الفِرَق — مرجع الحقول

August 25, 2026

الفِرَق — مرجع الحقول

التطبيقات › إدارة علاقات العملاء › المرجع

فيما يلي مرجع الحقول والإجراء المتاح لهذا النموذج.

مرجع الحقول

الحقل	الوصف
فريق المبيعات (Team) (مطلوب)	فريق المبيعات المرتبط بهذا السجل.
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 مندوبي 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 لهذا اللقب.
أمان ألقاب جهات الاتصال (Alias Contact Security) (مطلوب)	سياسة النشر في المستند عبر 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 (Invoiced Target Value)	الإيرادات المستهدفة للشهر الحالي (إجمالي الفواتير المؤكدة غير شامل الضريبة).
نطاق التعيين (Assignment Domain)	نطاق عامل تصفية جديد عند جلب العملاء المهتمين غير المعيّنين لتعيينهم إلى الفريق.

الحقل	الوصف
تخطي التعيين التلقائي (Skip Auto Assignment)	إذا تم تفعيل هذا الخيار، فسيتم تخطي التعيين التلقائي.
مندوبي المبيعات (Salespersons)	المستخدمون المسندون إلى هذا الفريق.
أعضاء فريق المبيعات (Sales Team Members)	أضف أعضاء لإسناد مستنداتهم تلقائيًا إلى فريق المبيعات هذا.
نشط (Active)	إذا تم تحويل قيمة هذا الحقل إلى خطأ، فيمكنك إخفاء فريق المبيعات دون إزالته.
النموذج الملقب (Aliased Model) (مطلوب)	النموذج (نوع مستند Flectra) الذي يرتبط به هذا اللقب. أي رسالة 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
- أنشطتي — مرجع الحقول
- العملاء المهتمين — 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