

Deal Owner - Người giám sát giao dịch

Deal Owner trong CRM của ERP (bao gồm **VHTerp**) là **người chịu trách nhiệm chính cho một giao dịch cụ thể (deal)**. Họ là người quản lý và theo dõi toàn bộ quá trình từ khi cơ hội bán hàng (opportunity) được tạo ra cho đến khi giao dịch được chốt (thành công hoặc thất bại).

Chi tiết về Deal Owner:

1. Ý nghĩa:

- Deal Owner là cá nhân chịu trách nhiệm chính trong việc đảm bảo giao dịch được xử lý hiệu quả.
- Họ thực hiện các công việc như đàm phán, cập nhật thông tin giao dịch, và theo sát khách hàng để hoàn tất quy trình bán hàng.

2. Vai trò của Deal Owner trong CRM:

- **Quản lý giao dịch:** Họ chịu trách nhiệm giám sát từng bước của giao dịch, đảm bảo các hoạt động cần thiết được hoàn thành đúng hạn.
- **Theo dõi khách hàng:** Giữ liên lạc với khách hàng, đảm bảo các yêu cầu và thắc mắc của họ được giải quyết.
- **Chốt giao dịch:** Họ làm việc để chuyển cơ hội bán hàng thành doanh thu cho công ty, hoặc kết thúc giao dịch trong trường hợp không thành công.
- **Báo cáo tiến độ:** Cung cấp báo cáo và cập nhật về tình trạng giao dịch cho quản lý hoặc các bộ phận liên quan.

3. Cách hoạt động trong VHTerp:

- **Gán Deal Owner:**
 - Có thể được gán tự động dựa trên thiết lập trong hệ thống, chẳng hạn theo khu vực địa lý, loại sản phẩm hoặc khách hàng.
 - Có thể được gán thủ công bởi quản trị viên hoặc quản lý bán hàng.
- **Trách nhiệm cập nhật:** Deal Owner cập nhật trạng thái giao dịch (như "Negotiation", "Won", hoặc "Lost") và đảm bảo mọi thông tin liên quan được ghi nhận đầy đủ.
- **Chuyển giao giao dịch:** Nếu Deal Owner không thể tiếp tục xử lý giao dịch, hệ thống cho phép chuyển giao quyền sở hữu giao dịch sang một người khác.

4. Lợi ích của Deal Owner:

- **Phân định trách nhiệm rõ ràng:** Mỗi giao dịch có một người chịu trách nhiệm chính, giảm thiểu sự chồng chéo trong công việc.
- **Tối ưu hóa quy trình bán hàng:** Giao dịch được quản lý và xử lý một cách nhất quán, tăng cơ hội thành công.

- **Dễ dàng đánh giá hiệu suất:** Hiệu quả làm việc của Deal Owner có thể được theo dõi thông qua các chỉ số như số lượng giao dịch chốt thành công.

5. Ví dụ:

- Một khách hàng tiềm năng muốn đặt mua sản phẩm từ công ty. Cơ hội bán hàng được tạo trong hệ thống và gán cho nhân viên bán hàng B làm **Deal Owner**.
- Nhân viên B:
 - Theo dõi khách hàng, tư vấn sản phẩm và đàm phán giá cả.
 - Cập nhật trạng thái giao dịch sau mỗi cuộc trao đổi (ví dụ: từ "Quotation Sent" đến "Under Negotiation").
 - Khi giao dịch được chốt thành công, nhân viên B đánh dấu giao dịch là "Won" trong hệ thống.

6. So sánh với Lead Owner:

- **Lead Owner:** Chịu trách nhiệm quản lý khách hàng tiềm năng trước khi họ trở thành cơ hội bán hàng.
- **Deal Owner:** Chịu trách nhiệm quản lý giao dịch sau khi cơ hội bán hàng được xác định.

Phiên bản #1

Được tạo 12 tháng 1 2025 08:33:46 bởi Đỗ Ngọc Tú

Được cập nhật 12 tháng 1 2025 08:35:37 bởi Đỗ Ngọc Tú