

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