

SỬ DỤNG CRM HIỆU QUẢ DÀNH RIÊNG CHO BỘ PHẬN QUẢN LÝ

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 bạn gặp khó khăn trong việc áp dụng CRM cho quản lý công việc và thúc đẩy hiệu quả làm việc của đội ngũ nhân sự trong doanh nghiệp, các bạn chưa biết bắt đầu từ đâu và thực hiện nó như thế nào. Trong bài này tôi sẽ chia sẻ với các bạn làm thế nào để sử dụng công cụ Getfly CRM để quản lý đội ngũ nhân sự một cách hiệu quả nhất.

Trước khi bắt đầu tôi muốn chia sẻ góc nhìn của tôi về sự khó khăn của bộ phận quản lý và một số khó khăn thường gặp nhất đó là:

Khó khăn

- 1, Không chuẩn hóa được dữ liệu khách hàng của mình. Dữ liệu khách hàng bị trùng lặp và không nhất quán, điều này dẫn tới việc nhân viên tiếp cận khách hàng bị chồng chéo lẫn nhau. Hậu quả lớn nhất của việc này chính là làm cho khách hàng không hài lòng và làm mất đi những mối quan hệ hiện có.
- 2, Không thể kiểm soát được hoạt động của đội ngũ bán hàng (Bao nhiêu khách hàng được tạo ra và mức độ ưu tiên thế nào ? Bao nhiêu cơ hội đang có và chúng đang ở giai đoạn nào ?, Tỷ lệ chuyển đổi khách hàng ra sao?,....). Từ đó dẫn đến việc không thể hỗ trợ kịp thời cũng như giúp nhân viên bán hàng nâng cao khả năng chốt Sales.
- 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? Hoặc trong doanh nghiệp có sự ban giao công việc giữa các phòng ban với nhau về các dự án triển khai nếu không có một công cụ nào hỗ trợ sẽ không biết được dự án này ai đang làm? Làm tới đâu? Có vướng mắc hay khó khăn gì trong quá trình triển khai hay không
- 4, 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...
- 5, Không đánh giá được chất lượng khách hàng tiềm năng từ marketing các bạn bỏ tiền ra chạy marketing để kéo khách hàng về công ty mình, nhưng không biết nắm bắt được bao nhiêu khách hàng đến? Bao nhiêu khách hàng đến mua hàng? Và bao nhiêu đến và không mua hàng do không có công cụ lưu trữ lại thông tin

khách hàng và tiếp theo là phần chuyển thông tin khách hàng đăng ký từ form website về cho sales vẫn chưa có quy trình cụ thể.

6, Nhân sự mới vào thì cảm thấy lo lắng, không biết bắt đầu từ đâu, khó nắm bắt được quy trình làm việc. Nếu doanh nghiệp các bạn có nhân sự mới làm sao các bạn nhân viên mới có các bước hội nhập nhanh với công ty. Và với nhân viên mới bạn sẽ đào tạo như thế nào? Giúp nhân viên hòa nhập môi trường mới như thế nào? Cảm thấy thú vị khi tham gia công ty.

7, Không có dữ liệu báo cáo tổng hợp để đánh giá nhân viên. Không thể đánh giá năng lực của nhân viên công ty mình.

Giải pháp

Với công cụ Getfly CRM chúng tôi sẽ giúp bạn giải quyết các vấn đề nêu trên, giúp bạn quản lý doanh nghiệp một cách thông minh, nhân sự làm việc hiệu quả và khách hàng được chăm sóc một cách chuyên nhân viên có thể kiểm soát được công việc của mình phải làm:

- 1, Đầu tiên và cũng khá là quan trọng đó là phải chuẩn hóa hệ thống Getfly CRM sẽ giúp các bạn chuẩn hóa dữ liệu theo một chuẩn chung tất cả nhân viên công ty sẽ làm theo và việc chuẩn hóa đó bao gồm 3 phần là Nhóm khách hàng, Nguồn khách hàng, Mối quan hệ.
- 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 nhân viên 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, Hệ thống Getfly có phần công việc hỗ trợ nhân viên kinh doanh tránh quên việc và khi nhìn vào dự án công việc thì bộ phận quản lý 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 và tại công cụ này các bạn có thể tạo ra một quy trình chào đón nhân sự mới của doanh nghiệp.
- 4, Với thư nội bộ của Getfly CRM bạn sẽ có một kênh thông tin liên lạc để kết nối tất cả phòng ban trong doanh nghiệp taatr cả thông báo trong công ty đều đến được với tất cả nhân viên.
- 5, Hệ thống Getfly có phần KPI(F7) giúp bộ phận quản lý tổng hợp lại lịch sử nhân viên tương tác và tư vấn với khách hàng, ngoài ra còn giúp bộ phận quản

có thể nắm được những sản phẩm đang được khách hàng sử dụng nhiều, sản phẩm nào ít.

Trên đây tôi đã chia với các bạn về những khó khăn mà hầu hết bộ phận quản lý đều gặp phải trong việc quản lý doanh nghiệp và những giải pháp GF hỗ trợ cho bạn trong sự phát triển của doanh nghiệp. Sau đây tôi sẽ trình bày chi tiết hơn làm sao để áp dụng GF vào quy trình hoạt động của doanh nghiệp bạn mang lại hiệu quả cao hơn trong kinh doanh.

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 và những việc bạn cần làm trên Getfly là:

- 1, Giúp chuẩn hóa dữ liệu bao gồm: NHÓM KH, NGUỒN KH, MQH**
- 2, QUẢN LÝ CÔNG VIỆC**
- 3, THU NỘI BỘ: Kênh thông tin nội bộ chính thống**
- 4, QUẢN LÝ TÀI LIỆU**
- 5, KPI(F7) :Báo cáo hiệu quả công việc.**

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, Giúp chuẩn hóa dữ liệu bao gồm: NHÓM KH, NGUỒN KH, MQH

Đầu tiên bạn phải chuẩn hóa dữ liệu đưa ra một quy chuẩn chung về dữ liệu khách hàng để tất mọi người trong doanh nghiệp thực hiện theo đó thì việc đó bao gồm những phần sau đây:

a) Về mối quan hệ:

Hay nói cách dễ hiểu hơn đó là trạng thái chăm sóc khách hàng theo quy trình của doanh nghiệp, đó là một trong những tính năng cực kỳ tuyệt vời của phần mềm GetFly CRM, thông qua phần phân loại khách hàng này, nhà quản lý hay nhân viên hoàn toàn có thể nắm bắt được tình trạng khách hàng một cách rõ ràng, biết được luồng khách hàng từ đó có phương án tiếp cận hợp lý. Thường các mối quan hệ mà tất cả doanh nghiệp hay dùng như sau:

Mới -> Tiếp cận -> Tiềm năng -> Nóng -> Mất -> Chốt-> Sai đối tượng

- **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 với khách hàng sẽ đánh giá khách hàng này quan tâm đến sản phẩm và dịch vụ nhiều hay không.

- **Nóng:** Khách hàng quan tâm đến sản phẩm của mình khoảng 80%.
- **Mát:** khách hàng không sử dụng dịch vụ của bên mình hoặc đang sử dụng bên khác.
- **Chốt:** là khi khách hàng đồng ý mua sản phẩm theo như bạn tư vấn và lên đơn hàng ghi nhận doanh số cho mình.
- **Sai đối tượng:** Nhầm số hoặc khách hàng không có nhu cầu.

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 liên quan tới khách hàng, lên đơn hàng...
Thực hiện trên GetFly: Vào cài đặt -> CRM -> Mối quan hệ

Tỷ lệ quy đổi điểm thưởng

Mối quan hệ

Lý do bảo hành

Dữ liệu nhạy cảm

Đơn hàng ▾

CÀI ĐẶT MỐI QUAN HỆ KHÁCH HÀNG

Bạn cần hướng dẫn?

STT	Tên mối quan hệ	Màu sắc	Người tạo	Ngày tạo	Người xóa	Ngày xóa	
1	Mới	Mới ▾		09/01/2018 11:40			
2	Tiếp cận	Tiếp cận ▾	GetFly CRM	04/10/2018 15:14			
3	Không nhu cầu	Không nhu cầu ▾		09/01/2018 11:40			
4	Đặt hàng	Đặt hàng ▾	GetFly CRM	24/11/2018 16:45			
5	Giao hàng	Giao hàng ▾	GetFly CRM	03/09/2018 10:38			
6	Giao hàng không thành công	Giao hàng không thành công ▾	GetFly CRM	04/01/2019 15:12			
7	Hoàn thành	Hoàn thành ▾	GetFly CRM	15/01/2019 11:34			

b) Nhóm khách hàng:

Nhóm khách hàng được hiểu hiểu là 1 nhóm đặc tính, tính cách riêng biệt của từng nhóm khách hàng của doanh nghiệp. Việc phân chia nhóm giúp bạn có thể đưa ra một phương pháp riêng để tiếp xúc với họ một cách có hiệu quả. Nó giúp bạn chi tiêu ngân sách giành cho marketing một cách thông minh, tiếp cận với khách hàng đã được xác định.

Có thể chia ra theo khu vực khách hàng: miền Nam, miền Bắc, miền Trung

Theo dịch vụ / sản phẩm khách hàng quan tâm

Theo mức tiền khách hàng sử dụng: < 10 triệu, 10 – 50 tr, ...

Theo đối tượng khách hàng: Khách cá nhân, khách công ty

Theo mức độ: Bình thường, Vip, Vvip, ...

CẤU HÌNH CRM

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 Mối quan hệ Lý do bảo hành Dữ liệu nhạy cảm Đơn hàng ▾

Tìm kiếm... ☐ Đang sử dụng ☐ Đã xóa

Tên nhóm	Mã	Ngày xóa	Người xóa	Thao tác
► Nội thất bếp	noi_that_bep			
Miền Nam				
► Nội thất văn phòng	noi_that_van_phong			

Thêm mới
Chọn nhóm cha
Không rõ
Tên nhóm khách hàng (*)
Mã nhóm khách hàng
Thêm mới **Làm mới**

c) Nguồn khách hàng

Đây cũng là một yếu tố khá quan trọng trong thông tin khách hàng. Bạn cần biết khách hàng của bạn đến từ đâu? Nguồn nào đem lại doanh thu cao? Nguồn nào doanh thu thấp? Từ đó có chiến lược marketing cho hiệu quả.

Có thể chia ra theo khu vực khách hàng: miền Nam, miền Bắc, miền Trung

Theo dịch vụ / sản phẩm khách hàng quan tâm

Theo mức tiền khách hàng sử dụng: < 10 triệu, 10 – 50 tr, ...

Theo đối tượng khách hàng: Khách cá nhân, khách công ty

Theo mức độ: Bình thường, Vip, Vvip, ...

CẤU HÌNH CRM

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 Mối quan hệ Lý do bảo hành Dữ liệu nhạy cảm Đơn hàng ▾

(+) Thêm mới Tìm kiếm... ☐ Đang sử dụng ☐ Đã xóa

Nguồn khách hàng	Mã	Người xóa	Ngày xóa	Thao tác
Facebook	facebook			
Khách hàng giới thiệu	khach_hang_gioi_thieu			
Showroom	showroom			
Hội chợ	hoi_cho			

Thêm mới
Nguồn khách hàng
Mã nguồn khách hàng
Thêm mới

Sau khi các bạn thực hiện xong phần chuẩn hóa dữ liệu dựa vào việc chuẩn hóa có thể đánh giá được chất lượng lead của bộ phận marketing những phần đánh giá bao gồm tính các chỉ số Cost Per Lead / Cost Per Sales, đo lường được tỉ lệ

khách hàng đến từ các nguồn thông tin, thống kê theo chiến dịch ngắn ngày / dài ngày để đo lường hiệu quả

Đầu tiên ở màn hình khách hàng (F2) đó là phần mối quan hệ sau khi thiết lập theo quy trình chăm sóc khách hàng và thể hiện các bước bộ phận nhân viên sales trong công ty làm việc với khách hàng đến bước nào rồi và thông qua phần mối quan hệ các bạn có thể biết được tỉ lệ chốt trong tuần, tháng, quý là bao nhiêu và rớt ở đâu tại sao rớt và từ đó cũng có thể tính ra được chi phí mang về một khách hàng và chi phí để một khách hàng mua hàng và có thể đánh giá hiệu quả Marketing: một tháng thì chi phí bỏ ra bao nhiêu? Mang về bao nhiêu lead? Cost per lead và Cost per sale là bao nhiêu? Dựa vào số liệu các bạn và con số ở phần mối quan hệ trên Getfly bạn có thể dựa vào công thức tính như sau:

$$CPL = (\text{Chi phí MKT} + \text{lương MKT}) / \text{Tổng số lead}$$

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

Ví dụ: Nếu bạn có 1 chiến dịch 1 tháng chi phí bỏ ra là 5.000.000đ mang về 100 thông tin khách hàng, và từ 100 khách hàng đó chốt sale được 20 khách hàng.

Thì $CPL = 5.000.000 / 100 = 50.000\text{đ} / 1 \text{ thông tin khách hàng}$

$CPS = 5.000.000 / 20 = 250.000\text{đ} / 1 \text{ khách mua hàng.}$

Ngoài ra đối với Marketing thì một chỉ số quan trọng nữa đó là số lượng khách hàng Sai đối tượng và Khách hàng Mất (khách hàng không mua hàng).

Ví dụ: Mang về 100KH trong đó:

- 10 khách hàng sai đối tượng.
- 10 khách hàng Mất

Tuy nhiên chi phí để mang về 1 thông tin khách hàng như trên đó là 50.000đ

Thế có nghĩa là : $50 \times 20 = 1.000.000\text{đ}/\text{tháng}$ (đây là chi phí mà chúng tôi tính thấp nhất nhưng thực tế chi phí thấp nhất trung bình của mỗi Doanh Nghiệp là 200.000đ thì như thế $200 \times 20 = 4.000.000\text{đ}$). Nếu các doanh nghiệp vừa và nhỏ không nắm được các số liệu này thì tương đương chúng ta hàng tháng vẫn phải bỏ mất đi số tiền ngàn ấy và thời gian lâu dài số tiền đó sẽ tăng theo thời gian $4.000.000 \times 12 = 48.000.000\text{đ}$ trong 1 năm.

Thì làm sao để biết được các số liệu này đó là thông qua phần mối quan hệ trên khách hàng (F2) và thông qua việc nhân viên sale chuyển trạng thái khách hàng sau mỗi lần chăm sóc.

Đồng thời ở phần mối quan hệ cũng liên quan không nhỏ đến BP sale.

Ví dụ : trong tuần này bạn giao 50kh cho nhân viên tương đương:

- $50 \times 50 = 2.500.000\text{đ}$

Sau khi nhân viên sale xử lý thì kết quả như sau:

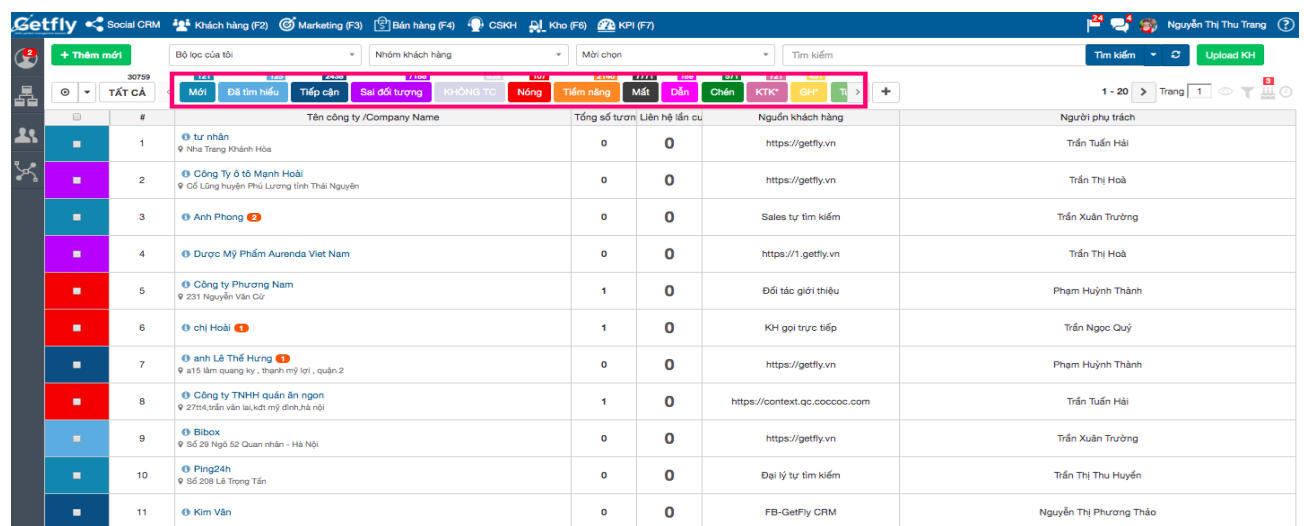
- Khách hàng mới : 5
- Khách hàng tiếp cận: 10
- Khách hàng tiềm năng: 5
- Khách hàng chốt: 10
- Khách hàng sai đối tượng: 10
- Khách hàng mất: 10

Nhìn vào kết quả có thể thấy:

=> Mất tiền như trên giống như BP marketing số khách hàng ở 2 trạng thái sai đối tượng và mất là khách hàng không mua hàng tương đương $20 \times 50 = 1.000.000\text{đ}$ nhân viên sale đó đã làm mất khoản tiền này mà anh/chị đã giao.

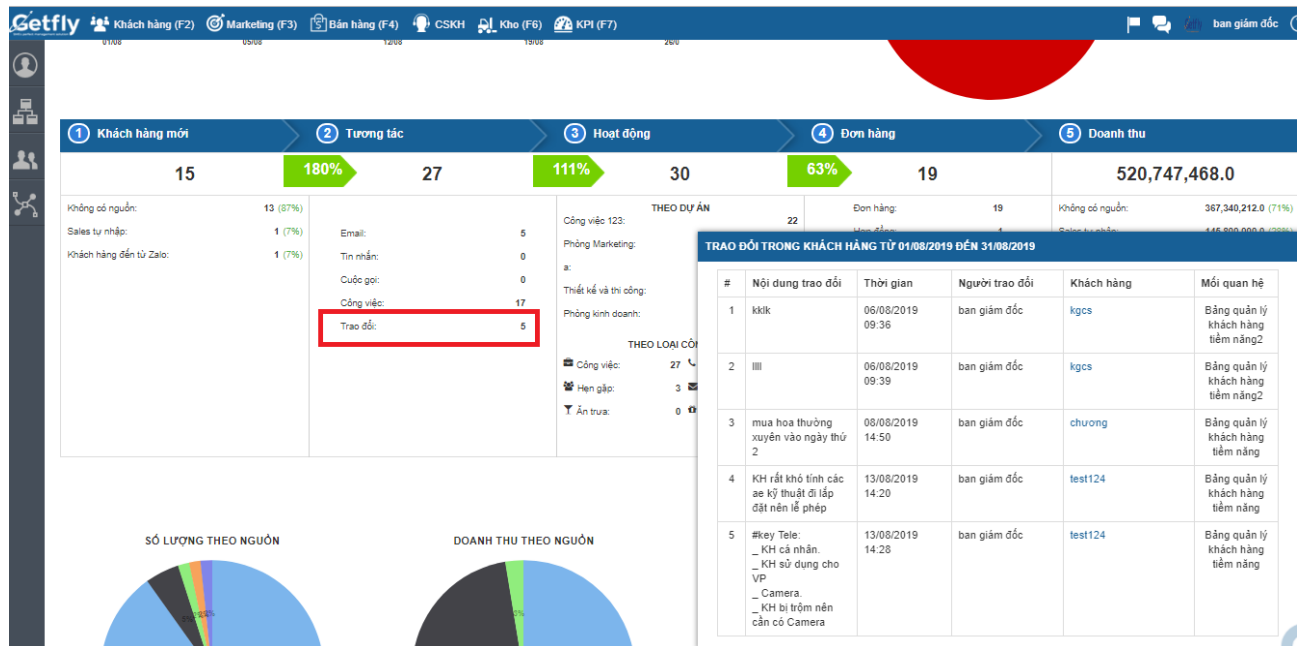
=> chất lượng data không tốt tỷ lệ sai đối tượng và mất khá cao 20/50 chiếm 40% từ đó dễ dẫn đến mâu thuẫn giữa 2 bộ phận Sale và Marketing tuy nhiên trên Getfly có mục trao đổi sẽ note đầy đủ lại thông mà sale đã tu vấn khách hàng. Từ đó 2 BP có thể check double với nhau.

=> Đánh giá năng lực của nhân viên sale đó có tốt hay không? Thiếu chỗ nào để có thể kịp thời chỉnh sửa?



#	Tên công ty / Company Name	Tổng số tương	Liên hệ lần cu	Nguồn khách hàng	Người phụ trách
1	tư nhân Nhà Trang Khánh Hòa	0	0	https://getfly.vn	Trần Tuấn Hải
2	Công ty ô tô Mạnh Hoài Cố Lũng huyện Phú Lương tỉnh Thái Nguyên	0	0	https://getfly.vn	Trần Thị Hoà
3	Anh Phong	0	0	Sales tự tìm kiếm	Trần Xuân Trường
4	Dược Mỹ Phẩm Aurenda Viet Nam	0	0	https://t1.getfly.vn	Trần Thị Hoà
5	Công ty Phương Nam 231 Nguyễn Văn Cừ	1	0	Đổi tác giới thiệu	Phạm Huỳnh Thành
6	chị Hoài	1	0	KH gọi trực tiếp	Trần Ngọc Quý
7	anh Lê Thế Hưng a15 lăm quang kỳ , thành mỹ lợi , quận 2	0	0	https://getfly.vn	Phạm Huỳnh Thành
8	Công ty TNHH quán ăn ngon 27/4, trần văn lai, kkt mỹ đình, hà nội	1	0	https://context.qc.cocococ.com	Trần Tuấn Hải
9	Bibox Số 29 Ngõ 52 Quan nhân - Hà Nội	0	0	https://getfly.vn	Trần Xuân Trường
10	Ping24h Số 208 Lê Trọng Tấn	0	0	Đại lý tự tìm kiếm	Trần Thị Thu Huyền
11	Kim Văn	0	0	FB-GetFly CRM	Nguyễn Thị Phương Thảo

Ngoài ra có thể theo dõi được tổng hợp quá trình bộ phận nhân viên sales làm việc với khách hàng ở mục KPI(F7) -> Khách hàng và chọn đến phần tương tác sẽ bao gồm tất cả nội dung.



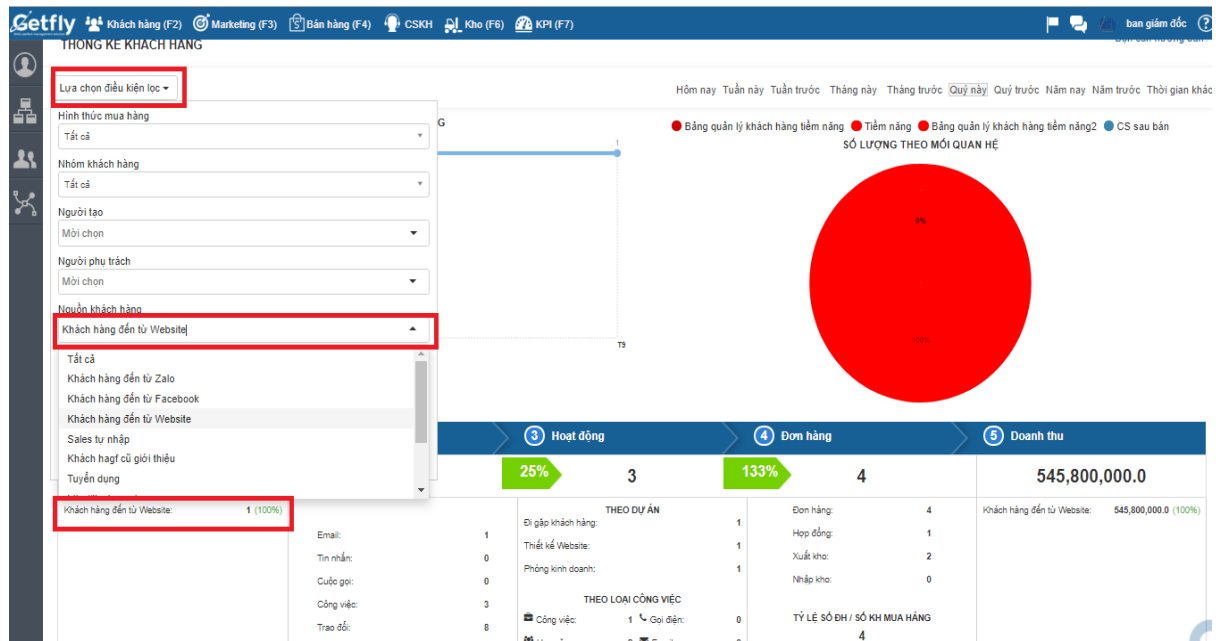
Và có thể xem được lượng khách hàng tăng trưởng theo thời gian và hay là lượng khách hàng từ marketing mang về là bao nhiêu? Khách hàng đến từ nguồn nào nhiều nguồn nào ít.

Đây cũng là một phần không kém quan trọng trong việc đánh giá BP marketing thông qua nguồn khách hàng giúp chúng ta thấy được khách hàng ở nguồn nào có tỷ lệ chốt cao, khách hàng từ nguồn nào chốt thấp từ đó kịp thời chỉnh sửa cho phù hợp.

Ví dụ: BP marketing trong tháng này chạy 3 kênh : Zalo, FB, Google.Và mang về tổng cộng là 150KH trong đó

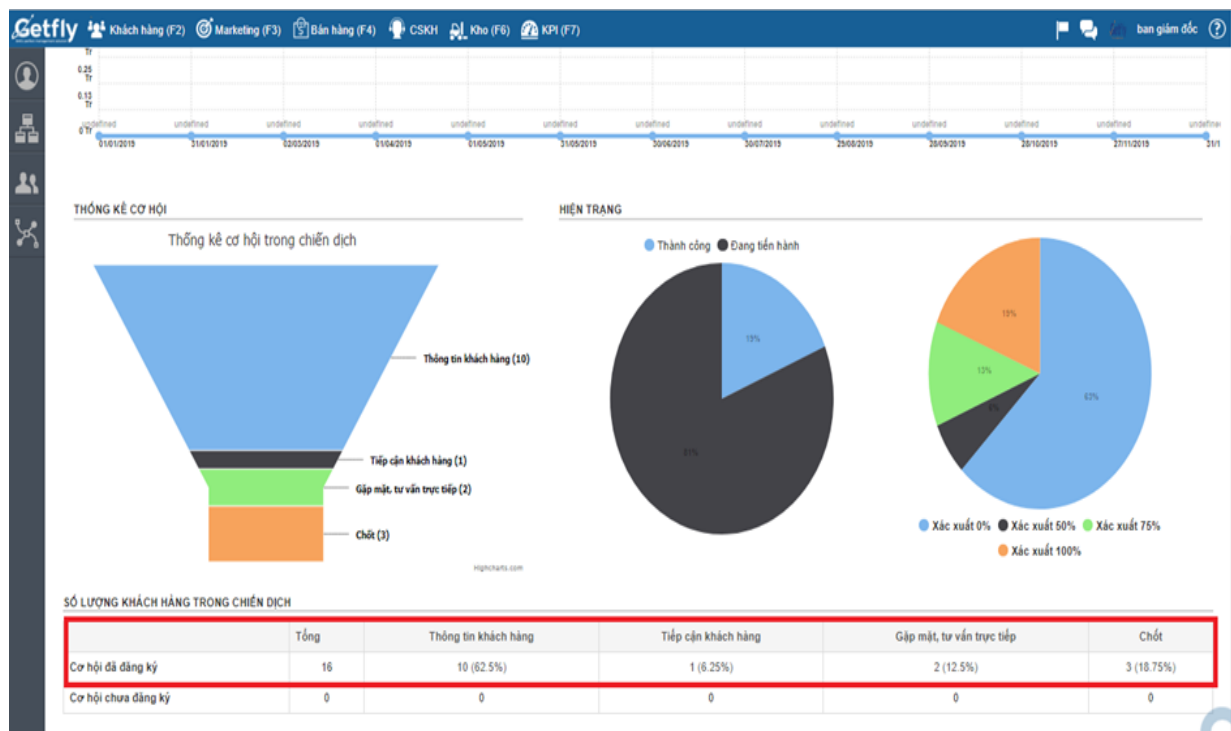
- Zalo : 50kh
- FB: 50kh
- Google: 50kh

Nhưng thông qua phần mối quan hệ phía trên có nói sau khi sale tiếp cận thì có được 10 khách hàng chốt. Nhưng trong 10 khách hàng chốt đó là 5khách hàng FB và 5 khách hàng google.Có nghĩa là Zalo là kênh không hiệu quả nếu anh/chị tiếp tục duy trì chạy marketing như ban đầu thì rõ ràng là không hiệu quả và tốn nhiều chi phí, nên phải điều chỉnh lại cho phù hợp có thể vẫn duy trì kênh zalo nhưng sẽ hạn chế chi phí lại kênh này và đầu tư vào 2 kênh còn lại mạnh hơn trước.

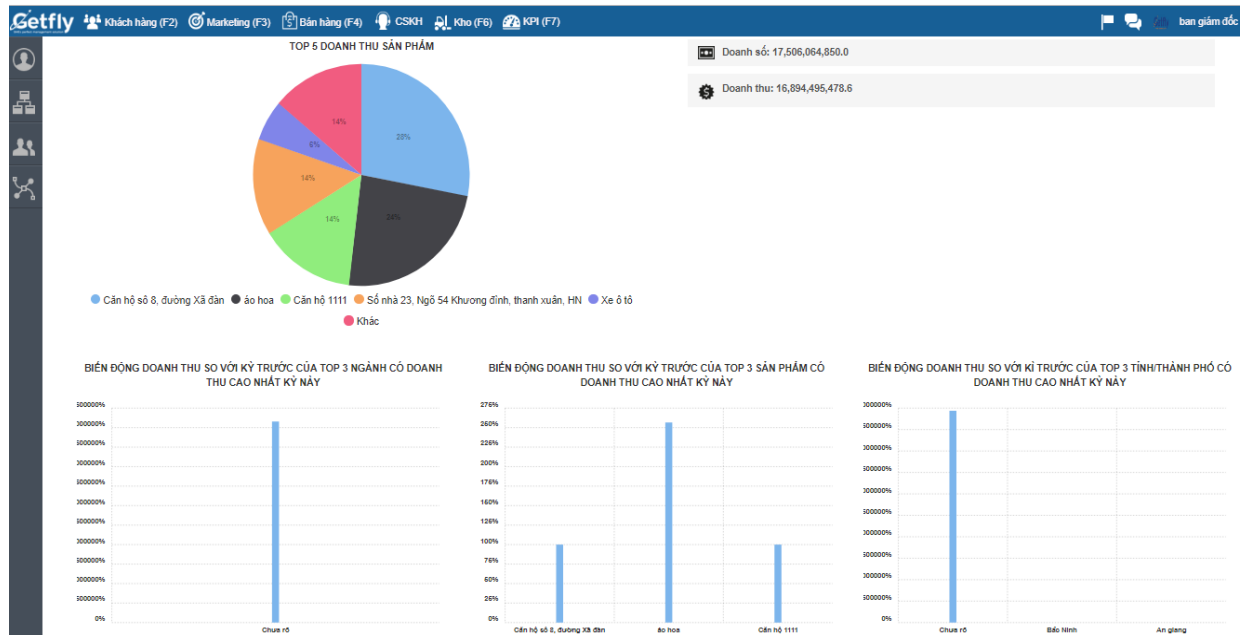


Và phần KPI(F7) -> chiến dịch lựa chọn chiến dịch

Phần cho bạn biết được được các chiến dịch quảng cáo trong công ty mình có hiệu quả hay không thì dựa vào quá trình làm việc với khách hàng có thể nắm được mình đã quảng cáo đúng nơi hay chưa, hiệu quả hay không?



Ngoài ra dựa vào số lượng sản phẩm bán được có thể biết được sản phẩm nào của công ty đang bán chạy, sản phẩm không sẽ có chính sách kích cầu cho sản phẩm.



2. QUẢN LÝ CÔNG VIỆC

Với phần mềm quản lý công việc GetFly CRM, nỗi lo quản lý và thúc đẩy hiệu quả kinh doanh, phát triển của doanh nghiệp đã không còn là vấn đề quá lớn. Chỉ tốn chút thời gian, bạn đã có thể nắm bắt nhanh chóng toàn bộ thông tin của doanh nghiệp, bao gồm: hiệu quả làm việc của nhân viên, giao việc trực tiếp trên hệ thống phần mềm, nhận và gửi báo cáo tự động... Đồng thời kiểm soát deadline cho từng hạng mục công việc của nhân viên. Từ đó có cái nhìn đa chiều và đánh giá chính xác toàn bộ vấn đề:

Quản lý từng dự án công việc, Nắm bắt được tiến độ công việc.

Phần mềm này không chỉ cho phép người quản lý được tiến độ công việc của nhân viên mà còn cho phép người nhân viên kiểm soát được công việc của mình phải làm. Đảm bảo đúng tiến độ hoàn thành công việc

Phân công công việc rõ ràng.

Những người trực tiếp phụ trách công việc, người giao việc và người liên quan đến công việc đều có thể chia nhỏ công việc ra thành nhiều công việc con theo cấu trúc sơ đồ cây để phù hợp với việc quản lý và đảm bảo thực hiện đúng tiến độ công việc.

Thực hiện lên nhanh kế hoạch các công việc quan trọng trong tuần, tháng. Bao gồm: nội dung công việc, thời gian thực hiện, người thực hiện..

Phần mềm hỗ trợ lên kế hoạch nhanh chóng, giúp bạn làm việc một cách có tổ chức: lên kế hoạch cho những việc cần làm trong một khoảng thời gian nhất

định theo danh mục ưu tiên, đưa ra quy chuẩn thực hiện và xử lý công việc chuyên nghiệp, . .

Tài liệu rõ ràng, chia sẻ dễ dàng

Trao đổi nhanh gọn với các nhân viên ngay trên phần mềm, nhận gửi tài liệu trực tiếp bằng chức năng chat.

Cung cấp cho người dùng môi trường trao đổi các vấn đề liên quan nội bộ trong công ty, giữa các cá nhân phòng ban.

Cho phép nhân viên trong công ty có thể trao đổi thông tin trực tuyến với nhau. Trong quá trình thực hiện công việc, những người tham gia vào công việc có thể trao đổi, xin ý kiến và lời khuyên từ cấp trên hoặc các thành viên trong nhóm của bạn dễ dàng & nhanh chóng để làm việc thực sự hiệu quả.

Chia sẻ thông tin dễ dàng, hạn chế tối đa phải sử dụng email nội bộ.

Sau đây tôi sẽ hướng dẫn chi tiết làm sao để áp dụng tính năng tuyệt vời này lên Getfly.

Để quản lý công việc được hiệu quả trên Getfly CRM thì bạn cần nắm các nội dung sau:

A. Quản lý dự án công việc

Dự án công việc là một folder quản lý các công việc tương tự nhau, và quản lý công việc theo dự án nó sẽ giúp bạn sắp xếp các công việc một cách khoa học và hợp lý.

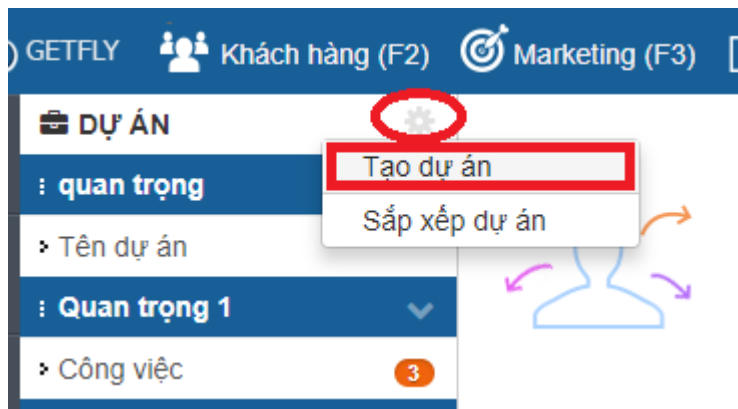
Mỗi một loại công việc khác nhau, tương ứng mỗi phòng ban thì các bạn tạo các dự án tương ứng để quản lý khoa học, cũng như hiệu quả hơn.

Để tạo ra các dự án công việc trên Getfly, bạn thao tác như sau:

Bước 1: Truy cập vào hình đầu người góc tay phải màn hình -> **Công việc (F9)**



Bước 2: Chọn Tạo mới dự án



Bước 3: Điền đầy đủ các thông tin cần thiết

- Tên dự án: ví dụ: *Đi gặp khách hàng...*

- Mô tả (nếu có): Mô tả khái quát mục đích của dự án công việc này.

Ví dụ: Dự án này dùng để quản lý các lịch hẹn ra ngoài gặp khách hàng, khi có công việc phát sinh bạn tạo công việc trong dự án này.

- Tài liệu đính kèm (nếu có): Những tài liệu liên quan đến dự án.

- Thời gian thực hiện (thiết lập nếu cần): thời gian bắt đầu và thời gian kết thúc dành cho những dự án có thời gian cụ thể. Nếu dự án lâu dài thì không cần để thời gian.

- Người tham gia: Những người nào được đưa vào tham gia dự án này thì khi tạo công việc sẽ được phép thấy dự án này.

- Người phụ trách là người có quyền chỉnh sửa, xóa các thông tin ở dự án công việc này

Tên dự án (*) Mã dự án

Mô tả

Tài liệu đính kèm

Thời gian thực hiện Ngày/ Tháng/ Năm Ngày/ Tháng/ Năm

Người tham gia Vị trí

Danh sách nhân viên:

Danh sách nhân viên có trong dự án:

Người phụ trách (*)

Bước 4: Nhấn **Cập nhật** để thêm mới dự án công việc.

Tương ứng từng phòng ban, bạn tạo từng dự án tách biệt nhau: sale, marketing, nhân sự....

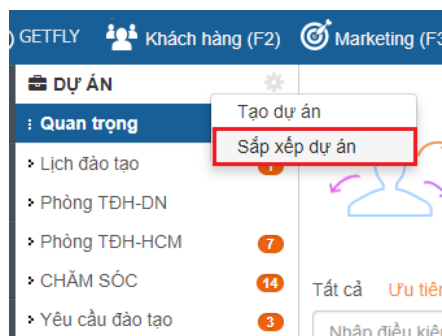
B. Sắp xếp dự án công việc (tổ chức, quản lý dự án một cách khoa học).

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.

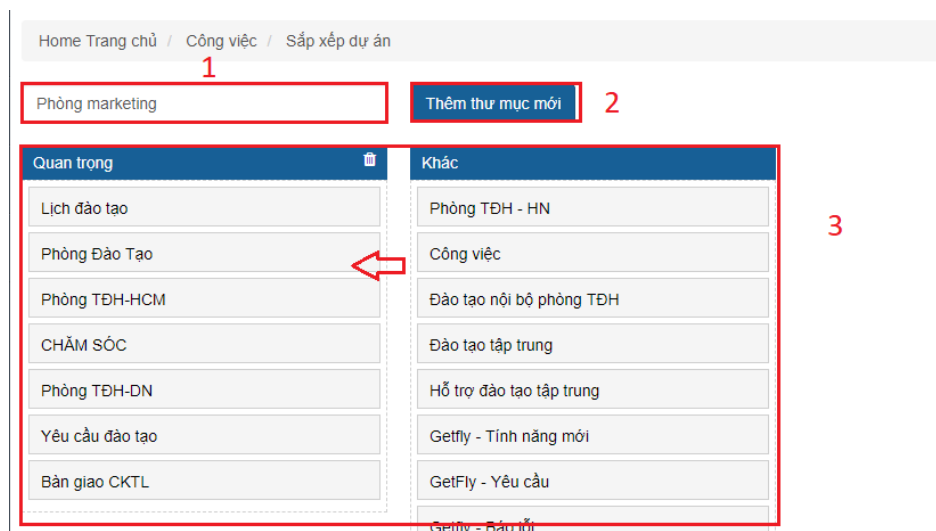
Mục đích của việc sắp xếp này sẽ giúp bạn nhóm các dự án lại với nhau, với các dự án mà các bạn có quan tâm nhiều. Giúp bạn quản lý các dự án một cách chuyên nghiệp và hiệu quả hơn.

Để sắp xếp các dự án công việc trên Getfly, bạn thao tác như sau:

Bước 1: Truy cập **Công việc (F9) -> Sắp xếp dự án**



Bước 2: Thực hiện 1 số thao tác cơ bản

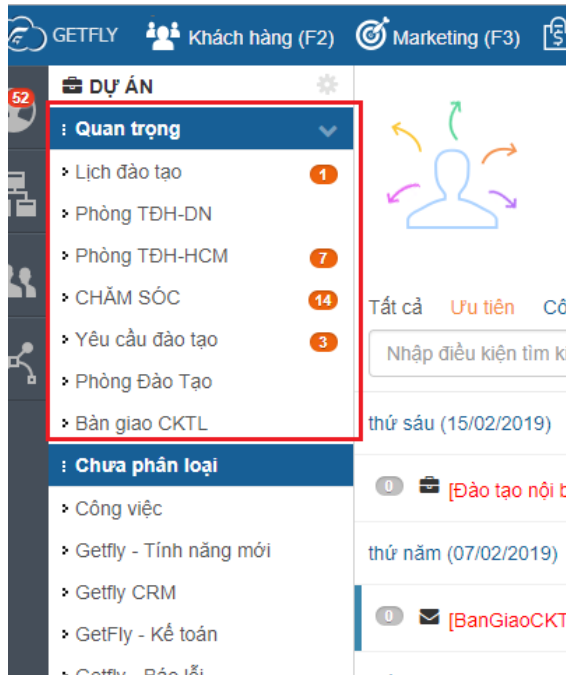


(1) Nhập tên thư mục.

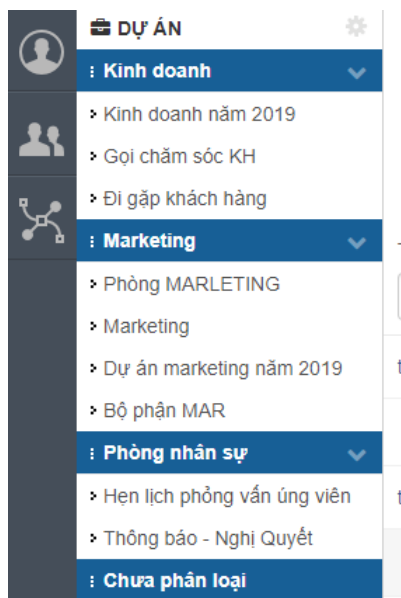
(2) Thêm mới thư mục.

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

Kết quả:



Mẫu kết quả sắp xếp dự án theo từng phòng ban:



C. Tạo công việc mới.

Ở phần này sẽ giúp giải quyết được vấn đề biết được nhân viên mình đang ở đâu, làm gì?

Quản lý được những đầu mục công việc lớn, cũng như theo dõi được các công việc nhỏ. Dễ dàng cập nhật và theo tình hình dự án các công việc của từng nhân viên thuộc từng phòng ban khác nhau.

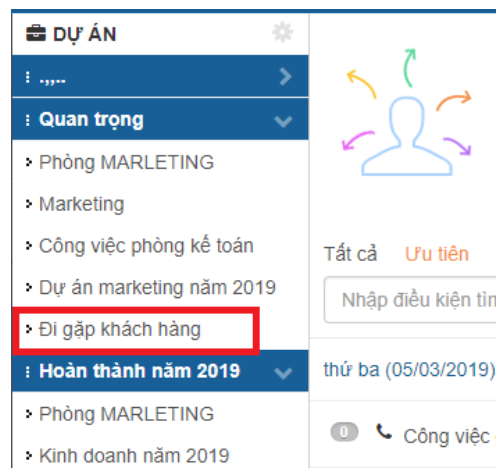
Có 2 cách để tạo công việc trên Getfly:

Một ví dụ cụ thể cho bộ phận sales tạo công việc trên hệ thống khi có lịch hẹn với khách hàng phát sinh: **[lịch hẹn] – Tên nhân viên/tên khách hàng/thời**

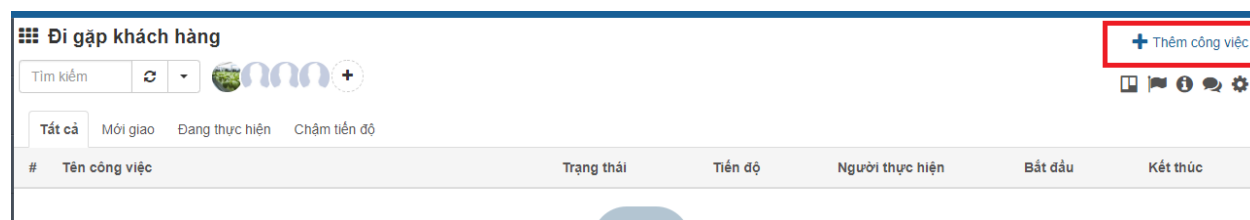
gian đi gặp khách hàng. (tương tự mỗi bộ phận, mỗi công việc sẽ có cấu trúc riêng giúp bạn dễ theo dõi và thống kê).

Cách 1: Vào công việc (F9) -> Chọn đúng dự án cần tạo công việc.

Ví dụ: Tạo công việc trong dự án **Đi gặp khách hàng**



Tiếp theo bạn nhấn **Thêm công việc** để tạo mới công việc



Điền đầy đủ tất cả thông tin cần thiết

Tên công việc: [lịch hẹn] - Ái Hiệp/ chi Trúc 14h 06/03/2019 → [lịch hẹn] – Tên nhân viên/tên khách hàng/thời gian đi gặp khách hàng.

Chọn dự án: [Đi gặp khách hàng] | Loại công việc: [Hẹn gặp] ← chọn dự án và loại công việc | Mã công việc: | Khối lượng công việc: 1

Thời gian thực hiện: 06/03/2019 14:00 → 06/03/2019 17:00 → Thời gian thực hiện công việc

Nội dung: [Empty text area]

Tải liệu đính kèm: [Chon file]

Người thực hiện: Lê Hà Nam | Người tham gia: Thanh Tân X, Nguyễn Thị Phương X → Người theo dõi và hỗ trợ người thực hiện công việc

[Đồng] [Thêm]

Cách 2: Vào trực tiếp khách hàng -> **Lịch hẹn** -> **Thêm công việc**.

Chú ý: Chọn đúng dự án cần tạo công việc

Ví dụ: Tạo công việc trong dự án **Đi gặp khách hàng**.

Tên công việc: [lich hẹn] - Ái Hiệp/ chỉ Trúc 14h 06/03/2019 → [lich hẹn] – Tên nhân viên/tên khách hàng/thời gian đi gặp khách hàng.

Chọn dự án: **Đi gặp khách hàng** Loại công việc: **Hẹn gặp** Mã công việc: chọn dự án và loại công việc Khối lượng công việc: 1

Thời gian thực hiện: 06/03/2019 14:00 → 06/03/2019 17:00 ☐ Cả ngày

Nội dung: **Thời gian thực hiện công việc**

Tài liệu đính kèm: **Chọn file**

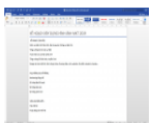
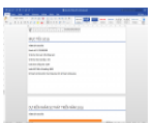
Người thực hiện: Lê Hà Nam Người tham gia: Thanh Tân X Nguyễn Thị Phương X → **Người theo dõi và hỗ trợ người thực hiện công việc**

Bước 3: Sau đó nhấn **Thêm** để tạo công việc mới.

Tương tự đối với bộ phận marketing và nhân sự, bạn cũng tạo các dự án liên quan bộ phận marketing.

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 Thanh's Branding 4.1.2019	(Đã hoàn thành)
Marketing tháng 6	(Đang tiến hành)
Kế hoạch hội thảo năm 2019	(Đang tiến hành)
Phí hội viên hiệp hội CSMO	(Chậm 18 ngày)
Marketing tháng 2	(Đang tiến hành)
Kế hoạch content theo từ khóa 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

Người liên quan

Tạ Hồng Hạnh (Người giao việc) → Tạ Hồng Hạnh (Người nhận việc)

Khối lượng công việc: 1

Việc tạo 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 nhanh chóng và hiệu quả.

D. Giao việc, nhận việc, xử lý công việc.

Điều tuyệt vời nhất trong tính năng quản lý công việc là sự tương tác giữa các cá nhân trong công việc, đây là một trong những tính năng có thể giúp bạn quản lý nội bộ trong doanh nghiệp

Một công việc sinh ra thì cần có người giao việc và nhận việc và tiến độ công việc. Với tính năng này sẽ giúp bạn quản lý được hiệu quả làm việc của nhân viên tránh tình trạng quên việc hoặc nhân viên chưa chủ động làm việc. Bạn sẽ biết nhân viên làm việc với khách hàng nào & kết quả ra sao?

Chú ý:

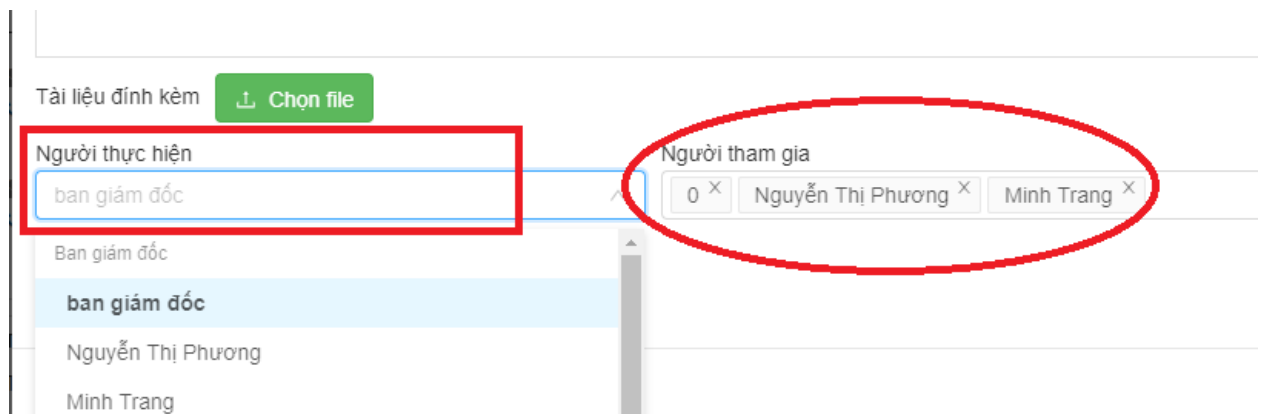
- Có thể giao việc cho người khác hoặc giao cho chính người tạo công việc – Điều này tương đương với lập lịch làm việc cá nhân.

Việc thêm khách hàng liên quan là việc không bắt buộc. Khi thêm khách hàng liên quan trong công việc sẽ giúp cho những người nhận việc và người tham gia có ngay thông tin về khách hàng mà không mất công tìm kiếm. Đồng thời công việc này sẽ lưu lại lịch sử công việc của khách hàng, sau này nhìn lại bạn có thể biết với một khách hàng bạn có những công việc gì.

Sau đây tôi sẽ mô tả cho các bạn về một quy trình tương tác trên 1 công việc phát sinh:

Bước 1: Giao việc

Khi đã điền đầy đủ hết tất cả các thông tin bạn cần lựa chọn trường thông tin quan trọng đó là người thực hiện (người nhận việc).



The screenshot displays a task management interface. At the top, there is a section for attaching files labeled 'Tài liệu đính kèm' with a green button 'Chọn file'. Below this, there are two main fields: 'Người thực hiện' (Person to perform) and 'Người tham gia' (Participants). The 'Người thực hiện' field is highlighted with a red rectangle and contains the text 'ban giám đốc'. Below this field, a dropdown menu is open, showing a list of users: 'Ban giám đốc', 'ban giám đốc' (highlighted), 'Nguyễn Thị Phương', and 'Minh Trang'. The 'Người tham gia' field is highlighted with a red oval and shows a list of participants: '0 x', 'Nguyễn Thị Phương x', and 'Minh Trang x'.

Người nhận việc sẽ nhận một thông báo về công việc trên Notify hệ thống và qua email:

[Lịch hẹn] - Ái Hiệp/Anh Hứa 17h 20/03/2019

+ Thêm công việc liên quan 1

Xác nhận Hủy Cập nhật tiến độ công việc:

2

3

Gửi

Thủy Hiệp
Người giao việc

Trần Thị Ái Hiệp
Người nhận việc

Người liên quan

Khách hàng liên quan

anh Hữu
anh Hữu - 09876543213

Khối lượng công việc: 1

Trần Thị Ái Hiệp
ok chị, em đã chuẩn bị đầy đủ, chờ ngày đi thôi
20 phút trước

Thủy Hiệp,

(1) Thêm những công việc con liên quan công việc lớn (nếu có phát sinh), và cách tạo công việc con tương tự tạo công việc chính (xem lại phía trên)

(2) Nhập trao đổi liên quan khách hàng.

(3) Các thao tác khác: Đính kèm file, Đánh dấu người khác, Check-in vị trí.

Bước 4: Hoàn thành

Nếu người nhận việc và người nhận việc là một người thì chỉ cần nhấn hoàn thành là xong.

Người nhận việc cập nhật hoàn thành công việc và chờ người giao việc xác nhận:

[Lịch hẹn] - Ái Hiệp/Anh Hứa 17h 20/03/2019

⌚ Ngày bắt đầu: 20/03/2019 09:00 ⌚ Ngày kết thúc

📊 Tiến độ: 0% 📅 Đang tiến hành

📁 Dự án: Công việc

+ Thêm công việc liên quan

Xác nhận Hủy Cập nhật tiến độ công việc:

<> 1 B / 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99 100 101 102 103 104 105 106 107 108 109 110 111 112 113 114 115 116 117 118 119 120 121 122 123 124 125 126 127 128 129 130 131 132 133 134 135 136 137 138 139 140 141 142 143 144 145 146 147 148 149 150 151 152 153 154 155 156 157 158 159 160 161 162 163 164 165 166 167 168 169 170 171 172 173 174 175 176 177 178 179 180 181 182 183 184 185 186 187 188 189 190 191 192 193 194 195 196 197 198 199 200 201 202 203 204 205 206 207 208 209 210 211 212 213 214 215 216 217 218 219 220 221 222 223 224 225 226 227 228 229 230 231 232 233 234 235 236 237 238 239 240 241 242 243 244 245 246 247 248 249 250 251 252 253 254 255 256 257 258 259 260 261 262 263 264 265 266 267 268 269 270 271 272 273 274 275 276 277 278 279 280 281 282 283 284 285 286 287 288 289 290 291 292 293 294 295 296 297 298 299 300 301 302 303 304 305 306 307 308 309 310 311 312 313 314 315 316 317 318 319 320 321 322 323 324 325 326 327 328 329 330 331 332 333 334 335 336 337 338 339 340 341 342 343 344 345 346 347 348 349 350 351 352 353 354 355 356 357 358 359 360 361 362 363 364 365 366 367 368 369 370 371 372 373 374 375 376 377 378 379 380 381 382 383 384 385 386 387 388 389 390 391 392 393 394 395 396 397 398 399 400 401 402 403 404 405 406 407 408 409 410 411 412 413 414 415 416 417 418 419 420 421 422 423 424 425 426 427 428 429 430 431 432 433 434 435 436 437 438 439 440 441 442 443 444 445 446 447 448 449 450 451 452 453 454 455 456 457 458 459 460 461 462 463 464 465 466 467 468 469 470 471 472 473 474 475 476 477 478 479 480 481 482 483 484 485 486 487 488 489 490 491 492 493 494 495 496 497 498 499 500 501 502 503 504 505 506 507 508 509 510 511 512 513 514 515 516 517 518 519 520 521 522 523 524 525 526 527 528 529 530 531 532 533 534 535 536 537 538 539 540 541 542 543 544 545 546 547 548 549 550 551 552 553 554 555 556 557 558 559 560 561 562 563 564 565 566 567 568 569 570 571 572 573 574 575 576 577 578 579 580 581 582 583 584 585 586 587 588 589 590 591 592 593 594 595 596 597 598 599 600 601 602 603 604 605 606 607 608 609 610 611 612 613 614 615 616 617 618 619 620 621 622 623 624 625 626 627 628 629 630 631 632 633 634 635 636 637 638 639 640 641 642 643 644 645 646 647 648 649 650 651 652 653 654 655 656 657 658 659 660 661 662 663 664 665 666 667 668 669 670 671 672 673 674 675 676 677 678 679 680 681 682 683 684 685 686 687 688 689 690 691 692 693 694 695 696 697 698 699 700 701 702 703 704 705 706 707 708 709 710 711 712 713 714 715 716 717 718 719 720 721 722 723 724 725 726 727 728 729 730 731 732 733 734 735 736 737 738 739 740 741 742 743 744 745 746 747 748 749 750 751 752 753 754 755 756 757 758 759 760 761 762 763 764 765 766 767 768 769 770 771 772 773 774 775 776 777 778 779 780 781 782 783 784 785 786 787 788 789 790 791 792 793 794 795 796 797 798 799 800 801 802 803 804 805 806 807 808 809 810 811 812 813 814 815 816 817 818 819 820 821 822 823 824 825 826 827 828 829 830 831 832 833 834 835 836 837 838 839 840 841 842 843 844 845 846 847 848 849 850 851 852 853 854 855 856 857 858 859 860 861 862 863 864 865 866 867 868 869 870 871 872 873 874 875 876 877 878 879 880 881 882 883 884 885 886 887 888 889 890 891 892 893 894 895 896 897 898 899 900 901 902 903 904 905 906 907 908 909 910 911 912 913 914 915 916 917 918 919 920 921 922 923 924 925 926 927 928 929 930 931 932 933 934 935 936 937 938 939 940 941 942 943 944 945 946 947 948 949 950 951 952 953 954 955 956 957 958 959 960 961 962 963 964 965 966 967 968 969 970 971 972 973 974 975 976 977 978 979 980 981 982 983 984 985 986 987 988 989 990 991 992 993 994 995 996 997 998 999 1000 1001 1002 1003 1004 1005 1006 1007 1008 1009 1010 1011 1012 1013 1014 1015 1016 1017 1018 1019 1020 1021 1022 1023 1024 1025 1026 1027 1028 1029 1030 1031 1032 1033 1034 1035 1036 1037 1038 1039 1040 1041 1042 1043 1044 1045 1046 1047 1048 1049 1050 1051 1052 1053 1054 1055 1056 1057 1058 1059 1060 1061 1062 1063 1064 1065 1066 1067 1068 1069 1070 1071 1072 1073 1074 1075 1076 1077 1078 1079 1080 1081 1082 1083 1084 1085 1086 1087 1088 1089 1090 1091 1092 1093 1094 1095 1096 1097 1098 1099 1100 1101 1102 1103 1104 1105 1106 1107 1108 1109 1110 1111 1112 1113 1114 1115 1116 1117 1118 1119 1120 1121 1122 1123 1124 1125 1126 1127 1128 1129 1130 1131 1132 1133 1134 1135 1136 1137 1138 1139 1140 1141 1142 1143 1144 1145 1146 1147 1148 1149 1150 1151 1152 1153 1154 1155 1156 1157 1158 1159 1160 1161 1162 1163 1164 1165 1166 1167 1168 1169 1170 1171 1172 1173 1174 1175 1176 1177 1178 1179 1180 1181 1182 1183 1184 1185 1186 1187 1188 1189 1190 1191 1192 1193 1194 1195 1196 1197 1198 1199 1200 1201 1202 1203 1204 1205 1206 1207 1208 1209 1210 1211 1212 1213 1214 1215 1216 1217 1218 1219 1220 1221 1222 1223 1224 1225 1226 1227 1228 1229 1230 1231 1232 1233 1234 1235 1236 1237 1238 1239 1240 1241 1242 1243 1244 1245 1246 1247 1248 1249 1250 1251 1252 1253 1254 1255 1256 1257 1258 1259 1260 1261 1262 1263 1264 1265 1266 1267 1268 1269 1270 1271 1272 1273 1274 1275 1276 1277 1278 1279 1280 1281 1282 1283 1284 1285 1286 1287 1288 1289 1290 1291 1292 1293 1294 1295 1296 1297 1298 1299 1300 1301 1302 1303 1304 1305 1306 1307 1308 1309 1310 1311 1312 1313 1314 1315 1316 1317 1318 1319 1320 1321 1322 1323 1324 1325 1326 1327 1328 1329 1330 1331 1332 1333 1334 1335 1336 1337 1338 1339 1340 1341 1342 1343 1344 1345 1346 1347 1348 1349 1350 1351 1352 1353 1354 1355 1356 1357 1358 1359 1360 1361 1362 1363 1364 1365 1366 1367 1368 1369 1370 1371 1372 1373 1374 1375 1376 1377 1378 1379 1380 1381 1382 1383 1384 1385 1386 1387 1388 1389 1390 1391 1392 1393 1394 1395 1396 1397 1398 1399 1400 1401 1402 1403 1404 1405 1406 1407 1408 1409 1410 1411 1412 1413 1414 1415 1416 1417 1418 1419 1420 1421 1422 1423 1424 1425 1426 1427 1428 1429 1430 1431 1432 1433 1434 1435 1436 1437 1438 1439 1440 1441 1442 1443 1444 1445 1446 1447 1448 1449 1450 1451 1452 1453 1454 1455 1456 1457 1458 1459 1460 1461 1462 1463 1464 1465 1466 1467 1468 1469 1470 1471 1472 1473 1474 1475 1476 1477 1478 1479 1480 1481 1482 1483 1484 1485 1486 1487 1488 1489 1490 1491 1492 1493 1494 1495 1496 1497 1498 1499 1500 1501 1502 1503 1504 1505 1506 1507 1508 1509 1510 1511 1512 1513 1514 1515 1516 1517 1518 1519 1520 1521 1522 1523 1524 1525 1526 1527 1528 1529 1530 1531 1532 1533 1534 1535 1536 1537 1538 1539 1540 1541 1542 1543 1544 1545 1546 1547 1548 1549 1550 1551 1552 1553 1554 1555 1556 1557 1558 1559 1560 1561 1562 1563 1564 1565 1566 1567 1568 1569 1570 1571 1572 1573 1574 1575 1576 1577 1578 1579 1580 1581 1582 1583 1584 1585 1586 1587 1588 1589 1590 1591 1592 1593 1594 1595 1596 1597 1598 1599 1600 1601 1602 1603 1604 1605 1606 1607 1608 1609 1610 1611 1612 1613 1614 1615 1616 1617 1618 1619 1620 1621 1622 1623 1624 1625 1626 1627 1628 1629 1630 1631 1632 1633 1634 1635 1636 1637 1638 1639 1640 1641 1642 1643 1644 1645 1646 1647 1648 1649 1650 1651 1652 1653 1654 1655 1656 1657 1658 1659 1660 1661 1662 1663 1664 1665 1666 1667 1668 1669 1670 1671 1672 1673 1674 1675 1676 1677 1678 1679 1680 1681 1682 1683 1684 1685 1686 1687 1688 1689 1690 1691 1692 1693 1694 1695 1696 1697 1698 1699 1700 1701 1702 1703 1704 1705 1706 1707 1708 1709 1710 1711 1712 1713 1714 1715 1716 1717 1718 1719 1720 1721 1722 1723 1724 1725 1726 1727 1728 1729 1730 1731 1732 1733 1734 1735 1736 1737 1738 1739 1740 1741 1742 1743 1744 1745 1746 1747 1748 1749 1750 1751 1752 1753 1754 1755 1756 1757 1758 1759 1760 1761 1762 1763 1764 1765 1766 1767 1768 1769 1770 1771 1772 1773 1774 1775 1776 1777 1778 1779 1780 1781 1782 1783 1784 1785 1786 1787 1788 1789 1790 1791 1792 1793 1794 1795 1796 1797 1798 1799 1800 1801 1802 1803 1804 1805 1806 1807 1808 1809 1810 1811 1812 1813 1814 1815 1816 1817 1818 1819 1820 1821 1822 1823 1824 1825 1826 1827 1828 1829 1830 1831 1832 1833 1834 1835 1836 1837 1838 1839 1840 1841 1842 1843 1844 1845 1846 1847 1848 1849 1850 1851 1852 1853 1854 1855 1856 1857 1858 1859 1860 1861 1862 1863 1864 1865 1866 1867 1868 1869 1870 1871 1872 1873 1874 1875 1876 1877 1878 1879 1880 1881 1882 1883 1884 1885 1886 1887 1888 1889 1890 1891 1892 1893 1894 1895 1896 1897 1898 1899 1900 1901 1902 1903 1904 1905 1906 1907 1908 1909 1910 1911 1912 1913 1914 1915 1916 1917 1918 1919 1920 1921 1922 1923 1924 1925 1926 1927 1928 1929 1930 1931 1932 1933 1934 1935 1936 1937 1938 1939 1940 1941 1942 1943 1944 1945 1946 1947 1948 1949 1950 1951 1952 1953 1954 1955 1956 1957 1958 1959 1960 1961 1962 1963 1964 1965 1966 1967 1968 1969 1970 1971 1972 1973 1974 1975 1976 1977 1978 1979 1980 1981 1982 1983 1984 1985 1986 1987 1988 1989 1990 1991 1992 1993 1994 1995 1996 1997 1998 1999 2000 2001 2002 2003 2004 2005 2006 2007 2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021 2022 2023 2024 2025 2026 2027 2028 2029 2030 2031 2032 2033 2034 2035 2036 2037 2038 2039 2040 2041 2042 2043 2044 2045 2046 2047 2048 2049 2050 2051 2052 2053 2054 2055 2056 2057 2058 2059 2060 2061 2062 2063 2064 2065 2066 2067 2068 2069 2070 2071 2072 2073 2074 2075 2076 2077 2078 2079 2080 2081 2082 2083 2084 2085 2086 2087 2088 2089 2090 2091 2092 2093 2094 2095 2096 2097 2098 2099 2100 2101 2102 2103 2104 2105 2106 2107 2108 2109 2110 2111 2112 2113 2114 2115 2116 2117 2118 2119 2120 2121 2122 2123 2124 2125 2126 2127 2128 2129 2130 2131 2132 2133 2134 2135 2136 2137 2138 2139 2140 2141 2142 2143 2144 2145 2146 2147 2148 2149 2150 2151 2152 2153 2154 2155 2156 2157 2158 2159 2160 2161 2162 2163 2164 2165 2166 2167 2168 2169 2170 2171 2172 2173 2174 2175 2176 2177 2178 2179 2180 2181 2182 2183 2184 2185 2186 2187 2188 2189 2190 2191 2192 2193 2194 2195 2196 2197 2198 2199 2200 2201 2202 2203 2204 2205 2206 2207 2208 2209 2210 2211 2212 2213 2214 2215 2216 2217 2218 2219 2220 2221 2222 2223 2224 2225 2226 2227 2228 2229 2230 2231 2232 2233 2234 2235 2236 2237 2238 2239 2240 2241 2242 2243 2244 2245 2246 2247 2248 2249 2250 2251 2252 2253 2254 2255 2256 2257 2258 2259 2260 2261 2262 2263 2264 2265 2266 2267 2268 2269 2270 2271 2272 2273 2274 2275 2276 2277 2278 2279 2280 2281 2282 2283 2284 2285 2286 2287 2288 2289 2290 2291 2292 2293 2294 2295 2296 2297 2298 2299 2300 2301 2302 2303 2304 2305 2306 2307 2308 2309 2310 2311 2312 2313 2314 2315 2316 2317 2318 2319 2320 2321 2322 2323 2324 2325 2326 2327 2328 2329 2330 2331 2332 2333 2334 2335 2336 2337 2338 2339 2340 2341 2342 2343 2344 2345 2346 2347 2348 2349 2350 2351 2352 2353 2354 2355 2356 2357 2358 2359 2360 2361 2362 2363 2364 2365 2366 2367 2368 2369 2370 2371 2372 2373 2374 2375 2376 2377 2378 2379 2380 2381 2382 2383 2384 2385 2386 2387 2388 2389 2390 2391 2392 2393 2394 2395 2396 2397 2398 2399 2400 2401 2402 2403 2404 2405 2406 2407 2408 2409 2410 2411 2412 2413 2414 2415 2416 2417 2418 2419 2420 2421 2422 2423 2424 2425 2426 2427 2428 2429 2430 2431 2432 2433 2434 2435 2436 2437 2438 2439 2440 2441 2442 2443 2444 2445 2446 2447 2448 2449 2450 2451 2452 2453 2454 2455 2456 2457 2458 2459 2460 2461 2462 2463 2464 2465 2466 2467 2468 2469 2470 2471 2472 2473 2474 2475 2476 2477 2478 2479 2480 2481 2482 2483 2484 2485 2486 2487 2488 2489 2490 2491 2492 2493 2494 2495 2496 2497 2498 2499 2500 2501 2502 2503 2504 2505 2506 2507 2

+ Thêm công việc liên quan

Xác nhận **Hủy** **Từ chối** Cập nhật tiến độ công việc:

<> 1 B / S

Bước 6: Đánh giá công việc

Sau khi hoàn thành công việc, người giao việc có thể đánh giá mức độ hoàn thành công việc cho người nhận việc.

Nếu chỉ hoàn thành công việc thì hệ thống chỉ đánh giá là 2 sao. Bạn có thể đánh giá 3 sao, 4 sao, 5 sao tùy vào mức độ hoàn thành công việc của người nhận việc:

[lich hẹn] Tuấn/chị Trang 17h 20/036/2019

🕒 Ngày bắt đầu: 20/03/2019 17:00 🕒 Ngày kết thúc: 20/03/2019 23:59
 📊 Tiến độ: 0% 📅 Chờ xác nhận
 📋 Dự án: Công việc

aaaaa:

+ Thêm công việc liên quan

Xác nhận **Hủy** **Từ chối** Cập nhật tiến độ công việc:

☆☆☆☆☆

<> 1 B / S A Aa

Và thao tác cuối cùng Getfly hỗ trợ bạn trong công việc, nhằm tăng cảm hứng khi làm việc đó là Chia sẻ cảm nghĩ trong công việc:

20/036/2019

🕒 Ngày kết thúc: 20/03/2019 23:59
 📅 Chờ xác nhận

tiến độ công việc:

đọc việc → Nguyễn Người

n

n quan

2

0966752162

Khối lượng công việc: 1

- Khi công việc được xác nhận hoàn thành, công việc đó sẽ ẩn khỏi màn hình công việc F9 của người nhận việc và giao việc.

Chú ý: những người có quyền Xác nhận hoàn thành/sửa/xóa công việc gồm người giao việc, cấp trên người giao việc và người có quyền xem tất cả công việc.

E. Quản lý công việc

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

The screenshot displays the GETFLY CRM interface. The top navigation bar includes links for 'Khách hàng (F2)', 'Marketing (F3)', 'Bán hàng (F4)', 'CSKH', and 'KPI (F7)'. The main section is titled 'Quản lý công việc hàng ngày của bạn' (Daily Task Management). It features a sidebar on the left with a list of project categories (DỰ ÁN) and a main content area with a list of tasks. The tasks are organized by date (thứ sáu 15/02/2019, thứ năm 07/02/2019, thứ ba 01/01/2019) and include details like 'Đào tạo nội bộ' (Internal training) and 'Đào tạo về ngành Nội thất' (Training about the furniture industry). The right sidebar shows a list of activities (HOẠT ĐỘNG) with details like 'Nguyễn Thị Thu Trang bình luận' (Nguyễn Thị Thu Trang commented) and 'Ngô Minh Nhựt bình luận' (Ngô Minh Nhựt commented).

(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.

- Ở màn hình này sẽ hiển thị các công việc đang tiến hành theo thứ tự mới nhất đến muộn nhất.

- Những công việc đã quá thời hạn hoàn thành sẽ chuyển sang màu đỏ để báo cho người nhận việc và người giao việc biết nắm tình hình.

Bạn có theo dõi công việc theo dạng lịch:

The screenshot displays the GETFLY CRM interface for the 'LỊCH HẸN' (Appointment) section. The top navigation bar includes links for 'Khách hàng (F2)', 'Marketing (F3)', 'Bán hàng (F4)', 'CSKH', and 'KPI (F7)'. The main section is titled 'LỊCH HẸN'. It features a sidebar on the left with a list of project categories (DỰ ÁN) and a main content area with a calendar view for 'tháng 3 2019'. The calendar shows tasks scheduled for various dates, including 'Đào tạo nội bộ' (Internal training) and 'Đào tạo về ngành Nội thất' (Training about the furniture industry). The right sidebar shows a list of activities (HOẠT ĐỘNG) with details like 'Nguyễn Thị Thu Trang bình luận' (Nguyễn Thị Thu Trang commented) and 'Ngô Minh Nhựt bình luận' (Ngô Minh Nhựt commented).

(1) Lọc công việc theo nhân viên.

(2) lọc công việc theo dự án.

(3) Lọc công việc theo thời gian.

Ngoài ra, Getfly hỗ trợ 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 / Chị Yến 14h 21/2/2019	Đang tiến hành	0%	Ngô Minh Nhựt	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

📅 Lịch đào tạo

Tìm kiếm

56

Mới giao (0)

Bạn chưa có công việc nào!
Thật là tuyệt vời :)

+

Đang tiến hành (3)

[BanGiaoCKTL] Bàn giao KH CÔNG TY TNHH ELLIE VIỆT NAM
Khách hàng CÔNG TY TNHH ELLIE VIỆT NAM đã đào tạo được 10 ngày.
 Chậm 51 ngày 0%

Slide giới thiệu _ nội dung đào tạo cơ bản
Em gửi chị, chị góp ý cho em với:
CRM là 1 số tay online giúp anh (chị) lưu

Làm trong ngày (0)

[daotao2] MinhNhut / Chị Yến 14h 21/2/2019
 21/02/2019 0%

Làm trong tuần (0)

+

Làm trong tháng (0)

+

Hoàn thành (230)

[daotao] - Ái Hiệp/anh Duy_ định giá Thành Đô 10h 14/02/2019
 Đã hoàn thành

[daotao] MinhNhut/ anh tú 9h30 30/1/2019
Quản lý kh , bk được chăm sóc đến đâu thiết lập các auto tự động
 Đã hoàn thành

[daotao] - Ái Hiệp/chị châu BETRANNING 21/01/2019
 Đã hoàn thành

+ Thêm trạng thái...

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.

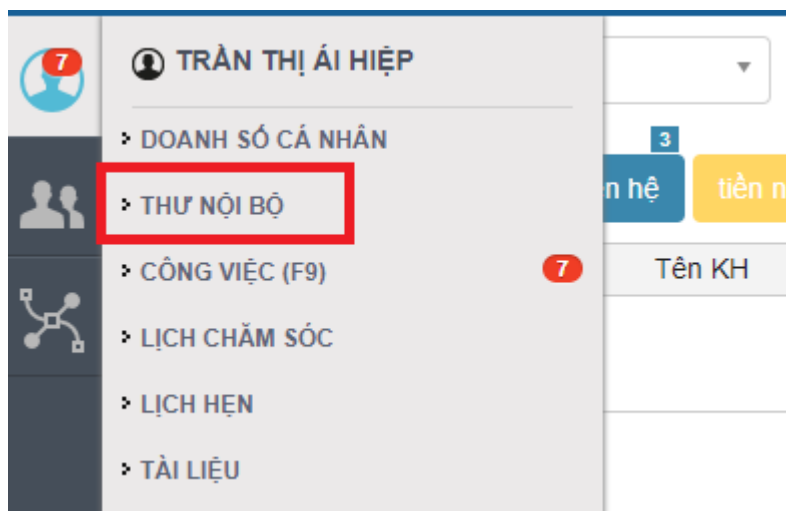
Dễ dàng kéo thả công việc theo trạng thái dự án.

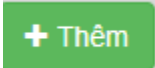
3, THƯ NỘI BỘ: Kênh thông tin nội bộ chính thống

Thư nội bộ là nơi bạn có thể tạo các group chat, bảng thông báo tới các nhân viên hoặc là 1 nơi để bạn trao đổi với nhau giữa các phòng ban. Nó là một kênh truyền thông nội bộ chính thống.

Sau đây tôi sẽ hướng dẫn các bạn tạo folder thư nội bộ (tương tự với mỗi doanh nghiệp bạn sẽ tạo một folder khác nhau):

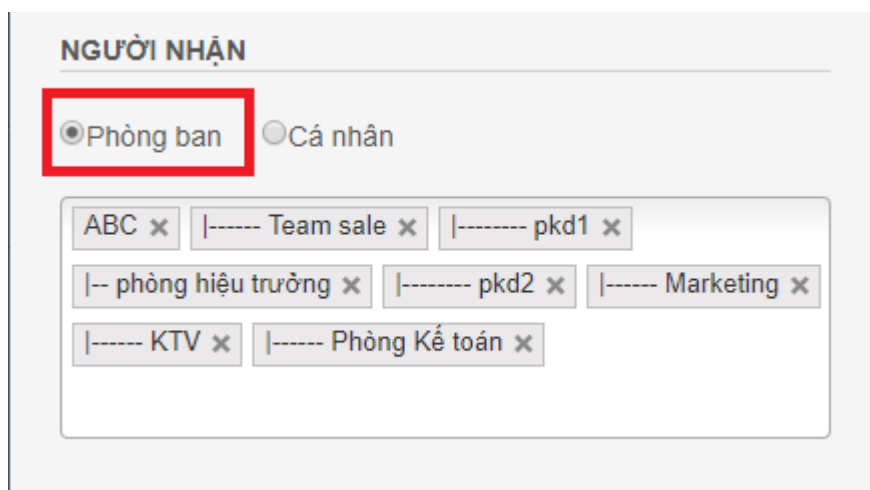
- Truy cập vào phần thư nội bộ



Sau đó nhấn  để tạo mới thư nội bộ:

- (a) Lựa chọn những người tham gia và đặt tên thư nội bộ
- Lựa chọn người tham gia

Bạn có thể lựa chọn người tham gia theo phòng ban:



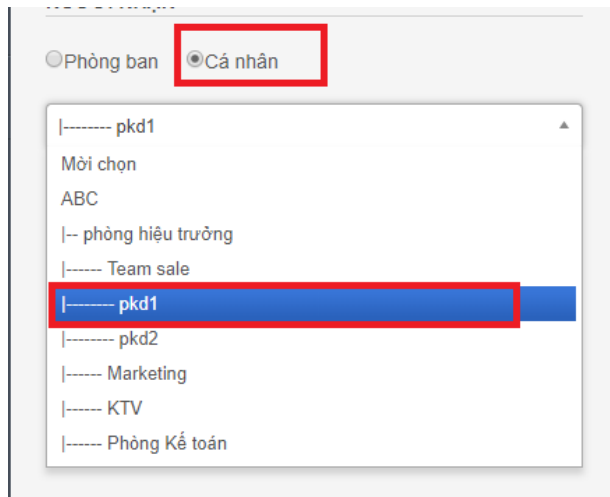
Chú ý:

Bạn lựa chọn phòng ban nào thì người trong phòng ban đó sẽ được tham gia thư nội bộ. Và các phòng ban khác sẽ không được tham gia.

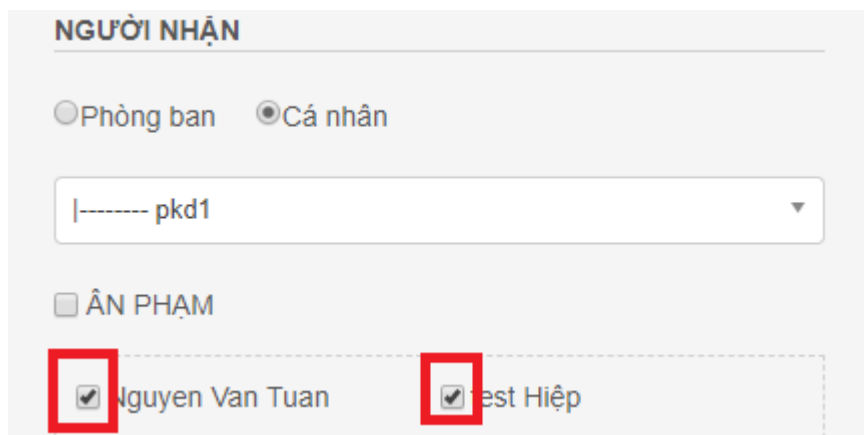
Nếu bạn lựa chọn phòng ban, thì những người dùng được thêm mới sau này cũng sẽ được thêm tự động vào thư nội bộ.

Hoặc có thể chọn theo cá nhân

Lựa chọn phòng ban có chứa các nhân đó.

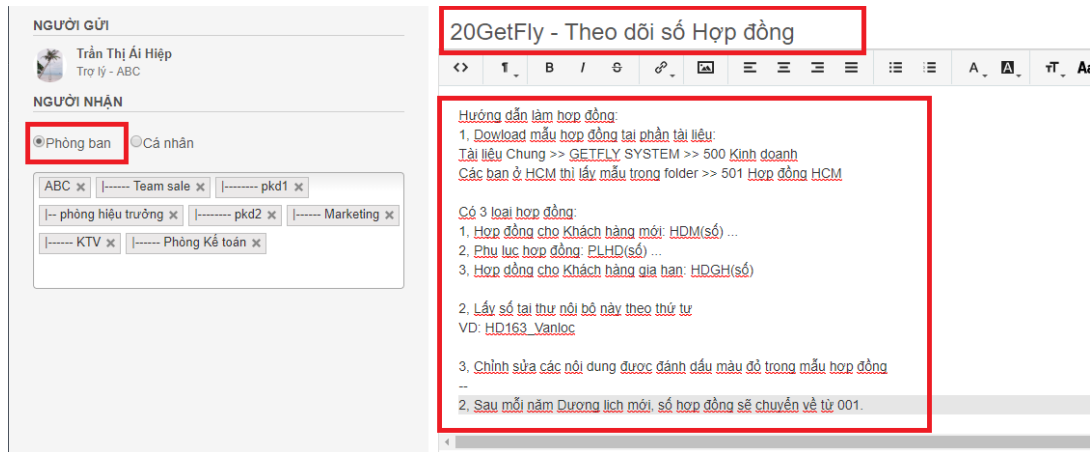
A screenshot of a web interface. At the top, there are two radio buttons: 'Phòng ban' (unselected) and 'Cá nhân' (selected, highlighted with a red box). Below them is a dropdown menu. The dropdown is open, showing a list of options: 'pkd1', 'Mời chọn', 'ABC', 'phòng hiệu trưởng', 'Team sale', 'pkd1' (highlighted with a blue bar and a red box), 'pkd2', 'Marketing', 'KTV', and 'Phòng Kế toán'.

Và chọn thành viên tham gia thư nội bộ bằng cách tích chọn thành viên tham gia:

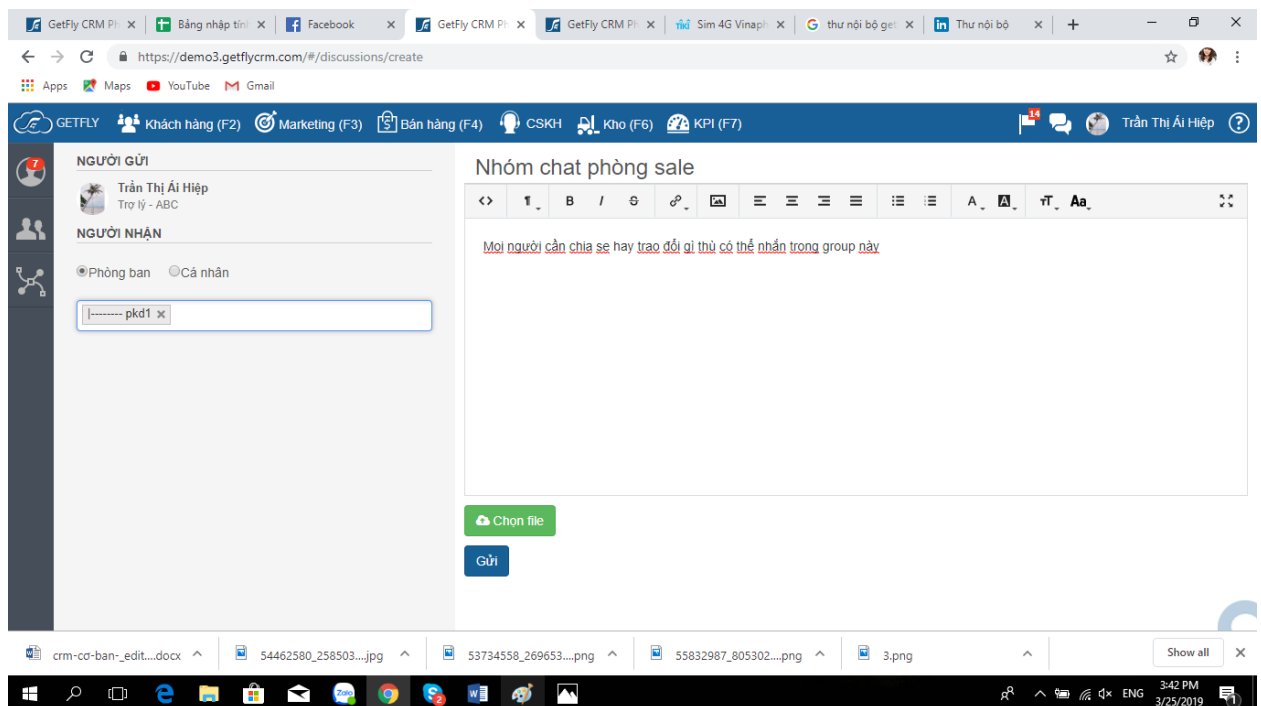
A screenshot of a form titled 'NGƯỜI NHẬN'. It has two radio buttons: 'Phòng ban' (unselected) and 'Cá nhân' (selected). Below them is a dropdown menu showing 'pkd1'. Further down, there is a checkbox labeled 'ÂN PHẠM'. At the bottom, there is a list of names with checkboxes next to them: 'Nguyễn Van Tuan' (checkbox checked, highlighted with a red box) and 'est Hiệp' (checkbox checked, highlighted with a red box).

- Đặt tên thư nội bộ và thêm mô tả

Tùy theo nhu cầu thiết lập Thư nội bộ mà bạn đặt tên và thêm mô tả về thư nội bộ. Bạn có thể tạo 1 bảng thông báo



Hoặc tạo một group chat



Sau đó nhấn **Gửi** để lưu lại thư nội bộ này.

Và bây giờ mọi người có thể nhắn tin, trao đổi với nhau trong thư nội bộ

VU. HD163_vamuc

3, Chính sửa các nội dung được đánh dấu màu đỏ trong mẫu hợp đồng

2, Sau mỗi năm Dương lịch mới, số hợp đồng sẽ chuyển về từ 001.

Chủ đề

HDGH0380 - RIM

Gửi

Tìm kiếm

Đọc tất cả

Trần Thị Ái Hiệp
HDGH0380 - EDU VIỆT
Vừa xong

Sau đây là 1 mẫu để sử dụng modul thư nội bộ hiệu quả:

GetFly CRM Pi x Bảng nhập tin x Facebook x GetFly CRM Pi x GetFly CRM Pi x Sim 4G Vinaphone x thư nội bộ ge x Thư nội bộ x + -

https://1.getfly.vn/#/discussions/topics

Apps Maps YouTube Gmail

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

Trần Thị Ái Hiệp

Vui lòng nhập

20	GetFly - Theo dõi số Hợp đồng	2015-11-20 15:52:09
16	Chiến dịch đào tạo tập trung HCM 2019	2019-01-03 14:46:10
Mới	Chiến dịch tặng quà Tết 2019	2019-01-05 10:18:04
Mới	[HCM] Hội thảo Automation Marketing ngày 1/11/2018	2018-10-29 09:04:17
Mới	Sự kiện HCM 12.10	2018-10-08 13:28:41
Mới	Hoạt động văn hóa GetFly 2018	2018-09-20 10:32:53
Mới	DANH SÁCH ĐẠI LÝ GETFLY (CHỈ DÙNG THƯ NỘI BỘ NÀY)	2018-05-02 15:23:47
Mới	HT SG - 24.05 - Sự khác biệt trong quản lý kênh bán hàng online bằng Social CRM	2018-03-15 15:44:36
Mới	Gói CSKH tự động + salekit + kit bán giao	2017-09-29 15:04:07
Mới	CÁC TÀI KHOẢN NGÂN HÀNG CỦA GETFLY	2016-11-30 09:38:45
0	KHO TÀNG CÁC CÂU HỎI KHI ĐÀO TẠO KHÁCH HÀNG	2019-03-05 16:22:23
0	Hội Thảo 20/12/2018 HCM	2018-12-13 15:13:37

crm-cơ-ban_edit....docx 54462580_258503....jpg 53734558_269653....png 55832987_805302....png 3.png Show all

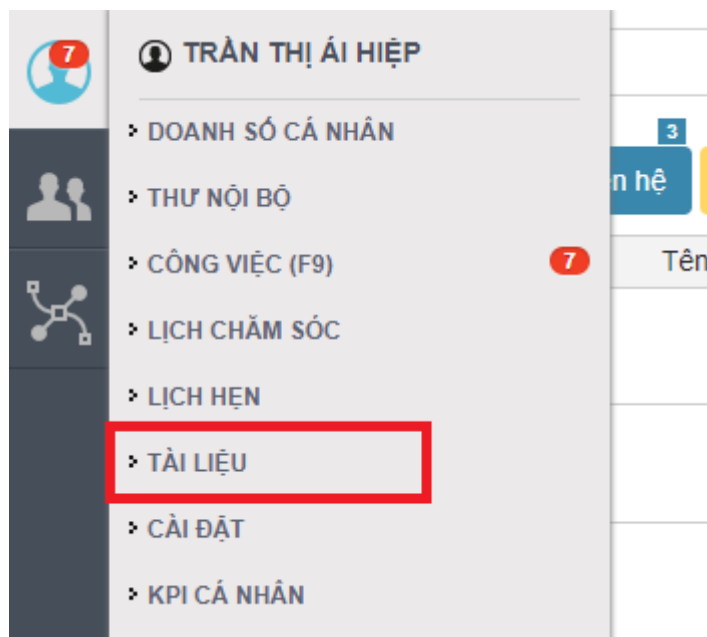
3:15 PM 3/25/2019

4, QUẢN LÝ TÀI LIỆU:

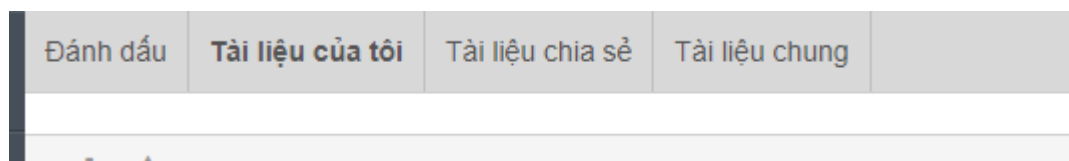
Trong một công ty việc quản lý tài liệu là một vấn đề rất cần thiết cho mỗi công ty, và hiện tại bạn sẽ lưu trữ, quản lý tài liệu theo cách truyền thống như bằng giấy tờ.....Tại phòng văn thư, lưu trữ sẽ được chuẩn bị nhiều tủ hồ sơ hay các kệ, giá có thể bằng gỗ hoặc sắt để đựng hồ sơ, tài liệu, sổ sách. Để quản lý hồ sơ, tài liệu dễ dàng các nhân viên văn thư lưu trữ phải phân loại hồ sơ, tài liệu đánh số thứ tự theo một quy tắc nhất định như phân hồ sơ theo năm, theo sự kiện hoặc theo phòng ban để tất cả mọi người có thể tìm kiếm.

Trên khó khăn khi bạn quản lý tài liệu theo cách truyền thống thì Getfly cung cấp cho bạn 1 tính năng tuyệt vời với đó là modul tài liệu. Để sử dụng tính năng này bạn làm các bước sau:

Truy cập vào mục Tài liệu:



Tại đây có các tab như sau:



- Đánh dấu: lưu trữ các tài liệu quan trọng.
- Tài liệu của tôi: lưu trữ tài liệu của riêng anh chị, chỉ anh chị có thể xem các tài liệu này.
- Tài liệu chia sẻ: là tài liệu anh chị chia sẻ cho 1 số người nhất định có thể xem.
- Tài liệu chung: lưu trữ tất cả các tài liệu của công ty và tất cả mọi người đều có thể xem được.

Bạn nhấn vào  để thêm mới thư mục tài liệu.

Sau đó bạn điền đầy đủ các thông tin:

+ Tên thư mục.

+ Mô tả về thư mục (nếu có).

Sau đó nhấn cập nhật lưu lại thư mục.

Bước tiếp theo, bạn cần đưa ttatas cả tài liệu văn bản lên trên hệ thống theo từng thư mục tương ứng.

Đánh dấu

Tài liệu của tôi

Tài liệu chia sẻ

Tài liệu chung

Tìm kiếm...

Tên file	Ngày	Kích cỡ	Người tạo
ABC	27/10/2018 22:44:17		Nguyễn Thủy Hiệp
file nén	25/08/2017 11:25:29		Phạm Thao Thức
Hợp đồng bảo giá	20/12/2018 15:10:47		Nguyễn Thủy Hiệp
mail	16/11/2016 16:23:45		
mail	07/07/2018 08:27:29		

Thông tin chi tiết

Tên thư mục: mail

Mô tả:

Ngày: 07/07/2018 08:27:29

Đường dẫn:

demo3.getflycrm.com/uploads/files/public/mailGvi

Thêm

Tên thư mục (*)

GETFLY SYSTEM

Mô tả

Cập nhật

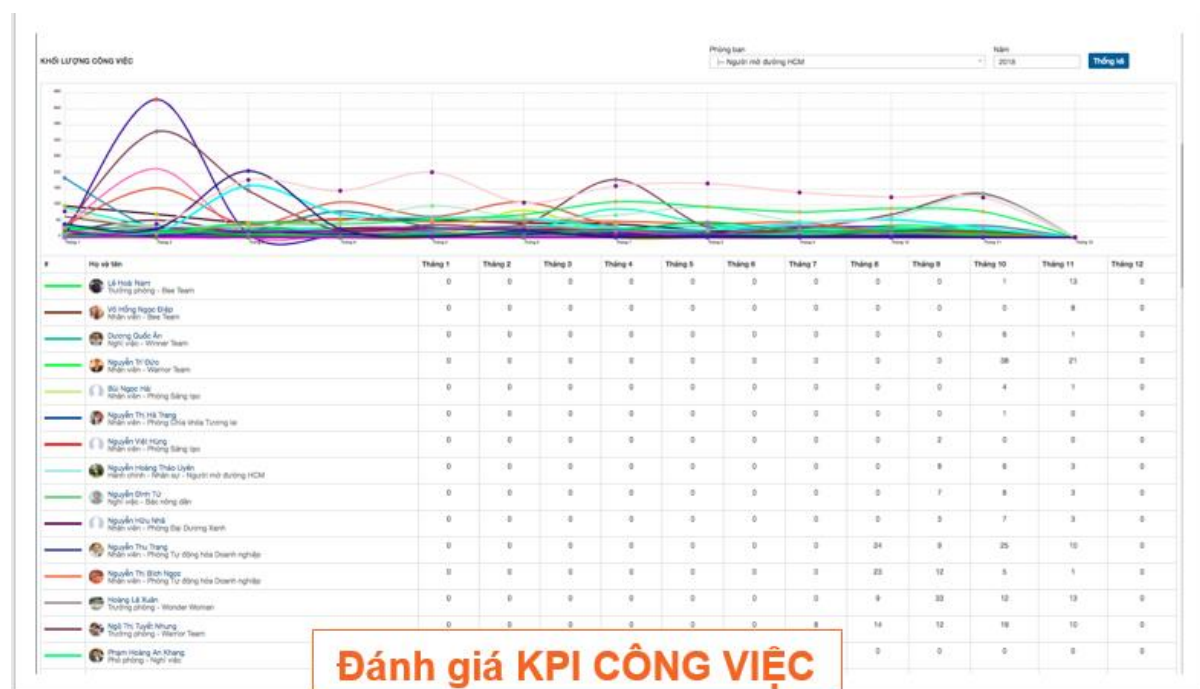
Hủy

Mẫu tạo mục tài liệu hoàn chỉnh như sau:

Tên file	Ngày	Kích cỡ	Người tạo
Ảnh	08/10/2015 15:12:46		Nguyễn Thị Thu Trang
Biên bản triển khai mới 2016	28/01/2016 09:21:06		Nông Thị Chinh
Bổ sung bài học đào tạo	20/09/2017 17:13:31		Phan Huy Hùng
Các file ảnh thiết kế GetFly	18/06/2018 10:40:20		Tạ Quang Chung
Công văn 1	06/09/2018 15:26:10		Trần Tuấn Hải
DANH SÁCH THAM GIA HỘI THẢO	14/04/2017 09:21:06		Trần Thị Lan Anh
Email-Template	06/01/2015 08:41:34		Nguyễn Huy Hoàng
Getfly CRM Version	26/12/2018 16:25:04		Vũ Hoàng Duy
GETFLY SYSTEM	16/02/2016 11:54:43		Trần Anh Tuấn
gf-track	15/03/2017 13:51:01		Tạ Quang Chung

5, KPI(F7) :Báo cáo hiệu quả công việc

Dựa vào phần kpi công việc có thể so sánh được lượng công việc của nhân viên trong công ty mình.



ÁP DỤNG QUY TRÌNH TUYỂN DỤNG KHI ÁP DỤNG TRÊN GETFLY CRM

Nhân sự luôn là nền móng của doanh nghiệp và là một yếu tố quan trọng trong mọi quá trình hình thành nên chuỗi giá trị. Nhiều nhà lãnh đạo cho rằng đào tạo nguồn nhân lực là ưu tiên hàng đầu của mọi công ty, tổ chức. Do vậy, quy trình đào tạo nhân sự cần đầu tư kỹ lưỡng, song song với việc giúp nhân sự nâng cao chuyên môn làm việc, đây cũng là việc để doanh nghiệp có thể khai thác tối đa tài sản lớn nhất của mình, đáp ứng các yêu cầu về nhân lực trong tương lai. Nó không chỉ nâng cao năng lực công tác cho CBCNV hiện tại mà chính là đáp ứng các yêu cầu về nhân lực trong tương lai của doanh nghiệp đó. Để thực hiện được nhiệm vụ đào tạo, bồi dưỡng thì cần phải xây dựng quy trình đào tạo phù hợp, qua đó xác định từng bước theo đặc điểm cụ thể của từng doanh nghiệp.

Qua quá trình tiếp xúc với nhiều doanh nghiệp tôi thấy một điều rằng có rất nhiều yếu tố khác nhau làm ảnh hưởng tới vấn đề nhân sự ở hầu hết các công ty, doanh nghiệp hiện nay. Các yếu tố bên ngoài có tác động rất lớn đến sự thay đổi nhân sự, ví dụ như tình hình kinh tế, thời cơ kinh doanh hoặc các trở ngại về luật pháp và vùng miền.

Bên cạnh đó, phải kể đến một số yếu tố đến từ bên trong doanh nghiệp đó là quy trình đào tạo nhận sự mà doanh nghiệp có thể mang đến cho nhân viên. Khi bạn đã phát triển được quy trình chuẩn này, sẽ giúp bạn nhận nhận và giúp nhân sự mới hội nhập công ty nhanh hơn.

Sau đây tôi sẽ hướng dẫn bạn thao tác chi tiết hơn trên Getfly:

Đầu tiên để áp dụng quy trình này vào tuyển dụng bạn phải tạo một chiến dịch
Việc đầu tiên các bạn tạo một chiến dịch.

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



Cập nhật đầy đủ các thông tin cần thiết

- Tên chiến dịch theo hội thảo
- 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)

Các bước tương ứng với quy trình tuyển dụng

The screenshot shows the 'Cài đặt khi thành công - thất bại' (Setup when successful - failed) section for a recruitment process. It includes a sidebar with navigation icons, a top bar with user information, and a main content area with a list of steps and a table of actions.

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

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

PHƯƠNG PHÁP TIẾP CẬN

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

CÀI ĐẶT KHI THÀNH CÔNG - THẤT BẠI

Hành động khi thành công:

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

Hành động khi thất bại:

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

Steps:

- 1 Thông tin ứng viên
- 2 Tiếp cận ứng viên
- 3 Không đến PV
- 4 Xác nhận đến PV
- 5 Không đạt
- 6 Đầu đi làm

Buttons: Cập nhật, Hủy

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

Có 2 cách để đưa ứng viên vào chiến dịch

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

The screenshot shows the 'Thêm mới' (Add new) form for creating a recruitment campaign. It includes a sidebar with navigation icons, a top bar with user information, and a main content area with a table of actions and a list of fields.

Thêm mới | Bộ lọc của tôi | Nhóm khách hàng | Mời chọn | Tìm kiếm | Upload KH

Thao tác: TẤT CẢ | Mới | Đang tiếp cận | Tiềm năng | nong | Đã chốt HĐ lấy hàng | Khách hàng cũ | Đã r | +

1 - 50 của 504 | Trang 1 | Tải xuống | In | Chia sẻ

Thêm mới cơ hội

- ☐ Gửi Email
- ☐ Gửi SMS
- ☐ Tạo cơ hội
- ☐ Tạo công việc
- ☐ Nhóm khách hàng
- ☐ Người phụ trách
- ☐ Người xem

Tên khách hàng	Điện thoại	Tổng số doanh	Người phụ trách	Email	Mối quan hệ	Số lần	Liên hệ
2		0	ban giám đốc		nong	0	TRANG TEST
		0	ban giám đốc		nong	0	liên hệ 4
							Test1

Lựa chọn chiến dịch

The screenshot shows the 'Thêm mới cơ hội' (Add new opportunity) form. It includes a sidebar with navigation icons, a top bar with user information, and a main content area with a table of actions and a list of fields.

Thêm mới cơ hội

Lựa chọn chiến dịch

Quy trình tuyển dụng sales

Những cơ hội này, đang ở trạng thái nào?

Thông tin ứng viên

Ai là người phụ trách những cơ hội này?

ban giám đốc

Cơ hội này từ nguồn nào?

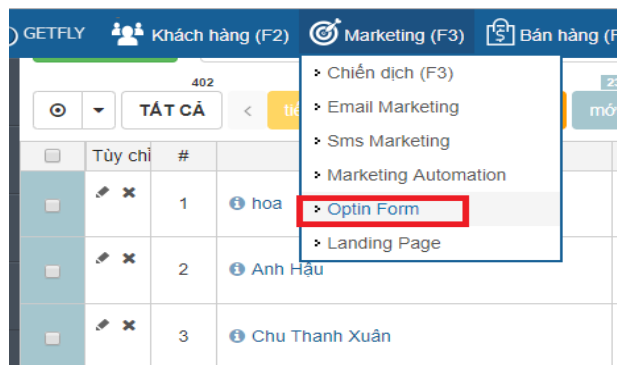
Dữ liệu công ty

Buttons: Cập nhật, Đóng

Cách 2: Thông qua landing page lấy thông tin khách hàng trên trang landing page của bạn.

Thao tác trên GetFly:

Vào **marketing (F3)** -> **Optin form**



Ở phần optin form sẽ có 3 bước bạn cần thiết lập:

Bước 1: Bạn cần lấy thông tin gì của khách hàng

A screenshot of the 'Optin form' setup screen in GetFly. The screen is divided into four main sections: 1. 'BẠN CẦN LẤY THÔNG TIN GÌ?' (What information do you need?), 2. 'THIẾT LẬP' (Setup), 3. 'MÃ NHÚNG' (Barcode), and 4. 'NÂNG CAO' (Advanced). The first section is highlighted with a red box. Below this, there is a table for 'Các thông tin cần lấy:' (Information to collect) and a preview of the 'Optin form của bạn sẽ hiển thị như sau:' (Your optin form will look like this).

#	Trường dữ liệu	Sử dụng	Bắt buộc nhập	Placeholder
1	Tên KH	☒	☒	Tên KH
2	Điện thoại	☒	☒	Điện thoại
3	Email	☐	☐	Email
4	Địa chỉ	☐	☐	Địa chỉ
5	Nhóm khách hàng	Mời chọn		

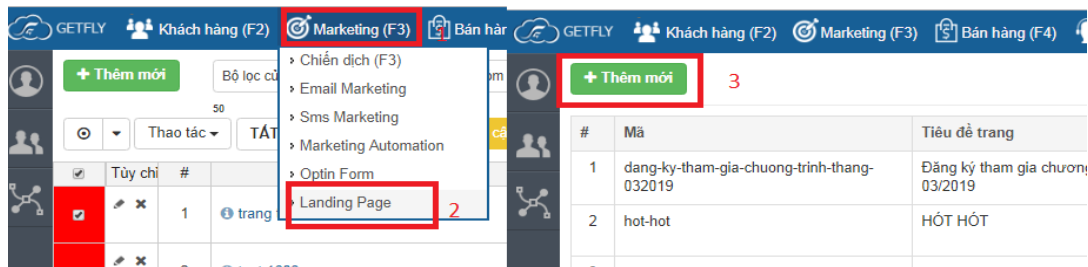
The preview shows a form with fields for 'Tên KH*', 'Điện thoại*' (with example 'VD: 0123456789'), and 'Liên hệ chính*', followed by a 'Đăng ký' button.

Bước 2: Thiết lập

- Chọn chiến dịch mà bạn muốn khách hàng đổ vào khi để lại thông tin trên form này.

Sau đó nhấn **Cập nhật**.

Tiếp theo Vào **marketing (F3) -> Landing page**



Sau khi thiết kế xong bạn lưu lại sẽ có đường dẫn và gửi email marketing cho khách hàng hoặc quảng cáo FB, diễn đàn...

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

- + SMS cảm ơn đã ứng tuyển
- + Email thông tin công ty
- + Email về vị trí ứng tuyển
- + Lộ trình thăng tiến
- + SMS Lịch hẹn đến ngày phỏng vấn
- + Email thông tin cảm ơn đã đến phỏng vấn
- + Email thông báo trúng tuyển hoặc không trúng tuyển

Sau khi ứng viên đầu vào công ty bước tiếp theo là bạn tạo ra một quy trình hội nhập dành cho nhân viên mới.

Đầu tiên tạo dự án là Đào tạo hội nhập công ty

Những câu hỏi khách hàng hay hỏi khi triển khai CRM

a) Lưu trữ tài liệu bên em có bị giới hạn về dung lượng lưu trữ không?

Trả lời: Hiện trong mục lưu trữ tài liệu Getfly không giới hạn số lần upload dữ liệu, mà chỉ giới hạn dung lượng mỗi lần upload lên không quá 25MB.

b) Anh muốn biết nhân viên của anh đang ở chỗ nào có được không?

Trả lời: Được. Dựa vào việc tạo công việc mỗi lần phát sinh công việc đi ra ngoài và dựa vào phần check-in trên công việc

c) Anh có thể giao công việc cùng 1 lúc cho 2 người được không?

Trả lời: Không bởi vì thường 1 công việc được sinh ra thì cần có 1 người đứng ra nhận công việc chính và chịu trách nhiệm, nếu giao 1 lúc cùng cả 2 người thì sẽ phát sinh ra hậu quả đó là 2 người sẽ đùn đẩy công việc cho nhau. Và giải pháp Getfly như sau: 1 người sẽ chịu trách nhiệm chính cùng làm việc với người kia (người tham gia).

d) Anh không muốn nhân viên giao việc cho anh có được không?

Trả lời: Không. Hiện trên Getfly là 1 giải pháp giao tiếp nội bộ nên ai cũng có thể giao việc lẫn nhau để nhờ sự trợ giúp.

Trên Getfly việc nhân viên tạo công việc cho cấp trên không phải mang tính chất áp đặt hay giao việc mà là tính chất “nhờ” sự hỗ trợ từ cấp trên.

TỔNG KẾT:

Để áp dụng CRM thành công vào trong doanh nghiệp thì có rất nhiều yếu tố. Tuy nhiên, sau khi triển khai cho hơn 1500 doanh nghiệp thì Getfly rút ra 3 yếu tố quan trọng nhất để triển khai CRM thành công là:

Thứ nhất đó là sự tham gia của chủ doanh nghiệp vì bất kỳ 1 sự thay đổi nào trong doanh nghiệp thì bắt buộc chủ doanh nghiệp và bộ phận Ban lãnh đạo công ty phải tham dự. Chủ doanh nghiệp mà không xài thì chắc chắn nhân viên cũng sẽ không xài. Quá trình triển khai CRM là 1 quá trình dài hơi, không phải ngày 1 ngày 2 là xong. CRM là cả 1 chiến lược, ban lãnh đạo cần xây dựng chiến lược trước, nhân viên đi theo.

Bài bản nhất thì doanh nghiệp nên thành lập 1 ban Task force thiện chiến, gồm Ban lãnh đạo và những người chủ chốt, người có chuyên môn ... đứng ra triển khai dự án thì chắc chắn thành công đến 80%.

SỰ CAM KẾT THAM GIA CỦA CÁC NHÂN SỰ TRONG CÔNG TY: Đây cũng là vấn đề nhức nhối khi triển khai CRM. Chiến lược là của chủ doanh nghiệp, đến việc thực hiện là nhân sự các cấp dưới hơn thế mà nhân sự không triển khai công việc thì chắc chắn là công việc sẽ không hoàn thành.

Ban lãnh đạo cần chia sẻ với nhân viên, trao đổi để các anh chị hiểu mong muốn của công ty, vì định hướng chung là Phát triển. Việc triển khai CRM là cần thiết! Và cần có kế hoạch rõ ràng về việc triển khai để mọi người cùng nắm được thông tin. Ngoài ra, Công ty cần xây dựng cơ chế làm sao để nhân viên tự giác sử dụng hệ thống.

Và cuối cùng là **SỰ PHỐI HỢP CHẶT CHẼ VỚI NHÀ CUNG CẤP CRM** trong quá trình sử dụng. Với Getfly chúng tôi mở ra rất nhiều kênh để hỗ trợ anh chị trong quá trình sử dụng: hotline, Cộng đồng trên FB và Kênh hỗ trợ phản hồi C3S. Anh chị liên hệ 1 trong 3 kênh này đều được hỗ trợ cụ thể.

Đây là những chia sẻ của chúng tôi trong quá trình triển khai CRM cho hơn 1500 doanh nghiệp tại Việt Nam. Và chúng tôi mong muốn với tài liệu này sẽ giúp cho các anh chị có cách nhìn rõ hơn về CRM, CRM giúp được những gì,... Và cách áp dụng CRM đơn giản và hiệu quả nhất.

Nếu các anh chị cần hỗ trợ vui lòng liên hệ qua kênh hotline: (024) 6262 7662 hoặc fanpage: <https://facebook.com/getfly/>.