

CÔNG TY CỔ PHẦN GIẢI PHÁP QUẢN LÝ TRỰC TUYẾN ATO



TÀI LIỆU GIỚI THIỆU
PHẦN MỀM QUẢN LÝ KHÁCH HÀNG

HÀ NỘI - 2012



MỤC LỤC

I. Tại sao sử dụng V-CRM? Hãy xem V-CRM có thể làm được gì cho bạn?	3
1. Đối với khách hàng	3
2. Đối với doanh nghiệp	3
3. Đối với nhà quản lý	3
4. Đối với cán bộ kinh doanh	4
5. Đối với cán bộ Marketing	4
II. Các ưu điểm nổi bật của V-CRM	4
1. Bảo mật an toàn	4
2. Chính xác tốc độ	4
3. Thân thiện	4
4. Giàu tính năng	5
5. Dễ cài đặt	5
7. Phân quyền chặt chẽ	5
8. Mở rộng	5
9. Dễ triển khai	5
10. Nền tảng	5
III. Các tính năng đột phá của V-CRM	5
1. Chức năng xây dựng và quản lý các chiến dịch	5
2. Quản lý và chăm sóc khách hàng tiềm năng	5
3. Theo dõi và quản lý khách hàng	7
4. Quản lý thông tin liên hệ	8
5. Chức năng Lập kế hoạch	9
6. Chức năng Quản lý công việc	9
7. Chức năng Quản lý cuộc gọi	9
8. Chức năng Gửi báo giá	10
9. Chức năng Lưu trữ tài liệu	10
10. Chức năng Quản lý hợp đồng	11
11. Chức năng Hỗ trợ sau bán hàng	11
12. Chức năng Báo cáo	12
13. Chức năng Marketing	12
14. Chức năng Quản trị danh mục	13
15. Chức năng quản lý cán bộ, phòng ban	13
16. Chức năng Quản trị	14

Trước tiên, Chúng tôi gửi đến Quý khách lời chúc sức khỏe và lời chào trân trọng!

Kính chúc Quý khách luôn thành công trong công việc kinh doanh của mình.

Trên thương trường, một khách hàng tương ứng là một cơ hội kinh doanh. Tìm kiếm khách hàng mới và chăm sóc, duy trì mối qua hệ với khách hàng cũ là điều mà một doanh nghiệp luôn luôn phải quan tâm. Càng hiểu biết về khách hàng, bạn càng tiếp thị được tốt hơn các sản phẩm và dịch vụ của mình, vì bạn biết chính xác những khách hàng mục tiêu của bạn cần gì và muốn gì.

Qua khảo sát thực tế tại nhiều doanh nghiệp, việc ứng dụng phần mềm vào trong công việc quản lý khách hàng, chăm sóc khách hàng vẫn chưa được quan tâm và đầu tư. Việc quản lý và giao dịch vẫn thường được sử dụng chủ yếu bằng công cụ Excel. Với công cụ đơn giản này, những người quản lý hay các ông chủ vẫn cảm thấy đáp ứng tốt công việc hàng ngày. Tuy nhiên với cách thức quản lý này thực tế doanh nghiệp sẽ gặp nhiều khó khăn trong việc phát triển, chia sẻ, đánh giá, phân tích, chăm sóc và đặc biệt có ẩn chứa nhiều rủi ro. Và dưới đây là những vấn đề doanh nghiệp sẽ gặp phải khi chưa có phần mềm quản lý khách hàng (CRM).

- Dữ liệu về thông tin khách hàng hiện nay được lưu trữ chủ yếu trên Excel hoặc thủ công không có kết nối, gây khó khăn trong việc đánh giá, cập nhật thông tin, quá trình giao dịch với khách hàng. Do các thông tin khách hàng được lưu trữ trên Excel nên việc bảo mật hay tính chính xác thông tin không đảm bảo.
- Đối với các doanh nghiệp có nhiều văn phòng chi nhánh ở nhiều địa điểm khác nhau luôn gặp khó khăn trở ngại trong việc điều hành do khoảng cách địa lý.
- Do còn quản lý thủ công nên không có một quy trình quản lý và làm việc thống nhất.
- Việc phân tích các số liệu, thông tin khách hàng gặp khó khăn và không được chủ động. Vì vậy, khó đưa ra các báo cáo đột xuất hoặc báo cáo phân tích tổng hợp khách hàng, đòi hỏi mất nhiều thời gian, nguồn nhân lực.
- Do không có đủ thông tin khách hàng như ngành nghề, nguồn, các sản phẩm quan tâm nên rất khó để phân tích dữ liệu khách hàng và đề xuất các biện pháp hoặc sản phẩm phù hợp liên quan.

- Việc chia sẻ thông tin khách hàng giữa Phòng ban và bộ phận còn gặp nhiều khó khăn, không nhanh chóng và hiệu quả.
- Do việc quản lý thủ công nên không kiểm soát được tình trạng trùng dữ liệu giữa các cán bộ kinh doanh, xảy ra tình trạng một khách hàng có thể được quản lý và chăm sóc bởi nhiều người.
- Khó khăn trong việc sắp xếp, lên kế hoạch thực hiện công việc và theo dõi việc thực hiện của cả hệ thống. Vì vậy, khó có thể theo dõi/giám sát, quản lý việc thực hiện Chính sách khách hàng và các công việc liên quan đến khách hàng.
- Chưa có công cụ ghi lại lịch sử làm việc, giao dịch, các vấn đề đã gặp phải và giải pháp xử lý, các tài liệu liên quan với một khách hàng. Như vậy khi cán bộ nghỉ việc cũng đem theo toàn bộ dữ liệu khách hàng, kinh nghiệm làm việc với khách hàng ra đi mà các cán bộ kế cận không tiếp nhận được, cũng như khó nắm bắt quá trình làm việc của cán bộ trước với khách hàng.
- Các yêu cầu, phản ánh, khiếu nại của khách hàng về sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp bạn được tiếp nhận và xử lý như thế nào. Mức độ phúc đáp và sự hài lòng của khách hàng của bạn có ở mức tốt không?
- Do không quản lý được thông tin, mối quan hệ với khách hàng dẫn đến việc một khách hàng có thể nhận nhiều nguồn thông tin khác nhau từ công ty gây ảnh hưởng đến uy tín đối với khách hàng.
- Không có hệ thống nhắc việc cán bộ kinh doanh trong việc chăm sóc khách hàng và công việc nên dẫn đến việc quên hoặc bỏ sót. Ví dụ: như nhắc gửi Email chúc mừng sinh nhật khách hàng, nhắc gọi điện/nhắn tin tới khách hàng, nhắc hợp đồng sắp hết hạn, công nợ cần thanh toán ...
- Khó đánh giá được hiệu quả của các chương trình Marketing, chăm sóc/tặng quà khách hàng. Không đánh giá được các chiến dịch tiếp thị đã được thực hiện, đâu là chiến dịch đem lại hiệu quả tốt, đâu là chiến dịch tiếp thị không hiệu quả để từ đó rút ra những kinh nghiệm để thực hiện các chiến dịch tiếp theo.
- Khó đánh giá hiệu quả khai thác, làm việc của từng cán bộ, đơn vị... Nhân viên của bạn đã trao đổi, giao dịch với khách hàng như thế nào? Mức độ hiệu quả, sự hài lòng của khách hàng. Một khách hàng đã được giao dịch bao nhiêu lần, nội dung mỗi lần giao dịch.

Đó chính là những lý do mà V-CRM ra đời, V-CRM được xây dựng và phát triển trên

nền tảng các ứng dụng Web, hoạt động trong môi trường mạng Intranet hoặc Internet. Với V-CRM sẽ không phải tải về hay cài đặt mà chỉ cần sử dụng các trình duyệt có cài trên máy như Internet Explorer, FireFox, Chrome). Doanh nghiệp chỉ cần có một hệ thống mạng nội bộ là đã có thể khai thác và sử dụng tốt các chức năng của V-CRM, nếu có sự kết nối Internet, hiệu quả mang lại sẽ lớn hơn, việc sử dụng không còn bị giới hạn bởi các khoảng cách địa lý, không bị khống chế bởi thời gian. Khi sử dụng V-CRM, văn phòng của bạn ở mọi nơi, tại cơ quan, ở nhà, ở khách sạn, ở cơ quan khách hàng, ở quốc gia khác hay thậm chí trên điện thoại di động. V-CRM ra đời với mục đích trở thành công cụ giúp các nhà quản lý quản trị doanh nghiệp và hỗ trợ quản lý quan hệ khách hàng một cách hiệu quả.

I. Tại sao sử dụng V-CRM? Hãy xem V-CRM có thể làm được gì cho bạn?

1. Đối với khách hàng

- ✎ V-CRM cũng đóng vai trò vô cùng quan trọng khi sẵn sàng chăm sóc khách hàng với những dịch vụ tốt nhất được đưa ra dựa trên sở thích cũng như mong muốn của khách hàng. Góp phần thúc đẩy mối quan hệ lâu dài giữa khách hàng và doanh nghiệp, giúp khách hàng hiểu rõ hơn về doanh nghiệp.
- ✎ Khách hàng của bạn cảm thấy những gì liên quan đến yêu cầu và mong muốn của họ được bạn quan tâm một cách nghiêm túc như: Ngày sinh, Sở thích, Nhu cầu...

2. Đối với doanh nghiệp

- ✎ Doanh nghiệp có thể lưu trữ thông tin về khách hàng của họ, những thông tin này luôn là những thông tin cần thiết để một doanh nghiệp có thể tiến hành phân tích và từ đó tìm ra cơ hội kinh doanh với khách hàng.
- ✎ V-CRM giúp doanh nghiệp giữ khách và lòng trung thành của khách hàng được nâng cao.
- ✎ V-CRM giúp doanh nghiệp quản lý khách hàng, lắng nghe ý kiến khách hàng, dễ dàng quản lý tình hình kinh doanh và phát triển của doanh nghiệp.
- ✎ Giúp doanh nghiệp quảng bá sản phẩm, thương hiệu nhanh chóng, dễ dàng và tiết kiệm chi phí. V-CRM là công cụ hỗ trợ giúp doanh nghiệp quản lý nhân viên kinh doanh một cách hiệu quả nhất, tập trung nhất.
- ✎ Giảm chi phí - Tăng lợi nhuận
- ✎ Giảm thiểu các phần mềm ứng dụng khác chồng chéo và không thống nhất, gây khó khăn trong việc sử dụng và tốn chi phí đầu tư

3. Đối với nhà quản lý

- ✎ V-CRM là công cụ hỗ trợ giúp nhà quản lý một cách hiệu quả nhất, tập trung nhất.

➤ Giúp nhà quản lý so sánh tình hình kinh doanh từ quá khứ hiện tại và dự đoán tương lai. Nhà quản lý dễ dàng phát hiện những khó khăn, những rủi ro tiềm ẩn để kịp thời đưa ra các giải pháp thích hợp.

➤ V-CRM cũng giúp nhà quản lý đánh giá tình hình kinh doanh và hiệu quả công việc của từng nhân viên.

➤ Thiết lập, quản lý và theo dõi tất cả các thông tin về chiến dịch sao cho hiệu quả nhất.

4. Đối với cán bộ kinh doanh

➤ V-CRM còn là một môi trường làm việc hết sức lý tưởng, V-CRM tạo ra một trường làm việc hết sức tập trung và chia sẻ tốt thông tin dựa trên dữ liệu về khách hàng đã được lưu trữ.

➤ V-CRM cho phép nhân viên quản lý thời gian và công việc hiệu quả, đồng thời giúp nhân viên quản lý và nắm rõ thông tin của từng khách hàng tiềm năng và khách hàng để có thể liên hệ và chăm sóc kịp thời tạo uy tín cho khách hàng và giữ chân khách hàng lâu dài.

➤ Giảm nhàm lẩn – Tăng hiệu quả

➤ Giảm giờ làm - tăng hạnh phúc

➤ V-CRM giúp bố trí, sắp xếp lên lịch làm việc để tránh trùng lặp thời gian

➤ V-CRM cho phép quản lý và theo dõi các cuộc gọi điện thoại trong công ty, giúp đặt được kế hoạch vào những thời gian nào cần gọi cho ai, gọi trong bao lâu và bạn đã thực hiện chưa hay đã quên mất...

5. Đối với cán bộ Marketing

➤ Nhờ các chức năng hỗ trợ gửi Email và SMS hàng loạt, doanh nghiệp không cần phải sử dụng thêm bất kỳ một phần mềm nào hỗ trợ cho 2 công việc này mà vẫn có thể thực hiện các chiến dịch Marketing một cách dễ dàng và hiệu quả.

➤ Cán bộ Marketing có thể thực hiện việc quảng bá, giới thiệu các dịch vụ, sản phẩm chương trình khuyến mại, giảm giá đến đúng đối tượng mình đang hướng tới. Chương trình hỗ trợ nhiều tiêu chí cho người sử dụng để lựa chọn như gửi theo: Danh sách nhập vào, Ngành nghề, Đánh giá, Nguồn, Tỉnh/Thành...

II. Các ưu điểm nổi bật của V-CRM

1. Bảo mật an toàn: Dữ liệu luôn được tự động sao lưu dự phòng.

2. Chính xác tốc độ: V-CRM tìm kiếm dữ liệu theo các thông tin đầu vào tuyệt đối chính xác, và với việc luôn cập nhật công nghệ mới sẽ giúp phần mềm tăng tốc độ trong việc xử lý và tìm kiếm.

3. Thân thiện: V-CRM được thiết kế để giúp người dùng quản lý dễ dàng tất cả mọi chức

năng của ứng dụng. Các biểu tượng, trợ giúp, giao diện, cho phép thao tác rất dễ dàng.

4. Giàu tính năng: V-CRM được xây dựng cùng với nhiều tính năng mạnh mẽ. Quản trị, bảo mật và người dùng được quản lý và sửa đổi dễ dàng qua các công cụ này.

5. Dễ cài đặt: V-CRM có thể cài đặt và chạy chỉ trong vòng mười phút.

6. Đa ngôn ngữ: V-CRM có đặc tính đa ngôn ngữ cho phép người quản trị dễ dàng dịch ứng dụng từ ngôn ngữ này sang ngôn ngữ khác.

7. Phân quyền chặt chẽ: V-CRM có thể mở rộng các vai trò mới và cho phép quản trị thêm người sử dụng vào các vai trò đó. Các module chức năng được người quản trị phân quyền cho các vai trò với các quyền xem, sửa, xóa, download khác nhau.

8. Mở rộng: V-CRM cho phép mở rộng không giới hạn các tính năng mới theo yêu cầu của người sử dụng và không hề làm ảnh hưởng đến các chức năng đang hoạt động, không hề làm gián đoạn sự vận hành liên tục của chương trình.

9. Dễ triển khai: Cài đặt trên 1 máy tính, sử dụng mọi lúc mọi nơi.

10. Nền tảng: Chạy Online trên nền Web

Lợi thế của việc chạy trên nền web rất rõ ràng: Thao tác bất kỳ đâu, bất cứ khi nào có thể. Nếu bạn đã từng sử dụng một số phần mềm V-CRM truyền thống thì ngoài bản cài đặt trên máy chủ bạn sẽ còn phải có bản cài đặt trên từng máy Client thì mới có thể sử dụng phần mềm.

Và nếu bạn đi công tác thì bạn sẽ không thể thao tác trên phần mềm của mình được. Rất là bất tiện. Với V-CRM, mọi thứ chỉ đơn giản là 1 máy tính có trình duyệt Web (Firefox, IE, Mozilla, Opera...)

III. Các tính năng đột phá của V-CRM

1. Chức năng xây dựng và quản lý các chiến dịch

☞ Tổ chức chiến dịch tiếp thị đa kênh nhanh chóng, hiệu quả, giảm thiểu chi phí bằng các công cụ hỗ trợ hiện đại được tích hợp trong hệ thống như: gửi Email và SMS hàng loạt từ những mẫu thư đã được tạo sẵn.

☞ Cho phép tất cả các nhân viên có thể thực hiện tất cả các công việc có liên quan đến chiến dịch tiếp thị một cách đồng thời.

☞ Đánh giá hiệu quả các chiến dịch đã thực hiện để có những thay đổi điều chỉnh cho những chiến dịch sau.

2. Quản lý và chăm sóc khách hàng tiềm năng

☞ Theo dõi, quản lý các thông tin về khách hàng tiềm năng, những đối tượng có thể trở thành khách hàng của doanh nghiệp trong tương lai.

☞ Ghi nhận tất cả các hoạt động xúc tiến bán hàng như: gửi thư, Email, gọi điện, gặp mặt, gửi báo giá... của doanh nghiệp đối với khách hàng tiềm năng. Theo dõi các yêu cầu, phản ánh, khiếu nại của khách hàng về sản phẩm, dịch vụ của doanh nghiệp.

TRANG CHỦ	TIỀM NĂNG	KHÁCH HÀNG	LIÊN HỆ	CHIẾN DỊCH	HOẠT ĐỘNG	HỢP ĐỒNG	TÌNH HUỐNG	KHÁC	DANH MỤC	BÁO CÁO	
TÌM KIẾM + Thêm mới 🔍 Tìm kiếm ✖ Xóa 📄 Xuất Excel 📊 Thống kê ✉ Gửi Email 📱 Gửi SMS 🔔 Ngừng theo dõi 🗑 Thùng rác 											
Xem --- Tất cả --- Đánh giá --- Tất cả --- Quản lý --- Tất cả --- Số bản ghi 15											
Mã KH	Khách hàng tiềm năng	Họ tên	Ngày hen	Giao dịch	Đánh giá						
<input type="checkbox"/>	TN000013	Công Ty Cổ Phần Xây Dựng Và Thương Mại Hoàng Hải	Nguyễn Ngọc Hải	07/04/2012	5 lần	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	TN000019	Công ty TNHH EasyTravel	Nguyễn Văn Bình	21/03/2012	3 lần	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	TN000021	Công ty Cổ phần Đầu tư thương mại và Dịch vụ Du lịch Quốc Tế	Nguyễn Mai Linh	06/04/2012	5 lần	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	TN000023	Công ty thiết bị công nghiệp TIBICO	Đỗ Phương Liên	27/03/2012	4 lần	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	TN000037	Văn phòng JOB	Đặng Thu Hiền Hoa	05/04/2012	3 lần	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	TN000035	Công ty Cổ phần Dịch vụ Địa ốc Sài Gòn	Nguyễn Hoài Nam		Chưa	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	TN0000127	Công ty TNHH HONEYMOON	Nguyễn Đức Thủy	28/03/2012	3 lần	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	TN0000129	Công ty thiết bị công nghiệp Thu Dung	Nguyễn Thu Dung		Chưa	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	TN0000134	Công ty TNHH dịch vụ và du lịch Đất Việt	Hà Chí Hùng		Chưa	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	BGD13_0000404	Công ty CP Đầu tư Xây dựng và Phát triển Nhà HDT	Nguyễn Hữu Nhật		Chưa	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	BGD13_0000402	Công ty TNHH Địa ốc Phúc Đức	Mr Hưng		Chưa	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	BGD13_0000411	Công ty Cổ phần Đầu tư và Kinh doanh Bất động sản (Becamex Real)	Mr Huy	06/04/2012	1 lần	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	BGD13_0000415	Công ty CP Xuân Mai – Đạo Tú	Nguyễn Hồng Tước	06/04/2012	1 lần	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	BGD13_0000419	Công ty TNHH Linh Tâm	Chu Tuấn Nghĩa Linh		Chưa	★★★★★					

☞ Gửi Email và SMS hàng loạt theo nhiều tiêu chí khác nhau giúp chiến dịch hướng đến các đối tượng khách hàng tiềm năng mục tiêu mong muốn.

GỬI SMS

Kiểu gửi:
 Theo Mobile nhập
 Tất cả (156)
 Ngành nghề (141)
 Loại hình DN (125)
 Đánh giá (156)
 Nguồn (133)
 Chức vụ (122)
 Chiến dịch (40)
 Loại (13)
 Tỉnh/Thành (46)
 Sản phẩm QT (32)

Gửi đến (*):

Loại mẫu thư:

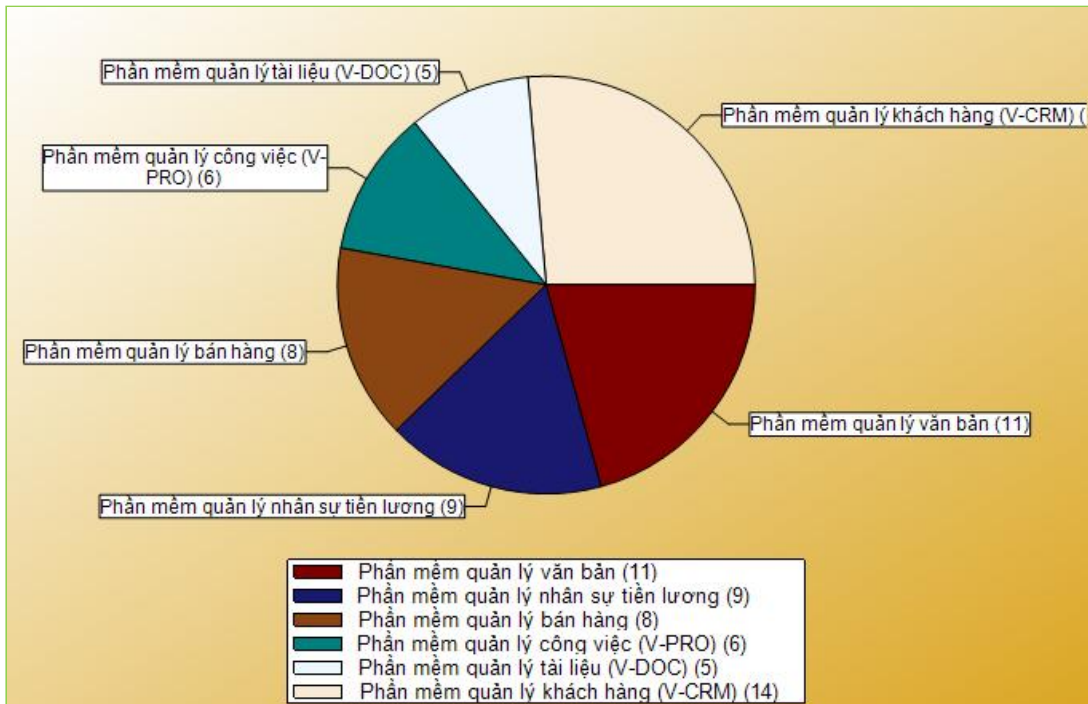
Mẫu thư:

Nội dung (*):

Hien nay MOS đang cung cap giai phap quan ly, cham soc khach hang co the giup doanh nghiep giam toi 50% chi phi quan ly, tiet kiem 70% chi phi in an va nang cao 30% hieu qua cong viec.
 Xem chi tiet tai: <http://quanlykhachhang.vietmos.com>

(Nội dung 1 tin nhắn có độ dài là 160 ký tự)

☞ Thống kê và phân tích khách hàng tiềm năng theo nhiều tiêu chí như: Ngành nghề, Nguồn, Tỉnh/thành, Sản phẩm quan tâm.... để từ đó có những đề xuất, chiến lược phù hợp cho công việc kinh doanh và phát triển doanh nghiệp.

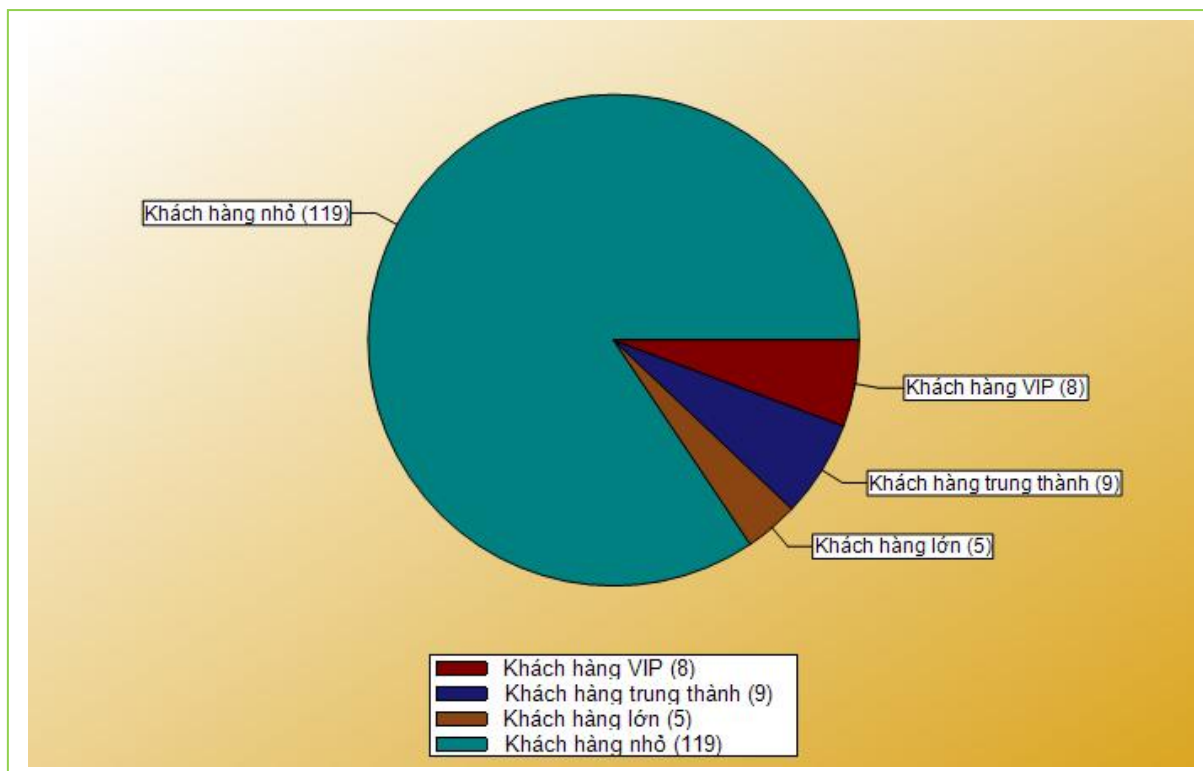


3. Theo dõi và quản lý khách hàng

☞ Quản lý thông tin về tất cả các công ty, doanh nghiệp và tổ chức liên quan đến công việc kinh doanh như các khách hàng, đối tác, đối thủ.

TRANG CHỦ		TIỀM NĂNG	KHÁCH HÀNG	LIÊN HỆ	CHIẾN DỊCH	HOẠT ĐỘNG	HỢP ĐỒNG	TÌNH HUỐNG	KHÁC	DANH MỤC	BÁO CÁO
TÌM KIẾM + Thêm mới 🔍 Tìm kiếm ✖ Xóa 📄 Xuất Excel 📊 Thống kê ✉ Gửi Email 📱 Gửi SMS 🔔 Ngừng theo dõi 🗑 Thùng rác 											
Xem --- Tất cả --- Đánh giá --- Tất cả --- Loại --- Tất cả --- Quản lý --- Tất cả --- Số bản ghi 15											
Mã KH	Khách hàng	Điện thoại	Ngày hẹn	Giao dịch	Đánh giá						
<input type="checkbox"/>	AC05032012	Công ty Tài chính cổ phần Sông Đà	04.37896543	20/02/2012	7 lần	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	BGD13_0000201	Công ty TNHH Du lịch Hoàng Gia Việt Nam	04.39876894	23/02/2012	6 lần	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	BGD13_0000178	Công ty Cổ Phần Quảng Cáo Thương Mại Thăng Long	04.38976547	06/04/2012	5 lần	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	BGD13_0000185	Công ty Cổ Phần Thương Mại & Xây Dựng Công Nghiệp Trường An	04.38371845	06/04/2012	5 lần	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	KH08_0000015	Ban quản lý dự án chuyên ngành NN&PTNT	039.3746396		5 lần	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	BGD13_0000193	Công ty Cổ Phần Xây Dựng & Thương Mại Cường Thịnh	04.36402947	07/04/2012	5 lần	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	AC05032014	Công ty TNHH Thảo Hạnh	08.39200568	06/04/2012	4 lần	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	KD02_0000187	Công ty Cổ Phần Hoàng Gia Long	04.38274951	23/03/2012	3 lần	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	BGD13_0000199	Công ty cổ phần Vinaconex Sài gòn	08.39104913	22/02/2012	3 lần	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	KD14_0000167	Công ty CP hợp tác phát triển công nghệ TVS	04.36658666	05/10/2011	3 lần	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	KH07_0000029	Công ty TNHH Thương Mại Hà Anh	04.38344594		2 lần	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	KD14_0000171	Công ty Cổ Phần Phát Triển & Đầu Tư Hoàng Mai	04.39740609	25/11/2011	1 lần	★★★★★					
<input type="checkbox"/>	KH02_0000135	Công ty TNHH TM & DV XNK Thành Hùng	04.38564521	08/06/2011	1 lần	★★★★★					

☞ Thống kê và đánh giá khách hàng theo nhiều tiêu chí khác nhau như: theo vùng, theo ngành nghề kinh doanh, theo loại hình doanh nghiệp, theo nguồn, theo chiến dịch...



☞ Xem lịch sử giao dịch của từng khách hàng, đã giao dịch bao nhiêu lần, nội dung, chất lượng cũng như các phản hồi.

☞ Gửi Email và SMS hàng loạt theo nhiều điều kiện khác nhau như: theo danh sách Email hoặc số điện thoại nhập, gửi tất cả, ngành nghề, đánh giá, loại hình doanh nghiệp...

4. Quản lý thông tin liên hệ

☞ Quản lý thông tin về tất cả các cá nhân liên quan đến khách hàng và khách hàng tiềm năng mà doanh nghiệp cần theo dõi, ví dụ như trưởng phòng kinh doanh hay giám đốc của một công ty.

☞ Phân loại các liên hệ theo nhiều chỉ tiêu thống kê khác nhau như theo vùng, theo kênh thông tin mà họ thu thập được về doanh nghiệp và sản phẩm của doanh nghiệp...

☞ Hệ thống tự động gửi nội dung chúc mừng sinh nhật bằng SMS và Email đến người liên hệ và nội dung này có thể do người sử dụng tự tạo.

TRANG CHỦ	TIỀM NĂNG	KHÁCH HÀNG	LIÊN HỆ	CHIẾN DỊCH	HOẠT ĐỘNG	HỢP ĐỒNG	TÌNH HUỐNG	KHÁC	DANH MỤC	BẢO CẢO																																																																																																									
TÌM KIẾM Từ khóa:																																																																																																																			
Xem --- Tất cả --- Loại --- Tất cả --- Tháng sinh --- Tất cả --- Người quản lý --- Tất cả --- Số bản ghi 15																																																																																																																			
<table border="1"> <thead> <tr> <th>Mã</th> <th>Người liên hệ</th> <th>Mobile</th> <th>Ngày hẹn</th> <th>Giao dịch</th> <th>Đối tượng</th> <th>Quản lý</th> </tr> </thead> <tbody> <tr><td>BGD13_0000196</td><td>Lê Thị Bích Hải</td><td>0903268598</td><td></td><td>Chưa</td><td>KH: Công Ty TNHH Đầu Tư Thương Mại Minh Á</td><td>giamdoc</td></tr> <tr><td>KD07_0000195</td><td>Vũ Hồng Quân</td><td>0913896765</td><td></td><td>Chưa</td><td>KH: Tổng Công ty Đầu tư và Phát triển nhà Hà Nội</td><td>ngadt</td></tr> <tr><td>KD07_0000194</td><td>Hoàng Thúy Hà</td><td>0913545456</td><td></td><td>Chưa</td><td>KH: Công ty Cổ phần TM - XD - DV Phúc Bảo Minh</td><td>ngadt</td></tr> <tr><td>KD07_0000193</td><td>Trần Đức Văn</td><td>0903672935</td><td></td><td>Chưa</td><td>KH: Công ty Cổ phần TM - XD - DV Phúc Bảo Minh</td><td>ngadt</td></tr> <tr><td>BGD13_0000192</td><td>Nguyễn Huyền Trang</td><td>0988608724</td><td></td><td>Chưa</td><td>KH: Công ty TNHH Thép Pomina</td><td>giamdoc</td></tr> <tr><td>BGD13_0000191</td><td>Ngô Văn Vinh</td><td>0983156154</td><td></td><td>Chưa</td><td>KH: Công ty TNHH Thép Pomina</td><td>giamdoc</td></tr> <tr><td>KD14_0000190</td><td>Ngô Thị Dung</td><td>0918155547</td><td></td><td>Chưa</td><td>KH: Công ty Cổ Phần Xây Dựng & Thương Mại Cường Thịnh</td><td>truongphong</td></tr> <tr><td>KD14_0000189</td><td>Vũ Quang Định</td><td>0908694898</td><td></td><td>Chưa</td><td>KH: Công ty Cổ Phần Thương Mại & Xây Dựng Công Nghiệp Trường An</td><td>truongphong</td></tr> <tr><td>KD14_0000188</td><td>Đặng Ngọc Diệp</td><td>0903630259</td><td></td><td>Chưa</td><td>KH: Công ty Cổ Phần Thương Mại & Xây Dựng Công Nghiệp Trường An</td><td>truongphong</td></tr> <tr><td>KD14_0000187</td><td>Bùi Minh Đạt</td><td>0903306487</td><td></td><td>Chưa</td><td>KH: Công ty Cổ Phần Hoàng Gia Long</td><td>truongphong</td></tr> <tr><td>KD14_0000186</td><td>Nguyễn Công Danh</td><td>0916966498</td><td></td><td>Chưa</td><td>KH: Công ty Cổ Phần Hoàng Gia Long</td><td>truongphong</td></tr> <tr><td>KD14_0000185</td><td>Ngô Đức Chiến</td><td>0903828589</td><td></td><td>Chưa</td><td>KH: Công ty CP hợp tác phát triển công nghệ TVS</td><td>truongphong</td></tr> <tr><td>BGD13_0000184</td><td>Nguyễn Mạnh Tuấn</td><td>0988566521</td><td></td><td>Chưa</td><td>KH: Công ty Cổ Phần Quảng Cáo Thương Mại Thăng Long</td><td>giamdoc</td></tr> <tr><td>BGD13_0000183</td><td>Trần Thanh Tùng</td><td>0938285098</td><td></td><td>Chưa</td><td>KH: Công ty Cổ Phần Quảng Cáo Thương Mại Thăng Long</td><td>giamdoc</td></tr> </tbody> </table>											Mã	Người liên hệ	Mobile	Ngày hẹn	Giao dịch	Đối tượng	Quản lý	BGD13_0000196	Lê Thị Bích Hải	0903268598		Chưa	KH: Công Ty TNHH Đầu Tư Thương Mại Minh Á	giamdoc	KD07_0000195	Vũ Hồng Quân	0913896765		Chưa	KH: Tổng Công ty Đầu tư và Phát triển nhà Hà Nội	ngadt	KD07_0000194	Hoàng Thúy Hà	0913545456		Chưa	KH: Công ty Cổ phần TM - XD - DV Phúc Bảo Minh	ngadt	KD07_0000193	Trần Đức Văn	0903672935		Chưa	KH: Công ty Cổ phần TM - XD - DV Phúc Bảo Minh	ngadt	BGD13_0000192	Nguyễn Huyền Trang	0988608724		Chưa	KH: Công ty TNHH Thép Pomina	giamdoc	BGD13_0000191	Ngô Văn Vinh	0983156154		Chưa	KH: Công ty TNHH Thép Pomina	giamdoc	KD14_0000190	Ngô Thị Dung	0918155547		Chưa	KH: Công ty Cổ Phần Xây Dựng & Thương Mại Cường Thịnh	truongphong	KD14_0000189	Vũ Quang Định	0908694898		Chưa	KH: Công ty Cổ Phần Thương Mại & Xây Dựng Công Nghiệp Trường An	truongphong	KD14_0000188	Đặng Ngọc Diệp	0903630259		Chưa	KH: Công ty Cổ Phần Thương Mại & Xây Dựng Công Nghiệp Trường An	truongphong	KD14_0000187	Bùi Minh Đạt	0903306487		Chưa	KH: Công ty Cổ Phần Hoàng Gia Long	truongphong	KD14_0000186	Nguyễn Công Danh	0916966498		Chưa	KH: Công ty Cổ Phần Hoàng Gia Long	truongphong	KD14_0000185	Ngô Đức Chiến	0903828589		Chưa	KH: Công ty CP hợp tác phát triển công nghệ TVS	truongphong	BGD13_0000184	Nguyễn Mạnh Tuấn	0988566521		Chưa	KH: Công ty Cổ Phần Quảng Cáo Thương Mại Thăng Long	giamdoc	BGD13_0000183	Trần Thanh Tùng	0938285098		Chưa	KH: Công ty Cổ Phần Quảng Cáo Thương Mại Thăng Long	giamdoc
Mã	Người liên hệ	Mobile	Ngày hẹn	Giao dịch	Đối tượng	Quản lý																																																																																																													
BGD13_0000196	Lê Thị Bích Hải	0903268598		Chưa	KH: Công Ty TNHH Đầu Tư Thương Mại Minh Á	giamdoc																																																																																																													
KD07_0000195	Vũ Hồng Quân	0913896765		Chưa	KH: Tổng Công ty Đầu tư và Phát triển nhà Hà Nội	ngadt																																																																																																													
KD07_0000194	Hoàng Thúy Hà	0913545456		Chưa	KH: Công ty Cổ phần TM - XD - DV Phúc Bảo Minh	ngadt																																																																																																													
KD07_0000193	Trần Đức Văn	0903672935		Chưa	KH: Công ty Cổ phần TM - XD - DV Phúc Bảo Minh	ngadt																																																																																																													
BGD13_0000192	Nguyễn Huyền Trang	0988608724		Chưa	KH: Công ty TNHH Thép Pomina	giamdoc																																																																																																													
BGD13_0000191	Ngô Văn Vinh	0983156154		Chưa	KH: Công ty TNHH Thép Pomina	giamdoc																																																																																																													
KD14_0000190	Ngô Thị Dung	0918155547		Chưa	KH: Công ty Cổ Phần Xây Dựng & Thương Mại Cường Thịnh	truongphong																																																																																																													
KD14_0000189	Vũ Quang Định	0908694898		Chưa	KH: Công ty Cổ Phần Thương Mại & Xây Dựng Công Nghiệp Trường An	truongphong																																																																																																													
KD14_0000188	Đặng Ngọc Diệp	0903630259		Chưa	KH: Công ty Cổ Phần Thương Mại & Xây Dựng Công Nghiệp Trường An	truongphong																																																																																																													
KD14_0000187	Bùi Minh Đạt	0903306487		Chưa	KH: Công ty Cổ Phần Hoàng Gia Long	truongphong																																																																																																													
KD14_0000186	Nguyễn Công Danh	0916966498		Chưa	KH: Công ty Cổ Phần Hoàng Gia Long	truongphong																																																																																																													
KD14_0000185	Ngô Đức Chiến	0903828589		Chưa	KH: Công ty CP hợp tác phát triển công nghệ TVS	truongphong																																																																																																													
BGD13_0000184	Nguyễn Mạnh Tuấn	0988566521		Chưa	KH: Công ty Cổ Phần Quảng Cáo Thương Mại Thăng Long	giamdoc																																																																																																													
BGD13_0000183	Trần Thanh Tùng	0938285098		Chưa	KH: Công ty Cổ Phần Quảng Cáo Thương Mại Thăng Long	giamdoc																																																																																																													

6. Chức năng Quản lý công việc

- V-CRM cho phép quản lý và theo dõi các công việc tự giao hoặc đã giao cho ai thực hiện, chức năng này giúp bạn sắp xếp bố trí thời gian để thực hiện các công việc hiệu quả.
- Phân tích thông tin để quản lý và theo dõi những việc cần làm, chẳng hạn công việc diễn ra với khách hàng nào, khi nào bắt đầu, khi nào kết thúc, trạng thái thực hiện...
- Chức năng tự nhắc việc giúp người sử dụng không bị quên hoặc bỏ sót các công việc cần thực hiện.

DANH SÁCH CÔNG VIỆC						
Các công việc được giao/Tự giao				Các công việc đã giao		
Tên công việc	Đối tượng	Hạn	Độ ưu tiên	Người giao	Loại	
Gửi Email: Phần mềm quản lý khách hàng CRM	Tập Đoàn Hà Nội Đầu Tư Phát Triển	21/07/2011	Trung bình		Email	
Gửi Email: Chương trình khuyến mại nhân ngày sinh nhật	Công ty Dịch vụ Thương mại Eden	21/07/2011	Trung bình		Email	
Gửi Email: Phần mềm quản lý khách hàng CRM	Công ty TNHH Thương mại vận tải và xây dựng Tiến Đạt	13/07/2011	Trung bình		Email	
Liên lạc với a. Sơn		07/06/2011	Trung bình		Công việc	
Viết báo cáo tiến độ cho Mobifone		07/06/2011	Trung bình		Công việc	
Xây dựng Form Popup		07/06/2011	Trung bình		Công việc	
Xây dựng kế hoạch kinh doanh T6		06/06/2011	Trung bình		Công việc	
Thiết lập hệ thống đại lý		06/06/2011	Trung bình		Công việc	

7. Chức năng Quản lý cuộc gọi

- V-CRM cho phép quản lý và theo dõi các cuộc gọi điện thoại đối với các khách hàng, giúp bạn đặt được kế hoạch vào những thời gian nào cần gọi cho ai, gọi trong bao lâu, kết quả cuộc gọi và các phản hồi từ khách hàng.

✓ DANH SÁCH CUỘC GỌI Xem --- Tất cả ---

+ Thêm mới

Nội dung	Đối tượng	Thời gian	Ngày hẹn	
Gọi điện thương thảo giá	Phạm Văn Quyết	06/06/2011 10:10:00 SA	06/06/2011 11:10:00 CH	
Gọi điện chốt các điều khoản HĐ		03/06/2011	04/06/2011	
Gọi điện thương thảo về giá	Công ty TNHH Thương Mại Công Nghệ Điện Tử	02/06/2011	09/06/2011	
Gọi điện hỏi thông tin báo giá	Phạm Văn Cường	30/05/2011	31/05/2011	
Gọi điện hỏi nhu cầu	Công ty TNHH TASUMI	26/05/2011	25/05/2011	
Gọi điện thương thảo giá	Discovery Hotel	24/05/2011	25/05/2011	
Gọi điện hỏi nhu cầu sử dụng phần mềm	Công ty Cổ phần tin học Tân Dân	13/04/2011		
Thương thảo lại điều II trong hợp đồng	Hợp đồng thiết kế Website	28/03/2011		

Trang 1 / 2 1 2 >>

8. Chức năng Gửi báo giá

- ☞ V-CRM cho phép cán bộ dễ dàng xây dựng và gửi báo giá khi có yêu cầu, dễ dàng theo dõi, quản lý lịch sử gửi báo giá cho từng khách hàng.
- ☞ V-CRM cho phép gửi các thông tin báo giá đến Email của khách hàng hoặc Export ra file PDF theo định dạng chuẩn.

Sửa Gửi Email Xuất PDF Xóa Quay lại

THÔNG TIN CHI TIẾT BÁO GIÁ

Tên báo giá: Mua thiết bị
 Giai đoạn báo giá: Đàm phán Ngày báo giá: 19/08/2011
 Đối tượng: Công ty Cổ Phần Hoàng Gia Long
 Hình thức thanh toán: Thời gian thực hiện: 10 ngày
 Đơn vị tiền tệ: USD

Mã SP	Sản phẩm	Số lượng	Giá	Chiết khấu	Thuế	Thành tiền
LS9208	Đầu đọc mã vạch LS9208	2	150	0	0	300
ZEBEX Z-3051 HS	Đầu đọc mã vạch ZEBEX Z-3051 HS	5	250	0	0	1.250
HMB-3100B	Máy chấm công HMB-3100B	1	420	0	0	420

Tổng: 1.970
 Chiết khấu: 0
 Vận chuyển: 0
 Thuế: 0
 Tổng tiền: 1.970

9. Chức năng Lưu trữ tài liệu

- ☞ V-CRM cho phép bạn đọc và ghi tài liệu dù là bất cứ dạng văn bản gì, nhờ đó, người sử dụng hệ thống V-CRM có thể chia sẻ với nhau về các tài liệu dùng chung, những tài liệu cần cho mọi người tham khảo.
- ☞ Đặc biệt khi nhân viên đi công tác xa, anh ta vẫn sử dụng được một cách dễ dàng kho tài liệu chung của công ty mình, đồng thời có thể gửi vào đó những hồ sơ tài liệu mới cho đồng nghiệp bất chấp khoảng cách địa lý...

Tài liệu	Đối tượng	Download	Quản lý	Dung lượng	
12872115074595.png	Tiền nãngCõng ty TNHH Thương mại vận tải và xây dựng Tiến Đạt	0	admin	2 K	
12872115074595.png	Cõng việcGửi Email: Chương trình khuyến mại nhân ngày sinh nhật	0	anhnt	2 K	
12906612617080.png		0	admin	2 K	
12906612617080.png	Tiền nãngCõng ty TNHH Thương mại vận tải và xây dựng Tiến Đạt	0	admin	2 K	
45_129827078585253.jpg	Khách hàngCõng ty Dịch vụ Thương mại Eden	0	admin	1 K	
Bày bí quyết tuyển dụng nhân viên	Hõp õngõngHõp õngõng triển khai phần mềm V-CRM	5	admin	219 K	
Bí quyết viết bản kế hoạch kinh doanh	Hõp õngõngHõp õngõng cung cấp lương thực	0	admin	18 K	
Bo cuc.doc	Cõng việcViết tài liệu hướng dẫn sử dụng CRM	1	admin	72 K	
Book1.xlsx		1	admin	10 K	
C:\Documents and Settings\Admin\Desktop\báo giá chú Vinh.doc	Cõng việcGửi báo giá	0	kinhdoanhntae	38 K	
Cẩm nang khởi sự kinh doanh	Hõp õngõngHõp õngõng thiết kế Website	2	admin	348 K	
ClientSide.aspx	Hõp õngõng11111	1	host	2 K	

Trang 1 / 4 1 2 3 4 >>

10. Chức năng Quản lý hợp đồng

- ☞ V-CRM cho phép quản lý danh sách các hợp đồng, và các thông tin liên quan đến từng hợp đồng như: Khoản thu, Công nợ, Khoản chi, Tiền hoa hồng, Sản phẩm, Giao dịch, Tài liệu....
- ☞ Lập kế hoạch thu tiền theo từng giai đoạn đối với từng hợp đồng

Sõ hõp õngõng	Tên hõp õngõng	Tõng số tiền HD	Sõ tiền ðã thu	Cõng nợ	Khách hàng	Quản lý
0044042012/MOS	Hõp õngõng phần mềm V-CRM	220.000.000	0	220.000.000	Cõng ty Cổ Phần Hoàng Gia Long	truongphong
0045042012/MOS	Hõp õngõng thuê Hosting năm 2012	1.200.000	0	1.200.000	Cõng ty Cổ Phần Hoàng Gia Long	truongphong
0046042012/MOS	Hõp õngõng thiết kế Web	15.000.000	0	15.000.000	Cõng ty Cổ Phần Thương Mại & Xây Dựng Công Nghiệp Trường An	truongphong
0047042012/MOS	Hõp õngõng quảng bá Web	10.000.000	0	10.000.000	Cõng ty Cổ Phần Thương Mại & Xây Dựng Công Nghiệp Trường An	truongphong
0048042012/MOS	Hõp õngõng quảng bá Web từ 01-06/2012	3.500.000	0	3.500.000	Cõng ty Cổ Phần Xây Dựng & Thương Mại Cường Thịnh	truongphong
0049042012/MOS	Hõp õngõng thuê Hosting năm 2012	1.400.000	5.000.000	0	Cõng ty Cổ Phần Xây Dựng & Thương Mại Cường Thịnh	truongphong
0040042012/MOS	Hõp õngõng thiết kế & Quản trị Web	15.000.000	0	15.000.000	Cõng ty TNHH Thảo Hạnh	ngadt
0041042012/MOS	Hõp õngõng thuê Hosting	5.000.000	0	5.000.000	Ban quản lý dự án chuyên ngành NN&PTNT	vannt
0042042012/MOS	Hõp õngõng thiết kế Web	12.500.000	0	12.500.000	Cõng ty Cổ Phần Quảng Cáo Thương Mại Thăng Long	giamdoc
0043042012/MOS	Hõp õngõng thuê Hosting năm 2012	1.500.000	0	1.500.000	Cõng ty Cổ Phần Quảng Cáo Thương Mại Thăng Long	giamdoc
0038032012/MOS	Hõp õngõng phần mềm V-CRM	22.000.000	10.000.000	12.000.000	Cõng ty TNHH Du lịch Hoàng Gia Việt Nam	giamdoc
0039032012/MOS	Dịch vụ Mail Server	10.000.000	0	10.000.000	Cõng ty TNHH Du lịch Hoàng Gia Việt Nam	giamdoc

11. Chức năng Hỗ trợ sau bán hàng

- ☞ Giao việc xử lý cho các cán bộ theo đúng trình độ, chuyên môn.
- ☞ Quản lý tất cả các thông tin phản hồi của khách hàng, các vấn đề khó khăn mà khách hàng gặp phải hay các vấn đề thắc mắc của khách hàng về sản phẩm.

☞ Phân loại tình huống sau bán hàng theo nhiều chỉ tiêu thống kê khác nhau như theo kênh phản hồi, theo nguyên nhân, theo tình trạng xử lý,...

12.Chức năng Báo cáo

☞ Hệ thống báo cáo trong V-CRM rất phong phú và đa dạng, bao gồm: Khách hàng tiềm năng, Khách hàng, Giao dịch, Công việc, Người liên hệ, Hợp đồng, Doanh thu tổng hợp, Doanh thu chi tiết, Công nợ. Các báo cáo này có thể xem theo toàn công ty, theo chi nhánh, theo phòng ban hoặc theo từng nhân viên

BÁO CÁO DOANH THU CHI TIẾT

Chi nhánh/Phòng ban:

Người quản lý:

Khách hàng:

Thời gian: từ đến

[Báo cáo](#) [Quay lại](#)

DANH SÁCH BÁO CÁO

- Chi tiết cuộc gọi
- Tổng hợp cuộc gọi
- Chi tiết công việc
- Tổng hợp công việc
- Khách hàng tiềm năng
- Khách hàng
- Khách hàng - Giao dịch
- Báo cáo gửi SMS
- Người liên hệ
- Hợp đồng
- Doanh thu tổng hợp
- Doanh thu chi tiết
- Công nợ
- Sản phẩm - Báo giá

[Xuất dữ liệu](#) [Xuất dữ liệu](#)

Người quản lý	Khách hàng	Tổng giá trị hợp đồng	Số tiền đã thanh toán
Đỗ Thị Thanh Nga	Công ty TNHH Thảo Hạnh	15.000.000	0
Nguyễn Thị Vân	Ban quản lý dự án chuyên ngành NN&PTNT	30.000.000	0

13.Chức năng Marketing

☞ V-CRM cho phép tạo các loại mẫu thư và nội dung mẫu thư, những mẫu thư này sẽ phục vụ cho các chiến dịch Marketing.

☞ Thực hiện gửi Email hoặc SMS theo các mẫu thư có sẵn.

GỬI SMS

Kiểu gửi: Theo Mobile nhập Tất cả (156) Ngành nghề (141) Loại hình DN (125) Đánh giá (0) Nguồn (133)

Chức vụ (122) Chiến dịch (45) Loại (13) Tỉnh/Thành (46) SPQT (32)

Gửi theo ngành nghề

Chọn toàn bộ | Bỏ chọn

Xây dựng (0) Công nghệ thông tin (21) Cơ khí (0) Điện - Điện tử (5) Kinh doanh (7)

Ngân hàng (34) Chính phủ (17) Bất động sản (11) Du lịch - khách sạn (18) Luật (10)

Công nghệ sinh học (18)

Phương thức gửi:

Loại mẫu thư:

Mẫu thư:

Nội dung (*):
 Hiện nay MOS đang cung cấp giải pháp quản lý, chăm sóc khách hàng có thể giúp doanh nghiệp giảm tới 50% chi phí quản lý, tiết kiệm 70% chi phí in ấn và nâng cao 30% hiệu quả công việc.
 Xem chi tiết tại: <http://quanlykhachhang.vietmos.com>

[Gửi](#) [Quay về](#)

14. Chức năng Quản trị danh mục

V-CRM dễ dàng quản trị danh mục phần mềm như: Sản phẩm, Nguồn, Độ ưu tiên, Chức vụ, Ngành nghề.

NGÀNH NGHỀ				DANH MỤC
+ Thêm mới Tổng số có: 38 bản ghi				<ul style="list-style-type: none"> Sản phẩm Đánh giá tiềm năng Đánh giá khách hàng Khách hàng Liên hệ Chiến dịch Hợp đồng Tình huống Báo giá Công việc Mục đích cuộc gọi Độ ưu tiên Nguồn Ngành nghề Chức vụ Tiền tệ Độ tuổi Tính/TP
STT	Tên	Ngừng theo dõi	Chức năng	
1	Bảo hiểm	<input type="checkbox"/>		
2	Bất động sản	<input type="checkbox"/>		
3	Cộng đồng	<input type="checkbox"/>		
4	Chính phủ	<input type="checkbox"/>		
5	Chứng khoán	<input checked="" type="checkbox"/>		
6	Cơ khí	<input type="checkbox"/>		
7	Công nghệ thông tin	<input type="checkbox"/>		
8	Công nghệ sinh học	<input type="checkbox"/>		
9	Du lịch - khách sạn	<input type="checkbox"/>		
10	Điện - Điện tử	<input type="checkbox"/>		
11	Giải trí	<input type="checkbox"/>		
12	Giáo dục	<input checked="" type="checkbox"/>		
13	Giao thông	<input type="checkbox"/>		
14	Hóa chất	<input type="checkbox"/>		
15	In ấn - Xuất bản	<input type="checkbox"/>		
16	Kiểm toán	<input type="checkbox"/>		

15. Chức năng quản lý cán bộ, phòng ban

V-CRM được tích hợp thêm phân hệ quản lý nhân sự, phân hệ này giúp việc quản lý các chi nhánh, phòng ban, chức vụ, cán bộ dễ dàng.

Phân hệ này ngoài việc tạo các thông tin như: Họ tên, ngày sinh, chức vụ, phòng ban sẽ giúp người quản trị tạo luôn UserName và Password để cán bộ có thể đăng nhập và sử dụng phần mềm.

Trang chủ Danh mục		CHI NHÁNH/PHÒNG BAN					
+ Thêm mới Quản lý nhóm Tìm kiếm							
<ul style="list-style-type: none"> ▼ Văn phòng Hà Nội (23) <ul style="list-style-type: none"> › Phòng Kinh doanh (10) › Ban Giám đốc (7) › Phòng Kỹ thuật (3) › Phòng Hành Chính (2) › Phòng Kế toán (1) ▶ Văn phòng Sài Gòn (14) 		<input type="checkbox"/>	Họ tên	Mobile	UserName	Email	Chức vụ
	Nguyễn Tuấn Anh	0982349876	anhnt	anhnt@vietmos.com	Nhân viên		
	Phạm Văn Cường		cuongpv	cuongpv@vietmos.com	Nhân viên		
	Demo_Head	0982349876	Demo_Head	demo@vietmos.com	Phó phòng		
	Demo_Manager		Demo_Manager	demo@vietmos.com	Phó Giám đốc		
	Demo_User		Demo_User	demo@vietmos.com	Nhân viên		
	Giám đốc		giamdóc	demo@vietmos.com	Giám đốc		
	Giam đốc etec		giamdocetec	demo@vietmos.com	Giám đốc		
	Nhan vien etec		nhanvietec	demo@vietmos.com	Nhân viên		
	giamdoctae		giamdoctae	kd1@vietmos.com	Giám đốc		

16. Chức năng Quản trị

- ☞ V-CRM cho phép các nhà quản trị doanh nghiệp quản lý, xác lập, đánh giá vai trò và vị trí của những nhân viên bán hàng, nhân viên quan hệ khách hàng, qua đó quản lý và phát huy hết vai trò của họ.
- ☞ Chức năng thiết lập các thông số mặc định cho chương trình,
- ☞ Chức năng phân quyền

THIẾT LẬP CHƯƠNG TRÌNH

[-] Thiết lập cơ bản

Số bản ghi/trang	<input type="text" value="15"/>
Số bản ghi/trang tìm kiếm	<input type="text" value="15"/>
Lấy mã từ mã công ty	<input checked="" type="checkbox"/>

[-] Thiết lập trang chủ

Sinh nhật khách hàng	<input type="radio"/> Theo tuần <input checked="" type="radio"/> Theo tháng
Ngày thành lập doanh nghiệp	<input type="radio"/> Theo tuần <input checked="" type="radio"/> Theo tháng
Danh sách công việc	<input type="radio"/> Theo tuần <input type="radio"/> Theo tháng <input checked="" type="radio"/> Mới nhất
Danh sách KH tiềm năng	<input type="radio"/> Theo tuần <input type="radio"/> Theo tháng <input checked="" type="radio"/> Mới nhất
Danh sách khách hàng	<input type="radio"/> Theo tuần <input type="radio"/> Theo tháng <input checked="" type="radio"/> Mới nhất
Hiển thị ngày sắp hết hạn HĐ theo	<input checked="" type="radio"/> Ngày hiệu lực <input type="radio"/> Ngày thanh lý
Số ngày sắp hết hạn HĐ	<input type="text" value="30"/>

[+] Thiết lập định dạng

[+] Tự nhập mã

[-] Sắp xếp mặc định

Tiềm năng	Trường	Đánh giá	<input type="text"/>	Tăng dần	<input type="text"/>
Khách hàng	Trường	Ngày tạo	<input type="text"/>	Tăng dần	<input type="text"/>
Liên hệ	Trường	Ngày tạo	<input type="text"/>	Tăng dần	<input type="text"/>
Hợp đồng	Trường	Ngày hiệu lực	<input type="text"/>	Tăng dần	<input type="text"/>

Để có thông tin chi tiết về sản phẩm cũng như được tư vấn kỹ hơn xin vui lòng liên hệ:

CÔNG TY CỔ PHẦN GIẢI PHÁP QUẢN LÝ TRỰC TUYẾN ATO

Địa chỉ: Số 3 - Ngõ 52/19 - Quan Nhân - Trung Hòa - Cầu Giấy - Hà Nội

Email: info@vietmos.com

Điện thoại: (84-4) 3 5558 745 - (84-4) 3 5558 561

Website: <http://www.vietmos.com> - <http://www.quanlykhachhang.vietmos.com>