

So sánh Lead Owner, Prospect Owner, Deal Owner

So sánh Lead Owner, Prospect Owner và Deal Owner trong VHTerp

Tiêu chí	Lead Owner	Prospect Owner	Deal Owner
Định nghĩa	Người quản lý và theo dõi các Lead (khách hàng tiềm năng ban đầu).	Người quản lý và theo dõi Prospect (khách hàng tiềm năng đã được xác định có khả năng cao để mua hàng).	Người quản lý và theo dõi Deal (giao dịch bán hàng đang trong tiến trình).
Giai đoạn CRM	Giai đoạn đầu tiên trong quy trình bán hàng.	Giai đoạn giữa , khi Lead được đánh giá và chuyển thành Prospect.	Giai đoạn cuối , khi một Deal đã được tạo từ Opportunity.
Nhiệm vụ chính	<ul style="list-style-type: none">- Xác định và tiếp cận khách hàng tiềm năng.- Thu thập thông tin cơ bản (tên, email, nhu cầu sơ bộ).- Phân loại và đánh giá mức độ tiềm năng của Lead.	<ul style="list-style-type: none">- Theo dõi và chăm sóc Prospect.- Cung cấp thông tin chi tiết và giải pháp cụ thể để tăng khả năng mua hàng.- Chuyển Prospect thành Opportunity hoặc trực tiếp thành Deal.	<ul style="list-style-type: none">- Quản lý giao dịch (Deal) để chốt hợp đồng hoặc bán hàng.- Đảm bảo quy trình từ báo giá, đặt hàng, và xuất hóa đơn diễn ra thuận lợi.
Vai trò cụ thể	<ul style="list-style-type: none">- Tìm kiếm cơ hội bán hàng từ danh sách khách hàng mới.- Chuyển Lead thành Prospect hoặc hủy nếu không đủ điều kiện.	<ul style="list-style-type: none">- Xây dựng mối quan hệ và chăm sóc khách hàng tiềm năng.- Đánh giá khả năng mua hàng và quyết định tiếp tục với Deal hoặc dừng.	<ul style="list-style-type: none">- Tập trung vào việc chốt giao dịch.- Quản lý các bước cuối cùng của quy trình bán hàng (thỏa thuận giá, ký hợp đồng).
Trách nhiệm cập nhật hệ thống	<ul style="list-style-type: none">- Ghi nhận thông tin liên hệ và trạng thái Lead.- Gán Lead cho các nhóm hoặc nhân viên phù hợp.	<ul style="list-style-type: none">- Cập nhật các tương tác, trạng thái và tiến độ của Prospect.- Chuyển Prospect thành Opportunity hoặc khách hàng chính thức.	<ul style="list-style-type: none">- Theo dõi tiến độ Deal, từ báo giá đến ký hợp đồng.- Đảm bảo tất cả thông tin giao dịch được lưu trong hệ thống.

Tiêu chí	Lead Owner	Prospect Owner	Deal Owner
Ví dụ	<div>- Nhân viên bán hàng tìm thấy một Lead từ một hội thảo và ghi thông tin vào CRM.</div> <div>- Người này theo dõi xem Lead có tiềm năng không và chuyển thành Prospect nếu cần.</div>	<div>- Một khách hàng tiềm năng thể hiện sự quan tâm sâu hơn đến sản phẩm và được gán làm Prospect.</div> <div>- Prospect Owner sẽ gửi báo giá, hỗ trợ thêm thông tin, và thúc đẩy mua hàng.</div>	<div>- Một hợp đồng mua bán được tạo từ một Opportunity, được quản lý bởi Deal Owner.</div> <div>- Người này sẽ đàm phán giá, gửi báo giá cuối cùng và chốt hợp đồng.</div>
Mục tiêu cuối cùng	Chuyển Lead thành Prospect hoặc loại bỏ các Lead không tiềm năng.	Chuyển Prospect thành Opportunity hoặc Deal.	Chốt Deal và tạo doanh thu cho công ty.

Mối liên hệ giữa Lead, Prospect và Deal:

1. **Lead:** Khách hàng tiềm năng ban đầu → Được xử lý bởi **Lead Owner**.
2. **Prospect:** Lead được đánh giá tiềm năng và tiếp tục chăm sóc → Được xử lý bởi **Prospect Owner**.
3. **Deal:** Giao dịch cụ thể được tạo từ Prospect hoặc Opportunity → Được xử lý bởi **Deal Owner**.