

## TÀI LIỆU AUTOMATION DÀNH CHO BẤT ĐỘNG SẢN

Chào các bạn tôi là Trần Thị Ái Hiệp là chuyên viên đào tạo của Getfly CRM. Hôm nay tôi sẽ hướng dẫn cho các bạn tài liệu Getfly CRM dành riêng cho bất động sản thiết lập các kịch bản automation chăm sóc khách hàng một cách chủ động. Với tính năng chăm sóc khách hàng tự động, thay thế cho việc làm thủ công. Các doanh nghiệp đã dần được cải thiện được hoạt động kinh doanh: giảm chi phí, tiết kiệm thời gian, nhanh chóng, nâng cao sự nhận diện thương hiệu. Với những lợi ích đó, doanh nghiệp sẽ có rất nhiều thời gian tập trung cho việc quan trọng hơn. Nâng cao doanh thu, cũng như giảm bớt sức lao động của con người. Chăm sóc khách hàng tự động là 1 phần trong chiến dịch Marketing Online.

Chăm sóc khách hàng bằng việc automation email, sms được cài đặt tự động. Bạn tự soạn nội dung để phù hợp với từng thời điểm từng, sự kiện như: Mừng sinh nhật khách hàng, tri ân khách hàng, khuyến mại, ra mắt sản phẩm mới, ... Ngoài ra còn giúp bạn xem được khách hàng đã xem chưa, có click vào link website không, đã nhận được tin nhắn chưa. Qua đó loại bỏ những email, số điện thoại ảo, không hợp lệ. Bạn có thể sử dụng tính năng cài đặt thời gian để gửi tin nhắn. Tính toán sao cho thời gian gửi phù hợp, khung giờ nào, mỗi tuần gửi bao nhiêu lần. Tránh việc spam, gửi nhiều tin nhắn trong 1 ngày, gửi lúc đêm, hay lặp đi lặp lại nội dung... Sẽ không đem lại hiệu quả, ngược lại còn khiến khách hàng khó chịu và có thể xóa sổ doanh nghiệp mãi mãi.

Trước khi bắt đầu tôi muốn chia sẻ về những nội dung của tài liệu này này đó là:

## I. NỘI DUNG KHÓA HỌC

### BỘ PHẬN NHÂN SỰ

1. Quy trình tuyển dụng nhân sự
2. Automation dành cho quy trình tuyển dụng
3. Automation dành cho quy trình phỏng vấn ứng viên

### QUẢN LÝ VÀ CSKH

1. Automation dành cho quy trình Lịch hẹn với khách hàng
2. Automation dành cho quy trình Sales trực tiếp (Dùng khi sales đi offline có cardvisite mang về)
3. Automation dành cho khách hàng khi có dự án mới
4. Automation chăm sóc khách hàng 365 ngày

### CHĂM SÓC NHÂN VIÊN

1. SMS chúc mừng sinh nhật nhân viên
2. Automation dành cho nhân viên khi có sự kiện Teambuiding

Sau đây tôi sẽ trình bày chi tiết hơn làm sao để bộ phận Marketing áp dụng Getfly vào doanh nghiệp để vận hành quy trình Automation mang lại hiệu quả cao hơn trong sự phát triển của doanh nghiệp, cũng giống như những phần mềm khác, bạn càng sử dụng Getfly CRM nhiều, cơ hội nó mang đến cho công việc kinh doanh của bạn sẽ càng lớn.

Trước khi đi vào hướng dẫn chi tiết tôi xin đi qua:

**Marketing Automation** là tính năng ưu việt của Getfly CRM giúp bạn thiết lập ra các kịch bản tự động để chăm sóc khách hàng cũng như ứng viên trước, trong và sau khi phỏng vấn. Hơn thế nữa, bạn còn có thể tạo ra nhiều quy trình làm việc tự động và chăm sóc ứng viên tốt hơn, làm việc tự động và hiệu quả hơn.

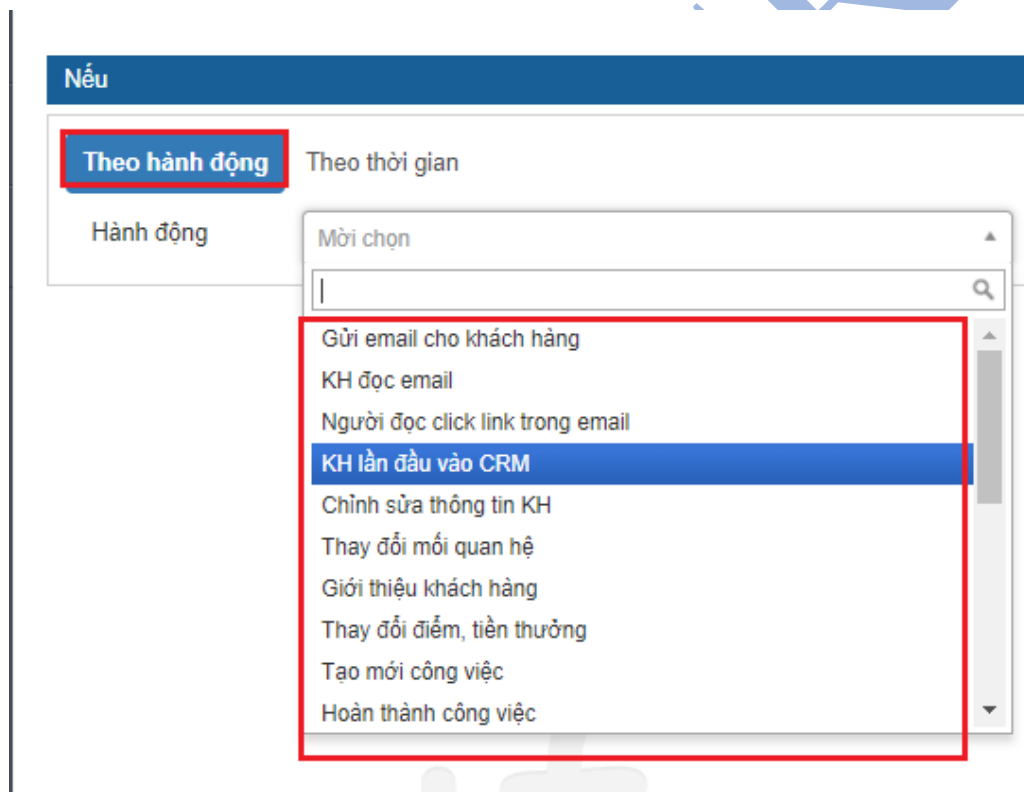
Marketing Automation hoạt động theo điều kiện NẾU...THÌ..., nếu có 1 hành động xảy ra trên hệ thống mà đáp ứng điều kiện mà bạn đã thiết lập thì nó sẽ xảy ra hệ quả mà bạn đã cài đặt sẵn.

Để chi tiết hơn, tôi sẽ đi chi tiết từng phần và có những kịch bản automation cụ thể hơn:

### 1. Điều kiện để khởi động một quy trình Automation

Trong Getfly CRM để khởi động một quy trình tự động hóa marketing thì hành động khởi đầu có thể bao gồm một trong những thao tác sau:

Theo hành động:



Thời gian có:

**Nếu**

Theo hành động **Theo thời gian**

Theo tháng  hàng tháng

Theo tuần  T2  T3  T4  T5  T6  T7  CN  Cả tuần

Thời gian

Sự kiện

Mời chọn

- Sinh nhật khách hàng
- Sinh nhật người liên hệ
- Sinh nhật nhân viên
- Không có sự kiện liên quan

**Chú ý:** Đây là phân tự động nên khi có một hành động thảo mãn điều kiện đặt ra thì hệ thống sẽ tự động chạy theo kịch bản mà bạn đã thiết lập. Nên khi tạo automation bạn chú ý điều kiện.

## II. CÁCH THỰC HIỆN

### BỘ PHẬN NHÂN SỰ

**1. Quy trình tuyển dụng nhân sự (Thường dành cho bộ phận nhân sự, nhưng sẽ có sự liên kết 2 bộ phận Marketing và nhân sự, nên Marketing cần nắm rõ quy trình để lên các automation chăm sóc ứng viên tương ứng)**

Mục tiêu:

- Quy trình đào tạo nhân sự được đầu tư kỹ lưỡng, song song với việc giúp nhân sự nâng cao chuyên môn làm việc, đáp ứng các yêu cầu về nhân lực trong tương lai.
- Xây dựng quy trình đào tạo phù hợp, qua đó xác định từng bước theo đặc điểm cụ thể của từng doanh nghiệp, và giúp nhân sự mới hội nhập với công ty nhanh hơn.
- Có sự liên kết các bộ phận với nhau.

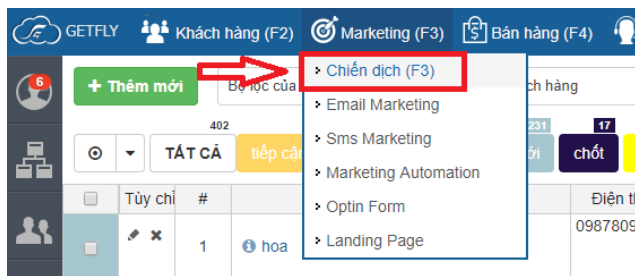
- Cuối cùng, có sự kết hợp cùng các công cụ Automation để chăm sóc ứng viên hoàn toàn tự động theo chiến dịch nhân sự, tương ứng từng chức vụ.

Thao tác trên phần mềm:

Đầu tiên để áp dụng quy trình này vào việc tuyển dụng bạn phải tạo một chiến dịch việc tạo chiến dịch này giúp cho bạn có thể biết được tổng số ứng viên đăng ký vào và ứng viên của mình đã tới bước tuyển dụng nào rồi.

Việc đầu tiên các bạn tạo một chiến dịch.

Vào Marketing (F3) -> Chiến dịch -> Thêm mới



Cập nhật đầy đủ các thông tin cần thiết:

- Tên chiến dịch: tương ứng tên kế hoạch nhân sự
- Người quản lý: người có quyền chỉnh sửa, xóa chiến dịch (Trưởng phòng nhân sự)
- Người bán hàng: là người sẽ thấy chiến dịch, nhận ứng viên và tương tác trên ứng viên (các nhân sự trong bộ phận Hành chính nhân sự, và bộ phận Marketing liên quan → Thiết lập các automation)
- Phương pháp tiếp cận: là các bước tiếp cận với ứng viên trong chiến dịch này (mỗi chiến dịch sẽ có 1 phương pháp khác nhau tùy theo nhu cầu tuyển dụng theo từng vị trí nhân sự)

CRM / Chiến dịch / Thêm

Tên chiến dịch(\*)

Thời gian đăng ký cơ hội (giấy)

Cho phép trùng cơ hội  
 Có  Không

**Chú thích:**  
 Chiến dịch là một bản kế hoạch kinh doanh thu nhỏ bao gồm:  
 - Mục tiêu doanh số  
 - Bán sản phẩm gì?  
 - Khách hàng mục tiêu.  
 - Ai bán và bán như thế nào?  
 Mỗi khách hàng là một cơ hội bán hàng, mỗi cơ hội bán hàng sẽ có người phụ trách - nhân viên bán hàng. Nhân viên bán hàng có thể chủ động đăng ký hoặc do người phụ trách chiến dịch chỉ định thông qua công cụ Trộn trên màn hình chiến dịch.

Phương pháp

**NGƯỜI BÁN HÀNG**

Người quản lý

Ấn thông tin cơ hội   
 Tự động phân chia cơ hội

Nhân viên	Nhân cơ hội tự động
<input type="text" value="ban giám đốc"/>	<input checked="" type="checkbox"/>

Người bán hàng:  Tất cả  Chọn theo phòng ban  Tự chọn người bán hàng

## Các bước tương ứng với quy trình tuyển dụng

Người quản lý chiến dịch: Người được quyền quan sát toàn bộ hoạt động trong chiến dịch bán hàng.

Người bán hàng:  Tất cả  Chọn theo phòng ban  Tự chọn người bán hàng

Người bán hàng: Người tham gia, Đăng ký khách hàng & tương tác với khách hàng trong chiến dịch.

**PHƯƠNG PHÁP TIẾP CẬN**

Phương pháp: Các quá trình để chuyển khách hàng từ không quan tâm -> quan tâm và muốn mua hàng.  
 VD: Tiềm năng > Xác định nhu cầu > Chăm sóc > Chốt Sale.

1	Thông tin ứng viên	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
2	Tiếp cận ứng viên	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
3	Không đến PV	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
4	Xác nhận đến PV	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
5	Không đạt	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
6	Đậu đi làm	<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

Thêm bước

**CÀI ĐẶT KHI THÀNH CÔNG - THẤT BẠI**

**Hành động khi thành công:**

- Tạo cơ hội trong chiến dịch mới
- Thực hiện một công việc

**Hành động khi thất bại:**

- Tạo cơ hội trong chiến dịch mới
- Thực hiện một công việc

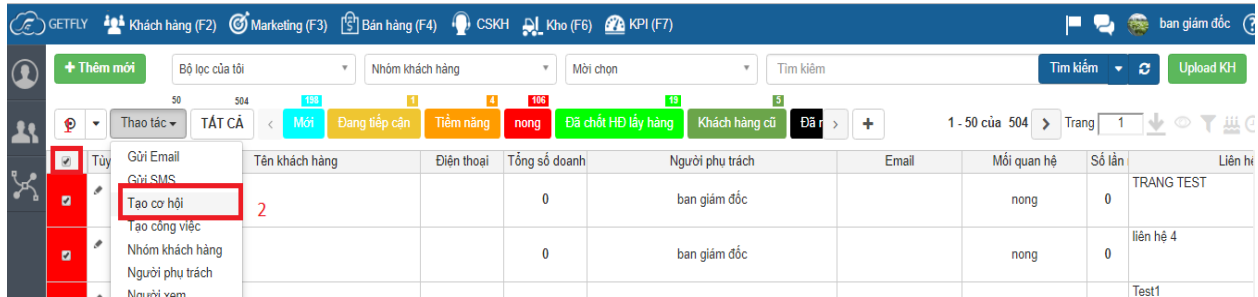
Sau đó nhấn **Cập nhật** để thêm mới chiến dịch tuyển dụng.

Có 2 cách để đưa ứng viên vào chiến dịch tuyển dụng.

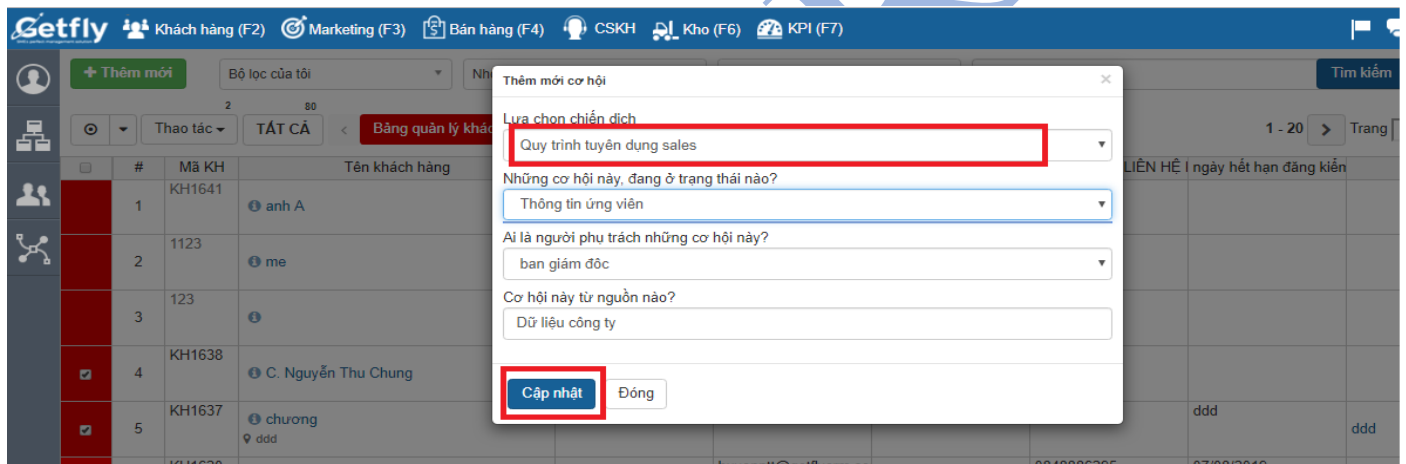
**Cách 1:** Nguồn ứng viên từ data có sẵn trên hệ thống.

Bước 1: Thêm Mới ứng viên như 1 khách hàng trên hệ thống

Bước 2: Đẩy ứng viên vào chiến dịch tuyển dụng



Lựa chọn đến chiến dịch tuyển dụng

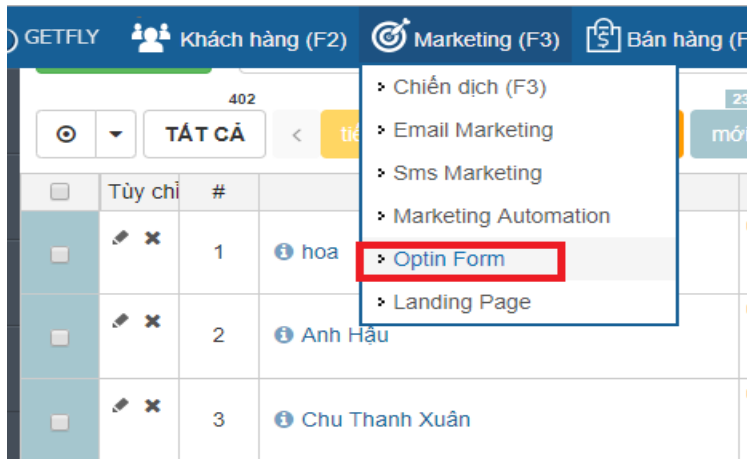


**Cách 2:** Thông qua landing page của Getfly giúp bạn lấy thông tin ứng viên trên trang mà bạn tuyển dụng.

Các bạn đã có chiến dịch tổng hợp ứng viên vậy khi ứng viên quan tâm những đến công việc và muốn để lại thông tin thì để như thế nào? Với Getfly có optin form là nơi ứng viên sẽ để lại thông tin.

Thao tác trên GetFly:

Vào marketing (F3) -> Optin form



Bước 1: Bạn cần lấy thông tin gì của ứng viên.

Tiêu đề Optin form (\*)

Quy trình tuyển dụng sales

Mô tả

**1**  
BẠN CẦN LẤY THÔNG TIN GÌ?

**2**  
THIẾT LẬP

**3**  
MÃ NHÚNG

**4**  
NÂNG CAO

Các thông tin cần lấy:

#	Trường dữ liệu	Sử dụng	Bắt buộc nhập	Placeholder
1	Họ tên khách hàng	<input checked="" type="checkbox"/>	<input checked="" type="checkbox"/>	Họ tên khách hàng
2	Email	<input checked="" type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Email
3	Số nhà	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Số nhà
4	Giá Thuê	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Giá Thuê
5	Nhóm khách	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	Mời chọn

Optin form của bạn sẽ hiển thị như sau:

Họ tên khách hàng\*

Email

vidu@mail.com

Model\*

TVBH\*

Bước 2: Thiết lập

Chọn tới chiến dịch tuyển dụng mà bạn muốn ứng viên đổ vào khi để lại thông tin trên form này.



Sau đó nhấn Cập nhật

Với landing page của Getfly là nơi bộ phận nhân sự truyền tải đến ứng viên những yêu cầu tuyển dụng của vị trí đó.

Thực hiện: Vào marketing (F3) -> Landing page

Sau khi thiết kế xong:

Bạn lưu lại sẽ có đường dẫn và gửi email marketing cho ứng viên hoặc quảng cáo FB, diễn đàn...

#	Mã	Tiêu đề trang	Đường dẫn	Người tạo	Ngày tạo	Bật tắt	Thao tác
1	form-kenh-14	nhân viên kinh doanh	<a href="https://demo4.getflycm.com/page/form-kenh-14">https://demo4.getflycm.com/page/form-kenh-14</a>	Ban Giám Đốc	10/10/2019	<input type="checkbox"/>	Sửa   Xóa   Copy
2	dang-ky-nhan-uu-dai-thang-9	Đăng ký nhận ưu đãi tháng 9	<a href="https://demo4.getflycm.com/page/dang-ky-nhan-uu-dai-thang-9">https://demo4.getflycm.com/page/dang-ky-nhan-uu-dai-thang-9</a>	Ban Giám Đốc	02/10/2019	<input checked="" type="checkbox"/>	Sửa   Xóa   Copy
3	ad	ad	<a href="https://demo4.getflycm.com/page/ad">https://demo4.getflycm.com/page/ad</a>	Ban Giám Đốc	30/09/2019	<input checked="" type="checkbox"/>	Sửa   Xóa   Copy

Bước tiếp là tạo automation tương ứng với các bước của chiến dịch để gửi email và sms đến với ứng viên:

- + SMS cảm ơn đã ứng tuyển
- + Email thông tin công ty
- + Email về vị trí ứng tuyển
- + Lộ trình thăng tiến

## 2. Automation dành cho quy trình tuyển dụng

Nội dung quy trình automation: Khi có một ứng viên (hay còn gọi là cơ hội) được đưa vào chiến dịch tuyển dụng nhân viên sales, hệ thống sẽ tự động gửi SMS cảm ơn ứng viên theo quy trình. Sau đó, mỗi một ngày sẽ gửi cho ứng viên một email về công ty để tạo ấn tượng, kích thích mong muốn làm việc tại doanh nghiệp của ứng viên. Nội dung email tùy chọn theo mỗi doanh nghiệp.

### Mục tiêu:

- Tự động chăm sóc ứng viên thông qua Email, SMS
- Cá nhân hóa tương hiệu trong mắt ứng viên
- Tạo sự chuyên nghiệp, đồng bộ hóa dữ liệu

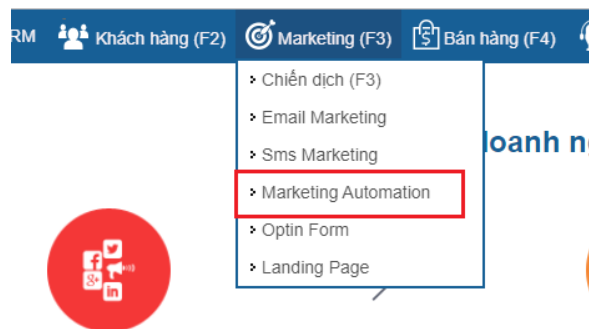
## Các Automation theo chiến dịch:

- SMS cảm ơn ứng tuyển
- Email giới thiệu bộ máy, cơ cấu tổ chức doanh nghiệp
- Email chia sẻ về sứ mệnh và tầm nhìn của doanh nghiệp
- Email mô tả công việc tại của 1 NVKD tại công ty
- Email về văn hóa khi làm việc tại công ty
- Email lộ trình làm việc tại công ty
- Email về câu chuyện chia sẻ của 1 NVKD làm việc tại công ty

## Thao tác chi tiết trên phần mềm:

### 2.1. Quy trình chăm sóc ứng viên khi mới nhận thông tin

Bước 1: Vào Marketing (F3) -> Automation marketing -> Thêm mới



Bước 2: lựa chọn điều kiện xảy ra automation

Điền đầy đủ các thông tin:

- (1) Tên quy trình
- (2) Mô tả chi tiết về cách thức hoạt động của automation (nếu có)
- (3) Chọn hành động

Tên quy trình

Nhân sự: Automation chăm sóc ứng viên

Mô tả

Ngay khi có ứng v  
dụng sales --> sm

Nhóm ⓘ

1

Mời chọn

2

Đang dùng

Lưu quy trình

Nếu

Theo hành động

Theo thời gian

Hành động

KH được đưa vào một chiến dịch

3

Với điều kiện

Chiến dịch

IN

sales

Quy trình tuyển dụng sales

chăm sóc lại khách hàng ở mỗi quan hệ mất (từ sales)

Bước 3: Lựa chọn các hệ quả xảy ra tương ứng với điều kiện, có bấy nhiêu email sẽ tích chọn bấy nhiêu email, và cài đặt thời gian tương ứng

**Thi**

Gửi tin nhắn cho nhân viên hoặc khách hàng	Run on time: Ngày 0 Ngày lập tức	×
Gửi email cho khách hàng hoặc nhân viên	Run on time: Ngày 0 Ngày lập tức	×

**Gửi Email**

Đợi  ngày từ lúc bắt đầu và thực hiện

Activate Windows  
Go to Settings to activate Windows.

Với mỗi SMS sẽ cài đặt thời gian và nội dung như sau:

Gửi tin nhắn cho nhân viên hoặc khách hàng	Run on time: Ngày 0 Ngày lập tức	×
--	--	---

**Gửi SMS**

Đợi  ngày từ lúc bắt đầu và thực hiện

Với điều kiện

+ Thêm điều kiện

Brand name:

Người nhận (\*):

(\* Chỉ gửi sms cho người liên lạc chính)

Gửi cho tất cả liên hệ của khách hàng

Nội dung (\*):

Activate Windows  
Go to Settings to activate Windows.

Với mỗi EMAIL sẽ cài đặt thời gian, nội dung như sau:

**Gửi Email** tin nhắn

Đợi  ngày từ lúc bắt đầu và thực hiện

Người gửi (\*)

Người nhận (\*)

Tiêu đề (\*)

Mã chiến dịch

Gửi cho tất cả liên hệ của khách hàng

Nội dung email:

Nội dung email (\*)

**GIỚI THIỆU VỀ GETFLY**

Được thành lập và chính thức ra mắt thị trường vào năm 2012, Getfly tự hào là một trong những đơn vị cung cấp giải pháp CRM hàng đầu hiện nay. Tính đến thời điểm hiện tại, Getfly CRM đã có 2000+ khách hàng là SMEs Việt tin tưởng lựa chọn đồng hành với kinh nghiệm triển khai 150+ ngành nghề khác nhau.

Nhấn mạnh đến giá trị và trải nghiệm của khách hàng, mỗi thành viên Getfly bao gồm lãnh đạo và toàn thể nhân viên đều không ngừng đổi mới tư duy, năng lực sáng tạo. Bên cạnh đó chúng tôi còn liên tục cập nhật những tính năng phù hợp với môi trường kinh doanh tại Việt Nam. Getfly CRM giúp doanh nghiệp xây dựng được một hệ thống quản trị bài bản và theo sát quy trình bán hàng "Trước Bán -> Trong Bán -> Sau bán".

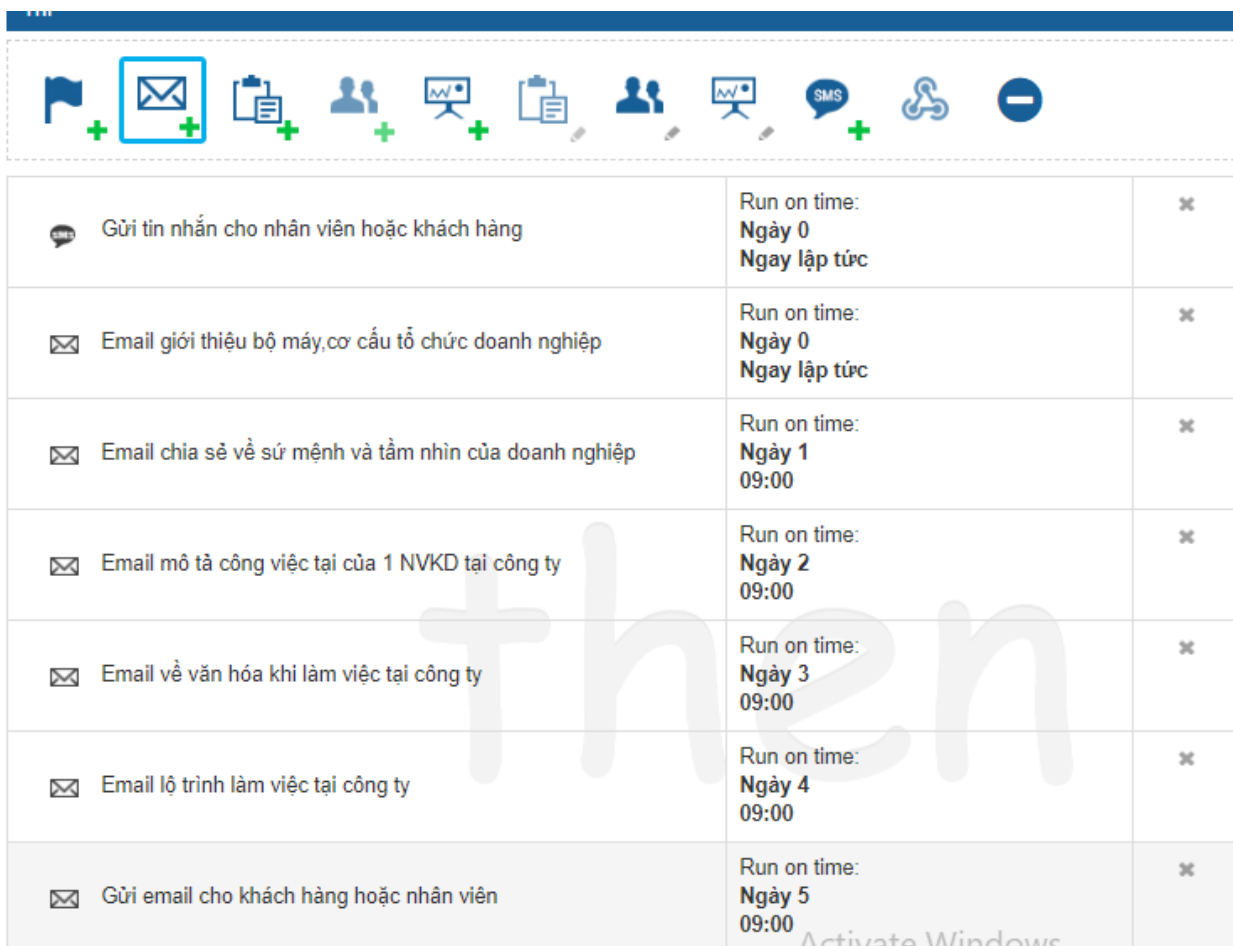
Việc xây dựng quy trình bán hàng, chăm sóc khách hàng và quy trình chuyển giao sản phẩm đều được thực hiện một cách khoa học và nghiêm túc. Getfly CRM tự tin mang lại giải pháp tối ưu cho doanh nghiệp, giúp tiết kiệm 2-3h/ngày mà vẫn gia tăng doanh số đều đặn 200 – 300%/ năm.








Với đội ngũ ban lãnh đạo trẻ, nhiệt huyết, nhạy bén với công nghệ cùng đội ngũ nhân viên kinh nghiệm, tâm tâm với khách hàng. Chúng tôi không ngừng cải tiến về chất lượng sản phẩm và dịch vụ nhằm mang lại những trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng.

Tin rằng trong tương lai bằng kinh nghiệm, năng lực nổi bật cùng với sự tin tưởng, đồng hành của khách hàng, Getfly CRM sẽ mang lại nhiều "giá trị đặc biệt" to lớn, hữu ích giúp doanh nghiệp vượt qua thử thách và bắt tốc thành công nhanh nhất có thể.

Activate Windows  
Go to Settings to activate Windows.

Tương tự mỗi email, bạn sẽ thiết lập nội dung và thời gian:



 Gửi tin nhắn cho nhân viên hoặc khách hàng	Run on time: Ngày 0 Ngay lập tức	✕
 Email giới thiệu bộ máy, cơ cấu tổ chức doanh nghiệp	Run on time: Ngày 0 Ngay lập tức	✕
 Email chia sẻ về sứ mệnh và tầm nhìn của doanh nghiệp	Run on time: Ngày 1 09:00	✕
 Email mô tả công việc tại của 1 NVKD tại công ty	Run on time: Ngày 2 09:00	✕
 Email về văn hóa khi làm việc tại công ty	Run on time: Ngày 3 09:00	✕
 Email lộ trình làm việc tại công ty	Run on time: Ngày 4 09:00	✕
 Gửi email cho khách hàng hoặc nhân viên	Run on time: Ngày 5 09:00	✕

Bước 4: Quay lại đầu trang nhấn

Lưu quy trình

để hoàn tất thiết lập một quy trình automation

Và giờ đây bạn đã có một quy trình Automation, cứ có 1 ứng viên vào trong chiến dịch **Quy trình tuyển dụng sales** thì hệ thống sẽ lần lượt gửi SMS và Email theo kịch bản bạn đã thiết lập

### 3. Automation dành cho quy trình phỏng vấn ứng viên

Nội dung quy trình automation: Khi có một ứng viên (hay còn gọi là cơ hội) đã chốt được lịch hẹn tư vấn thì bộ phận nhân sự sẽ tạo công việc phỏng vấn giao cho người sẽ phỏng, hệ thống sẽ tự động gửi SMS nhắc lịch phỏng vấn cho ứng viên theo quy trình. Sau đó, trước một ngày sẽ

gửi cho ứng viên một email nhắc lịch phỏng vấn cũng những điều cần chuẩn bị trước phỏng vấn để tạo ấn tượng, kích thích mong muốn làm việc tại doanh nghiệp của ứng viên.

### **Mục tiêu:**

- Tiết kiệm thời gian
- Tránh quên lịch
- Cá nhân hóa thương hiệu doanh nghiệp

### **Các Automation:**

- SMS nhắc lịch phỏng vấn cho ứng viên và người phỏng vấn.
- Email nhắc những điều cần chuẩn bị trước buổi phỏng vấn
- SMS cảm ơn ứng viên sau khi phỏng vấn
- Email thông báo trúng tuyển hoặc không trúng tuyển

### **Thao tác chi tiết trên phần mềm:**

#### **Kịch bản Automation 1:**

- SMS nhắc lịch phỏng vấn cho ứng viên và người phỏng vấn.
- Email nhắc những điều cần chuẩn bị trước buổi phỏng vấn

Bước 1: Vào Marketing Automation

Bước 2: Lựa chọn điều kiện xảy ra Automation

Điền đầy đủ các thông tin:

- (1) Tên quy trình
- (2) Mô tả chi tiết về cách thức hoạt động của automation (nếu có)
- (3) Chọn hành động



Tên quy trình

Nhân sự: Automation dành cho phỏng vấn ứng viên

Mô tả

Khi phát sinh lịch phỏng vấn với ứng viên sẽ phát sinh sms trc 1 tiếng nhắc lịch ứng viên  
- Trước 1 ngày gửi email  
- Sau phỏng vấn gửi sms cảm ơn

Nhóm

Mời chọn

Đang dùng

Lưu quy trình

Nếu

Theo hành động

Theo thời gian

Hành động

Tạo mới công việc

Với điều kiện

Tên công việc

Contains

[phongvan]

Thì



Bước 3: Lựa chọn các hệ quả xảy ra tương ứng với điều kiện, và cài đặt thời gian tương ứng

Đối với trường hợp: Email gửi trước 1 ngày, bạn thao tác như trên hình

**Gửi Email**

Đợi  ngày từ lúc bắt đầu và thực hiện Ngày lập tức ▾

---

**Tính thời gian theo công việc**

Trước  Sau

Khi bắt đầu công việc  Giờ  Phút

Người gửi (\*)

Người nhận (\*)

Tiêu đề (\*)

Mã chiến dịch

Gửi cho tất cả liên hệ của khách hàng

Nội dung email (\*)

Gửi {{name}},  
Chào mừng {{name}} đến với Getfly, lịch phỏng vấn của {{name}} sẽ diễn ra vào lúc {{task\_start\_date}}  
{{task\_start\_date\_format}} tại địa điểm: 180-182 Lý Chính Thắng, Phường 7, Quận 3, TP.HCM.  
Khi tham gia buổi phỏng vấn, bạn chuẩn bị các tài liệu như sau:  
- CV  
- Sơ yếu lý lịch  
- Bằng cấp  
.....  
Và cuối cùng bạn hãy chuẩn bị kiến thức thật kỹ nhé, để cùng chém gió với chúng tôi.  
Hẹn gặp lại bạn ngày mai. Mọi chi tiết xin liên hệ: (024) 6262 7662

Đối với trường hợp: SMS gửi trước 1 tiếng, bạn thao tác như trên hình

**Gửi SMS**

Đợi  ngày từ lúc bắt đầu và thực hiện Ngày lập tức

---

**Tính thời gian theo công việc**

Trước  Sau Khi bắt đầu công việc 1 Giờ 0 Phút

Với điều kiện

+ Thêm điều kiện

Brand name

Người nhận (\*)

(\* Chỉ gửi sms cho người liên lạc chính)

Gửi cho tất cả liên hệ của khách hàng

Nội dung (\*)

{{name}} có lịch hẹn tại Công ty cơ phan công nghệ Getfly Việt Nam vào lúc  
 {{task\_start\_date}} {{task\_start\_date\_format}}, địa chỉ: 180-182 LY Chien Thang, P.7, Q.3.  
 Liên hệ: 0868660041. Chúc bạn thành công!

Còn lại 107 Ký tự  
2 SMS

Và giờ đây bạn đã có một quy trình Automation, cứ có 1 ứng viên phát sinh lịch hẹn phỏng vấn trong chiến dịch *Quy trình tuyển dụng sales* thì hệ thống sẽ lần lượt gửi SMS và Email theo kịch bản bạn đã thiết lập

Nếu	Thì
<p><b>Theo hành động</b> Theo thời gian</p> <p>Hành động: <input type="text" value="Tạo mới công việc"/></p> <p>Với điều kiện</p> <p>Tên công việc <input type="text" value="[phongvan]"/> Contains <input type="text"/></p> <p style="text-align: center;">+ Thêm điều kiện</p>	<p> <input type="checkbox"/> Những điều cần chuẩn bị trước buổi phỏng vấn            Run on time: Ngày 0 Ngày lập tức         </p> <p> <input type="checkbox"/> Nhắc lịch ứng viên trước 1 tiếng            Run on time: Ngày 0 Ngày lập tức         </p>

**Kịch bản Automation 2: SMS cảm ơn ứng viên sau khi phỏng vấn**  
 Lựa chọn điều kiện xảy ra Automation

Tên quy trình

Nhân sự: Automation dành cho sau phỏng vấn ứng viên

Mô tả

Sau khi công việc phỏng vấn hoàn thành sẽ gửi sms cảm ơn ứng viên

Nhóm

Mời chọn

Đang dùng

Lưu quy trình

**Nếu**

Theo hành động Theo thời gian

Hành động Hoàn thành công việc

Với điều kiện

Tên công việc Contains

[phongvan]

**Thì**

Gửi tin nhắn cho nhân viên hoặc khách

Lựa chọn các hệ quả xảy ra tương ứng với điều kiện, và cài đặt thời gian tương ứng

Getfly

Run on time:  
Ngày 0  
Ngay lập tức

**Gửi SMS**

Đợt  ngày từ lúc bắt đầu và thực hiện

Tính thời gian theo công việc

Với điều kiện

+ Thêm điều kiện

Brand name

Người nhận (\*)

(\* Chỉ gửi sms cho người liên lạc chính)

Gửi cho tất cả liên hệ của khách hàng

Nội dung (\*)  
Cam ơn bạn đã tham gia buổi phỏng vấn vào lúc {{task\_start\_date}}  
{{task\_start\_date\_format}}. Chúng tôi sẽ phản hồi kết quả sớm nhất qua mail.

Như hành động mà tôi đã thiết lập ở trên thì cần phải phát sinh công việc, và hoàn thành công việc chứa từ khóa [**phongvan**] thì automation mới hoạt động, nên sau khi thiết lập xong automation trên thì bạn cần phải phát sinh công việc:

Bước 1: Vào chiến dịch *Quy trình tuyển dụng sales* -> Chọn đúng ứng viên đã đủ điều kiện hẹn phỏng vấn

2) Marketing (F3) Bán hàng

- Chiến dịch (F3)
- Email Marketing
- Sms Marketing
- Marketing Automation
- Optin Form
- Landing Page

**+ Thêm** Ban cần hướng dẫn?

**Quy trình tuyển dụng sales** ✎ 🗑

Ban Giám Đốc  
10/08/2019

**chăm sóc lại khách hàng ở mối quan hệ mất (từ sales)** ✎ 🗑

Ban Giám Đốc  
20/07/2019

Tìm kiếm

Ứng...	3. Xác nhận để...	4. Không đến P...	5. R
0 VND	0 VND	0 VND	

Lan uhj - Lan uhj

**LAN UHJ - LAN UHJ**

**Ban Giám Đốc**  
Chủ tịch Hội đồng Quản trị  
- Ban giám đốc

Số tiền chiến thắng: 0  
Giá trị: 0  
Người tạo: **Ban Giám Đốc**  
Ngày tạo: 16/10/2019

Người phụ trách KH: Ban Giám Đốc  
Trạng thái: Đang tiến hành

Chưa có công việc liên quan!  
Thêm mới công việc

Thất bại Thành công

Getfly

### Bước 3: Phát sinh công việc phỏng vấn

< Quy trình tuyển dụng sales Trang chủ Chiến dịch Quy trình tuyển dụng...

#### Bình - Bình

Thông tin cơ hội Đơn hàng liên quan **Công việc liên quan** Người liên quan

[phongvan] Anh Duy/ban Bình 9h00 21/10/2019 1

Vũ Hoàng Duy 2

Bình

Phòng nhân Sự 3

21/10/2019 09:00 → 21/10/2019 10:30 4

Công việc Gọi điện Hen gặp Email Ăn trưa Kỉ niệm

Phòng vấn ban Bình vị trí nhân viên kinh doanh 5

Thêm mới Thêm công việc chi tiết

(1) Tên công việc: đặt theo cấu trúc [phongvan] – tên người phỏng vấn/tên ứng viên/ngày giờ phỏng vấn

Mục đích để các nhân hóa với các công việc khác, đồng thời để chạy automation

(2) Người thực hiện: Ai sẽ là người phỏng vấn ứng viên

(3) Dự án

(4) Thời gian bắt đầu và kết thúc công việc

(5) Nội dung buổi phỏng vấn

Sau phỏng vấn → Ghi chú lại tất cả các vấn đề về ứng viên

### Test 18 - Test 18

Sao chép cơ hội Sửa Xóa

Thông tin cơ hội Đơn hàng liên quan Công việc liên quan Người liên quan

#### THÔNG TIN CÔNG TY

Công ty **Test 18**  
Mã **KH1908**  
Người liên hệ **Test 18**  
Điện thoại **0765456709**  
Email  
Người phụ trách

Thất bại Thành công

+ Thêm chi tiết liên lạc

#### TRAO ĐỜI

Nhân xét sau phỏng vấn: **xinh xắn, nhanh nhẹn**  
Định hướng tương lai: **công việc ổn định**

Ban Giám Đốc x

Gửi

**Ban Giám Đốc** 1 ngày trước  
Vũ Hoàng Duy đã trở thành người phụ trách cơ hội này!  
(Từ cơ hội: Test 18 - Test 18)

## Kịch bản automation 3: Email thông báo trúng tuyển hoặc không trúng tuyển

*Kịch bản 1: Email thông báo không trúng tuyển*

Lựa chọn điều kiện xảy ra Automation

Tên quy trình

Nhân sự: Automation thông báo trúng tuyển

Mô tả

Nhóm ⓘ

Mời chọn

Đang dùng

Lưu quy trình

Nếu

Theo hành động

Theo thời gian

Hành động Cập nhật trạng thái cơ hội trong chiến dịch

Với điều kiện

Trạng thái

Equal

Quy trình tuyển dụng sales

Rớt PV



Lựa chọn các hệ quả xảy ra tương ứng với điều kiện, và cài đặt thời gian tương ứng

✉ Gửi email cho khách hàng hoặc nhân viên	Run on time: Ngày 0 Ngày lập tức	✕
---	--	---

### Gửi Email

Đợi  ngày từ lúc bắt đầu và thực hiện Ngày lập tức

Người gửi (\*) Ban Giám Đốc

Người nhận (\*) Khách hàng liên quan

Tiêu đề (\*) [Getfly CRM] - Thông báo kết quả phỏng vấn

Mã chiến dịch

Gửi cho tất cả liên hệ của khách hàng

Nội dung email (\*)

<> | **T** | **B** | / | | | | | | | | | | | | **A** | |

**Aa**

Dear {{c\_name}},

GetFly CRM xin trân trọng cảm ơn {{c\_name}} đã dành thời gian quan tâm và apply vào vị trí chuyên viên kinh doanh tại công ty

GetFly đánh giá cao năng lực, sự quan tâm, thiện chí của {{c\_name}} tới vị trí chuyên viên kinh doanh của chúng tôi. Tuy nhiên, xét trên các yếu tố tiêu chuẩn cần thiết đối với vị trí này thì hiện tại {{c\_name}} chưa thực sự phù hợp. GetFly rất lấy làm tiếc khi từ chối một ứng viên có tiềm năng như {{c\_name}}.

GetFly sẽ lưu trữ hồ sơ của {{c\_name}} trong hệ thống ứng viên của GetFly và thông báo đến bạn trong đợt tuyển dụng tiếp theo.

Xin cảm ơn.

## Kịch bản 2: Email thông báo trúng tuyển

### Lựa chọn điều kiện xảy ra Automation

Tên quy trình Mô tả

**Nhân sự: Automation thông báo trúng tuyển**

Nhóm ⓘ

Mời chọn

Đang dùng

**Lưu quy trình**

**Nếu**

**Theo hành động** Theo thời gian

Hành động Cập nhật trạng thái cơ hội trong chiến dịch

Với điều kiện

Trạng thái Equal

Quy trình tuyển dụng sales

Độ PV

Lựa chọn các hệ quả xảy ra tương ứng với điều kiện, và cài đặt thời gian tương ứng



Gửi email cho khách hàng hoặc nhân viên	Run on time: Ngày 0 Ngày lập tức	✕
---	--	---

**Gửi Email**

Đợi  ngày từ lúc bắt đầu và thực hiện

Người gửi (\*)

Người nhận (\*)

Tiêu đề (\*)

Mã chiến dịch

Gửi cho tất cả liên hệ của khách hàng

Nội dung email (\*)

Dear {{c\_name}},

GetFly CRM xin trân trọng cảm ơn {{c\_name}} đã dành thời gian quan tâm và apply vào vị trí chuyên viên kinh doanh tại công ty

GetFly đánh giá cao năng lực, sự quan tâm, thiện chí của {{c\_name}} tới vị trí chuyên viên kinh doanh của chúng tôi. Xét trên các yếu tố, tiêu chuẩn cần thiết đối với vị trí này thì hiện tại {{c\_name}} có rất nhiều tiềm năng, và phù hợp

GetFly sẽ gọi bạn trong thời gian sớm nhất để thông báo thời gian nhân viên

Xin cảm ơn.

{{creator\_signature}}

Như hành động mà tôi đã thiết lập ở trên thì cần phải chuyển đổi trạng thái khách hàng trong chiến dịch thì automation mới hoạt động, nên sau khi thiết lập xong automation trên thì bạn cần phải phát sinh hành động sau:

Vào chiến dịch *Quy trình tuyển dụng sales* -> Kéo khách hàng sang trạng thái tương ứng

The screenshot shows a CRM interface with a table of customer records. The table has six columns: 1. Thông tin..., 2. Tiếp cận ứng..., 3. Xác nhận để..., 4. Không đến P..., 5. Rớt PV (0), and 6. Đầu PV (0). Each column has a gear icon and a value of 0 VND. A red arrow points to a customer record in column 2, which is 'Bình - Bình' with a 32% conversion rate. A modal window is open over this record, showing details for 'TEST 18 - TEST 18'. The modal includes a profile picture, name 'Ban Giám Đốc', title 'Chủ tịch Hội đồng Quản trị - Ban giám đốc', and contact information. It also shows a warning 'Chưa có công việc liên quan!' and a 'Thêm mới công việc' link. At the bottom, there are buttons for 'Thất bại' and 'Thành công'.

## QUẢN LÝ VÀ CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

### 1. Automation dành cho quy trình Lịch hẹn với khách hàng

#### Mục tiêu:

- Nhắc nhở lịch hẹn nhân viên và khách hàng tự động, tránh quên lịch.
- Cá nhân hóa doanh nghiệp trong mắt khách hàng.

#### Các Automation:

**Kịch bản Automation 1:** SMS nhắc lịch cho khách hàng, và nhân viên trước 1 tiếng lịch hẹn diễn ra.

Bước 1: Vào Marketing Automation

Bước 2: Lựa chọn điều kiện xảy ra Automation

Điền đầy đủ các thông tin:





(1) Tên quy trình

(2) Mô tả chi tiết về cách thức hoạt động của automation (nếu có)

(3) Chọn hành động

<b>Tên quy trình</b> Khách hàng: Automation khi có cuộc hẹn khách hàng	<b>Mô tả</b> Khi nhân viên sales phát sinh lịch hẹn với khách hàng: - Trước 1 tiếng gửi sms nhắc khách hàng - Trước 1 tiếng gửi sms nhắc khách hàng
<b>Nhóm</b> Mời chọn	
Đang dùng <input type="checkbox"/>	
<b>Lưu quy trình</b>	

Nếu	Thì
<b>Theo hành động</b> Theo thời gian Hành động: Tạo mới công việc Với điều kiện: Tên công việc Contains [lichhen]	    SMS khách hàng trước 1 tiếng

Lựa chọn các hệ quả xảy ra tương ứng với điều kiện, và cài đặt thời gian tương ứng

 SMS khách hàng trước 1 tiếng	Run on time: Ngày 0 Ngày lập tức	✖
 SMS nhân viên trước 1 tiếng	Run on time: Ngày 0 Ngày lập tức	✖

### SMS khách hàng trước 1 tiếng

Đội  ngày từ lúc bắt đầu và thực hiện

Ngày lập tức

Tính thời gian theo công việc

Trước  Sau

Khi bắt đầu công việc

1

Giờ

0

Phút

Với điều kiện

+ Thêm điều kiện

Brand name

thứ

Người nhận (\*)

Khách hàng liên quan

(\* Chỉ gửi sms cho người liên lạc chính)

Gửi cho tất cả liên hệ của khách hàng

Nội dung (\*)

Quy khách có lịch hen vội `{{receiver_name}}` lúc `{{task_start_date}}`  
`{{task_start_date_format}}` nhân viên công ty Getfy.

Getfy

Đối với trường hợp: SMS gửi trước 1 tiếng nhắc nhân viên, bạn thao tác như trên hình

SMS nhân viên trước 1 tiếng	Run on time: Ngày 0 Ngày lập tức
-----------------------------	--

**SMS nhân viên trước 1 tiếng**

Đợi  ngày từ lúc bắt đầu và thực hiện

Tính thời gian theo công việc

Trước  Sau   Giờ  Phút

Với điều kiện














Brand name

Người nhận (\*)

(\* Chỉ gửi sms cho người liên lạc chính)

Nội dung (\*)

Và giờ đây bạn đã có một quy trình Automation, cứ có 1 bạn sales phát sinh lịch hẹn với khách hàng thì hệ thống sẽ lần lượt gửi SMS theo kịch bản bạn đã thiết lập

Thi		
          		
 SMS khách hàng trước 1 tiếng	Run on time: Ngày 0 Ngày lập tức	✕
 SMS nhân viên trước 1 tiếng	Run on time: Ngày 0 Ngày lập tức	✕

## Kịch bản Automation 2: SMS cảm ơn khách hàng sau lịch hẹn

### Lựa chọn điều kiện xảy ra Automation

Tên quy trình

Mô tả

Nhóm ?

Đang dùng

**Nếu**

Theo thời gian

Hành động

Với điều kiện

**Thì**

Lựa chọn các hệ quả xảy ra tương ứng với điều kiện, và cài đặt thời gian tương ứng



Gửi tin nhắn cho nhân viên hoặc khách hàng	Run on time: Ngày 0 Ngày lập tức	✕
--	--	---

### Gửi SMS

Đợi  ngày từ lúc bắt đầu và thực hiện Ngày lập tức ▼

Tính thời gian theo công việc

Với điều kiện

+ Thêm điều kiện

Brand name thứ ▼

Người nhận (\*) Khách hàng liên quan ▼

**(\* Chỉ gửi sms cho người liên lạc chính)**

Gửi cho tất cả liên hệ của khách hàng

Nội dung (\*) Cam ơn Quy khách đã dành thời gian tham gia buổi hẹn với {{receiver\_name}} .

Như hành động mà tôi đã thiết lập ở trên thì cần phải phát sinh công việc, và hoàn thành công việc chứa từ khóa **[lichhen]** thì automation mới hoạt động, nên sau khi thiết lập xong automation trên thì các bạn sale cần phải phát sinh công việc mỗi lần có công việc ra ngoài gặp khách hàng:

Bước 1: Vào khách hàng phát sinh lịch hẹn

Bước 2: Chọn Lịch hẹn → Thêm mới công việc

Điền thông tin theo Form như hình:

*Chú ý: tên công việc tạo theo đúng cấu trúc [lichhen] – Tên nhân viên/Tên khách hàng/Ngày giờ hẹn gặp khách hàng*

Sau đó nhấn **Thêm** để tạo công việc mới.

## 2. Automation dành cho quy trình Sales trực tiếp (Dùng khi sales đi offline có cardvisite mang về)

Mục tiêu:

- Cá nhân hóa doanh nghiệp trong mắt khách hàng.
- Giúp khách hàng nhận biết thương hiệu

- Tránh bỏ sót khách hàng
- Cơ hội bán hàng cao hơn

Các Automation thực hiện:

- SMS cảm ơn khách hàng sau buổi gặp gỡ
- Thư cảm ơn về buổi gặp gỡ, ngành nghề kinh doanh công ty
- Giới thiệu về doanh nghiệp, điểm khác biệt
- Video/TVC giới thiệu về doanh nghiệp
- Câu chuyện truyền thông

Thao tác chi tiết trên phần mềm:

Bước 1: Tạo Chiến dịch

Bước 2: Lựa chọn điều kiện xảy ra Automation

Tên quy trình

Mô tả

Nhóm

Đang dùng

**Lưu quy trình**

**Nếu**

**Theo hành động** Theo thời gian

Hành động

Với điều kiện

Chiến dịch

Chiến dịch CSKH khi sales đi offline có cardvisit mang về

**Thì**

SMS cảm ơn tham gia sự kiện

Email: Thư cảm ơn về buổi gặp gỡ,

Bước 3: Lựa chọn các hệ quả xảy ra tương ứng với điều kiện, và cài đặt thời gian tương ứng

**SMS cảm ơn sau buổi gặp gỡ** Lưu

Đợi  ngày từ lúc bắt đầu và thực hiện Ngay lập tức

---

Với điều kiện

+ Thêm điều kiện

Brand name thứ

Người nhận (\*) Khách hàng liên quan

(\* Chỉ gửi sms cho người liên lạc chính)

Gửi cho tất cả liên hệ của khách hàng

Nội dung (\*) Cam ơn {{c\_name}} đã dành thời gian trò chuyện cùng {{manager\_name}} . Getfly đã gửi thông tin vào email cho {{c\_name}}. Mong sớm nhận được phản hồi!

Tương tự các kịch bản chăm sóc tiếp theo, bạn cài đặt thời gian và nội dung tương ứng

**Email: Thư cảm ơn về buổi gặp gỡ, thông tin về công ty** Lưu

Đợt  ngày từ lúc bắt đầu và thực hiện Ngày lập tức

Với điều kiện

+ Thêm điều kiện

**Người gửi (\*)**

**Người nhận (\*)**

**Tiêu đề (\*)**

Mã chiến dịch






Gửi cho tất cả liên hệ của khách hàng

**Nội dung email (\*)**

<> | T | B | I | U | Link | Image | List | Table | Bold | Text Color | Background Color | Font Size | Font Weight | Font Style |

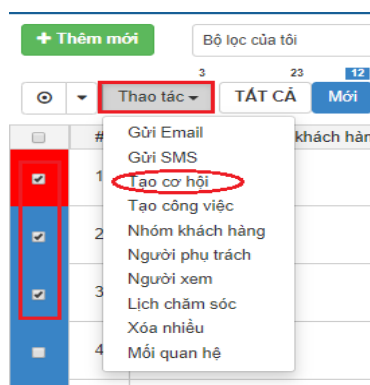
Gửi {{name}},  
 Chúng tôi rất vinh hạnh đã được gặp {{name}}. Hi Vọng trong thời gian tới chúng ta sẽ là đối tác của nhau  
 Chúng tôi xin gửi đến {{name}} thông tin về công ty như sau:  
 ♦ Công ty TNHH Bất động sản QUEEN SEA được thành lập vào ngày 08 tháng 08 năm 2019. Ngay thời điểm xuất hiện trên thị trường môi giới bất động sản, QUEEN SEA đã vinh dự nhận được sự tin nhiệm và ủng hộ rất lớn của các đối tác, liên minh cũng như khách hàng. Đó cũng là động lực để QUEEN SEA không ngừng lớn mạnh và đạt được những thành tích rất đáng tự hào trong thời gian ngắn.  
 ♦ Để làm nên kỳ tích như vậy thì lí do đến từ thời cơ thị trường, từ sự điều hành quyết liệt và chính xác của Ban lãnh đạo, từ sự tin tưởng của quý đối tác, nhưng quan trọng nhất là từ nỗ lực và cố gắng của một tập thể gần 60 cán bộ, nhân viên QUEEN SEA.  
 ♦ QUEEN SEA tin tưởng rằng năm 2019 sẽ là năm bứt phá mạnh mẽ hơn nữa của công ty trong lĩnh vực bất động sản, mở rộng thêm các dịch vụ có liên quan đến đầu tư và nâng cao chất lượng tư vấn cũng như đào tạo.  
  
 Website: <https://orisea.vn>

Kết quả cuối cùng:

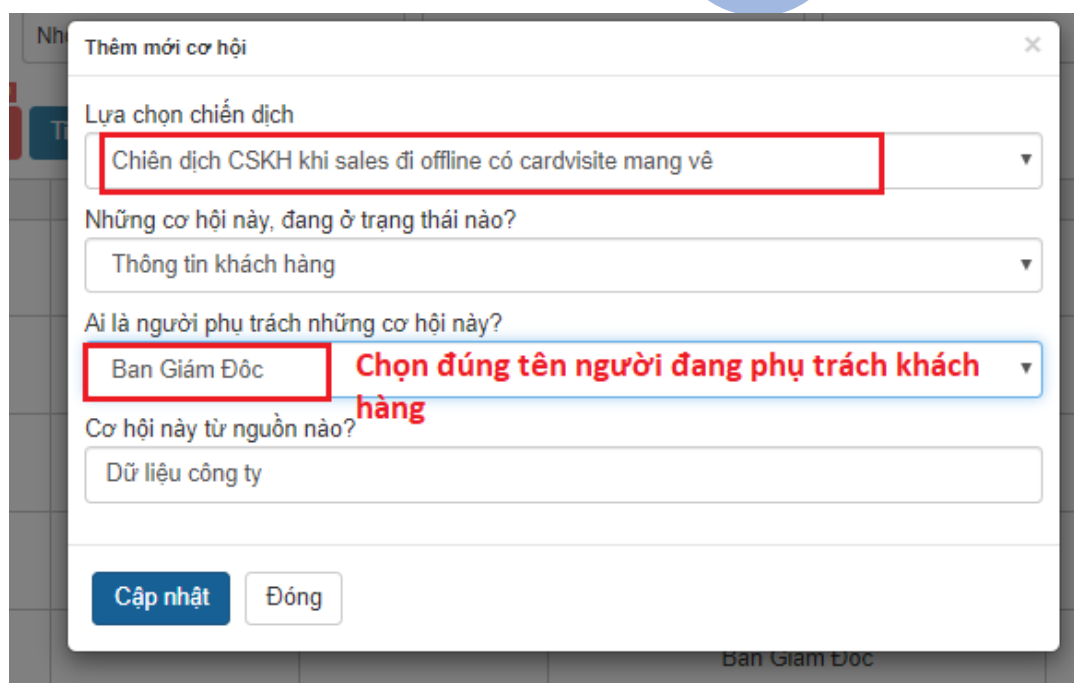
Thi		
 Email: Thư cảm ơn về buổi gặp gỡ, thông tin về công ty	Run on time: Ngày 0 Ngày lập tức	✕
 SMS cảm ơn sau buổi gặp gỡ	Run on time: Ngày 0 Ngày lập tức	✕
 Email: Giới thiệu về doanh nghiệp, điểm khác biệt	Run on time: Ngày 1 Ngày lập tức	✕
 Email: Video/TVC giới thiệu về doanh nghiệp	Run on time: Ngày 2 Ngày lập tức	✕
 Email: Câu chuyện truyền thông	Run on time: Ngày 3 Ngày lập tức	✕

Như hành động mà tôi đã thiết lập ở trên thì cần phải đưa khách hàng vào đúng chiến dịch thì automation mới hoạt động tương ứng với chiến dịch đó, nên sau khi thiết lập xong automation trên thì các bạn sale cần phải đưa khách hàng vào chiến dịch tương ứng:

Bước 1: Vào khách hàng (F2) → lựa chọn khách hàng đẩy vào chiến dịch



Bước 2: lựa chọn đúng chiến dịch



## 6. Automation dành cho khách hàng khi có dự án mới

### Mục tiêu:

- Tạo ra các kênh kết nối thường xuyên với khách hàng thông qua email/sms, giúp thương hiệu của bạn luôn nằm trong tâm trí của khách hàng
- Truyền thông đến với các khách hàng đã có sẵn một cách nhanh chóng và tiết kiệm được nhiều thời gian, nhân sự.
- Sở hữu quy trình Automation marketing riêng cho DN: Từ lúc khách hàng mới tiếp cận ==> Chăm sóc ==> Mua sản phẩm.
- Tiết kiệm 30% nhân lực, thời gian và tiền bạc trong việc Automation marketing so với trước đây

**Các Automation thực hiện:** Ấn tượng đầu tiên lúc nào cũng quan trọng. Hãy tạo ấn tượng tốt với khách hàng bằng cách gửi một lời chào giới thiệu về bạn bằng các cách sau:

- Gửi sms cảm ơn + Email cảm ơn, và kèm thông tin về dự án tương ứng
- Gửi các email giới thiệu về: Chủ đầu tư, vị trí dự, Tiện ích dự án, Hiệu quả đầu tư, Đơn vị quản lý
- Gửi email giới thiệu về: Tiến độ thanh toán, Hợp đồng mua bán
- Gửi mail cảm nhận của khách hàng đã mua hàng
- Chính sách cho vay ưu đãi ngân hàng
- Bảng so sách với các dự án cùng phân khúc/khu vực
- Phân tích về phong thủy khách hàng

### Thao tác cơ bản trên phần mềm:

Bước 1: Tạo Chiến dịch

Bước 2: Lựa chọn điều kiện xảy ra Automation

Tên quy trình: Khách hàng: Automation dành cho khách hàng khi có dự án SUNBAY

Mô tả: kịch bản CSKH khi có dự án mới

Nhóm:

Đang dùng

---

Nếu	Thì
<p><b>Theo hành động</b> Theo thời gian</p> <p>Hành động: KH được đưa vào một chiến dịch</p> <p>Với điều kiện: Chiến dịch: IN</p> <p>Chiến dịch ra mắt dự án SUNBAY PARK (26/10)</p>	<p><input type="checkbox"/> sms cảm ơn</p> <p><input type="checkbox"/> Chủ đầu tư, quản lý</p>

Bước 3: Lựa chọn các hệ quả xảy ra tương ứng với điều kiện, và cài đặt thời gian tương ứng



Email: Thư cảm ơn về buổi gặp gỡ, thông tin về dự án

Đợi 0 ngày từ lúc bắt đầu và thực hiện

Ngày lập tức

Người gửi (\*)

Người phụ trách cơ hội

Người nhận (\*)

Khách hàng liên quan

Tiêu đề (\*)

[QUEEN SEA] - Thông tin về dự án SUNBAY PARK

Mã chiến dịch

Gửi cho tất cả liên hệ của khách hàng

Nội dung email (\*)

<> **B** / **I** **U** **C** **S** **E** **L** **A** **Aa** **Aa** **Aa**

Gửi Quý khách hàng.

Cảm ơn Quý khách hàng đã dành thời gian tham gia buổi ra mắt dự án mới SUNBAY PARK

Chúng tôi xin gửi đến Quý khách hàng thông tin về dự án như sau:

🔨 Đầu tư Bất động sản với pháp lý sạch 100%, Chủ đầu tư cam kết mua lại với lợi nhuận tối thiểu 12%/năm.

🔨 Sản phẩm đầu tư an toàn: lợi nhuận Khách hàng hưởng, rủi ro đã có Chủ đầu tư chịu.

🔨 Siêu Phẩm Bình Dương: ICON CENTRAL

🔨 CAM KẾT LỢI NHUẬN 12% (Có 1-0-2)

🔨 CAM KẾT RA SỔ trong 6 tháng

🏡 Trung tâm của trung tâm Dĩ An - Bình Dương

🌳 Dự Án 4 Mặt Tiền đường: Vị trí Vàng - Mạnh đất Kim Cương

💧 Khu vực Dân cư đông nhất Bình Dương với ~2 triệu dân, nhu cầu ở thực, đầu tư cực tốt.

📌 Quy mô: 52.969 m<sup>2</sup>, loại hình:

1 ShopHouse Mặt tiền đường

2 ShopHouse Trục xuyên tâm

3 Đất nền Townhouse

🔨 Sản phẩm giới hạn: Chỉ có 469 sản phẩm duy nhất!

SẢN PHẨM GIAI ĐOẠN 1 & CHÍNH THỨC NHẬN GIỮ CHỖ TỪ HÔM NAY:

✅ Đất nền Townhouse : 100tr/căn

✅ Shophouse Trục xuyên tâm: 200tr/căn

✅ Shophouse MT Mặt tiền đường: 300tr/căn

🔨 Để lại phản hồi qua email này, nhân viên sẽ liên hệ NGAY để tư vấn, hoặc gọi vào hotline bên dưới : 0123456789

Kết quả cuối cùng:

Thi		
<input checked="" type="checkbox"/> sms cảm ơn	Run on time: Ngày 0 Ngày lập tức	✕
<input checked="" type="checkbox"/> Chủ đầu tư, vị trí dự, Tiện ích dự án, Hiệu quả đầu tư, Đơn vị quản lý	Run on time: Ngày 1 Ngày lập tức	✕
<input checked="" type="checkbox"/> mail cảm nhận của khách hàng đã mua hàng	Run on time: Ngày 2 Ngày lập tức	✕
<input checked="" type="checkbox"/> Chính sách cho vay ưu đãi ngân hàng	Run on time: Ngày 3 Ngày lập tức	✕
<input checked="" type="checkbox"/> Bảng so sách với các dự án cùng phân khúc/khu vực	Run on time: Ngày 4 Ngày lập tức	✕
<input checked="" type="checkbox"/> Phân tích về phong thủy khách hàng	Run on time: Ngày 5 Ngày lập tức	✕
<input checked="" type="checkbox"/> Email thông tin về dự án tương ứng	Run on time: Ngày 0 Ngày lập tức	✕

Như hành động mà tôi đã thiết lập ở trên thì cần phải đưa khách hàng vào đúng chiến dịch thì automation mới hoạt động tương ứng với chiến dịch đó, nên sau khi thiết lập xong automation trên thì các bạn sales cần phải đưa khách hàng vào chiến dịch tương ứng

Thêm mới cơ hội

Lựa chọn chiến dịch

Chiến dịch ra mắt dự án SUNBAY PARK (26/10)

Những cơ hội này, đang ở trạng thái nào?

Thông tin khách hàng

Ai là người phụ trách những cơ hội này?

Ban Giám Đốc

Cơ hội này từ nguồn nào?

Dữ liệu công ty

Cập nhật Đóng

Nguyen Minh Huy

## 7. Automation chăm sóc khách hàng 365 ngày

Khách hàng ngày càng khắt khe hơn trong tiêu dùng và mong muốn nhận được trải nghiệm về sản phẩm và dịch vụ tốt nhất, hoàn hảo nhất. Chính vì vậy, nâng cao trải nghiệm khách hàng là vấn đề quan trọng hàng đầu, không thể thiếu ở mỗi doanh nghiệp.

Doanh nghiệp cần nhận thức việc đầu tư vào chăm sóc khách hàng và giải pháp cho dịch vụ khách hàng sẽ giữ chân khách hàng hiện tại, tạo nên lợi nhuận doanh nghiệp. Bởi lẽ, việc tìm kiếm một khách hàng mới sẽ tốn chi phí hơn 4 lần so với việc giữ chân khách hàng hiện tại.

Hơn thế, doanh nghiệp cần định hướng nhân viên đi trước cả những mong chờ của khách hàng và giữ chân họ bằng cách đưa ra những giải pháp hợp lý, tăng khả năng tiến xa và tạo dựng danh tiếng cho thương hiệu, một khách hàng được đưa vào trạng thái mất thì không có nghĩa là mất hẳn (ban đầu họ có nhu cầu nhưng trong thời gian chăm sóc họ không còn nhu cầu nữa), không chỉ có họ có nhu cầu mà người thân bạn bè của họ có nhu cầu, và khoản thu từ sự tin cậy là khoản thu siêu lợi nhuận.

### **Mục tiêu:**

- Giữ chân khách hàng, Khách hàng không bị bỏ rơi
- Tăng cơ hội bán hàng
- Tạo dựng danh tiếng cho thương hiệu
- Tạo sự gắn kết và khả năng tái mua hàng của khách hàng

**Các Automation thực hiện:** Cách tháng bạn gửi 1 email đến tập đối tượng khách hàng khi có thông tin khách hàng, không liên lạc được hoặc khách chưa có nhu cầu trong thời điểm hiện tại vì bận rộn hoặc chưa đủ tài chính nhưng trong tương lai có thể quan tâm trở lại

73% người mua nói rằng họ sẽ tiếp tục làm việc với người môi giới của họ một lần nữa hoặc giới thiệu cho một người bạn. Tuy nhiên, 70%

người mua nói rằng họ quên người môi giới bất động sản cho họ sau một năm.

Vì vậy, nếu không thể trở thành một người bạn trong cuộc sống của khách hàng, hãy để lại điều gì đó trong hộp thư đến của họ, chẳng hạn như một email hấp dẫn, nhắc họ nhớ tới bạn.

## Thao tác chi tiết trên phần mềm:

Bước 1: Vào Marketing Automation

Bước 2: Lựa chọn điều kiện xảy ra Automation

Điền đầy đủ các thông tin:

- (1) Tên quy trình
- (2) Mô tả chi tiết về cách thức hoạt động của automation (nếu có)
- (3) Chọn hành động

Tên quy trình

Khách hàng: Automation dành cho khách hàng chưa có nhu cầu

Nhóm ⓘ

Mời chọn

Đang dùng

Lưu quy trình

Mô tả

27 email theo dõi khách hàng trong 125 ngày. Sử dụng khi có thông tin khách hàng, không liên lạc được hoặc khách chưa có nhu cầu trong thời điểm hiện tại vì bận rộn hoặc chưa đủ tài chính nhưng trong tương lai có thể quan tâm trở lại.

Nếu

Theo hành động Theo thời gian

Hành động Thay đổi mối quan hệ

Với điều kiện

Mối quan hệ IN

Chăm sóc 365 ngày

Thì

### 3 CÔNG THỨC CẢI TẠO LÀM NÊN CĂN HỘ TRONG MƠ

Đợi  ngày từ lúc bắt đầu và thực hiện

Ngày lập tức

Người gửi (\*)

Người tạo khách hàng

Người nhận (\*)

Khách hàng liên quan

Tiêu đề (\*)

[ORI SEA] - 3 CÔNG THỨC CẢI TẠO LÀM NÊN CĂN HỘ TRONG MƠ

Mã chiến dịch

Gửi cho tất cả liên hệ của khách hàng

Nội dung email (\*)

**<** **>** **T** **B** **/** **U** **☞** **📎** **☰** **☰** **☰** **☰** **☰** **☰** **☰** **☰** **I** **A** **A** **↕**

**TT** **Aa**

Activate Windows

Xin chào {{name}},

Chúng tôi hy vọng bạn đã an cư tại căn hộ mới và yêu thích nó!

Bây giờ, tôi nghĩ bạn sẽ muốn tìm hiểu cách tăng giá trị của ngôi nhà trong vài năm tới. Dưới đây là một vài ý tưởng:

1. Bài viết về ý tưởng cải thiện 1
2. Bài viết về ý tưởng cải thiện 2
3. Bài viết về ý tưởng cải thiện 3

....

Nếu bạn có bất kỳ câu hỏi nào về cách thực hiện hoặc đơn vị thi công uy tín.... Tôi rất sẵn lòng chi sẻ với bạn!

Chúc bạn sẽ có căn hộ ưng ý!

---

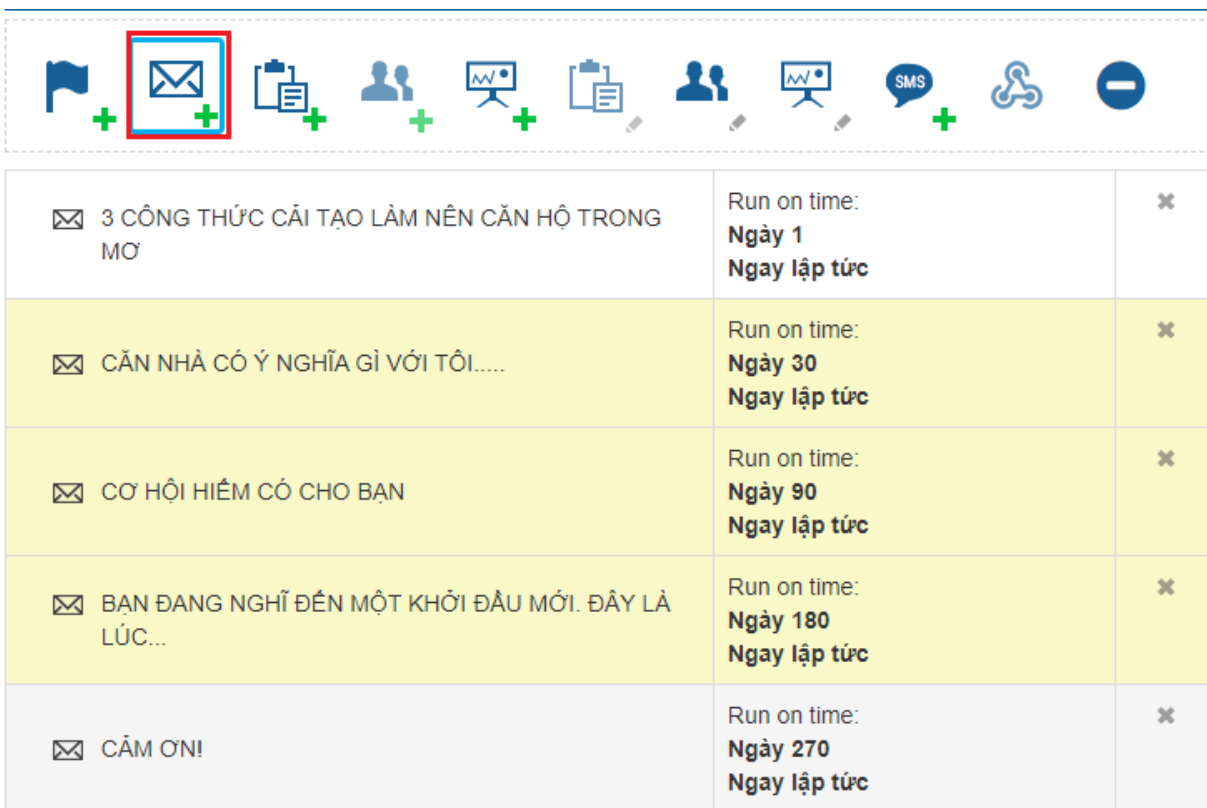
{{manager\_name}}

SDT: {{manager\_phone}}

Email: {{manager\_email}}

Bước 3: Lựa chọn các hệ quả xảy ra tương ứng với điều kiện, có bấy nhiêu email sẽ tích chọn bấy nhiêu email, và cài đặt thời gian tương ứng

Kết quả cuối cùng:



<input checked="" type="checkbox"/> 3 CÔNG THỨC CÀI TẠO LÀM NÊN CĂN HỘ TRONG MỜ	Run on time: Ngày 1 Ngày lập tức	×
<input checked="" type="checkbox"/> CĂN NHÀ CÓ Ý NGHĨA GÌ VỚI TÔI.....	Run on time: Ngày 30 Ngày lập tức	×
<input checked="" type="checkbox"/> CƠ HỘI HIẾM CÓ CHO BẠN	Run on time: Ngày 90 Ngày lập tức	×
<input checked="" type="checkbox"/> BẠN ĐANG NGHĨ ĐẾN MỘT KHỞI ĐẦU MỚI. ĐÂY LÀ LÚC...	Run on time: Ngày 180 Ngày lập tức	×
<input checked="" type="checkbox"/> CẢM ƠN!	Run on time: Ngày 270 Ngày lập tức	×

Như hành động mà tôi đã thiết lập ở trên thì cần phải đưa khách hàng vào đúng trạng thái **MẤT** thì automation sẽ hoạt động, nên sau khi thiết lập xong automation trên thì các bạn sales cần phải đưa khách hàng vào trạng thái tương ứng

## CHĂM SÓC NHÂN VIÊN

### Mục tiêu:

- Tạo uy tín với nhân viên
- Tạo sự gắn kết giữa công ty với nhân viên

### Kịch bản Automation 1: SMS chúc mừng sinh nhật nhân viên

Lựa chọn điều kiện xảy ra Automation

Tên quy trình  Mô tả

Nhóm ?

Đang dùng

**Lưu quy trình**

---

**Nếu**

Theo hành động **Theo thời gian**

Theo tháng  hàng tháng

Theo tuần T2 T3 T4 T5 T6 T7 CN Cả tuần

Thời gian    00:00

Sự kiện

Lựa chọn các hệ quả xảy ra tương ứng với điều kiện, và cài đặt thời gian tương ứng

**Gửi SMS chúc mừng cho nhân viên** Run on time: Ngày 0 Ngày lập tức ×

---

**Gửi SMS chúc mừng cho nhân viên** Lưu

Đợt  ngày từ lúc bắt đầu và thực hiện

Brand name

Người nhận (\*)

(\* Chỉ gửi sms cho người liên lạc chính)

Nội dung (\*)

Còn lại 160 Ký tự  
1 SMS

Activate Windows

## Kịch bản automation 2: Automation dành cho nhân viên khi có sự kiện Teambuilding

**Các Automation thực hiện:** Khi có hoạt động du lịch, teambuilding diễn ra thì bộ phận nhân sự sẽ phát sinh công việc hệ thống sẽ gửi 1 email/sms đến toàn bộ nhân viên thông báo thông tin.

Lựa chọn điều kiện xảy ra Automation

Tên quy trình

Nhân viên: Nhắc lịch tham gia teambuilding

Mô tả

Nhóm ⓘ

Mời chọn

Đang dùng

Lưu quy trình

Nếu

Theo hành động Theo thời gian

Hành động

Tạo mới công việc

Với điều kiện

Tên công việc

Contains

[TEAMBUILDING]

+ Thêm điều kiện

Lựa chọn các hệ quả xảy ra tương ứng với điều kiện, và cài đặt thời gian tương ứng



**Gửi SMS** Lưu

Đợi  ngày từ lúc bắt đầu và thực hiện

Tính thời gian theo công việc

Trước  Sau   Giờ  Phút

Với điều kiện

+ Thêm điều kiện

Brand name

Người nhận (\*)

(\* Chỉ gửi sms cho người liên lạc chính)

Nội dung (\*) 

Thời gian đa đen, cac ban đa chuan bi het chua. Hay nho su kien ngay  
 {{task\_start\_date\_format}} - {{task\_end\_date\_format}}.

Email: gửi trước 2 ngày để nhân viên có thời gian chuẩn bị

Tính thời gian theo công việc

Trước  Sau   Giờ  Phút

Với điều kiện

+ Thêm điều kiện

Người gửi (\*)

Người nhận (\*)

Tiêu đề (\*)

Mã chiến dịch

Nội dung email (\*)

Gửi tất cả các bạn trong ngôi nhà Getfly,  
 Chào cả nhà, hoạt động Văn hóa được mong đợi nhất trong năm đã đến.  
 Năm nay chúng ta sẽ có chuyến hành trình thú vị đến mảnh đất miền Trung địa linh nhân kiệt\_QUẢNG BÌNH.  
 Với các địa điểm nổi tiếng như biển Nhật Lệ, bãi đá Nhảy, đồi cát Quang Phú, đặc biệt là 2 khu vui chơi cảm giác mạnh: suối Mooc, Hang  
 tối,....  
 Thời gian: 31/07/2019-03/08/2019

---

**Phương tiện di chuyển:**  
 - Đầu cầu HN: đi tàu giường nằm  
 - Đầu cầu HCM: máy bay  
**VẬT DÙNG CẦN CHUẨN BỊ:**  
 .....  
 .....  
 .....

---

**CẢ NHÀ HÃY CHUẨN BỊ TẤT CẢ VẬT DỤNG CẦN THIẾT.**

Như hành động mà tôi đã thiết lập ở trên thì cần phải phát sinh công việc, và hoàn thành công việc chứa từ khóa [TEAMBUILDING] thì automation mới hoạt động, nên sau khi thiết lập xong automation trên thì bộ phận nhân sự cần phải phát sinh công việc mỗi lần có công việc du lịch, teambuilding,... diễn ra.

**CHÚC ANH/CHỊ ÁP DỤNG HIỆU QUẢ  
TÍNH NĂNG AUTOMATION**

Getfly CRM