

Prospect Owner - Người theo dõi triển vọng

Prospect Owner trong **VHTerp** là **người chịu trách nhiệm quản lý và theo dõi một khách hàng tiềm năng (prospect)**. Đây là cá nhân hoặc nhân viên trong tổ chức được gán để chăm sóc, tương tác, và chuyển đổi một prospect thành khách hàng chính thức.

Chi tiết về Prospect Owner:

1. Ý nghĩa:

- **Prospect** là một khách hàng tiềm năng đã được xác định là có khả năng cao trở thành khách hàng thực sự.
- **Prospect Owner** là người phụ trách theo sát prospect trong hệ thống CRM của **VHTerp**, từ giai đoạn tiếp cận đến khi tạo cơ hội bán hàng (opportunity).

2. Vai trò của Prospect Owner:

- **Quản lý thông tin prospect:**
 - Ghi nhận và cập nhật thông tin liên hệ, nhu cầu, và các chi tiết quan trọng về prospect.
- **Tương tác và chăm sóc prospect:**
 - Liên hệ với prospect qua email, cuộc gọi hoặc các kênh khác.
 - Đáp ứng các yêu cầu và giải đáp thắc mắc của prospect.
- **Chuyển đổi prospect:**
 - Làm việc để chuyển prospect thành **opportunity** (cơ hội bán hàng) hoặc khách hàng chính thức.
- **Theo dõi tiến độ:**
 - Cập nhật trạng thái của prospect trong hệ thống CRM, như "Interested", "Contacted", hoặc "Qualified".

3. Hoạt động trong VHTerp:

- **Gán Prospect Owner:**
 - Prospect có thể được tự động hoặc thủ công gán cho một nhân viên bán hàng dựa trên khu vực, ngành, hoặc loại sản phẩm.
- **Trách nhiệm cập nhật:** Prospect Owner chịu trách nhiệm cập nhật trạng thái và các thông tin liên quan trong hồ sơ prospect.
- **Báo cáo hiệu quả:** Hiệu suất của Prospect Owner được theo dõi qua các chỉ số như số lượng prospect chuyển đổi thành khách hàng.

4. Lợi ích của Prospect Owner:

- **Trách nhiệm rõ ràng:** Mỗi prospect có một người phụ trách chính, giúp tránh sự lãng quên hoặc nhầm lẫn trong quản lý.
- **Tăng khả năng chuyển đổi:** Prospect Owner có nhiệm vụ tập trung và chăm sóc prospect, giúp tăng tỷ lệ chuyển đổi thành khách hàng.
- **Theo dõi hiệu suất dễ dàng:** Hệ thống CRM ghi nhận hiệu quả làm việc của Prospect Owner, từ đó giúp quản lý đánh giá và cải thiện quy trình bán hàng.

5. Ví dụ:

- Một khách hàng tiềm năng gửi yêu cầu thông tin về sản phẩm. Prospect được tạo trong **VHTerp** và gán cho nhân viên bán hàng A làm **Prospect Owner**.
- Nhân viên A:
 - Liên hệ khách hàng, tư vấn sản phẩm phù hợp với nhu cầu.
 - Cập nhật thông tin giao tiếp vào hệ thống.
 - Sau khi nhận thấy khách hàng có khả năng mua hàng, nhân viên A chuyển prospect thành **opportunity**.

6. So sánh với các Owner khác:

- **Lead Owner:** Quản lý các khách hàng tiềm năng ở giai đoạn ban đầu, trước khi họ trở thành prospect.
- **Deal Owner:** Quản lý các giao dịch (deal) sau khi cơ hội bán hàng được tạo.
- **Prospect Owner:** Quản lý prospect, tức những khách hàng tiềm năng có khả năng cao trở thành khách hàng thực sự.

Phiên bản #1

Được tạo 12 tháng 1 2025 08:55:24 bởi Đỗ Ngọc Tú

Được cập nhật 12 tháng 1 2025 08:56:19 bởi Đỗ Ngọc Tú