

Stage - Giai đoạn

Stage trong CRM là **giai đoạn** trong quy trình quản lý khách hàng tiềm năng hoặc cơ hội (Lead/Opportunity), thể hiện trạng thái hiện tại của khách hàng hoặc cơ hội kinh doanh trong hành trình bán hàng.

Chi tiết về Stage trong CRM:

1. Ý nghĩa:

- **Stage** giúp theo dõi tiến trình của một khách hàng tiềm năng (Lead) hoặc cơ hội kinh doanh (Opportunity) trong quy trình bán hàng.
- Nó thể hiện mức độ tiến triển từ giai đoạn ban đầu (ví dụ: nhận diện khách hàng) đến khi hoàn thành giao dịch (ví dụ: chốt bán hàng hoặc mất cơ hội).

2. Các giai đoạn phổ biến:

- **Lead Stage:**
 - **New:** Khách hàng tiềm năng mới được thêm vào hệ thống.
 - **Contacted:** Đã liên hệ với khách hàng tiềm năng.
 - **Qualified:** Đã xác nhận rằng khách hàng tiềm năng phù hợp với sản phẩm/dịch vụ.
- **Opportunity Stage:**
 - **Negotiation:** Đang đàm phán giá cả, điều kiện hợp đồng.
 - **Proposal Sent:** Đã gửi báo giá hoặc đề xuất chi tiết.
 - **Won:** Cơ hội thành công, đã chốt đơn.
 - **Lost:** Cơ hội thất bại, không chốt được đơn.

3. Cách hoạt động trong VHTerp:

- **Gán Stage:** Người dùng có thể cập nhật Stage thủ công hoặc hệ thống tự động chuyển đổi dựa trên hành động, ví dụ khi gửi báo giá.
 - **Theo dõi hiệu quả bán hàng:** Các giai đoạn này cho phép người quản lý bán hàng đánh giá tỷ lệ thành công, thời gian trung bình để chốt giao dịch và các yếu tố khác.
 - **Báo cáo: VHTerp** cung cấp báo cáo dựa trên Stage, giúp phân tích số lượng khách hàng/cơ hội ở từng giai đoạn và đưa ra chiến lược cải thiện.
-

Lợi ích của việc sử dụng Stage:

- **Tối ưu hóa quy trình bán hàng:** Hiểu rõ trạng thái của từng khách hàng hoặc cơ hội kinh doanh.
- **Ưu tiên công việc:** Tập trung nguồn lực vào các cơ hội có khả năng thành công cao nhất.

- **Phân tích và cải thiện:** Dữ liệu từ các Stage giúp đánh giá hiệu quả của chiến lược bán hàng.

Ví dụ: Nếu bạn có 50 khách hàng ở giai đoạn "Negotiation" nhưng chỉ 10% chuyển sang "Won", bạn có thể cần xem lại chiến lược đàm phán hoặc định giá.

Phiên bản #1

Được tạo 12 tháng 1 2025 08:14:24 bởi Đỗ Ngọc Tú

Được cập nhật 12 tháng 1 2025 08:16:46 bởi Đỗ Ngọc Tú