

Opportunity Owner - Người quản lý cơ hội

1. Định nghĩa:

Opportunity Owner là người được chỉ định chịu trách nhiệm quản lý và theo dõi các **cơ hội kinh doanh (Opportunity)** trong hệ thống CRM của **VHTerp**. Đây thường là nhân viên bán hàng hoặc quản lý kinh doanh, người đóng vai trò đảm bảo rằng cơ hội được chăm sóc đúng cách và có thể chuyển đổi thành một giao dịch (Deal).

2. Vai trò và trách nhiệm của Opportunity Owner:

- **Theo dõi tiến trình của cơ hội:**
 - Xác định nhu cầu cụ thể của khách hàng tiềm năng.
 - Đánh giá khả năng thành công của cơ hội.
 - Cập nhật trạng thái cơ hội trong hệ thống CRM.
 - **Xây dựng mối quan hệ với khách hàng:**
 - Tương tác với khách hàng tiềm năng thông qua email, cuộc gọi hoặc gặp mặt.
 - Giải đáp thắc mắc và cung cấp thông tin về sản phẩm/dịch vụ.
 - **Phát triển cơ hội kinh doanh:**
 - Tạo báo giá (Quotation) dựa trên nhu cầu khách hàng.
 - Đề xuất các giải pháp phù hợp để đáp ứng yêu cầu khách hàng.
 - **Chuyển đổi cơ hội:**
 - Làm việc để biến cơ hội thành một giao dịch cụ thể (Deal).
 - Đảm bảo rằng quá trình chuyển đổi từ **Opportunity** sang **Deal** diễn ra thuận lợi.
-

3. Các bước hoạt động của Opportunity Owner trong VHTerp:

1. **Nhận cơ hội:**
 - Cơ hội (Opportunity) có thể được tạo từ **Lead** hoặc từ các khách hàng hiện tại.
 - Opportunity Owner được gán vào cơ hội ngay khi nó được tạo.
2. **Đánh giá cơ hội:**
 - Phân tích mức độ tiềm năng của cơ hội dựa trên các tiêu chí như ngân sách, nhu cầu, thời gian, và khả năng thực hiện.
3. **Theo dõi và chăm sóc cơ hội:**

- Liên hệ khách hàng để thu thập thêm thông tin.
- Cập nhật các tương tác với khách hàng vào hệ thống CRM.

4. Chuyển đổi cơ hội:

- Nếu khách hàng đồng ý, Opportunity Owner tạo một **Quotation** hoặc trực tiếp tạo một **Deal**.
- Sau đó, tiến hành các bước tiếp theo để chốt giao dịch.

4. Ví dụ thực tế:

- **Tình huống:** Một khách hàng tiềm năng bày tỏ ý định mua 100 chiếc máy in từ công ty ABC. Một Opportunity được tạo trong **VHTerp**, và nhân viên kinh doanh **Nguyễn Văn A** được gán làm Opportunity Owner.
 - **Nguyễn Văn A** liên hệ với khách hàng, cung cấp thêm thông tin và gửi báo giá.
 - Sau vài vòng đàm phán, cơ hội được chuyển thành một giao dịch cụ thể (Deal).
 - Cuối cùng, hợp đồng mua bán được ký kết và Opportunity được đóng thành công.

5. Tóm tắt:

- **Opportunity Owner** là người quản lý và phát triển cơ hội kinh doanh.
- Họ đóng vai trò quan trọng trong việc chuyển đổi cơ hội từ giai đoạn tiềm năng sang giai đoạn giao dịch hoặc bán hàng.
- Trách nhiệm chính của họ bao gồm theo dõi, chăm sóc, và thúc đẩy cơ hội để đạt được kết quả cuối cùng là tăng doanh thu cho doanh nghiệp.

Phiên bản #1

Được tạo 12 tháng 1 2025 09:37:50 bởi Đỗ Ngọc Tú

Được cập nhật 12 tháng 1 2025 09:40:04 bởi Đỗ Ngọc Tú