

إعداد قنوات البيع

September 11, 2026

إعداد قنوات البيع

الإدارة > المبيعات

الاسم	العدد	القيمة	الرمز
مطاعم	246	0	OUTLETS
تصدير	4	0	EXPORT
فنادق	60	0	HORECA
الجيش	34	0	ARMY

قنوات البيع — المبيعات > التهيئة > قنوات البيع

تُستخدم في: فواتير العملاء

نظرة عامة

تساعدك **قنوات البيع** على تنظيم مسارات البيع التي تستخدمها مؤسستك، بحيث تستطيع تمييز كل قناة بمرجع واضح واسم وصفي ووصف مختصر. هذا يجعل التهيئة المالية والتشغيلية أكثر اتساقًا عند التعامل مع المبيعات القادمة من أكثر من مصدر.

تستخدم هذه الصفحة عندما تريد إضافة قناة جديدة قبل بدء إدخال **أوامر البيع** أو عند مراجعة الإعدادات التنظيمية لقسم المبيعات. وهي مفيدة إذا كانت لديك قنوات مختلفة بحسب الفرع أو الفريق أو مصدر الطلب، وتحتاج إلى تعريف موحد داخل النظام.

قبل أن تبدأ، تأكد من أنك تملك صلاحية الوصول إلى المبيعات < التهيئة > قنوات البيع وأنت تعرف الاسم الذي ستسجله للقناة. يمكنك الوصول إلى هذه الصفحة من قائمة المبيعات

الخطوات

1. افتح صفحة قنوات البيع.

انتقل إلى المبيعات < التهيئة > قنوات البيع لعرض قائمة القنوات الحالية

2. أنشئ قناة جديدة.

انقر جديد لفتح نموذج القناة الفارغ

3. أدخل اسم القناة.

املاً حقل الاسم، وهو الحقل الإلزامي الذي يعرف القناة في القوائم والنماذج

4. أضف مرجعًا مختصرًا إذا لزم الأمر.

استخدم حقل الرمز لإدخال مرجع قصير اختياري، مثل رمز قناة قديم

5. اكتب وصفًا للقناة.

املاً حقل الوصف لتوضيح الغرض من القناة أو متى تُستخدم

6. احفظ السجل.

عند الانتهاء، احفظ القناة لتصبح متاحة للاستخدام في إعدادات المبيعات ذات الصلة

نصائح

نصيحة: استخدم الرمز كمرجع ثابت وصغير إذا كانت لديك قنوات كثيرة؛ فهذا يسهل عليك التمييز بينها بسرعة في القوائم الداخلية

ملاحظة: إذا تركت الرمز فارغًا، فذلك لا يمنع إنشاء القناة، لأن هذا الحقل اختياري

الخطوات التالية والأسئلة الشائعة

بعد إنشاء قناة البيع، راجع إعدادات أوامر البيع للتأكد من استخدام القناة الصحيحة في سير العمل المناسب. وإذا كانت مؤسستك تعتمد تقسيمًا تشغيليًا دقيقًا، فاحرص على توحيد أسماء القنوات قبل اعتمادها على نطاق واسع

س: هل حقل الاسم إلزامي؟

ج: نعم، حقل الاسم مطلوب لإنشاء قناة البيع

س: هل يمكنني إنشاء قناة من دون رمز؟

ج: نعم، حقل الرمز اختياري

س: ماذا يفيد الوصف؟

ج: يساعد الوصف على توضيح استخدام القناة حتى يفهمها الفريق بسهولة

روابط ذات صلة

- إعداد طُرُق الشَّحن
- إعداد قواعد التسعير
- المبيعات — مسار التعلم
- فواتير العملاء
- العملاء
- الفواتير
- الموردين
- قيود اليومية
- قم بالمتابعة اليدوية
- جهات الاتصال
- عروض أسعارى
- المبيعات
- الطلبات
- الطلبات بانتظار الفوترة
- الطلبات