فرق المبيعات — مرجع الحقول

September 10, 2026

فرق المبيعات — مرجع الحقول

التطبيقات › إدارة علاقات العملاء › المرجع

فيما يلي مرجع الحقول والإجراءات المتاحة لهذا النموذج.

مرجع الحقول

الحقل	الوصف
فريق المبيعات (Sales Team) **(مطلوب)**	اسم فريق المبيعات.
مخطط سير العمل (Workflow)	حدِّد هذا المربع لإدارة عملية ما قبل المبيعات باستخدام فرص.
العملاء المهتمين (Leads)	حدِّد هذا المربع لتصفية الطلبات الواردة وتأهيلها كعملاء مهتمين قبل تحويلها إلى فرص وإسنادها إلى أحد موظفي المبيعات.
قائد الفريق (Team Leader)	قائد فريق المبيعات.
لقب (Alias) **(مطلوب)**	البريد الإلكتروني المرتبط بهذه القناة. سيتم إنشاء عملاء مهتمين جدد تلقائيًا وإسنادهم إلى هذه القناة من رسائل البريد الإلكتروني الواردة الجديدة.
اسم اللقب (Alias Name)	اسم لقب البريد الإلكتروني، مثلًا: «وظائف» إذا كنت ترغب في جمع الرسائل المرسلة إلى jobs@example.sherkety.net.
نطاق اللقب (Alias Domain)	نطاق البريد الإلكتروني الخاص باللقب.
أمان ألقاب جهات الاتصال (Contact Alias Security) **(مطلوب)**	سياسة النشر في المستند عبر بوابة البريد الإلكتروني. الخيارات: الجميع؛ الشركاء المعتمدون؛ المتابعون فقط؛ الموظفون المعتمدون.
القيمة المستهدف فوترتها (Invoiced Target Value)	الإيرادات المراد تحقيقها للشهر الحالي (إجمالي الفواتير المؤكدة غير شامل الضريبة).
نطاق التعيين (Assignment Domain)	نطاق عامل تصفية جديد عند جلب العملاء المهتمين غير المعيّنين لتحييهم للفريق.
تخطي التعيين التلقائي (Skip Auto Assignment)	يمنع التعيين التلقائي.
مندوبي المبيعات (Salespeople)	المستخدمون المسندون إلى هذا الفريق.

الحقل	الوصف
أعضاء فريق المبيعات (Sales Team Members)	أضِف أعضاءً لإسناد مستنداتهم إلى فريق المبيعات هذا تلقائيًا.
نشط (Active)	عند تحويل قيمة هذا الحقل إلى خطأ، يمكنك إخفاء فريق المبيعات دون إزالته.
النموذج الملقب (Alias Model) **(مطلوب)**	النموذج الذي يشير إليه هذا اللقب. سيؤدي أي بريد وارد لا يردّ على سجل موجود إلى إنشاء سجل جديد من هذا النموذج (مثلًا: مهمة مشروع).

الإجراءات المتاحة

- تعيين العملاء المهتمين (Assign Leads)
- جديد (New)

روابط ذات صلة

- أنشطتي
- مخطط سير العمل — مرجع الحقول
- أنواع الأنشطة — مرجع الحقول
- إدارة علاقات العملاء — مسار التعلم
- المستخدمون
- إدارة علاقات العملاء — نظرة عامة
- إدارة علاقات العملاء
- الفِرَق
- العملاء المهتمين
- المتوقع
- أنواع الأنشطة
- خطط النشاط
- عمولاتي
- قاعدة بيانات المنافسين
- بطاقات المنافسة