

Chào các bạn, tôi là Trần Thị Ái Hiệp - Chuyên viên đào tạo công ty GetFly. Tôi có kinh nghiệm triển khai CRM tại hơn 100 doanh nghiệp với nhiều ngành nghề khác nhau. Trong quá trình triển khai tại nhiều công ty với nhiều ngành nghề khác nhau thì tôi nhận thấy không phải công ty nào cũng có thể tận dụng công cụ CRM để làm việc hiệu quả hơn. Và ngày hôm nay tôi làm video này dành riêng cho các anh chị phụ trách Marketing trong các doanh nghiệp sử dụng CRM cho một cách hiệu quả để giúp chị làm việc 1 cách nhàn nhã hơn.

Một doanh nghiệp muốn đạt được doanh số bán hàng cao cần phải có sự phối hợp tốt giữa bộ phận bán hàng và Marketing. Bởi danh sách khách hàng tiềm năng – được coi là sản phẩm của bộ phận Marketing nếu có chất lượng cao sẽ hỗ trợ rất tốt và tiết kiệm thời gian cho bộ phận bán hàng, ngược lại, khi bộ phận bán hàng khai thác tốt danh sách này, sẽ tăng hiệu quả của một chiến dịch Marketing. Và trong môi trường kinh doanh cạnh tranh như hiện nay, hai bộ phận này càng cần phối hợp tốt với nhau nhằm tận dụng tốt các cơ hội kinh doanh. Đây chính là những tính năng một giải pháp CRM có thể mang lại cho doanh nghiệp, giúp doanh nghiệp kiểm soát và nâng cao hiệu quả kinh doanh và gia tăng lợi nhuận.

Hãy mang đến cho công ty của bạn một lợi thế cạnh tranh với các đối thủ, bằng cách sử dụng hệ thống CRM một cách linh hoạt và hiệu quả. Đến với CRM, bạn sẽ nắm trong tay sức mạnh kiểm soát thông tin. Tất cả những gì mà bạn cần làm đó là phát triển thông điệp Marketing. CRM sẽ hoàn thành việc còn lại, là truyền tải thông điệp và theo dõi các kết quả một cách dễ dàng và nhanh chóng.

Giải pháp CRM chính xác sẽ mang đến cho công ty bạn một cái nhìn mới, mang đến giải pháp chăm sóc khách hàng hoàn hảo và giúp bạn chiến thắng trong các “cuộc chiến hợp đồng”, giúp doanh nghiệp của bạn ngày càng phát triển hơn nữa. Vậy, một giải pháp CRM hỗ trợ cho sự kết hợp giữa bộ phận Marketing và bán hàng ra sao? Trong bộ tài liệu

này, tôi sẽ hướng dẫn bạn những tính năng mà tôi tin rằng GetFly CRM sẽ có thể hỗ trợ bạn rất nhiều trong công việc của bạn.

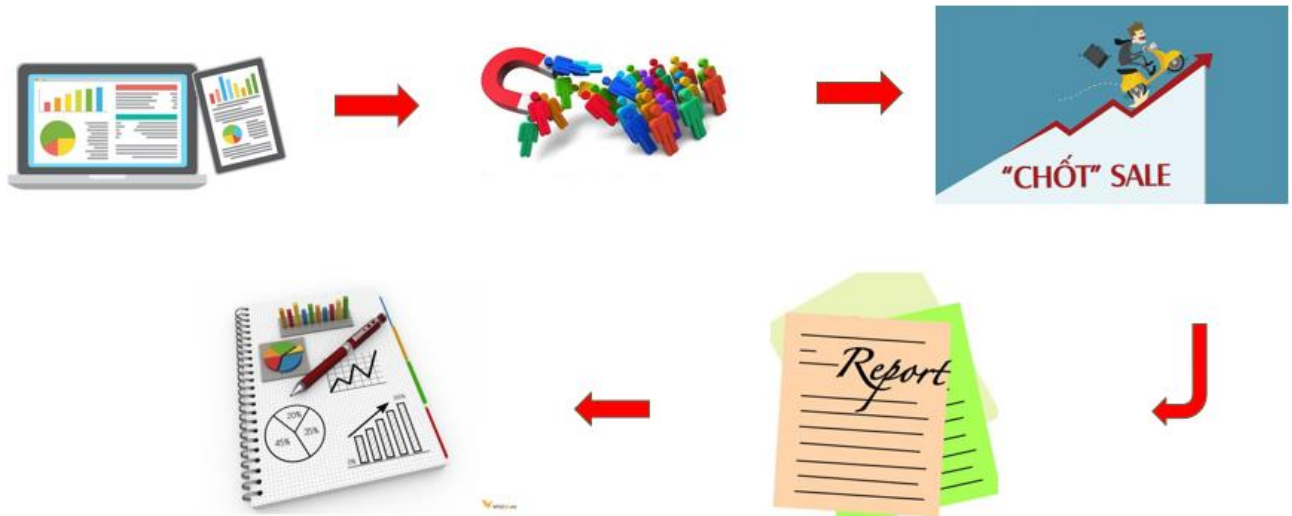
Như bạn đã biết, bộ phận marketing là một trong những bộ phận quan trọng, là đầu cầu để dẫn khách hàng tiềm năng đến công ty của bạn đúng không? Và bộ phận marketing cũng cần có sự kết nối với bộ phận bán hàng để có những chiến dịch với khách hàng nhằm tăng doanh số.

Không chỉ riêng bộ phận kinh doanh cũng như các bộ phận khác thì bộ phận marketing cũng có khó khăn của mình đúng không?

Trong quá trình tiếp xúc với doanh nghiệp tôi sẽ có thể nêu ra một số khó khăn bộ phận Marketing trong các công ty khi không sử dụng CRM gặp phải:

1. Nhập tay thủ công, dẫn đến mất nhiều thời gian, sai sót trong quá trình nhập liệu thông tin.
2. Không check được thông tin khách hàng trùng nhau, Đây là khách hàng đăng ký lại? Dẫn đến 2 sales cùng chăm 1 khách hàng, mâu thuẫn nội bộ.
3. Mất rất nhiều thời gian chờ đợi báo cáo từ bộ phận sales, dễ bị sai sót thông tin.
4. Bộ phận marketing phải chờ đợi 1 thời gian khá để tổng kết báo cáo và phản hồi của bộ phận sales dẫn đến việc không kịp điều chỉnh các kế hoạch Marketing ngắn hạn.
5. Bộ phận Marketing không thể double check thông tin bộ phận sales chuyển sang là đúng hay sai.
6. Không thể kiểm soát được danh sách khách hàng chuyển cho bộ phận sales dẫn đến việc thất lạc thông tin khách hàng

Từ những khó khăn trên mà bạn đang gặp phải, tôi sẽ review lại quy trình làm việc truyền thống của các doanh nghiệp khi chưa áp dụng CRM như sau:



Đầu tiên, bạn chạy các chương trình Marketing: Online hoặc Offline. Sau đó dùng các công cụ **thu hút** được một tập khách hàng tiềm năng. Bạn chuyển cho bộ phận sales để tư vấn, gọi điện, hẹn gặp, chốt sale bằng một công cụ có thể bằng văn bản hoặc excel.

Đến khi cần báo cáo bạn phải đợi từng bộ phận sales báo cáo lại thông tin mà bạn cần. Cuối cùng, bạn sẽ là người tổng hợp lại tất cả các thông tin từ phía bộ phận sales để tính ra hiệu quả. Cuối cùng dẫn đến một hệ quả là sale báo cáo như thế nào thì bạn biết như thế chứ không có công cụ nào giúp bạn double check kiểm tra thông tin có đúng như báo cáo hay không?

Tương tự khi có vấn đề thì không biết lỗi từ phía nào? Làm việc của Sale hay lượng lead khách hàng Marketing mang về có chất lượng hay không chất lượng?

Bạn đã học rất nhiều lớp về lý thuyết marketing nhưng chưa có công cụ nào để áp dụng những lý thuyết đó vào thực tế công ty mình cho ổn định

và phát triển. Hãy đến với GetFly CRM chúng tôi sẽ giúp bạn loại bỏ hết khó khăn mà bạn đang vướng phải trong marketing doanh nghiệp của các bạn. GetFly CRM luôn đồng hành cùng với doanh nghiệp Việt trong việc ứng dụng Công nghệ vào quản trị nhằm tạo ra bước phát triển đột phá và cũng là một giải pháp tối ưu cho doanh nghiệp của bạn.

Đối với bộ phận Marketing Getfly sẽ giúp:

Thứ nhất, hệ thống GetflyCRM giúp bạn hiểu biết toàn diện về khách hàng của mình, hạn chế tối đa việc trùng lặp và chồng chéo khách hàng thông qua tab khách hàng (F2). Hệ thống Getfly giúp bạn thu nhập tất cả các dữ liệu khách hàng mà bạn đang có và tập trung những dữ liệu đó trong cùng một kho lưu trữ.

Mỗi ngày bạn thường mất rất nhiều thời gian quý báu khi phải sử dụng các phần mềm khác nhau hay các bảng tính Excel để lưu trữ thông tin khách hàng và các vấn đề dịch vụ. Hệ thống CRM tập hợp tất cả các giải pháp riêng biệt thành một giải pháp duy nhất. Bạn sẽ không còn phải tìm kiếm thông tin khách hàng trên những cơ sở dữ liệu khác nhau. Bạn có thể lưu trữ tất cả dữ liệu trong một vị trí mà bất kì ai có quyền truy cập trong công ty cũng có thể truy cập dễ dàng. Lợi ích lớn nhất của phần mềm quản lý chăm sóc khách hàng là kể cả trong trường hợp nhân viên của bạn nghỉ việc, bạn vẫn sẽ luôn dễ dàng tiếp cận được với những thông tin khách hàng mới nhất. Bạn cũng sẽ luôn bảo vệ được các dữ liệu quan trọng như danh sách những người mua có nhu cầu, kể cả khi nhân phụ trách có nghỉ việc hay toàn bộ dữ liệu có bị mất vì lỗi của hệ thống kĩ thuật.

Phần mềm CRM tự động gửi thông báo trên hệ thống ngay khi có khách hàng đăng ký. Cả Sales và Marketing đều có thể nhìn thấy khách hàng mới, Sales sẽ chủ động vào nhận khách và chăm sóc đồng thời Marketing theo dõi và hỗ trợ Sales trong trường hợp cần thiết. Sự kết hợp nhuần nhuyễn giữa Sales & Marketing giúp cho doanh nghiệp vận hành trơn tru, tăng hình ảnh thương hiệu/ mức độ uy tín trong mắt khách hàng.

Bên cạnh đó getfly còn hỗ trợ việc check trùng khách hàng trên hệ thống thông qua; email, số điện thoại...hoặc một số trường check trùng tùy vào nhu cầu của mỗi doanh nghiệp.

Nhờ vậy, bạn có thể kiểm soát và sử dụng những dữ liệu này cho việc phân tích, dự báo và nâng cao trải nghiệm khách hàng. Điều này không những giữ cho khách hàng của bạn hài lòng và trung thành với doanh nghiệp, mà còn khiến họ sẵn lòng giới thiệu thương hiệu của công ty bạn đến gia đình và bạn bè. Theo một nghiên cứu mới đây của **Nielsen**, lời khuyên từ những người quen biết có ảnh hưởng rất quan trọng đến quyết định mua hàng.

Thứ hai, Getfly crm có thể giúp xác định các Lead (Khách hàng có nhu cầu) tiềm năng, tiết kiệm thời gian, báo cáo mọi lúc mọi nơi không phải mất nhiều thời gian chờ đợi báo cáo từ bộ phận sales, tránh sai sót thông tin.

Không chỉ giúp bạn dễ dàng truy cập vào cơ sở dữ liệu chứa các thông tin tương tác với khách hàng, Getfly cũng cho phép bộ phận marketing sử dụng các dữ liệu này cho việc phân tích. Dù điều bạn cần là xem lại lịch sử mua hàng, thống kê số lượng khách hàng hay thực hiện một chiến dịch gửi email Marketing... những phân tích khách hàng này sẽ giúp bạn bán được cả sản phẩm chính lẫn những sản phẩm kết hợp, giúp duy trì lượng khách hàng hiện tại và tìm kiếm những khách hàng mới. Một khi cơ sở dữ liệu trong Getfly của bạn phát triển, bạn sẽ hiểu được tầm quan trọng của tính năng này. Getfly cho phép bạn bao quát dữ liệu một cách nhanh nhất, hiệu quả nhất và chính xác nhất để xây dựng một chiến dịch Marketing đúng đối tượng; điều này sẽ khiến mối liên hệ giữa khách hàng và công ty bạn mạnh mẽ hơn. Mà bạn không cần chờ đợi thời gian khá lâu các báo cáo từ bộ phận sales.

Thứ ba, từ việc xem báo cáo một cách chủ động, bộ phận marketing có thể tự điều chỉnh các kế hoạch Marketing ngắn hạn.

Mỗi lần khách hàng của bạn tương tác với công ty (trao đổi qua điện thoại, email, thực hiện mua hay đặt hàng...), những thông tin trên đều được ghi lại trong phần mềm. Nhờ đó bạn có thể lưu trữ tất cả những dữ liệu cần thiết để triển khai một chiến dịch chăm sóc khách hàng ngắn hạn hoặc dài hạn mang tính cá nhân hơn trong tương lai. Có được sự kết hợp giữa bộ phận sales và marketing.

Thứ tư, Getfly hỗ trợ bộ phận Marketing có thể double check thông tin bộ phận sales chuyển sang là đúng hay sai? Dựa trên những con số cụ thể, chính xác về chi phí CPL, CPS. Từ đó đánh giá được mức độ hiệu quả của từng chiến dịch marketing. Biết được leads về từ nguồn nào? Giá tiền cho mỗi kết quả là bao nhiêu? Song song với đó, Marketing cũng kiểm soát được khi có data về, Sales chăm sóc ra sao? Có chăm sóc ngay hay không? Quá trình tư vấn và hỗ trợ khách hàng ra sao?... Tránh tình trạng Sales đổ lỗi cho Marketing tiêu tốn nhiều tiền quảng cáo nhưng leads mang về không chất, không có nhu cầu. Ngược lại, tránh việc Marketing đổ lỗi Sales không nhiệt tình chăm sóc, không biết cách tư vấn... Hạn chế mâu thuẫn nội bộ

Thứ năm, Getfly hỗ trợ bạn kiểm soát được danh sách khách hàng chuyển cho bộ phận sales tránh thất lạc thông tin khách hàng.

Đã bao giờ bạn tự hỏi liệu danh sách khách hàng của bạn đã được sử dụng và quản lý đúng cách? Công việc quản lý dữ liệu khách hàng không đơn thuần chỉ là việc bạn có danh sách tên, số điện thoại hay email của khách hàng, bạn cần phải làm nhiều hơn thế nữa. Bạn cần phải biết khách hàng của bạn đến từ đâu và hiện tại đang ở đâu? Kiểm soát luồng di chuyển của khách hàng? Nếu bạn không quản lý được điều đó thì doanh nghiệp bạn sẽ đi đến một hệ quả tìm kiếm thông tin khách hàng rất khó khăn khi cần, dữ liệu bị phân tán hoặc thất thoát.

Ngoài ra, Getfly crm còn hỗ trợ cho phép bạn theo dõi vòng đời khách hàng:

Getfly cho phép bạn theo sát các trải nghiệm vòng đời của khách hàng, từ lần đầu tiên bạn tương tác với khách hàng tiềm năng đến việc bán hàng lần thứ 2, thứ 3 cho họ. Khi bạn cần tìm ra cách thu hút khách hàng hay muốn biết chiến dịch Marketing nào hoạt động tốt nhất, hoặc bạn muốn phân tích lý do tại sao một khách hàng đã không thực hiện mua hàng trong 12 tháng qua... Tránh việc xảy ra mâu thuẫn nội bộ giữa sales và marketing.

Tất cả GetFly sẽ hỗ trợ bạn quản lý thông qua những con số rõ ràng, cụ thể và chính xác chứ không theo cảm tính nữa nhờ tính năng KPI trên hệ thống.

Trên đây tôi đã chia với các bạn về hiện trạng cũng như nỗi đau mà hầu hết các doanh nghiệp nói riêng và bộ phận marketing nói chung đều gặp phải và giải pháp Getfly sẽ hỗ trợ gì được cho bộ phận marketing của doanh nghiệp. Với bộ tài liệu này, tôi sẽ chia sẻ quy trình làm việc giúp các bạn nhân nhả và hiệu quả hơn trong hoạt động cũng như quản lý doanh nghiệp của mình. Các bạn đang sử dụng Getfly sẽ hiểu được cơ chế hoạt động của Getfly hỗ trợ cho bộ phận Marketing như thế nào? Getfly hỗ trợ 8 công cụ phục vụ tốt nhất cho bộ phận marketing:

1. Cách tạo và quản lý chiến dịch Marketing ngắn hạn.
2. Gắn Optin form vào Website.
3. Gắn UTM để theo dõi nguồn KH.
4. Cách tạo Email Template.
5. Cách quản lý công việc Marketing tháng/quý.
6. Cách sử dụng Affiliate.
7. Cách cài đặt các Automation Marketing cơ bản.
8. Đo lường hiệu quả marketing.

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 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.

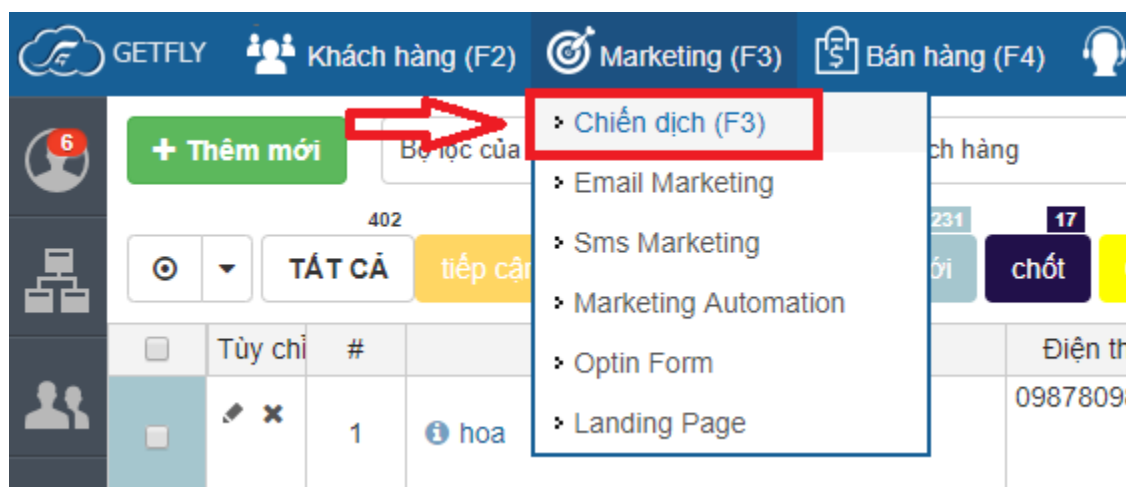
1. Tạo và quản lý chiến dịch Marketing ngắn hạn.

Trước đây khi anh chị muốn làm 1 chiến dịch ngắn hạn thì thường anh chị sẽ quản lý như thế nào?

- Anh chị có Đo lường được 1 chiến dịch thu hút được bao nhiêu khách hàng tiềm năng
- Có tính được tính được chi phí CPL, CPS của chiến dịch
- Có Đo lường chiến dịch nào hiệu quả, chiến dịch nào không hiệu quả hay không?
- Và cách các anh chị thao tác chuyển khách cho bộ phận sales dễ dàng, nhanh chóng kịp thời hay không?
- Cuối cùng các Kết hợp cùng các công cụ để chăm sóc khách hàng tự động theo từng chiến dịch hay không?

Tất cả các khó khăn trên Getfly sẽ giúp bạn nhẹ nhàng và bớt căng thẳng hơn. Để thiết lập 1 chiến dịch, sau đây tôi sẽ thao tác cho các anh chị xem:

Đầu tiên: Vào Marketing (F3) -> **Chiến dịch** -> **Thêm mới**.



Cập nhật đầy đủ các thông tin cần thiết:

- Tên chiến dịch
- Người quản lý: người có quyền chỉnh sửa, xóa chiến dịch

- Người bán hàng: là người sẽ thấy chiến dịch, nhận khách hàng và tương tác trên khách hàng.
- Phương pháp tiếp cận: là các bước mà nhân viên cần tương tác trên khách hàng trong chiến dịch này (mỗi chiến dịch sẽ có 1 phương pháp khác nhau tùy theo nhu cầu mỗi doanh nghiệp)

Tên chiến dịch(*)

Chiến dịch bán hàng ngày 08/01/2019

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 Khách hàng mục tiêu

NGƯỜI BÁN HÀNG

Người quản lý
GetFly CRM

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

GetFly CRM x Bùi Anh Hiền x Tô Hoàng Vương x Dương Thị Hiếu x Trần Tiểu Bảo x

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 khách hàng

Cập nhật Hủy

Sau đó nhấn Cập nhật để thêm mới chiến dịch.

Có 2 cách để đưa khách hàng vào chiến dịch

Cách 1: Nguồn khách hàng từ data khách hàng có sẵn trên hệ thống.

Cách 2: Thông qua optin form: form lấy thông tin khách hàng trên website (chú ý: GetFly cung cấp mã code các bạn sẽ gắn lên trên trang web của bên mình)

Sau khi đã có một chiến dịch, có đầy đủ dụng cụ thì cần phải có yếu tố nhân sự thì chiến dịch mới chạy. Cần có sự kết hợp giữa sale và marketing với nhau. Sau khi đã có khách hàng vào chiến dịch thì các bước sale cần phải thực hiện như sau:

a) Khách hàng được đưa vào chiến dịch sẽ có 2 trường hợp:

- Khách hàng tự động phân chia cho nhân viên.
- Nhân viên sẽ đăng kí cơ hội kinh doanh

Chiến dịch kinh doanh đề cao tính cạnh tranh trong doanh nghiệp.

Việc đăng kí cơ hội này giúp người quản lý chiến dịch và người bán hàng khác biết là cơ hội kinh doanh này đã có người đăng kí.

Khi có cơ hội mới, hệ thống sẽ thông báo cho các thành viên, các thành viên có thể tự đăng ký những cơ hội phù hợp với mình. Những người khác sẽ không thể tương tác với cơ hội đó nữa

Và chỉ có người phụ trách cơ hội này mới xem được chi tiết thông tin cơ hội. Và chỉ có người đăng kí mới di chuyển được cơ hội qua các cột tiếp theo trong chiến dịch kinh doanh.

Để đăng kí cơ hội, bạn trở chuột vào cơ hội kinh doanh và nhấn nút đăng kí:

1. Thông tin khách hàng (3)	2. Tiếp cận khách hàng
0 VND	
CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ TÂM NHÌN TOÀN CẦU	
CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ TÂM NHÌN TOÀN CẦU - CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ TÂM NHÌN TOÀN CẦU ⚠ Chưa có người phụ trách Số tiền chiến thắng: 0 Giá trị: 0 Người tạo: GetFly CRM Ngày tạo: 14/02/2019 Người phụ trách KH: GetFly CRM Trạng thái: Đang tiến hành ⚠ Chưa có công việc liên quan! ➤ Thêm mới công việc	
Đăng ký   Thất bại Thành công	

Khi bạn đăng kí thành công, hệ thống hiện ảnh đại diện của người đăng kí:

	Anh Minh - Thẻ giới đồ da 100 %	
	JC Nguyễn - JC Nguyễn 100 %	
	Anh Tài - CÔNG TY CỔ PHẦN HAFAMI VIỆT N. 100 %	
	anh Nguyễn Quốc Huy - Công ty Đại Dương - C 100 %	
	Anh Thiệu - TẬP ĐOÀN POLYCO - TRƯỜNG Đ 100 %	
	Chị Hằng - Cty AT Đông Dương (NUINTEK) 100 %	
	Anh Thắng - Công ty Cổ phần Đầu tư Phát triển 100 %	

b) Xem chi tiết cơ hội kinh doanh

Để xem chi tiết thông tin cơ hội, bạn trở chuột vào cơ hội và nhấn vào tên khách hàng

CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ TÂM NHÌN TOÀN CẦU

CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ TÂM NHÌN TOÀN CẦU - CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ TÂM NHÌN TOÀN CẦU

GetFly CRM

Tổng giám đốc - Ban Giám đốc

Chưa có công việc liên quan!
 ➤ Thêm mới công việc

Số tiền chiến thắng: 0

Giá trị: 0

Người tạo: GetFly CRM

Ngày tạo: 14/02/2019

Người phụ trách KH: GetFly CRM

Trạng thái: Đang tiến hành

Thất bại

Thành công

Hệ thống sẽ hiển thị màn hình chi tiết thông tin cơ hội:

Thất bại

Thành công

THÔNG TIN CÔNG TY

Công ty

CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ TÂM NHÌN TOÀN CẦU

+ Thêm chi tiết liên lạc

Mã

KH0590

Người liên hệ

CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ TÂM NHÌN TOÀN CẦU

Điện thoại

02462627662

Email

getfly@gmail.com

Người phụ trách

GetFly CRM

Phương pháp tiếp cận

Thông tin khách hàng

THÔNG TIN CƠ HỘI

Trạng thái

Đang thực hiện

Giá trị

0

Nội dung

Kết thúc

00/00/0000

Xác suất

0 %

20 %

40 %

60 %

80 %

Người tạo

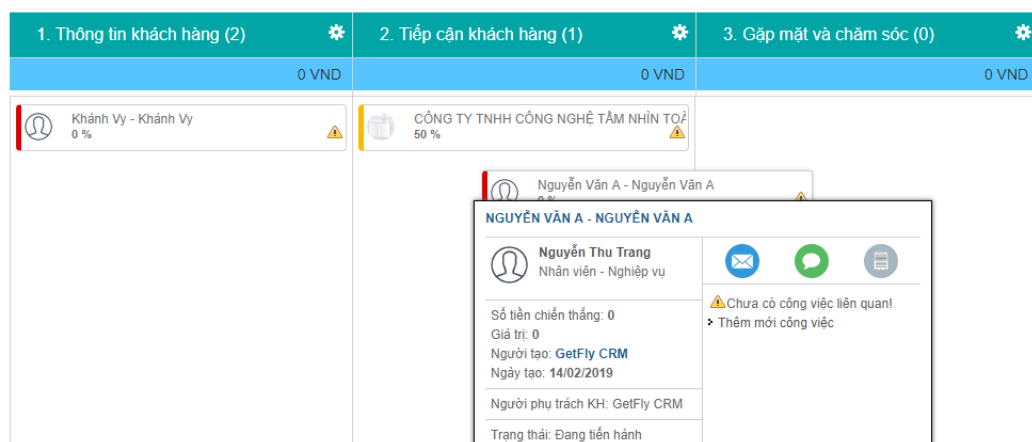
GetFly CRM

Người phụ trách

GetFly CRM

c) Thay đổi trạng thái thông tin cơ hội.

Ngay khi nhân viên kinh doanh tương tác với khách hàng bằng cách gọi điện hay hẹn gặp, thì chúng ta cần thao tác thay đổi trạng thái khách hàng bằng cách rất đơn giản: chọn khách hàng đó và kéo thả khách hàng vào trạng thái tương ứng.



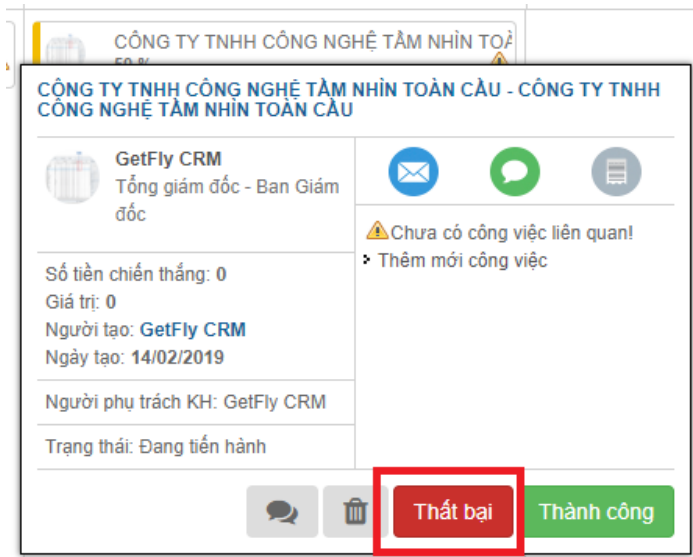
- ✓ Việc kéo thả này giúp bạn cập nhật tình hình của khách hàng, giúp bạn biết được là ở mỗi bước trong chiến dịch kinh doanh bạn đã làm việc với bao nhiêu khách hàng? Còn bao nhiêu khách hàng?.... Và với khách hàng đó, thì bước tiếp theo trong chiến dịch là gì?

d) Cập nhật thành công/ thất bại cơ hội

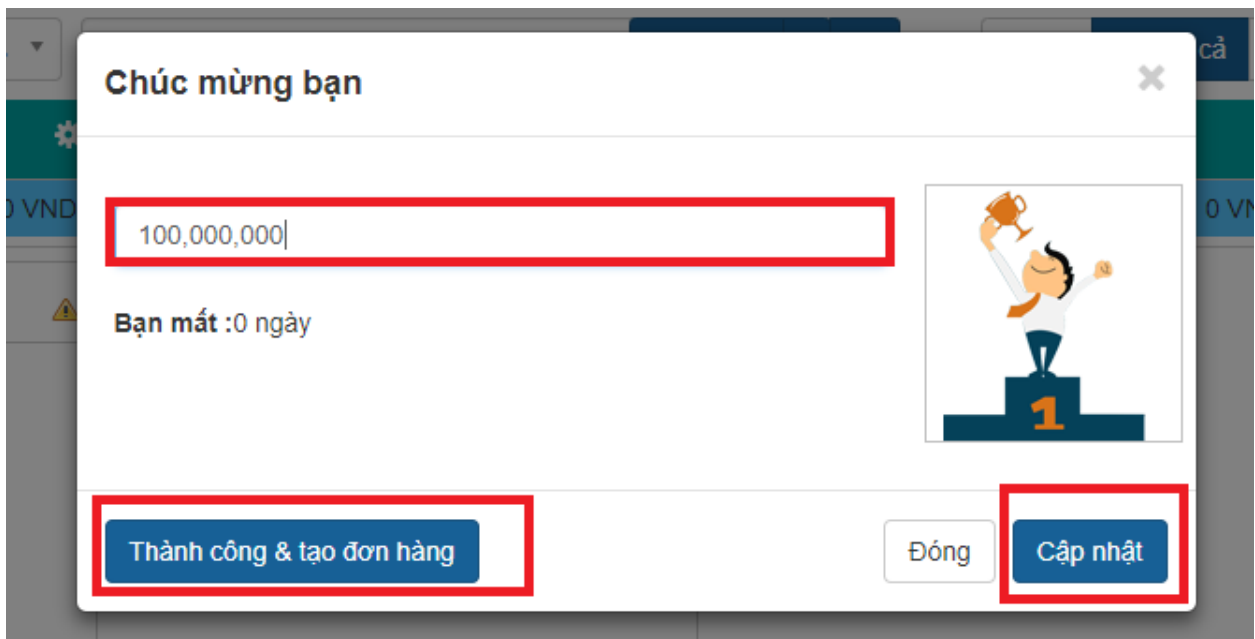
Trong quá trình tương tác với khách hàng, có những cơ hội bán hàng thành công, có những cơ hội bán hàng không thành công.

Khi cơ hội thành công hay thất bại, hãy dành thời gian để nhập lý do thất bại, chúng ta sẽ học được từ thất bại nhiều hơn là thành công.

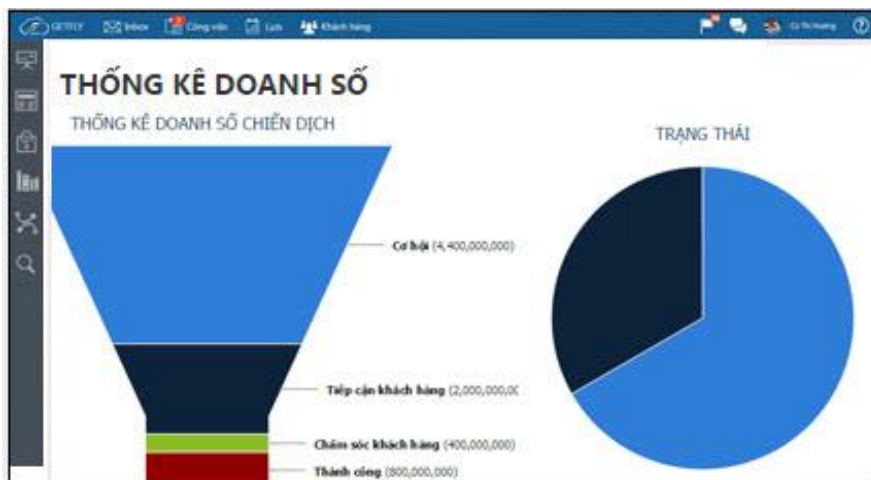
Bạn trở chuột vào cơ hội và thao tác như sau:



Và thật tuyệt vời khi các cơ hội thành công, bạn chuyển khách hàng đến trạng thái cuối cùng hệ thống kết nối tự động với phần tạo đơn hàng và bạn có thể tạo đơn hàng luôn. Hoặc điền số tiền chiến thắng cho cơ hội này:



Và cuối cùng Getfly hỗ trợ lên thống kê về kết quả chiến dịch để bạn có cái nhìn toàn diện hơn.



Bạn biết được, trong một chiến dịch:

- Đã thu hút được bao nhiêu khách hàng?
- Bao nhiêu khách mua hàng?
- Bao nhiêu khách hàng không mua?
- CPL / CPS là bao nhiêu?

Từ đó đánh giá chiến dịch có hiệu quả hay không?

2. Gắn Optin form vào Website.

Tính năng mà tôi muốn giới thiệu tới bạn đó là Optin Form – lấy thông tin tự động từ website. Optin form hỗ trợ bạn trong việc đón các thông tin khách hàng tiềm năng vào hệ thống GetFly CRM. Hơn thế, Optin form còn hỗ trợ bạn thống kê tự động nguồn khách hàng nhờ việc ghi nhận nơi mà khách hàng đăng ký vào form: từ website, từ facebook, ... bạn có thể biết được các hoạt động marketing của bạn đang làm tốt nhất ở nguồn nào nhất, nguồn nào còn chưa hiệu quả, nguồn nào là tiềm năng Nhờ những dữ liệu này bạn có thể đánh giá được hiệu quả Marketing của từng nguồn, từng thời gian.

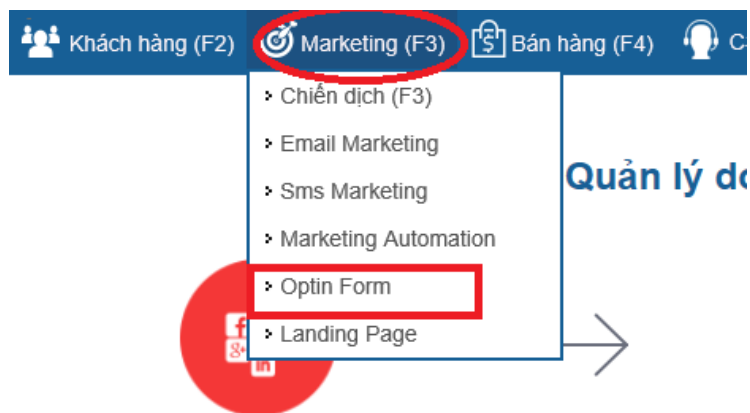
Hơn thế, Optin form còn hỗ trợ bạn những lợi ích:

- Khách hàng đồ thông tin tự động từ website
- Tối ưu thời gian.

- Bộ phận sales nhận được thông tin khách hàng luôn ngay lập tức.
- Tránh sai sót do chuyển dữ liệu qua lại.
- Không bị thất lạc thông tin khách hàng.

Tạo Optin form:

Bước 1: Truy cập mục Marketing (F3)>> Optin Form



Bước 2: Lựa chọn các trường thông tin

ở phần Optin form này bạn sẽ có 3 bước để thiết lập.

Thao tác 1: Bạn cần lấy thông tin gì?

Ở phần này bạn sẽ thiết lập các trường thông tin cần thiết, bạn cần khách hàng để lại thông tin gì?

Tiêu đề Optin form (*)

chiến dịch tặng quà 14/2

Mô tả

1

BẠN CẦN LẤY THÔNG TIN GÌ?

2

THIẾT LẬP

3

MÃ NHÚNG

4

NÂNG CAO

Các thông tin cần lấy:

Optin form của bạn sẽ hiển thị như sau:

#	Trường dữ liệu	Sử dụng	Bắt buộc nhập	Placeholder
1	Họ và tên	☒	☒	Họ và tên
2	Điện thoại	☒	☒	Điện thoại
3	Nhóm khách hàng	Mời chọn		
4	Giới tính	☒	☐	
5	Email	☒	☐	Email
6	Địa chỉ 1	☐	☐	Địa chỉ 1

Họ và tên*

Điện thoại*

VD: 0123456789

Giới tính

☒ Nữ ☐ Nam

Email

vidu@mail.com

Đăng ký

Chú ý:

- Nếu tick vào ô **Bắt buộc có nghĩa là khách hàng bắt buộc phải điền thông tin này trong khi khai báo form.**
- Khi bạn tạo optin form nếu không có một số trường bạn mong muốn. bạn vào cài đặt -> định nghĩa dữ liệu -> Thêm mới trường, thì lúc này trong optin form sẽ xuất hiện trường này.

Thao tác 2: Thiết lập

Phần này bạn chú ý 5 mục quan trọng:

1	2	3	4
BẠN CẦN LẤY THÔNG TIN GÌ?	THIẾT LẬP	MÃ NHÚNG	NÂNG CAO
(1) Khi khách hàng đăng ký vào Form, bạn có muốn tạo mới một cơ hội kinh doanh? Cơ hội sẽ được tạo ra trong chiến dịch Lựa chọn chiến dịch 1 Cơ hội sẽ nằm ở trạng thái Trạng thái cơ hội Ai sẽ là người tạo ra cơ hội này? Chọn nhân viên 2 Bạn có muốn chỉ định một người nào đó phụ trách cơ hội này không? Người phụ trách cơ hội 3 (2) Sau khi đăng ký thành công Thông điệp khi khách hàng đăng ký thành công Thông báo khi đăng ký thành công 4 Bạn có muốn điều hướng khách hàng sang một trang cụ thể? Khi thành công chuyển tới		(3) Chỉ định thời gian sử dụng Thời gian form cho phép nhập liệu. Chỉ dùng với những form giới hạn thời gian đăng ký. Ví dụ: Form tặng quà... Từ ngày Từ ngày tới ngày tới ngày (4) Thay đổi text nút đăng ký Tên text nút đăng ký Đăng ký (5) Hiện thị label ☐ Ẩn ☒ Hiện thị	5

1. Cơ hội sẽ được tạo ra trong chiến dịch: Mục đích bạn thiết lập phần này sẽ giúp bạn quản lý được data khách hàng theo từng chiến dịch bán hàng, phiếu (chiến dịch) mà bạn muốn khách hàng đổ vào khi để lại thông tin trên form này? Biết được đâu khách hàng mới? Đâu khách hàng cũ? Dễ dàng thống kê, báo cáo.

1	2
BẠN CẦN LẤY THÔNG TIN GÌ?	THIẾT LẬP

(1) Khi khách hàng đăng ký vào Form, bạn có muốn tạo mới một cơ hội kinh doanh?

Cơ hội sẽ được tạo ra trong chiến dịch

Lựa chọn chiến dịch

Lựa chọn chiến dịch

chăm sóc lại khách đã mua

Thng tin khách hàng tu website

DANG KY FORM

Thường thì chiến dịch – Optin form sẽ đặt tên giống nhau để khi khách hàn để lại thông tin bạn biết khách hàng đăng kí thông tin từ form nào và đổ vào chiến dịch nào?

2. Ai sẽ là người tạo ra cơ hội này?: Mục đích thiết lập phần này sẽ hỗ trợ ghi nhận khách hàng khi để lại thông tin thì do ai đem khách hàng về, hỗ trợ bộ phận marketing chạy chỉ tiêu khách hàng.

3. Bạn có muốn chỉ định một người nào đó phụ trách cơ hội này?

Ở phần thiết lập này sẽ hỗ trợ bạn khi khách hàng đăng kí vào form sẽ đổ vào chiến dịch và sẽ do người bạn chọn phụ trách khách hàng đó (trong trường hợp bạn nhận khách hàng sau đó phân chia khách hàng).

Trường hợp mà ở chiến dịch phía trên bạn chọn tự động phân chia cơ hội hoặc cho nhân viên tự đăng kí khách hàng thì phần này bạn có thể bỏ qua.

4. Sau khi đăng kí thành công: bạn sẽ có 2 sự lựa chọn

(1) Gửi đến khách hàng 1 thông điệp, VD: *Cảm ơn bạn đã quan tâm đến dịch vụ bên công ty chúng tôi. Nhân viên chúng tôi sẽ liên hệ lại bạn trong thời gian sớm nhất!...*

(2) Điều hướng khách hàng sang 1 trang website cụ thể, VD:

<https://getfly.vn>

← → ↻ https://www.getfly.vn

Getfly AI's contact management solution

Tính năng ▾ Bảng giá Hỏi đáp Blog ▾ Góc báo chí ▾ Tuyển dụng Đại lý ▾ [Trải nghiệm 30 ngày](#)

Đăng ký ngay để dùng thử 30 ngày miễn phí phần mềm Getfly CRM

Tên công ty /Company Name *

Điện thoại *

VD: 0123456789

Email *

vidu@mail.com

TÔI MUỐN TRẢI NGHIỆM

Holline 24/7: HN (024) 6262 7662

3. Sử dụng UTM code để theo dõi nguồn KH

Trước đây bạn rất khó cho việc theo dõi nguồn và làm sao thống kê lên được nguồn nào bạn đang chạy hiệu quả hay không? Hỗ trợ bạn thống kê tự động nguồn khách hàng nhờ việc ghi nhận nơi mà khách hàng đăng ký vào form: từ website, từ facebook, ... bạn có thể biết được các hoạt động marketing của bạn đang làm tốt nhất ở nguồn nào nhất? Nguồn nào còn chưa hiệu quả? Nguồn nào là tiềm năng?.... Nhờ những dữ liệu này bạn có thể đánh giá được hiệu quả Marketing của từng nguồn, từng thời gian.

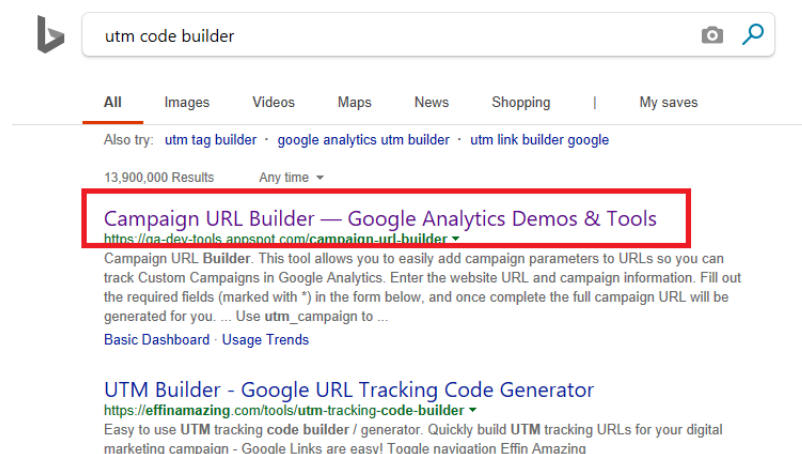
UTM CODE bạn có thể hiểu đơn giản chính là 1 đường link trong đường link này mình sẽ gắn những tag để đo lường hiệu quả các chiến lược kinh doanh, đo lường được nguồn khách hàng .

Ví dụ: Bạn có chiến dịch hội thảo vào bạn tạo 1 landing page chạy quảng cáo rất nhiều kênh email, zalo, google... và anh chị phải đo lường hiệu quả những kênh đó, biết kênh nào đang mang về cho mình nhiều hiệu quả nhất, nhiều khách hàng nhất.

Sau đây tôi sẽ hướng dẫn chi tiết hơn:

Bước 1: Search từ khóa : **utm code builder**

Bước 2: Truy cập vào kết quả đầu tiên



Bước 3: Điền đầy đủ thông tin để tạo mã UTM code

Enter the website URL and campaign information

Fill out the required fields (marked with *) in the form below, and once complete the full campaign URL will be generated for you. *Note: the generated URL is automatically updated as you make changes.*

* Website URL	https://demo4.getflycrm.com/page/dang-ki-dung-thu-phan-mem
	The full website URL (e.g. <code>https://www.example.com</code>)
* Campaign Source	Facebook
	The referrer: (e.g. <code>google</code> , <code>newsletter</code>)
Campaign Medium	banner
	Marketing medium: (e.g. <code>cpc</code> , <code>banner</code> , <code>email</code>)
Campaign Name	đăng kí dùng thử
	Product, promo code, or slogan (e.g. <code>spring_sale</code>)
Campaign Term	getfly
	Identify the paid keywords
Campaign Content	đăng kí dùng thử
	Use to differentiate ads

- (1) **Website URL:** Đường dẫn landing page thiết kế trên Getfly.
- (2) **Campaign Source:** Là nguồn thực hiện chiến dịch ví dụ như bạn chạy quảng cáo trên Facebook, Google, Email... Đường link này bạn chạy quảng cáo ở đâu, bạn ghi kênh đó vào
- (3) **Campaign Medium:** cách thức/ hình thức tương tác của mẫu quảng cáo ví dụ như đó là mẫu quảng cáo vị trí banner, slider hoặc là CPC, CPM, hay CPA.
- (4) **Campaign Name:** là tên chiến dịch quảng cáo để phân biệt với các chiến dịch khác
- (5) **Campaign Term:** là key từ khóa, khách hàng tìm trên công cụ tìm kiếm thông qua key đó tìm kiếm được landing page của bạn.

(6) **Campaign Content:** Nội dung chiến dịch của bạn.

Để kiểm tra xem landing page quảng cáo nào hiệu quả hơn và mang lại lợi nhuận tốt hơn.

Sau khi bạn nhập đầy đủ thông tin, thì hệ thống sinh ra đường link đã gắn mã UTM:

Share the generated campaign URL

Use this URL in any promotional channels you want to be associated with this custom campaign

`https://demo4.getflycrm.com/page/dang-ki-dung-thu-phan-mem?
utm_source=Facebook&utm_medium=banner&utm_campaign=%C4%91%C4%83ng%20k%C3%AD%20d%C3%B9ng%20th%E1%BB%AD&utm_term=getfly&utm_content=%C4%91%C4%83ng%20k%C3%AD%20d%C3%B9ng%20th%E1%BB%AD`

☐ Set the campaign parameters in the fragment portion of the URL (not recommended).

Copy URL

Convert URL to Short Link (authorization required)

Bước 4: Lấy mã này đặt trên các trang quảng cáo tương ứng của bạn, ví dụ: *Facebook*.



Sandy Tran
Vừa xong · 

<https://demo4.getflycrm.com/page/dang-ki-dung-thu-phan-mem...>



DEMO4.GETFLYCRM.COM

đăng kí dùng thử phần mềm

Lorem Ipsum is simply dummy text of the printing and typesetting industry. Lorem Ipsum has been the industry's standard dummy text ever since the 1500s, when an unknown printer took a galley of type and

 Thích

 Bình luận

 Chia sẻ





Lợi ích mà bộ phận sale nhận được:

Thông tin cơ hội

Đơn hàng liên quan

Công việc liên quan

Người liên quan

Thất bại

Thành công

THÔNG TIN CÔNG TY

Công ty

Công ty TNHH Địa Ốc Phát Tiến

+ Thêm chi tiết liên lạc

Mã

KH55616

Người liên hệ

Nguyễn Văn Dũng

Điện thoại

0909702346

Email

nguyentandung1808@gmail.com

Phương pháp tiếp cận

Hẹn gặp

THÔNG TIN CƠ HỘI

Trạng thái

Đang thực hiện

Giá trị

0

Nội dung

Kết thúc

Xác suất

75 %

20 %

40 %

60 %

80 %

Người tạo

Trần Anh Tuấn

Người phụ trách

Nguyễn Thị Thu Trang

Nguồn

http://getflycrm.com

Chi tiết nguồn

https://getfly.vn

UTM Source

getflycrm

UTM Campaign

menu_banggia

UTM Medium

topmenu

UTM Content

25.06.2017

UTM Term

trananhtuan

Link đặt form đăng ký

https://getfly.vn/dang-ky-dung-thu-phan-mem.html

Tài liệu đính kèm

Bộ phận sales sẽ nắm được thông tin đầy đủ:

- Khách hàng đến từ chiến dịch marketing nào? Nguồn nào?
- Khách hàng có truy cập vào website để tìm hiểu thông tin không?

Đây là những thông tin quan trọng để hỗ trợ cho bộ phận sales tư vấn khách hàng hiệu quả hơn.

VD: Sản phẩm của Getfly có rất nhiều tính năng như quản lý khách hàng, automation marketing, ...Nếu nhân viên sales biết được khách hàng tìm đến Getfly qua từ khoá nào thì các bạn tư vấn sẽ hiệu quả hơn: Thay vì hỏi anh quan tâm đến phần nào? Thì khi các bạn biết khách hàng quan tâm đến automation thì các bạn sẽ tư vấn về automation luôn => Tiết kiệm thời gian và chuyên nghiệp hơn.

Ngoài việc cung cấp đầy đủ thông tin khách hàng cho sales, thì trong phần KPI Optin form, hệ thống Getfly sẽ thống kê hiệu quả của từng form điền thông tin cho bộ phận marketing bằng con số, chi tiết rõ ràng:

Vào **KPI (F7)** -> **Optin form**



Bảng thống kê chi tiết:

BẢNG THỐNG KÊ CHI TIẾT CƠ HỘI

Tải xuống

#	Form name	Cơ hội	Người tạo	Khách giới thiệu	TT Khách hàng	Chiến dịch	Trạng thái cơ hội	Thời gian tạo	UTM Source	UTM Campaign	UTM Medium	UTM Content	UTM Term
21	HCM - Đăng ký từ GetFly	Cty TNHH Dịch vụ BẢO AN GIA	Tạ Hồng Hạnh		Trung Phạm Ân - Cty TNHH Dịch vụ BẢO AN GIA	Chiến dịch TP Hồ Chí Minh	Thông tin khách hàng	13:40 17/12/2018	getflyorm	menu_banggia	topmenu	25.06.2017	trananhtuan
22	HCM - Đăng ký từ GetFly	NhitC3	Phạm Thị Huyền		NhitC3 - NhítC3	Chiến dịch TP Hồ Chí Minh	Thông tin khách hàng	07:19 17/12/2018					
23	HCM - Đăng ký từ GetFly	công ty tài chính	Tạ Hồng Hạnh		Anh Mạnh - công ty tài chính	Chiến dịch TP Hồ Chí Minh	Thông tin khách hàng	16:21 16/12/2018					
24	HCM - Đăng ký từ GetFly	Trường cao đẳng nghề Văn Lang Hà Nội	Tạ Hồng Hạnh		Võ Thị Thanh Loan - Trường cao đẳng nghề Văn Lang Hà Nội	Chiến dịch TP Hồ Chí Minh	Đã xử lý	09:56 15/12/2018	getflyorm	menu_tinhnang	topmenu	25.06.2017	trananhtuan
25	HCM - Đăng ký từ GetFly	hadahi uniform	Tạ Hồng Hạnh		Anh Nghĩa - hadahi uniform	Chiến dịch TP Hồ Chí Minh	Thông tin khách hàng	00:10 15/12/2018					
26	HCM - Đăng ký từ GetFly	Công ty TNHH TM SX Đại Đại Dương	Trần Thị Thu Huyền		Mr. Tinh - Công ty TNHH TM SX Đại Đại Dương	Chiến dịch TP Hồ Chí Minh	Thông tin khách hàng	11:40 14/12/2018					
27	HCM - Đăng ký từ GetFly	Dinteco	Tạ Hồng Hạnh		Lê Xuân Dìn - Dinteco				getflyorm	menu_dungthu30ngay	topmenu	25.06.2017	trananhtuan
28	HCM - Đăng ký từ GetFly	Giày Myn	Trần Anh Tuấn		Phan Nhật Nam - Giày Myn	Chiến dịch TP Hồ Chí Minh	Thông tin khách hàng	02:58 14/12/2018					
29	HCM - Đăng ký từ GetFly	ĐỒ DÙNG PHÒNG THỦY	Tạ Hồng Hạnh		Anh Cường - ĐỒ DÙNG PHÒNG THỦY	Chiến dịch TP Hồ Chí Minh	Thông tin khách hàng	14:26 13/12/2018					
30	HCM - Đăng ký từ GetFly	cty ha thien bao	Tạ Hồng Hạnh		a Đức - cty ha thien bao	Chiến dịch TP Hồ Chí Minh	Thông tin khách hàng	10:53 13/12/2018					

Nếu các chiến dịch marketing mà bạn điền đầy đủ thông tin thì có thể thống kê được:

- Mỗi form có bao nhiêu khách hàng đăng ký?

- Khách hàng biết đến sản phẩm thông qua chiến dịch nào?
- Từ khoá nào?
- Cách chạy quảng cáo nào đang hút thông tin khách hàng
- Hiệu quả kinh doanh, doanh số của từng form ra sao?
- ...

4. Cách tạo Email Template.

Với công nghệ ngày càng phát triển như hiện nay, thì việc sử dụng mail cũng đã khá phổ biến và việc chăm sóc khách hàng qua mail cũng là một lợi thế, bởi chi phí rẻ, thông điệp gửi đến khách hàng sẽ nhiều hơn. Việc các bạn thiết kế các mẫu mail marketing chuyên nghiệp sẽ rất là cần thiết cho các doanh nghiệp khi thực hiện các chiến dịch marketing.

Đồng thời, bộ phận sales cũng là người không giỏi trong việc viết email cho nên BP Marketing thiết lập sẵn các mẫu email sẵn, thường hay sử dụng như:

Mẫu email giới thiệu sản phẩm

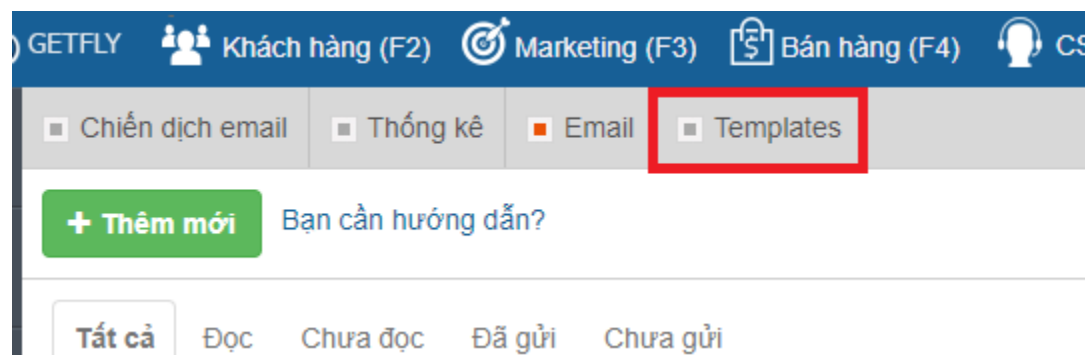
Mẫu email gửi báo giá, hợp đồng + số tài khoản công ty

Mẫu email hướng dẫn sử dụng sản phẩm ...

Như thế sẽ tạo sự thống nhất và chuyên nghiệp hơn trong doanh nghiệp.

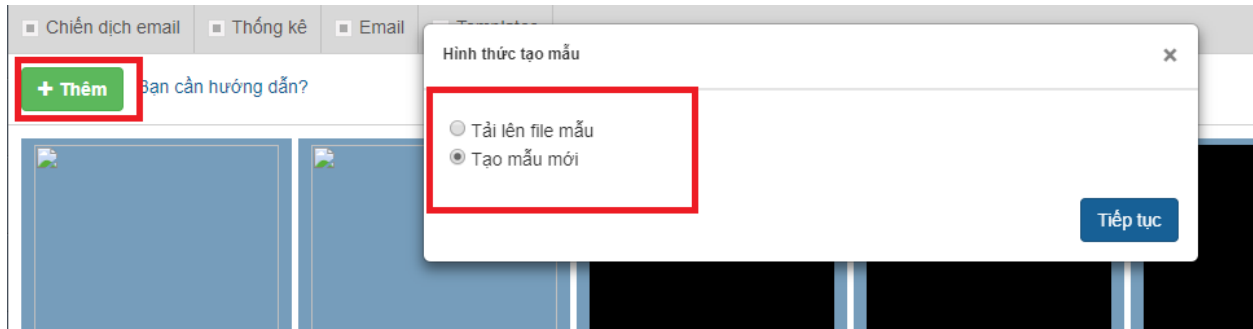
Sau đây tôi sẽ hướng dẫn chi tiết hơn:

Bước 1: Vào Email marketing -> Teampate:



Bước 2: Nhấn **+ Thêm** để thêm mới mẫu email

Hệ thống sẽ hiện thị ra 2 cách để bạn lựa chọn tạo mẫu email:



Nếu bạn chưa có mẫu email thì bạn chọn **Tạo mẫu mới**, hệ thống sẽ chuyển sang màn hình soạn mẫu email. Nếu bạn đã có mẫu email thì bạn có thể lựa chọn **Tải lên file mẫu**.

Bước 3A: Tạo mẫu mới

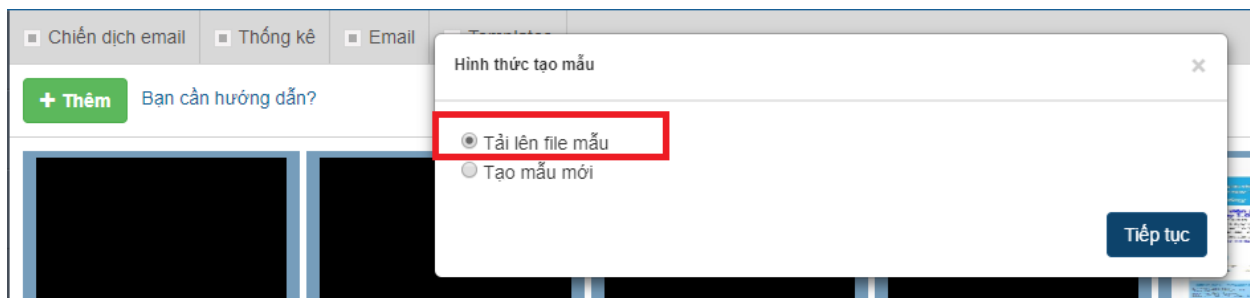
Bạn có thể soạn mẫu email như bình thường -> Nhấn **Lưu** để lưu lại mẫu mail.



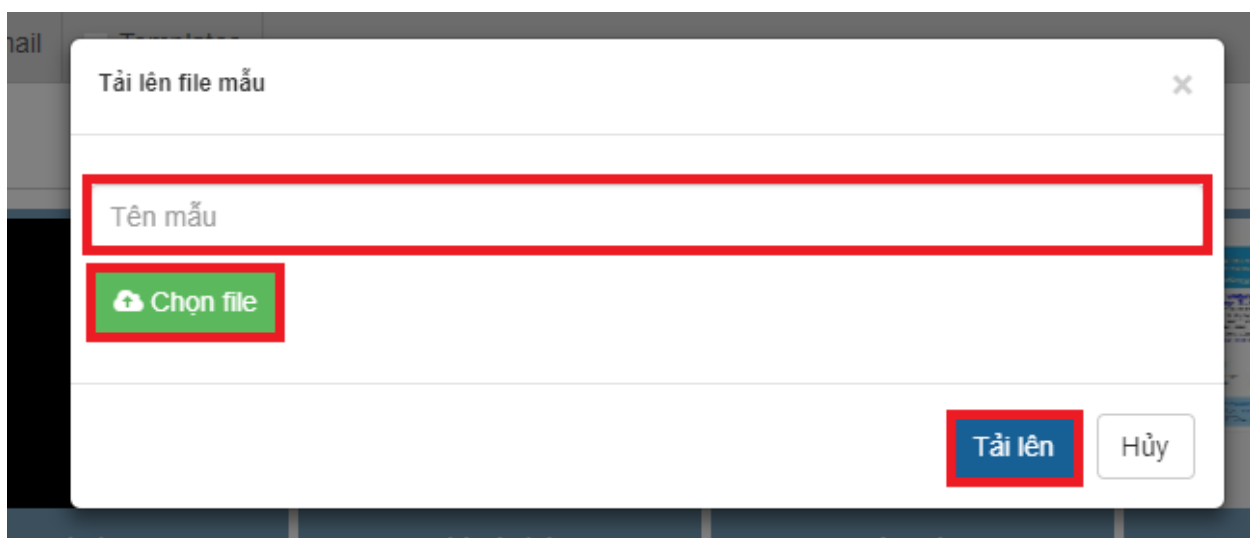
Bước 3B: Tải lên file mẫu

Nếu bạn đã có mẫu email sẵn thì bạn có thể upload lên hệ thống. Lưu ý: File để upload lên phải là đuôi **.html**

- chọn upload file mẫu -> **Tiếp tục**.



- Nhấn chọn file mẫu -> đặt tên mẫu (tên tiêu đề mail) -> tải lên là hoàn thành.



Hệ thống hiển thị mẫu email mới



Khi trỏ chuột vào mẫu email mới, bạn có những sự lựa chọn:



Soạn email
(Tạo email để gửi email)



Sửa mẫu



Xóa mẫu

Sau khi tạo mẫu xong, làm cách nào để bạn sử dụng mail email vừa tạo?
Getfly hỗ trợ bạn 2 cách:

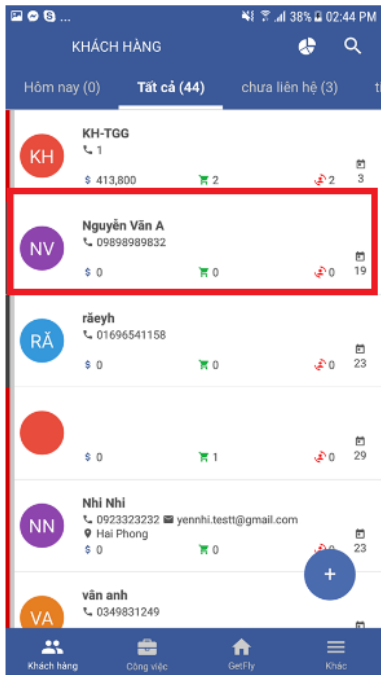
a) Thao tác trên máy tính

Đầu tiên, vào **Email marketing** -> **Thêm mới**

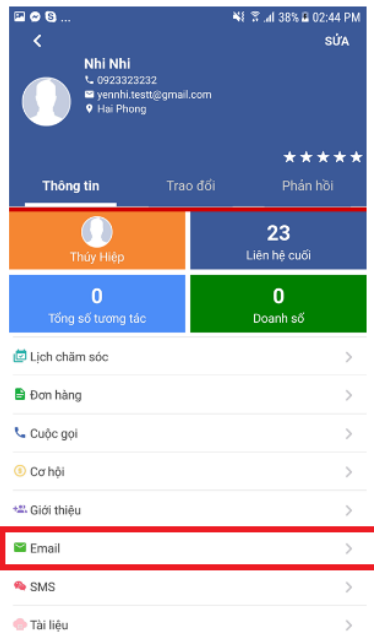
Sau đó chọn: **Thêm mẫu** -> **Mẫu của bạn**

Bạn chọn đúng mẫu mà bạn muốn sử dụng:

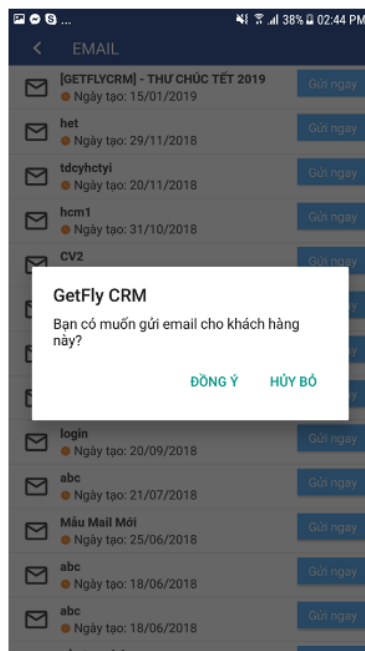
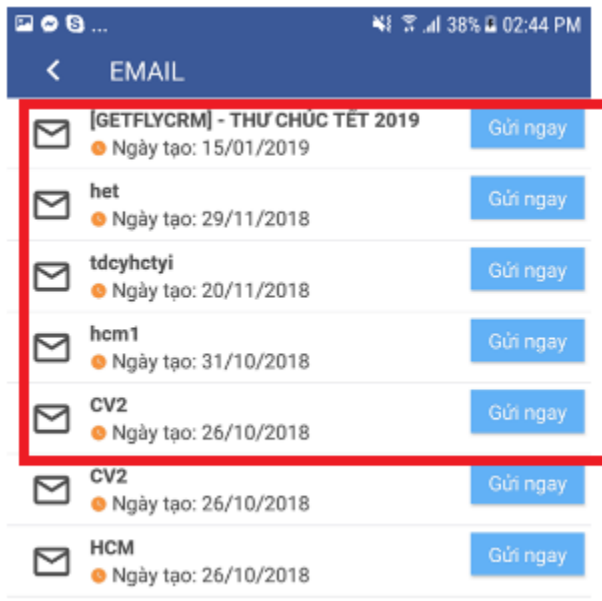
Chọn khách hàng mà bạn muốn gửi email:



Nhấn vào chi tiết khách hàng -> **Email:**



Bạn chọn đúng mẫu mà bạn muốn sử dụng -> **Gửi ngay** -> **Đồng ý**:



5. Cách quản lý công việc Marketing.

Đã bao giờ bạn tự đặt câu hỏi: Khi các bạn làm việc và có cả dự án marketing cho năm cần làm gì? Từng tháng làm gì? Mỗi tuần làm gì? Và deadline như thế nào? Và hiệu quả như thế nào? Thì làm sao các bạn quản lý được?

Nếu cần báo cáo bạn phải đợi các bộ phận, người thực hiện báo cáo, bạn không chủ động nắm bắt được tình hình để kịp thời xử lý.

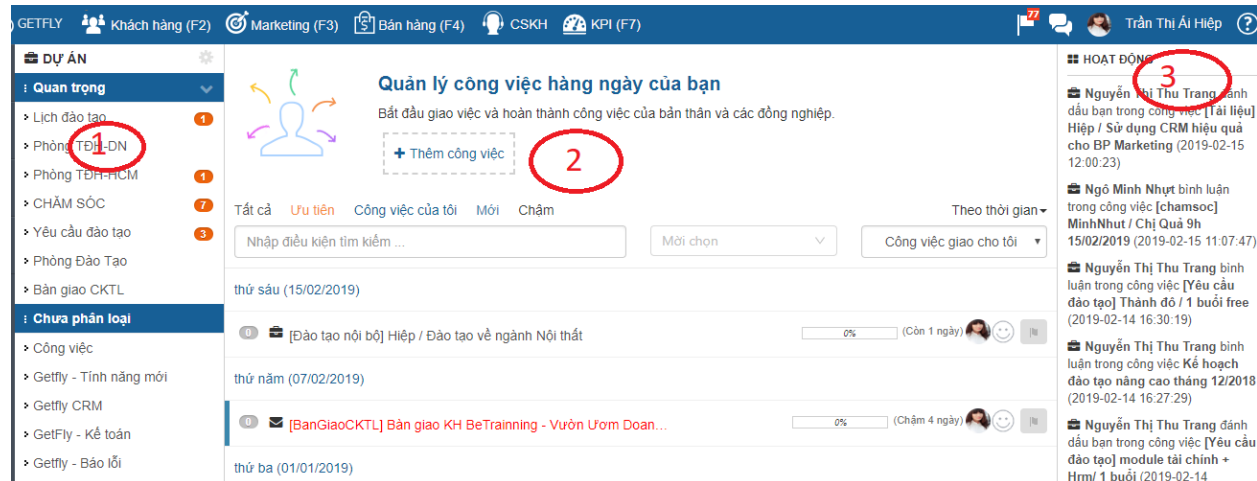
Trong quá trình làm việc thường các bạn sẽ sử dụng 1 công cụ quản lý công việc đó bằng sổ hoặc file excel, và điểm yếu của các công cụ này là bạn sẽ hay bị quên hoặc 1 dự án kéo dài thì mình không nắm bắt được dự án chạy đến.

Và từ những khó khăn trên Getfly cung cấp một công cụ tuyệt vời về quản lý công việc: hỗ trợ quản lý công việc phòng marketing hiệu quả, không bỏ sót các đầu mục công việc và tương tác với các bộ phận khác hiệu quả hơn.

Sau đây tôi sẽ hướng dẫn chi tiết hơn:

(a) Quản lý công việc trên giao diện trang chủ công việc

Giao diện trang chủ công việc được phân chia thành những phần chính như sau:



(1) Danh sách các dự án công việc.

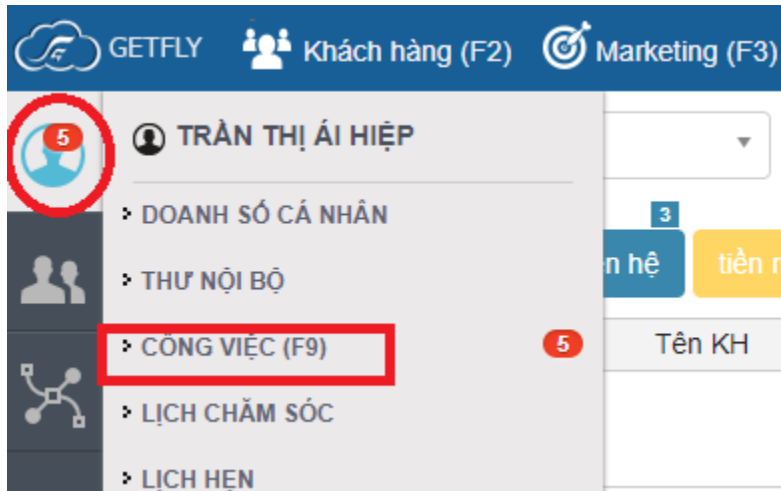
(2) Danh sách công việc theo thời gian.

(3) Danh sách công việc có hoạt động trao đổi mới.

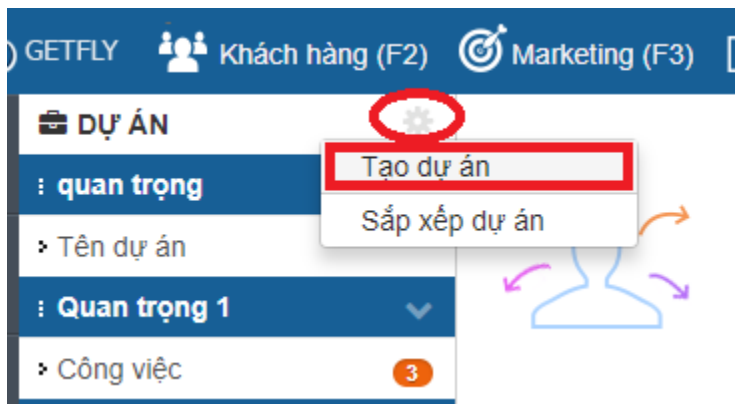
(b) Quản lý công việc theo dự án

- Tạo mới dự án.

Bước 1: Vào công việc (F9) hoặc nhấn phím tắt F9



Bước 2: Chọn Tạo mới dự án



Để thêm mới dự án cần tạo, bạn cần điền đầy đủ thông tin cần thiết (bắt buộc) dòng có (*) như: Tên dự án, Người phụ trách (người chịu trách nhiệm dự án), và thêm những người tham gia dự án.

Ngoài ra, có thể cập nhật thêm mô tả dự án, tài liệu đính kèm và thời gian thực hiện của dự án (không bắt buộc).

Tên dự án (*) Mã dự án

Tên dự án

Mã dự án

Mô tả

Tài liệu đính kèm

Chọn file

Thời gian thực hiện

Ngày/ Tháng/ Năm  Ngày/ Tháng/ Năm 

Người tham gia

Vị trí

Danh sách nhân viên:

Nguyễn Đình Đạt
Trần Hoà
Nguyễn Minh Trang
Trần Thị Ái Hiệp
Nguyễn Trung Hiếu
Thúy Hiệp

>
<

Danh sách nhân viên có trong dự án:

Người phụ trách (*)

Trần Thị Ái Hiệp

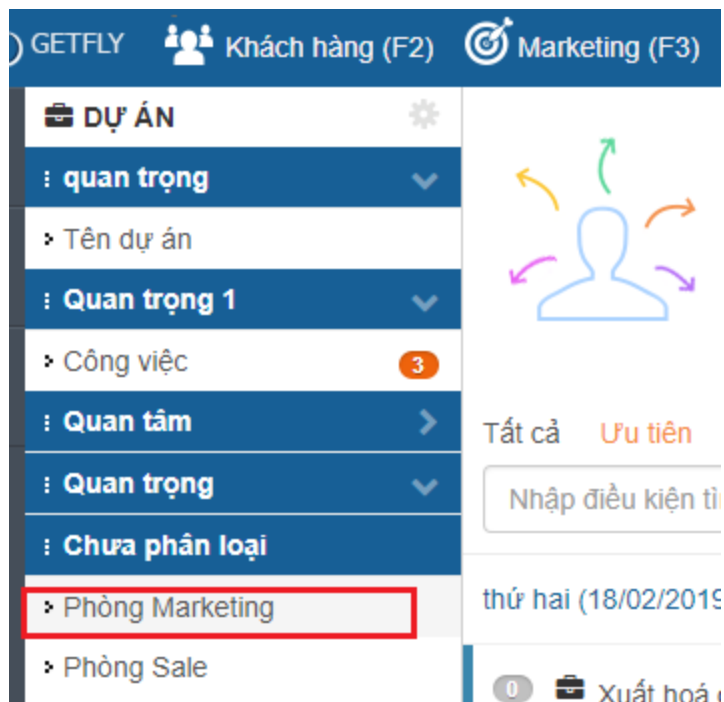
Cập nhật Đóng

Ví dụ: Tạo dự án Marketing và thêm tất cả nhân sự phòng Marketing vào dự án công việc.

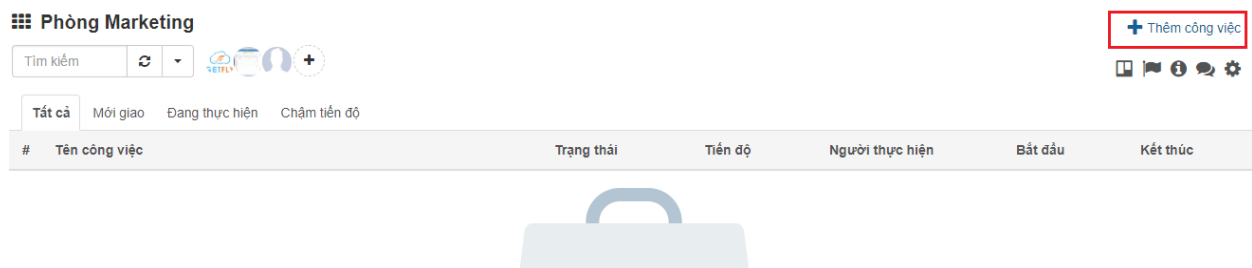
Sau đó **Cập nhật** nhấn để tạo mới dự án.

Bước 4: Tạo công việc trong dự án

Vào công việc (F9) -> Chọn đúng dự án Marketing



Tạo công việc: Marketing năm 2019

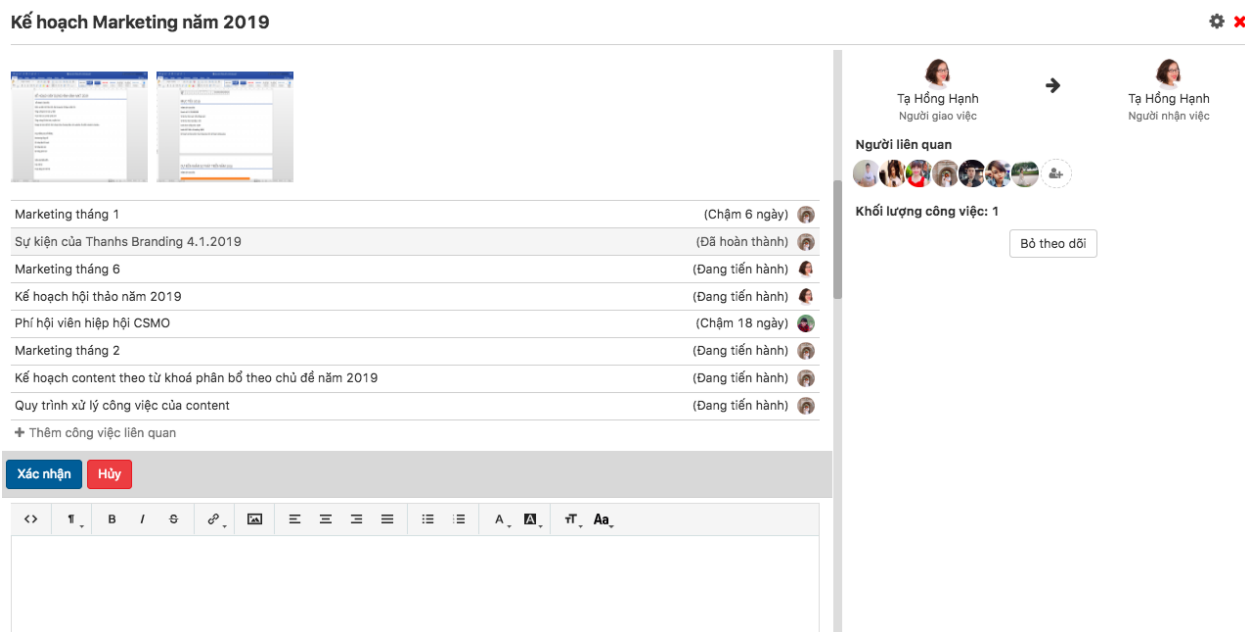


Trong công việc lớn này bạn có thể phân chia thành nhiều công việc nhỏ hơn.

VD: Marketing tháng 1/2019, Marketing tháng 2/2019,

Đây là một mẫu quản lý công việc của bộ phận Marketing.

Kế hoạch Marketing năm 2019



Marketing tháng 1	(Chậm 6 ngày)
Sự kiện của Thanhhs Branding 4.1.2019	(Đã hoàn thành)
Marketing tháng 6	(Đang tiến hành)
Kế hoạch hội thảo năm 2019	(Đang tiến hành)
Phi hội viên hiệp hội CSMO	(Chậm 18 ngày)
Marketing tháng 2	(Đang tiến hành)
Kế hoạch content theo từ khoá phân bổ theo chủ đề năm 2019	(Đang tiến hành)
Quy trình xử lý công việc của content	(Đang tiến hành)

+ Thêm công việc liên quan

Xác nhận Hủy

Người liên quan: Tà Hồng Hạnh (Người giao việc), Tà Hồng Hạnh (Người nhận việc)

Khối lượng công việc: 1

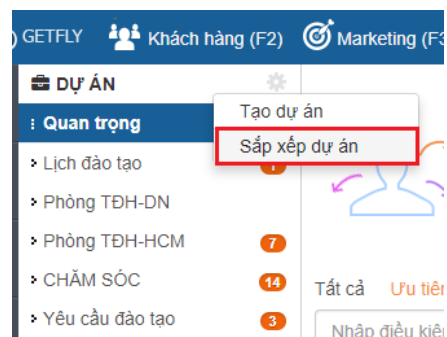
Bỏ theo dõi

Việc tạo thành các công việc như này sẽ giúp bạn quản lý, cập nhật thông tin và chia sẻ thông tin trong phòng ban và các phòng ban khác 1 cách nhánh chóng và hiệu quả.

- Sắp xếp dự án (tổ chức, quản lý dự án một cách khoa học).

Để thuận tiện hơn trong việc quản lý, sắp xếp dự án một cách khoa học.

Có thể sắp xếp dự án theo ý muốn bằng việc kéo thả chuột và tạo các thư mục để chứa các công việc liên quan.



GETFLY Khách hàng (F2) Marketing (F3)

DỰ ÁN

- Quan trọng
- Lịch đào tạo
- Phòng TĐH-DN
- Phòng TĐH-HCM
- CHĂM SÓC
- Yêu cầu đào tạo

Tạo dự án

Sắp xếp dự án

Tất cả Ưu tiên

Nhấp điều khiển

Home Trang chủ / Công việc / Sắp xếp dự án

1

Phòng marketing

Thêm thư mục mới 2

3

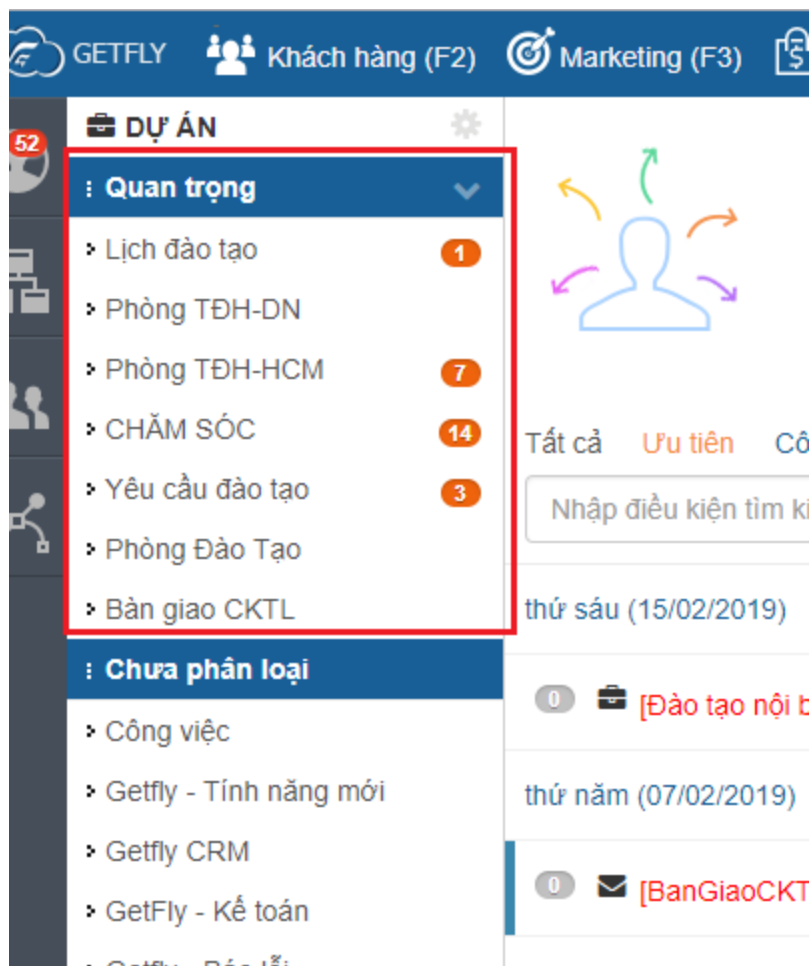
Quan trọng	Khác
Lịch đào tạo	Phòng TĐH - HN
Phòng Đào Tạo	Công việc
Phòng TĐH-HCM	Đào tạo nội bộ phòng TĐH
CHĂM SÓC	Đào tạo tập trung
Phòng TĐH-DN	Hỗ trợ đào tạo tập trung
Yêu cầu đào tạo	Getfly - Tính năng mới
Bản giao CKTL	GetFly - Yêu cầu
	Getfly - Báo lỗi

(1) Nhập tên thư mục.

(2) Thêm mới thư mục.

(3) Dùng chuột kéo thả các dự án vào thư mục theo ý muốn.

Kết quả:



(c) Quản lý công việc theo Kanban

Ứng dụng này hỗ trợ rất tốt việc quản lý thông tin lịch trình công việc và phù hợp với việc làm việc theo nhóm, dự án.

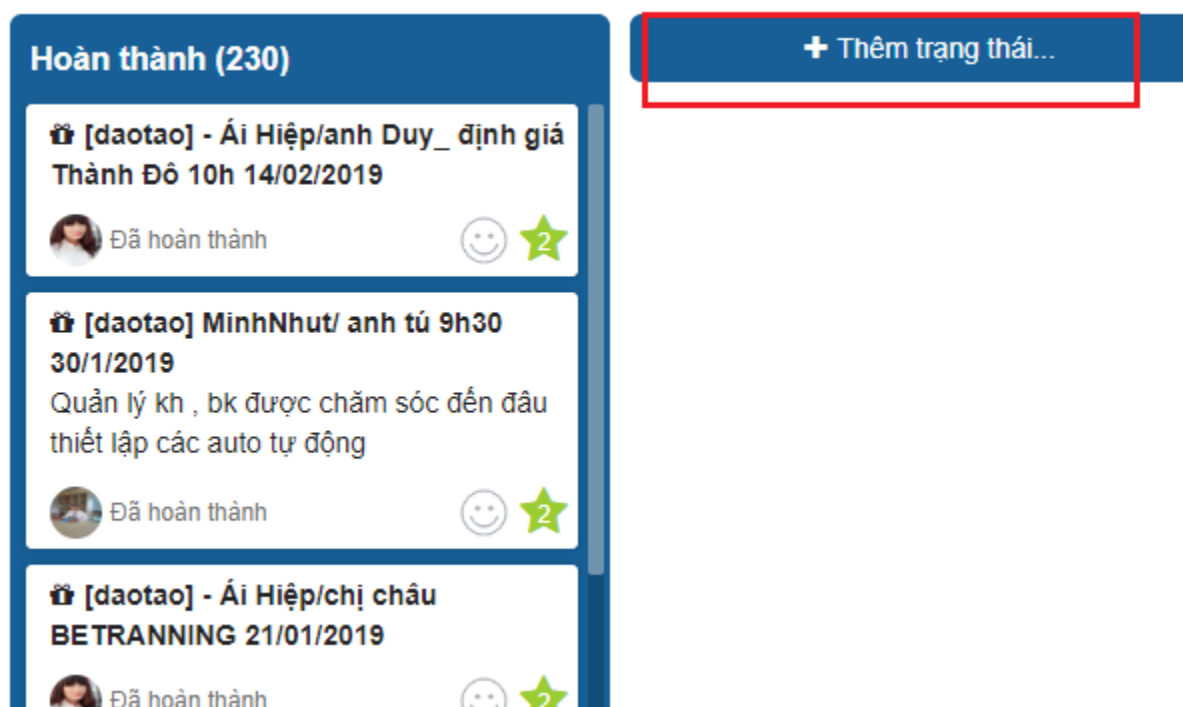
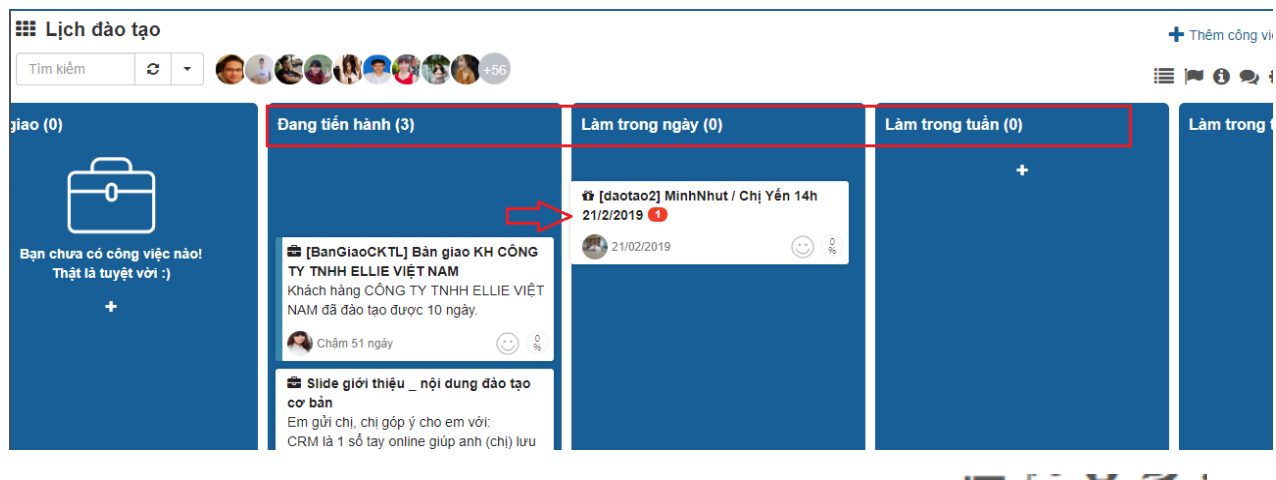
Lịch đào tạo

Tìm kiếm

+56

Tất cả | Mới giao | Đang thực hiện | Chậm tiến độ

#	Tên công việc	Trạng thái	Tiến độ	Người thực hiện	Bắt đầu	Kết thúc
1	[daotao2] MinhNhut / Chạy Yến 14h 21/2/2019	Đang tiến hành	0%	Ngô Minh Nhut	21/02/2019	21/02/2019
2	[BanGiaoCKTL] Bàn giao KH CÔNG TY TNHH ELLIE VIỆT NAM	Chậm 51 ngày	0%	Trần Thị Ái Hiệp	21/12/2018	22/12/2018



Bạn có thể tạo nhiều trạng thái cho từng dự án để dễ dàng theo dõi tiến trình làm việc của dự án chi tiết hơn.

Dễ dàng kéo thả công việc theo trạng thái dự án.

6. Cách sử dụng Affiliate

Tính năng Affiliate trong Getfly crm đó là tính năng marketing truyền miệng hay có thể gọi gọi là tiếp thị liên kết, có thể hiểu đơn giản hơn đó là cò, môi giới. Người làm Affiliate giới thiệu khách hàng cho người bán và được hưởng hoa hồng trên mỗi hành động của khách hàng

Vậy tính năng này giúp ích gì cho doanh nghiệp? Đối với các doanh nghiệp kinh doanh với nhiều công tác viên, đối tác hoặc đại lý, hoặc khách hàng cũ giới thiệu khách hàng mới thì tính năng này sẽ giúp cho doanh nghiệp thống kê được khách hàng có từ đâu và được giới thiệu từ ai? Từ số liệu này cuối tháng sẽ có bảng thông kê chính xác cho doanh nghiệp để biết ai giới thiệu nhiều khách hàng nhất để có những chính sách tri ân khách hàng, và nguồn khách hàng đến từ Affiliate sẽ có tỷ lệ chốt rất cao vì đơn giản là sự tin tưởng, sự giới thiệu.

Sau đây tôi sẽ hướng dẫn chi tiết hơn:

Hiện trên Getfly hỗ trợ bạn 3 cách để ghi nhận người giới thiệu:

Cách 1: Thao tác thêm tay từng khách hàng.

Đây là thao tác bạn thêm mới từng khách hàng bình thường ở tag **khách hàng (F2)**

Chọn vào ô **Người giới thiệu**, ở phần này sẽ có 2 sự lựa chọn:

- Dữ liệu khách hàng: nếu người giới thiệu là khách hàng cũ giới thiệu khách hàng cũ giới thiệu khách hàng mới.
- Dữ liệu người dùng: nếu người giới thiệu là nhân viên giới thiệu khách hàng.

Sau đó bạn chỉ cần chọn đúng người đã giới thiệu khách hàng qua:

email, số điện thoại hoặc tên => **Cập nhật** để cập nhập khách hàng.

CRM > Khách hàng > Thêm mới khách hàng

Bạn cần hướng dẫn?

THÔNG TIN KHÁCH HÀNG

Họ và tên (*)
Họ và tên

Điện thoại (*)
Điện thoại

Giới tính
Chọn Giới tính

Email

LIÊN HỆ

Họ và tên
Họ và tên

Vị trí
Vị trí

Điện thoại
Điện thoại

Sinh nhật
Sinh nhật

Email
Email

Giới tính
Mời chọn

Ghi chú
Ghi chú

NGƯỜI GIỚI THIỆU

Người giới thiệu
Dữ liệu khách hàng

Nguồn khách hàng
Nguồn khách hàng

Nhóm khách hàng (*)
Nhóm khách hàng

Mối quan hệ
Test đầu vào

Cập nhật

Cách 2: Khi upload khách hàng từ file excel

Khi upload khách hàng từ file excel (tải file excel trên hệ thống Getfly)=> nhập vào cột người giới thiệu MÃ TIẾP THỊ LIÊN KẾT của người giới thiệu KH / nhân viên đã có trên hệ thống.

A	B	C	D	E	F	G
HỌ VÀ TÊN	NGÀY SINH	NGUỒN KHÁCH HÀNG	NHÓM KHÁCH HÀNG	ĐIỆN THOẠI	MÃ TIẾP THỊ LIÊN KẾT	GIỚI TÍNH
Chị Thoa					REF0597	

Nếu là Khách hàng giới thiệu khách hàng -> vào chi tiết của KH lấy MÃ TIẾP THỊ LIÊN KẾT

+ Thêm mới	Bộ lọc của tôi	Nhóm khách hàng	Mời chọn	Tìm kiếm	Tìm kiếm	Upload KH
383	196	0	1	3	9	20
TẤT CẢ	MỚI	MẤT	Tiềm năng	Đã tiếp cận	Chờ lớp	Test đầu vào
1 - 50 của 383	Trang 1					
#	Tùy chỉnh	Họ và tên	Mã tiếp thị liên kết	Giới tính	Địa chỉ 1	Ngày tạo
1		Chị mai	REF0597			15/02/2019 09:13:39
2		Chị Thoa	REF0596			15/02/2019 09:12:24
3		ngày và giờ	REF0595			14/02/2019 15:32:57
4		ngày	REF0594			01/01/2010 00:00:00
5		Nguyễn Văn A	REF0592	Nam		14/02/2019 11:37:44

Nếu là Nhân viên giới thiệu khách hàng -> vào phần quản lý người dùng lấy MÃ TIẾP THỊ LIÊN KẾT

+ Thêm mới

Bạn cần hướng dẫn?

Tắt cả

● Đang sử dụng

○ Đã xóa

Chọn phòng ban

Họ và tên ...

Tìm kiếm

#	Tên người dùng	Họ và tên	Email	Phòng ban	Máy lẻ	Mã tiếp thị liên kết	Nhóm quyền	Đăng nhập cuối	
1	 bangiamdoc	GetFly CRM	abc@gmail.com	Ban Giám đốc		UC0002	Admin	10:20 15/02/2019	 
2	 chivk@getflycrm.com	Vũ Kim Chi	chivk@getflycrm.com	Telesales		UC0019	Telesales	10:10 31/01/2019	 
3	 Letangetfly	Lê Tấn	letan@getflycrm.com	Lê tấn		UC0020	Lê tấn	15:08 12/02/2019	 
4	 Nguyenthutrang1	Nguyễn Thu Trang	trangnt@getfly.vn	Nghiệp vụ		UC0021	Nghiệp vụ	15:36 12/02/2019	 
5	 buianhhien	Bùi Anh Hiền		Marketing		UC0022	Admin	09:40 15/02/2019	 

Cách 3: Ghi nhận người giới thiệu từ Optin form.

Cách này sẽ sử dụng nhiều với công ty có lượng khách hàng giới thiệu khách hàng, hoặc cộng tác viên số lượng lớn. Giúp bạn tiết kiệm thời gian và chi phí.

Nếu lượng công tác viên bạn có số lượng lớn có 2 cách bạn sẽ lưu dữ liệu này:

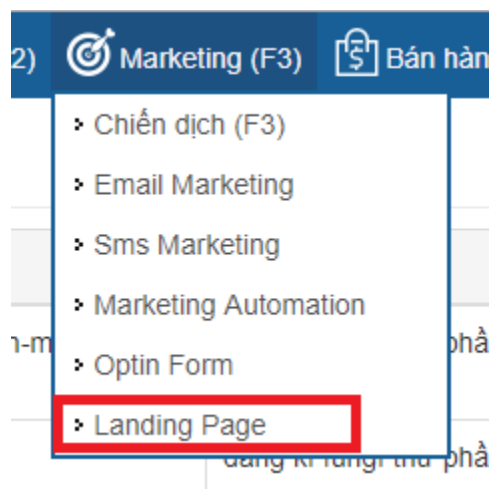
- Đưa vào danh sách người dùng.
- Nếu cộng tác viên chỉ nguồn đưa khách hàng về và không hoạt động trên hệ thống thì bạn tạo 1 nhóm (cộng tác viên). Sau đó lưu như là 1 tệp data khách hàng và đưa vào nhóm cộng tác viên.

Bước 1: Tạo chiến dịch (xem lại mục 1)

Bước 2: Tạo optin form (xem lại mục 2)

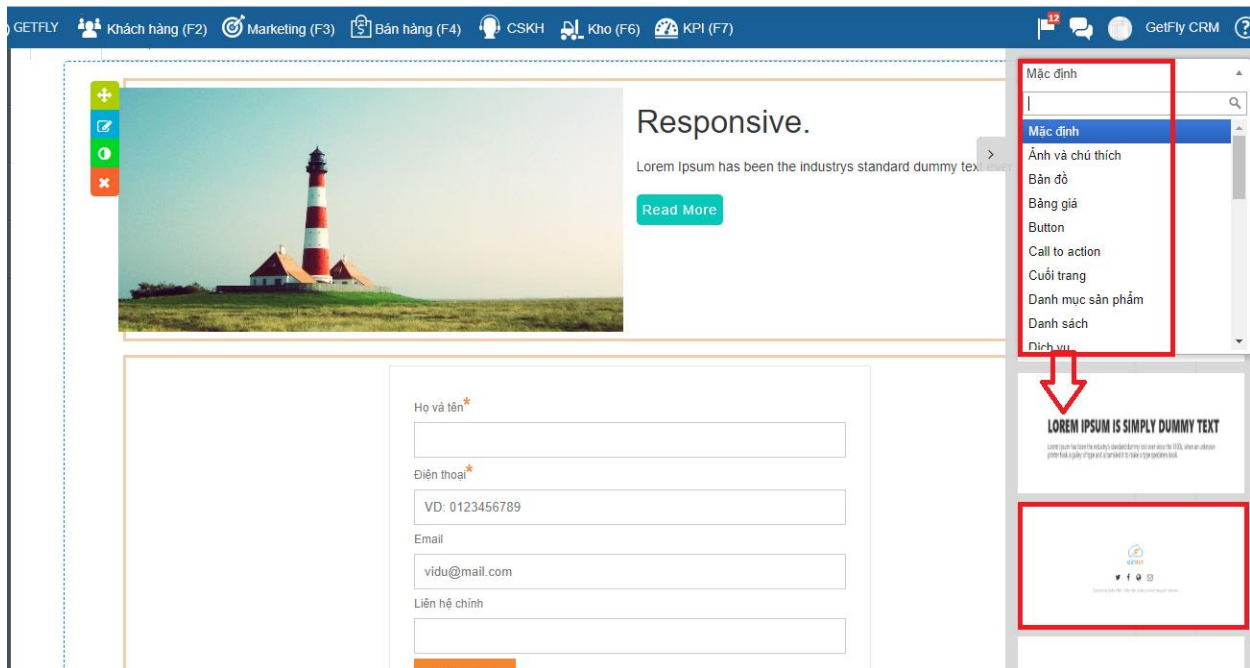
Bước 3: Tạo landing pages

Vào marketing (F3) -> Landing page

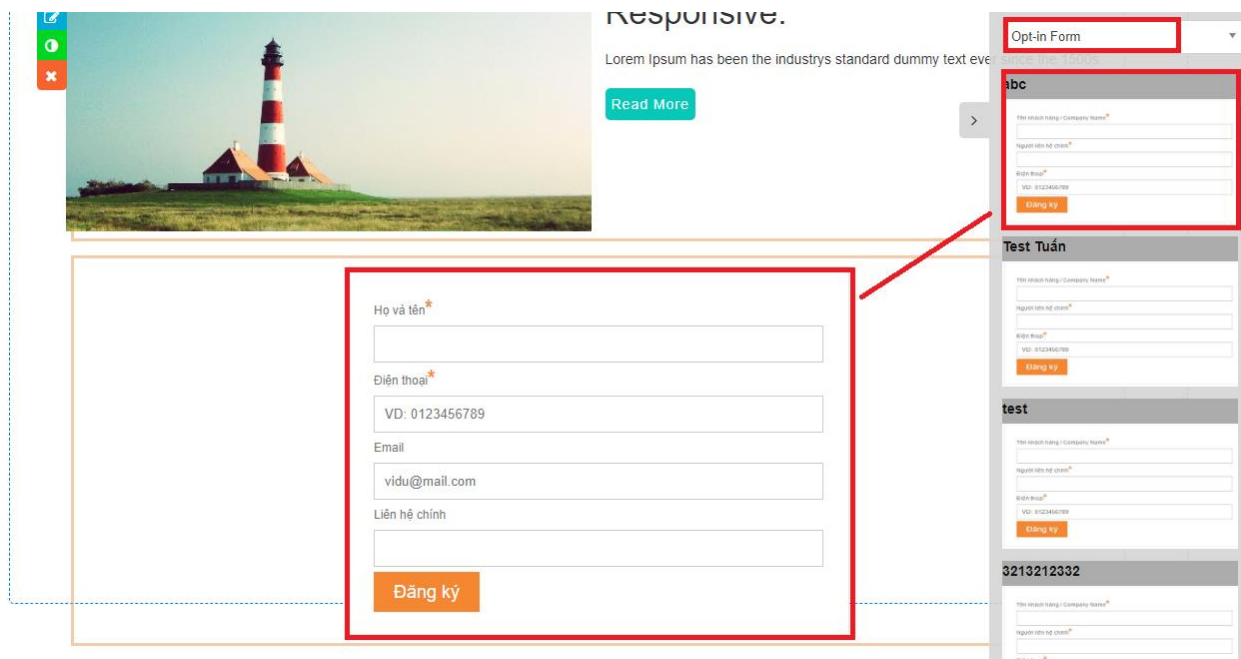


Nhấn  để tạo mới landing page

Bạn chỉ cần kéo thả các định dạng thiết kế theo nhu cầu bạn.



Sau khi thiết kế xong bạn cần gắn form lấy thông tin khách hàng.



Nhấn **Lưu** để hoàn thành.

Bước 3: Gắn mã liên kết

Sau khi tạo landing page -> copy đường dẫn.

#	Mã	Tiêu đề trang	Đường dẫn	Người tạo	Ngày tạo	Bật/tắt	Thao tác
1	dang-ki-dung-thu-phan-mem	đăng kí dùng thử phần mềm	https://demo4.getflycrm.com/page/dang-ki-dung-thu-phan-mem	GetFly CRM	13/02/2019		Sửa Xóa Copy
2	a	đăng kí dùng thử phần mềm	https://demo4.getflycrm.com/page/a	GetFly CRM	30/01/2019		Sửa Xóa Copy

Quay ngược lại optin form -> Nâng cao.

1

2

3

4

BẠN CẦN LẤY THÔNG TIN GÌ?

THIẾT LẬP

MÃ NHÚNG

NÂNG CAO

Bạn có biết, GetFly có thể hỗ trợ bạn ghi nhận ai đã giới thiệu khách hàng cho bạn (Affiliate Marketing) ?

Giả sử tại địa chỉ trang có đặt Opt-In Form (Bắt buộc là JS Form) là <https://demo4.getflycrm.com/> bạn muốn:

1. Chỉ định nhân viên [GetFly CRM](#) là người giới thiệu khách hàng

thì URL khách hàng cần truy cập là: https://demo4.getflycrm.com/page/a?utm_user=2

2. Chỉ định khách hàng [Nhập mã, tên, email hoặc số điện thoại](#) là người giới thiệu khách hàng

thì URL khách hàng cần truy cập là: https://demo4.getflycrm.com/page/a?utm_account=0

NÂNG CAO: Trong trường hợp khách hàng có thể truy cập vào trang landing page (chứa Opt-In Form) nhưng **không đăng ký**, mà họ lại click vào link khác, sau đó mới quay trở lại để đăng ký, hệ thống có thể không truy được ai là người giới thiệu (Do đường link bị mất biến

(1) Đường dẫn landing page vừa mới tạo.

(2) chọn tên nhân viên/ khách hàng sẽ giới thiệu khách hàng.

(3) Đường dẫn tiếp thị liên kết sẽ hiển thị ra kèm mã tiếp thị liên kết của nhân viên hoặc khách hàng đó.

Copy đường dẫn số 3 cung cấp cho bên công tác viên, để họ đi quảng cáo khách hàng để lại thông tin trên form chứa mã tiếp thị liên kết sẽ đổ về hệ thống kết quả như sau:

CHỊ MAI

Được giới thiệu bởi GetFly CRM

Nguyễn Thu Trang

Người phụ trách

0

0

0

Liên hệ lần cuối

Tương tác

Giá trị

MỚI QUAN HỆ

Test đầu vào

ĐỘ HOÀN THIẾN HỒ SƠ

56%

LIÊN HỆ

Chị mai

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 !!!

Trả lời

Gửi

NGƯỜI XEM

Thay đổi ?

Nguồn:

<https://demo4.getflycrm.com>

Người tạo: GetFly CRM

Ngày tạo: 15/02/2019 09:13

Đã mua: 0 lần

Lần mua gần nhất:

7. Cách cài đặt các Automation Marketing cơ bản.

Automation marketing

Sở hữu quy trình Automation marketing riêng cho DN: Từ lúc khách hàng mới tiếp cận ==> Chăm sóc ==> Mua sản phẩm ==> Upsale (Bán thêm) ==> Khách hàng giới thiệu khách hàng

Đảm bảo 100% KH được phục vụ và chăm sóc thường xuyên theo lịch trình có sẵn

Thiết lập một lần, sử dụng mãi mãi

Tiết kiệm 30% nhân lực, thời gian và tiền bạc trong việc Automation marketing so với trước đây

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.

Trong quá trình tôi tiếp xúc với nhiều doanh nghiệp, cũng như chính từ GetFly. Chúng tôi đã tạo nên quy trình chăm sóc khách hàng gọi là automation 3 kênh:

- Kênh 1: Khách hàng đăng ký qua form
- Kênh 2: Chăm sóc khách hàng sau mua hàng
- Kênh 3: Giao việc nội bộ

Sau đây tôi sẽ hướng dẫn bạn cách thiết lập:

Kênh 1: Khách hàng đăng ký qua form

Khi khách hàng đăng ký vào form được đặt trên website công ty hoặc Landing page thì ngay lập tức khách hàng đó sẽ nhận được Email hoặc SMS cảm ơn đã đăng ký.

Kênh 3: Giao việc nội bộ

Khi có một chuỗi công việc liên quan đến nhau, và nếu hoàn thành công việc thứ 1 thì tự động sinh ra công việc thứ 2, khi hoàn thành công việc 2 tự động sinh ra công việc 3, ...

Nối

Theo hành động Theo thời gian

Hành động: Hoàn thành công việc

Với điều kiện:

Tên công việc: Contains

#CV1

+ Thêm điều kiện

Cập nhật hoàn thành công việc để thực thi các hệ quả đã xây dựng

Công việc:

- {{creator_name}}: Tên người tạo công việc
- {{creator_tel}}: Số điện thoại người tạo công việc
- {{creator_signature}}: Chữ ký của người tạo công việc
- {{task_name}}: Tên công việc
- {{task_content}}: Nội dung công việc
- {{task_start_date}}: Thời gian bắt đầu công việc
- {{task_end_date}}: Thời gian kết thúc công việc
- {{task_start_date_format}}: Ngày bắt đầu công việc (dd-mm-YYYY)
- {{task_end_date_format}}: Ngày kết thúc công việc (dd-mm-YYYY)
- {{receiver_name}}: Tên người nhận việc
- {{receiver_tel}}: Số điện thoại người nhận việc
- {{name}}: Tên khách hàng liên quan
- {{c_name}}: Tên người liên hệ của khách hàng
- {{c_feedback_url}}: Hệ thống ghi nhận phản hồi khách hàng
- {{e_sender_signature}}: Chữ ký của người gửi email phía hệ quả

Thi

Giao công việc cho nhân viên

Run on time: Ngày 0 Ngày lập tức

Tạo mới công việc

Đợt: 0 ngày từ lúc bắt đầu và thực hiện Ngày lập tức

Tính thời gian theo công việc

Với điều kiện

Tên công việc (*) #CV2

Công việc Gọi điện Hẹn gặp Email Ấn trả Kế niệm

Dư án (*) Dự án liên quan

Nội dung công việc (*)

Nội dung công việc

8. Đo lường hiệu quả marketing.

Nếu trước đây bạn chưa sử dụng CRM thì sẽ rất khó trong việc bạn xem báo cáo thống kê, mất rất nhiều thời gian chờ đợi báo cáo từ bộ phận sales, không có công cụ bạn kiểm tra.

Khi bạn sử dụng Getfly CRM mọi vấn đề sẽ hỗ trợ nhanh chóng thông qua con số rõ ràng, cụ thể, chính xác.

- Trong vòng 1 tháng anh chị có thể mang về bao nhiêu lead. Trong tổng lead đó: Bao nhiêu Mới? Bao nhiêu tiếp cận? Bao nhiêu chốt => bao nhiêu doanh thu, doanh số? Bao nhiêu Sai đối tượng? Theo Mối quan hệ khách hàng tại F2, bạn có thể theo dõi theo từng khoảng thời gian: ngày / tuần / tháng / quý.

- Cung cấp các số liệu để tính các chỉ số Cost per lead và Cost per sale là bao nhiêu?

$$CPS = (Chi\ phí\ MKT + lương\ MKT) / Tổng\ số\ khách\ mua\ hàng$$

Số liệu anh chị truy cập vào **KPI (F7) -> khách hàng.**

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%)						THEO DỰ ÁN						Đơn hàng: 34		Không có nguồn: 322,600,000 (57%)	
KH cũ giới thiệu: 3 (9%)		Email: 12				Công việc: 18						Hợp đồng: 1		KH cũ giới thiệu: 181,799,990 (32%)	
FB-GetFly CRM: 3 (9%)		Tin nhắn: 0				Giao hàng + nghiệm thu: 1						Xuất kho: 4		Hội thảo ITC ngày 7-8: 51,600,000 (9%)	
zalo: 2 (6%)		Cuộc gọi: 0				THEO LOẠI CÔNG VIỆC						Nhập kho: 0		https://www.facebook.com: 1,950,000 (0%)	
facebook: 1 (3%)		Công việc: 15				📁 Công việc: 8 📞 Gọi điện: 7						TỶ LỆ SỐ ĐH / SỐ KH MUA HÀNG 1.55		zalo: 100,000 (0%)	
https://www.facebook.com: 1 (3%)		Trao đổi: 26				📅 Hẹn gặp: 5 ✉ Email: 0						TẦN SUẤT MUA HÀNG			
Hội thảo ITC ngày 7-8: 1 (3%)						📄 Ấn trả: 0 📅 Kỷ niệm: 1						Một lần: 19 Nhiều lần: 3			
Hot line: 1 (3%)												THEO HỢP ĐỒNG			
												Tải ký: 0 Đã hết hạn: 1			

Đo lường được tỉ lệ khách hàng đến từ các nguồn thông tin

Để có thông tin một khách hàng bạn đã tốn biết bao nhiêu chi phí?

Nhưng khi mang về bạn lại không phân được họ đến từ nguồn nào?

Thông kê theo nguồn khách hàng để bạn biết khai thác từ nguồn hiệu quả hơn tập trung marketing...

1 Khách hàng mới		2 Tương tác		3 Hoạt động		4 Đơn hàng		5 Doanh thu							
695		2,897%		20,136		4%		900		8%		73		750,450,080	
Sales tự tìm kiếm: 352 (15%)		THEO DỰ ÁN		Đơn hàng: 73		Đối tác: 100,614,000 (13%)									
https://www.getfly.vn: 71 (10%)		Công việc: 226		Hợp đồng: 76		KH gọi trực tiếp: 99,296,000 (13%)									
Hội thảo: 56 (8%)		Getfly - Tính năng mới: 17		Xuất kho: 0		https://www.getfly.vn: 72,148,000 (10%)									
https://www.google.co m: 52 (7%)		Getfly CRM: 18		Nhập kho: 0		https://www.google.co m.vn: 69,228,000 (9%)									
https://t.getfly.vn: 32 (5%)		GetFly - Kế toán: 111		TỶ LỆ SỐ ĐH / SỐ KH MUA HÀNG		https://getflycrm.com: 66,700,000 (9%)									
KH gọi trực tiếp: 30 (4%)		Lịch đào tạo: 55				Sales - Gặp trực tiếp: 50,016,000 (7%)									
https://www.google.co m.vn: 19 (3%)		Đại Dương Xanh: 23		1.06		Khách giới thiệu: 43,632,000 (6%)									
Đối tác: 9 (1%)		Bán hàng : 27		TẦN SUẤT MUA HÀNG		https://getfly.vn: 40,032,000 (5%)									
FB-GetFly CRM: 9 (1%)		Getfly - Bảo lỗi: 28		Một lần: 65 Nhiều lần: 4		BNI: 32,682,000 (4%)									
Tuyển dụng: 8 (1%)		Kinh doanh HCM: 4		THEO HỢP ĐỒNG		Bạn anh Hoàng: 22,716,000 (3%)									
Xem thêm		Mở đường HCM: 12		Tải kỹ: 12 Đã hết hạn: 6		Xem thêm									
		Xem thêm													
		THEO LOẠI CÔNG VIỆC													
		📞 Công việc: 556 📞 Gọi điện: 65													
		📅 Hẹn gặp: 170 📧 Email: 21													
		📄 Ấn trả: 33 📅 Kì niệm: 55													

Thống kê theo chiến dịch ngắn ngày / dài ngày để đo lường hiệu quả

+ Thêm Bạn cần hướng dẫn?		Mã chiến dịch	Tên chiến dịch	1 - 8 of
Chiến dịch tặng quà Tết 2019		Đăng ký mới	Tổng số khách	
Ta Hồng Hạnh 05/01/2019		0	60	
Chiến dịch đào tạo tập trung HCM 2019		Đăng ký mới	Tổng số khách	
Trần Thị Hoà		0	31	
Hội Thảo 20/12/2018 HCM		Đăng ký mới	Tổng số khách	
Ngô Minh Nhựt 13/12/2018		0	21	
HCM - Chăm sóc sau bán		Đăng ký mới	Tổng số khách	
Nguyễn Thị Thu Trang 11/08/2017		4	366	

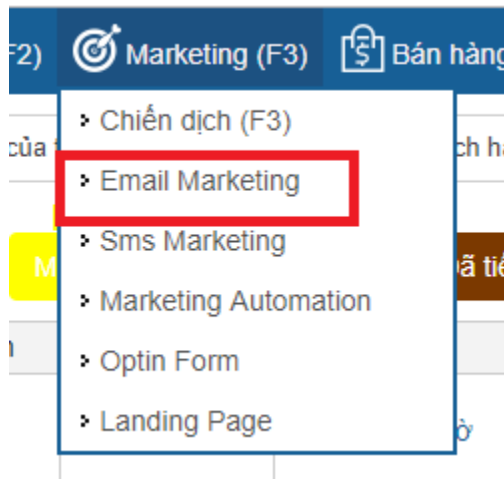
CÂU HỎI THƯỜNG GẶP

Trong suốt quá trình tiếp xúc với khách hàng tôi thường gặp các câu hỏi của khách hàng hay thường hỏi, và tôi cũng share 1 vài câu hỏi và đưa ra lời giải đáp như sau:

a) Khi gửi email marketing anh (chị) có biết được là khách hàng có đọc email? Click vào link gắn trong email không?

Trả lời: Hiện tính năng email marketing trên Getfly đang hỗ trợ sau khi bạn gửi email, sẽ lên thống kê: Khách hàng có đọc email? Click vào link gắn trong email không? Và click vào link đó bao nhiêu lần?

Thao tác: Vào marketing(F3) -> Email marketing.



Bảng thống kê chi tiết:

#	Tiêu đề	Từ	Đến	Trạng thái	Thời gian gửi	Đọc	Thời gian đọc	Click	Thao tác
1	PHÙNG VĂN QUANG có chắc đã hiểu hết 100% về CRM trong quản lý doanh nghiệp?	hanhth@getflycrm.com	phungquangquang@gmail.com	Đã gửi	22:27 31/01/2019	Đã đọc	22:30 31/01/2019	1	
2	PHÙNG VĂN QUANG liệu đã biết cách truy cập thư viện Wiki Getfly và tìm kiếm Keyword đúng cách, hiệu quả?	hanhth@getflycrm.com	phungquangquang@gmail.com	Đã gửi	22:21 31/01/2019	Đã đọc	22:30 31/01/2019		
3	Cảm ơn PHÙNG VĂN QUANG đã đăng ký trải nghiệm miễn phí GetFly CRM!!!!	hanhth@getflycrm.com	phungquangquang@gmail.com	Đã gửi	22:21 31/01/2019	Đã đọc	22:26 31/01/2019	1	
4	Theo Anh Tiến lấy cảm nhận tốt đẹp của khách hàng, có cần không?	truongtx@getflycrm.com	tien@vinameeting.vn	Đã gửi	21:00 31/01/2019	Chưa đọc			
5	Xin chào Vũ Thuý Linh, Tôi là CEO từ GetFly CRM	nguyenthuyhoang@getfly.vn	thuylinh.vu@vietcontent.com.vn	Đã gửi	18:11 31/01/2019	Chưa đọc			 

b) Anh phân khách hàng cho bạn sales này thì sales kia có nhìn thấy không?

Trả lời: Hiện tại Getfly đang hoạt động theo nguyên tắc phân quyền hình cây, khách hàng của ai người đó thấy. Nên khi anh chuyển khách hàng cho bạn nào phụ trách thì chỉ bạn đó mới nhìn thấy khách hàng và cấp quản lý bên trên của bạn.

c) Làm thế nào để anh có thể biết được là nhân viên kinh doanh đổi nguồn khách hàng của anh?

Trả lời: hiện tại Getfly hỗ trợ ghi nhận log lịch sử tương tác trên khách hàng, nên khi có bất thay đổi nào trên khách hàng thì hệ thống đều ghi

nhận lại: tên người thay đổi? Thời gian? Và thay đổi từ thông tin cũ sang thông tin mới nào?

Thao tác để kiểm tra: Bạn truy cập vào chính khách hàng bạn cần theo dõi -> Trao đổi -> Log.

The screenshot shows the ANH HỮU CRM interface. The top bar displays the user's name 'ANH HỮU' and the current user 'Thủy Hiệp' with their role 'Người phụ trách'. The main area is divided into several sections:

- MÔI QUAN HỆ**: A dropdown menu for 'chăm sóc dài hạn'.
- ĐỘ HOÀN THIÊN HỒ SƠ**: A progress bar showing 50% completion.
- LIÊN HỆ**: A section for 'anh Hữu' with a phone number '09876543213'.
- THÔNG TIN KHÁCH HÀNG**: A section for 'anh Hữu' with a phone number '09876543213' and a location 'Quận/Huyện: 0'.

The main chat area is titled 'Trao đổi' and contains a message from 'Trần Thị Ái Hiệp' dated '4 giây trước' with the text 'Nguồn khách hàng thay đổi từ "" sang "website"'. The chat area also includes a search bar, a dropdown for 'Chọn nhân viên', and a dropdown for 'Chọn trạng thái'. A red box highlights the 'logs' checkbox in the bottom right corner of the chat area.

d) Phần Optin form anh muốn thêm mấy trường thông tin khác thì làm thế nào?

Trả lời: Getfly hỗ trợ được.

Thao tác: Vào Cài đặt -> Định nghĩa dữ liệu -> Thêm mới trường anh cần.

Quay lại Optin form sẽ xuất hiện trường bạn vừa mới tạo.

+ Thêm mới

● Đang sử dụng ● Đã xóa

#	Tên thuộc tính	Bắt buộc	Thao tác
1	Ngày sinh	Không	
2	Họ và tên	Có	
3	Nguồn khách hàng	Không	
4	Nhóm khách hàng	Có	
5	Điện thoại	Có	
6	Giới tính	Không	
7	Mối quan hệ	Không	
8	Email	Không	
9	Địa chỉ 1	Không	
10	Quận/ Huyện	Không	
11	Tỉnh/ Thành phố	Không	
12	Liên hệ chính	Không	

Thêm mới định nghĩa dữ liệu - Khách hàng

Tên thuộc tính (*)
 Tên trường các anh (chị) muốn tạo mới

Mã thuộc tính

Bắt buộc: Có Không

Kiểm tra trùng dữ liệu: Có Không

Đánh dấu là dữ liệu nhạy cảm: Có Không

Dạng dữ liệu (*)

Text Input
▼

HTML Tag Options (Vd: placeholder="Sở thích")

Lưu

Hủy

e) Anh có thể kết nối form đăng ký lên landing pages của anh có được không?

Trả lời: Getfly có hỗ trợ gắn form lên landing pages. Optin form hỗ trợ cung cấp mã nhúng để sử dụng nhúng lên các hệ thống website, landingpages.