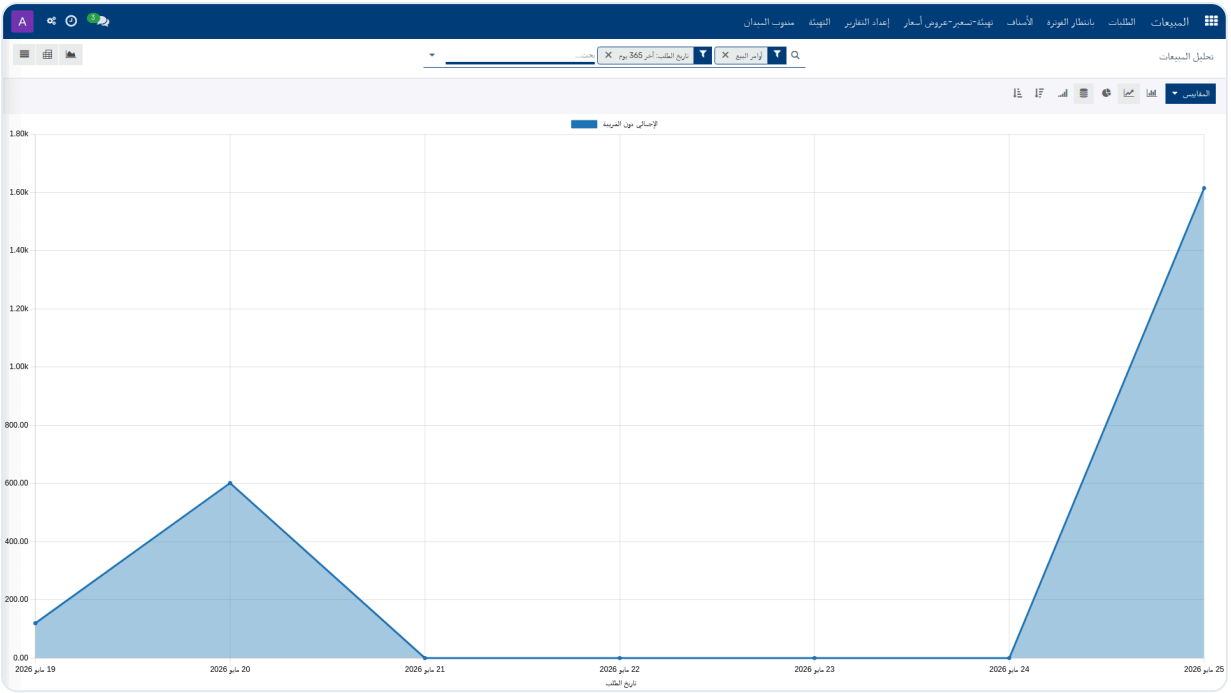
HEALTHY SAAS VERIFY

إعداد المبيعات

August 25, 2026

إعداد المبيعات

الإدارة › المبيعات



المبيعات — المبيعات › إعداد التقارير › المبيعات

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

نظرة عامة

تمنحك شاشة **إعداد المبيعات** تقارير رسومية سريعة عن نشاط المبيعات، بحيث ترى الأداء من دون الحاجة إلى تصفح السجلات سطراً سطراً. يمكنك استخدام الرسوم البيانية لمراجعة النتائج حسب **أمر البيع** أو **أمر نقاط البيع**، مع التصفية بحسب **الحالة** وإظهار **الهامش** عند الحاجة.

تكون هذه الشاشة مفيدة عندما تريد مقارنة الأداء بين المندوبين، أو مراجعة مبيعات الأصناف، أو فهم سلوك العملاء خلال فترة عملك اليومية. كما تساعدك على اختيار طريقة العرض الأنسب للبيانات، مثل **مخطط شريطي** أو **رسم بياني خطي** أو **مخطط بياني دائري**، ثم ترتيب النتائج **تصاعدياً** أو **تنازلياً** بحسب ما تريد تحليله.

قبل أن تبدأ، تأكد من أنك تستطيع الوصول إلى **المبيعات > إعداد التقارير**، وأن لديك صلاحية الاطلاع على تقارير المبيعات.

الخطوات

1. **افتح تقرير المبيعات من المسار: المبيعات > إعداد التقارير > المبيعات**

   تظهر لك شاشة الرسم البياني الخاصة بالمبيعات، وهي نقطة البدء لإعداد العرض الذي تحتاجه.

2. **اختر نوع السجل في حقل مرتبط بالطلب**
   يحدد هذا الحقل ما إذا كان التقرير سيعتمد على **أمر البيع** أو **أمر نقاط البيع**.

3. **حدّد الحالة في حقل الحالة**
   يمكنك تضييق النتائج وفق دورة المستند، من **عرض سعر** و**تم إرسال عرض السعر** إلى **أمر بيع** و**ملغاة** و**مدفوعة** و**مفوترة**.

4. **فعّل الهامش في حقل الهامش إذا كنت تحتاج قراءة مالية أدق**
   عند استخدام هذا الخيار، يضيف التقرير بُعداً مرتبطاً بالهامش إلى العرض الرسومي.

5. **بدّل نوع الرسم باستخدام مخطط شريطي أو رسم بياني خطي أو مخطط بياني دائري**
   يغيّر هذا الاختيار شكل العرض فقط، حتى تتمكن من قراءة البيانات بالطريقة الأسهل لك.

6. **استخدم مكدسة عند توفرها لعرض القيم فوق بعضها**
   يفيد ذلك عندما تريد مقارنة الفئات ضمن نفس الرسم بدل عرضها منفصلة.

7. **رتّب النتائج باستخدام تصاعدي أو تنازلي**
   يساعدك ذلك على إظهار الأعلى أو الأدنى أولاً بحسب هدف المراجعة.

8. **أزل أي إعداد لا تحتاجه باستخدام إزالة**
   تعيد هذه الخطوة ضبط جزء من التخصيص لتبقى القراءة أوضح وأقرب إلى ما تريد تحليله.

9. **كرّر الإعداد نفسه في تقارير المندوبين أو الأصناف أو العملاء عند الحاجة**
   ستجد نفس عناصر التصفية الأساسية تقريباً في **مندوبي المبيعات** و**الأصناف** و**العملاء** ضمن **إعداد التقارير**.

نصائح

> **نصيحة:** إذا كنت تقارن الأداء بين أكثر من مجموعة، فابدأ بـ **مخطط شريطي**؛ فهو عادةً أوضح من الرسم الدائري عندما تتعدد القيم.

> **ملاحظة:** يظهر خيار **مكدسة** فقط في تقريري **المبيعات** و**مندوبي المبيعات** و**العملاء**، لذلك لن تجده في تقرير **الأصناف**.

الخطوات التالية والأسئلة الشائعة

بعد أن تضبط العرض المناسب، انتقل إلى تقرير آخر ضمن **إعداد التقارير** لمقارنة النتائج بين **المبيعات** و**المندوبين** و**الأصناف** و**العملاء**. إذا كنت تراجع التحليل المالي، فراجع أيضاً أين يظهر **الهامش** في كل تقرير قبل اعتماد العرض النهائي.

س: ما الفرق بين خيارَي مرتب بالطلب؟
ج: **أمر البيع** و**أمر نقاط البيع** يحددان مصدر البيانات التي يُبنى عليها التقرير.

س: هل يمكنني رؤية الحالات كلها معاً؟
ج: نعم، لكنك تحتاج إلى ضبط **الحالة** بما يناسب ما تريد مراجعته، مثل **عرض سعر** أو **أمر بيع** أو **مفوترة**.

س: لماذا أستخدم الهامش؟
ج: يستخدم **الهامش** عندما تريد قراءة التقرير من زاوية الربحية، وليس من زاوية العدد أو القيمة فقط.

روابط ذات صلة

- إعداد خطط النشاط
- إعداد بروفايلات المبيعات
- المبيعات — مسار التعلم
- إعداد مصادر التنفيذ
- إعداد طُرُق الشِّحن
- إعداد قنوات البيع
- إعداد قواعد التسعير