

DANH SÁCH TÍNH NĂNG PHẦN MỀM CRMOnline

Table of Contents

I. CHI TIẾT TÍNH NĂNG PHẦN MỀM CRMOnline	4
A. TÍNH NĂNG GÓI CRM CƠ BẢN	4
1. LEADCARD - QUẢN LÝ VÀ CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG ALL IN ONE	4
2. QUẢN LÝ KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG - LEAD	8
3. Quản lý khách hàng tổ chức (B2B), khách hàng cá nhân (B2C)	11
4. Quản lý người liên hệ - Contact	12
5. Quản lý sản phẩm / dịch vụ	13
6. Quản lý cơ hội bán hàng (thương vụ giao dịch)	14
7. Quản lý phiếu thu chi	16
8. Quản lý các hoạt động chăm sóc (Cuộc gọi, cuộc gặp, email, ghi chú)	17
9. Quản lý giao việc cho nhân viên - Task	18

10.	Quản lý báo giá.....	19
11.	Quản lý hợp đồng.....	21
12.	Quản lý Đơn hàng - Hóa đơn bán hàng	22
13.	Quản lý tài liệu - Document	23
14.	Quản lý kho kiến thức -Knowledge Base	24
15.	Quản lý chiến dịch - Campaign	25
16.	Quản lý ticket	28
17.	Quản lý KPI, doanh số và hoa hồng của nhân viên.....	30
18.	Quản lý báo cáo thống kê – Cho các nhà quản lý, quản trị.....	32
19.	Quản lý gửi email cá nhân tương tác với khách hàng, email template (email mẫu)	36
20.	Quản lý tiện ích	38
21.	Quản lý comment tương tác giữa quản lý và nhân viên (Chat nội bộ trên hồ sơ khách hàng)	41
22.	Quản lý hệ thống	42
B.	TÍNH NĂNG NÂNG CAO TÙY CHỌN THÊM (OPTION)	44
1.	Quản lý tích hợp với các hệ thống khác (ERP, POS,...) qua API	44
2.	Chức năng Admin 2 trên hệ thống SuiteCRM Long Phát: Tạo và phân quyền cho IT (cấp 2) có thể tạo và phân quyền cho người dùng mình quản lý.	47
3.	Tích hợp với hệ thống SMS BrandName.....	49
4.	Tích hợp Zalo OA để gửi tin nhắn (ZNS).....	50

5.	Quản lý thông tin khách hàng từ website, landing page	51
6.	Tích hợp với hóa đơn điện tử MIFI	52
7.	Tính năng nghe và gọi điện trực tiếp trên phần mềm crm	53
8.	Tích hợp với Ladipage:	58
9.	Tích hợp với máy in bill:	59
10.	Tự động chia Lead cho nhân viên theo chiến dịch :	63
11.	Tích hợp App Mobile đa nền tảng:	64
12.	Tích hợp facebook ads form	65
13.	Tự động chia sẻ dữ liệu khách hàng cho nhân viên được thiết lập	66
14.	Mobile app CRMOnline tích hợp tính năng gọi điện	67
15.	Quản lý nghỉ phép	68
16.	Quản lý tăng ca	68
17.	Quản lý chi tiết thực hiện đơn hàng	69
18.	Quản lý tính lương	70
19.	Lợi nhuận và công nợ trên phần mềm crm	72
20.	Báo cáo quản trị tổng quan trên crm BI Report	74
Với báo cáo quản trị tổng quan dữ liệu trên CRM này giúp cho nhà quản lý có cái nhìn tổng toàn vẹn về dữ liệu được sử dụng thế nào trên crm. Người dùng có thể lọc theo thời gian, theo người dùng.		
21.	Quản lý nhập xuất tồn	75

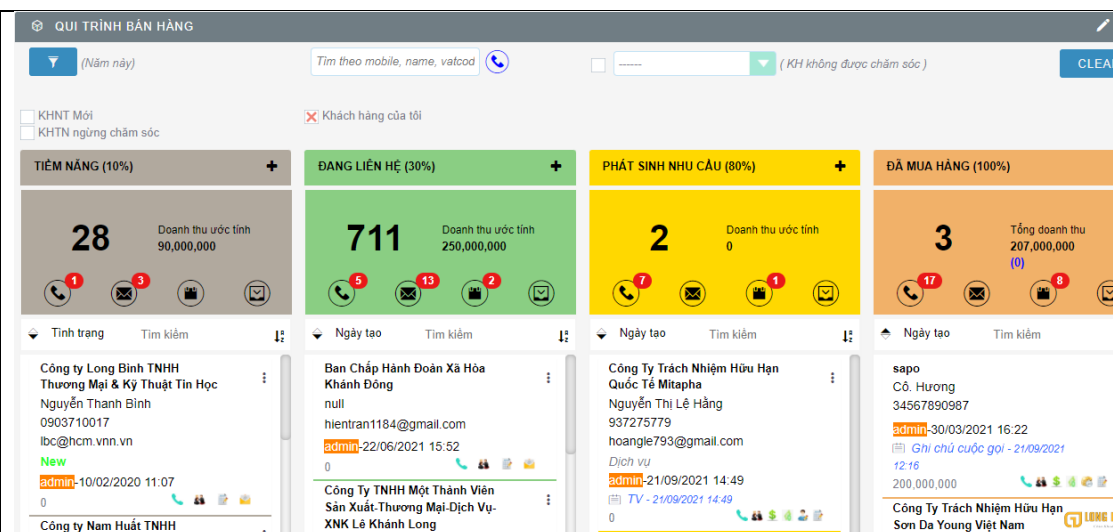
✓ Quản lý sản phẩm vật tư	75
✓ Quản lý nhập kho	75
✓ Quản lý xuất kho	75
✓ Quản lý chuyển kho.....	75
✓ Quản lý tồn kho.....	75
II. THÔNG TIN LIÊN HỆ	77

I. CHI TIẾT TÍNH NĂNG PHẦN MỀM CRMOnline

A. TÍNH NĂNG GÓI CRM CƠ BẢN

1. LEADCARD - QUẢN LÝ VÀ CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG ALL IN ONE	
• Quy trình bán hàng gồm 4 bước: ✓ Tiềm năng (10%) ✓ Đang liên hệ (30%) ✓ Phát sinh nhu cầu (80%) ✓ Đã mua hàng (100%)	

- Bắt trùng số điện thoại, MST, CCCD trong khi nhập dữ liệu khách hàng giúp chuẩn hóa dữ liệu đầu vào (bắt trùng trên nhiều số điện thoại)
- Tìm kiếm và highlight kết quả khách hàng nhanh chóng và dễ dàng theo nhiều tiêu chí
- Tạo mới thông tin khách hàng tiềm năng: Tên liên hệ, công ty, số điện thoại, nguồn, email, mô tả, doanh số dự kiến, loại dịch vụ,...
- Hiển thị thông tin cơ bản của khách hàng: Tên liên hệ, công ty, email, điện thoại, mô tả, người chăm sóc, hoạt động chăm sóc gần nhất
- Lọc khách hàng được chăm sóc
- Lọc khách hàng không được chăm sóc
- Lọc kế hoạch làm việc với khách hàng trong 30 ngày tới



- Lọc khách hàng của nhân viên, nhóm bán hàng và tỉnh thành
- Gọi điện trực tiếp cho khách hàng (Click to Call)
- Nghe và hiển thị thông tin khách hàng gọi đến
- Tự động chuyển tình trạng khách hàng khi đã chăm sóc
- Tự động tạo cơ hội bán hàng khi chuyển đổi khách hàng tiềm năng
- Tự động tạo phiếu thu khi chốt cơ hội (Chốt Deal)
- Tự động cảnh báo khi khách hàng sự vụ (complain)
- Dự báo doanh số và doanh thu khách hàng
- Ghi nhận các hoạt động chăm sóc: Cuộc gọi, cuộc gặp, ghi chú, email

THÔNG TIN CHI TIẾT ✕

TỔNG QUAN
Thông tin tổ chức
XEM ĐẦY ĐỦ THÔNG TIN

Tên khách hàng:

CTY HUY CƯỜNG

Người liên hệ chính:

Ông. Nguyễn Huy Cường

Điện thoại:

0918871127

Cuộc gọi

Cuộc gặp

Địa chỉ email

Hợp đồng

Tickets

Cơ hội bán hàng

Liên hệ

Tài liệu

Hóa đơn

Ghi chú

Bảo giá

Thu / Chi

HOẠT ĐỘNG CẦN LÀM +

HOẠT ĐỘNG ĐÃ LÀM +

TÀI LIỆU +

HỢP ĐỒNG +

BẢO GIÁ +

THÔNG TIN CHI TIẾT

Chọn 1 hồ sơ để xem

CƠ HỘI BÁN HÀNG +

VỤ VIỆC +

NGƯỜI LIÊN HỆ +

- Ghi nhận các nghiệp vụ liên quan: báo giá, cơ hội bán hàng, người liên hệ, ticket, thu chi, hóa đơn, tài liệu.
- Tự động thu khách hàng tiềm năng (Lead) **tình trạng mới** nếu sau 3 ngày không có tương tác về cho 1 người dùng quản lý được chỉ định (số ngày có thể tự cấu hình lại cho phù hợp) .
- Tự động thu khách hàng tiềm năng (Lead) **tình trạng đang chăm sóc** nếu sau 7 ngày không có tương tác về cho 1 người dùng quản lý được chỉ định (số ngày có thể tự cấu hình lại cho phù hợp) .

TẠO MỚI

TỔNG QUAN

Danh xưng:

Tên liên hệ:*

DUYTRAN CRM

Di động:*

0911536678

Tên công ty:*

CRM

Địa chỉ email:

email@example.com

Chỉnh

Từ chối nhận

Không hợp lệ

Tham chiếu bởi:

Sản phẩm / dịch vụ:

Doanh số dự kiến:

Loại dịch vụ:

Loại hình khách hàng:

KH Tổ chức

Tên viết tắt:

Điện thoại khác:

Giúp đỡ

CTY CỔ PHẦN CRM ONLINE VIỆT NAM-Accounts-admin

Nguồn khách hàng:

Chiến dịch:

Website:

http://

Giao cho:

admin

LeadCard

Hoạt động chăm sóc khách hàng

Cảnh báo kh có ngày sinh nhật

Sales Report

QUI TRÌNH BÁN HÀNG

(Năm trước)

Tim theo mobile, name, vatcod

(KH không được chăm sóc)

CLEAR

☐ KHNT Mới

☐ KHNT ngừng chăm sóc

☒ Khách hàng của tôi

TIỀM NĂNG

40

Doanh thu ước tính 0

ĐANG LIÊN HỆ

6

Doanh thu ước tính 2,300,000,000

GIỮ CHỖ / ĐẶT CỌC

2

Doanh thu ước tính 3,220,000,000

ĐÃ MUA

5

Tổng doanh thu 0

Tình trạng

Tim kiếm

Công ty Định Gia Nét Cổ Phần

Trần Đào Anh

0903332123

ctydinggia@hcm.vnn.vn

New

admin-10/02/2020 11:06

0

Ngày tạo

Tim kiếm

admin-10/02/2020 11:06

gọi lại cho khách hàng này - 15/01/2021 10:15

0

Nhà Hàng Di Bưu

Trần Hữu Tùng

0903384567

Ngày tạo

Tim kiếm

Trần Thanh Duy

CTY QTLAND

1234567899

longphatcrm@gmail.com

admin-07/05/2021 14:09

DD - 07/05/2021 14:09

20,000,000

Trần Thanh Duy

1234567899

admin

Cuộc gọi đi

00 : 00 : 00

giờ phút giây

Ghi Chú

Lưu thông tin

Xóa thông tin

2. QUẢN LÝ KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG - LEAD

- Quản lý thông tin cơ bản của khách hàng: Tên liên hệ, tên công ty, điện thoại, email, địa chỉ, doanh số dự kiến, loại dịch vụ, website, nguồn khách hàng, chiến dịch, mã số thuế, căn cước công dân, mô tả khách hàng,...
- Quản lý loại dịch vụ và sản phẩm KHTN đang quan tâm
- Quản lý tình trạng khách hàng tiềm năng: **Mới, Đang liên hệ, đã chuyển đổi, phát sinh giao dịch, ngừng chăm sóc**
- Quản lý các hoạt động với khách hàng: **đã gọi điện thoại bao nhiêu lần, đã gặp mặt bao nhiêu lần, đã gửi bao nhiêu email**
- Tìm kiếm KHTN theo nhiều tiêu chí: **Tỉnh thành, nhóm bán hàng, số điện thoại, nguồn,..**

KH TIỀM NĂNG

Search.. LOC XÓA BỎ LOC

Di động	Tên liên hệ	Tình trạng	Địa chỉ email	Công ty	Chiến dịch	Người dùng	Ngày tạo
0978958582	Ông. NAM	Đã chuyển đổi		ABC		bstinh175	06/08/2021 10:54
0911536679	Ông. Trần Ngọc Duy	Đang liên hệ	info@longphat.com.vn	CTY CỔ PHẦN CRM ONLINE		admin	26/07/2021 11:58
84582523372	Trần Văn Quân (UH)	Mới	mmvina2016@gmail.com	Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn J.m Vina		admin	15/07/2021 14:35
84784210445	Nguyễn Văn Tuấn	Đã chuyển đổi	nguyento@gmail.com	UBND Huyện Cần Đước Long An-Đặng Văn Lốp		admin	15/07/2021 14:35
84792497259	Trần Việt Khánh	Mới	thietkexdminhkhánh@gmail.com	Công Ty TNHH Tư Vấn Thiết Kế Xây Dựng Minh Khánh		admin	15/07/2021 14:35
84886201166	Chen, Sheng - Lin	Ngừng chăm sóc	ngochuynh@gmail.com	CTY TNHH Công Nghiệp Sheng Kai		247tech	15/07/2021 14:35
84396794002	NGUYỄN THỊ HỒNG PHƯƠNG	Đã chuyển đổi	kiethathao@gmail.com	CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN HẠO KIẾT PHÁT		admin	15/07/2021 14:35
84564067992	Trần thị Tuyết	Mới	MISHOWVIETNAM@gmail.com	Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Một Thành Viên Mishow Việt Nam		admin	15/07/2021 14:35
84399473044	PHAN MINH ANH TUẤN	Mới	mongdungpham199@gmail.com	Công Ty Cổ Phần Phát Triển Châu Á		admin	15/07/2021 14:35
0903710010	Nguyễn Thanh	Mới	thanh@hcm.vnn.vn	Công ty Thương Mại & Kỹ Thuật Tin Học		admin	15/07/2021 13:54

TỔNG QUAN	THÔNG TIN ĐỊA CHỈ	Thông tin thêm
Loại hình khách hàng:	KH Tổ chức	Di động:*
Danh xưng:		Điện thoại khác:
Tên liên hệ:*		Tên viết tắt:
Tên công ty:*		Mã số thuế:
Địa chỉ email:	+ email@example.com -	Doanh số dự kiến:
	☒ Chính ☐ Từ chối nhận ☐ Không hợp lệ	
Sản phẩm / dịch vụ:		Dự án:
Nguồn khách hàng:		Mô tả nguồn khách hàng:
Tham chiếu bởi:		Loại dịch vụ:

3. Quản lý khách hàng tổ chức (B2B), khách hàng cá nhân (B2C)

- Quản lý đối tượng khách hàng: B2B, B2C
- Quản lý thông tin cơ bản của khách hàng: tên khách hàng, số điện thoại, mã số thuế, địa chỉ công ty, địa chỉ xuất hóa đơn, email, số fax, mô tả về khách hàng, ngày thành lập, nguồn, mã khách hàng, tên viết tắt, người liên hệ chính,...
- Quản lý người liên hệ với khách hàng: Tên, email, số điện thoại...
- Quản lý các hoạt động với khách hàng: Đã gọi điện? đã email? Đã gặp mặt?
- Quản lý các tài liệu đính kèm với khách hàng

KHÁCH HÀNG

Tên	Loại hình kinh doanh	Mã Khách hàng	Mã số thuế	Địa chỉ Email	Người dùng
☐ Công ty Công Nghệ Xanh	KH Tổ chức	KH023	0125488	tuaxanh@cnx.vn	vhgroup
☐ Công ty PNK	KH Tổ chức		01025468	julytran@pnk.com.vn	vhgroup
☐ Công ty PNK	KH Tổ chức		01054685	julytran@pnk.com.vn	vhgroup
☐ ABC	KH Tổ chức				bstinh175
☐ Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Một Thành Viên ASG Toàn Cầu	KH Tổ chức		1101737955	Hr_team@asgglobal.com	admin
☐ Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Rich Pattern (Việt Nam)	KH Tổ chức		1100632565	anhvuphan79@gmail.com	vhgroup
☐ Công Ty Cổ Phần Xây Dựng Quang Phúc	KH Tổ chức		1100779462		vhgroup
☐ CTY HUY CƯỜNG	KH Tổ chức				admin
☐ Công Ty TNHH Một Thành Viên Máy Tính Thuận Nhân	KH Tổ chức		1101623732	thuannhan@gmail.com	admin
☐ CÔNG TY TNHH MỘT THÀNH VIÊN HẢO KIẾT PHÁT	KH Tổ chức			kiethathao@gmail.com	admin
☐ UBND Huyện Cần Đức Long An-Dặng Văn Lóp	KH Tổ chức			nguyenlo@gmail.com	admin
☐ Công ty Long Bình	KH Tổ chức			tranbinh@hcm.vnn.vn	admin
☐ CTY TRẦN VY	KH Tổ chức				admin
☐ Hallo2	KH Tổ chức				hallo
☐ Khách hàng Hallo	KH Cá nhân				hallo
☐ CTY CƠ KHÍ TÂN TIẾN	KH Tổ chức				247tech

- Quản lý các giao dịch bán hàng với công ty (thương vụ bán hàng)
- Quản lý các phản hồi (**complain của khách hàng**)
- Quản lý các hợp đồng, báo giá với khách hàng
- Quản lý các hóa đơn bán hàng của khách hàng
- Quản lý tình trạng của khách hàng: **Đang chăm sóc, ngừng chăm sóc, khách hàng xấu (blacklist), khác**
- Quản lý phân loại khách hàng: **bạc, vàng, kim cương**

TỔNG QUAN	THÔNG TIN ĐỊA CHỈ	Thông tin cá nhân	Thông tin tổ chức
Loại hình kinh doanh:		KH Tổ chức	Mã Khách hàng:
Tên khách hàng:*			Tên viết tắt:
Địa chỉ email:		+ email@example.com -	Mã số thuế:
		Chính ☒ Từ chối nhận ☐ Không hợp lệ ☐	
Người liên hệ chính:*			Điện thoại:
Website:		http://	Điện thoại văn phòng:
Mô tả:*			
Giao cho:		admin	Chiến dịch:
+			+

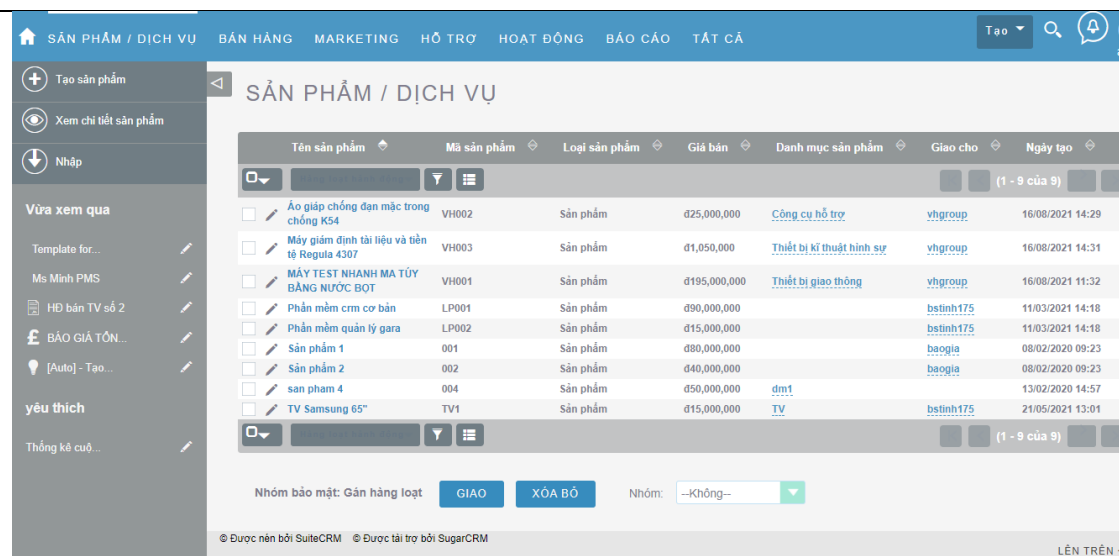
4. Quản lý người liên hệ - Contact

- Quản lý thông tin người liên hệ của khách hàng: Tên người liên hệ, số điện thoại, email, địa chỉ, ngày sinh nhật, mô tả,....
- Một khách hàng có thể có 1 hoặc nhiều người liên hệ

LIÊN HỆ							
				LỌC XÓA ĐK LỌC			
Tên	Tên công ty	Địa chỉ email	Di động	Người dùng	Ngày tạo	Ngày sinh	
☐ A TIẾN ☐ A TIẾN ☐ Ông. Anh Dũng ☐ Ông. anh huy crm ☒ Ông. Anh Thiện Mobifone ☐ C. Lou Sims ☐ CHEN, HUANG-CHU ☐ Cô. Chì Nhi ☐ Cô. Cô Nguyễn Thị Thanh Tin ☐ Ông. duy ☐ duy demo ☐ Ông. DUY TRẦN ☐ Ông. DUY TRẦN CRM							
	CTY TNHH THƯƠNG MẠI DỊCH VỤ BẢO HÂN		0377495719	247tech	19/05/2021 10:04		i
	CTY CƠ KHÍ TÂN TIẾN		0903925902	247tech	21/05/2021 15:53		i
	CTY TÀI CHÍNH		0911536676	hien	05/01/2021 16:50		i
			33	admin	08/02/2020 12:01		i
	CTY MOBIFONE 8		0911536674	admin	04/03/2021 09:07		i
	Sims & Associates - Công ty Vpdd	ctysims@gmail.com	0903707009	admin	10/02/2020 11:45		i
	Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Rich Pattern (Việt Nam)	anhvuphan79@gmail.com	0723.84938	admin	19/07/2021 17:19		i
	CTY TÀI CHÍNH			hien	05/01/2021 17:16		i
	Công ty Global Cybersoft	thanhlin884@gmail.com	0911609295	nv1	12/11/2020 14:46		i
			555	admin	04/02/2020 12:28		i
	Greencity		091153666	admin	30/09/2020 10:53		i
	CTY CỔ PHẦN BẤT ĐỘNG SẢN LONG PHÁT		0911789987	trangnguyen	22/01/2021 14:33		i
	CTY CỔ PHẦN CRM ONLINE VIỆT NAM	duy.tran@crmonline.vn	0911536678	admin	09/09/2020 15:35		i

5. Quản lý sản phẩm / dịch vụ

- Quản lý thông tin chi tiết của sản phẩm: **Mã sản phẩm, tên sản phẩm, danh mục sản phẩm, loại sản phẩm, giá bán, hình ảnh sản phẩm, mô tả chi tiết về sản phẩm.**
- Tìm kiếm sản phẩm theo nhiều tiêu chí



The screenshot shows the 'SẢN PHẨM / DỊCH VỤ' (Products / Services) management page. It features a table with columns for product name, code, type, price, category, assigned user, and creation date. The table lists various products like 'Áo giáp chống đạn', 'Máy giám định tài liệu', and 'MÁY TEST NHANH MA TỬY BẢNG NƯỚC BỌT'. A sidebar on the left contains navigation options like 'Tạo sản phẩm', 'Xem chi tiết sản phẩm', and 'Nhập'. At the bottom, there are buttons for 'GIAO' (Deliver) and 'XÓA BỎ' (Delete), and a dropdown for 'Nhóm' (Group).

Tên sản phẩm	Mã sản phẩm	Loại sản phẩm	Giá bán	Danh mục sản phẩm	Giao cho	Ngày tạo
Áo giáp chống đạn mặc trong chống K54	VH002	Sản phẩm	₫25,000,000	Công cụ hỗ trợ	vhgroup	16/08/2021 14:29
Máy giám định tài liệu và tiền tệ Regula 4307	VH003	Sản phẩm	₫1,050,000	Thiết bị kĩ thuật hình sự	vhgroup	16/08/2021 14:31
MÁY TEST NHANH MA TỬY BẢNG NƯỚC BỌT	VH001	Sản phẩm	₫195,000,000	Thiết bị giao thông	vhgroup	16/08/2021 11:32
Phần mềm crm cơ bản	LP001	Sản phẩm	₫90,000,000		bstinh175	11/03/2021 14:18
Phần mềm quản lý gara	LP002	Sản phẩm	₫15,000,000		bstinh175	11/03/2021 14:18
Sản phẩm 1	001	Sản phẩm	₫80,000,000		baogia	08/02/2020 09:23
Sản phẩm 2	002	Sản phẩm	₫40,000,000		baogia	08/02/2020 09:23
san pham 4	004	Sản phẩm	₫50,000,000	dm1		13/02/2020 14:57
TV Samsung 65"	TV1	Sản phẩm	₫15,000,000	TV	bstinh175	21/05/2021 13:01

6. Quản lý cơ hội bán hàng (thương vụ giao dịch)

- Quản lý thông tin cơ bản của thương vụ: **Tên thương vụ, ngày kết thúc dự kiến, tỷ lệ thành công, mô tả về thương vụ, người quản lý**
- Quản lý giá trị của thương vụ giao dịch: **Tổng tiền, tiền đặt cọc, tiền thanh toán còn lại**
- Quản lý chi tiết các bước bán hàng: **Tìm hiểu nhu cầu, Đề xuất báo giá, Thương lượng đàm phán, Chốt Thắng, Chốt thua**
- Quản lý được thương vụ đến từ khách hàng công ty hay đến từ khách hàng cá nhân.
- Quản lý thương vụ đến từ chiến dịch nào ?

CƠ HỘI BÁN HÀNG

Search..

LỌC

XÓA ĐK LỌC

Tên khách hàng	Ngày chốt	Bước bán hàng	Xác suất (%)	Số tiền	Mô tả	Chiến dịch	Người dùng
CTY TÀI CHÍNH	31/01/2021	Thương lượng đàm phán	80	₫40,000,000			hien
CTY HUY CƯỜNG	19/07/2021	Tìm hiểu nhu cầu	10	00			admin
Công ty Ngọc Trân TNHH Thương Mại & Thiết Kế Mỹ Thuật	04/12/2020	Chốt Thắng	100	₫20,000,000	Mô tả rõ hơn về cơ hội này		thanh.tin
Công ty Long Bình	15/07/2021	Chốt Thắng	10	₫150,000,000			admin
CTY CƠ KHÍ TẤN TIẾN	21/05/2021	Chốt Thắng	10	₫400,000,000			247tech
CTY MOBIFONE 8	31/03/2021	Thương lượng đàm phán	80	₫320,000,000			admin
Công ty Hội An TNHH Kỹ Thuật	30/06/2020	Chốt Thắng	65	₫80,000,000			admin
Công ty Sanyo TNHH-Vpdd	22/09/2020	Chốt Thắng	100	₫200,000,000			admin
dai ly		Tìm hiểu nhu cầu	10	00			admin
Công ty TNHH Một Thành Viên Máy Tính Thuận Nhân	19/07/2021	Tìm hiểu nhu cầu	10	00			admin
Sims & Associates - Công ty-Vpdd	22/09/2020	Chốt Thắng	100	₫200,000,000			admin
Công ty Phú Phát TNHH Thương Mại Dịch Vụ Tư Vấn	14/05/2020	Thương lượng đàm phán	80	₫150,000,000			admin

Bộ lọc của tôi

(1 - 20 của 85)

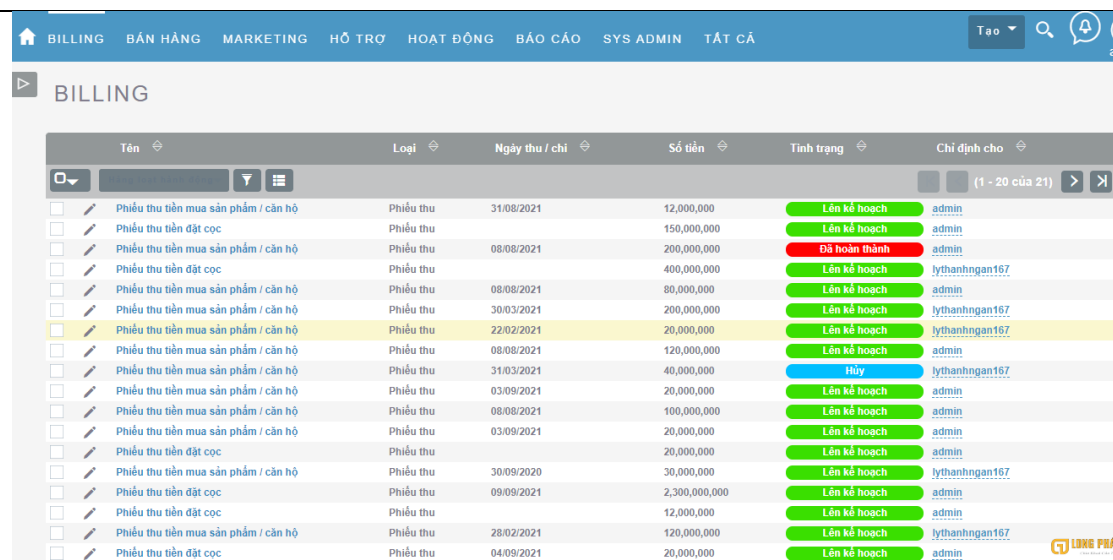
Khách hàng

- Quản lý thương vụ của nhân viên nào ?

Ghi chú: Hệ thống tự động lấy giá của sản phẩm dịch vụ, tự động tính tiền đặt cọc dựa vào % cấu hình

7. Quản lý phiếu thu chi

- Quản lý thông tin phiếu Thu Chi:
 - Tên, ngày thu chi
 - Loại : **Phiếu thu, phiếu chi, khác**
 - Số tiền
 - Tình trạng thu / chi (**Kế hoạch, Đã hoàn thành, Hủy, Khác**)



Tên	Loại	Ngày thu / chi	Số tiền	Tình trạng	Chỉ định cho
Phiếu thu tiền mua sản phẩm / căn hộ	Phiếu thu	31/08/2021	12,000,000	Lên kế hoạch	admin
Phiếu thu tiền đặt cọc	Phiếu thu		150,000,000	Lên kế hoạch	admin
Phiếu thu tiền mua sản phẩm / căn hộ	Phiếu thu	08/08/2021	200,000,000	Đã hoàn thành	admin
Phiếu thu tiền đặt cọc	Phiếu thu		400,000,000	Lên kế hoạch	lythanngan167
Phiếu thu tiền mua sản phẩm / căn hộ	Phiếu thu	08/08/2021	80,000,000	Lên kế hoạch	admin
Phiếu thu tiền mua sản phẩm / căn hộ	Phiếu thu	30/03/2021	200,000,000	Lên kế hoạch	lythanngan167
Phiếu thu tiền mua sản phẩm / căn hộ	Phiếu thu	22/02/2021	20,000,000	Lên kế hoạch	lythanngan167
Phiếu thu tiền mua sản phẩm / căn hộ	Phiếu thu	08/08/2021	120,000,000	Lên kế hoạch	admin
Phiếu thu tiền mua sản phẩm / căn hộ	Phiếu thu	31/03/2021	40,000,000	Hủy	lythanngan167
Phiếu thu tiền mua sản phẩm / căn hộ	Phiếu thu	03/09/2021	20,000,000	Lên kế hoạch	admin
Phiếu thu tiền mua sản phẩm / căn hộ	Phiếu thu	08/08/2021	100,000,000	Lên kế hoạch	admin
Phiếu thu tiền mua sản phẩm / căn hộ	Phiếu thu	03/09/2021	20,000,000	Lên kế hoạch	admin
Phiếu thu tiền đặt cọc	Phiếu thu		20,000,000	Lên kế hoạch	admin
Phiếu thu tiền mua sản phẩm / căn hộ	Phiếu thu	30/09/2020	30,000,000	Lên kế hoạch	lythanngan167
Phiếu thu tiền đặt cọc	Phiếu thu	09/09/2021	2,300,000,000	Lên kế hoạch	admin
Phiếu thu tiền đặt cọc	Phiếu thu		12,000,000	Lên kế hoạch	admin
Phiếu thu tiền mua sản phẩm / căn hộ	Phiếu thu	28/02/2021	120,000,000	Lên kế hoạch	lythanngan167
Phiếu thu tiền đặt cọc	Phiếu thu	04/09/2021	20,000,000	Lên kế hoạch	admin

- Hình thức thanh toán
(**Tiền mặt, chuyển khoản, khác**)
- Khách hàng, Hóa đơn, số hóa đơn

Ghi chú.

- Tự động tạo phiếu thu khi chốt cơ hội

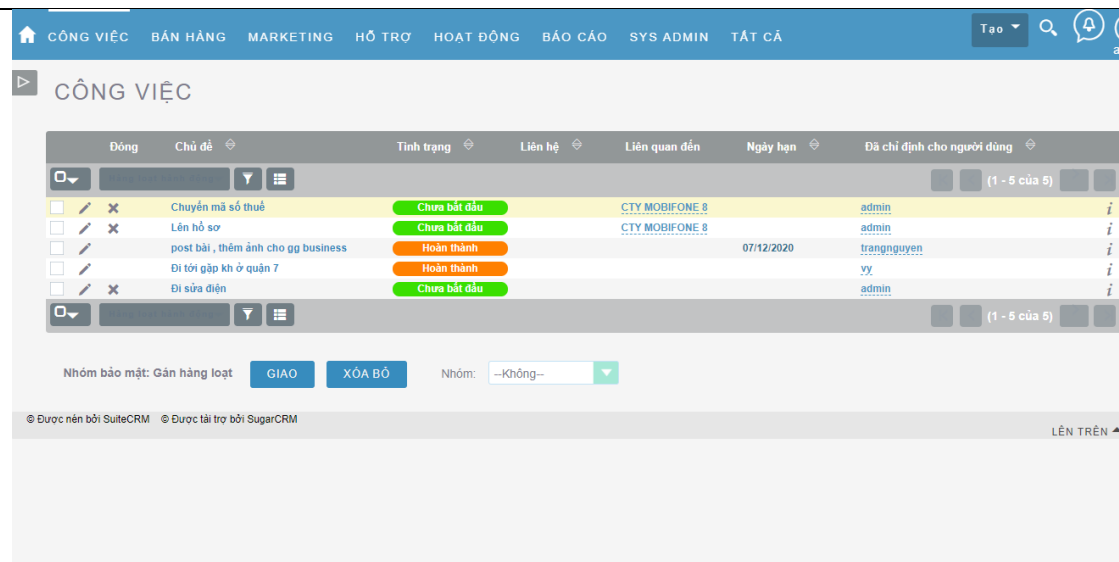
8. Quản lý các hoạt động chăm sóc (Cuộc gọi, cuộc gặp, email, ghi chú)

- Quản lý cuộc gọi với khách hàng
- Quản lý cuộc gặp
- Quản lý ghi chú
- Quản lý gửi email báo giá
- Quản lý gửi email giao dịch

CUỘC GẶP						
		Search..		LOC	XÓA DK LOC	
Chủ đề	Ngày bắt đầu	Đã hoàn thành	Quan trọng	Mô tả	Đã chỉ định cho người dùng	Liên quan tới
☐ 1 tháng nữa gặp anh Dũng	20/01/2021 17:00	☐	☐	1 tháng nữa gặp anh Dũng	hien	CTY TÀI CHÍNH
☐ 15 ngày nữa gặp để tìm hiểu thêm về dự án	12/02/2020 16:30	☒	☐	15 ngày nữa gặp để tìm hiểu thêm về dự án	admin	
☐ 5 ngày sao	31/03/2021 16:30	☐	☐	5 ngày sao	admin	
☐ Cuộc họp lần 1:	16/07/2020 15:30	☐	☐	Cuộc họp lần 1:	thanh.tin	
☐ Cuộc họp lần 2	17/07/2020 14:45	☒	☒	Cuộc họp lần 2	thanh.tin	
☐ Cuộc họp ngày 13/07/2020	14/07/2020 10:30	☐	☒	Cuộc họp ngày 13/07/2020	thanh.tin	Công ty Global Cybersoft
☐ Gặp cf trao đổi về dự án cần hồ	19/10/2020 10:15	☒	☐	Gặp cf trao đổi về dự án cần hồ	admin	Thi
☐ Gặp mặt	29/01/2021 16:15	☒	☐	Gặp mặt	admin	CTY MOBIFONE 8
☐ Gặp mặt an 1	09/10/2020 17:00	☒	☐	Gặp mặt an 1, nội dung chi tiết đã làm	nga@brandingsimple.vn	CTY VIET SUN
☐ Gặp mặt khách hàng	05/02/2020 15:15	☒	☐	Gặp mặt khách hàng	admin	
☐ Gặp mặt lần 1	15/07/2021 14:45	☒	☐	Gặp mặt lần 1	admin	UBND Huyện Cần Đức Lộ
☐ Gặp mặt lần 1	10/02/2020 11:15	☒	☐	Gặp mặt lần 1	admin	An-Đặng Văn Lốp
☐ Gặp mặt lần 1	09/02/2020 16:30	☒	☐	Gặp mặt lần 1	admin	

9. Quản lý giao việc cho nhân viên - Task

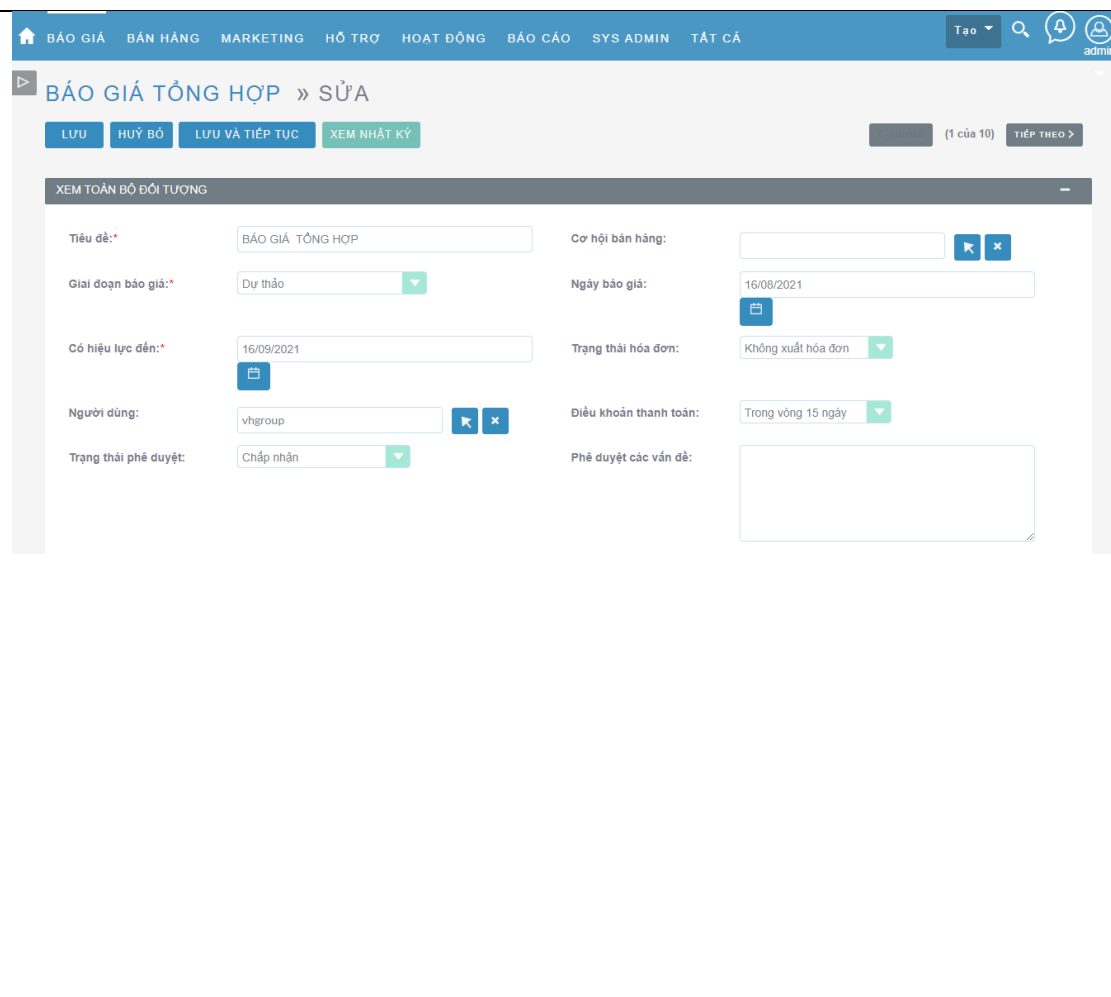
- Quản lý thông tin task: Tên công việc, ngày bắt đầu, ngày kết thúc, khách hàng, mức độ ,giao cho nhân viên, mô tả
- Quản lý tình trạng của task: **Chưa bắt đầu, đang tiến hành, hoàn thành, đang chờ xử lý, hoãn lại**
- **Báo cáo công việc của nhân viên trong tuần**



Đóng	Chủ đề	Tình trạng	Liên hệ	Liên quan đến	Ngày hạn	Đã chỉ định cho người dùng
☐	Chuyển mã số thuế	Chưa bắt đầu	CTY MOBIFONE 8			admin
☐	Lên hồ sơ	Chưa bắt đầu	CTY MOBIFONE 8			admin
☐	post bài, thêm ảnh cho gg business	Hoàn thành			07/12/2020	trangnguyen
☐	Đi tới gặp kh ở quận 7	Hoàn thành				vy
☐	Đi sửa điện	Chưa bắt đầu				admin

10. Quản lý báo giá

- Quản lý thông tin chi tiết của báo giá: Số báo giá, ngày báo giá, tình trạng duyệt báo giá, hiệu lực của báo giá...
- Quản lý giai đoạn của báo giá: Khởi tạo, Thương thuyết, Khách hàng đã nhận, Tạm dừng, Khách hàng đã chốt, Chốt và chuyển sang hợp đồng, Thất bại, Hủy
- Tìm kiếm báo giá theo nhiều tiêu chí: Số báo giá, ngày báo giá.
- Quản lý chuyển đổi báo giá thành hóa đơn (sao chép dữ liệu cần thiết để tạo hóa đơn).
- Quản lý tạo hợp đồng từ báo giá (sao chép dữ liệu cần thiết để tạo hợp đồng)



- Mẫu báo giá người dùng có thể tự
tùy chỉnh theo chức năng Tạo
báo giá PDF mẫu.**

CÁC HÀNG MỤC

Tiền tệ: VND - đ

Các hàng mục:

Tên nhóm: Thiết bị giao thông

Số lượng	Sản phẩm	Mã SP	Đơn giá	Chiết khấu	Giá bán	Tiền thuế	Tổng cộng
1	MÁY TEST NHANH MA TÍ	VH001	195000000	0	Theo tỷ lệ %	195000000	0

Mô tả:

Thiết bị kiểm tra ma túy là một thiết bị cầm tay nhỏ gọn cho phép sàng lọc nhanh chóng để phát hiện định tính ma túy, các chất hoặc hỗn hợp chất gây nghiện trong nước bọt tái xé. Thích hợp sử dụng cho công tác kiểm tra nhanh của các đơn vị: Phòng chống ma túy, Cảnh sát giao thông,... Kiểm tra hành chính lái xe ngay tại hiện trường mà không cần đưa về cơ sở y tế để kiểm tra ma túy trong máu và nước tiểu.

Ghi chú:

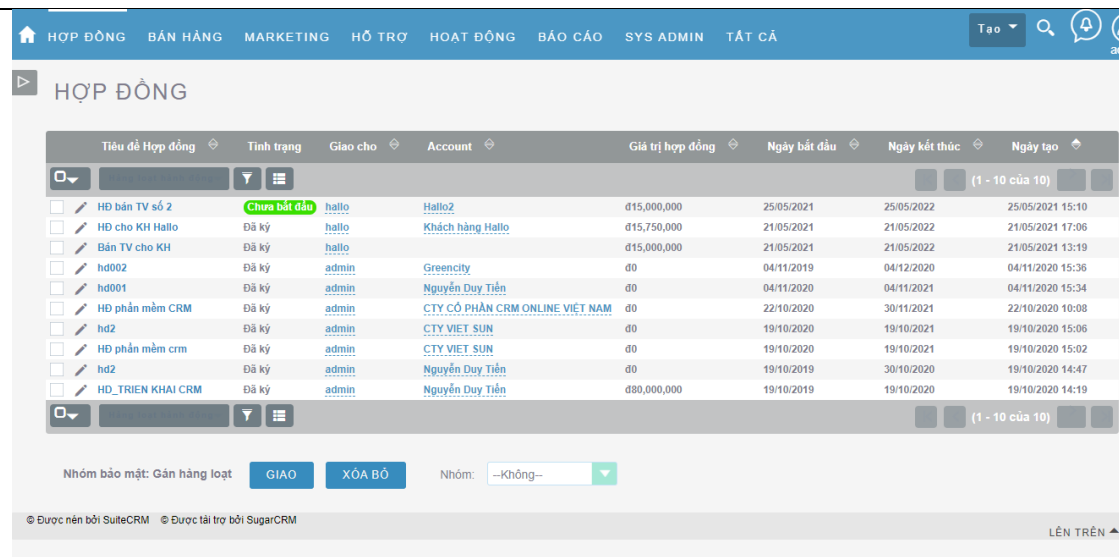
1	Phần mềm cm cơ bản	LP001	90000000	0	Theo tỷ lệ %	90000000	0
---	--------------------	-------	----------	---	--------------	----------	---

Mô tả:

Ghi chú:

11. Quản lý hợp đồng

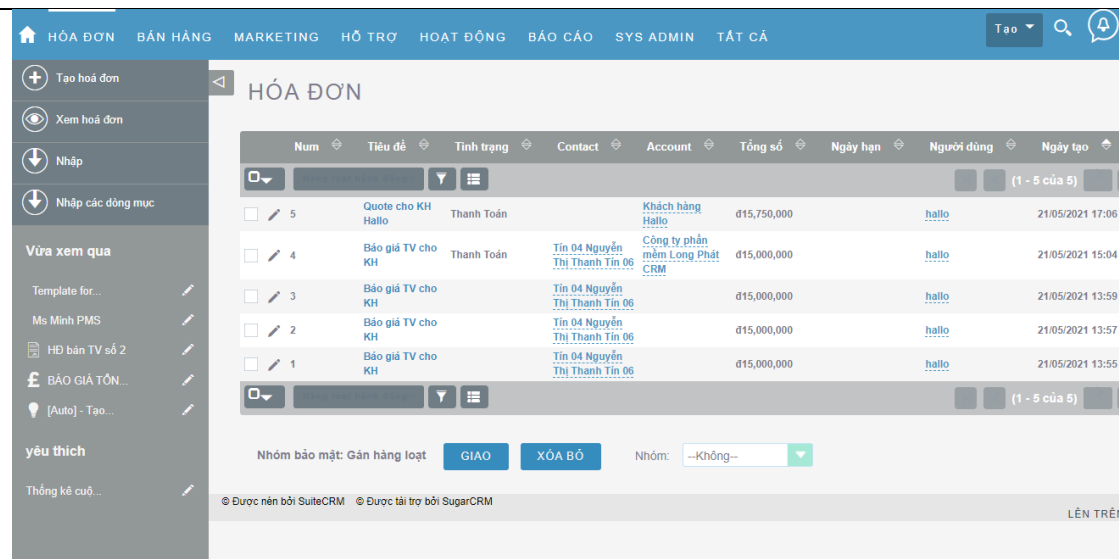
- Quản lý thông tin chi tiết của hợp đồng: số hợp đồng, ngày hợp đồng, ngày hết hạn, giá trị hợp đồng, người quản lý/đơn vị quản lý hợp đồng
- Cảnh báo ngoài màn hình trang chủ những hợp đồng cần gia hạn trong tháng
- Quản lý chuyển đổi hợp đồng từ báo giá (Sao chép dữ liệu từ báo giá)
- Xuất hợp đồng ra file PDF theo mẫu.
Mẫu hợp đồng người dùng có thể tự tùy chỉnh theo chức năng Tạo Hợp đồng PDF mẫu



Tiêu đề Hợp đồng	Tình trạng	Giao cho	Account	Giá trị hợp đồng	Ngày bắt đầu	Ngày kết thúc	Ngày tạo
HĐ bán TV số 2	Chưa bắt đầu	hallo	Hallo2	đ15,000,000	25/05/2021	25/05/2021	25/05/2021 15:10
HĐ cho KH Hallo	Đã ký	hallo	Khách hàng Hallo	đ15,750,000	21/05/2021	21/05/2022	21/05/2021 17:06
Bán TV cho KH	Đã ký	hallo		đ15,000,000	21/05/2021	21/05/2022	21/05/2021 13:19
hđ002	Đã ký	admin	Greencity	đ0	04/12/2019	04/12/2020	04/11/2020 15:36
hđ001	Đã ký	admin	Nguyễn Duy Tiến	đ0	04/11/2020	04/11/2021	04/11/2020 15:34
HĐ phần mềm CRM	Đã ký	admin	CTY CỔ PHẦN CRM ONLINE VIỆT NAM	đ0	22/10/2020	30/11/2021	22/10/2020 10:08
hđ2	Đã ký	admin	CTY VIET SUN	đ0	19/10/2020	19/10/2021	19/10/2020 15:06
HĐ phần mềm crm	Đã ký	admin	CTY VIET SUN	đ0	19/10/2020	19/10/2021	19/10/2020 15:02
hđ2	Đã ký	admin	Nguyễn Duy Tiến	đ0	19/10/2019	30/10/2020	19/10/2020 14:47
HĐ_TRIỂN KHAI CRM	Đã ký	admin	Nguyễn Duy Tiến	đ80,000,000	19/10/2019	19/10/2020	19/10/2020 14:19

12. Quản lý Đơn hàng - Hóa đơn bán hàng

- Quản lý thông tin chi tiết của hóa đơn bán hàng : Số hóa đơn, ngày hóa đơn,...
- Tìm kiếm hóa đơn bán hàng theo nhiều tiêu chí: số hóa đơn, ngày hóa đơn,...
- Xuất hóa đơn bán hàng ra file PDF theo mẫu. **Mẫu hóa đơn bán hàng người dùng có thể tự tùy chỉnh theo chức năng tạo hóa đơn PDF mẫu.**



Num	Tiêu đề	Tình trạng	Contact	Account	Tổng số	Ngày hạn	Người dùng	Ngày tạo
5	Quote cho KH Hallo	Thanh Toán	Khách hàng Hallo		đ15,750,000		hallo	21/05/2021 17:06
4	Bảo giá TV cho KH	Thanh Toán	Tin 04 Nguyễn Thị Thanh Tin 06	Công ty phần mềm Long Phát CRM	đ15,000,000		hallo	21/05/2021 15:04
3	Bảo giá TV cho KH		Tin 04 Nguyễn Thị Thanh Tin 06		đ15,000,000		hallo	21/05/2021 13:59
2	Bảo giá TV cho KH		Tin 04 Nguyễn Thị Thanh Tin 06		đ15,000,000		hallo	21/05/2021 13:57
1	Bảo giá TV cho KH		Tin 04 Nguyễn Thị Thanh Tin 06		đ15,000,000		hallo	21/05/2021 13:55

13. Quản lý tài liệu - Document

• Quản lý thông tin chi tiết của tài liệu:

- Tên tài liệu
- Tên file tài liệu
- Tình trạng
- Loại tài liệu, Tài liệu con
- Tài liệu mẫu
- Ngày phát hành, ngày hết hạn
- Tài liệu liên quan, phiên bản
- Mô tả chi tiết tài liệu

Tên Tài liệu	Tên tập tin	Loại tài liệu	Tài liệu con	Ngày Bản sửa	Ngày hết hạn	Người dùng
account.png	account.png			30/08/2021 16:23		admin
LOGO LONGPHAT.jpg	LOGO LONGPHAT.jpg			02/07/2021 16:52		admin
Zalo_ScreenShot_17_10_2018_935347.png	Zalo_ScreenShot_17_10_2018_935347.png			21/05/2021 15:59		247tech
Zalo_ScreenShot_18_10_2018_445578.png	Zalo_ScreenShot_18_10_2018_445578.png			21/05/2021 15:59		247tech
TUYẾN DUNG.png	TUYẾN DUNG.png			05/01/2021 17:15		hien
horoscope.jpg	horoscope.jpg			29/09/2020 16:58		nga@brandingsimple.vn
8200.pdf	8200.pdf			03/09/2020 11:52		contact@dinhtienhanoi
cam-bien-pt100-dang-day-600x600.jpg	cam-bien-pt100-dang-day-600x600.jpg			21/08/2020 18:18		nguyen.van
crmonline_leadcardview.jpg	crmonline_leadcardview.jpg			29/07/2020 19:03		admin
crmonline_training_crm_vnpost_han_noi.jpg	crmonline_training_crm_vnpost_han_noi.jpg			29/07/2020 19:02		admin
longphatcrm_dao_tao_crm_vnpost_ha_noi.jpg	longphatcrm_dao_tao_crm_vnpost_ha_noi.jpg			29/07/2020 19:01		admin
dev.docx	dev.docx			11/11/2019 16:44		admin
SuiteCRM-Upgrade-7.11.x-to-7.11.9.zip	dev.docx			11/11/2019 16:44		admin

14. Quản lý kho kiến thức - Knowledge Base

- Quản lý thông tin cơ bản: Tên, tình trạng, loại tài liệu, loại tài liệu con, bản sửa đổi, nội dung, giải pháp, tác giả, người phê duyệt
- Kết quả xử lý của một số trường hợp vụ việc mang tính chất điển hình có thể tạo thành kho kiến thức để tham chiếu về sau, giúp giải quyết vụ việc nhanh chóng hơn.

Tên	LBL_FILENAME	Trạng thái	Tác giả	Người phê duyệt	Bản sửa	Ngày tạo	Ngày sửa
Mẫu nội dung kịch bản bán hàng qua điện thoại		Dự thảo	duytran			09/10/2020 14:59	09/10/2020 14:59
Kịch bản Tele Sale - Kỹ năng bán hàng qua điện thoại		Công khai	duytran			09/10/2020 14:58	09/10/2020 14:58

15. Quản lý chiến dịch - Campaign

- Quản lý thông tin chi tiết của từng chiến dịch: Tên chiến dịch, thời gian diễn ra chiến dịch, ai quản lý chiến dịch, đối tượng khách hàng nào? Nội dung gửi (email template), ngày giờ gửi,...
- Thống kê được số lượng Email đã gửi, số lượng email bị trả về, số lượng email bị lỗi, không tồn tại.
- Thống kê được số người đọc email (**Đọc bao nhiêu lần, ngày giờ đọc, email nào đã đọc**)
- Thống kê được có bao nhiêu khách hàng tiềm năng được tạo ra từ mỗi chiến dịch.
- Thống kê được có bao nhiêu người liên hệ được tạo ra từ mỗi chiến dịch.

"Từ" tên: * LONGPHATCRM

"Từ" địa chỉ: * do_not_reply@longphatcrm.vn

Chọn nhà cung cấp Email của bạn

SMTP Mail Server: * email-smtp.ap-south-1.amazonaws

SMTP Port: * 465

Xác thực SMTP: ✗

Tên đăng nhập: * [REDACTED]

Mật khẩu: * [Đổi mật khẩu](#)

Người dùng có thể gửi bằng danh tính của tài khoản này: ⓘ

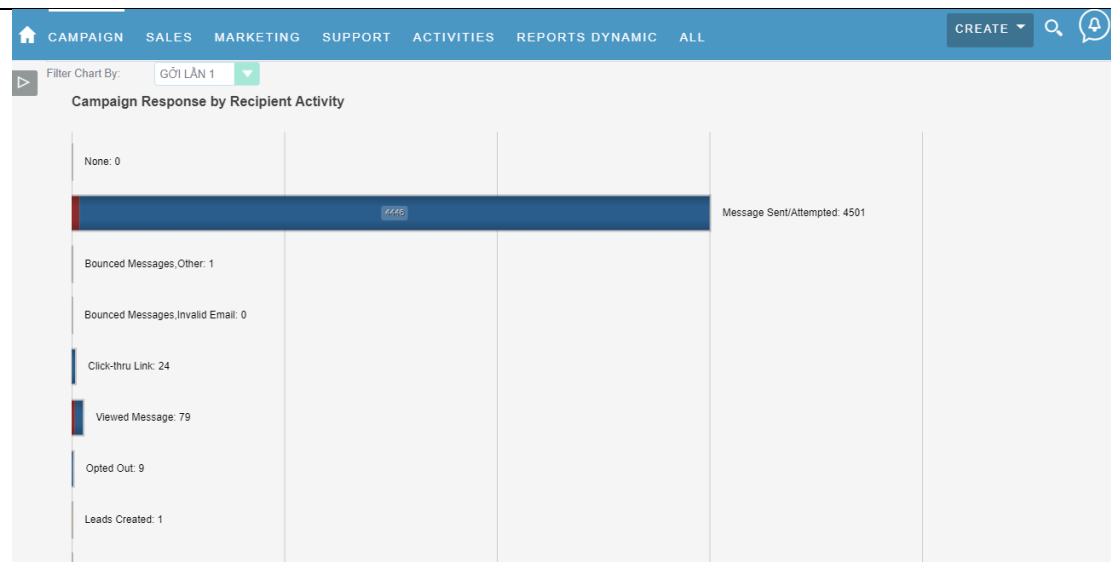
Người dùng có thể gửi bằng chính tài khoản của họ: ⓘ

Kích hoạt SMTP qua SSL hoặc TLS?

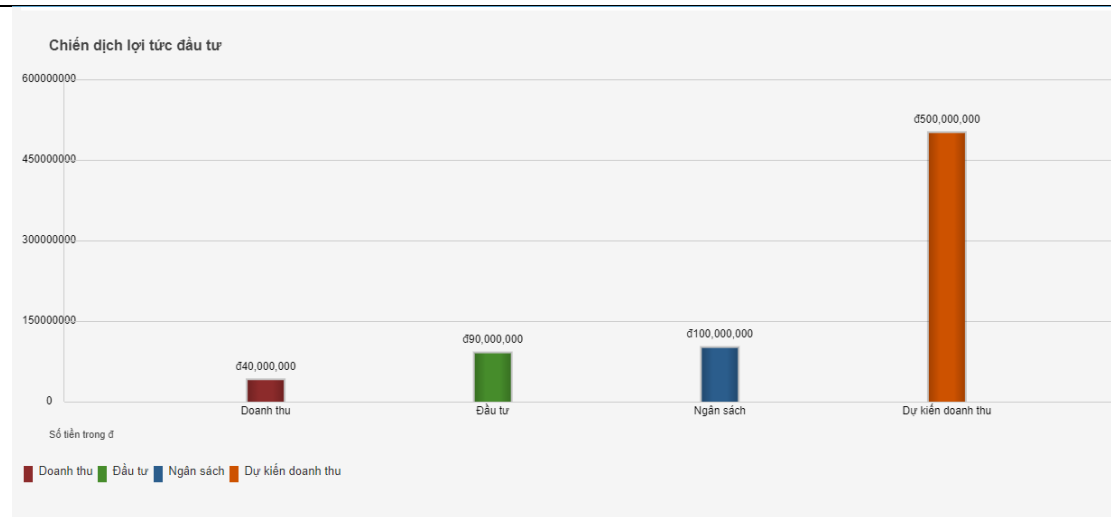
- Tích hợp với các dịch vụ email server hỗ trợ SMTP: **Amazon, Mail Gun,**

Lưu ý:

- Phần mềm quản lý được việc **gửi email tự động** theo từng chiến dịch đã được thiết lập (Gửi vào lúc mấy giờ đến mấy giờ).
- Kiểm soát được số lượng email được gửi đi trong 1 lần (lớn nhất là 500 email / 1 lần).
- Email được gửi theo nguyên tắc tuần tự **First In – First Out** (Email nào vào trước thì được gửi đi trước)
- **Để sử dụng chức năng này khách hàng cần phải đăng ký dịch vụ email server chuyên gửi email marketing (LongPhat đề nghị**

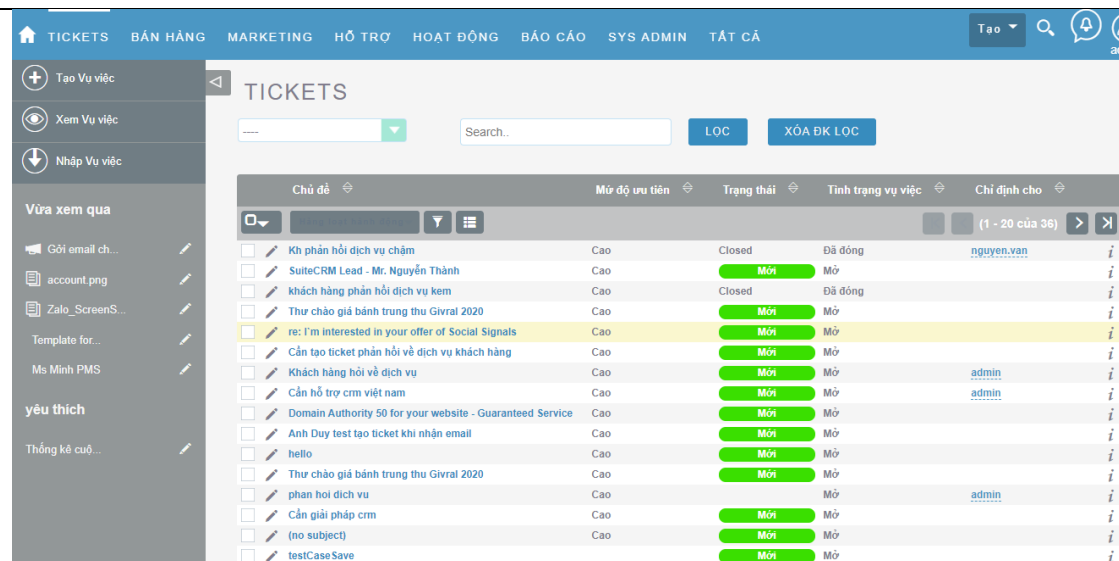


**nền dùng của Amazon hoặc Mail
Gun,...)**



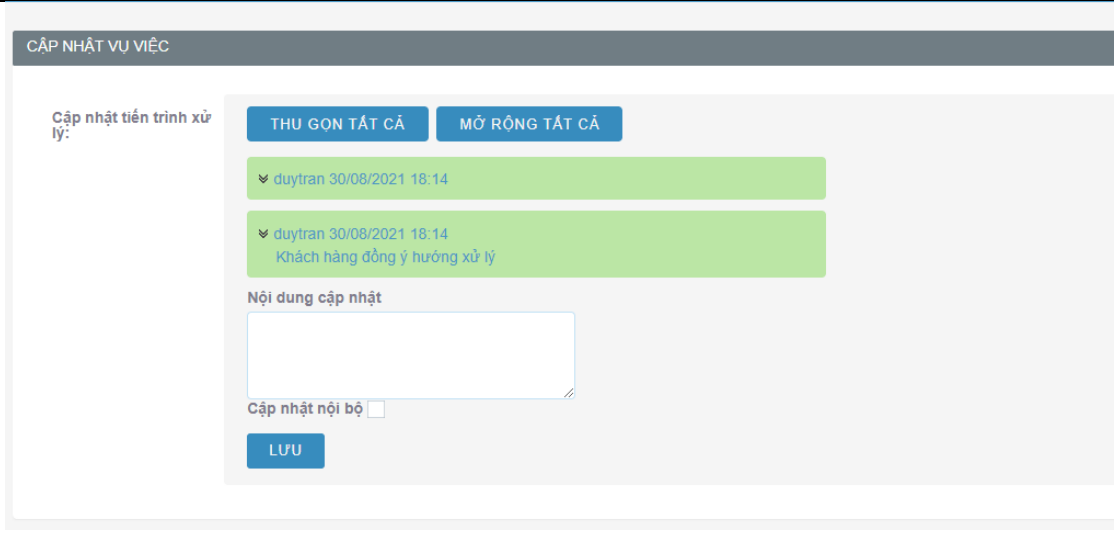
16. Quản lý ticket

- Quản lý thông tin cơ bản của tickets:
 - Loại ticket
 - Chủ đề ticket
 - Tình trạng: Đang mở, đã đóng
 - Tình trạng xử lý: Mới, đã giao, đang chờ xử lý
 - Khách hàng
 - Mô tả ticket, giải pháp
 - Người xử lý
- Tự động tạo ticket khi khách hàng gửi email yêu cầu hoặc phản hồi dịch vụ
- Quy trình gửi email thông báo theo tình trạng của ticket
- Quản lý cập nhật tiến độ xử lý ticket

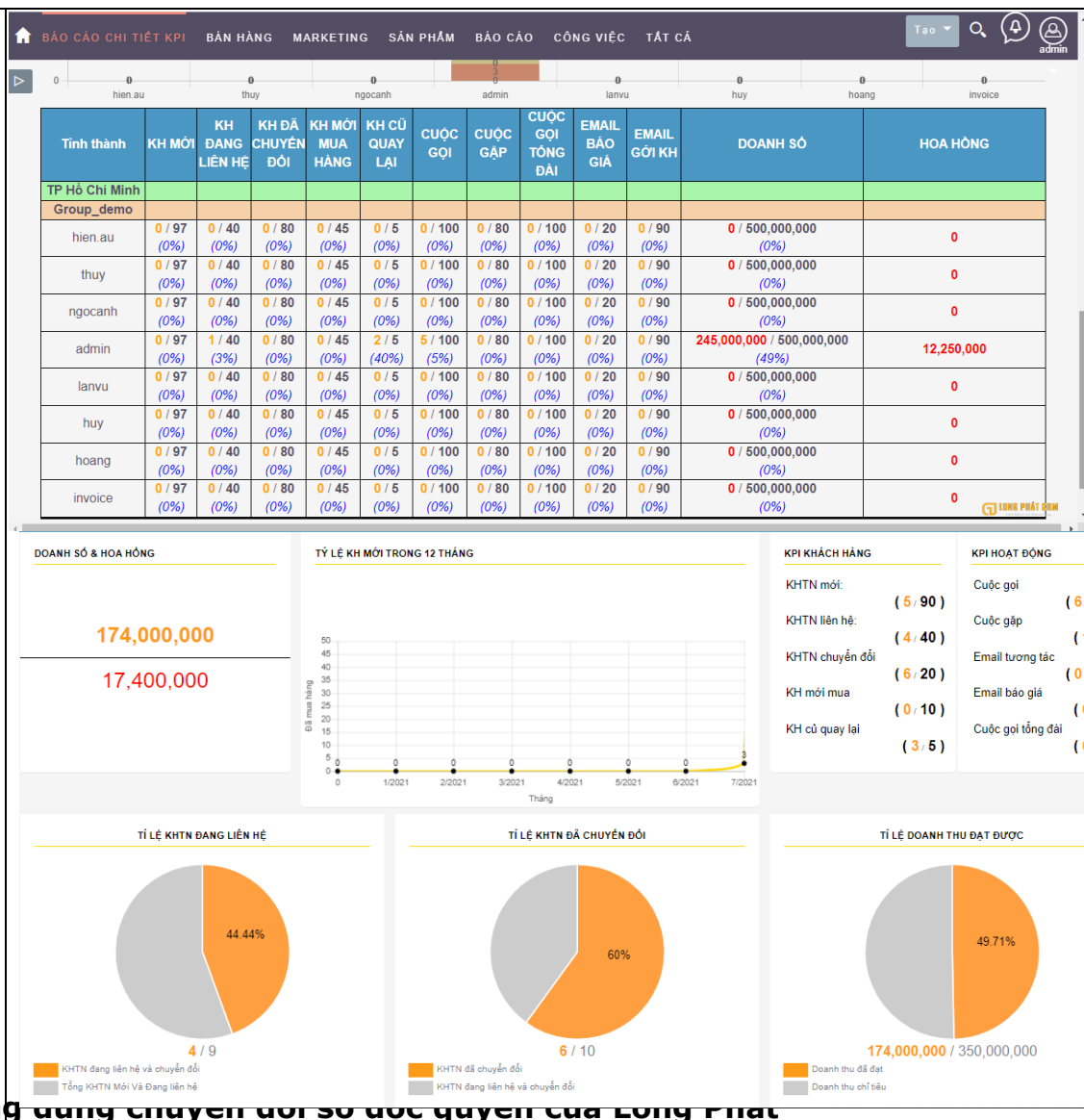


The screenshot shows the 'TICKETS' management interface. On the left is a sidebar with navigation options: 'Tạo Vụ việc', 'Xem Vụ việc', 'Nhập Vụ việc', 'Vừa xem qua' (with a list of recent tickets), and 'yêu thích'. The main area displays a table of tickets with columns for 'Chủ đề', 'Mức độ ưu tiên', 'Trạng thái', 'Tình trạng vụ việc', and 'Chỉ định cho'. The table contains 10 rows of ticket data, with the third row highlighted in yellow.

Chủ đề	Mức độ ưu tiên	Trạng thái	Tình trạng vụ việc	Chỉ định cho
Kh phản hồi dịch vụ chăm	Cao	Closed	Đã đóng	nguyen.van
SuiteCRM Lead - Mr. Nguyễn Thành	Cao	Mới	Mở	
khách hàng phản hồi dịch vụ kem	Cao	Closed	Đã đóng	
Thư chào giá bánh trung thu Givral 2020	Cao	Mới	Mở	
re: I'm interested in your offer of Social Signals	Cao	Mới	Mở	
Cần tạo ticket phản hồi về dịch vụ khách hàng	Cao	Mới	Mở	
Khách hàng hỏi về dịch vụ	Cao	Mới	Mở	admin
Cần hỗ trợ cm việt nam	Cao	Mới	Mở	admin
Domain Authority 50 for your website - Guaranteed Service	Cao	Mới	Mở	
Anh Duy test tạo ticket khi nhận email	Cao	Mới	Mở	
hello	Cao	Mới	Mở	
Thư chào giá bánh trung thu Givral 2020	Cao	Mới	Mở	
phan hoi dich vu	Cao	Mở	Mở	admin
Cần giải pháp crm	Cao	Mới	Mở	
(no subject)	Cao	Mới	Mở	
testCase Save	Cao	Mới	Mở	

	
17. Quản lý KPI, doanh số và hoa hồng của nhân viên	
- Thiết lập các thông số KPI: - Tên thiết lập KPI - Tình trạng: Đang hoạt động, không hoạt động - Ngày bắt đầu áp dụng - Ngày kết thúc áp dụng - Số cuộc gọi	

- Số cuộc gặp
- Số cuộc gọi tổng đài
- Số email gửi kh
- Số email báo giá
- Số KHTN mới
- Số KHTN đang liên hệ
- Số KHTN đã chuyển đổi
- Doanh số
- Số KH mới mua hàng
- Số KH cũ quay lại mua:
- Mô tả về thiết lập KPI
- KPI áp dụng cho nhân viên hoặc nhóm nhân viên
- **% hoa hồng của nhân viên kinh doanh**



- **Báo cáo doanh số, hoa hồng và chỉ tiêu hoạt động của nhân viên kinh doanh**

THÔNG SỐ KPI CƠ BẢN » SỬA

LƯU Hủy BỎ XEM NHẬT KÝ (1 của 1)

CƠ BẢN

Tên:*	THÔNG SỐ KPI CƠ BẢN	Tình trạng:*	Đang hoạt động
Ngày bắt đầu:*	01/01/2021	Ngày kết thúc:*	31/12/2021
Số cuộc gọi:	120	Số cuộc gặp:	80
Số cuộc gọi tổng đài:	10	Số email báo giá:	90
Số email gửi kh:	120	Số KHTN đang liên hệ:	40
Số KHTN mới:	90	Doanh số:	350,000,000
Số KHTN đã chuyển đổi:	20	Số KH cũ quay lại mua:	5
Số KH mới mua hàng:	10	Chỉ định cho:	admin
Mô tả:			

18. Quản lý báo cáo thống kê – Cho các nhà quản lý, quản trị

- Báo cáo động: Báo cáo biểu đồ dạng sum và group:
 - Báo cáo về khách hàng
 - Báo cáo về doanh số
 - Báo cáo về hoạt động

- **Báo cáo tổng hợp hoạt động bán hàng** của nhân viên kinh doanh và xuất ra file excel
- **Báo cáo chi tiết hoạt động bán hàng** của nhân viên kinh doanh và xuất ra file excel
- Thống kê dữ liệu tổng hợp và xuất ra file excel

BÁO CÁO TỔNG HỢP KHÁCH HÀNG

Thời gian: Tuần trước Tỉnh/TP: TP Hồ Chí Minh Quận/Huyện: Search... Chức vụ: Search... Người dùng: Search...

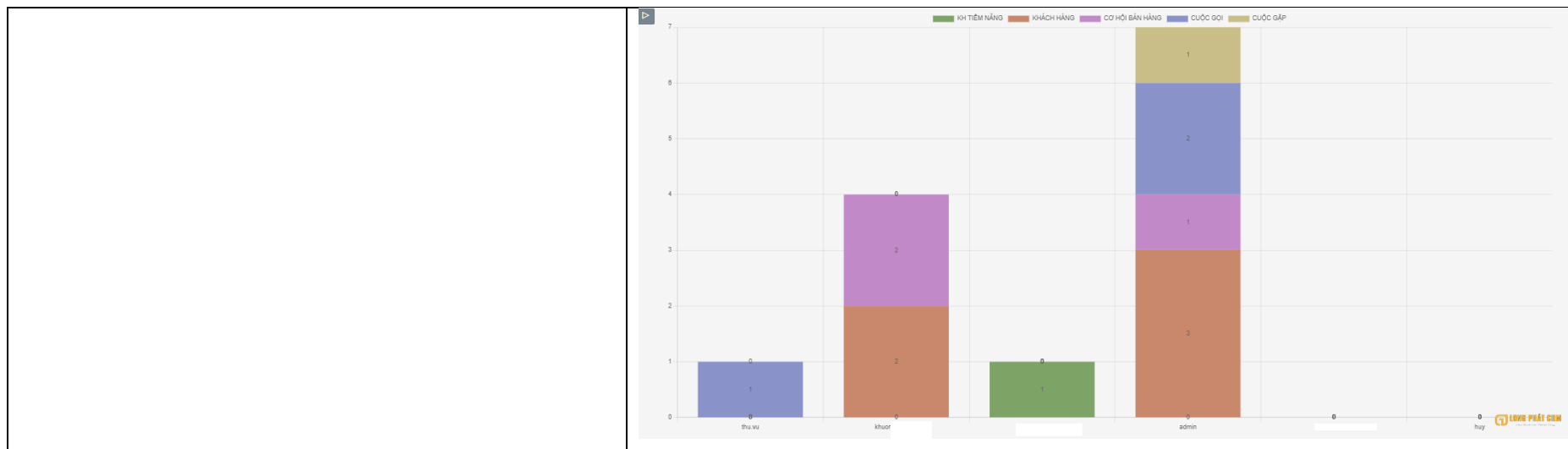
Từ: 21/03/2022 Đến: 27/03/2022

THỐNG KÊ **XÓA BỎ LỌC** **XUẤT EXCEL**

☐ Open All

STT	NHÓM BÁN HÀNG	KHÁCH HÀNG				DOANH SỐ				HOẠT ĐỘNG		
		KHTN Mới	Đang liên hệ	Phát sinh nhu cầu	Ngừng chăm sóc	Đã mua hàng	Chốt tháng	Chốt thua	Khác	Gọi điện	Gặp mặt	Gửi email
	Doanh số dự kiến	0	0	40,000,000	0	105,000,000	105,000,000	22,000,000	40,000,000	15	4	6
		0	0	145,000,000	0	3	3	2	2			
		0	0	5	0	3	3	2	2	15	4	6
		0	0	8	0	3	3	2	2	15	4	6
1	TP Hồ Chí Minh	0	0	5	0	3	3	2	2	15	4	6
		0	0	40,000,000	0	105,000,000	105,000,000	22,000,000	40,000,000			
	Group_demo	0	0	5	0	3	3	2	2	15	4	6
		0	0	40,000,000	0	105,000,000	105,000,000	22,000,000	40,000,000			
	admin	0	0	0	2	0	0	0	0	1	0	2
	huy	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0
	ngocnguyen	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	nguho	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	thu.vu	0	0	0	2	0	3	3	2	1	15	4

LONG PHÁT COM



CRMOnline nền tảng ứng dụng chuyển đổi số độc quyền của Long Phát

THÔNG KÊ DỮ LIỆU

Module

Leads

Thời gian

Tuần này

Từ

16/08/2021

Đến

22/08/2021

Tỉnh/TP

TP Hà Nội

Quận/Huyện

Search..

All
HN_BA VI
HN_BDT
HN_BDT_LĐ
HN_CHUÔNG MY
HN_DAN PHUONG

Chức vụ

Search..

Người dùng

Search..

THÔNG KÊ

XÓA ĐK LỌC

XUẤT EXCEL

Show 100 entries

Search:

Tên liên hệ	Số điện thoại	Tên tài khoản	Chiến dịch	Mô tả	Tình trạng	Địa chỉ	Email	Liên quan đến
Trần Việt Khánh	84792497259	Công Ty TNHH Tư Vấn Thiết Kế Xây Dựng Minh Khánh			New	Số 60 Phan Bội Châu, Xã Cao Thành, Huyện Ứng Hòa, Hà Nội		admin
null		Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Một Thành Viên Minhshow Việt Nam			New	Xã Long Hậu H.Cần Giuộc Long An		admin
PHAN MINH ANH TUẤN		Công Ty Cổ Phần Phát Triển Châu Á			New	Số 7 Khu Phố 6 T.Trần Bền Lức H.Bến Lức Long An		admin

19. Quản lý gửi email cá nhân tương tác với khách hàng, email template (email mẫu)

- Tích hợp với email cá nhân của nhân viên (email công ty, gmail,...) để người dùng có thể gửi email giao dịch trực tiếp với khách hàng trên crm.
- Tạo các email mẫu. Ví dụ: Email báo giá, email mời khách hàng tham quan dự án và toàn bộ nhân viên khi cần có thể gửi cho khách hàng theo 1 mẫu chuẩn

EMAIL 1_SAU KHI GỬI TÀI KHOẢN DÙNG THỬ PHẦN MỀM CHO KHÁCH HÀNG

Sửa

Loại

Tên: Email 1_Sau khi gửi tài khoản dùng thử phần mềm cho khách hàng Ngày chỉnh sửa: 08/09/2021 11:18 bởi admin

Mô tả: Ngày tạo: 06/09/2021 09:53 bởi admin

Chủ đề: Phần mềm CRM Long Phát SMS Module

Gửi chỉ văn bản ☐ Giao cho: admin

Phần thân:

Dear \$lead_salutation \$lead_name !
Công ty: \$lead_account_name

Duy bên bộ phận tư vấn phần mềm CRM Long Phát, Duy có nhận được thông tin dùng thử phần mềm crm bên mình.
Hiện tại bộ phận hỗ trợ đã kích hoạt tài khoản dùng thử qua email \$lead_webtolead_email1 của quý khách hàng.
Anh/ Chị vui lòng check email giúp Duy nha (Để phòng trường hợp email vào spam nên mình check luôn mục spam giúp Duy).
Trong quá trình sử dụng cần hỗ trợ và tư vấn gì thêm có thể liên hệ Duy hoặc mình có thể sắp xếp 1 buổi Duy demo trực tiếp phần mềm qua Google Meet cho mình tiện sử dụng thử hơn.

Trân trọng và cảm ơn !
Duy Trần (Mr.) | Senior Consultant
11 0044 536 870

LONG PHÁT

20.

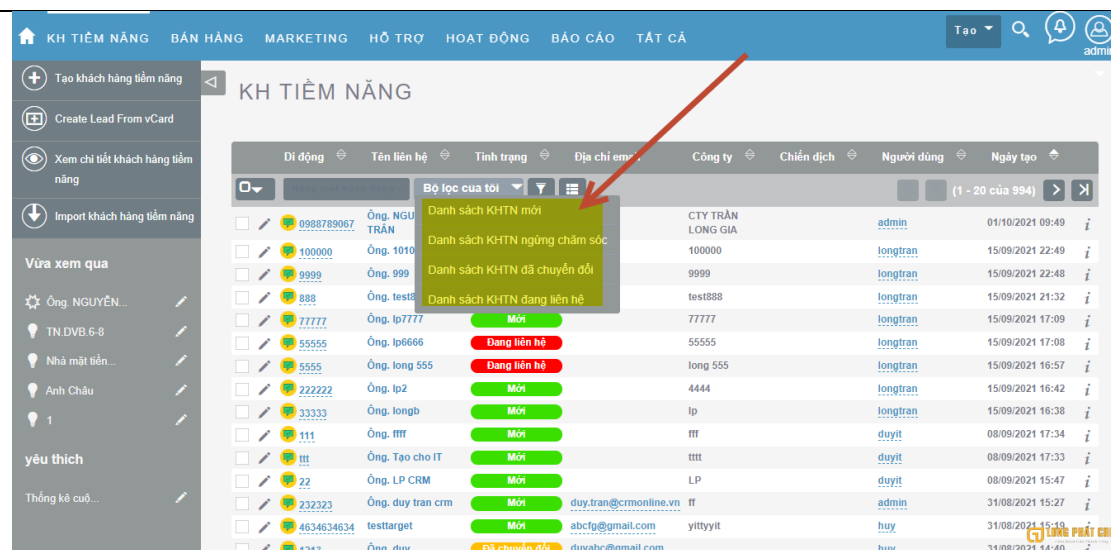
Quản lý tiện ích

- Tạo các thống kê cho người dùng**

- ✓ Lưu lại tiêu chí tìm kiếm và public cho toàn hệ thống (Ví dụ tài khoản admin tạo 1 tìm kiếm khách hàng tiềm năng theo loại hình khách hàng là **"KH Quốc Tế"** sau đó lưu lại tìm kiếm này và public thì toàn bộ người dùng sẽ thấy và sử dụng lại được.

- Gán dữ liệu tạo ra cho nhiều nhân viên – Multiple Assigned User**

- ✓ Gán dữ liệu được tạo ra cho nhiều users. Các module áp



The screenshot shows the CRMOnline interface with a list of leads. A red arrow points to the 'Bộ lọc của tôi' (My filters) dropdown menu, which is currently open. The menu shows four filter options: 'Danh sách KHTN mới' (New KHTN list), 'Danh sách KHTN ngừng chăm sóc' (KHTN list stopped caring), 'Danh sách KHTN đã chuyển đổi' (KHTN list converted), and 'Danh sách KHTN đang liên hệ' (KHTN list in contact).

Di động	Tên liên hệ	Tình trạng	Địa chỉ email	Công ty	Chiến dịch	Người dùng	Ngày tạo
0988789067	Ông. NGUYỄN TRẦN	Mới		CTY TRẦN LONG GIA		admin	01/10/2021 08:49
100000	Ông. 1010	Đang tiến hành		100000		longtran	15/09/2021 22:49
9999	Ông. 999	Mới		9999		longtran	15/09/2021 22:48
888	Ông. test8	Mới		test888		longtran	15/09/2021 21:32
77777	Ông. lp7777	Mới		77777		longtran	15/09/2021 17:09
55555	Ông. lp6666	Đang tiến hành		55555		longtran	15/09/2021 17:08
5555	Ông. long 555	Mới		long 555		longtran	15/09/2021 16:57
222222	Ông. lp2	Mới		4444		longtran	15/09/2021 16:42
33333	Ông. longb	Mới		lp		longtran	15/09/2021 16:38
111	Ông. ffff	Mới		fff		duyit	08/09/2021 17:34
ttt	Ông. Tạo cho IT	Mới		tttt		duyit	08/09/2021 17:33
22	Ông. LP CRM	Mới		LP		duyit	08/09/2021 15:47
232323	Ông. duy tran crm	Mới	duy.tran@crmonline.vn	tf		admin	31/08/2021 15:27
4634634634	testtarget	Mới	abcf@gmail.com	yititit		huy	31/08/2021 15:19
1213	Ông. duy	Đã chuyển đổi	duyabc@gmail.com			huy	31/08/2021 14:40

dụng: Lead, Account,
Contact, Task, Opportunities.

- ✓ **Ưu điểm: Giúp cho quản lý có thể chỉ định dữ liệu được tạo ra cho 1 hoặc nhiều người dùng (users) có thể xem được.**

- ✓ **Lưu ý: Người dùng ở đây là nhân viên dữ liệu của ai người đó thấy.**

- Tự động gửi email chúc mừng sinh nhật khách hàng khi tới ngày sinh nhật.
- Tự động gửi email chúc mừng ngày thành lập công ty khi tới ngày thành lập.

The screenshot displays the CRMOnline web application interface. The top navigation bar includes links for KH TIỀM NĂNG, BÁN HÀNG, MARKETING, HỖ TRỢ, HOẠT ĐỘNG, BÁO CÁO, and TẤT CẢ. The main content area is titled 'Tạo khách hàng tiềm năng' (Create Lead) and features a sidebar with options like 'Create Lead From vCard', 'Xem chi tiết khách hàng tiềm năng', and 'Import khách hàng tiềm năng'. The main form contains fields for 'Tham chiếu bởi:', 'Mô tả:', 'Loại dịch vụ:', 'Mô tả tình trạng:', 'Giao cho:', and 'Chiến dịch:'. The 'Giao cho:' field is populated with 'admin' and has a '+', '-', and 'x' icon. The 'Chiến dịch:' field is populated with 'Bản tin CRM định kỳ' and has a '+', '-', and 'x' icon. At the bottom, there are 'LƯU' (Save) and 'HỦY BỎ' (Cancel) buttons. The footer includes copyright information for SuteCRM and SugarCRM, and a logo for LONG PHÁT CRM.

- **Tự động tạo ticket khi khách hàng gửi email yêu cầu hoặc phản hồi dịch vụ**

✓

- ✓ Cấu hình email trên hệ thống CRM để tiếp nhận thông tin phản hồi của khách hàng qua email. Ví dụ support@crmonline.vn
- ✓ Khi có khách hàng gửi email cho email support@crmonline.vn thì hệ thống tự tạo 1 ticket trên crm.

21. Quản lý comment tương tác giữa quản lý và nhân viên (Chat nội bộ trên hồ sơ khách hàng)

- **Quản lý tương tác comment hoặc chat nội bộ giữa nhân viên và quản lý trên hồ sơ khách hàng**
 - Người quản lý có thể comment cho nhân viên trên hồ sơ khách hàng (KHTN, KH)
 - Nhân viên có thể trả lời comment cho quản lý của mình trên hồ sơ khách hàng (KHTN, KH)
- **Giúp quản lý và nhân viên kiểm soát, tương tác, trao đổi thông tin và chăm sóc khách hàng, chốt Deal dễ dàng hơn.**

The screenshot displays the CRMOnline interface for a customer profile. The top navigation bar is yellow with the title 'THÔNG TIN CHI TIẾT'. The left sidebar contains various navigation links. The main content area is divided into sections for contact information, sales figures, and a message history. The message history shows a list of messages with timestamps and sender names. At the bottom, there are icons for different communication channels.

22. Quản lý hệ thống

- Tạo nhóm người dùng (nhóm bán hàng)
- Tạo và phân quyền người dùng:
 - Nhóm người dùng IT: **Chỉ được tạo người dùng và phân quyền và đặc biệt không được thấy dữ liệu của toàn công ty**
 - Nhóm người dùng quản lý (**trưởng phòng, trưởng nhóm, Phó giám đốc, giám đốc chi nhánh**)
 - Người dùng nhân viên
 - Nhóm người dùng quản trị công ty (Board): Giám đốc, tổng giám đốc

The screenshot displays the 'SỬA' (Edit) form for a user in the CRMOnline system. The interface includes a top navigation bar with links like ADMIN2, BÁN HÀNG, MARKETING, and others. The form is titled 'DEMO » SỬA' and contains several input fields and dropdown menus for editing user details. The fields are organized into two columns.

CƠ BẢN	
Tên đăng nhập:*	demo1
Tên nhân viên:*	demo
Tỉnh/Thành:	TP Hồ Chí Minh
Quyền quản lý:	Role cho trưởng nhóm_demo
Nhóm bán hàng chính:	Group_demo
Mô tả:	
Chức vụ:	
Tình trạng:	Active
DistrictCode:	Quận Gò Vấp
% Hoa hồng:	10
Nhóm bán hàng khác:	Group Halozen, Group_demo, Nhóm Khác
Chỉ định cho:	thanh.tin

Buttons at the bottom include 'LƯU', 'HỦY BỎ', 'LƯU VÀ TIẾP TỤC', 'XEM NHẬT KÝ', and 'RESET PASSWORD'.

- Phần quyền theo mô hình tổ chức, công ty đa chi nhánh, tập đoàn
- Tạo quyền cho người dùng (Roles)
- Cấu hình hệ thống: cấu hình ngày giờ, ngôn ngữ, tiền tệ, email server,...
- Thiết lập giao diện trang chủ cho người dùng

VAI TRÒ BÁN HÀNG MARKETING HỖ TRỢ HOẠT ĐỘNG BÁO CÁO SYS ADMIN TẤT CẢ Tạo 🔍 🗨️ 👤 admin									
ROLE CHO TRƯỞNG NHÓM_DEMO SỬA TRUNG LẬP XÓA									
Tên: Role cho trưởng nhóm_demo Mô tả: Thấy dữ liệu của nhóm mình quản lý. Role này sẽ kéo trực tiếp vào cho nhân viên là trưởng nhóm (tức là trưởng nhóm sẽ được kéo 1 role nhân viên qua nhóm nhân viên và 1 role trực tiếp này vào) Nhập đúng vào một cột để thay đổi giá trị. LƯU HỦY BỎ									
	Truy cập	Xóa	Sửa	Xuất ra	Nhập	Danh sách	Khối lượng Cập Nhật	Xem	
Admin2	Kích hoạt	Nhóm	Nhóm	Nhóm	Tất cả	Nhóm	Tất cả	Nhóm	
Báo cáo	Kích hoạt	Nhóm	Nhóm	Nhóm	Tất cả	Nhóm	Tất cả	Nhóm	
Báo cáo tổng hợp	Kích hoạt	Không có	Không có	Nhóm	Tất cả	Nhóm	Tất cả	Nhóm	
Báo cáo động	Kích hoạt	Không có	Nhóm	Nhóm	Tất cả	Nhóm	Tất cả	Nhóm	
Báo giá	Kích hoạt	Nhóm	Nhóm	Nhóm	Tất cả	Nhóm	Tất cả	Nhóm	
Bản mẫu phân dòng	Vô hiệu hóa	Nhóm	Nhóm	Nhóm	Tất cả	Nhóm	Tất cả	Nhóm	
Bản đồ - khu vực	Vô hiệu hóa	Nhóm	Nhóm	Nhóm	Tất cả	Nhóm	Tất cả	Nhóm	
Bản đồ - đánh dấu	Vô hiệu hóa	Nhóm	Nhóm	Nhóm	Tất cả	Nhóm	Tất cả	Nhóm	
Bản đồ - địa chỉ bộ nhớ Cache	Vô hiệu hóa	Nhóm	Nhóm	Nhóm	Tất cả	Nhóm	Tất cả	Nhóm	
Chiến dịch	Kích hoạt	Nhóm	Nhóm	Nhóm	Tất cả	Nhóm	Tất cả	Nhóm	
Chỉ số	Vô hiệu hóa	Nhóm	Nhóm	Nhóm	Tất cả	Nhóm	Tất cả	Nhóm	
Chỉ số sơ kiện	Vô hiệu hóa	Nhóm	Nhóm	Nhóm	Tất cả	Nhóm	Tất cả	Nhóm	

B. TÍNH NĂNG NÂNG CAO TÙY CHỌN THÊM (OPTION)

1. Quản lý tích hợp với các hệ thống khác (ERP, POS,...) qua API

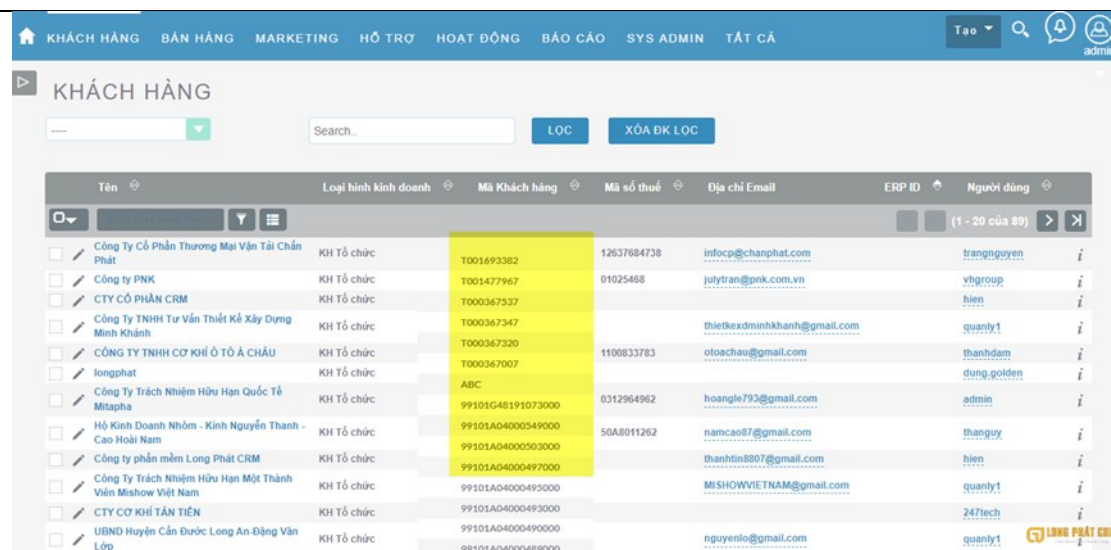
▪ API tạo khách hàng tiềm

năng: Thông thường là tích hợp với website hoặc landing page để lấy thông tin khách hàng

- ✓ **LONGPHATCRM** cung cấp API cho khách hàng để gắn vào website. Khách hàng đăng ký thông tin thì hệ thống tự động chạy về Module Lead trên CRM.

▪ API được bắt trùng theo số di động:

- ✓ Nếu số di động chưa có thì tạo mới thông tin khách hàng tiềm năng
- ✓ Nếu số di động đã có trên hệ thống CRM thì tự động



Tên	Loại hình kinh doanh	Mã Khách hàng	Mã số thuế	Địa chỉ Email	ERP ID	Người dùng
Công Ty Cổ Phần Thương Mại Vạn Tài Chấn Phát	KH Tổ chức	T001693382	12637684738	infocp@chanphat.com		trangnguyen
Công ty PNK	KH Tổ chức	T001477967	01025468	julytran@pnk.com.vn		vhgroup
CTY CỔ PHẦN CRM	KH Tổ chức	T000367537				hien
Công Ty TNHH Tư Vấn Thiết Kế Xây Dựng Minh Khánh	KH Tổ chức	T000367347		thietkexdminhkhankh@gmail.com		quany1
CÔNG TY TNHH CƠ KHÍ Ô TÔ Á CHÂU	KH Tổ chức	T000367320	1100833783	otochau@gmail.com		thanhdam
longphat	KH Tổ chức	T000367007				dung.golden
Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Quốc Tế Mitapha	KH Tổ chức	ABC				admin
Hộ Kinh Doanh Nhóm - Kinh Nguyễn Thanh - Cao Hoài Nam	KH Tổ chức	99101G48191073000	0312964962	hoangle795@gmail.com		thanguy
Công ty phần mềm Long Phát CRM	KH Tổ chức	99101A04000549000	50A8011262	namcao67@gmail.com		hien
Công Ty Trách Nhiệm Hữu Hạn Một Thành Viên Mishow Việt Nam	KH Tổ chức	99101A04000497000		thanhtin8807@gmail.com		quany1
CTY CƠ KHÍ TÂN TIẾN	KH Tổ chức	99101A04000493000		MISHOWVIETNAM@gmail.com		247tech
UBND Huyện Cần Đức Long An-Đặng Văn Lốp	KH Tổ chức	99101A04000490000		nguyento@gmail.com		quany1

tạo 1 cuộc gọi để cảnh báo cho nhân viên đang chăm sóc.

- ✓ Các thông tin được đẩy về CRM: Tên liên hệ, Công ty, Email, Số di động, Mô tả

▪ **Api tạo ticket (Case)**

- ✓ **LONGPHATCRM** cung cấp Api cho đối tác để tạo ticket từ hệ thống khác.
- ✓ Các trường thông tin cơ bản: Tên ticket, số điện thoại, tên khách hàng và ghi chú

▪ **Tích hợp với hệ thống ERP qua API**

- ✓ **LONGPHÁT CRM** dùng API của bên ERP cung cấp để đồng bộ thông tin khách hàng.
- ✓ Khi khách hàng đã phát sinh giao dịch trên hệ thống crm sẽ kết nối API của hệ thống ERP để đẩy thông tin khách hàng qua ERP, đồng thời lấy mã khách hàng của ERP cập nhật lại hệ thống CRM.

Các thông tin đồng bộ cơ bản: **Tên khách hàng, MST, Địa chỉ, sales đang chăm sóc.**

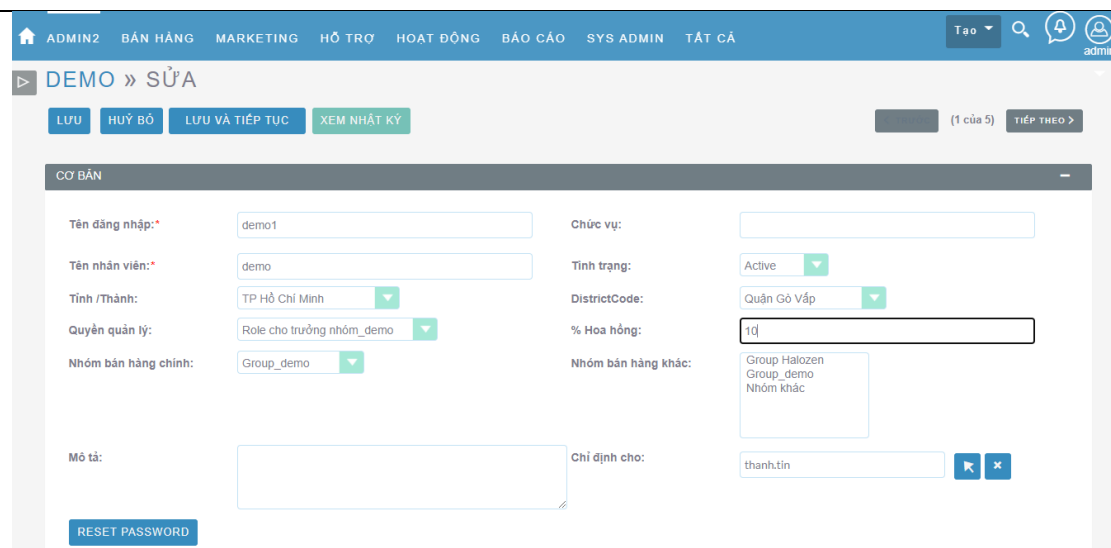
2. Chức năng Admin 2 trên hệ thống SuiteCRM Long Phát: Tạo và phân quyền cho IT (cấp 2) có thể tạo và phân quyền cho người dùng mình quản lý.

- Thông thường mô hình công ty có nhiều chi nhánh hoặc công ty dạng tập đoàn thì mỗi công ty con sẽ có 1 bộ phận IT có thể quản lý người dùng của mình.

- **Phân quyền cho Admin 2 có thể:**

- Tạo nhóm bán hàng của chi nhánh
- Tạo người dùng của chi nhánh
- Phân quyền cho người dùng của chi nhánh
- Disable tài khoản người dùng của chi nhánh mình.
- Reset password cho người dùng.

Ghi chú:



The screenshot shows the 'SỬA' (Edit) page for a user in the 'ADMIN2' role. The interface includes a top navigation bar with links like ADMIN2, BÁN HÀNG, MARKETING, etc. Below the navigation bar, there are tabs for 'LƯU', 'HỦY BỎ', 'LƯU VÀ TIẾP TỤC', and 'XEM NHẬT KÝ'. The main form is titled 'CƠ BẢN' (Basic) and contains several input fields and dropdown menus for user information. The fields are organized into two columns.

Field	Value
Tên đăng nhập:	demo1
Tên nhân viên:	demo
Tỉnh / Thành:	TP Hồ Chí Minh
Quyền quản lý:	Role cho trưởng nhóm_demo
Nhóm bán hàng chính:	Group_demo
Chức vụ:	
Tình trạng:	Active
DistrictCode:	Quận Gò Vấp
% Hoa hồng:	10
Nhóm bán hàng khác:	Group Halozen, Group_demo, Nhóm khác
Mô tả:	
Chỉ định cho:	thanh.tin

At the bottom left of the form, there is a 'RESET PASSWORD' button.

Điểm hạn chế của suitecrm là tài khoản super admin mới được tạo người dùng và phân quyền cho người dùng.

IT có quyền admin 2 này không thấy được dữ liệu của toàn công ty

3. Tích hợp với hệ thống SMS BrandName

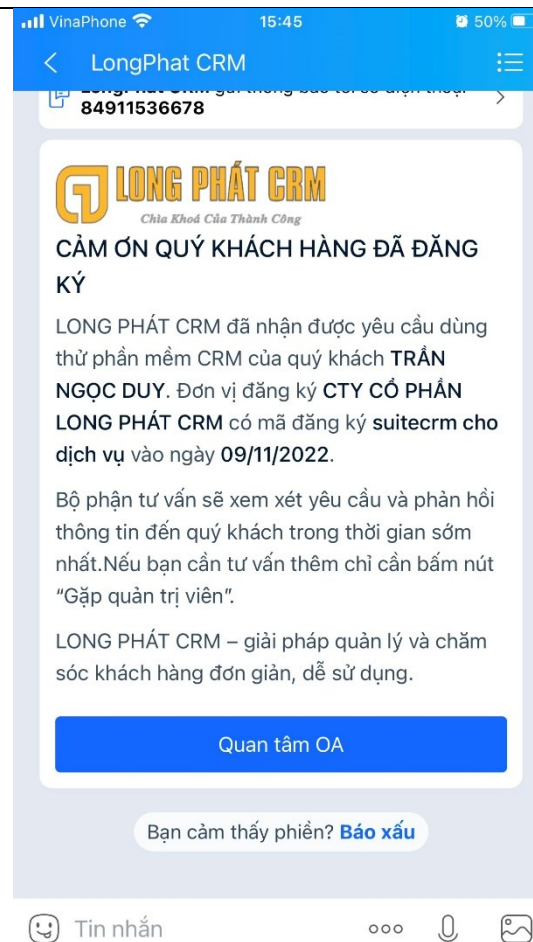
- Tích hợp với hệ thống **SMS**
BrandName để gửi tin nhắn chăm sóc khách hàng.
- Thiết lập SMS Template
- Gửi tin nhắn cho từng khách hàng
- Gửi tin nhắn cho hàng loạt khách hàng



4. Tích hợp Zalo OA để gửi tin nhắn (ZNS)

Tích hợp với hệ thống Zalo OA để gửi tin nhắn chăm sóc khách hàng:

- Thiết lập Zalo SMS Template
 - ✓ Thiết lập người dùng được phép gửi hay
 - ✓ Gửi tin nhắn cho từng khách hàng
 - ✓ Gửi tin nhắn cho hàng loạt khách hàng.
 - ✓ Gửi tin nhắn chăm sóc tự động theo quy trình qua Zalo OA ngay cả khi khách hàng chưa quan tâm kênh OA



5. Quản lý thông tin khách hàng từ website, landing page

- **Tích hợp thông tin với website, landing page** qua API để lấy thông tin khi khách hàng đăng ký thông tin
- Cảnh báo và bắt trùng theo số điện thoại khi khách hàng đăng ký thông tin
- Thông tin khách hàng đăng ký sẽ tự động lưu trữ về khách hàng tiềm năng

The image displays the CRMOnline interface. The top section features a lead registration form with fields for name, phone number, company, email, and a dropdown for 'Khác'. A 'GỬI THÔNG TIN' button is at the bottom. To the left, there's a section for 'DỪNG THỬ MIỄN PHÍ LONGPHAT CRM' with a phone number '0911.536.678' and the text 'ALL IN ONE'. Below this is a dashboard overview with four main categories: LEADS (642), IN PROCESS (9), CONVERTED (2), and TRANSACTION (39). Each category shows a revenue amount and a list of leads. The LEADS section shows a lead for 'CTY CỔ PHẦN LONG PHÁT' with contact details and a 'New' status. The IN PROCESS, CONVERTED, and TRANSACTION sections show similar data for different stages of the sales funnel.

6. Tích hợp với hóa đơn điện tử MIFI

- Tạo hóa đơn nhập
- Phát hành hóa đơn
- Điều chỉnh hóa đơn
- Thay thế hóa đơn
- Hủy hóa đơn



CÔNG TY TNHH DEMO CRM
Mã số thuế: 123456789-005
Đến thời:
Địa chỉ: 12A Núi Thành, phường 13, quận Tân Bình, tp Hồ Chí Minh
Số tài khoản:



HÓA ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG

Ngày 07 tháng 12 năm 2021

Mẫu số: 01GTKT/001
Ký hiệu: AA21E
Số: 0000037

Họ tên người mua hàng: TRAN NGOC DUY

Tên đơn vị: CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM LONG PHÁT

Mã số thuế: 0313183182

Địa chỉ: 4 Đường Số 9, KDC CryLand Park Hills, Phường 10, Quận Gò Vấp, Tp.Hồ Chí Minh

Hình thức thanh toán: TMCK Tài khoản:

STT	Tên hàng hóa, dịch vụ	Đơn vị tính	Số lượng	Đơn giá	Thành tiền	Thuế suất GTGT (%)	Tiền thuế GTGT
1	2	3	4	5	6 = 4 x 5	7	8 = 6 x 7
1	Thí nghiệm máy biến áp IP	cái	1	350.000.000	350.000.000	10%	31.500.000
2	PHU PHÍ NGAY CHỨ NHẬT			2.000.000	2.000.000		90.000
3	Phần mềm crm cho edu	cái	1	800.000.000	800.000.000	5%	36.000.000
Tổng hợp		Thuế suất	Giá trước thuế GTGT	Tiền thuế GTGT	Giá thành toàn		
Hàng hóa không thuế GTGT:		\		\			
		0%		0			
		5%	802.000.000	36.090.000	838.090.000		
Hàng hóa chịu thuế GTGT:		10%	350.000.000	31.500.000	381.500.000		
		KKNT		\			
		Khác					
Tổng tiền thanh toán:					1.115.390.000		
Số tiền viết bằng chữ:					Một tỷ một trăm mười lăm triệu ba trăm chín mươi nghìn đồng		
Người mua hàng					Người bán hàng		
					Chức ký có hiệu lực Ký bởi: Công ty TNHH DEMO CRM Ngày: 07/12/2021		

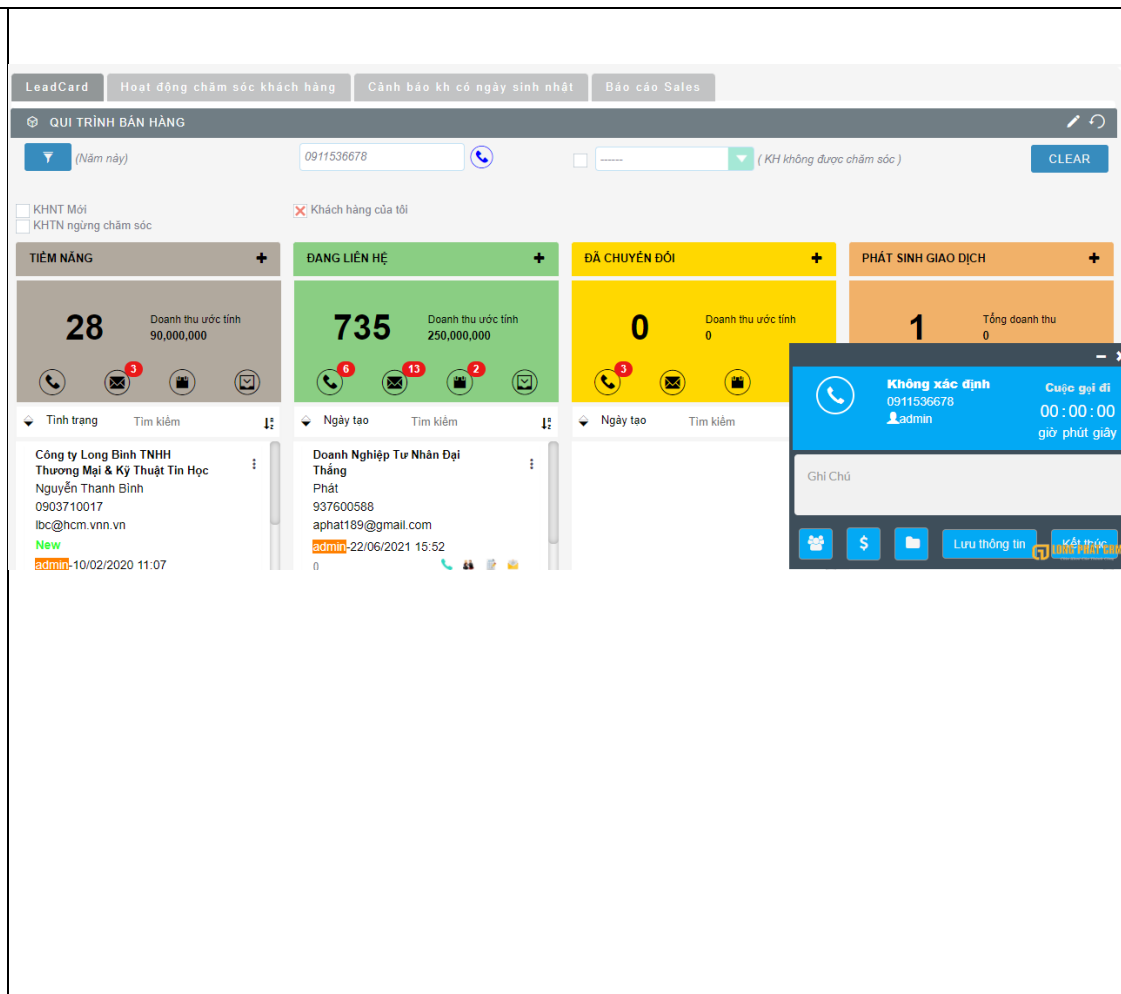
(Cần kiểm tra, để tránh khi tập, giao, nhận hóa đơn)
Giấy phép hóa đơn điện tử được cung cấp bởi MIFI - Một sản phẩm của Công ty Cổ phần Mật Bão - MST 0302172571

7. Tính năng nghe và gọi điện trực tiếp trên phần mềm crm

• Tích hợp tổng đài Voip - Call

Center

- **Click To Call** trực tiếp trên màn hình **LeadCard**.
- Pop up và định danh khách hàng khi có cuộc gọi đến.
- Gọi điện cho số điện thoại đã có hoặc chưa có trên crm
- Ghi chú nội dung trong quá trình trao đổi với khách hàng. Lên kế hoạch gặp khách hàng khi cần.
- Ghi âm cuộc gọi nhằm đánh giá và nâng cao chất lượng dịch vụ.
- Tra cứu thông tin và các kiến thức khác khi cần.



The screenshot displays the CRMOnline interface with the following components:

- Top Navigation Bar:** Includes tabs for "LeadCard", "Hoạt động chăm sóc khách hàng", "Cảnh báo kh có ngày sinh nhật", and "Báo cáo Sales".
- QUI TRÌNH BÁN HÀNG:** A section for managing sales processes, featuring a search bar and a "CLEAR" button.
- LeadCard Summary:** Displays key metrics for a selected lead (0911536678):
 - TIỀM NĂNG:** 28 leads, with a revenue forecast of 90,000,000.
 - ĐANG LIÊN HỆ:** 735 leads, with a revenue forecast of 250,000,000.
 - ĐÃ CHUYỂN ĐỔI:** 0 leads, with a revenue forecast of 0.
 - PHÁT SINH GIAO DỊCH:** 1 transaction, with a total revenue of 0.
- Customer Details:**
 - Tình trạng:** Công ty Long Bình TNHH Thương Mại & Kỹ Thuật Tin Học, Nguyễn Thanh Bình, 0903710017, lbc@hcm.vnn.vn. Status: New. Last update: 10/02/2020 11:07.
 - Ngày tạo:** Doanh Nghiệp Tư Nhân Đại Thăng Phát, 937600588, aphot189@gmail.com. Status: admin. Last update: 22/06/2021 15:52.
- Call Center Pop-up:** A blue overlay window showing "Không xác định" (Not identified) for the number 0911536678, with a call duration of 00:00:00. It includes a "Ghi Chú" (Note) field and buttons for "Lưu thông tin" (Save information) and "Kết thúc" (End).

- Có thể nghe và gọi trực tiếp trên máy tính hoặc các thiết bị SoftPhone.

- Báo cáo chi tiết cuộc gọi của nhân viên
- Nghe lại file ghi âm của nhân viên đã gọi
- Chi tiết lịch sử cuộc gọi của từng khách hàng

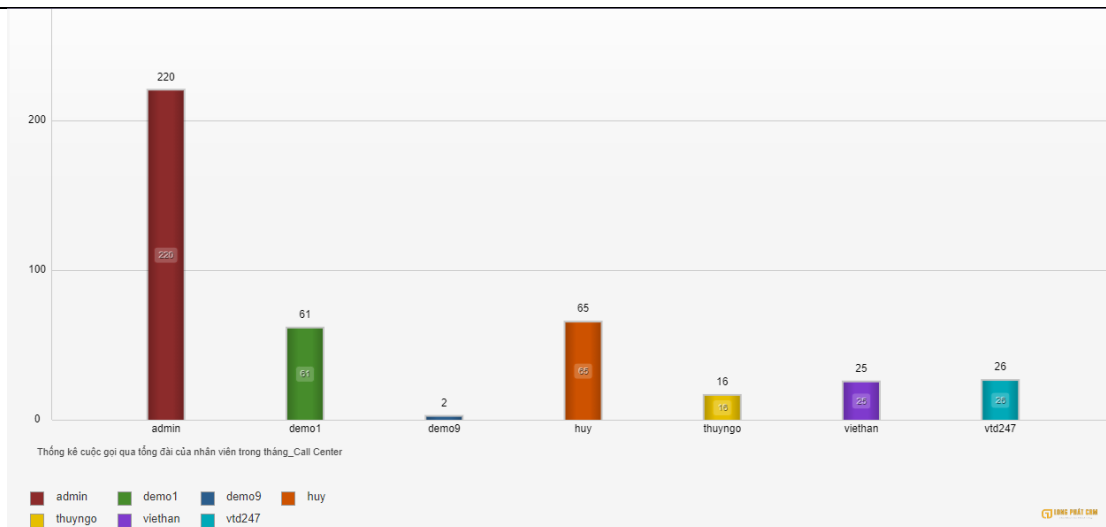
Ghi chú: Các tổng đài đã tích hợp

- ✓ Tổng đài của LONGPHÁT CRM
- ✓ Tổng đài của CMC
- ✓ Tổng đài của CloudFone (ODS)
- ✓ Tổng đài Omicall
- ✓ Tổng đài Tel4vn
- ✓ Tổng đài Voip 24h
- ✓ Tổng đài Vinacis

LỊCH SỬ CUỘC GỌI

	Ngày gọi	From	To	userextension	Nghe Ghi Âm	direction	Assigned to
							(1 - 20 của 36)
☐	14/09/2021 23:44	842871086868	0911536678	100	0:00 / 0:01	outbound	admin
☐	14/09/2021 18:18	842871086868	0911536678	103	0:00 / 0:15	outbound	dung.golden
☐	14/09/2021 18:18	842871086868	0392435185	103	0:00 / 0:11	outbound	dung.golden
☐	02/09/2021 10:41	842871086868	0907991516	100	0:00 / 0:23	outbound	admin
☐	02/09/2021 10:40	100	100	100	0:00 / 0:03	local	admin
☐	02/09/2021 10:40	100	100	100	0:00 / 0:03	local	admin
☐	16/08/2021 17:38	842871086868	0911536678	100	0:00 / 0:33	outbound	admin

CRMOnline nền tảng ứng dụng chuyển đổi số độc quyền của Long Phát

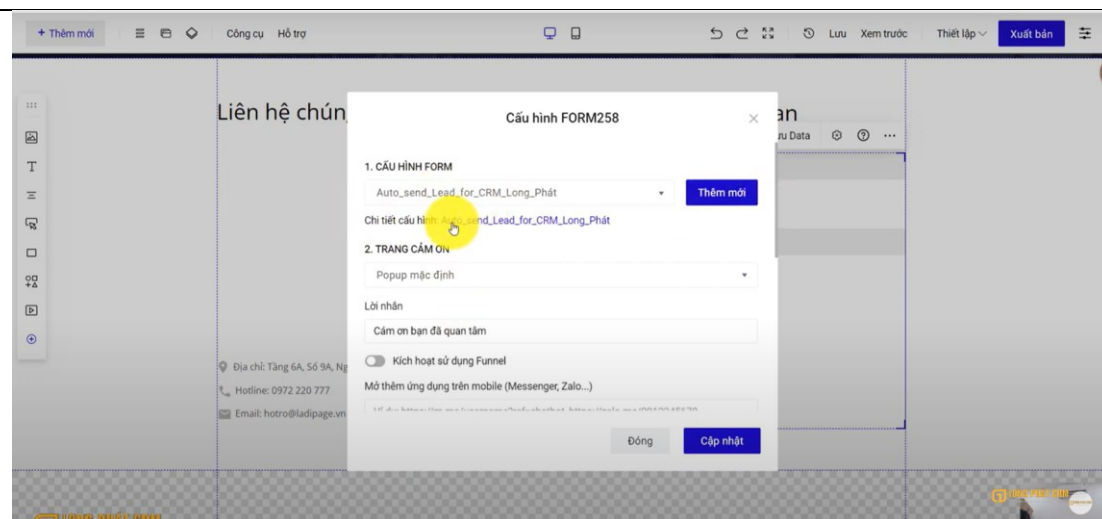


Tên người dùng = admin, SUM: ID = 220

Date Created	From	To	userextension	direction	Tên khách hàng	Tên khách hàng tiềm năng	Tên người dùng
03/12/2021 11:47	VNPT2836222988	0911536678	101	Outbound	CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM LONG PHÁT		admin
03/12/2021 10:37	"0911536678 "<0911536678>	02836222988	101	Inbound	CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM LONG PHÁT		admin
03/12/2021 10:20	VNPT2836222988	0911536678	101	Outbound	CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM LONG PHÁT		admin
02/12/2021 17:10	"0911536678 "<0911536678>	02836222988	101	Inbound	CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM LONG PHÁT		admin
02/12/2021 17:08	VNPT2836222988	0911536678	101	Outbound	CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM LONG PHÁT		admin
02/12/2021 17:02	VNPT2836222988	0911536678	101	Outbound	CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM LONG PHÁT		admin
02/12/2021 15:14	VNPT2836222988	0911536678	101	Outbound	CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM LONG PHÁT		admin
01/12/2021 22:26	VNPT2836222988	0911536678	101	Outbound	CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM LONG PHÁT		admin

8. Tích hợp với Ladipage:

- ✓ Một trong những kênh chạy để thu thập thông tin khách hàng tiềm năng (lead) chính là landing page. Và nhu cầu của đội marketing sau khi chạy dữ liệu lead đổ về phải được quản lý và phân giao phù hợp, thông thường nếu chưa có phần mềm crm thì dữ liệu này sẽ được lưu trữ bằng file excel, rồi sau đó gửi cho phòng kinh doanh.
- ✓ Giải pháp tích hợp crm long phát với nền tảng "Ladipage" sẽ giúp bạn tự động thu thập khách hàng tiềm năng



Xem video hướng dẫn tích hợp không cần code:

<https://youtu.be/wCsAs5H-1PI>

về crm sau khi đội ngũ marketing chạy các chương trình quảng cáo. Từ đây các bạn sẽ thuận tiện hơn trong việc thống kê, cũng như phân giao lead cho đội ngũ kinh doanh (có thể phân thủ công bằng tay hoặc dùng chức năng phân giao lead tự động của phần mềm crm long phát.)	
9. Tích hợp với máy in bill: ✓ Tích hợp máy in bill (máy in nhiệt) khổ k80, k57 để in bill đơn hàng cho khách thanh toán.	✓ Thiết lập thông tin bill trên hệ thống

THIẾT LẬP HỆ THỐNG

BẢN HÀNG

MARKETING

SẢN PHẨM

BAO CAO

CÔNG VIỆC

HỖ TRỢ

TẤT CẢ

Tạo

admin

Create Thiết lập hệ thống

View Thiết lập hệ thống

Nhập

Vừa xem qua

Bill template

Mẫu_OA_LONGPHAT

Demo CRMOnline

Chi. Quy Kim...

Group_demo

yêu thích

Thống kê cuo...

Tên:*

Mẫu in bill CRMOnline

Chỉ định cho:

admin

Ext:

Tình trạng:

Is SendZalo:

Is SendSMS:

Loại ứng dụng:

Bill Template

Authen:

Campaign Lead:

Company Logo:

shan_logo.png

XÓA BỎ

Company Solugn:

Chìa khóa của thành công

Company Address:

4 đường số 9, KDC CityLand Park Hills, Phường 10, Gò Vấp

Company Phone:

0911 536 678

calluuid:

Company Name:

LONG PHÁT CRM

Company website:

https://crmonline.vn

LƯU

HỦY BỎ

LƯU VÀ TIẾP TỤC

XEM NHẬT KÝ

LONG PHÁT CRM

✓ Thanh toán và in bill cho khách

The screenshot displays the CRMOnline payment interface. A modal window is open, showing the following details:

- Tổng thanh toán:** 2,835,000
- Khách hàng đưa:** 3,000,000
- Tiền thối lại:** 165,000
- THANH TOÁN** button

The background shows an invoice form with the following fields:

- Ngày hóa đơn:** 12/03/2023
- Ngày báo giá:** 12/03/2023
- Quầy / Bàn:**
- Ngày giao dự kiến:** 16/03/2023
- Tình trạng vận chuyển:** Đang đóng gói
- Mã tra cứu hóa đơn:**
- Số hóa đơn:**
- Ngày giao hàng:** 17/03/2023
- Hiệu lực đơn hàng:** 17/03/2023
- Loại Hóa đơn:**
- Phương thức vận chuyển:**
- Chỉ định cho:** quy ho



SHAN HEALTH

Thân khỏe tâm an bình an cuộc
sống

Add: 42A Đường Số 9, Khu Dân Cư City Land,
Phường 10, Quận Gò Vấp, Tp HCM, Việt Nam
Web: <https://shanhealth.vn/>
Hotline: 0973 46 46 41

HÓA ĐƠN BÁN HÀNG

Số HĐ: 100

Ngày: 15/10/2022 02:47:51

Khách hàng: CHỊ NGÀ (BẠN)

Điện thoại: 0357456854

Địa chỉ:

NVBH: nhung.vo

Số lượng	Đơn giá	Thành tiền
SHAN HEALTH LIỆU PHÁP (120')		
1.00	593,000.00	593,000.00

Tổng cộng: 593,000.00

Chiết khấu: -,593,000.00

Thanh toán: 0.00

Tiền KH đưa:

Tiền thối lại:

Cảm ơn quý khách và hẹn gặp lại!

Powered by CRMOnline.vn

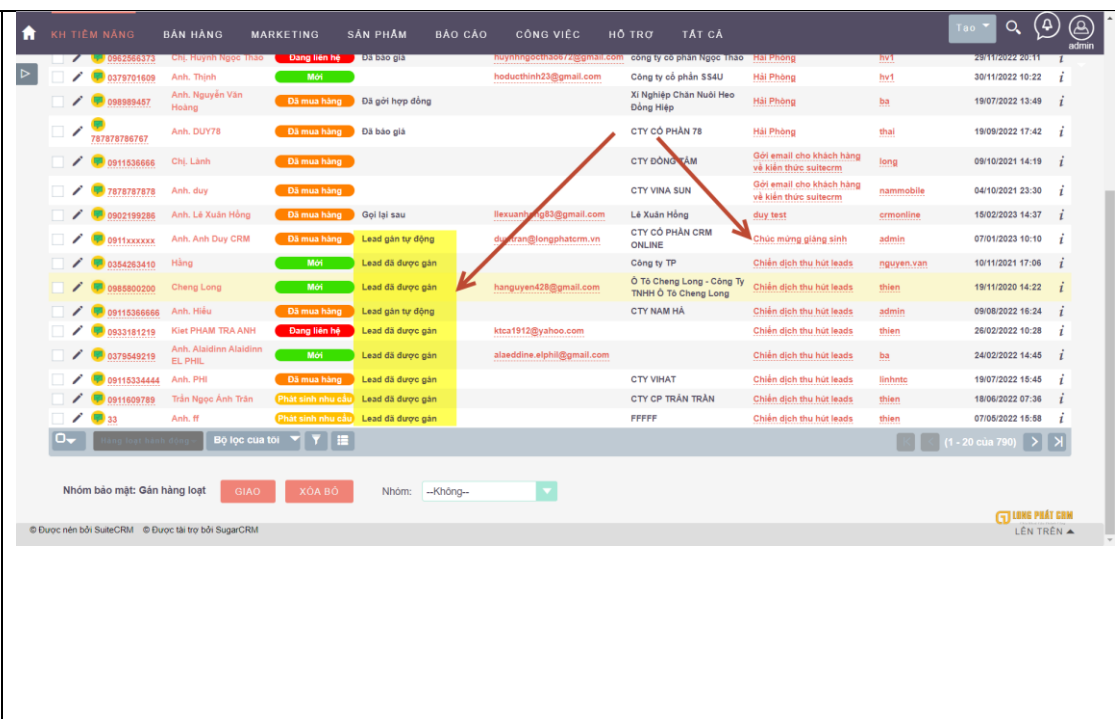
© 2022 CRMOnline

10. Tự động chia Lead cho

nhân viên theo chiến dịch :

- ✓ Thiết lập điều kiện phân giao Lead theo chiến dịch và nhân viên được giao
- ✓ Thiết lập thời gian chạy tự động (theo phút hoặc theo ngày,...)
- ✓ Import dữ liệu từ file excel hoặc mass update dữ liệu thỏa điều kiện

Ghi chú: **Tiêu chí phân giao chia đều cho nhân viên được thiết lập của 1 chiến dịch**

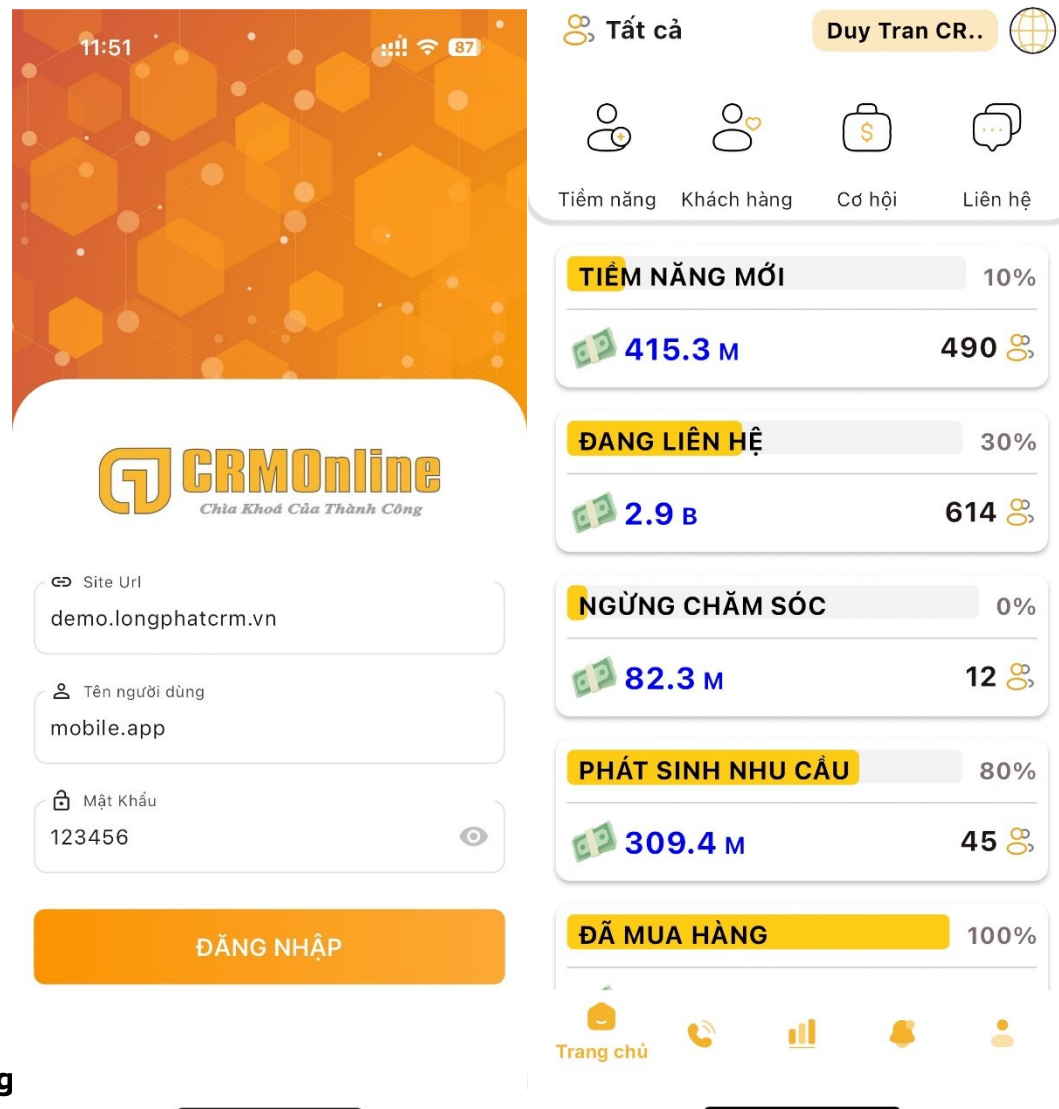


STT	Số điện thoại	Tên khách hàng	Trạng thái	Loại	Chiến dịch	Nhân viên	Ngày tạo	Ngày cập nhật
1	0962366373	Ông Huỳnh Ngọc Thảo	Đang tiến hành	Dã báo giá	Công ty cổ phần Ngọc Thảo	Hải Phòng	19/11/2022 20:11	
2	0378791609	Anh. Thịnh	Mới		Công ty cổ phần S54U	Hải Phòng	30/11/2022 10:22	
3	09889457	Anh. Nguyễn Văn Hoàng	Đã mua hàng	Đã gọi hợp đồng	Xi Nghiệp Chân Núi Hào Đồng Hiệp	Hải Phòng	19/07/2022 13:49	
4	7878787878	Anh. DUY78	Đã mua hàng	Dã báo giá	CTY CỔ PHẦN 78	Hải Phòng	19/09/2022 17:42	
5	0911536666	Chị. Lanh	Đã mua hàng		CTY DÔNG KAM	Gửi email cho khách hàng về kiến thức sulterm	long	09/10/2021 14:19
6	7878787878	Anh. duy	Đã mua hàng		CTY VINA SUN	Gửi email cho khách hàng về kiến thức sulterm	nammobile	04/10/2021 23:30
7	0902199286	Anh. Lê Xuân Hồng	Đã mua hàng	Gọi lại sau	Lê Xuân Hồng	duy test	crmonline	15/02/2023 14:37
8	0911xxxxxx	Anh. Anh Duy CRM	Đã mua hàng	Lead gán tự động	CTY CỔ PHẦN CRM ONLINE	Chúc mừng giáng sinh	admin	07/01/2023 10:10
9	0354263410	Hàng	Mới	Lead đã được gán	Công ty TP	Chiến dịch thu hút leads	nguyen.van	10/11/2021 17:06
10	098800200	Cheng Long	Mới	Lead đã được gán	Ô Tô Cheng Long - Công Ty TNHH Ô Tô Cheng Long	Chiến dịch thu hút leads	thien	19/11/2020 14:22
11	0911536666	Anh. Hiếu	Đã mua hàng	Lead gán tự động	CTY NAM HÁ	Chiến dịch thu hút leads	admin	09/08/2022 16:24
12	0933181219	Kiet PHAM TRA ANH	Đang tiến hành	Lead đã được gán		Chiến dịch thu hút leads	thien	26/02/2022 10:28
13	0379549219	Anh. Alaidinn Alaidinn EL PHIL	Mới	Lead đã được gán		Chiến dịch thu hút leads	ba	24/02/2022 14:45
14	09115334444	Anh. PHI	Đã mua hàng	Lead đã được gán	CTY VIHAT	Chiến dịch thu hút leads	linhmo	19/07/2022 15:45
15	0811608789	Trần Ngọc Anh Trần	Phát sinh như cầu	Lead đã được gán	CTY CP TRẦN TRẦN	Chiến dịch thu hút leads	thien	18/06/2022 07:36
16	33	Anh. fi	Phát sinh như cầu	Lead đã được gán	FFFFF	Chiến dịch thu hút leads	thien	07/05/2022 15:58

11. Tích hợp App Mobile đa nền tảng:

- ✓ Hỗ trợ ios: <https://apple.co/3IkElGn>
- ✓ Hỗ trợ android: <http://bit.ly/3yBIXMG>

CRMOnline nền tảng ứng



12. Tích hợp facebook ads form	✓ Khi phần mềm CRM hoặc hệ thống khách hàng khác tích hợp với Facebook, bạn có thể nhanh chóng liên hệ với khách hàng tiềm năng mà mình có được thông qua chiến dịch quảng cáo tìm kiếm khách hàng tiềm năng trên Facebook, cũng như có thể đạt tỷ lệ chuyển đổi cao hơn. ✓ Khách hàng tiềm năng sẽ tự động đổ về CRM khi nhập các thông tin từ form ads quảng cáo của fanpage facebook (Tên hoặc email hoặc số di động).

13. Tự động chia sẻ dữ liệu khách hàng cho nhân viên được thiết lập

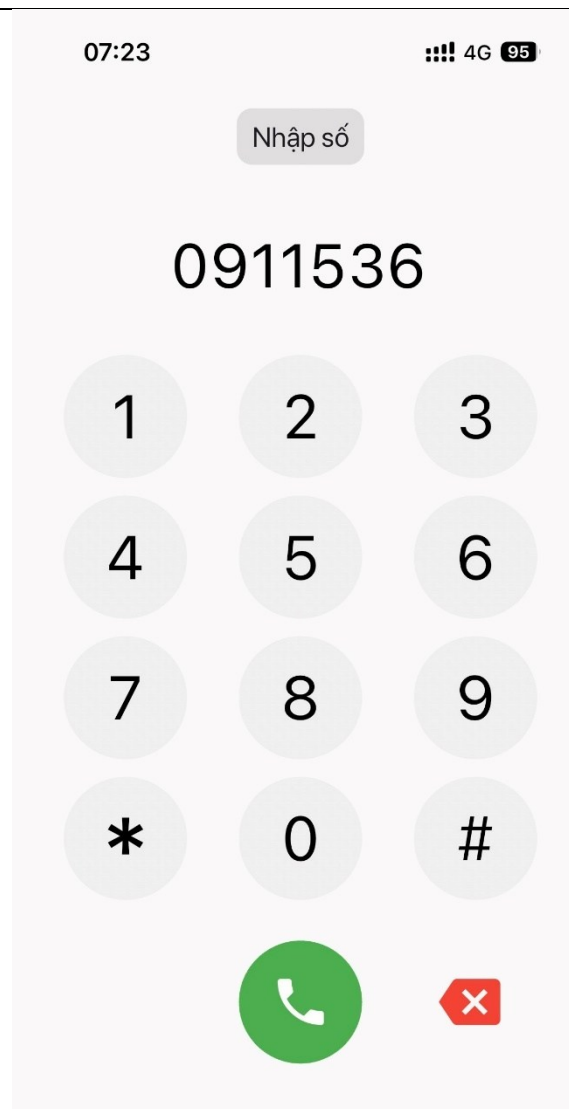
- ✓ Với nhân viên thông thường thì dữ liệu khách hàng của ai người đó thấy.
- ✓ Tuy nhiên với 1 số trường hợp thì cần chia sẻ dữ liệu khách hàng để nhiều nhân viên cùng thấy từ người quản lý.
- ✓ Với CRMOnline người dùng có thể: Chia sẻ thủ công từng dữ liệu khách hàng cho nhiều nhân viên thấy hoặc tự động chia sẻ cho 1 nhóm nhân viên được thiết lập.



14. **Mobile app CRMOnline**

tích hợp tính năng gọi điện

- ✓ Click to call để gọi điện trực tiếp cho khách hàng qua tổng đài voip.
- ✓ Gọi nội bộ cho nhân viên với nhau trong công ty.
- ✓ Tích hợp bàn phím số để bấm gọi cho khách hàng ngoài hệ thống CRM.



Trang 67

15. Quản lý nghỉ phép

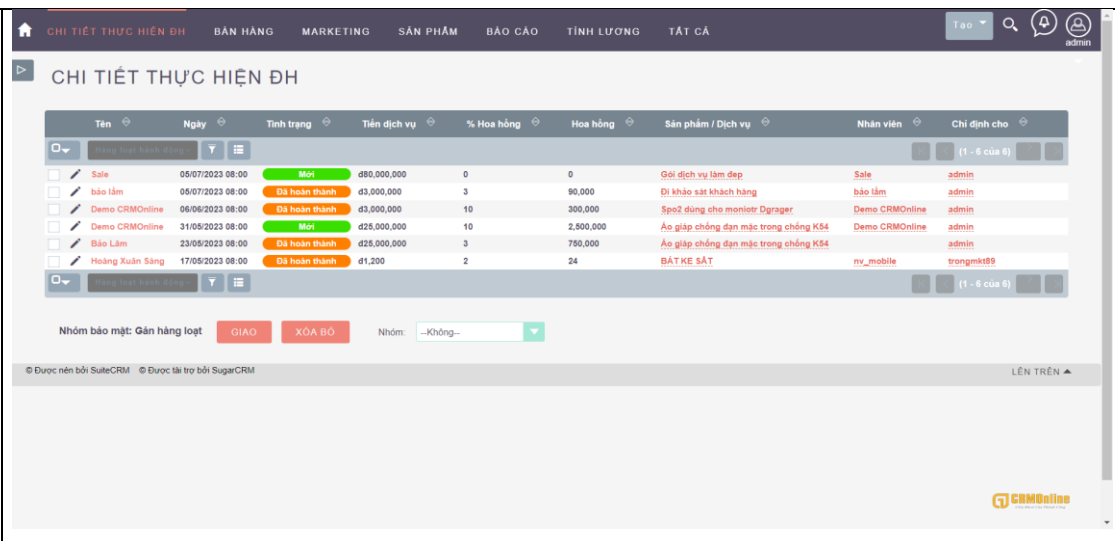
- ✓ Quản lý chi tiết xin nghỉ phép của nhân viên: Nghỉ phép có lương, nghỉ phép không lương, nghỉ nửa ngày, nghỉ cả ngày.
- ✓ Tự động gửi email thông báo cho cấp quản lý.

16. Quản lý tăng ca

- ✓ Quản lý chi tiết tăng ca của nhân viên: Ngày tăng ca, hệ số ngày tăng ca, thời gian tăng ca.

17. Quản lý chi tiết thực hiện đơn hàng

- ✓ Quản lý chi tiết quá trình thực hiện đơn hàng của nhân viên: Chi tiết công việc, ngày thực hiện, hoa hồng được hưởng (nếu có).



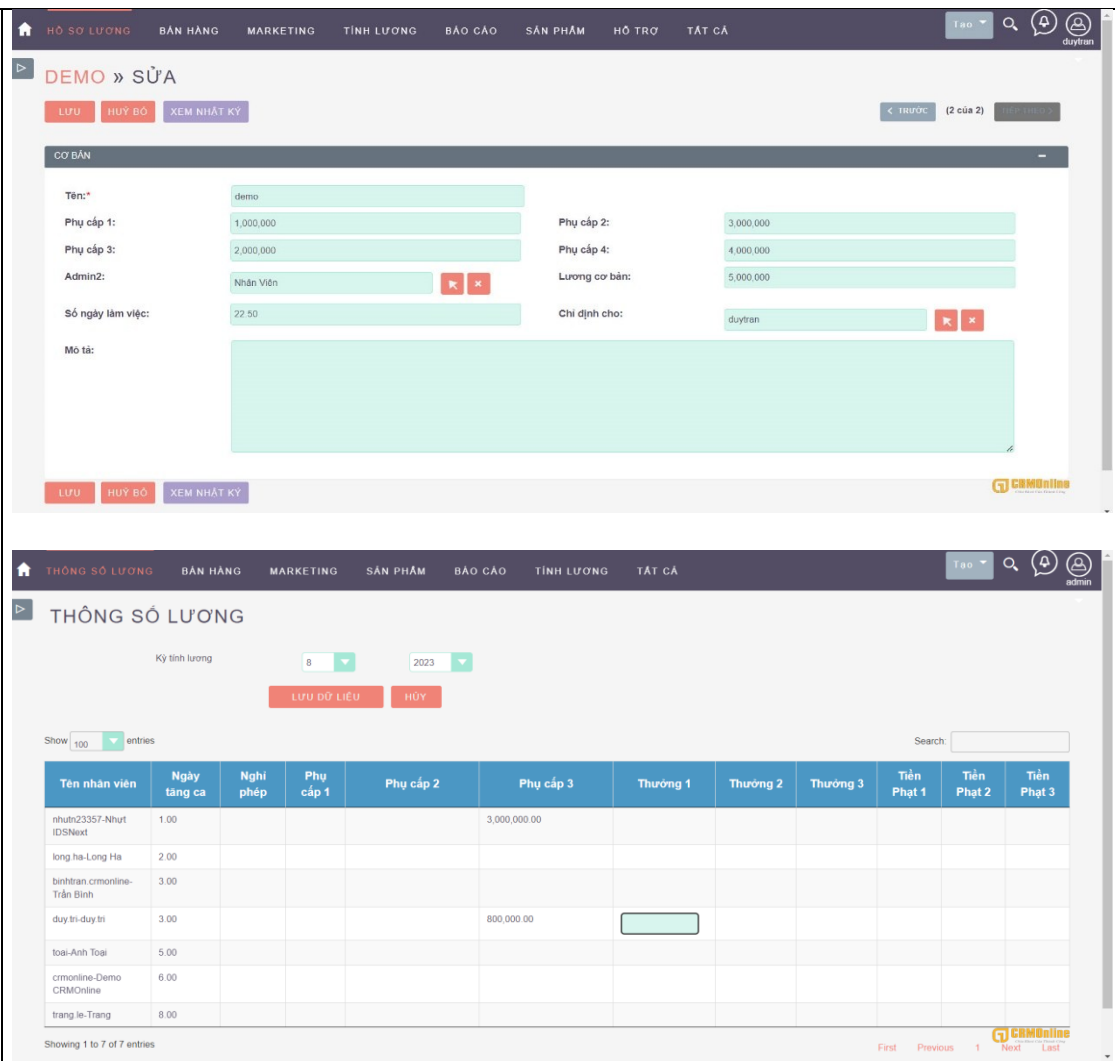
Tên	Ngày	Tình trạng	Tiền dịch vụ	% Hoa hồng	Hoa hồng	Sản phẩm / Dịch vụ	Nhân viên	Chỉ định cho
Sale	05/07/2023 08:00	Mới	880,000,000	0	0	Giải dịch vụ làm đẹp	Sale	admin
Bảo Lâm	05/07/2023 08:00	Đã hoàn thành	43,000,000	3	90,000	Đi khảo sát khách hàng	Bảo Lâm	admin
Demo CRMOnline	06/06/2023 08:00	Đã hoàn thành	43,000,000	10	300,000	Spoof dùng che monitor Dgrager	Demo CRMOnline	admin
Demo CRMOnline	31/05/2023 08:00	Mới	225,000,000	10	2,500,000	Áo giáp chống đạn mặc trong chống K54	Demo CRMOnline	admin
Bảo Lâm	23/05/2023 08:00	Đã hoàn thành	225,000,000	3	750,000	Áo giáp chống đạn mặc trong chống K54	Bảo Lâm	admin
Hoàng Xuân Sáng	17/05/2023 08:00	Đã hoàn thành	41,200	2	24	BẮT KE SẮT	nv_mobile	trongmks89

18. Quản lý tính lương

Với **CRMOnline – Payrol** bạn có thể tính lương theo ngày công hoặc theo giờ công, lương văn phòng, lương tăng ca, lương hoa hồng. Thiết lập các khoản phụ cấp, thưởng, phạt, nghỉ phép, tăng ca, tạm ứng lương.

- 1) Quản lý hồ sơ lương
- 2) Quản lý thông số lương
- 3) Quản lý nghỉ phép, tăng ca
- 4) Quản lý lương hoa hồng cho nhân viên
- 5) Quản lý tính lương tự động cho nhân viên từ các thông số cấu hình

**Lương nhân viên = [Lương cơ bản] +
[lương tăng ca] + [các khoản phụ cấp]
+ [các khoản thưởng] + [các khoản hoa**



SỬA

LƯU Hủy bỏ XEM NHẬT KÝ

← TRƯỚC (2 của 2)

CƠ BẢN

Tên: demo

Phụ cấp 1: 1,000,000

Phụ cấp 2: 3,000,000

Phụ cấp 3: 2,000,000

Phụ cấp 4: 4,000,000

Admin2: Nhân Viên

Lương cơ bản: 5,000,000

Số ngày làm việc: 22.50

Chỉ định cho: duytran

Mô tả:

LƯU Hủy bỏ XEM NHẬT KÝ

THÔNG SỐ LƯƠNG

Kỳ tính lương: 8/2023

LƯU DỮ LIỆU Hủy

Show 100 entries

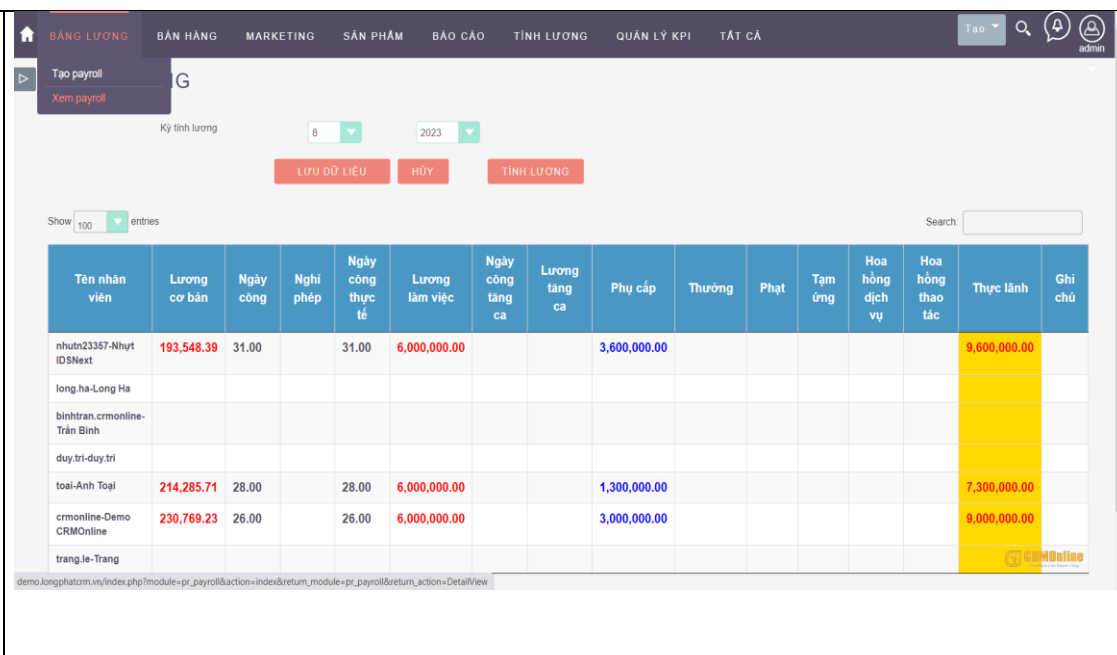
Tên nhân viên	Ngày tăng ca	Nghỉ phép	Phụ cấp 1	Phụ cấp 2	Phụ cấp 3	Thưởng 1	Thưởng 2	Thưởng 3	Tiền Phạt 1	Tiền Phạt 2	Tiền Phạt 3
nhut23357-Nhut ID5Next	1.00				3,000,000.00						
long ha-Long Ha	2.00										
binhtran crmonline-Trần Bình	3.00										
duytri-duytri	3.00				800,000.00						
toai-Anh Toai	5.00										
crmonline-Demo CRMOnline	6.00										
trang le-Trang	8.00										

Showing 1 to 7 of 7 entries

First Previous 1 Next Last

hồng] – [Các khoản phạt] – [Các khoản tạm ứng].

[Lương cơ bản] * : Tính theo ngày công hoặc giờ công tùy hệ thống cấu hình.



The screenshot displays the 'BẢNG LƯƠNG' (Payroll Table) section of the CRMOnline system. It includes a sidebar with 'Tạo payroll' and 'Xem payroll' options, a top navigation bar with various modules, and a main area with filters for 'Kỳ tính lương' (Payroll Period) and 'TÍNH LƯƠNG' (Calculate Payroll). Below the filters is a table with 15 columns: Tên nhân viên, Lương cơ bản, Ngày công, Nghỉ phép, Ngày công thực tế, Lương làm việc, Ngày công tăng ca, Lương tăng ca, Phụ cấp, Thưởng, Phạt, Tạm ứng, Hoa hồng dịch vụ, Hoa hồng thao tác, Thực lãnh, and Ghi chú. The table lists several employees with their respective payroll details.

Tên nhân viên	Lương cơ bản	Ngày công	Nghỉ phép	Ngày công thực tế	Lương làm việc	Ngày công tăng ca	Lương tăng ca	Phụ cấp	Thưởng	Phạt	Tạm ứng	Hoa hồng dịch vụ	Hoa hồng thao tác	Thực lãnh	Ghi chú
nhutn23357-Nhưt IDNNext	193,548.39	31.00		31.00	6,000,000.00			3,600,000.00						8,600,000.00	
long.ha-Long Ha															
binhtran.crmonline-Trần Bình															
duy.tri-duy tri															
toai-Anh Toại	214,285.71	28.00		28.00	6,000,000.00			1,300,000.00						7,300,000.00	
crmonline-Demo CRMOnline	230,769.23	26.00		26.00	6,000,000.00			3,000,000.00						9,000,000.00	
trang.le-Trang															

19. Lợi nhuận và công nợ trên phần mềm crm

Tự động đưa ra báo cáo lợi nhuận và công nợ giúp quản lý có cái nhìn trực quan hơn về tình hình doanh số, khách hàng, công nợ của công ty từ đó dễ dàng đưa ra các quyết định kịp thời:

- Lợi nhuận và công nợ theo cơ hội.
- Lợi nhuận và công nợ theo khách hàng.
- Lợi nhuận và công nợ theo đơn hàng.

LỢI NHUẬN & CÔNG NỢ THEO CƠ HỘI

Thời gian

Năm này

▼

Tỉnh/TP

TP Hồ Chí Minh

▼

Quận/Huyện

Search

All

Group Halozen

Group_ALLEZ

Group_demo

HV_UEF

LP_THUCTAP_2023

Chức vụ

Search

Người dùng

Search

Từ

01/01/2023

Đến

31/12/2023

THÔNG KÊ

XÓA BỎ LỌC

XUẤT EXCEL

Search

STT	Tên khách hàng	Điện thoại	Địa chỉ Email	Địa chỉ	Doanh thu	Tổng thu	Tổng chi	Lợi nhuận	Công nợ
1	BDS	0392815151	hokimquy2201@gmail.com	XTT, Học Môn	0	0	0	5,000,000.00	5,000,000.00
2	CÔNG TY TNHH YUAN CHANG VIETNAM	045245709	vietnam@gamil.com		0	10,000,000.00	0	18,300,000.00	8,300,000.00
3	công ty TNHH Lê An	0763926193	Lean@gmail.com		8,505,000.00	2,835,000.00	0	2,700,000.00	-1,135,000.00
4	Công ty ABC	0388686313	nguyenngochaolam2442002@gmail.com	667, Tô 7, Đinh an, Hiệp An	59,400,000.00	19,800,000.00	0	39,300,000.00	19,500,000.00
5	CTY CỔ PHẦN CRM ONLINE	09115365555	duytran.longphat@gmail.com		85,000,000.00	50,000,000.00	10,000,000.00	80,000,000.00	40,000,000.00
6	Trần Thị Ngọc Diễm	0376887876			0	0	0	20,000,000.00	20,000,000.00
7	Ngân hàng BAME BANK	0123456788		Địa káo quận 1 TP Hồ chí minh	0	0	0	150,000,000.00	150,000,000.00

LỢI NHUẬN & CÔNG NỢ THEO KHÁCH HÀNG

Thời gian

Năm này

▼

Tỉnh/TP

TP Hồ Chí Minh

▼

Quận/Huyện

Search

All

Group Halozen

Group_ALLEZ

Group_demo

HV_UEF

LP_THUCTAP_2023

Chức vụ

Search

Người dùng

Search

Từ

01/01/2023

Đến

31/12/2023

THÔNG KÊ

XÓA BỎ LỌC

XUẤT EXCEL

Search

STT	Tên khách hàng	Điện thoại	Địa chỉ Email	Địa chỉ	Doanh số	Doanh thu	Tổng thu	Tổng chi	Lợi nhuận theo cơ hội	Công nợ theo cơ hội	Lợi nhuận theo đơn hàng	Công nợ theo đơn hàng
1	BDS	0392815151	hokimquy2201@gmail.com	XTT, Học Môn	5,000,000.00	0	0	0	5,000,000.00	5,000,000.00	0	0
2	CÔNG TY TNHH YUAN CHANG VIETNAM	045245709	vietnam@gamil.com		18,300,000.00	0	10,000,000.00	0	18,300,000.00	8,300,000.00	0	0
3	công ty TNHH Lê An	0763926193	Lean@gmail.com		900,000.00	8,505,000.00	2,835,000.00	0	900,000.00	-1,935,000.00	8,505,000.00	5,670,000.00

LỢI NHUẬN & CÔNG NỢ THEO KHÁCH HÀNG

Thời gian

Năm này

Tỉnh/TP

TP Hồ Chí Minh

Quận/Huyện

Search...

All

Group Halozen

Group_ALLEZ

Group_demo

HV_UEF

LP_THUCTAP_2023

Chức vụ

Search...

Người dùng

Search...

Từ

01/01/2023

Đến

31/12/2023

THÔNG KÊ

XÓA BỎ LỌC

XUẤT EXCEL

Search:

STT	Tên khách hàng	Điện thoại	Địa chỉ Email	Địa chỉ	Doanh số	Doanh thu	Tổng thu	Tổng chi	Lợi nhuận theo cơ hội	Công nợ theo cơ hội	Lợi nhuận theo đơn hàng	Công nợ theo đơn hàng
1	BDS	0392815151	hokimquy2201@gmail.com	XTT, Học Môn	5,000,000.00	0	0	0	5,000,000.00	5,000,000.00	0	0
2	CÔNG TY TNHH YUAN CHANG VIETNAM	045245709	vietnam@gamil.com		18,300,000.00	0	10,000,000.00	0	18,300,000.00	8,300,000.00	0	0
3	công ty TNHH Lê An	0763926193	Lean@gmail.com		900,000.00	8,505,000.00	2,835,000.00	0	900,000.00	-1,935,000.00	8,505,000.00	5,670,000.00

CAMOnline

Cloud-based CRM Solution

Thời gian

Năm này

Từ

01/01/2023

Đến

31/12/2023

Tỉnh/TP

TP Hồ Chí Minh

Quận/Huyện

Search:

All

Group Halozen

Group_ALLEZ

Group_demo

HV_DEF

LP_THUCTAP_2023

Chức vụ

Search:

Người dùng

Search:

THỐNG KÊ

XÓA BỎ LỖI

XUẤT EXCEL

Search:

STT	Đơn hàng	Ngày	Người liên hệ	Tên khách hàng	Điện thoại	Địa chỉ Email	Địa chỉ	Doanh thu	Tổng thu	Tổng chi	Lợi nhuận	Công nợ
1	48	29-06-2023		UBND Huyện Cần Giờ		nguyenlo@gmail.com		60,000,000.00	60,000,000.00	0	60,000,000.00	0
2	47	27-06-2023		Philip LE	0938048110	philip.vn.le@gmail.com		256,900,000.00	256,900,000.00	20,000,000.00	236,900,000.00	0
3	46	26-06-2023		CTY CỔ PHẦN CRM ONLINE	09115355555	duytran.longphat@gmail.com		85,000,000.00	0	0	85,000,000.00	85,000,000.00
4	44	20-06-2023						0	2,000,000.00	0	0	

CAMOnline

20. Báo cáo quản trị tổng quan trên crm | BI Report

Với báo cáo quản trị tổng quan dữ liệu trên CRM này giúp cho nhà quản lý có cái nhìn tổng toàn vẹn về dữ liệu được sử dụng thế nào trên crm. Người dùng có thể lọc theo thời gian, theo người dùng.

Năm này

▼

From 01/01/2024

Đến 31/12/2024

quany Demo CRMOnline

THÔNG KÊ

XÓA BỎ LỌC

TIỀN HÀNG <table> <tr> <td>Tiền hàng mới</td> <td>327</td> <td>318,845,000</td> </tr> <tr> <td>Đang Liên hệ</td> <td>28</td> <td>44,967,847,727</td> </tr> <tr> <td>Ngừng chăm sóc</td> <td>3</td> <td>10,590,000</td> </tr> <tr> <td>Tổng cộng:</td> <td>358</td> <td>46,296,882,727</td> </tr> </table>	Tiền hàng mới	327	318,845,000	Đang Liên hệ	28	44,967,847,727	Ngừng chăm sóc	3	10,590,000	Tổng cộng:	358	46,296,882,727	KHÁCH HÀNG <table> <tr> <td>Phản ánh nhu cầu</td> <td>51</td> <td>1,591,382,194</td> </tr> <tr> <td>Đã mua hàng</td> <td>32</td> <td>1,638,899,000</td> </tr> <tr> <td>Tổng cộng:</td> <td>83</td> <td>3,230,281,194</td> </tr> </table>	Phản ánh nhu cầu	51	1,591,382,194	Đã mua hàng	32	1,638,899,000	Tổng cộng:	83	3,230,281,194	TAM ƯNG <table> <tr> <td>1. Chờ thanh toán</td> <td>1</td> <td>8,000,000</td> </tr> <tr> <td>Tổng cộng:</td> <td>1</td> <td>8,000,000</td> </tr> </table>	1. Chờ thanh toán	1	8,000,000	Tổng cộng:	1	8,000,000												
Tiền hàng mới	327	318,845,000																																							
Đang Liên hệ	28	44,967,847,727																																							
Ngừng chăm sóc	3	10,590,000																																							
Tổng cộng:	358	46,296,882,727																																							
Phản ánh nhu cầu	51	1,591,382,194																																							
Đã mua hàng	32	1,638,899,000																																							
Tổng cộng:	83	3,230,281,194																																							
1. Chờ thanh toán	1	8,000,000																																							
Tổng cộng:	1	8,000,000																																							
PHIẾU CHI <table> <tr> <td>1. Chờ thanh toán</td> <td>1</td> <td>3,000,000</td> </tr> <tr> <td>2. Đã thanh toán</td> <td>3</td> <td>90,800,000</td> </tr> <tr> <td>Tổng cộng:</td> <td>4</td> <td>93,800,000</td> </tr> </table>	1. Chờ thanh toán	1	3,000,000	2. Đã thanh toán	3	90,800,000	Tổng cộng:	4	93,800,000	PHIẾU THU <table> <tr> <td>1. Chờ thanh toán</td> <td>41</td> <td>32,809,968,000</td> </tr> <tr> <td>2. Đã thanh toán</td> <td>5</td> <td>65,000,000</td> </tr> <tr> <td>Tổng cộng:</td> <td>46</td> <td>32,874,968,000</td> </tr> </table>	1. Chờ thanh toán	41	32,809,968,000	2. Đã thanh toán	5	65,000,000	Tổng cộng:	46	32,874,968,000	CƠ HỘI BÁN HÀNG <table> <tr> <td>1. Tìm hiểu nhu cầu</td> <td>84</td> <td>26,366,994,824</td> </tr> <tr> <td>2. Đã xuất báo giá</td> <td>8</td> <td>382,622,000</td> </tr> <tr> <td>3. Thương lượng đàm phán</td> <td>10</td> <td>287,841,000</td> </tr> <tr> <td>4. Chốt Thỏa</td> <td>23</td> <td>16,764,074,000</td> </tr> <tr> <td>5. Chốt Thỏa</td> <td>4</td> <td>113,190,000</td> </tr> <tr> <td>Tổng cộng:</td> <td>129</td> <td>43,914,421,824</td> </tr> </table>	1. Tìm hiểu nhu cầu	84	26,366,994,824	2. Đã xuất báo giá	8	382,622,000	3. Thương lượng đàm phán	10	287,841,000	4. Chốt Thỏa	23	16,764,074,000	5. Chốt Thỏa	4	113,190,000	Tổng cộng:	129	43,914,421,824			
1. Chờ thanh toán	1	3,000,000																																							
2. Đã thanh toán	3	90,800,000																																							
Tổng cộng:	4	93,800,000																																							
1. Chờ thanh toán	41	32,809,968,000																																							
2. Đã thanh toán	5	65,000,000																																							
Tổng cộng:	46	32,874,968,000																																							
1. Tìm hiểu nhu cầu	84	26,366,994,824																																							
2. Đã xuất báo giá	8	382,622,000																																							
3. Thương lượng đàm phán	10	287,841,000																																							
4. Chốt Thỏa	23	16,764,074,000																																							
5. Chốt Thỏa	4	113,190,000																																							
Tổng cộng:	129	43,914,421,824																																							
ĐƠN HÀNG <table> <tr> <td>1. Đã tạm ứng</td> <td>4</td> <td>27,035,500</td> </tr> <tr> <td>2. Đã thanh toán</td> <td>10</td> <td>843,400,150</td> </tr> <tr> <td>3. Chưa thanh toán</td> <td>87</td> <td>96,050,746,565</td> </tr> <tr> <td>4. Đã hủy</td> <td>4</td> <td>197,240,000</td> </tr> <tr> <td>Tổng cộng:</td> <td>105</td> <td>96,728,422,215</td> </tr> </table>	1. Đã tạm ứng	4	27,035,500	2. Đã thanh toán	10	843,400,150	3. Chưa thanh toán	87	96,050,746,565	4. Đã hủy	4	197,240,000	Tổng cộng:	105	96,728,422,215	BẢO GIÁ <table> <tr> <td>1. Mới</td> <td>23</td> <td>132,645,749,000</td> </tr> <tr> <td>2. Thương lượng</td> <td>5</td> <td>888,543,000</td> </tr> <tr> <td>3. Chuyển giao</td> <td>3</td> <td>47,000,000</td> </tr> <tr> <td>5. Đã xác nhận</td> <td>2</td> <td>37,000,000</td> </tr> <tr> <td>Tổng cộng:</td> <td>33</td> <td>133,618,292,000</td> </tr> </table>	1. Mới	23	132,645,749,000	2. Thương lượng	5	888,543,000	3. Chuyển giao	3	47,000,000	5. Đã xác nhận	2	37,000,000	Tổng cộng:	33	133,618,292,000	HỢP ĐỒNG <table> <tr> <td>1. Mới</td> <td>11</td> <td>2,610,020,000</td> </tr> <tr> <td>2. Đang tiến hành</td> <td>3</td> <td>330,000,000</td> </tr> <tr> <td>Tổng cộng:</td> <td>14</td> <td>2,940,020,000</td> </tr> </table>	1. Mới	11	2,610,020,000	2. Đang tiến hành	3	330,000,000	Tổng cộng:	14	2,940,020,000
1. Đã tạm ứng	4	27,035,500																																							
2. Đã thanh toán	10	843,400,150																																							
3. Chưa thanh toán	87	96,050,746,565																																							
4. Đã hủy	4	197,240,000																																							
Tổng cộng:	105	96,728,422,215																																							
1. Mới	23	132,645,749,000																																							
2. Thương lượng	5	888,543,000																																							
3. Chuyển giao	3	47,000,000																																							
5. Đã xác nhận	2	37,000,000																																							
Tổng cộng:	33	133,618,292,000																																							
1. Mới	11	2,610,020,000																																							
2. Đang tiến hành	3	330,000,000																																							
Tổng cộng:	14	2,940,020,000																																							
CUỘC GỌI <table> <tr> <td>1. Lên kế hoạch</td> <td>136</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2. Đã hoàn thành</td> <td>96</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Tổng cộng:</td> <td>232</td> <td></td> </tr> </table>	1. Lên kế hoạch	136		2. Đã hoàn thành	96		Tổng cộng:	232		CUỘC GẶP <table> <tr> <td>1. Lên kế hoạch</td> <td>87</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2. Đã hoàn thành</td> <td>27</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Tổng cộng:</td> <td>114</td> <td></td> </tr> </table>	1. Lên kế hoạch	87		2. Đã hoàn thành	27		Tổng cộng:	114		CÔNG VIỆC <table> <tr> <td>1. Mới</td> <td>14</td> <td></td> </tr> <tr> <td>2. Đang tiến hành</td> <td>5</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Tổng cộng:</td> <td>19</td> <td></td> </tr> </table>	1. Mới	14		2. Đang tiến hành	5		Tổng cộng:	19													
1. Lên kế hoạch	136																																								
2. Đã hoàn thành	96																																								
Tổng cộng:	232																																								
1. Lên kế hoạch	87																																								
2. Đã hoàn thành	27																																								
Tổng cộng:	114																																								
1. Mới	14																																								
2. Đang tiến hành	5																																								
Tổng cộng:	19																																								

21. Quản lý nhập xuất tồn

- ✓ Quản lý sản phẩm vật tư
- ✓ Quản lý nhập kho
- ✓ Quản lý xuất kho
- ✓ Quản lý chuyển kho
- ✓ Quản lý tồn kho



Chào khách của thành công

CTY PHẦN MỀM CRMOnline

Add: 4 đường số 9, KDC CityLand Park Hills, Phường 10, Gò Vấp

MST:

Hotline: 0911 536 678

TK: 0953004568763-Tran Ngoc Duy-Vietcombank-CN Bình Thạnh

Email:

Web: <https://crmonline.vn>



PHIẾU XUẤT KHO

Số chứng từ:	PXK_18052024.0002	Ngày xuất kho:	18/05/2024	Ngày thanh toán:	
Khách hàng:	MSI Company Limited	Điện thoại:	84XXXX12511	Người liên hệ KH:	-
Xuất tại kho:	1. Kho tổng	Tình trạng tt:	1.Đã tạm ứng	Hình thức tt:	9.Tiền mặt
Nhân viên:	admin	Phương thức vận chuyển:		Tình trạng vận chuyển:	
Địa chỉ hd:	HỒ CHÍ MINH		Địa chỉ giao hàng:		
Ghi chú:					

STT	Mã hàng	Tên sản phẩm	ĐVT	SL	Đơn giá	Chiết khấu	Vat	Thành tiền (+ Vat)	Ghi Chú
Thiết bị:									
1	LP001	Phần mềm crm cơ bản		1	90,000,000.00 đ	0.00 đ	0 đ	90,000,000.00 đ	
2	LP001	Phần mềm crm cơ bản		1	90,000,000.00 đ	0.00 đ	0 đ	90,000,000.00 đ	
3	LP001	Phần mềm crm cơ bản		1	90,000,000.00 đ	0.00 đ	0 đ	90,000,000.00 đ	
Tổng cộng:						0.00 đ		270,000,000.00 đ	

GHI CHÚ:

Tổng tiền:	297,000,000.00 đ
Chiết khấu:	0.00 đ
Chiết khấu tổng bill:	0.00 đ
Tổng Vat:	0.00 đ
Tổng thanh toán:	297,000,000.00 đ
Hai trăm chín mươi bảy triệu đồng.	
Tạm ứng:	0.00 đ
Còn lại:	297,000,000.00 đ

Khách hàng

Đại diện công ty

CRMOnline

Chào khách của Thành Công



Chìa khóa của thành công

CTY PHẦN MỀM CRMONLINE

Add: 4 đường số 9, KDC CityLand Park Hills, Phường 10, Gò Vấp

MST:

Hotline: 0911 536 678

TK: 0953004568763-Tran Ngoc Duy-Vietcombank-CN Bình Thạnh

Email:

Web: <https://crmonline.vn>



PHIẾU NHẬP KHO

Số chứng từ:	PNK_12072024.0001	Ngày Nhập:	12/07/2024
Nhà Cung Cấp:	Khăn Bông Thuận Phương - Công Ty TNHH Dệt May Xuất Nhập Khẩu Thuận Phương	Điện thoại:	09XXXX55
Nhập tại kho:	1. Kho tổng	Hình thức thanh toán:	9. TIỀN MẶT
Liên hệ:		NV Nhập kho:	admin
Ghi chú:			

STT	Mã hàng	Tên sản phẩm	ĐVT	SL	Đơn giá	Chiết khấu	Vat	Thành tiền (+ Vat)	Ghi Chú
Trang trí và phụ kiện:									
1	CRM_009	CRM cho ngành spa		10,000	90,000,000.00 đ	0.00 đ	0 đ	900,000,000.00 đ	
2	20	CÁI BÁNH LỚP LIEBHERR LTM 1500-B.1	Cái	1	43,838,920,000.00 đ	0.00 đ	0 đ	43,838,920,000.00 đ	
Tổng cộng:						0.00 đ		943,838,920,000.00 đ	

Nghệ thuật:									
1	0003	Giàn trụ mô hình khối trang trí	Gói	1	30,000,000.00 đ	0.00 đ	0 đ	30,000,000.00 đ	
Tổng cộng:						0.00 đ		30,000,000.00 đ	

GHI CHÚ:

Tổng tiền:	943,868,920,000.00 đ
Tiền chiết khấu:	0.00 đ
Chiết khấu:	0.00 %
Tiền chuyển khoản tổng bill:	0.00 đ
Tổng VAT:	0.00 đ
Tổng thanh toán:	943,868,920,000.00 đ
Chín trăm bốn mươi ba tỷ tám trăm sáu mươi tám triệu chín trăm hai mươi ngàn đồng.	
Tạm ứng:	0.00 đ
Còn lại:	943,868,920,000.00 đ



TỜ KHO											
Lọc nhanh Bộ lọc nâng cao TÌM KIẾM XÓA TÌM KIẾM Mã sản phẩm Tên sản phẩm Tháng Năm											
Kho	Tháng	Năm	Mã sản phẩm	Tên sản phẩm	DVT	Tồn đầu kỳ	Tổng SL Nhập	Tổng SL Xuất	Tồn cuối kỳ	DG nhập TB	Ch
☐ 7. Kho Showroom	05	2024	123	Laptop Dell Vostro 3400 i5 1135G7/8GB/256GB/OfficeH3/Win11 (70270645)	Cái	20	0	0	20	đ0.00	thu
☐ 7. Kho Showroom	06	2024	123	Laptop Dell Vostro 3400 i5 1135G7/8GB/256GB/OfficeH3/Win11 (70270645)	Cái	20	0	0	20	đ0.00	thu
☐ 2. Kho UAE	10	2024	0091	Khoai tây chiên	Phần	17	0	0	17	đ0.00	crm
☐ 1. Kho tổng	01	2024	SP_06072024.0001	Closure 2x4 Remy hair	Bộ	0	0	0	0	đ0.00	tun
☐ 1. Kho tổng	01	2024	LP001	Phần mềm crm cơ bản	phan	0	0	0	0	đ0.00	phu
☐ 1. Kho tổng	01	2024	CRM_009	CRM cho ngành spa		0	0	0	0	đ0.00	adn
☐ 1. Kho tổng	01	2024	123	Laptop Dell Vostro 3400 i5 1135G7/8GB/256GB/OfficeH3/Win11 (70270645)	Cái	0	0	0	0	đ0.00	thu
☐ 7. Kho Showroom	01	2024	123	Laptop Dell Vostro 3400 i5 1135G7/8GB/256GB/OfficeH3/Win11 (70270645)	Cái	0	0	0	0	đ0.00	thu
☐ 1. Kho tổng	02	2024	SP_06072024.0001	Closure 2x4 Remy hair	Bộ	0	0	0	0	đ0.00	tun
☐ 1. Kho tổng	02	2024	LP001	Phần mềm crm cơ bản	phan	0	0	0	0	đ0.00	phu

II. THÔNG TIN LIÊN HỆ

CÔNG TY TNHH GIẢI PHÁP CÔNG NGHỆ CRM ONLINE

: 4 Đường Số 9, KDC CityLand Park Hills, P10, Gò Vấp, Tp.HCM

: <https://crmonline.vn>

: **0911 536 678 (Mr Duy)**

: duy.tran@crmonline.vn – info@crmonline.vn

Rất hân hạnh được phục vụ quý khách!