

فرق المبيعات

September 10, 2026

فرق المبيعات

الميزات › المبيعات



فرق المبيعات — المبيعات › الطلبات › فرق المبيعات

الإعداد والتهيئة: إعداد فرق المبيعات · إعداد المستخدمون

نظرة عامة

تتيح لك صفحة **فرق المبيعات** عرض فرق المبيعات وإدارتها في عرض كانبان واضح وسريع. من هنا يمكنك تنظيم الفريق، تعيين مندوبي المبيعات، وضبط طريقة استقبال الطلبات والرسائل الواردة لكل فريق.

تستخدم هذه الصفحة يومياً عندما تحتاج إلى متابعة فريق مبيعات جديد، تعديل أعضاء الفريق، أو مراجعة إعدادات leads. وهي مفيدة أيضاً عندما تريد ضبط **تعيين الفرص** تلقائياً، أو تحديد القناة التي تُحوَّل إليها الرسائل إلى فرص أو من يمكنه إرسال رسائل إلى الفريق عبر البريد الإلكتروني.

قبل أن تبدأ، تأكّد من أنك تعرف اسم فريق المبيعات الذي تريد العمل عليه، وأنك تستطيع الوصول إليه من المسار **المبيعات > الطلبات > فرق المبيعات**.

الخطوات

1. **افتح صفحة فرق المبيعات.**

   سترى بطاقات فرق المبيعات في عرض كانبان، ويمكنك اختيار الفريق الذي تريد مراجعته أو تعديله.

2. **افتح بطاقة فريق المبيعات المطلوب.**
   مدير الفريق، **مندوبي المبيعات**، وأعضاء **فريق المبيعات**. سيعرض لك النظام تفاصيل الفريق، مثل اسم الفريق، **المعرف المختصر (Alias)**،

3. **راجع إعدادات استقبال الطلبات والرسائل.**
   نطاق المعرف المختصر (Alias Name) و**اسم المعرف المختصر (Alias)** تحقق من **المعرف المختصر** لأن هذه الحقول، **أمان جهة اتصال المعرف المختصر (Alias Contact Security)** و**نطاق المعرف المختصر (Alias Domain)** تحدد كيف تصل الرسائل إلى الفريق ومن يستطيع النشر عليها.

4. **اضبط طريقة العمل على الفرص والعملاء المحتملين.**
   العملاء المحتملين (Leads) إذا كنت تريد إدارة عملية ما قبل البيع بالفرص، وفعّل **المسار (Pipeline)** فعّل **العملاء المحتملين** إذا كنت تريد فرز الطلبات الواردة وتأهيلها قبل تحويلها إلى فرص وتعيينها على مندوبي المبيعات.

5. **راجع التوزيع التلقائي للأعمال داخل الفريق.**
   مجال الإسناد (Assignment Domain) لتصفية العملاء المحتملين غير المعيّنين، ويمكنك أيضاً استخدم **تخطّي الإسناد التلقائي (Skip auto assignment)** اختيار **مجال الإسناد** إذا كنت لا تريد توزيع السجلات تلقائياً.

6. **حدّث أعضاء الفريق وأهدافه عند الحاجة.**
   أعضاء فريق المبيعات (Salespersons) و**مندوبي المبيعات (Sales Team Members)**، أضف أو عدّل **هدف الفوترة (Invoicing Target)** ثم راجع **هدف الفوترة** إذا كنت تتابع هدف الإيراد الشهري للفريق.

7. **احفظ التغييرات، ثم استخدم الإجراء المناسب عند الحاجة.**
   إسناد العملاء المحتملين (Assign Leads) إذا كنت بحاجة إلى توزيع العملاء المحتملين على الفريق، استخدم زر **Leads)** من نفس الصفحة ليتم توجيه السجلات غير المعيّنة إلى الفريق.

نصائح

> **نصيحة:** إذا كان فريقك يستقبل رسائل إلكترونية، فراجع **المعرف المختصر (Alias)** و**المعرف المختصر** — **اسم (Alias Name)** أولاً؛ فهما يحددان عنوان البريد الذي ينشئ عملاء محتملين جدد تلقائياً.

> **ملاحظة:** إخفاء الفريق لا يعني حذفه؛ عند ضبط **نشط (Active)** إلى القيمة غير النشطة، يمكنك إخفاء فريق المبيعات دون إزالة بياناته.

الخطوات التالية والأسئلة الشائعة

بعد ضبط فريق المبيعات، انتقل إلى مراجعة **العملاء المحتملين** أو **عروض السعر** المرتبطة بهذا الفريق للتأكد من أن التعيين والتتبع يعملان كما تريد. وإذا كان فريقك يستخدم البريد الوارد، فراجع أيضاً إعداد **أمان جهة اتصال المعرف المختصر (Alias Contact Security)** لضمان أن النشر يتم من الأشخاص المناسبين فقط.

س: ما الفرق بين تفعيل المسار وتفعيل العملاء المحتملين؟
ج: المسار (Pipeline) يتيح إدارة عملية ما قبل البيع بالفرص، بينما **العملاء المحتملين (Leads)** يضيف خطوة فرز وتأهيل للطلبات الواردة قبل تحويلها إلى فرص.

س: متى أستخدم زر إسناد العملاء المحتملين (Assign Leads)؟
ج: تستخدمه عندما تريد توزيع العملاء المحتملين غير المعيّنين على فريق المبيعات من هذه الصفحة.

س: هل يمكنني إخفاء فريق مبيعات دون حذفه؟
ج: نعم، باستخدام الحقل **نشط (Active)** يمكنك إخفاء الفريق دون إزالة سجله.

روابط ذات صلة

- إعداد فرق المبيعات
- الطلبات
- الطلبات بانتظار الفوترة
- المبيعات — مسار التعلم
- إعداد المستخدمون
- ابدأ مع المبيعات
- المبيعات
- الأصناف
- متغيرات الصنف
- قوائم الأسعار
- أرصدة العملاء
- إقفالات نهاية اليوم