

SỬ DỤNG CRM HIỆU QUẢ DÀNH RIÊNG CHO BỘ PHẬN SALES

Chào các bạn tôi là Nguyễn Văn Tuấn - Chuyên viên đào tạo của Getfly. Hiện tại tôi đã có kinh nghiệm triển khai cho hơn 100 doanh nghiệp tại Việt Nam. Trong quá trình triển khai CRM tôi nhận thấy rất nhiều doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc quản lý công việc và thúc đẩy hiệu quả làm việc của đội ngũ nhân sự kinh doanh. Trong bài này tôi sẽ chia sẻ với anh chị làm thế nào để sử dụng công cụ Getfly CRM để quản lý đội ngũ nhân sự một cách hiệu quả nhất.

Vấn đề đặt ra

Trong quá trình tiếp xúc với doanh nghiệp, tôi thấy có một số vấn đề mà bộ phận kinh doanh của tất cả doanh nghiệp nói chung đều đang gặp phải đó là:

- 1, Khách hàng mỗi nhân viên kinh doanh quản lý 1 file riêng. Điều này dẫn đến dễ bị thất thoát thông tin khách hàng, nhân viên kinh doanh nghỉ mang theo khách hàng hoặc tệ hơn là kinh doanh chuyển thông tin khách hàng sang công ty khác mà chủ doanh nghiệp không nắm được.
- 2, Không có lưu trữ lịch sử chăm sóc khách hàng. Bộ phận quản lý không biết nhân viên kinh doanh chăm sóc thế nào, đến đâu rồi; cần biết lại phải hỏi lại; Nhân viên mới vào không biết khách hàng đã sử dụng hay chưa, lịch sử chăm sóc của khách hàng như thế nào? KH này có vấn đề gì? Lại phải mất công hỏi lại và tìm hiểu khách hàng lại từ đầu...
- 3, Quản lý không nắm được thông tin công việc của nhân viên, có thực sự đi làm, đi hẹn gặp khách hàng hay không; kế hoạch công việc của nhân viên thế nào? Tuần này tháng này kế hoạch làm việc là gì?
- 4, Không có dữ liệu báo cáo tổng hợp để đánh giá nhân viên. Không biết người nào tốt, người nào không tốt, vì sao không tốt.
- 5, Không có công cụ để hỗ trợ nhân viên kinh doanh làm việc tốt hơn => Nhân viên nhiều việc, hay quên dẫn đến trường hợp khách hàng bị bỏ rơi và không được chăm sóc.
- 6, Bộ phận Kinh doanh mỗi người làm việc một kiểu, không có quy trình, mạnh ai người ấy chạy.

Getfly hỗ trợ những vấn đề cho bộ phận Sales

Để giải quyết được vấn đề trên thì trên phần mềm của Getfly CRM có đầy đủ các công cụ để các bạn có thể dễ dàng quản lý được nhân viên kinh doanh trong công ty làm việc như thế nào và cụ thể trên Getfly như sau:

- 1, Hệ thống Getfly hỗ trợ dữ liệu khách hàng được tập trung, không bị phân tán, tránh việc mất dữ liệu khách hàng, hạn chế tối đa việc trùng lặp và chồng chéo khách hàng thông qua tag khách hàng (F2). Và giải quyết được luôn tình trạng

tranh dành khách hàng của nhân viên trong công ty. (Bởi khi 1 KH đã đưa lên hệ thống thì nếu nhân viên khác nhập trùng lại thông tin này hệ thống sẽ thông báo là khách hàng đã có và người phụ trách là ai) và hỗ trợ thêm rất nhiều công cụ tìm kiếm nhanh.

2, Về việc quản lý lịch sử làm việc với khách hàng, trên Getfly thì có công cụ trao đổi và mối quan hệ giúp bạn chủ động quản lý khách hàng theo từng giai đoạn và giúp cho các bạn nhân viên báo cáo ngay sau khi kết thúc cuộc gọi với khách hàng một cách nhanh chóng, tránh mất thời gian trong việc báo cáo, ở đây ban quản lý cũng có thể theo dõi để biết được tình hình chăm sóc khách hàng của nhân viên mà không cần giống như trước đây phải hỏi đi hỏi từng nhân viên, nhắc nhở các bạn liên hệ khách hàng và bạn nhân viên mới nhìn vào có thể biết được nhân viên cũ đã chăm sóc khách hàng này sao rồi.

3, Bộ phận kinh doanh có thể chủ động lập lịch và khai thác khách hàng một cách khoa học và triệt để với tag lịch hẹn trên GF. Công cụ lịch hẹn trên phần mềm sẽ giúp cho các bạn kinh doanh dễ dàng theo công việc của mình, tránh quên lịch với khách, bộ phận quản lý cũng quản lý được lịch làm việc của nhân viên (tránh ra ngoài trốn việc) và giúp khách hàng tránh quên lịch hẹn với cty của mình (dùng phần automation nhắc lịch).

4, Tất cả các thông tin lịch sử giao dịch với khách hàng cụ thể, rõ ràng dễ dàng cho việc tư vấn chốt sales, tất cả sẽ được lưu trữ trên tag trao đổi của từng khách hàng, cuốn nhật kí với từng khách hàng ngoài ra có phần KPI (F7) giúp tổng hợp cụ thể tất cả việc làm của bộ phận sales trong tuần, tháng, năm...

5, Hệ thống Getfly có phần công việc hỗ trợ nhân viên kinh doanh tránh quên việc và khi nhìn vào dự án công việc có thể biết được tiến hành đến đâu như thế nào rồi ngoài ra có tính năng Automation tự động gửi email chăm sóc khách hàng khi số lượng khách hàng phụ trách nhiều và quản lý theo dõi báo cáo để hỗ trợ nhân viên.

6, Và một điểm lợi thế khi sử dụng hệ thống đó là tất cả các nhân viên kinh doanh đều làm việc trên 1 nền tảng chung. Điều này sẽ hỗ trợ cho bộ phận quản lý có thể dễ dàng thống nhất quy trình làm việc và quản lý double-check tất cả các thông tin của bộ phận sales một cách rõ ràng.

Sử dụng trên hệ thống Getfly CRM

Ngày hôm nay, tôi sẽ chia sẻ quy trình làm việc giúp các bạn làm hiệu quả hơn trong việc quản lý đội ngũ kinh doanh và những việc bạn cần làm trên Getfly là:

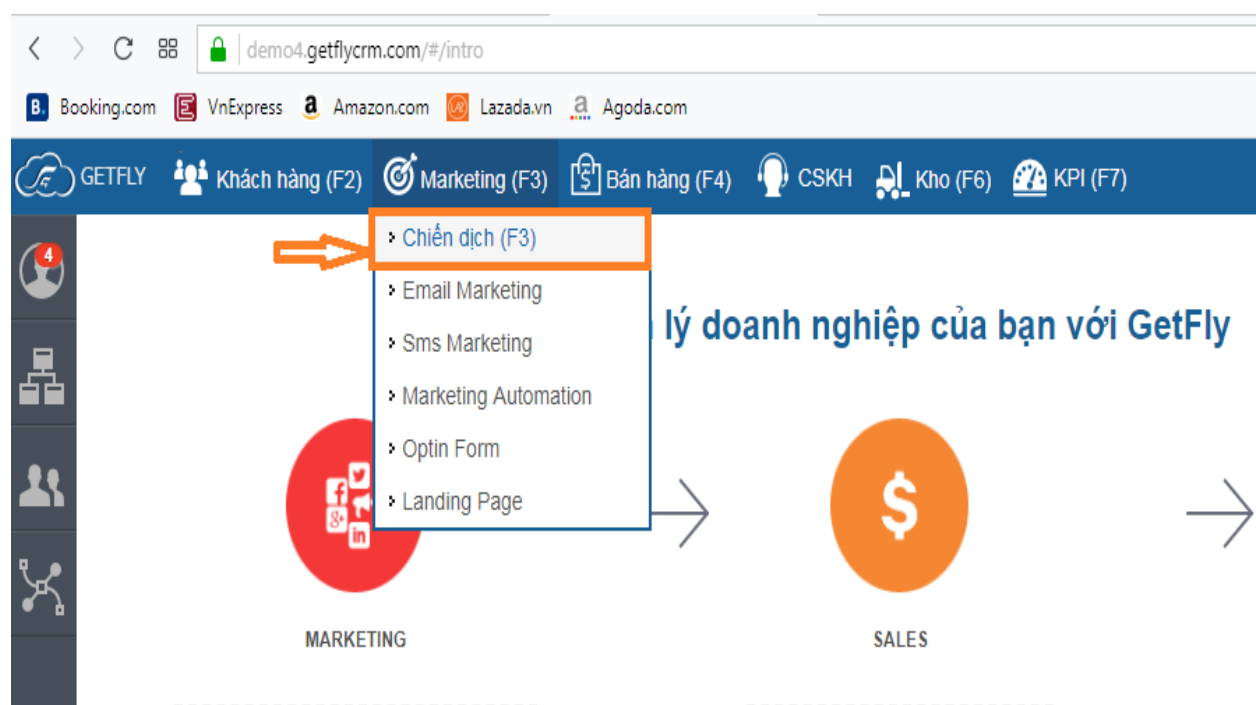
- 1, Lưu trữ khách hàng tập trung.
- 2, Phân loại khách hàng: theo mối quan hệ, theo nhóm, theo nguồn
- 3, Theo dõi lịch sử làm việc.
- 4, Chăm sóc khách hàng = công cụ tự động automation, email marketing.
- 5, Thống kê báo cáo kết quả kinh doanh, đo lường hiệu quả làm việc của bộ phận Kinh doanh

Trên đây tôi đã chia với các bạn về những việc bạn cần làm sau đây tôi sẽ trình bày chi tiết hơn làm sao để bộ phận kinh doanh áp dụng GF mang lại hiệu quả cao hơn trong sự phát triển của doanh nghiệp:

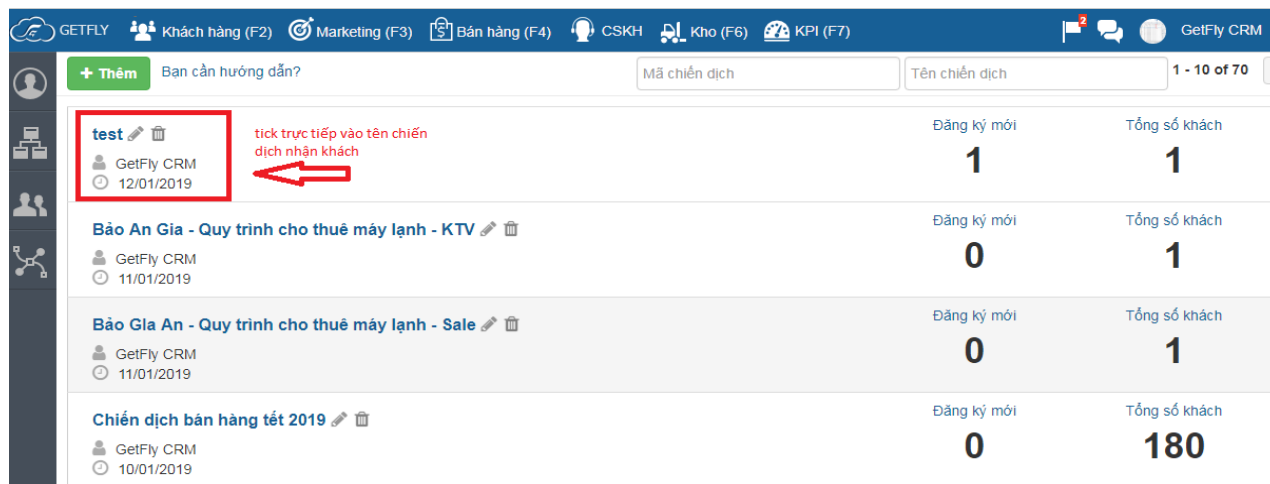
1, Lưu trữ khách hàng tập trung.

Thứ nhất là Nhận khách hàng từ Marketing đổ về.

Khi bộ phận Marketing đã tạo các form đăng ký thông tin và chuyển khách hàng vào các chiến dịch thì bộ phận sales sẽ nhận được các Thông báo khi có khách hàng mới. Nhiệm vụ của BP sales là truy cập vào chiến dịch để đăng ký cơ hội.

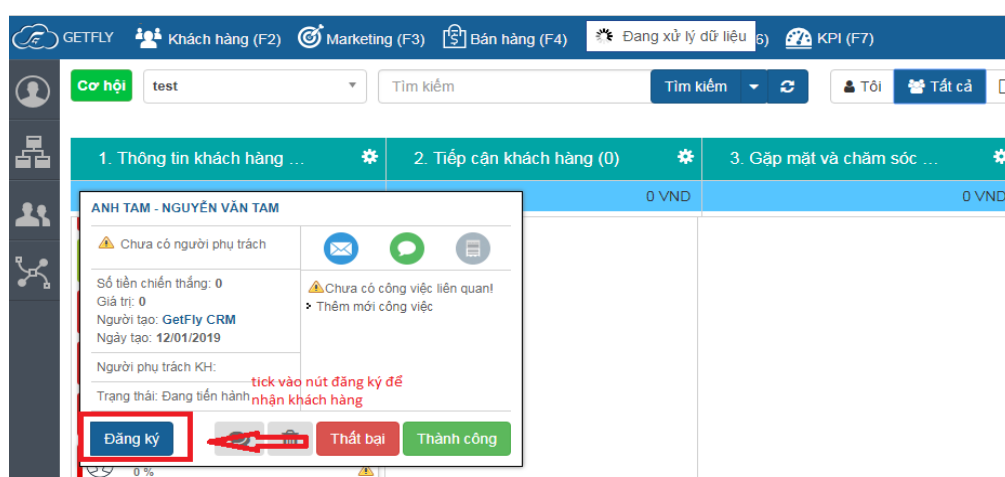


Tick vào chiến dịch mà anh chị tiếp nhận khách



Campaign Name	Đăng ký mới	Tổng số khách
test	1	1
Bảo An Gia - Quy trình cho thuê máy lạnh - KTV	0	1
Bảo Gla An - Quy trình cho thuê máy lạnh - Sale	0	1
Chiến dịch bán hàng tết 2019	0	180

Đưa chuột vào khách hàng sau đó nhấn nút đăng ký.



1. Thông tin khách hàng ... 2. Tiếp cận khách hàng (0) 3. Gặp mặt và chăm sóc ...

ANH TAM - NGUYỄN VĂN TAM

Chưa có người phụ trách

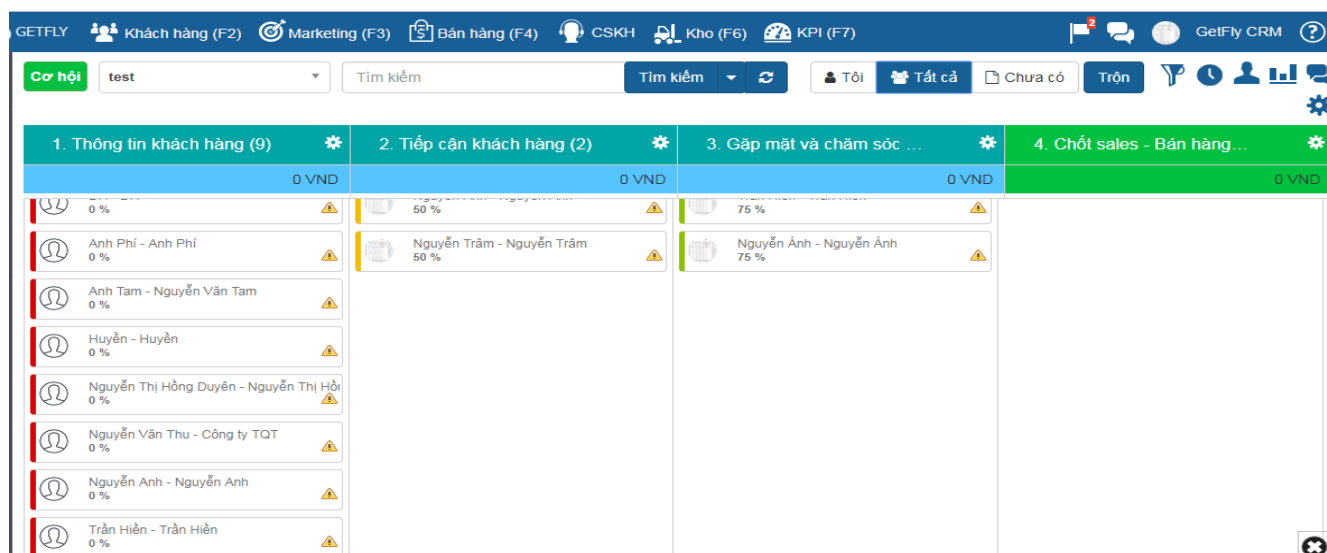
Số tiền chiến thắng: 0
Giá trị: 0
Người tạo: GetFly CRM
Ngày tạo: 12/01/2019

Người phụ trách KH:

Trạng thái: Đang tiến hành

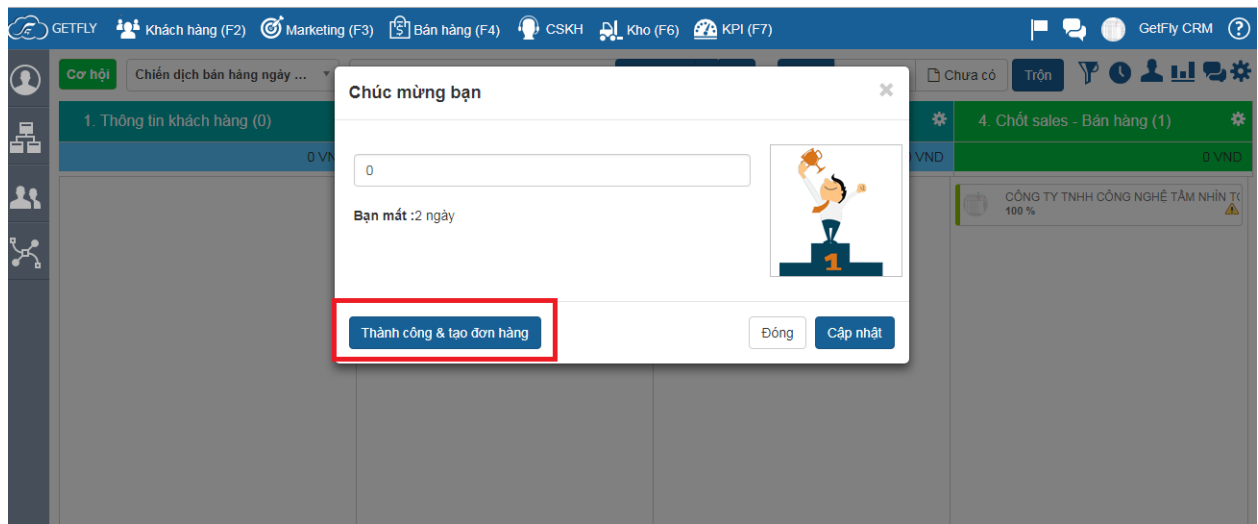
Đăng ký Thất bại Thành công

Sau khi đăng ký thì sẽ tiến hành xử lý khách hàng và kéo sang cột trạng thái tương ứng với quy trình mà bạn làm với khách hàng như hình:

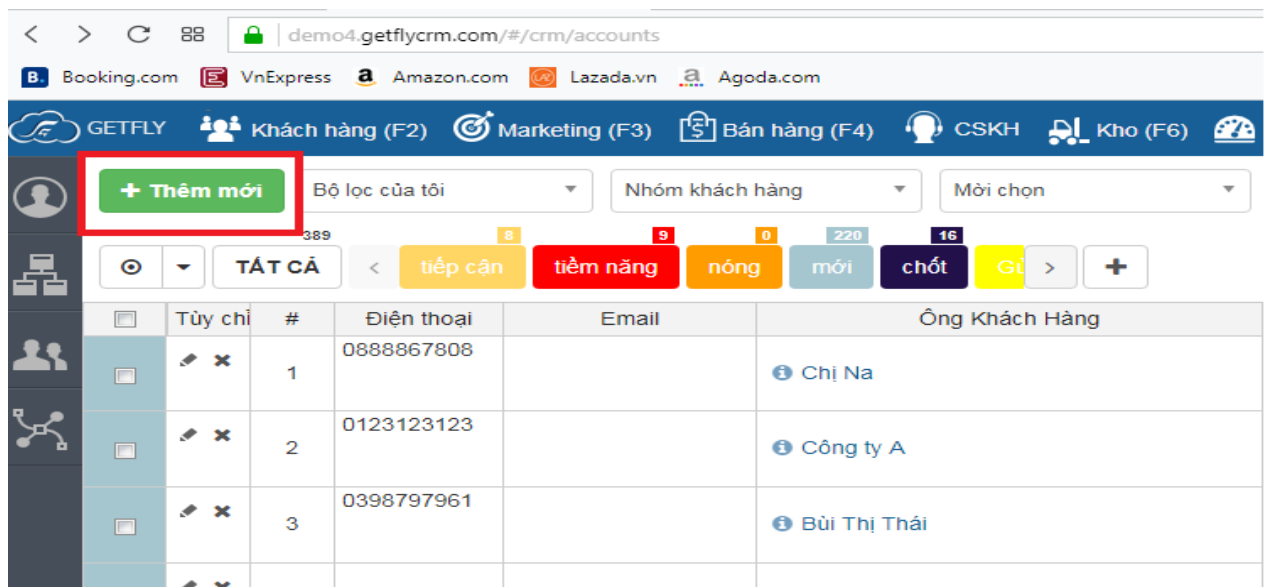


1. Thông tin khách hàng (9)	2. Tiếp cận khách hàng (2)	3. Gặp mặt và chăm sóc ...	4. Chốt sales - Bán hàng...
0 VND	0 VND	0 VND	0 VND
Anh Phí - Anh Phí	Nguyễn Trâm - Nguyễn Trâm	Nguyễn Ánh - Nguyễn Ánh	
Anh Tam - Nguyễn Văn Tam			
Huyền - Huyền			
Nguyễn Thị Hồng Duyên - Nguyễn Thị Hò			
Nguyễn Văn Thu - Công ty TQT			
Nguyễn Anh - Nguyễn Anh			
Trần Hiền - Trần Hiền			

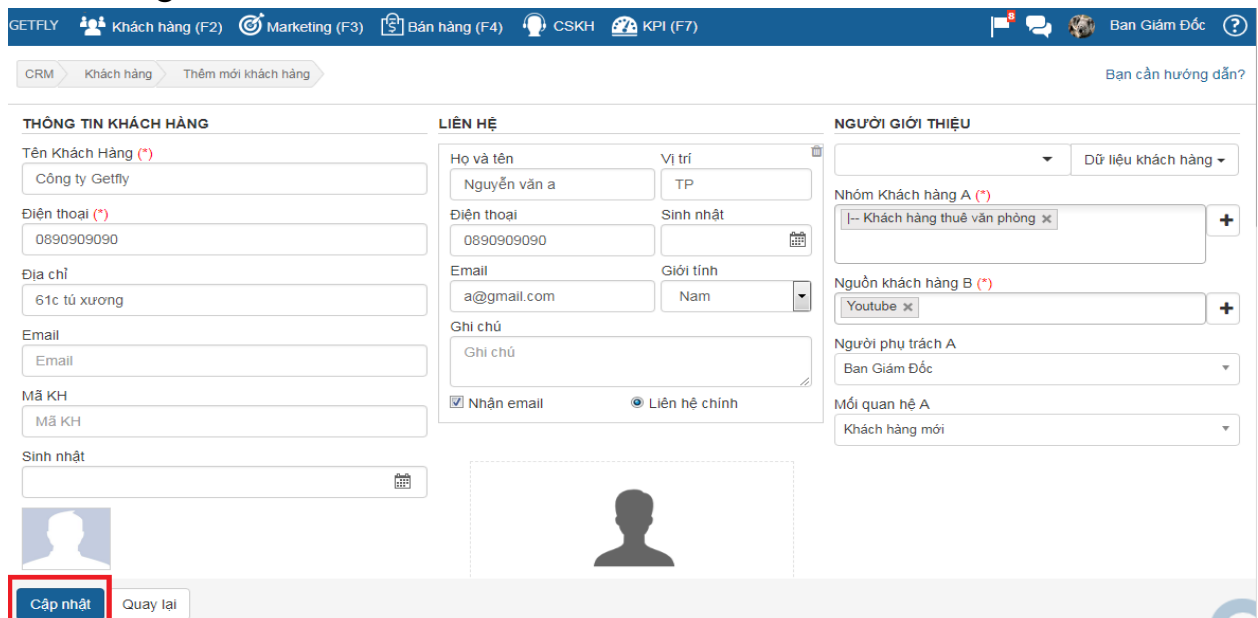
ở phần này khi bạn kéo khách hàng đến bước cuối là chốt sales – bán hàng cũng hỗ trợ các bạn lên đơn hàng trực tiếp từ đây luôn nhé.



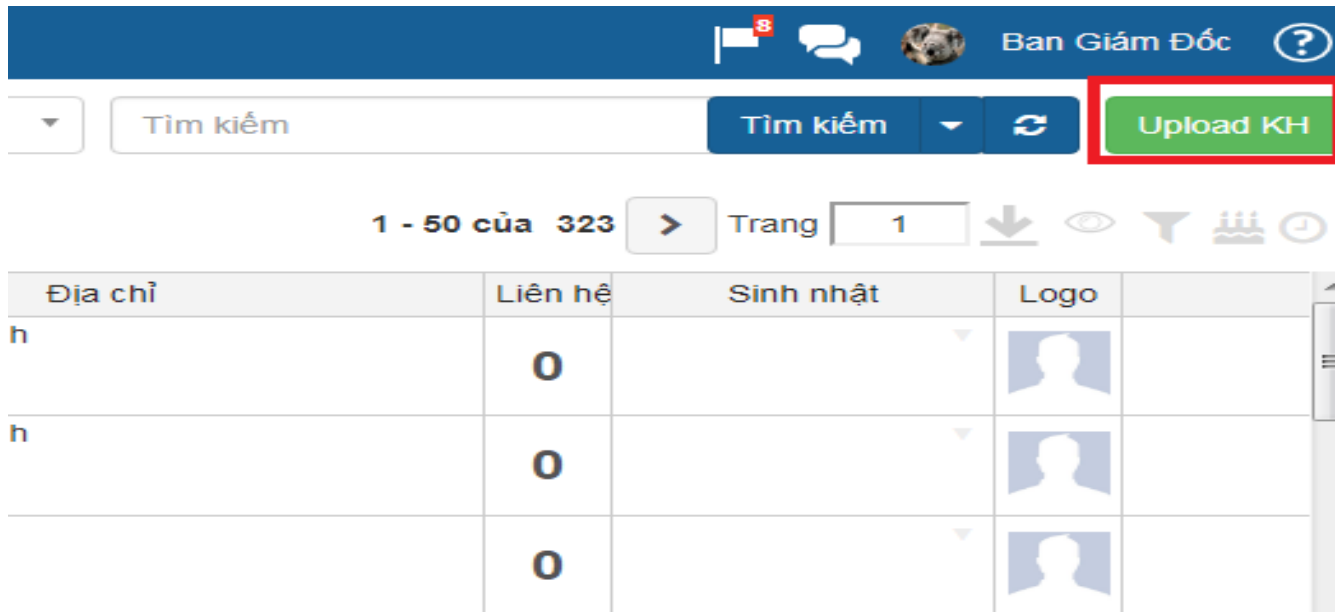
Thứ hai với các khách hàng do BP sales tự tìm kiếm hoặc được giới thiệu:
 Có 2 cách đưa thông tin khách hàng lên hệ thống:
 + Thêm mới: click chuột vào góc tay trái trên màn hình mục thêm mới màu xanh và làm theo các bước như hình:



Điền thông tin khách form như hình:



+ Upload khách hàng: Với số lượng data có sẵn từ vài chục hoặc vài trăm trở lên thì các anh chị có thể tải up lên bằng file excel như sau:



Tick chọn file mẫu -> chọn mẫu đầy đủ -> nhấn tải xuống

TẢI LÊN DANH SÁCH KHÁCH HÀNG Bạn cần hướng dẫn?

Getfly sẽ giúp bạn tải lên dữ liệu chỉ với một thao tác đơn giản.

Chọn file mẫu upload khách hàng ▾

- Mẫu upload rút gọn [Tải xuống](#)
- Mẫu upload đầy đủ [Tải xuống](#)** ad dữ liệu

- Giới hạn mỗi lần upload tối đa 1000 Khách hàng

[Tải lên danh sách](#)

CHIA ĐỀU NGƯỜI PHỤ TRÁCH KHÁCH HÀNG (CHỈ ÁP DỤNG KHI FILE UPLOAD TOÀN BỘ LÀ KHÁCH HÀNG MỚI)

Chọn người được chia (Chú ý số khách hàng còn thừa sẽ được dồn cho người được chọn cuối cùng)

Chọn nhân viên

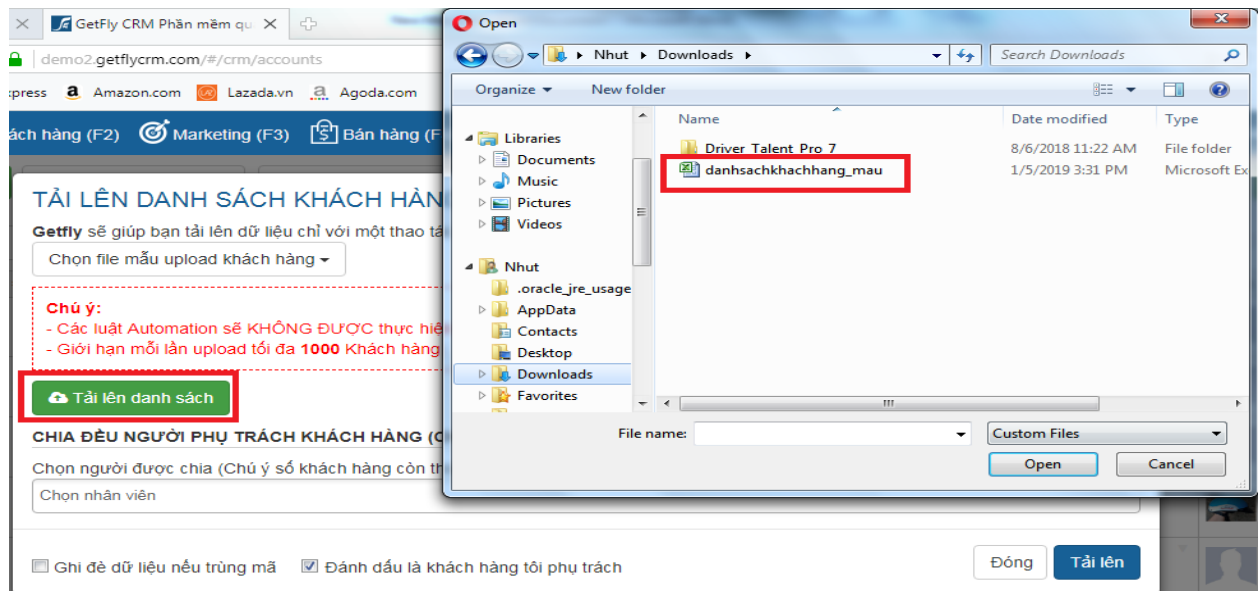
Ghi đè dữ liệu nếu trùng mã Đánh dấu là khách hàng tôi phụ trách

[Đóng](#) [Tải lên](#)

Điền đầy đủ thông vào file sau đó chọn -> tải lên danh sách.

The screenshot shows an Excel spreadsheet template with the following columns: 'TÊN KHÁCH HÀNG', 'ĐIỆN THOẠI', 'ĐỊA CHỈ', 'EMAIL', 'MÃ KH', 'SINH NHẬT', and 'MÔ TẢ'. The first row is a header row. The second row contains the following data: 'công ty getfly', '869090900 q3', 'a@gmail.com', and '22/08/2019'. The rest of the rows are empty.

	A	B	C	D	E	F	G
	TÊN KHÁCH HÀNG	ĐIỆN THOẠI	ĐỊA CHỈ	EMAIL	MÃ KH	SINH NHẬT	MÔ TẢ
2	công ty getfly	869090900 q3		a@gmail.com		22/08/2019	
3							
4							
5							
6							
7							
8							
9							
10							
11							



TẢI LÊN DANH SÁCH KHÁCH HÀNG

Bạn cần hướng dẫn?

Getfly sẽ giúp bạn tải lên dữ liệu chỉ với một thao tác đơn giản.

Chọn file mẫu upload khách hàng ▾

Chú ý:

- Các luật Automation sẽ KHÔNG ĐƯỢC thực hiện khi upload dữ liệu
- Giới hạn mỗi lần upload tối đa 1000 Khách hàng

Tải lên danh sách

CHIA ĐỀU NGƯỜI PHỤ TRÁCH KHÁCH HÀNG (CHỈ ÁP DỤNG KHI FILE UPLOAD TOÀN BỘ LÀ KHÁCH HÀNG MỚI)

Chọn người được chia (Chú ý số khách hàng còn thừa sẽ được dồn cho người được chọn cuối cùng)

Chọn nhân viên

Ghi đè dữ liệu nếu trùng mã Đánh dấu là khách hàng tôi phụ trách

Đóng

Tải lên

2, Phân loại khách hàng: việc này giúp bạn chuẩn hóa lại dữ liệu khi đưa lên hệ thống tránh trường hợp trong công ty mỗi người đặt theo một kiểu không đồng nhất và việc này bạn phải cấu hình những phần này:

- **Mối quan hệ:** là các bước mà bạn tiếp cận khách hàng của mình đến giai đoạn nào. Và những mối quan hệ này giúp sales biết được mình làm việc với khách hàng tới đâu và các mối quan hệ thường là:

Mới-> Tiếp cận -> Tiềm năng-> Nóng-> Chốt đơn-> upsale -> Mất.

- **Mới** khi khách hàng mới được bộ phận marketing chuyển cho bộ phận sales hay sales tự thêm lên hệ thống.

- **Tiếp cận:** là bộ phận sales gọi điện tư vấn hay gửi email với khách hàng mới được chuyển chăm sóc.

- **Tiềm năng** là sau khi chia cho nhân viên sales liên hệ tư vấn và đặt được lịch hẹn với khách hàng nhưng khách hàng vẫn nói để anh/chị dùng thử hay tham khảo thêm.

- **Nóng** là đối với những khách hàng mà khi tư vấn sales cảm thấy khả năng mua sản phẩm hay sử dụng của bên mình đến 80%.

- **Chốt đơn hàng** là khi khách hàng đồng ý mua sản phẩm theo như bạn tư vấn và lên đơn hàng ghi nhận doanh số cho mình.

- **Upsale** là những khách hàng sử dụng sản phẩm của bên mình rồi cảm thấy ok quay lại sử dụng tiếp mua thêm.

- **Mất** là khách hàng không sử dụng dịch vụ của bên mình hoặc đăng sử dụng bên khác.

Và còn một trạng thái mà trên hệ thống của Getfly tự sinh ra để nhắc nhở các bạn biết được khách hàng đã bao lâu rồi các bạn chưa chăm sóc lại tránh bỏ sót khách hàng hệ thống tự động chuyển khách hàng vào trạng thái **Đừng quên** nếu sau số ngày thiết lập sẵn hệ thống mà bạn chưa chăm sóc và khi khách hàng lỡ vào thì bạn có thể làm các thao tác sau sẽ chuyển lại trạng thái tương ứng là gửi email, sms, gọi điện, tạo công việc iên quan tới khách hàng, lên đơn hàng...

- **Nhóm khách hàng**

Mục đích của phân nhóm khách hàng để sau này các bạn có thể lọc và tìm kiếm đến những đối tượng khách hàng đó một cách dễ dàng. Và giúp cho bộ phận marketing chạy các chiến dịch kinh doanh, chính sách bán hàng, quy trình chăm sóc khách hàng dành riêng cho từng đối tượng khách hàng thuộc nhóm bất kỳ mà các bạn mong muốn hiện tại khách hàng giúp bạn phân loại theo dạng hình cây, một nhóm có thể chia ra thành nhiều nhóm nhỏ hơn.

Và thường mỗi công ty sẽ phân chia nhóm khách hàng này theo đặc thù riêng của công ty mình.

- Phân nhóm theo mảng sản phẩm cung cấp cho thị trường
- Phân nhóm theo khu vực địa lý
- Phân nhóm theo cấp độ khách hàng

- **Nguồn khách hàng**

Nguồn khách hàng là những nơi các bạn lấy được thông tin khách hàng về.

Mục đích của việc thống kê nguồn khách hàng giúp ích cho việc sau này các bạn có thể thống kê nguồn khách hàng nào có hiệu nhất, đem về doanh thu cao nhất. Từ đó có những điều chỉnh các chiến dịch marketing hoặc quảng cáo dành cho các nguồn khác nhau.

Các nguồn khách hàng thường là Facebook, Zalo, Hội thảo, Khách hàng giới thiệu, Tự tìm kiếm, Hotline...

HƯỚNG DẪN THIẾT LẬP

The screenshot shows the 'Cài đặt' (Settings) page in the GetFly CRM system. The left sidebar contains a menu with 'CRM' highlighted and numbered '3'. The main content area is titled 'THÔNG TIN CÁ NHÂN' (Personal Information) and displays the following details:

- Tên người dùng: bangiamdoc
- Ngày sinh: 12/09/1983
- Di động: 0989888999
- Chữ ký: chữ ký
- Hình ảnh 128 x 128
- Họ và tên: GetFly CRM
- Email: songdeph@gmail.com

Additional elements include a 'Cài đặt' (Settings) button and a 'Đăng xuất' (Logout) button in the top right corner.

Thiết lập mối quan hệ

The screenshot shows the 'Cài đặt' (Settings) page in the GetFly CRM system, specifically the 'CÁI ĐẶT MỐI QUAN HỆ KHÁCH HÀNG' (Customer Relationship Configuration) section. The left sidebar contains a menu with 'CRM' highlighted and numbered '3'. The main content area is titled 'CÁI ĐẶT MỐI QUAN HỆ KHÁCH HÀNG' and displays the following details:

- Tùy chọn: Nhóm khách hàng, Nguồn khách hàng, Nhóm sản phẩm, Ngành kinh doanh, Hãng sản xuất, Đơn vị tính, Xuất xứ, Nhóm automation
- Tỷ lệ quy đổi điểm thưởng: Mỗi quan hệ (highlighted with a red box and number '1')
- Lý do bảo hành, Dữ liệu nhạy cảm, Đơn hàng

The 'CÁI ĐẶT MỐI QUAN HỆ KHÁCH HÀNG' section includes a table with the following columns: STT, Tên mối quan hệ, Màu sắc, Người tạo, Ngày tạo, Người xóa, Ngày xóa. The table contains the following data:

STT	Tên mối quan hệ	Màu sắc	Người tạo	Ngày tạo	Người xóa	Ngày xóa
1	Mới	Mới	GetFly CRM	28/01/2019 15:25		
2	Mất	Mất	BP Đào tạo	05/12/2018 08:53		
3	Tiềm năng	Tiềm năng	GetFly CRM	26/01/2019 16:46		
5	Chốt sale	Chốt sale	GetFly CRM	28/01/2019 15:25		
6	Test đầu vào	Test đầu vào		09/01/2018 11:40		

Additional elements include a 'Thêm mới' (Add New) button and a 'Thêm mới' (Add New) button in the bottom right corner.

Thiết lập nhóm khách hàng

The screenshot shows the 'Cài đặt' (Settings) page in the GetFly CRM system, specifically the 'CÁI ĐẶT MỐI QUAN HỆ KHÁCH HÀNG' (Customer Relationship Configuration) section. The left sidebar contains a menu with 'CRM' highlighted and numbered '3'. The main content area is titled 'CÁI ĐẶT MỐI QUAN HỆ KHÁCH HÀNG' and displays the following details:

- Tùy chọn: Nhóm khách hàng (highlighted with a red box and number '1'), Nguồn khách hàng, Nhóm sản phẩm, Ngành kinh doanh, Hãng sản xuất, Đơn vị tính, Xuất xứ, Nhóm automation
- Tỷ lệ quy đổi điểm thưởng, Mỗi quan hệ, Lý do bảo hành, Dữ liệu nhạy cảm, Đơn hàng

The 'CÁI ĐẶT MỐI QUAN HỆ KHÁCH HÀNG' section includes a table with the following columns: Tên nhóm, Mã, Ngày xóa, Người xóa, Thao tác. The table contains the following data:

Tên nhóm	Mã	Ngày xóa	Người xóa	Thao tác
Khách đoàn	khach_doan			
Khách lẻ	khach_le			
Trường Học	truong_hoc			
Công ty	cong_ty			
Đại lý				

Additional elements include a 'Thêm mới' (Add New) button and a 'Làm mới' (Refresh) button in the bottom right corner.

Thiết lập nguồn khách hàng

The screenshot shows the 'Cài đặt' (Settings) page in the CRM system. The 'CẤU HÌNH CRM' (CRM Configuration) section is active, showing various settings for customer sources. A table lists existing sources with columns for source name, code, creator, creation date, and actions. A red box highlights the 'Thêm mới' (Add new) button in the table. Another red box highlights the 'Thêm mới' button in the top right corner of the settings area. A third red box highlights the 'Thêm mới' button in the top left corner of the settings area.

Nguồn khách hàng	Mã	Người xóa	Ngày xóa	Thao tác
website	website	Bùi Anh Hiền	23/11/2018 13:57	
Trực tiếp	truc_tiep	GetFly CRM	08/01/2019 15:56	
Hotline	hotline	Bùi Anh Hiền	23/11/2018 13:58	
Live Chat	live_chat	Bùi Anh Hiền	23/11/2018 13:58	
zalo	zalo	Bùi Anh Hiền	23/11/2018 13:59	
Facebook Ads	facebook_ads	GetFly CRM	08/01/2019 15:56	

3, Theo dõi lịch sử làm việc.

+ **Tạo báo cáo:** Sau khi các anh chị tiếp cận khách hàng thì sẽ cần note lại báo cáo về nội dung đã tư vấn cho khách hàng.

Tick trực tiếp vào khách hàng đó:

The screenshot shows a list of customer contacts in the CRM system. The list has columns for 'Tùy chỉ', '#', 'Điện thoại', 'Email', 'Ông Khách Hàng', 'Liên hệ chính', and 'ĐT người liên hệ'. A red arrow points to the 'Chị Na' contact in the 'Ông Khách Hàng' column.

Tùy chỉ	#	Điện thoại	Email	Ông Khách Hàng	Liên hệ chính	ĐT người liên hệ
	1	0888867808		Chị Na	Chị Na	0888867808
	2	0123123123		Công ty A	Trần Văn B	0321321321dvdvdv

Chọn tab trao đổi.

The screenshot shows the 'Trao đổi' (Exchange) tab for a customer named 'CHỊ NA'. The interface includes a search bar, a list of tabs (MỐI QUAN HỆ, KH phản hồi, Giao dịch, Lịch hẹn, Cơ hội, Lịch chăm sóc, Giới thiệu), and a main content area with a text editor and a 'Gửi' (Send) button. A red arrow points to the 'MỐI QUAN HỆ' tab.

MỐI QUAN HỆ (highlighted with a red arrow)

Trao đổi | KH phản hồi | Giao dịch | Lịch hẹn | Cơ hội | Lịch chăm sóc | Giới thiệu

Khách hàng chưa có lịch chăm sóc. Hãy đặt lịch chăm sóc đi nhé !!!

Trả lời

Gửi

Nhấn vào thêm công việc:

The screenshot shows the top navigation bar with the user name 'CHỊ NA' and a profile picture. On the right, there are statistics: 'Chưa có Người phụ trách', '0 Liên hệ lần cuối', and '5 Tương'. Below the navigation bar, there are tabs for 'Trao đổi', 'KH phản hồi', 'Giao dịch', 'Lịch hẹn', 'Cơ hội', 'Lịch chăm sóc', and 'Giới thiệu'. A yellow banner at the top of the main content area says 'Khách hàng chưa có lịch chăm sóc. Hãy đặt lịch chăm sóc đi nhé !!!'. Below this banner, there is a '+ Thêm công việc' button highlighted with a red box and a red arrow pointing to it. There are also filters for 'Tất cả', 'Ưu tiên', 'Công việc của tôi', 'Mới', and 'Chậm', and a 'Theo thời gian' dropdown menu. A search bar and a 'Mới chọn' dropdown are also visible.

Điền thông tin theo Form như hình:

The screenshot shows the 'Thêm công việc' form. The 'Tên công việc' field contains '[hengap] minh nhut/ chi na 9h 5/1/2019' and is highlighted with a red box labeled 'b1'. The 'Chọn dự án' dropdown is set to 'Công việc'. The 'Loại công việc' dropdown is set to 'Hẹn gặp'. The 'Mã công việc' field is empty. The 'Khối lượng công việc' field contains '1'. The 'Thời gian thực hiện' field is highlighted with a red box and contains '05/01/2019' at '09:00' and '05/01/2019' at '23:59'. The 'Nội dung' field contains 'trao đổi về dự án vincity' and is highlighted with a red box labeled 'b2'. The 'Tài liệu đính kèm' field has a 'Chọn file' button. The 'Người thực hiện' dropdown is set to 'GetFly CRM' and is highlighted with a red box. The 'Người tham gia' field is empty. The 'Thêm' button is highlighted with a red box and labeled 'b4'.

The screenshot shows the CRM interface with a list of tasks. The left sidebar contains the user profile and contact information for 'Chị Na'. The main content area shows a list of tasks with columns for task name, progress percentage, status, and actions. A red box highlights the task '[hengap] minh nhut/ chi na 9h 5/1/2019' which is at 0% progress and has a status of '(Đang tiến hành)'. Other tasks include 'xuất hóa đơn cho Chị Na', 'cv tạo auto', and 'Chị Na - - Thời gian giao hàng:
- Địa điểm gi...'. The 'Thêm' button is highlighted with a red box.

+ **Tạo báo giá, hợp đồng, đơn hàng để ghi nhận doanh số:**

Tạo báo giá.

Có 2 cách để tạo báo giá

Cách 1:

Vào trực tiếp khách hàng -> chọn giao dịch -> chọn báo giá

demo4.getflycrm.com/#/crm/accounts

Booking.com VnExpress Amazon.com Lazada.vn Agoda.com

GETFLY Khách hàng (F2) Marketing (F3) Bán hàng (F4) CSKH Kho (F6) KPI (F7)

+ Thêm mới Bộ lọc của tôi Nhóm khách hàng Mời chọn Tìm kiếm

389 197 0 1 9

TẤT CẢ < Mới Mất Tiềm năng Đã tiếp cận Chờ lớp > + 1 - 50 của 389 > Trang 1

Tùy chỉ	#	Họ và tên	Nguồn khách hàng	Nhóm khách hàng	Điện thoại	Mối quan hệ
	1	Chi Na		Khách Lễ	*****743	Test đầu vào
	2	qdsdfbvm,	Live Chat, Facebook Ads, Google Ads		*****998	Test đầu vào
					*****456	

GETFLY Khách hàng (F2) Marketing (F3) Bán hàng (F4) CSKH Kho (F6) KPI (F7) GetFly CRM

CHI NA x

GetFly CRM Người phụ trách 1 Liên hệ lần cuối 0 Tương tác 0 Giá trị

MỚI QUAN HỆ Test đầu vào

ĐỘ HOÀN THIỆN HỒ SƠ 57%

LIÊN HỆ Chi Na 090909743

THÔNG TIN KHÁCH HÀNG
Họ và tên: Chi Na
Ngày sinh:
Nguồn khách hàng:
Nhóm khách hàng: Khách Lễ

TRAO ĐỔI KH 1 lần hỏi Giao dịch Lịch hẹn Cơ hội Lịch chăm sóc Automation Giới thiệu

Thống kê Công nợ Điểm thưởng Đơn hàng Sản phẩm Hợp đồng Email SMS Cuộc gọi Tài liệu Bảo giá Tiếp nhận bảo hành

NGƯỜI XEM Thay đổi ?
Nguồn: Chưa cập nhật
Người tạo: GetFly CRM
Ngày tạo: 15/02/2019 15:36
Đã mua: 0 lần
Lần mua gần nhất:

Sau đó chọn tạo báo giá

GETFLY Khách hàng (F2) Marketing (F3) Bán hàng (F4) CSKH Kho (F6) KPI (F7) GetFly CRM

CHI NA x

GetFly CRM Người phụ trách 1 Liên hệ lần cuối 0 Tương tác 0 Giá trị

MỚI QUAN HỆ Test đầu vào

ĐỘ HOÀN THIỆN HỒ SƠ 57%

LIÊN HỆ

TRAO ĐỔI KH phản hồi Giao dịch Lịch hẹn Cơ hội Lịch chăm sóc Automation Giới thiệu

Khách hàng chưa có lịch chăm sóc. Hãy đặt lịch chăm sóc đi nhé !!!

Danh sách báo giá + Tạo báo giá

	Tổng tiền	Trạng thái	Ngày tạo	Người tạo
--	-----------	------------	----------	-----------

NGƯỜI XEM Thay đổi ?
Nguồn: Chưa cập nhật
Người tạo: GetFly CRM
Ngày tạo: 15/02/2019 15:36
Đã mua: 0 lần
Lần mua gần nhất:

GETFLY Khách hàng (F2) Marketing (F3) Bán hàng (F4) CSKH Kho (F6) KPI (F7) GetFly CRM

Tạo mới Báo giá Danh sách Tạo mới Ban cần hướng dẫn?

THÔNG TIN KHÁCH HÀNG

Tên khách hàng (*) Chi Na	Mã báo giá	Người thực hiện (*) GetFly CRM
Địa chỉ	Ngày (*) 16/02/2019	Lần báo giá: 1
Người liên hệ Chi Na	Mô tả	
Chưa có người liên hệ?	Điện thoại 090909743	Email null
	Dự án	Địa điểm

Tài liệu đính kèm :

Tài liệu đính kèm

#	Mã sản phẩm	Tên sản phẩm	Mô tả	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Chiết khấu(%)	Thành tiền	
1	EPD60092	1 mặt dây vàng trắng K14WG cỡ		Chưa cập nhật	1	1,000,000	3.00 %	970,000	+

(+) Thêm sản phẩm

1

Chiết khấu sau thuế

Chiết khấu

Số tiền

0

Thuế VAT

Số tiền thuế

0

Tổng tiền

970,000

2

Cập nhật

Hủy

Chọn sản phẩm và cập nhật các phần giá cũng như chiết khấu sau khi xong chọn cập nhật.

Cách 2 là vào bán hàng -> chọn báo giá.

The screenshot shows the GetFly CRM dashboard. The top navigation bar includes 'Khách hàng (F2)', 'Marketing (F3)', 'Bán hàng (F4)', 'CSKH', 'Kho (F6)', and 'KPI (F7)'. The 'Bán hàng (F4)' menu is open, showing options like 'Người bán hàng xuất sắc', 'Bán hàng (F4)', 'Bán lẻ', 'Mua hàng', 'Sản phẩm', 'Chính sách bán hàng', 'Quản lý rủi ro', 'Báo giá', 'Hợp đồng bán', 'Hợp đồng mua', and 'Bảng giá bán lẻ'. The 'Báo giá' option is highlighted with a red box and a '2' next to it. The dashboard also features icons for 'MARKETING', 'SALES', and 'KPI & QUẢN TRỊ'.

DANH SÁCH BÁO GIÁ

+ Thêm

Sau đó chọn

Tạo mới Báo giá

Danh sách

Tạo mới

THÔNG TIN KHÁCH HÀNG

Tên khách hàng (*)

Mã báo giá

Người thực hiện (*)

GetFly CRM

Địa chỉ

Ngày (*)

16/02/2019

Lần báo giá:

1

Người liên hệ

Mời chọn

Mô tả

Chưa có người liên hệ?

Điện thoại

Email

Dự án

Địa điểm

Tìm thông tin của khách hàng cần báo giá

#	Mã sản phẩm	Tên sản phẩm	Mô tả	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Chiết khấu(%)	Thành tiền	
1	VM4040DN	1 hệ đức + 1 hệ nhập công nghệ		Cái	1	10,000,000	0	10,000,000	✕ +

(+) Thêm sản phẩm

Chiết khấu sau thuế

Chiết khấu

Số tiền

Thuế VAT

Số tiền thuế

Tổng tiền

10,000,000

Cập nhật

Hủy

Chọn sản phẩm cần báo giá và sau đó chọn cập nhật

Tạo hợp đồng.

Vào trực tiếp khách hàng -> chọn giao dịch -> chọn hợp đồng-> hợp đồng bán.

CHỊ NA ✎ ✕

GetFly CRM
Người phụ trách

1 Liên hệ lần cuối

0 Tương tác

MỚI QUAN HỆ

Test đầu vào

ĐỘ HOÀN THIẾN HỒ SƠ

57%

LIÊN HỆ

Chị Na ★
090909743

Trao đổi KH phản hồi **Giao dịch** Lịch hẹn Cơ hội Lịch chăm sóc Automation Giới thiệu

Thống kê Công nợ Điểm thưởng Đơn hàng Sản phẩm **Hợp đồng** Email SMS Cuộc gọi Tài liệu Báo giá

Khách hàng chưa có lịch chăm sóc. Hãy đặt **lịch chăm sóc** đi nhé !!!

Danh sách hợp đồng mua

Mã hợp đồng	Tên hợp đồng	Trạng thái	Số ngày còn lại
-------------	--------------	------------	-----------------

Danh sách hợp đồng bán

Mã hợp đồng	Tên hợp đồng	Trạng thái
-------------	--------------	------------

+ Thêm hợp đồng

+ Thêm hợp đồng

HỢP ĐỒNG BÁN

Tên hợp đồng (*) Số hợp đồng

Kiểu hợp đồng Mã hợp đồng

Ngày có hiệu lực (*) Ngày hết hiệu lực

Bảo giá Ngày tạo hợp đồng (*)

Hình thức thanh toán (*) Hợp đồng sử dụng

Chưa có hình thức thanh toán?

Thời gian thực tế bắt đầu Thời gian thực tế kết thúc

Giá trị đã thực hiện Dự án

Đã thực hiện Địa điểm

Hợp đồng gốc

Những phần có dấu sao màu đỏ bắt buộc phải nhập mới hoàn thiện được hợp đồng.

Bên A (*) Địa chỉ Bên B (*) Địa chỉ

Điện thoại Fax Điện thoại Fax

Tài khoản số Tài Tài khoản số Tài

Mã số thuế Mã số thuế

Người đại diện Vị trí Người đại diện Vị trí

Thêm mới liên hệ

NGƯỜI LIÊN QUAN

GetFly CRM 0

(+) Thêm

SẢN PHẨM LIÊN QUAN

#	Mã sản phẩm	Tên sản phẩm	Đơn vị	Mô tả	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
1	VM4040DN	1 hệ đúc + 1 hệ nhập công nghệ máy	Cái		1	10,000,000	10,000,000

(+) Thêm sản phẩm

Tổng tiền hàng:

Thông tin khách hàng đã có sẵn chỉ cần chọn sản phẩm tương ứng.

CÁC ĐIỀU KHOẢN TRONG HỢP ĐỒNG

Nội dung điều khoản

- Tự động gia hạn hợp đồng
- Tự động tạo đơn hàng
- Tự động báo động sắp hết hạn hợp đồng
- Tự động gửi SMS thông báo
- Tự động gửi email hợp đồng mới

Cập nhật

- Thêm các nội dung điều khoản trong hợp đồng 2 bên nếu có.
- Hệ thống một vài chức năng giúp bạn nhắc nhở bạn khi đến hạn hợp đồng. Cuối cùng là cập nhật để hoàn thiện hợp đồng.
- Cách 2 là vào bán hàng -> chọn hợp đồng bán.

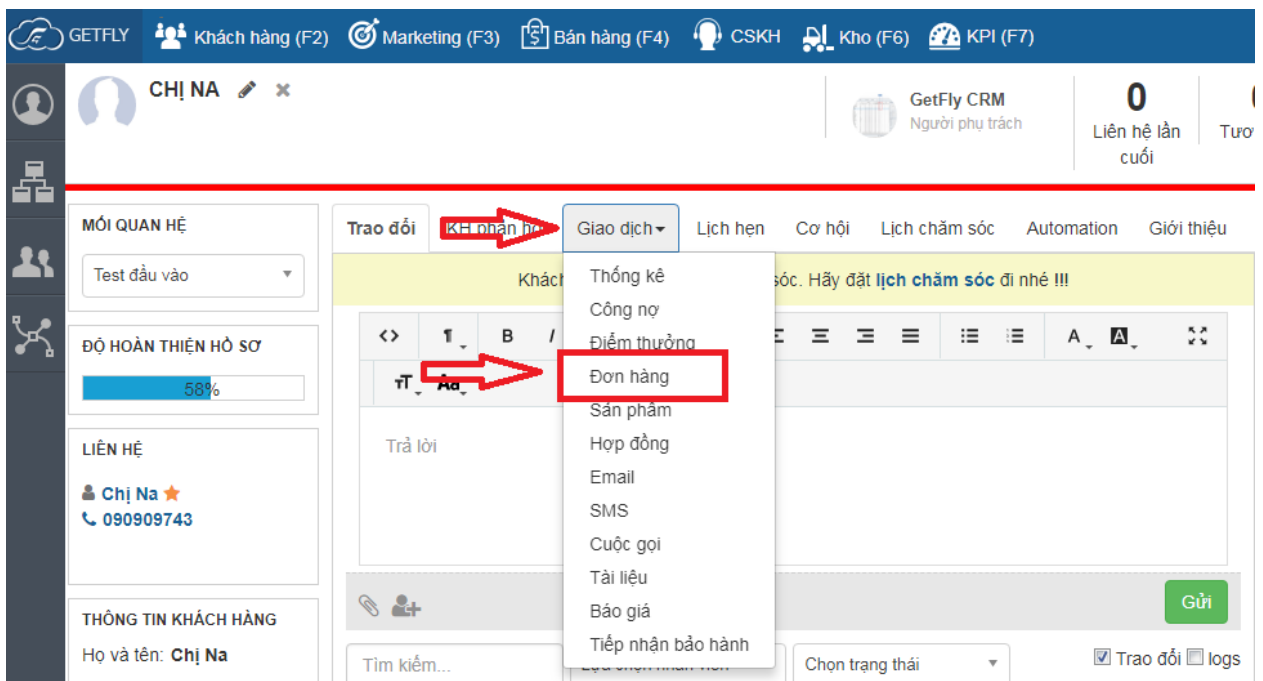
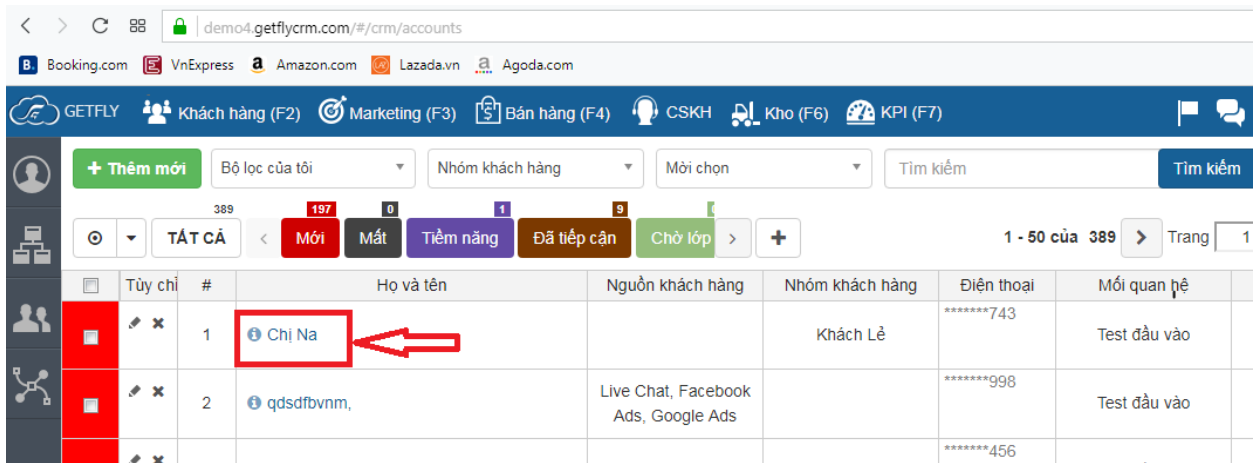


Tạo đơn hàng: để ghi nhận doanh số cho bộ phận sale

Có 2 cách để tạo đơn hàng

Cách 1:

Vào trực tiếp khách hàng -> giao dịch -> đơn hàng -> thêm đơn hàng.



GETFLY Khách hàng (F2) Marketing (F3) Bán hàng (F4) CSKH Kho (F6) KPI (F7)

CHỊ NA

GetFly CRM Người phụ trách 0 Liên hệ lần cuối

MỚI QUAN HỆ Test đầu vào

ĐỘ HOÀN THIẾN HỒ SƠ 58%

TRAO ĐỔI KH PHẢN HỒI **Giao dịch** Lịch hẹn Cơ hội Lịch chăm sóc Automation Giới thiệu

Khách hàng chưa có lịch chăm sóc. Hãy đặt **lịch chăm sóc** đi nhé !!!

Danh sách đơn hàng bán

Mã đơn hàng	Người thực hiện	Trạng thái	Ngày đặt hàng	Tổng tiền
+ Thêm đơn hàng				

Cách 2 : Vào bán hàng -> thêm đơn hàng.

demo4.getflycrm.com/#/intro

Booking.com VnExpress Amazon.com Lazada.vn Agoda.com

GETFLY Khách hàng (F2) Marketing (F3) Bán hàng (F4) CSKH Kho (F6) KPI (F7)

- Người bán hàng xuất sắc
- Bán hàng (F4)**
- Bán lẻ
- Mua hàng

demo4.getflycrm.com/#/crm/order/all/2

Booking.com VnExpress Amazon.com Lazada.vn Agoda.com

GETFLY Khách hàng (F2) Marketing (F3) Bán hàng (F4) CSKH Kho (F6) KPI (F7)

ĐƠN HÀNG BÁN

+ Thêm đơn hàng (Phím tắt)

Đến bước này thì cả 2 cách đều làm giống nhau:

B1: Nhập thông tin khách hàng

GETFLY Khách hàng (F2) Marketing (F3) Bán hàng (F4) CSKH Kho (F6) KPI (F7) GetFly CRM

ĐƠN HÀNG BÁN Ban cần hướng dẫn?

Tìm kiếm Khách hàng đã có trên hệ thống

Chi Na

Tên khách hàng: Chi Na Điện thoại: *****743

Địa chỉ: Email: *****

Người thực hiện: GetFly CRM Mã ĐH: Mã ĐH

Ngày đặt hàng: 15/02/2019 Phương thức thanh toán: Mọi chọn Nguồn đơn hàng: Mọi chọn

Kho: Mọi chọn Mã vận đơn:

Xem thêm Nhập đầy đủ thông tin khách hàng

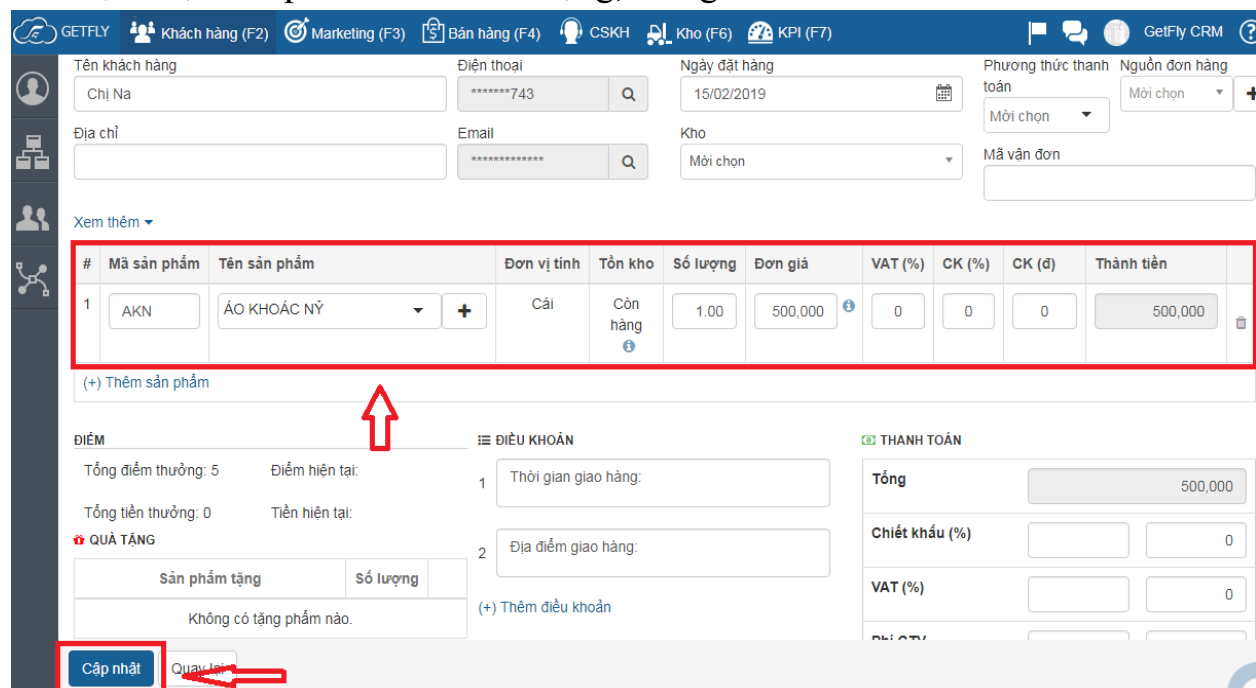
#	Mã sản phẩm	Tên sản phẩm	Đơn vị tính	Tồn kho	Số lượng	Đơn giá	VAT (%)	CK (%)	CK (đ)	Thành tiền
1		Tên sản phẩm	--	📦	1.00	0	0	0	0	0

(+) Thêm sản phẩm

ĐIỂM: Tổng điểm thưởng: 0 Điểm hiện tại: ĐIỀU KHOẢN: 1 Thời gian giao hàng: 2 Địa điểm giao hàng: THANH TOÁN: Tổng Chiết khấu (%)

Cập nhật Quay lại

B2: Lựa chọn sản phẩm bán và số lượng, đơn giá.



The screenshot shows the Getfly CRM interface for creating a sales order. At the top, there are navigation tabs for 'Khách hàng (F2)', 'Marketing (F3)', 'Bán hàng (F4)', 'CSKH', 'Kho (F6)', and 'KPI (F7)'. The main form contains the following fields:

- Tên khách hàng: Chì Na
- Điện thoại: *****743
- Ngày đặt hàng: 15/02/2019
- Địa chỉ: (empty)
- Email: (empty)
- Kho: Mọi chọn
- Phương thức thanh toán: Mọi chọn
- Nguồn đơn hàng: Mọi chọn
- Mã vận đơn: (empty)

A table below the form lists the selected product:

#	Mã sản phẩm	Tên sản phẩm	Đơn vị tính	Tồn kho	Số lượng	Đơn giá	VAT (%)	CK (%)	CK (đ)	Thành tiền
1	AKN	ÁO KHOÁC NỮ	Cái	Còn hàng	1.00	500,000	0	0	0	500,000

Below the table, there are sections for 'ĐIỂM' (Points), 'QUÀ TẶNG' (Gifts), and 'DIỀU KHOẢN' (Terms). The 'ĐIỂM' section shows a total of 5 points. The 'QUÀ TẶNG' section shows no gifts. The 'DIỀU KHOẢN' section has two items: 'Thời gian giao hàng' and 'Địa điểm giao hàng'. The 'THANH TOÁN' (Payment) section shows a total of 500,000. At the bottom, there are buttons for 'Cập nhật' (Update) and 'Quay lại' (Back).

4, Chăm sóc khách hàng bằng công cụ tự động automation, email marketing.

Đối với bộ phận Kinh doanh, Getfly có thể hỗ trợ một số automation và thường bộ phận quản lý hoặc bộ phận marketing thiết lập và có những automation như sau:

- Automation gửi thông tin tài khoản cho các khách hàng mới

Phần automation này hỗ trợ khi khách hàng đăng ký qua form để lại thông tin thì sẽ gửi cho khách hàng một tài khoản demo để dùng thử.

- Automation tạo lịch hẹn với khách hàng

Trước đây bạn có quá nhiều lịch hẹn gặp với khách hàng bạn không thể nhớ hết hoặc khi đến gặp khách hàng thì lại bị báo bận. Getfly sẽ giải quyết hết những khó khăn trên bằng 1 sms cho nhân viên và cho khách hàng trước 1 tiếng tạo sự chuyên nghiệp hơn bằng cách thiết lập automation tạo lịch hẹn với khách hàng và các bạn tạo tên công việc đúng key mà bên marketing or quản lý thiết lập trước.

- Automation cảm ơn khi khách hàng mua hàng

Thay vì trước đây sau khi khách hàng mua hàng các bạn phải gọi lại hoặc nhắn tin cảm ơn khách hàng thì trên Getfly sẽ có automation giúp bạn làm việc này tránh mất thời gian.

- Automation khi cho KH báo không có nhu cầu hoặc sử dụng dịch vụ của bên khác rồi (Sai đối tượng / Mất)

Khi những khách hàng hiện lúc đó chưa có nhu cầu hoặc sử dụng bên khác rồi để chăm sóc lại mất rất nhiều thời gian vì các bạn còn phải dành thời gian chăm sóc những khách hàng tiềm năng vì thế automation của Getfly sẽ giúp bạn điều này bằng những email theo từng tháng trong năm giới thiệu tính năng mới hay tác dụng hoặc một vài đối tác sử dụng tốt.

- Automation giao công việc cho nhân viên kinh doanh gọi lại sau 1 tháng / 3 tháng sử dụng dịch vụ để upsales sản phẩm mới.

Bạn có quá nhiều công việc phải thì việc 1 hoặc 3 tháng sau gọi lại upsale là điều rất khó thì đối với việc này thì Getfly hỗ trợ các bạn tự động sinh ra công việc sau thời gian bao nhiêu ngày nhắc bạn phải liên hệ lại với khách hàng đó.

5, Thống kê báo cáo kết quả kinh doanh, đo lường hiệu quả làm việc của từng nhân viên kinh doanh.

Đối với bộ phận kinh doanh, Getfly sẽ hỗ trợ anh chị xem đánh giá được tình hình kết quả kinh doanh của:

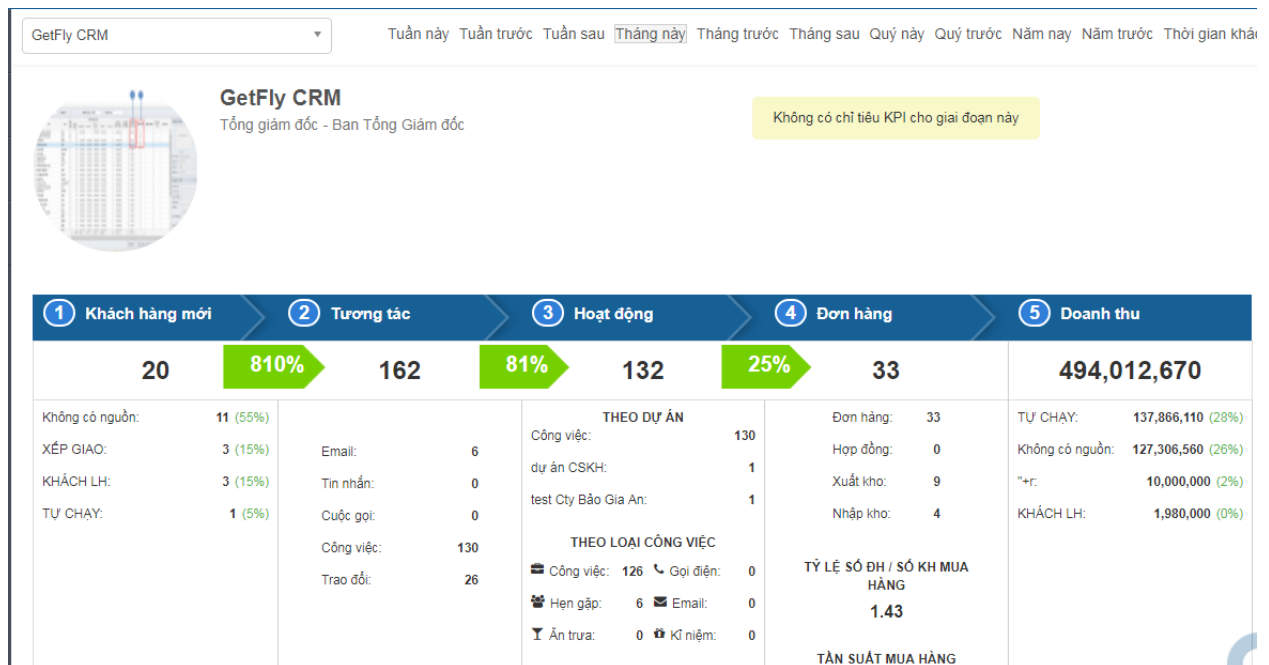
- Một nhân viên kinh doanh
- Một phòng ban kinh doanh / chi nhánh
- Toàn bộ công ty
- Và phân tích kết quả theo sản phẩm: dòng sản phẩm hoặc nhóm sản phẩm.

Kết quả kinh doanh của một nhân viên

Truy cập vào KPI (F7) hoặc phím tắt F7 => nhân viên.

Tùy chỉ	#	Logo	Nhóm Khách hàng
	1		TDP Quyền Anh, Hà Tĩnh
	2		Nhóm khách hàng lẻ

GetFly CRM còn cung cấp cho bạn chỉ số KPI của từng nhân viên. Nhân viên của bạn cũng tự theo dõi và đánh giá được hiệu suất làm việc của chính họ để có sự điều chỉnh hợp lý. Điều tuyệt vời nhất là nhân viên của bạn có thể tự đánh giá được CHÍNH XÁC tỷ lệ chuyển đổi của họ từ khách hàng tiềm năng sang khách hàng mua hàng. Đây là bí mật kinh doanh mà không phải CEO nào cũng biết.



Ở bảng này anh chị sẽ thấy được 1 nhân viên kinh doanh:

- Phân cho nhân viên bao nhiêu khách hàng / hoặc nhân viên tự tìm kiếm bao nhiêu khách hàng trong 1 khoảng thời gian.
- Nhân viên cho chăm chỉ làm việc hay không? Thông qua các chỉ số: số cuộc gọi, số sms, số email, số trao đổi, số lịch hẹn đi gặp khách hàng hoặc số công việc
- Tỷ lệ chuyển đổi từ lịch hẹn / đơn hàng là nhân viên là như nào? => Đánh giá 1 nhân viên làm việc thế nào?
- Kết quả kinh doanh thế nào? Doanh số ra sao?
- Doanh số của kinh doanh này trên nguồn nào là tốt nhất? Từ Marketing hay tự kiếm khách hàng

Nhân viên và cấp quản lý có thể theo dõi , quản lý các công việc một cách chính xác.

Thống kê số lượng khách hàng được chăm sóc trong 1 khoảng thời gian nhất định, đánh giá được hiệu suất làm việc của nhân viên để có sự điều chỉnh hợp lý.

Theo dõi được tổng các đơn hàng chính xác của từng nhân viên, nhân viên tự theo dõi công nợ để có chính sách làm việc hợp lý.

#	Đơn hàng	Ngày	Trạng thái	Doanh số	Doanh thu	Đã thanh toán	Còn lại	Lợi nhuận được chia	Người thực hiện
1	DH1375 - trùng KH	20/08/2018	Đã duyệt	5,800,000	5,800,000	0	5,800,000	0	Nguyễn Sơn Tho
2	DH1372 -	16/08/2018	Đã duyệt	0	0	0	0	0	Nguyễn Sơn Tho
3	DH1368 - Dừng lễ	15/08/2018	Đã duyệt	5,800,000	5,800,000	5,800,000	0	0	Nguyễn Sơn Tho
4	DH1367 - Dừng lễ	13/08/2018	Đã duyệt	460,000	460,000	460,000	0	0	Nguyễn Sơn Tho
5	DH1366 - Dừng lễ	13/08/2018	Đã duyệt	460,000	460,000	0	460,000	0	Nguyễn Sơn Tho
6	DH1365 - Dừng lễ	13/08/2018	Đã duyệt	460,000	460,000	0	460,000	0	Nguyễn Sơn Tho
7	DH1364 - Dừng lễ	13/08/2018	Đã duyệt	460,000	460,000	0	460,000	0	Nguyễn Sơn Tho
8	DH1362 - KH sỉ - Dừng	13/08/2018	Đã duyệt	555,000	555,000	300,000	255,000	0	Nguyễn Sơn Tho
9	DH1361 - Dừng lễ	13/08/2018	Đã duyệt	920,000	710,000	710,000	0	0	Nguyễn Sơn Tho
10	DH1360 - KH sỉ - Dừng	13/08/2018	Đã duyệt	2,695,000	2,695,000	1,000,000	1,695,000	0	Nguyễn Sơn Tho
Tổng:				17,610,000	17,400,000	8,270,000	9,130,000	0	
Tổng cộng:				229,955,000	161,375,000	119,115,000	42,260,000		

Một phòng ban kinh doanh / chi nhánh

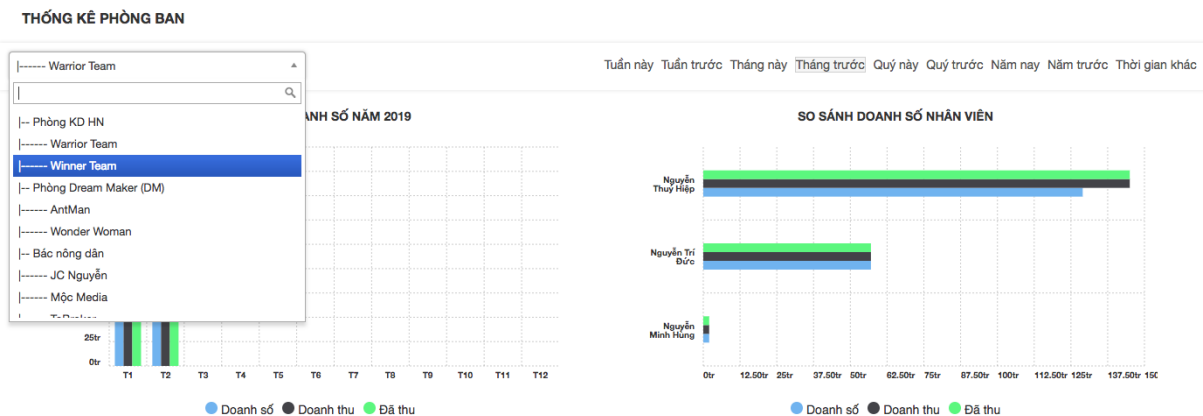
Truy cập vào KPI (F7) hoặc phím tắt F7 => Phòng ban.



Không chỉ là KPI của nhân viên, GetFly CRM tiếp tục cung cấp cho bạn công cụ mạnh mẽ hơn để đánh giá KPI của từng phòng ban. Nếu bạn có từ 2 phòng kinh doanh độc lập trở lên thì đây là cơ hội tuyệt vời để bạn có thể đánh giá được năng lực của Trưởng phòng và các thành viên của nhóm thông qua tính năng này.

Đánh giá được năng lực các thành viên của nhóm qua các công việc mà nhân viên làm việc trên hệ thống một cách chi tiết và cụ thể, rõ ràng. Biết được nhân viên nào đang tỏa sáng, nhân viên nào đang gặp vấn đề, từ đó đưa ra chính sách khuyến khích, thưởng phạt cho nhân viên.

Thống kê được doanh số của từng phòng ban, đưa ra chiến lược bán hàng cho từng bộ phận, cách quản lý và làm việc của phòng ban.



1 Khách hàng mới		2 Tương tác		3 Hoạt động		4 Đơn hàng		5 Doanh thu	
124		1,969%		2,442		3%		85	
20		24%		20		204,680,000			
Hội thảo:	27 (22%)			THEO DỰ ÁN		Đơn hàng:	20	https://getflycrm.com:	54,700,000 (27%)
https://www.getfly.vn:	24 (19%)	Email:	128	Công việc:	51	Hợp đồng:	13	https://www.google.co	50,200,000 (25%)
https://www.google.co	20 (16%)	Tin nhắn:	50	Getfly - Tính năng mới:	1	Xuất kho:	0	Khách giới thiệu:	34,632,000 (17%)
m:	18 (15%)	Cuộc gọi:	847	Bán hàng:	28	Nhập kho:	0	KH gọi trực tiếp:	31,632,000 (15%)
KH gọi trực tiếp:	18 (15%)	Công việc:	78	Nhân sự - hành chính:	1	TỶ LỆ SỐ ĐH / SỐ KH MUA HÀNG		https://www.google.co	13,716,000 (7%)
https://www.google.co	5 (4%)	Trào đổi:	1339	Warrior Team:	4	1.11		m:	http://1.getfly.vn:
https://1.getfly.vn:	4 (3%)			THEO LOẠI CÔNG VIỆC		TẦN SUẤT MUA HÀNG		https://www.getfly.vn:	6,000,000 (3%)
FB-GetFly CRM:	4 (3%)			Công việc:	9	Gọi điện:	38	http://1.getfly.vn:	6,000,000 (3%)
Bạn anh Hoàng:	4 (3%)			Hẹn gặp:	28	Email:	10	Đổi tác:	3,000,000 (1%)
Khách giới thiệu:	3 (2%)			Ấn trả:	0	Kỉ niệm:	0	Hội thảo:	2,400,000 (1%)
https://getflycrm.com:	3 (2%)					THEO HỢP ĐỒNG		TAT:	2,400,000 (1%)
Xem thêm						0 Đã hết hạn:		3	

Toàn bộ công ty (khách hàng)

Truy cập vào KPI (F7) hoặc phím tắt F7 => khách hàng.

The screenshot shows the GETFLY CRM dashboard. At the top, there are navigation tabs for 'Khách hàng (F2)', 'Bán hàng (F4)', 'CSKH', and 'KPI (F7)'. The 'KPI (F7)' tab is selected, and a dropdown menu is open, listing various KPI categories like 'Khách hàng (F7)', 'Nhân viên', 'Phòng ban', 'Sản phẩm', 'Công việc', 'Optin Form', and 'Thống kê Affiliate'. Below the menu, there is a table with columns for 'Tùy chỉ', '#', 'Logo', 'Nhóm Khách hàng', 'Liên hệ', 'Địa chỉ', 'Điện thoại', 'Mã KH', and 'Email'. The table contains three rows of customer data.

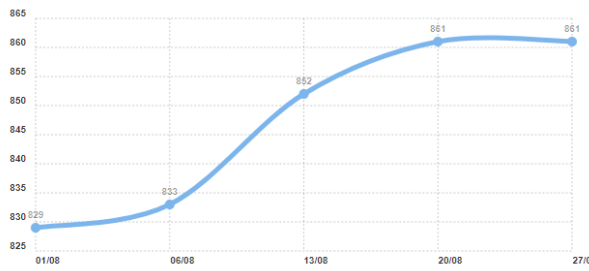
Tùy chỉ	#	Logo	Nhóm Khách hàng	Liên hệ	Địa chỉ	Điện thoại	Mã KH	Email
	1		Nhóm khách hàng lẻ	vũ tuyết		*****7766	KH19752	
	2		KH doanh nghiệp	TÍN DŨNG		*****4789	KH19751	
	3		KH doanh nghiệp	THUY DIEP	THÁI BÌNH	*****3125	THUYDIEP	*****@gmail.co

Thống kê về khách hàng luôn là điều quan trọng nhất để đánh giá hoạt động của một doanh nghiệp. KPI về khách hàng sẽ cho bạn thấy những gì bạn đã đạt được cả về số lượng và chất lượng:

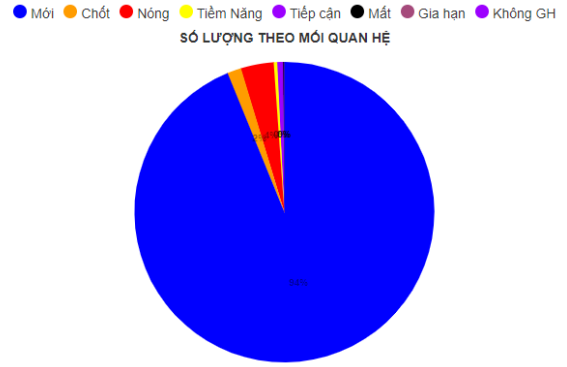
- Số lượng khách hàng tăng trưởng đánh giá công tác marketing.
- Doanh thu, các hoạt động tương tác đánh giá tổng thể bộ phận sale và chăm sóc.
- Thống kê theo nguồn khách hàng để bạn biết khai thác từ nguồn hiệu quả hơn tập trung marketing...

Trong phần báo cáo này, sẽ có báo cáo toàn bộ những công việc mà nhân viên đã làm trên hệ thống. Trước tiên là biểu đồ nói về tốc độ tăng trưởng của khách hàng, ở đây sẽ cho mình biết được khách hàng tăng, giảm như thế nào theo thời gian và số lượng khách hàng theo mỗi quan hệ: theo dõi được số lượng khách hàng theo mỗi quan hệ.

TĂNG TRƯỞNG SỐ LƯỢNG KHÁCH HÀNG



SỐ LƯỢNG THEO MỐI QUAN HỆ



Và tiếp theo là bảng tỷ lệ chuyển đổi rất hữu ích cho cấp quản lý: biết được các bạn nhân viên đang làm việc như thế nào trên hệ thống. Bảng chuyển đổi có 5 bước:

1 Khách hàng mới	2 Tương tác	3 Hoạt động	4 Đơn hàng	5 Doanh thu			
32	166%	53	40%	21	162%	34	570,899,990
Không có nguồn: 16 (50%) KH cũ giới thiệu: 3 (9%) FB-GetFly CRM: 3 (9%) zalo: 2 (6%) facebook: 1 (3%) https://www.facebook.com: 1 (3%) Hội thảo ITC ngày 7-8: 1 (3%) Hot line: 1 (3%)	Email: 12 Tin nhắn: 0 Cuộc gọi: 0 Công việc: 15 Trao đổi: 26	THEO DỰ ÁN Công việc: 18 Giao hàng + nghiệm thu: 1 THEO LOẠI CÔNG VIỆC Công việc: 8 Gọi điện: 7 Hẹn gặp: 5 Email: 0 Ấn trạ: 0 Kế niệm: 1	Đơn hàng: 34 Hợp đồng: 1 Xuất kho: 4 Nhập kho: 0 TỶ LỆ SỐ ĐH / SỐ KH MUA HÀNG 1.55 TẦN SUẤT MUA HÀNG Một lần: 19 Nhiều lần: 3 THEO HỢP ĐỒNG Tái ký: 0 Đã hết hạn: 1	Không có nguồn: 322,600,000 (57%) KH cũ giới thiệu: 181,799,990 (32%) Hội thảo ITC ngày 7-8: 51,600,000 (9%) https://www.facebook.com: 1,950,000 (0%) zalo: 100,000 (0%)			

Đầu tiên là Khách hàng: Sẽ cho anh (chị) trong tháng này nhân viên đang phụ trách bao nhiêu khách hàng, và những khách hàng này đến từ những nguồn nào.

Tương tác là Số tương tác của nhân viên trên hệ thống bao gồm email, sms, cuộc gọi, công việc, trao đổi, và có thể xem chi tiết nội dung các tương tác đó.

Hoạt động là Chính là số công việc của bạn nhân viên đó khi bạn làm việc trên hệ thống.

Từ những khách hàng, tương tác, hoạt động thì phát sinh lên bao nhiêu đơn hàng và đem lại doanh thu bao nhiêu, và doanh thu từ nguồn nào đang chiếm tỷ trọng cao. Để có những chính sách tự động hóa cho công ty ngày càng phát triển.

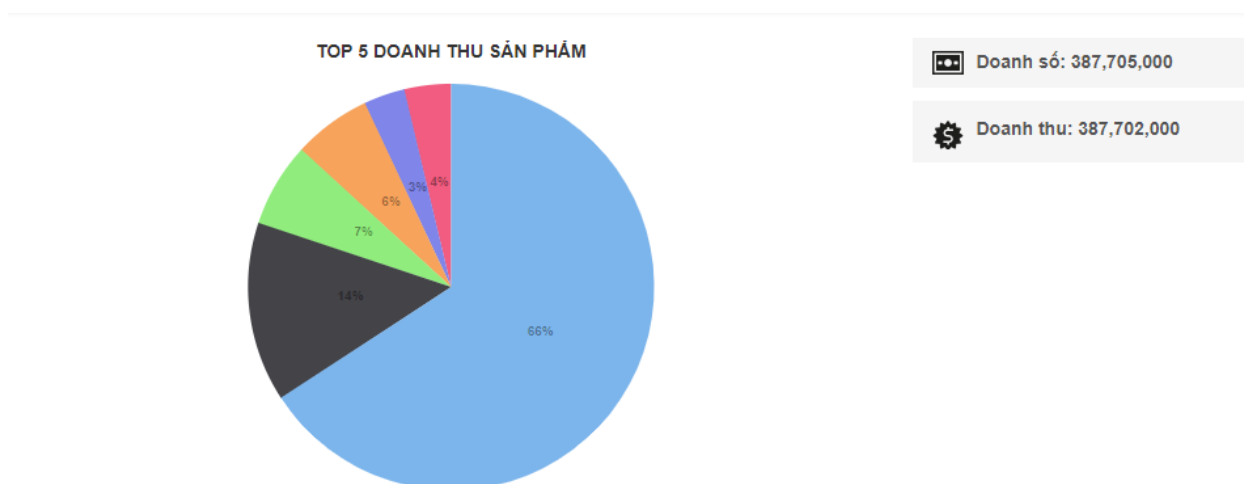
- Đồng thời ban quản trị cũng biết được tỷ lệ giữa khách mới và khách chốt là bao nhiêu. Từ đó, có được các phương án để đào tạo đội ngũ sale.

Và phân tích kết quả theo sản phẩm

Truy cập vào KPI (F7) hoặc phím tắt F7 => Sản phẩm.



GetFly CRM cho bạn các báo cáo về: Top 5 sản phẩm có doanh số cao nhất

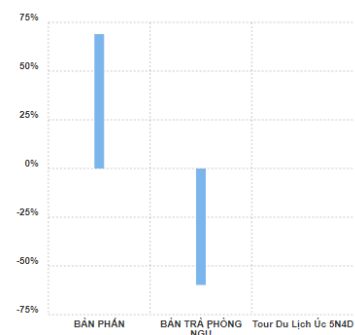


Phân khúc thị trường và tỷ trọng các sản phẩm được bán trong kỳ.

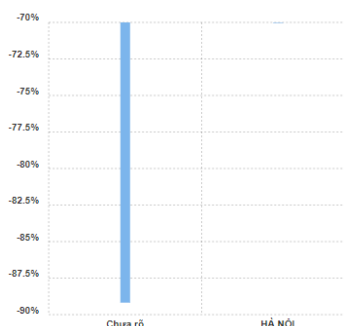
BIẾN ĐỘNG DOANH THU SO VỚI KỲ TRƯỚC CỦA TOP 3 NGÀNH CÓ DOANH THU CAO NHẤT KỲ NÀY



BIẾN ĐỘNG DOANH THU SO VỚI KỲ TRƯỚC CỦA TOP 3 SẢN PHẨM CÓ DOANH THU CAO NHẤT KỲ NÀY



BIẾN ĐỘNG DOANH THU SO VỚI KỲ TRƯỚC CỦA TOP 3 TỈNH/THÀNH PHỐ CÓ DOANH THU CAO NHẤT KỲ NÀY



Tỷ trọng doanh số bán hàng của từng sản phẩm / nhóm sản phẩm.

Nhóm sản phẩm	Sản phẩm	Đơn vị tính	Số lượng bán	Số lượng quà tặng	Chiết khấu	Doanh số	Doanh thu	Tỷ trọng(%)	Lợi nhuận
DELIGHT	CIC OASIS 3	Cái	2	0	0	24,000,000	24,000,000	6 (%)	0
Giày	Giày Brady HX101 màu trắng đen	Đôi	19	0	210,000	6,055,000	5,845,000	2 (%)	0
Không có nhóm	Tour Du Lịch Úc 5N4D		1	0	0	26,000,000	26,000,000	7 (%)	0
	BẢN PHẦN		44	0	0	255,200,000	255,200,000	66 (%)	0
	Hoa hồng xanh		11	0	0	1,550,000	1,550,000	0 (%)	0
	BẢN TRÁ PHÒNG NGỦ		12	0	253,000	55,200,000	55,407,000	14 (%)	0
	giảm béo 10 lần	buổi	1	0	0	5,000,000	5,000,000	1 (%)	0
	aaaa		8	0	0	12,700,000	12,700,000	3 (%)	0
	dịch vụ 1		2	0	0	2,000,000	2,000,000	1 (%)	0
Tổng cộng			100	0	463,000	387,705,000	387,702,000		0

Với những số liệu này, bạn hoàn toàn có thể điều chỉnh chiến lược bán hàng một cách linh hoạt và tập trung vào điều bạn muốn.

Các câu hỏi thường gặp

Trong quá trình triển khai cho doanh nghiệp thì có một vài câu hỏi của bộ phận kinh doanh khi sử dụng Getfly như sau:

a) Khách hàng của em bạn khác có thấy hay không?

- Hiện tại Getfly đang phân quyền khách hàng của ai người đó thấy và bộ phận sẽ thấy khách hàng của nhân viên và có 1 vài trường hợp đặc biệt người được thấy toàn bộ khách hàng là bộ phận kế toán hoặc bộ phận giao hàng.

b) Khi thêm khách hàng lên hệ thống có check trùng không và trên tiêu chí nào?

- Có check trùng và check theo số điện thoại, email, mã số thuế và 1 vài trường hợp thêm vào và thiết lập ở phần định nghĩa có check trùng.

c) Tôi muốn xoá nhiều khách hàng cùng một lúc có được không?

- Được Getfly hỗ trợ bạn xoá nhiều khách hàng cùng một lúc.

d) Nhóm khách hàng của bên em giới hạn bao nhiêu cấp? Bên em có giới hạn số nhóm khách hàng không?

- Hiện những phần này chưa có giới hạn.

e) Nguồn khách hàng là gì? Ý nghĩa của nó là để làm gì?

Nguồn khách hàng là những nơi các bạn lấy được thông tin khách hàng về. Mục đích của việc thống kê nguồn khách hàng giúp ích cho việc sau này các bạn có thể thống kê nguồn khách hàng nào có hiệu nhất, đem về doanh thu cao nhất.

f) Những hoạt động gì được tính là 1 tương tác trên CRM?

- Sử dụng tính năng Thay đổi ngày liên hệ lần cuối trên Chi tiết khách hàng
- Khách hàng ĐỌC EMAIL hoặc CLICK LINK trong email
- Hệ thống GỬI TIN NHẮN cho Khách hàng
- Khách hàng Nghe điện thoại
- Tạo đơn hàng - Tạo Báo giá - Hợp đồng - Tạo phiếu Thu
- Hoàn thành công việc với khách hàng
- Thực hiện cuộc gọi với khách hàng

- Check in - Check out - Hoàn thành - Không chăm sóc (Tương tác trong Lịch chăm sóc).

g) Giờ anh có 2 nhân viên, anh muốn 2 bạn phụ trách khách hàng đó có được không?

-Hiện tại người phụ trách hàng chỉ có 1 và người còn lại thêm vào phần người xem

h) Làm thế nào để anh biết được nhân viên của anh đúng là đi hẹn gặp với khách hàng?

- Được, anh có thể xem ở phần KPI nhân viên chọn đến nhân viên đó ở bảng tỉ lệ chuyển đổi tab hoạt động có công việc gặp khách hàng.

i) Anh có biết được bạn sales nào đang mang lại doanh số cao nhất không?

- Được, anh có thể xem được ở phần bán hàng (F4) chọn người bán hàng xuất sắc nhé.

j) Anh có biết được là sản phẩm nào đang bán chạy nhất không?

- Được, anh vào phần KPI(F7) chọn phần sản phẩm có thể hiện sản phẩm đang bán chạy nhất.

k) Giá sản phẩm bên anh không cố định, thay đổi theo mức đàm phán của kinh doanh với khách hàng, Getfly có làm được không?

- Getfly làm được. Hiện tại giá sản phẩm trên hệ thống đang để linh động sales có thể tùy chỉnh theo mức đàm phán với khách hàng.