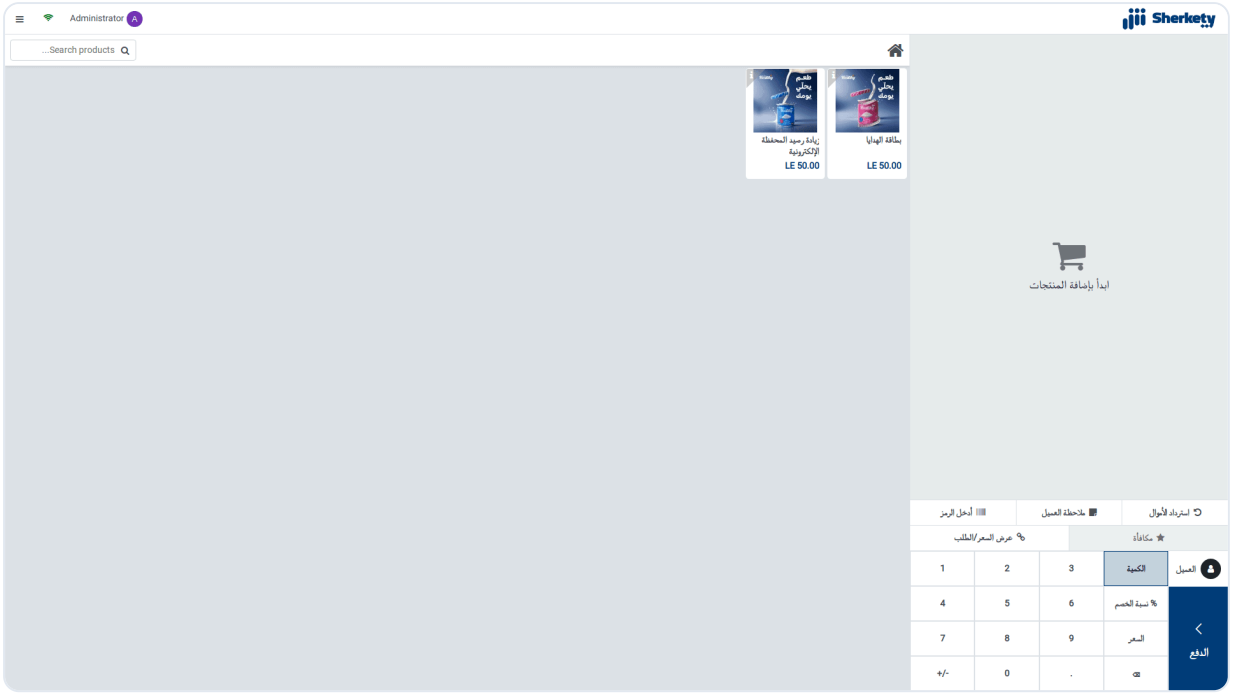
MIDMARKET REGEN PROOF

شاشة الكاشير

August 25, 2026

شاشة الكاشير

التطبيقات › نقطة البيع › شاشة الكاشير



شاشة الكاشير — نقطة البيع › شاشة الكاشير

نظرة عامة

تُستخدم شاشة الكاشير في نقطة البيع لتسيير عملية البيع أو الخدمة بسرعة أثناء التعامل المباشر مع العميل. وهي تجمع بين إدخال السلع أو الخدمات، تعديل الكميات، تطبيق الخصم، إضافة ملاحظة العميل، ثم الانتقال إلى الدفع من شاشة واحدة. كما تتيح لك الوصول إلى عرض السعر/الطلب ومعلومات العميل ومكافآت البيع، إضافة إلى استرداد الأموال عند الحاجة.

تستفيد منها في العادة نقطة البيع أثناء الازدحام أو عند الحاجة إلى معالجة سلة بيع بسرعة ودقة، مع الحفاظ على وضوح المبلغ والسعر والكمية ونسبة الخصم %. وتناسب هذه الشاشة مندوب المبيعات أو أمين الصندوق المسؤول عن إتمام العملية حتى لحظة الدفع.

التهيئة

> **ملاحظة:** لا تتضمن شاشة الكاشير أي حقول إعداد أو خيارات تهيئة ظاهرة في البيانات المتاحة. لذلك تُستخدم هذه الصفحة كصفحة تشغيل يومي، وليس كصفحة ضبط إعدادات.

سير العمل

بدء معاملة جديدة أو متابعة عرض سعر/طلب

1. من شاشة الكاشير، حدّد ما إذا كنت ستبدأ بيعًا جديدًا أو ستتابع **عرض السعر/الطلب**.
2. إذا كانت العملية مرتبطة بعميل معروف، اضغط **العميل** لاختيار العميل أو مراجعة ارتباطه بالعملية.
3. إذا كانت هناك معطيات خاصة بالبيع، استخدم **أدخل الرمز** لإدخال الرمز المناسب للعنصر أو العملية بحسب ما يظهر على الشاشة.
4. إذا كنت تتعامل مع عملية بيع سريعة لا تحتاج إلى مراجعة إضافية، تابع مباشرة إلى إدخال العناصر والكميات.

> **نصيحة:** اربط العملية بالعميل مبكرًا عندما يكون ذلك لازمًا، لأن ذلك يساعد على حفظ ارتباط **فواتير العملاء** أو المتابعة المرتبطة بالبيع داخل نفس العملية.

إدخال العناصر وتحديد الكمية والسعر والخصم

1. أضف العنصر المطلوب إلى شاشة الكاشير، ثم راجع ما إذا كانت **الكمية** المعروضة صحيحة.
2. إذا احتجت إلى تعديل عدد الوحدات، اضغط **الكمية** وعدّل القيمة قبل الانتقال إلى الدفع.
3. إذا كان السعر يحتاج إلى مراجعة ضمن حدود البيع المعتمدة، استخدم **السعر** للتحقق من القيمة الظاهرة.
4. إذا وُجد خصم على السطر أو على العملية، اضغط **نسبة الخصم %** وأدخل نسبة الخصم المطلوبة.
5. إذا كانت هناك حاجة إلى زيادة أو تقليل سطر عنصر بطريقة سريعة، استخدم **+/-** بحسب ما يظهر على الشاشة لتعديل السطر أو الكمية.
6. كرّر هذه المراجعة حتى تصبح السلة جاهزة للمراجعة النهائية.

> **ملاحظة:** عند تغيير **الكمية** أو **نسبة الخصم %** أو **السعر**، تأكد من أن الأثر النهائي يطابق الاتفاق التجاري قبل المتابعة، خصوصًا إذا كانت العملية ستُرحّل لاحقًا إلى **فواتير العملاء** أو **إشعارات دائنة**.

إضافة ملاحظات أو مزايا مرتبطة بالعميل

1. إذا احتجت إلى توضيح إداري أو تشغيلي، اضغط **ملاحظة العميل** وأضف الملاحظة المرتبطة بالعملية.
2. إذا كانت العملية تتطلب احتساب ميزة أو قيمة إضافية مرتبطة بالبيع، استخدم **مكافأة** بحسب ما يظهر على الشاشة.
3. راجع السلة بعد إضافة الملاحظة أو المكافأة للتأكد من بقاء التفاصيل الأساسية صحيحة.

> **نصيحة:** اجعل **ملاحظة العميل** موجزة وواضحة، وركز على ما يفيد في المتابعة المالية أو الخدمية لاحقًا.

قرار الإنهاء: الدفع الآن أم الاستمرار في المراجعة

1. عندما تصبح العملية جاهزة للإقفال، اضغط **الدفع** للانتقال إلى مرحلة التسوية.
2. إذا لم تكن جاهزًا بعد، عدّل **الكمية** أو **نسبة الخصم %** أو **السعر** أو بيانات **العميل** ثم أعد المراجعة.
3. إذا كانت العملية تحتاج أولًا إلى مراجعة شكلها كعرض قبل الإنهاء، استخدم **عرض السعر/الطلب** للاحتفاظ بالصيغة المناسبة قبل الدفع.
4. إذا ظهرت حاجة إلى معالجة عكسية بدل البيع المباشر، استخدم **استرداد الأموال** للانتقال إلى مسار الاسترداد بدل الإتمام العادي.

> **تحذير:** لا تنتقل إلى **الدفع** قبل التأكد من أن العملية هي بيع أو خدمة مكتملة بالفعل؛ أمّا إذا كانت الحركة المقصودة عكسًا أو استردادًا، فاختَر **استرداد الأموال** بدلًا من ذلك.

أمثلة

مثال عملي: بيع مباشر مع خصم وملاحظة عميل

لنفترض أنك تريد تسجيل بيع لعميل معروف لعنصرين، مع خصم 10% على أحدهما وملاحظة بشأن التسليم:

1. افتح **شاشة الكاشير**.
2. اضغط **العميل** واختر العميل المرتبط بالعملية.
3. اضغط **أدخل الرمز** لإدخال رمز العنصر الأول ثم أضفه إلى السلة.
4. اضبط **الكمية** إلى 2 للعنصر الأول.
5. إذا لزم الأمر، راجع **السعر** للتأكد من مطابقته لسعر البيع.
6. للعنصر الثاني، اضغط **أدخل الرمز** مرة أخرى وأضفه إلى السلة.
7. اضغط **نسبة الخصم %** وأدخل 10% على السطر الذي يشمله الخصم.
8. اضغط **ملاحظة العميل** واكتب: "التسليم في نهاية اليوم".
9. إذا كانت هناك قيمة إضافية مرتبطة بالعملية، استخدم **مكافأة** عند الحاجة.
10. عندما تصبح السلة صحيحة، اضغط **الدفع** لإتمام العملية.

بهذه الطريقة تنتهي العملية بعد مراجعة العميل والكمية والسعر والخصم والملاحظة قبل الانتقال إلى الدفع.

نصائح

> **نصيحة:** استخدم **عرض السعر/الطلب** عندما تحتاج إلى الاحتفاظ بالعملية قبل الدفع أو مراجعتها بصيغة عرض.

> **نصيحة:** راجع **الكمية** و**نسبة الخصم %** قبل **الدفع**، لأن التعديل اللاحق قد يتطلب إعادة فتح العملية أو تصحيحها وفق مسار آخر.

> **ملاحظة:** تظهر **استرداد الأموال** كمسار مختلف عن البيع العادي، لذا استخدمها فقط عندما تكون الحركة المقصودة ردّ مبلغ أو معالجة إرجاع.

> **تحذير:** لا تعتمد على **السعر** وحده عند المراجعة؛ تأكد أيضًا من أن **العميل** والعناصر والملاحظات تتوافق مع العملية الفعلية.

استكشاف الأخطاء وإصلاحها

العَرَض: لا تظهر العملية كبيع جاهز للدفع.
السبب المحتمل: لم تُستكمل مراجعة **الكمية** أو **نسبة الخصم %** أو **العميل**.
الحل: راجع السلة من شاشة الكاشير ثم اضغط **الدفع** بعد التأكد من اكتمال البيانات.

العَرَض: تم إدخال خصم غير صحيح في السطر.
السبب المحتمل: تم تطبيق **نسبة الخصم %** على السطر الخطأ أو بقيمة غير مقصودة.
الحل: حدّد السطر الصحيح ثم أعد ضبط **نسبة الخصم %** قبل الدفع.

العَرَض: العملية تحتاج إلى رد مبلغ بدل البيع.
السبب المحتمل: تم اختيار مسار البيع العادي بدل مسار الاسترداد.
الحل: استخدم **استرداد الأموال** بدل متابعة **الدفع**.

العَرَض: لا توجد ملاحظة مرتبطة بالعملية عند المراجعة اللاحقة.
السبب المحتمل: لم يتم الضغط على **ملاحظة العميل** أثناء إعداد العملية.
الحل: أضف الملاحظة قبل الإنهاء لكي تبقى مرافقة للحركة.

روابط ذات صلة

- نقطة البيع — نظرة عامة
- الطلبات
- نقطة البيع — مسار التعلم
- العملات المعدنية/الأوراق النقدية
- الدفعات
- طابعات التجهيز
- الأصناف
- متغيرات المنتج

- كومبو المنتجات
- الخصم والولاء
- نقطة البيع — مرجع الحقول
- نقاط البيع — مرجع الحقول
- الأصناف — مرجع الحقول
- متغيرات المنتج — مرجع الحقول
- الخصم والولاء — مرجع الحقول