# فرق المبيعات — مرجع الحقول

August 25, 2026

# فرق المبيعات — مرجع الحقول

*التطبيقات › المبيعات › المرجع*

فيما يلي مرجع الحقول والإجراءات الخاصة بهذه الشاشة.

## مرجع الحقول

| الحقل | الوصف |
|---|---|
| فريق المبيعات (Sales Team) (مطلوب) | اسم فريق المبيعات. |
| مخطط سير العمل (Workflow Pipeline) | حدّد هذا المربع لإدارة عملية ما قبل المبيعات بها فرص. |
| العملاء المهتمين (Leads) | حدّد 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 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. |
| نطاق التعيين (Assignment Domain) | نطاق عامل تصفية جديد عند جلب العملاء المهتمين غير المعيّنين لتعيينهم للفريق. |
| تخطي التعيين التلقائي (Skip Auto Assignment) | خيار لتعطيل التعيين التلقائي. |

| الحقل | الوصف |
| --- | --- |
| مندوبي المبيعات (Salespersons) | المستخدمون المسندون إلى هذا الفريق. |
| أعضاء فريق المبيعات (Sales Team Members) | أضف أعضاء لإسناد مستنداتهم إلى فريق المبيعات هذا تلقائيًا. |
| نشط (Active) | إذا حُوِّلت قيمة هذا الحقل إلى خطأ، يمكنك إخفاء فريق المبيعات دون إزالته. |
| النموذج الملقب (Alias Model) (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

- تعيين العملاء المهتمين (Assign Leads)

## 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