

فرق المبيعات — مرجع الحقول

September 10, 2026

فرق المبيعات — مرجع الحقول

التطبيقات > المبيعات > المرجع

فيما يلي مرجع الحقول والإجراءات الخاصة بهذه الشاشة.

مرجع الحقول

الحقل	الوصف
(Sales Team) فريق المبيعات (مطلوب)	اسم فريق المبيعات.
(Workflow Pipeline) مخطط سير العمل	حدّد هذا المربع لإدارة عملية ما قبل المبيعات بها فرص.
(Leads) العملاء المهتمين	حدّد هذا المربع لتصفية الطلبات الواردة وتأهيلها كعملاء مهتمين قبل تحويلها إلى فرص وإسنادها إلى أحد موظفي المبيعات.
(Team Leader) قائد الفريق	قائد فريق المبيعات.
(Alias) لقب (مطلوب)	البريد الإلكتروني المرتبط بهذه القناة. سيتم إنشاء عملاء مهتمين جدد تلقائيًا وإسنادهم إلى هذه القناة من رسائل البريد الإلكتروني الواردة الجديدة.
(Alias Name) اسم اللقب	اسم لقب البريد الإلكتروني، مثلًا: «وظائف» إذا كنت ترغب في جمع الرسائل المرسلة إلى jobs@example.sherkety.net .
(Alias Domain) نطاق اللقب	نطاق البريد الإلكتروني المستخدم للقب.
أمان ألقاب جهات الاتصال (Alias Contact Security) (مطلوب)	سياسة نشر رسالة في المستند باستخدام بوابة البريد الإلكتروني. الخيارات: الجميع: يمكن للجميع النشر. الشركاء المعتمدون: الشركاء المعتمدون فقط. المتابعون فقط: فقط متابعو المستند ذي الصلة. أو أعضاء القنوات التالية. الموظفون المعتمدون: الموظفون المعتمدون فقط.
القيمة المستهدف فوترتها (Invoicing Target)	الإيرادات المراد تحقيقها للشهر الحالي، أي إجمالي الفواتير المؤكدة غير شامل الضريبة.
(Assignment Domain) نطاق التعيين	نطاق عامل تصفية جديد عند جلب العملاء المهتمين غير المعيّنين لتعيينهم للفريق.
(Skip Auto Assignment) تخطي التعيين التلقائي	خيار لتعطيل التعيين التلقائي.

الحقل	الوصف
مندوبي المبيعات (Salespersons)	المستخدمون المسندون إلى هذا الفريق.
(Sales Team Members) أعضاء فريق المبيعات	أضف أعضاء لإسناد مستنداتهم إلى فريق المبيعات هذا تلقائيًا.
(Active) نشط	إذا حُوِّلت قيمة هذا الحقل إلى خطأ، يمكنك إخفاء فريق المبيعات دون إلغائه.
(Alias Model) النموذج الملقب (مطلوب)	النموذج الذي يرتبط به هذا اللقب. أي رسالة بريد إلكتروني واردة لا ترد على سجل موجود ستؤدي إلى إنشاء سجل جديد من هذا النموذج، مثل مهمة مشروع.

الإجراءات المتاحة

- (Assign Leads) تعيين العملاء المهتمين

روابط ذات صلة

- أنشطتي
- الطلبات — مرجع الحقول
- الطلبات بانتظار الفوترة — مرجع الحقول
- المبيعات — مسار التعلم
- المستخدمون
- المبيعات — نظرة عامة
- المبيعات
- الطلبات
- فرق المبيعات
- الطلبات بانتظار الفوترة
- الأصناف
- متغيرات الصنف
- قوائم الأسعار
- المبيعات
- خطط النشاط