

# Opportunity - Cơ hội

## Opportunity trong VHTerp

**Opportunity** trong **VHTerp** là một tính năng của mô-đun **CRM (Customer Relationship Management)**, dùng để quản lý và theo dõi các cơ hội kinh doanh với khách hàng tiềm năng hoặc hiện tại. Đây là bước quan trọng sau khi xác định **Lead** hoặc **Prospect**, nhằm ghi nhận và theo dõi các giao dịch bán hàng tiềm năng.

---

## Cách hoạt động của Opportunity trong VHTerp

### 1. Tạo Opportunity:

- Opportunity được tạo khi một khách hàng tiềm năng hoặc hiện tại thể hiện sự quan tâm đến sản phẩm hoặc dịch vụ.
- Có thể được tạo từ:
  - Lead (Khách hàng tiềm năng).
  - Prospect (Khách hàng triển vọng).
  - Khách hàng hiện tại trong hệ thống.

### 2. Các trường quan trọng trong Opportunity:

- **Customer/Lead/Prospect:** Chỉ định đối tượng liên quan đến cơ hội kinh doanh.
- **Opportunity Type:** Loại cơ hội, ví dụ: Dịch vụ, Sản phẩm, hoặc Hỗn hợp.
- **Expected Closing Date:** Ngày dự kiến kết thúc giao dịch.
- **Opportunity Amount:** Giá trị ước tính của cơ hội.
- **Next Contact Date:** Ngày liên lạc tiếp theo để theo dõi.
- **Sales Stage:** Giai đoạn bán hàng hiện tại, ví dụ: Gặp gỡ, Báo giá, Đàm phán.
- **Source:** Nguồn của cơ hội, ví dụ: Website, Hội thảo, Email marketing.

### 3. Theo dõi và Quản lý Opportunity:

- **VHTerp** cho phép bạn thêm ghi chú, tạo nhiệm vụ, hoặc liên kết với các tài liệu khác như báo giá (Quotation) hoặc đơn hàng (Sales Order).
- Cung cấp khả năng theo dõi lịch sử giao tiếp với khách hàng liên quan đến cơ hội này.

### 4. Chuyển đổi Opportunity:

- Khi Opportunity phát triển thành giao dịch thực tế, bạn có thể:
  - Tạo **Quotation** (Báo giá) từ Opportunity.

- Tiến hành các bước bán hàng khác, như tạo **Sales Order** hoặc **Invoice**.

#### 5. Báo cáo và Phân tích:

- **VHTerp** cung cấp các báo cáo giúp bạn phân tích các cơ hội kinh doanh, như:
  - Tỷ lệ chuyển đổi từ Opportunity thành giao dịch thành công.
  - Giá trị tiềm năng của các cơ hội.
  - Giai đoạn bán hàng hiện tại của các Opportunity.

---

## Lợi ích của Opportunity trong VHTerp

- **Quản lý tập trung:** Lưu trữ và quản lý tất cả cơ hội kinh doanh trong một nền tảng duy nhất.
- **Tăng hiệu quả bán hàng:** Theo dõi và ưu tiên các cơ hội có tiềm năng cao nhất.
- **Cải thiện khả năng dự báo:** Phân tích cơ hội giúp dự đoán doanh thu trong tương lai.
- **Hỗ trợ ra quyết định:** Dựa trên các thông tin chi tiết như tỷ lệ chuyển đổi và giá trị cơ hội.

---

## Ví dụ về Quy trình Opportunity

1. **Bắt đầu:** Một khách hàng gửi email yêu cầu thông tin về sản phẩm.
2. **Tạo Opportunity:** Nhân viên bán hàng ghi nhận yêu cầu này trong **VHTerp** như một Opportunity.
3. **Theo dõi:** Nhân viên liên lạc với khách hàng, cung cấp thêm thông tin và báo giá.
4. **Chuyển đổi:** Nếu khách hàng quyết định mua hàng, Opportunity được chuyển đổi thành Sales Order hoặc Invoice.

**Opportunity** trong VHTerp là công cụ quan trọng để tối ưu hóa quy trình bán hàng, đảm bảo không bỏ lỡ các cơ hội kinh doanh tiềm năng.

---

Phiên bản #1

Được tạo 12 tháng 1 2025 07:49:12 bởi Đỗ Ngọc Tú

Được cập nhật 12 tháng 1 2025 07:51:12 bởi Đỗ Ngọc Tú