

المساعدة واستكشاف الأخطاء — المبيعات

September 10, 2026

المساعدة واستكشاف الأخطاء — المبيعات

المساعدة واستكشاف الأخطاء > المبيعات

المبيعات

الحل	السبب المحتمل	العرض
افتح السجل ثم استخدم تأكيد بعد مراجعة البيانات	لا يزال في عرض سعر أو تم إرسال عرض السعر ولم يتحول إلى أمر البيع	لا يظهر الطلب في مرحلة المعالجة المالية
أضف البنود الجديدة بعد تعديل قائمة الأسعار أو راجع التسعير على البنود الجديدة فقط	التغيير يؤثر فقط في البنود المضافة حديثاً	لا تتغير الأسعار في البنود القديمة بعد تعديل قائمة الأسعار
أنشئ إنشاء إصدار إذا كنت تحتاج إلى مسار بديل، أو استخدم السجل للإرجاع المرجعي فقط	الحالة أصبحت تم الإلغاء	لا يمكن متابعة الطلب
راجع الحقول الخاصة بالتنفيذ قبل الاعتماد، خاصة في حالة حجز مسبق مؤجل	تم اختيار مصدر التنفيذ أو تاريخ التسليم المتفق عليه بصورة لا تناسب طريقة التوريد	لا تتم مطابقة تاريخ التنفيذ المتوقع مع الواقع

[افتح الصفحة الكاملة](#)

الطلبات

- العرض:** لا أجد الطلب في القائمة.
- السبب المحتمل:** قد يكون في حالة مختلفة عما تتوقعه أو ضمن شركة أخرى.
- الحل:** راجع أعمدة الحالة والشركة وتاريخ الطلب في القائمة.
- العرض:** لا يظهر خيار إنشاء فاتورة كما هو متوقع.
- السبب المحتمل:** الطلب لم يصل بعد إلى المرحلة المناسبة أو لم يُعتمد كما ينبغي.
- الحل:** راجع حالة الموافقة ثم استخدم تأكيد إذا كان الطلب جاهزاً.
- العرض:** بيانات الفاتورة أو التوصيل غير صحيحة بعد فتح الطلب.
- السبب المحتمل:** تم إدخال عنوان الفاتورة أو عنوان التوصيل أو تاريخ التسليم المطلوب بصورة غير دقيقة.
- الحل:** افتح السجل في نموذج الطلب، ثم صحّح الحقول قبل المتابعة.

- **العَرَض:** تغيّر بعض البنود بعد تعديل قائمة الأسعار.
- **السبب المحتمل:** هذا السلوك يطابق طريقة العمل المعتمدة؛ إذ تتأثر البنود المضافة حديثاً فقط.
- **الحل:** راجع البنود الجديدة في الطلب قبل تأكيد التغييرات.

[افتح الصفحة الكاملة](#)

فرق المبيعات

- **العَرَض:** لا تُسند الرسائل أو العملاء المهتمون إلى الفريق.
- **السبب المحتمل:** قد يكون العملاء المهتمون غير مفعل، أو أن أعضاء فريق المبيعات غير مضبوطين.
- **الإصلاح:** فعّل الإعداد المطلوب وتحقق من أعضاء الفريق ونطاق التعيين.
- **العَرَض:** لا تصل رسائل البريد الوارد إلى القناة كما هو متوقع.
- **السبب المحتمل:** قد يكون أمان ألقاب جهات الاتصال مضبوطاً على خيار أكثر تقييداً من اللازم، أو أن اسم اللقب غير صحيح.
- **الإصلاح:** راجع أمان اللقب واسم اللقب ونطاقه.
- **العَرَض:** الفريق غير ظاهر في الاستخدام اليومي.
- **السبب المحتمل:** الحقل نشط قد يكون غير مفعل.
- **الإصلاح:** أعد تفعيل نشط إذا كان الفريق يجب أن يظهر ويستخدم.
- **العَرَض:** لا يتم تطبيق الهدف الشهري كما تتوقع.
- **السبب المحتمل:** قد تكون القيمة المستهدف فوترتها غير مُدخلة أو غير محدثة.
- **الإصلاح:** حدّث القيمة لتطابق الإيرادات المستهدفة لهذا الشهر.

[افتح الصفحة الكاملة](#)

الطلبات بانتظار الفوترة

- **العرض:** لا يظهر الطلب في قائمة بانتظار الفوترة.
- **السبب المحتمل:** قد يكون الطلب في عرض سعر أو تم إرسال عرض السعر أو ملغاة، أو لم يصل بعد إلى الحالة المناسبة للمعالجة.
- **الحل:** افتح الطلب الأصلي وتحقق من الحالة وحالة الموافقة ثم استكمل الإجراء المناسب.
- **العرض:** زر إنشاء فاتورة غير متاح أو لا ينتج المستند المتوقع.
- **السبب المحتمل:** الطلب قد يحتاج إلى تأكيد أو إلى مراجعة حالة الموافقة قبل الفوترة.
- **الحل:** استخدم تأكيد إذا كان السجل جاهزاً، ثم أعد محاولة إنشاء فاتورة.
- **العرض:** بيانات الفاتورة أو التوصيل غير صحيحة عند المراجعة.
- **السبب المحتمل:** تم إدخال عنوان الفاتورة أو عنوان التوصيل بشكل غير مطابق لبيانات العميل.
- **الحل:** راجع السجل المرتبط بالطلب قبل الفوترة، ثم استخدم معاينة للتحقق من التفاصيل النهائية.

العرض: يبدو أن الطلب مؤهل للتوسع التجاري لكنه لا يظهر في القائمة المتوقعة.

السبب المحتمل: قد يكون الطلب مرتبطاً بسياق مختلف أو لم يُصنف بعد ضمن مسار الطلبات المراد الارتقاء بالصفحة فيها.

الحل: راجع القائمة الأخرى ضمن المبيعات > بانتظار الفوترة وتحقق من مرجع الطلب وحالته.

[افتح الصفحة الكاملة](#)

قوائم الأسعار

العرض: لا تظهر قائمة الأسعار عند الاختيار في المبيعات.

السبب المرجح: لم تُفعل قابل للاختيار أو لم ترتبط بالسياق المناسب مثل الموقع الإلكتروني أو مجموعات الدول.

الإصلاح: راجع الحقول المرتبطة بالقائمة وتأكد من أن نطاقها مناسب للاستخدام المطلوب.

العرض: لا يعكس السعر طريقة العرض المتوقعة للخصم.

السبب المرجح: تم اختيار سياسة الخصم غير المناسبة.

الإصلاح: بدل بين السعر يشمل الخصم وإظهار السعر العام والخصم للعميل بحسب أسلوبك التجاري.

العرض: تظهر الأسعار بعملة غير مقصودة.

السبب المرجح: تم اختيار العملة بشكل غير صحيح عند إنشاء القائمة.

الإصلاح: افتح قائمة الأسعار وراجع العملة لتتوافق مع السوق أو القناة المستهدفة.

[افتح الصفحة الكاملة](#)

متغيرات الصنف

العرض	السبب المحتمل	الحل
لا يظهر الصنف في أوامر البيع	يمكن بيعه غير مفعّل	افتح السجل وفعل يمكن بيعه ثم احفظ.
لا يظهر الصنف في أوامر الشراء	يمكن شراؤه غير مفعّل	افتح السجل وفعل يمكن شراؤه ثم احفظ.
لا يمكن استخدام الصنف في النفقات	يمكن تقييده كنفقة غير مفعّل	فعل هذا الخيار إذا كانت سياسة الشركة تسمح باختيار الصنف في النفقات.
يتوقف التدفق عند إدخال الصنف في المستند	تم اختيار رسالة الحظر في بند أمر المبيعات أو تحذير بند أمر الشراء	راجع نص الرسالة وغيّر الخيار إلى تحذير أو لا توجد رسالة إذا كان الإيقاف غير مقصود.

تذكير: تظهر هذه الصفحة في عرض الكانبان، لكن إدخال البيانات الأساسية يتم من عرض النموذج المرتبط بالسجل.

[افتح الصفحة الكاملة](#)

الأصناف

الحل	السبب المحتمل	العَرَض
عَدّل نوع المنتج إلى صنف قابل للتخزين عند الحاجة، مع التأكد من توفر تطبيق المخزون.	تم اختيار نوع غير صنف قابل للتخزين	لا يظهر الصنف كمخزون قابل للإدارة
غَيّر التتبع إلى حسب الرقم التسلسلي الفريد أو حسب أرقام الدفعات بحسب الحاجة التشغيلية.	تم اختيار لا يوجد تتبع	لا يمكن متابعة حركة الصنف بدقة
راجع الرسالة المعرّفة في الحقل التالي، ثم بَدّل الخيار إلى تحذير أو لا توجد رسالة إذا كان ذلك مناسبًا.	تم ضبط بند أمر المبيعات أو تحذير بند أمر الشراء على رسالة الحظر	تتوقف عملية البيع أو الشراء برسالة
اضبط الوحدتين بحيث تكونان ضمن الفئة نفسها قبل اعتماد الصنف.	وحدة القياس ووحدة قياس الشراء ليستا من الفئة نفسها	لا يتوافق الشراء مع الكميات أو الوحدات

[افتح الصفحة الكاملة](#)

المبيعات

لا تظهر أي مقارنة مفهومة في الرسم البياني.
السبب المحتمل: تم اختيار بعد غير مناسب للتحليل الحالي.
الحل: بَدّل بين الطلب ذو الصلة والحالة والهامش حتى تحصل على قراءة أوضح.

النتائج تبدو مختلفة عن تقارير المبيعات الأخرى.
السبب المحتمل: الشاشة تعرض نوعًا مختلفًا من الطلبات، مثل أمر البيع مقابل طلب نقطة البيع.
الحل: تَبَيّن نفس قيمة الطلب ذو الصلة في الشاشات التي تقارنها.

لا أستطيع تفسير التوزيع بعد تغيير نوع المخطط.
السبب المحتمل: نوع العرض الحالي لا يناسب الهدف التحليلي.
الحل: جرّب مخطط شريطي للمقارنة، أو رسم بياني خطي للاتجاه، أو مخطط بياني دائري للحصة النسبية.

أحتاج إلى العودة إلى عرض محايد.
السبب المحتمل: تم تطبيق تعديلات تحليلية متعددة.
الحل: استخدم لإزالة لمسح التحديد الحالي ثم أعد اختيار البعد وطريقة العرض.

[افتح الصفحة الكاملة](#)

خطط النشاط

الحل	السبب المحتمل	العَرَض
راجع قيمة النموذج وتأكد من أنها تطابق النموذج الذي تُدار فيه الأنشطة.	تم تحديد النموذج بشكل يقيّد الخطة خارج السياق المطلوب	لا تظهر الخطة عند إدارة الأنشطة
حذث الاسم ليعكس الغرض الحقيقي من الخطة.	أسماء الخطط غير واضحة أو متكررة	لا يمكن التمييز بين خطتين متشابهتين

الحل	السبب المحتمل	العرض
راجع الشركة وعدّلها إلى الشركة المناسبة	قيمة الشركة غير صحيحة	لا تظهر الخطة ضمن الشركة المتوقعة
صحّح قيمة القسم ثم احفظ التعديل	تم اختيار القسم غير الصحيح	الخطة تبدو غير مرتبطة بالقسم المطلوب

[افتح الصفحة الكاملة](#)

بروفائلات المبيعات

الإجراء المقترح	السبب المحتمل	العرض
أضف المصدر الافتراضي إلى القائمة المسموح بها، ثم أعد مراجعة القيم	مصدر التنفيذ الافتراضي لا يقع ضمن مصادر التنفيذ المسموح بها	لا يمكن اعتماد إعداد البروفائلات كما هو متوقع
راجع يحمل مخزون عربية ويمتلك خزنة نقدية شخصية ومسموح بتطبيق الموبايل ومسموح بسطح المكتب	تم اختيار خيارات وصول أو تحصيل لا تناسب طريقة العمل الفعلية	لا يظهر البروفائلات بالشكل الذي يطابق أسلوب عمل المنسوب
وسّع قائمة المصادر المسموح بها لتشمل المصدر المستخدم عملياً	مصادر التنفيذ المسموح بها لا تتضمن المصدر المطلوب	المنسوب لا يجد المصدر الذي يتوقعه عند إنشاء أمر بيع
أدخل كوداً مختصراً وثابتاً إذا كانت هناك حاجة إلى مرجع داخلي	لم يُملأ الكود	لا يوجد مرجع ثابت يمكن استخدامه بين الوحدات

[افتح الصفحة الكاملة](#)

طُرُق الشُّحن

- الطريقة لا تظهر في أوامر البيع → السبب المحتمل: السجل غير تم نشره أو لم يُضبط الدول/الحالات بصورة تسمح بالظهور. → الحل: راجع حالة النشر والقيود الجغرافية المرتبطة بالطريقة.
- قيمة الشحن لا تُحتسب كما هو متوقع → السبب المحتمل: تم اختيار المزود أو سياسة الفوترة أو الهامش بشكل غير متوافق مع نموذج التسعير المطلوب. → الحل: راجع إعدادات التسعير وجرب مطابقتها مع طريقة الشحن المقصودة.
- لا يظهر إعفاء الشحن المجاني → السبب المحتمل: لم يُفعّل مجاناً إذا تجاوزت القيمة الإجمالية للطلب أو لم يُدخل مبلغ مناسب. → الحل: فعّل الشرط وأدخل حد الإعفاء بعملة الشركة.
- لا تتأثر الشحنة عند تصديق أوامر التوصيل → السبب المحتمل: مستوى الربط مضبوط على حساب السعر بدل حساب السعر وإنشاء الشحنة. → الحل: عدّل المستوى بحسب الإجراء المطلوب.

[افتح الصفحة الكاملة](#)

قواعد التسعير

- العرض لا يظهر في التسعير المتوقع → السبب المحتمل: القاعدة خارج تاريخ البداية وتاريخ النهاية، أو خارج الحل: راجع فترة السريان الزمنية وتأكد من تطابقها → **Time To** و **Time From** أو خارج **Active Days**، مع وقت الاستخدام.
- القاعدة تنطبق على نطاق أوسع من المطلوب → السبب المحتمل: تركت الأصناف أو العملاء أو وسوم العملاء فارغة → الحل: قيد القاعدة بالحقول المناسبة بدلاً من تركها فارغة.
- الخصم المحسوب لا يطابق العرض الترويجي → السبب المحتمل: عدم تطابق نوع الخصم مع منطق العرض، أو الحل: تحقق من نوع القاعدة → **Multi-buy Total Price** و **Buy Quantity** إدخال غير صحيح في ونوع الخصم وقيم الحزمة.
- **Campaign / Flyer Name** لا يظهر تجميع العروض تحت اسم واحد → السبب المحتمل: عدم تعبئة الحل: أدخل اسم حملة موحد للعروض المرتبطة.

[افتح الصفحة الكاملة](#)

إقفالات نهاية اليوم

- **العَرَض:** لا يظهر أي سجل في القائمة.
- **السبب المحتمل:** لا توجد إقفالات مسجلة بعد لهذا المندوب أو لهذا اليوم.
- **الحل:** تأكد من اختيار السجل الصحيح في المندوب واليوم، أو راجع الجهة التي تسجل الإقفالات.
- **العَرَض:** قيمة بداية اليوم غير متوقعة.
- **السبب المحتمل:** السجل الحالي هو أول إقفال، أو أن الإقفال السابق غير موجود ضمن التسلسل.
- **الحل:** تحقق مما إذا كانت هذه أول مرة يُقفل فيها اليوم للمندوب؛ عندها تكون القيمة فارغة بشكل طبيعي.
- **العَرَض:** يظهر عجز المندوب رغم تطابق بعض القيم.
- **السبب المحتمل:** يوجد فرق بين الكاش المحضّل والكاش المُودّع بالخزنة أو بين التخصيلات والآجل.
- **الحل:** راجع جميع الحقول المالية في النموذج، وخصوصاً قيمة استلام العربية وصافي المبيعات وآجل على العملاء.
- **العَرَض:** لا يمكن التحقق من وقت الإقفال بدقة.
- **السبب المحتمل:** لم تُراجع نهاية الإقفال في النموذج.
- **الحل:** افتح السجل وتحقق من نهاية الإقفال باعتبارها الوقت الفعلي للإقفال.

[افتح الصفحة الكاملة](#)

أرصدة العملاء

- **العَرَض:** لا يظهر العميل في القائمة.
- **السبب المحتمل:** لا يوجد سجل رصيد لهذا العميل ضمن نطاق المندوب أو الشركة الظاهرين.
- **الحل:** أنشئ السجل من جديد أو تحقق من صحة المندوب والشركة.
- **العَرَض:** تظهر قيمة الرصيد ولكن لا يمكن تفسيرها بسرعة.
- **السبب المحتمل:** السجل يحتاج إلى مراجعة الرصيد النقدي ورصيد الأوراق المحتفظ بها ورصيد الأوراق المرتجعة معاً.

الحل: افتح عرض النموذج وراجع كل رصيد على حدة قبل اتخاذ قرار **تحصيل**.

العَرَض: تواريخ التحصيل أو الفاتورة لا تبدو محدثة.

السبب المحتمل: لم تُحدَّث بيانات السجل بعد آخر عملية متابعة.

الحل: افتح السجل في عرض النموذج وتحقق من تاريخ آخر **تحصيل** وتاريخ آخر **فاتورة** ثم احفظ التعديلات.

[افتح الصفحة الكاملة](#)