

Cơ hội bán hàng tiềm năng(Potential Sales Dea)

Cơ hội bán hàng tiềm năng(Potential Sales Dea), là một thuật ngữ dùng để chỉ một cơ hội hoặc giao dịch có khả năng xảy ra trong tương lai giữa doanh nghiệp và khách hàng tiềm năng (Lead hoặc Customer). Đây là một phần quan trọng trong quy trình bán hàng, nơi một khách hàng tiềm năng được xác định là có nhu cầu thực sự và có khả năng chuyển đổi thành một khách hàng chính thức thông qua các bước tương tác và thương thảo.

Ý nghĩa của Cơ hội bán hàng tiềm năng:

- Cơ hội bán hàng đang phát triển:**
 - Đây là các giao dịch chưa được chốt nhưng có tiềm năng cao để thành công.
- Đánh giá tiềm năng:**
 - Doanh nghiệp dựa vào các thông tin như nhu cầu khách hàng, khả năng tài chính, và lịch sử giao dịch để đánh giá xác suất thành công.
- Quản lý và theo dõi:**
 - Giao dịch tiềm năng này được theo dõi trong hệ thống CRM để đảm bảo các bước chăm sóc, thương lượng và hỗ trợ được thực hiện đầy đủ.

Cách quản lý Cơ hội bán hàng tiềm năng trong CRM (VHTerp):

- Tạo cơ hội (Opportunity):**
 - Một "Cơ hội bán hàng tiềm năng" được bắt đầu từ việc tạo ra một cơ hội bán hàng, trong đó ghi lại thông tin như:
 - Tên khách hàng hoặc khách hàng tiềm năng.
 - Sản phẩm hoặc dịch vụ mà họ quan tâm.
 - Giá trị dự kiến của giao dịch.
 - Giai đoạn hiện tại trong Quy trình bán hàng.
- Xác suất thành công (Probability):**

- Xác định khả năng giao dịch sẽ thành công dựa trên các yếu tố như lịch sử giao tiếp, sự quan tâm của khách hàng, hoặc nhu cầu thực tế.

3. Theo dõi giai đoạn:

- Cơ hội bán hàng tiềm năng** thường được chia thành các giai đoạn như:
 - Nhận diện nhu cầu:** Tìm hiểu nhu cầu cơ bản của khách hàng.
 - Thương thảo:** Thảo luận về giá cả, điều khoản và các yếu tố khác.
 - Chốt giao dịch:** Đưa ra quyết định và hoàn tất giao dịch.

4. Dự báo doanh thu (Sales Forecasting):

- Dựa trên "Cơ hội bán hàng tiềm năng", hệ thống CRM có thể dự báo doanh thu tiềm năng của doanh nghiệp.

Ví dụ minh họa:

Giả sử bạn là một công ty bán phần mềm quản lý doanh nghiệp:

- Lead:** Một khách hàng liên hệ với bạn để tìm hiểu về phần mềm quản lý tài chính.
- Opportunity:** Bạn xác định rằng khách hàng có nhu cầu cụ thể và đã lên kế hoạch ngân sách.
- Potential Sales Deal:** Bạn ghi nhận giao dịch tiềm năng với giá trị 100 triệu đồng và đưa nó vào giai đoạn "Đàm phán".
- Chốt giao dịch:** Sau khi thảo luận, khách hàng đồng ý và giao dịch được hoàn tất.

Tóm lại:

Cơ hội bán hàng tiềm năng là một phần quan trọng trong việc dự đoán doanh thu và quản lý quy trình bán hàng của doanh nghiệp. Bằng cách theo dõi và chăm sóc những cơ hội này trong hệ thống CRM như **VHTerp**, doanh nghiệp có thể tăng tỷ lệ thành công, tối ưu hóa chiến lược bán hàng và cải thiện trải nghiệm khách hàng.

Phiên bản #1

Được tạo 15 tháng 1 2025 14:15:46 bởi Đỗ Ngọc Tú

Được cập nhật 15 tháng 1 2025 14:19:36 bởi Đỗ Ngọc Tú