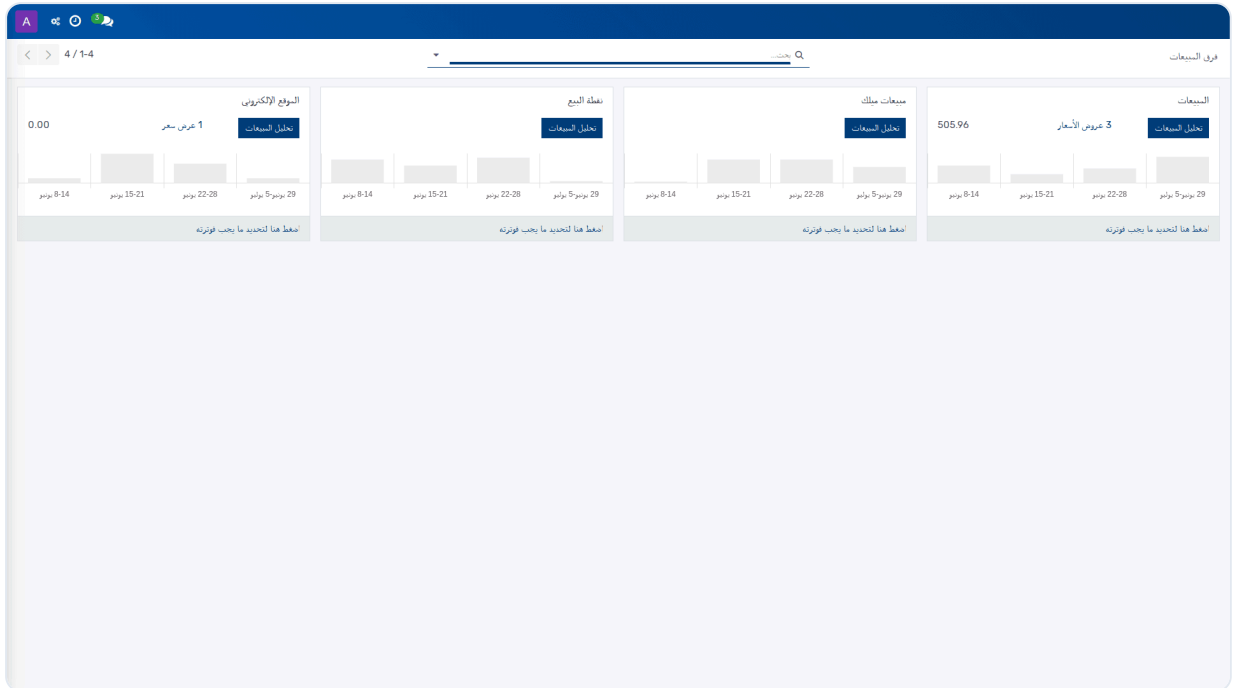


فرق المبيعات

August 25, 2026

فرق المبيعات

الميزات > المبيعات



فرق المبيعات — المبيعات > الطلبات > فرق المبيعات

الإعداد والتهيئة: إعداد فرق المبيعات • إعداد المستخدمين

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 وهي مفيدة أيضاً عندما تريد ضبط تعيين الفرص تلقائياً، أو تحديد leads القناة التي تُحوّل إليها الرسائل إلى فرص أو من يمكنه إرسال رسائل إلى الفريق عبر البريد الإلكتروني.

قبل أن تبدأ، تأكد 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 (Alias) سيعرض لك النظام تفاصيل الفريق، مثل اسم الفريق، المعرف المختصر. المبيعات، وأعضاء فريق المبيعات.

3. راجع إعدادات استقبال الطلبات والرسائل.

ونطاق المعرف المختصر (Alias Name) واسم المعرف المختصر (Alias) تحقق من المعرف المختصر لأن هذه الحقول، (Alias Contact Security) وأمان جهة اتصال المعرف المختصر (Alias Domain) تحدد كيف تصل الرسائل إلى الفريق ومن يستطيع النشر عليها.

4. اضبط طريقة العمل على الفرص والعملاء المحتملين.

(Leads) إذا كنت تريد إدارة عملية ما قبل البيع بالفرص، وفعل العملاء المحتملين (Pipeline) فعل المسار. إذا كنت تريد فرز الطلبات الواردة وتأهيلها قبل تحويلها إلى فرص وتعيينها على مندوبي المبيعات.

5. راجع التوزيع التلقائي للأعمال داخل الفريق.

لتصفية العملاء المحتملين غير المعيّنين، ويمكنك أيضاً (Assignment Domain) استخدم مجال الإسناد. إذا كنت لا تريد توزيع السجلات تلقائياً (Skip auto assignment) اختيار تخطي الإسناد التلقائي.

6. حدّث أعضاء الفريق وأهدافه عند الحاجة.

(Sales Team Members) وأعضاء فريق المبيعات (Salespersons) أضف أو عدّل مندوبي المبيعات. إذا كنت تتابع هدف الإيراد الشهري للفريق (Invoicing Target) ثم راجع هدف الفترة.

7. احفظ التغييرات، ثم استخدم الإجراء المناسب عند الحاجة.

(Assign) إذا كنت بحاجة إلى توزيع العملاء المحتملين على الفريق، استخدم زر إسناد العملاء المحتملين. من نفس الصفحة سيتم توجيه السجلات غير المعيّنة إلى الفريق (Leads).

نصائح

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

إلى القيمة غير النشطة، يمكنك إخفاء فريق (Active) ملاحظة: إخفاء الفريق لا يعني حذفه؛ عند ضبط نشط. 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 لضمان أن النشر يتم من الأشخاص المناسبين فقط (**Alias Contact Security**) المختصر.

س: ما الفرق بين تفعيل المسار وتفعيل العملاء المحتملين؟

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

؟(**Assign Leads**) س: متى أستخدم زر إسناد العملاء المحتملين

ج: تستخدمه عندما تريد توزيع العملاء المحتملين غير المعيّنين على فريق المبيعات من هذه الصفحة.

س: هل يمكنني إخفاء فريق مبيعات دون حذفه؟

يمكنك إخفاء الفريق دون إزالة سجله (**Active**) ج: نعم، باستخدام الحقل نشط.

روابط ذات صلة

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