

ابدأ مع المبيعات

September 10, 2026

ابدأ مع المبيعات

الميزات > المبيعات

دورة الحالة: عرض سعر ← تم إرسال عرض السعر ← أمر بيع ← ملغاة

تُعدّ هذه المساحة لأعضاء فريق المبيعات ومرتبطينه، مثل مندوب المبيعات ومدير علاقات العملاء، لتتبع الفرص، وإدارة الطلبات، وضبط التسعير بما يتوافق مع **شروط السداد** واحتياجات العميل. ومع الاعتماد عليها، ستتمكن من الانتقال بثقة من متابعة الفرص إلى إعداد **الطلبات** ومراجعة ما ينتظر **الفوترة**، مع الحفاظ على صورة واضحة لما يجري في كل صفقة.

تندمج **المبيعات** في يومك العملي بوصفها نقطة الالتقاء بين التواصل مع العميل وتنفيذ ما تم الاتفاق عليه. فهي تساعدك على رؤية ما هو قيد التقدّم، وما يحتاج إلى متابعة، وما يمكن أن ينتقل إلى مرحلة أدقّ في مسار البيع، بحيث تبقى قراراتك أسرع وأكثر اتساقاً مع بقية العمل في المؤسسة.

للبداية وثيقة، جرّب أولاً هذه الخطوات الثلاث:

1. افتح **المبيعات** لتتعرّف إلى النظرة العامة على فرصك الحالية، وفهم أين تقف كل صفقة ضمن دورة البيع.
2. انتقل إلى **الطلبات** ثم راقب **الطلبات بانتظار الفوترة** لتتعرّف إلى ما اكتمل تنفيذه وما أصبح جاهزاً للانتقال إلى **مرحلة فواتير العملاء**.
3. راجع **قوائم الأسعار وقواعد التسعير وبروفايلات المبيعات** لفهم كيف تُضبط الأسعار والاتساق التجاري قبل أن تبدأ بإدخال بيانات جديدة أو التعامل مع طلبات العملاء.

بعد أن تتعرّف إلى هذه البداية، يمكنك الانتقال إلى المقالات الأخرى في هذا القسم لاستكشاف كل شاشة بمزيد من التفصيل.

روابط ذات صلة

- عروض أسعار
- المبيعات
- الطلبات
- المبيعات — مسار التعلم
- العملاء
- إعداد مصادر التنفيذ

- قوائم الأسعار
- إعداد شروط السداد
- إعداد المستودعات
- إعداد الشركات
- إعداد المستخدمون
- الفرق
- إعداد قنوات البيع
- إعداد علامات التصنيف
- إعداد الحسابات التحليلية