

فرق المبيعات — مرجع الحقول

August 25, 2026

فرق المبيعات — مرجع الحقول

التطبيقات > إدارة علاقات العملاء > المرجع

فيما يلي مرجع الحقول والإجراءات المتاحة لهذا النموذج.

مرجع الحقول

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

الوصف	الحقل
أضيف أعضاء لإسناد مستنداتهم إلى فريق المبيعات هذا تلقائيًا.	(Sales Team Members) أعضاء فريق المبيعات
عند تحويل قيمة هذا الحقل إلى خطأ، يمكنك إخفاء فريق المبيعات دون إزالته.	(Active) نشط
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).	(Alias Model) النموذج الملقب (مطلوب)

الإجراءات المتاحة

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

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
- الفرق
- العملاء المهتمين
- المتوقع
- أنواع الأنشطة
- خطط النشاط
- عمولاتي
- قاعدة بيانات المنافسين
- بطاقات المنافسة