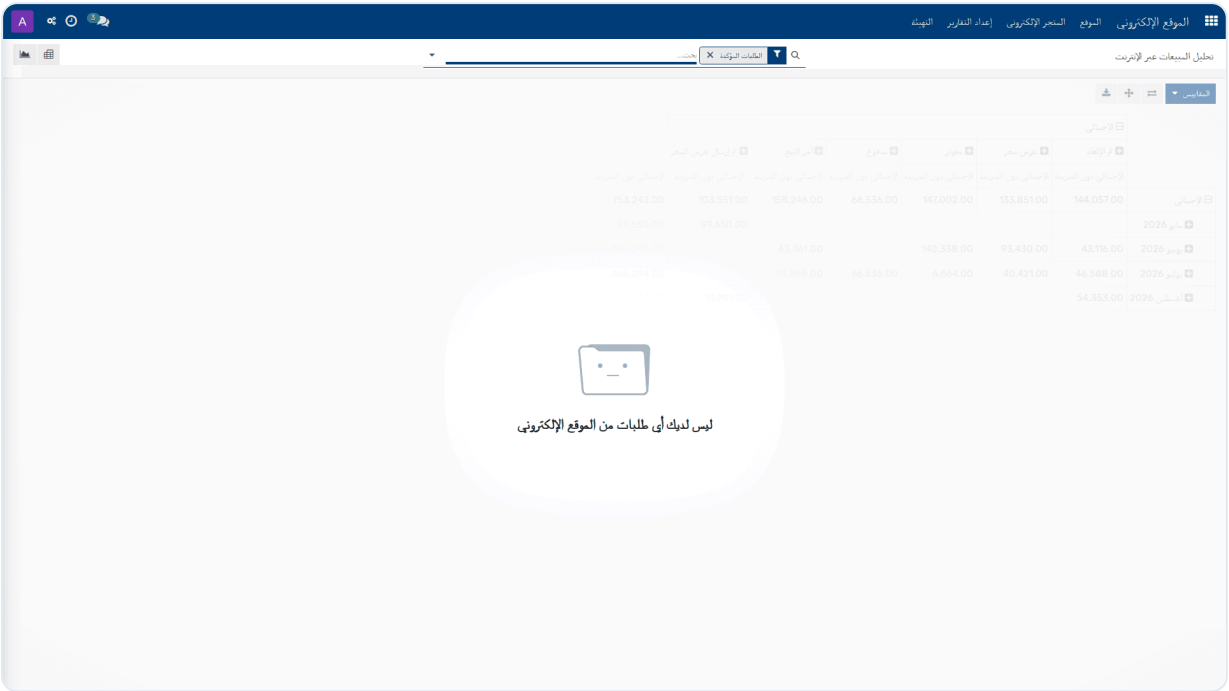
HEALTHY SAAS VERIFY

إعداد المبيعات عبر الإنترنت

August 25, 2026

إعداد المبيعات عبر الإنترنت

الإدارة › الموقع الإلكتروني



المبيعات عبر الإنترنت — الموقع الإلكتروني › إعداد التقارير › المبيعات عبر الإنترنت

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

نظرة عامة

تمنحك صفحة **المبيعات عبر الإنترنت** عرضاً تحليلياً سريعاً لأداء المبيعات المرتبطة بالموقع الإلكتروني. يمكنك أن ترى النتائج بحسب **الطلب المرتبط** و**الحالة**، مع إظهار **الهامش** لمساعدتك على تقييم الربحية إلى جانب حجم المبيعات.

تكون هذه الصفحة مفيدة عندما تريد متابعة ما يمر عبر القناة الإلكترونية في يومك العملي، أو عندما تحتاج إلى مقارنة **عروض الأسعار** و**أوامر البيع** و**طلبات نقاط البيع** ضمن تقرير واحد. وهي تساعدك أيضاً على فهم أين تقف السجلات داخل مسارها التشغيلي، من **عرض السعر** إلى **الفوترة** أو **الإلغاء**.

قبل أن تبدأ، تأكد من أن لديك صلاحية الوصول إلى **الموقع الإلكتروني** و**إعداد التقارير**، وأن صفحة **المبيعات عبر الإنترنت** متاحة لديك ضمن **الموقع الإلكتروني > إعداد التقارير**.

الخطوات

1. **افتح صفحة المبيعات عبر الإنترنت.**

   يعرض لك ذلك مصفوفة التقرير مع المحاور والحقول الجاهزة للتحليل.

2. **حدّد بُعد التحليل من حقل النوع المرتبط.**
   بحسب نوع السجلات التي تريد **طلب نقاط بيع (POS Order)** أو **طلب بيع (Sales Order)** اختر مراجعتها.

3. **راجع البعد الآخر في حقل الحالة.**
   يمكنك تصنيف السجلات بحسب **عرض سعر** أو **تم إرسال عرض السعر** أو **أمر بيع** أو **ملغاة** أو **مدفوعة** أو **مفوترة**.

4. **استخدم حقل الهامش لقراءة الربحية.**
   يظهر **الهامش** لكِمية الربح المرتبطة بالنتائج المعروضة، بحيث لا تكتفي بعدد المبيعات فقط.

5. **اضغط عكس المحاور إذا أردت تبديل طريقة العرض.**
   ينقل هذا الزر ترتيب الأعمدة والصفوف في المصفوفة حتى تقرأ البيانات من زاوية مختلفة.

6. **اضغط إظهار الكل لتوسيع النتائج.**
   يزيل هذا أي اختزال في العرض ويجعلك ترى مجموعة البيانات كاملة داخل التقرير.

7. **عند الحاجة إلى مشاركة النتائج أو تحليلها خارج النظام استخدم تنزيل xlsx.**
   ينزّل لك التقرير بصيغة جدولية جاهزة للاستخدام في المراجعة أو الأرشفة.

8. **استخدم إزالة فقط إذا أردت إفراغ عامل عرض معيّن من التقرير.**
   يزيل هذا التحديد الحالي من العرض حتى تعود إلى قراءة أوسع أو أعاد ضبط التحليل حسب الحاجة.

نصائح

> **نصيحة:** إذا كنت تراجع الأداء التشغيلي، فابدأ بـ **الحالة** ثم انتقل إلى **الهامش**؛ بهذه الطريقة ترى ليس فقط ما الذي بيع، بل ما الذي كان أكثر فائدة أيضاً.

> **ملاحظة:** عندما تتبدل بين **طلب بيع (Sales Order)** و**طلب نقاط بيع (POS Order)**، فأنت تغيّر نوع السجلات المعروضة داخل التقرير نفسه، وليس شاشة التقرير.

الخطوات التالية والأسئلة الشائعة

يمكنك بعد ضبط هذا التقرير الانتقال إلى مراجعة **فواتير العملاء** أو **إشعارات دائنة** أو **قيود اليومية** إذا كنت تريد ربط أداء المبيعات بنتائجك المحاسبية. كما يفيد هذا التقرير عند تجهيز مراجعات دورية مع **التحكم المالي** أو **إدارة المبيعات**.

س: ماذا يقيس حقل الهامش؟

ج: يعرض الهامش ضمن نتائج المبيعات حتى تتابع الربحية مع كل تصنيف في التقرير.

س: ما الفرق بين طلب البيع وطلب نقاط البيع هنا؟

ج: حقل **النوع المرتبط** يحدد مصدر السجل الذي تريد تحليله داخل صفحة **المبيعات عبر الإنترنت**.

س: متى أستخدم تنزيل xlsx؟

ج: استخدمه عندما تحتاج إلى مشاركة التقرير أو تحليله خارج النظام في ملف جدول.