

Quy trình bán hàng(Sales Pipeline)

Trong CRM của **VHTerp** là một công cụ quan trọng để quản lý và theo dõi toàn bộ quy trình bán hàng, từ giai đoạn đầu tiên là nhận diện khách hàng tiềm năng (Lead) cho đến khi hoàn thành việc chốt giao dịch (Closing a Deal). Nó cung cấp một cách trực quan để giám sát, đánh giá và tối ưu hóa hiệu quả bán hàng của doanh nghiệp.

Cách hoạt động của Quy trình bán hàng trong VHTerp:

Quy trình bán hàng trong **VHTerp** chia quy trình bán hàng thành các giai đoạn (stages) cụ thể. Mỗi giai đoạn đại diện cho một bước trong hành trình từ khách hàng tiềm năng đến khách hàng thực sự. Dưới đây là cách nó hoạt động:

1. Giai đoạn trong Quy trình bán hàng:

- **Tiềm năng(Lead):**
 - Khách hàng tiềm năng được nhận diện và nhập vào hệ thống.
 - Mục tiêu: Thu thập thông tin và xác định nhu cầu ban đầu của khách hàng.
- **Cơ hội(Opportunity):**
 - Một cơ hội bán hàng được tạo ra từ một Tiềm năng.
 - Mục tiêu: Xác định cơ hội kinh doanh thực tế và đánh giá tiềm năng.
- **Báo giá(Quotation):**
 - Một báo giá được gửi đến khách hàng dựa trên nhu cầu đã thảo luận.
 - Mục tiêu: Đề xuất sản phẩm/dịch vụ phù hợp và thương thảo điều khoản.
- **Đặt hàng(Order):**
 - Khách hàng chấp nhận báo giá và tạo đơn đặt hàng.
 - Mục tiêu: Xử lý đơn hàng và chuyển sang bước thực hiện.
- **Hóa đơn(Invoice):**
 - Xuất hóa đơn và hoàn thành giao dịch.
 - Mục tiêu: Hoàn tất quá trình bán hàng.

2. Thành phần chính trong Quy trình bán hàng của VHTerp:

- **Stages (Các giai đoạn):**
 - Doanh nghiệp có thể định nghĩa các giai đoạn tùy chỉnh để phù hợp với quy trình bán hàng của mình.
 - **Probability (Xác suất):**
 - Gắn một tỷ lệ phần trăm khả năng thành công vào từng giai đoạn để dự đoán doanh thu.
 - **Weighted Revenue (Doanh thu có trọng số):**
 - Tổng doanh thu dự kiến từ các cơ hội, được tính dựa trên xác suất thành công của từng giai đoạn.
 - **Pipeline View:**
 - Giao diện trực quan hiển thị các cơ hội bán hàng theo từng giai đoạn, thường sử dụng biểu đồ hoặc bảng Kanban.
-

3. Tính năng nổi bật của Quy trình bán hàng trong VHTerp:

- **Quản lý cơ hội (Opportunity Management):**
 - Theo dõi và cập nhật chi tiết từng cơ hội bán hàng, bao gồm giá trị, giai đoạn, và xác suất thành công.
 - **Dự báo doanh thu (Revenue Forecasting):**
 - Dựa trên xác suất của từng cơ hội, hệ thống tự động ước tính doanh thu tiềm năng.
 - **Phân tích hiệu suất (Performance Analysis):**
 - Báo cáo về hiệu quả bán hàng, tỷ lệ chuyển đổi và điểm nghẽn trong quy trình.
 - **Tích hợp đầy đủ:**
 - Sales Pipeline kết nối chặt chẽ với các module khác như Marketing, Hóa đơn (Invoicing), và Kho (Inventory) để tối ưu hóa toàn bộ quy trình.
-

Lợi ích của Quy trình bán hàng trong VHTerp:

1. **Tăng khả năng dự đoán:**
 - Giúp doanh nghiệp dự đoán doanh thu một cách chính xác hơn thông qua phân tích pipeline.

2. Tối ưu hóa quy trình bán hàng:

- Xác định các bước cần cải thiện, từ đó tăng tỷ lệ chốt đơn hàng.

3. Quản lý thời gian và nguồn lực:

- Tập trung nguồn lực vào các cơ hội có tiềm năng cao nhất.

4. Đánh giá hiệu suất đội ngũ bán hàng:

- Theo dõi hiệu quả làm việc của từng nhân viên qua các giai đoạn của pipeline.

Ví dụ minh họa:

Giả sử bạn là một doanh nghiệp bán thiết bị điện tử:

- Lead:** Bạn nhận được một yêu cầu từ khách hàng quan tâm đến mua một lô laptop.
- Opportunity:** Bạn gọi điện tư vấn và khách hàng yêu cầu báo giá cho 50 chiếc laptop.
- Quotation:** Bạn gửi báo giá chi tiết với mức giá 20 triệu đồng/chiếc.
- Order:** Khách hàng chấp nhận báo giá và đặt hàng với tổng giá trị 1 tỷ đồng.
- Invoice:** Bạn xuất hóa đơn và giao hàng cho khách.

Trong suốt quá trình, bạn có thể theo dõi tiến trình, dự đoán doanh thu, và phân bổ nguồn lực để hỗ trợ khách hàng tốt nhất.

Tóm lại:

Quy trình bán hàng trong **VHTerp** là một công cụ mạnh mẽ giúp doanh nghiệp quản lý toàn bộ quy trình bán hàng một cách hiệu quả, từ lúc nhận diện khách hàng tiềm năng đến khi hoàn thành giao dịch. Nó cung cấp cái nhìn tổng thể về các cơ hội bán hàng, giúp doanh nghiệp tối ưu hóa chiến lược và tăng trưởng bền vững.



Phiên bản #1

Được tạo 15 tháng 1 2025 14:07:33 bởi Đỗ Ngọc Tú

Được cập nhật 15 tháng 1 2025 14:13:04 bởi Đỗ Ngọc Tú