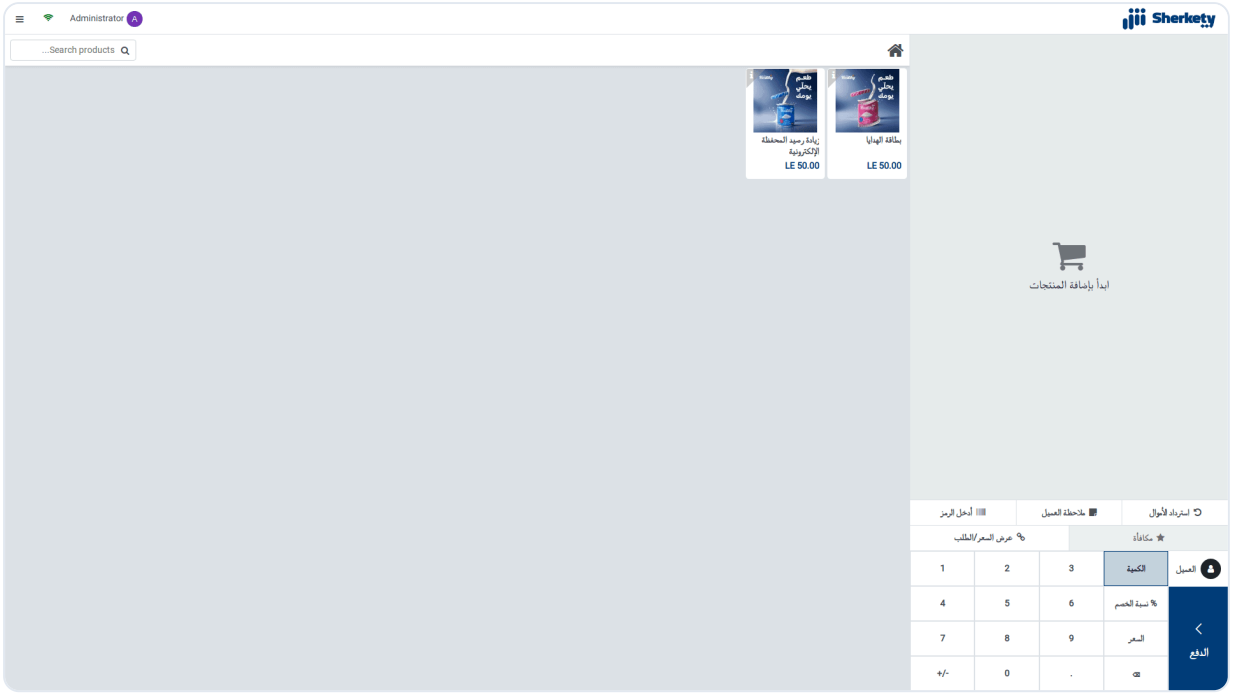
HEALTHY SAAS VERIFY

شاشة الكاشير

September 10, 2026

شاشة الكاشير

الميزات › نقطة البيع



شاشة الكاشير — نقطة البيع › شاشة الكاشير

نظرة عامة

تمنحك **شاشة الكاشير** مكاناً واحداً لإنجاز البيع بسرعة من نقطة البيع. من خلالها يمكنك إدخال العميل، ضبط الكمية، والخصم، ثم الانتقال إلى الدفع دون التنقّل بين شاشات متعددة.

تستخدمها عندما تكون أمام عميل وتحتاج إلى إتمام العملية فوراً، سواءً كان البيع بسيطاً أم يتضمن خصماً أو ملاحظة أو استرداد أموال. كما تفيدك إذا أردت مراجعة عرض سعر أو طلب مرتبط بالعملية قبل اعتمادها.

قبل أن تبدأ، افتح **نقطة البيع > شاشة الكاشير** من القائمة الرئيسية، وتأكد من أن السلعة أو الخدمة التي ستبيعها جاهزة للإضافة.

الخطوات

1. **افتح شاشة الكاشير.**

   ستظهر لك واجهة البيع التي تجمع العميل والكمية والسعر والخصم وخيارات الإتمام في مكان واحد.

2. **حدّد العميل إذا لزم الأمر من زر العميل.**
   هذا يساعدك على ربط العملية بعميل معيّن قبل إدخال البنود أو متابعة الدفع.

3. **أدخل الرمز من زر أدخل الرمز.**
   يتيح لك ذلك إضافة الصنف أو البحث عنه بسرعة داخل شاشة الكاشير.

4. **اضبط الكمية من زر الكمية، ثم عدّل السعر من زر السعر عند الحاجة.**
   بهذه الطريقة تتأكد من أن قيمة السطر تعكس ما تم الاتفاق عليه فعلاً.

5. **طبّق نسبة الخصم من زر نسبة الخصم % إذا كانت هناك خصومات.**
   يظهر الخصم مباشرة على العملية حتى تراجع المبلغ النهائي قبل المتابعة.

6. **استخدم زر +/- عند الحاجة لتعديل القيمة أو الحركة المرتبطة بالسطر.**
   يفيدك هذا عندما تحتاج إلى زيادة أو خفض قيمة مدخلة بسرعة أثناء البيع.

7. **أضف ملاحظة العميل من زر ملاحظة العميل إذا كان هناك توضيح مهم.**
   تساعد الملاحظة على حفظ أي تعليمات أو تفاصيل مرتبطة بهذه العملية.

8. **راجع عرض السعر/الطلب من زر عرض السعر/الطلب إذا كانت العملية مرتبطة بهما.**
   يتيح لك ذلك التأكد من أن البيع يسير وفق المستند المرجعي الصحيح.

9. **اختَر مكافأة من زر مكافأة أو استرداد الأموال من زر استرداد الأموال إذا انطبق ذلك على العملية.**
   يستخدم هذا عندما تتعامل مع حالة خاصة بدل البيع العادي.

10. **انتقل إلى زر الدفع عند اكتمال المراجعة.**
    ستفتح لك خطوة الإتمام النهائية لإنهاء العملية ومتابعة تحصيل المبلغ.

نصائح

> **نصيحة:** أدخل العميل مبكراً إذا كانت العملية ستحتاج إلى ملاحظة أو ربط مع عرض سعر أو طلب، لأن ذلك يجعل المراجعة أسرع قبل الدفع.

> **ملاحظة:** راجع الكمية والخصم قبل الضغط على **الدفع**؛ فهذه هي أكثر القيم التي تؤثر مباشرة في المبلغ النهائي.

الخطوات التالية والأسئلة الشائعة

بعد إتمام البيع من **شاشة الكاشير**، يمكنك متابعة المستندات المرتبطة به ضمن **عرض السعر/الطلب** عند الحاجة إلى الرجوع للمصدر. وإذا كانت العملية تتطلب توضيحاً، فاحتفظ بـ **ملاحظة العميل** داخل السجل نفسه لتسهيل المراجعة لاحقاً.

س: متى أستخدم زر أدخل الرمز؟
ج: عندما تريد إضافة صنف أو العثور عليه بسرعة أثناء البيع.

س: هل يمكن تعديل المبلغ قبل الدفع؟
ج: نعم، يمكنك استخدام **الكمية** و**السعر** و**نسبة الخصم %** قبل الانتقال إلى **الدفع**.

س: ماذا أفعل إذا كانت العملية مرتبطة بطلب أو عرض سعر؟
ج: استخدم **عرض السعر/الطلب** لمراجعة المستند المرتبط قبل إكمال البيع.

روابط ذات صلة

- الخصم والولاء
- ابدأ مع نقطة البيع
- نقطة البيع — مسار التعلم
- الطلبات
- الدفعات
- الجلسات
- طابعات التجهيز
- الأصناف
- متغيرات المنتج
- كومبو المنتجات