CÔNG TY TNHH GIẢI PHÁP CÔNG NGHỆ CRM ONLINE
104 Mai Thị Lưu, Phường Tân Định, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam
https://crmonline.vn

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 - Campaingn 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 gởi 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 gởi 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. 74

21. **Quản lý nhập xuất tồn** 75

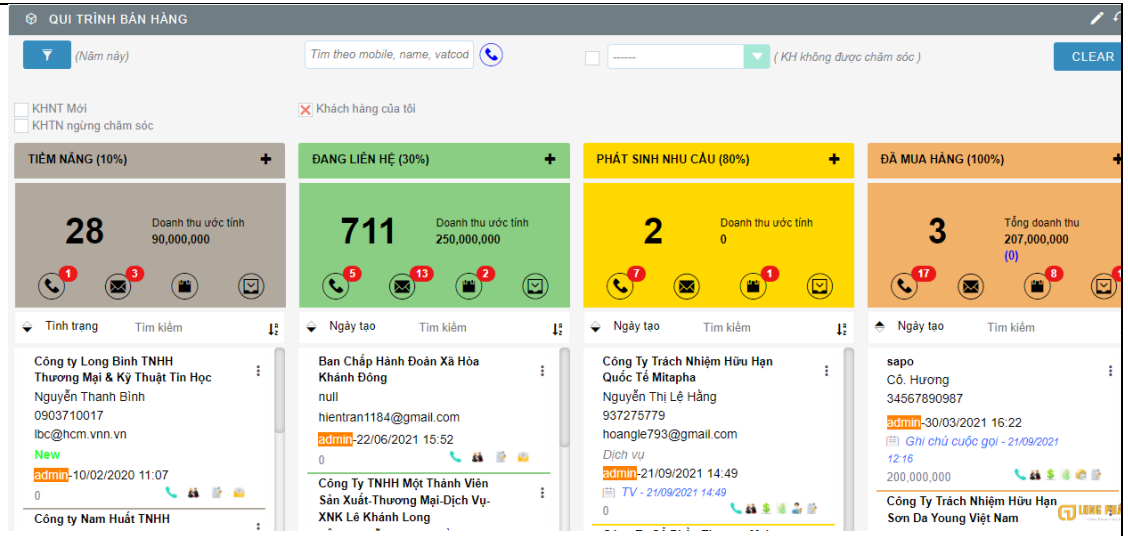
✓ Quản lý sản phẩm vật tư 75
✓ Quản lý nhập kho 75
✓ Quản lý xuất kho 75
✓ Quản lý chuyển kho 75
✓ Quản lý tồn kho 75
II. THÔNG TIN LIÊN HỆ 77

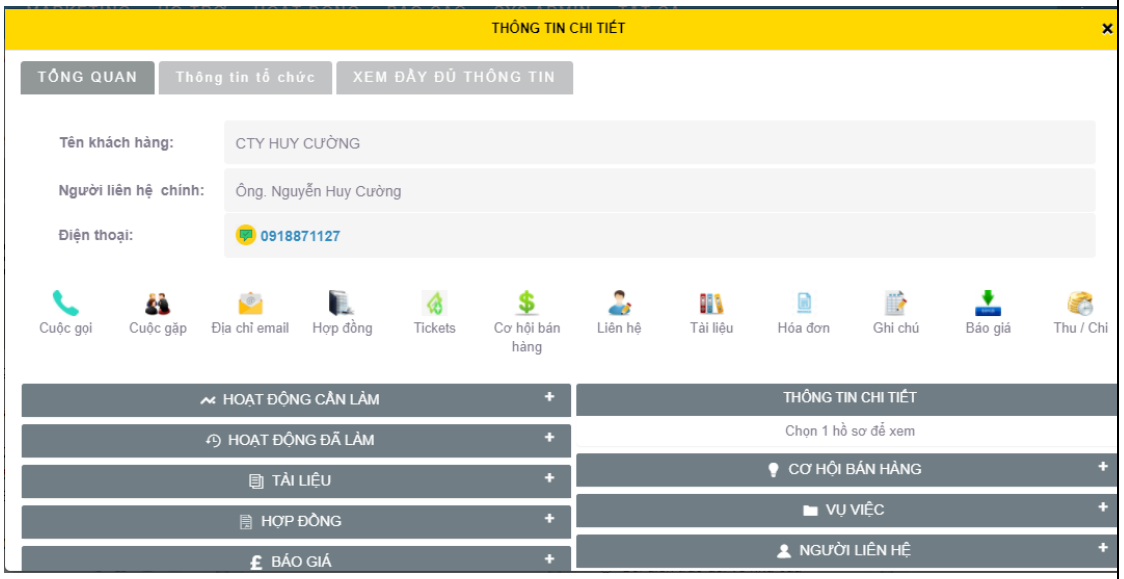
I. CHI TIẾT TÍNH NĂNG PHẦN MỀM CRMOnline

A. TÍNH NĂNG GÓI CRM CƠ BẢN

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

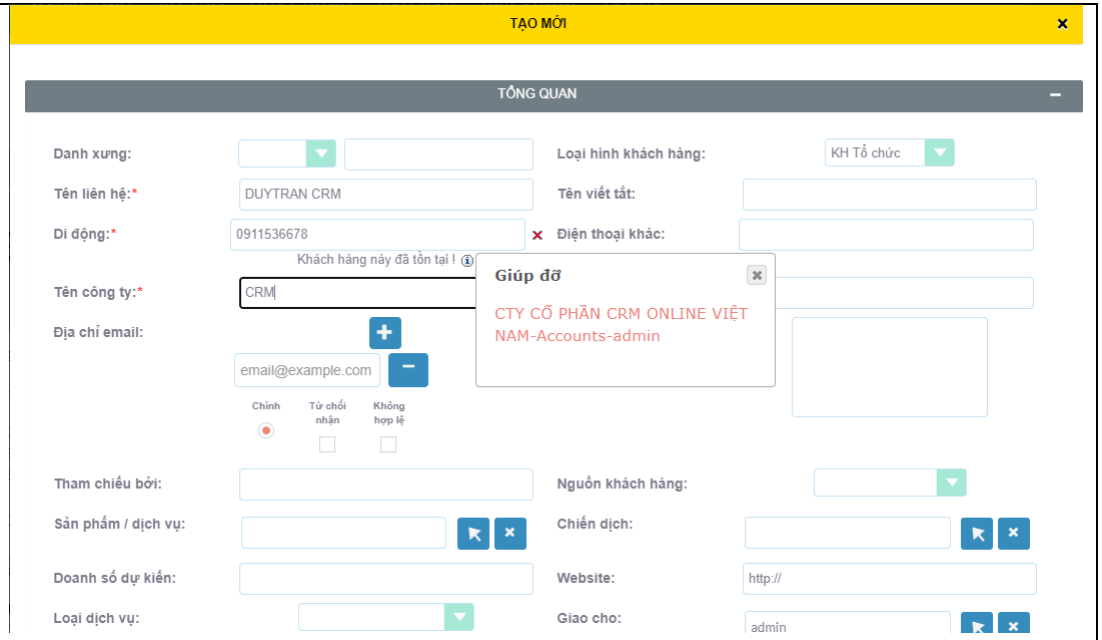
- Bắt trùng số điện thoại, MST, CCCD trong khi nhập dữ liệu khách hàng giúp chuẩn hóa dữ liệu đầu vào (bắt trùng trên nhiều số điện thoại)
- Tìm kiếm và highlight kết quả khách hàng nhanh chóng và dễ dàng theo nhiều tiêu chí
- Tạo mới thông tin khách hàng tiềm năng: Tên liên hệ, công ty, số điên thoại, 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

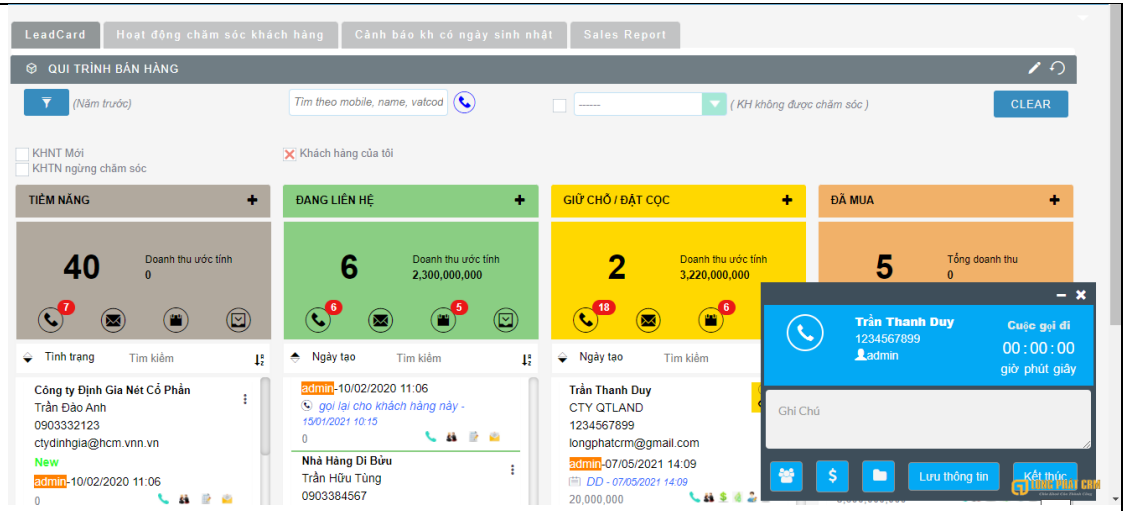


• Lọc khách hàng của nhân viên, nhóm bán hàng và tỉnh thành • Gọi điện trực tiếp cho khách hàng (Click to Call) • Nghe và hiển thị thông tin khách hàng gọi đến • Tự động chuyển tình trạng khách hàng khi đã chăm sóc • Tự động tạo cơ hội bán hàng khi chuyển đổi khách hàng tiềm năng • Tự động tạo phiếu 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	

- 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) .

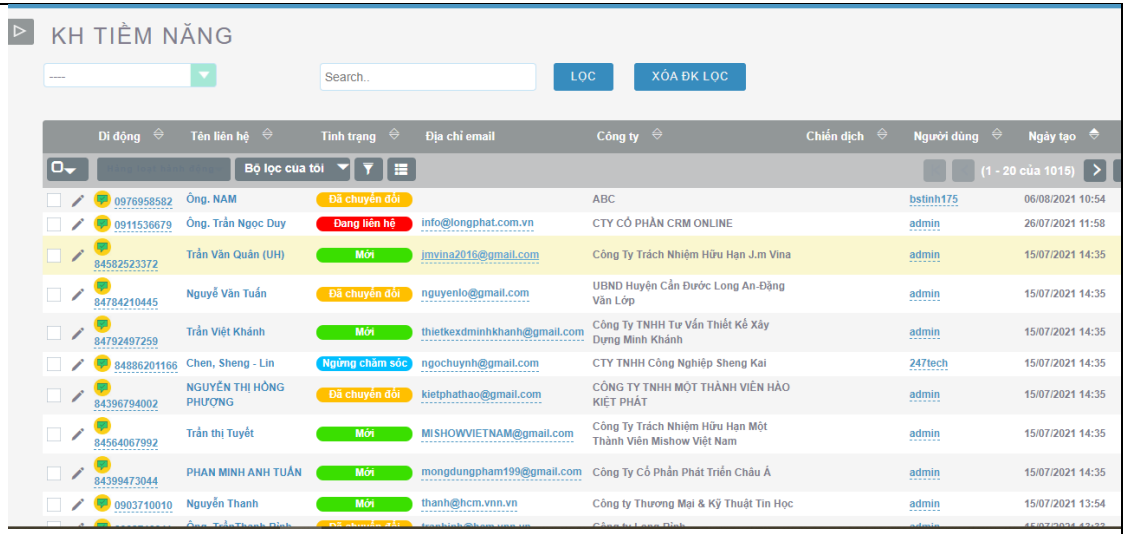
- Tự động thu khách hàng tiềm năng (Lead) **tình trạng đang chăm sóc** nếu sau 7 ngày không có tương tác về cho 1 người dùng quản lý được chỉ định (số ngày có thể tự cấu hình lại cho phù hợp) .

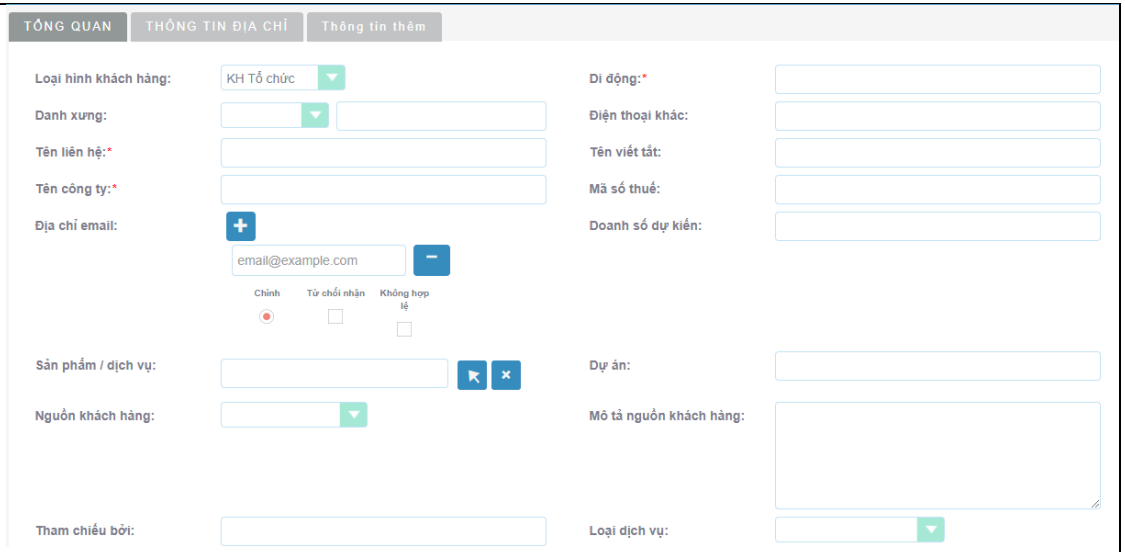




2. QUẢN LÝ KHÁCH HÀNG TIỀM NĂNG - LEAD

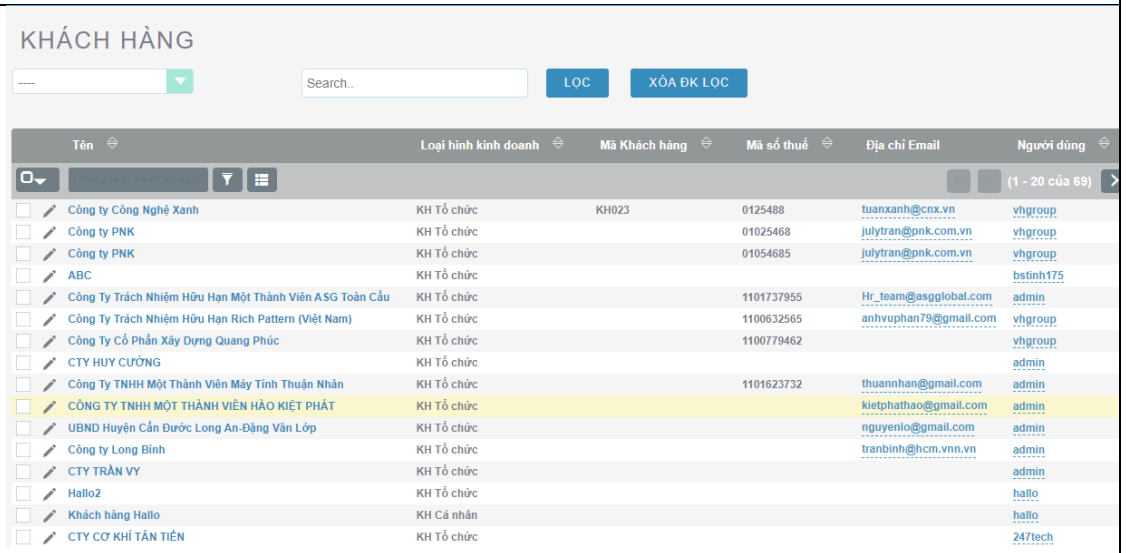
- Quản lý thông tin cơ bản của khách hàng: Tên liên hệ, tên công ty, điện thoại, email, địa chỉ, doanh số dự kiến, loại dịch vụ, website, nguồn khách hàng, chiến dịch, mã số thuế, căn cước công dân, mô tả khách hàng,…
- Quản lý loại dịch vụ và sản phẩm KHTN đang quan tâm
- Quản lý tình trạng khách hàng 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 gởi bao nhiêu email**
- Tìm kiếm KHTN theo nhiều tiêu chí: **Tỉnh thành, nhóm bán hàng, số điện thoại, nguồn,..**



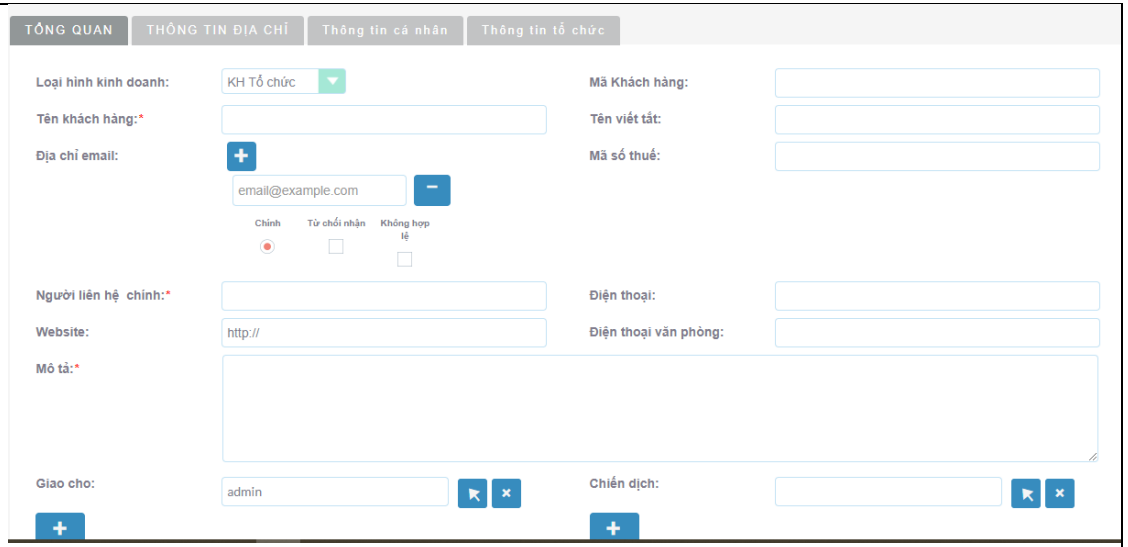

TỔNG QUAN
THÔNG TIN ĐỊA CHỈ
Thông tin thêm
Loại hình khách hàng:
KH Tổ chức
Danh xưng:
Tên liên hệ:*
Tên công ty:*
Địa chỉ email:
email@example.com
Chính
Từ chối nhận
Không hợp lệ
Sản phẩm / dịch vụ:
Nguồn khách hàng:
Tham chiếu bởi:
Di động:*
Điện thoại khác:
Tên viết tắt:
Mã số thuế:
Doanh số dự kiến: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

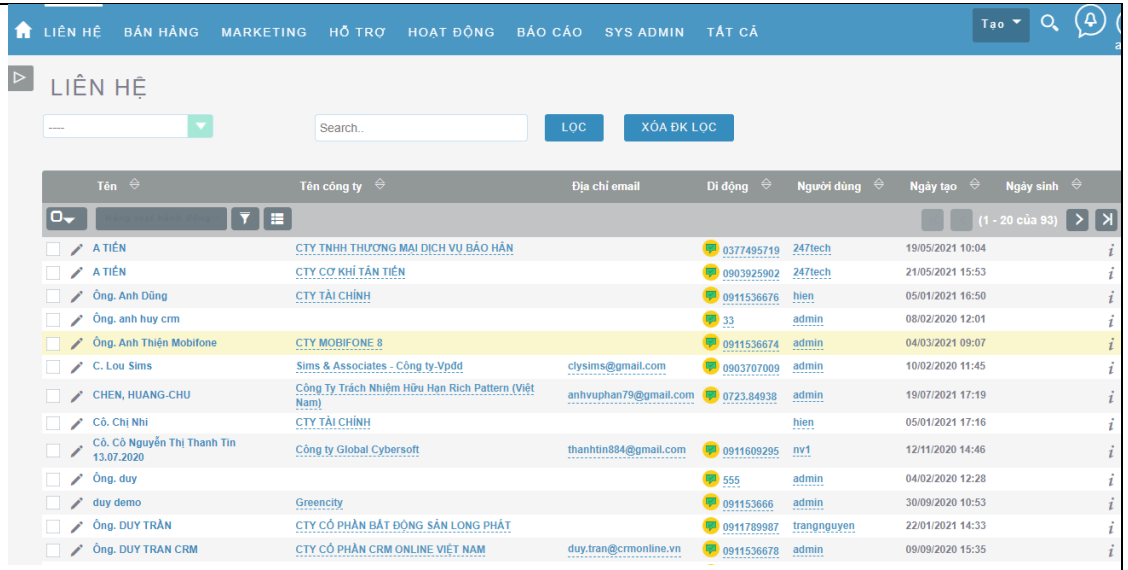


- Quản lý các giao dịch bán hàng với công ty (thương vụ bán hàng)
- Quản lý các phản hồi (**complain của khách hàn**g)
- Quản lý các hợp đồng, báo giá với khách hàng
- Quản lý các hóa đơn bán hàng của khách hàng
- Quản lý tình trạng của khách hàng: **Đang chăm sóc, ngừng chăm sóc, khách hàng xấu (blacklist),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



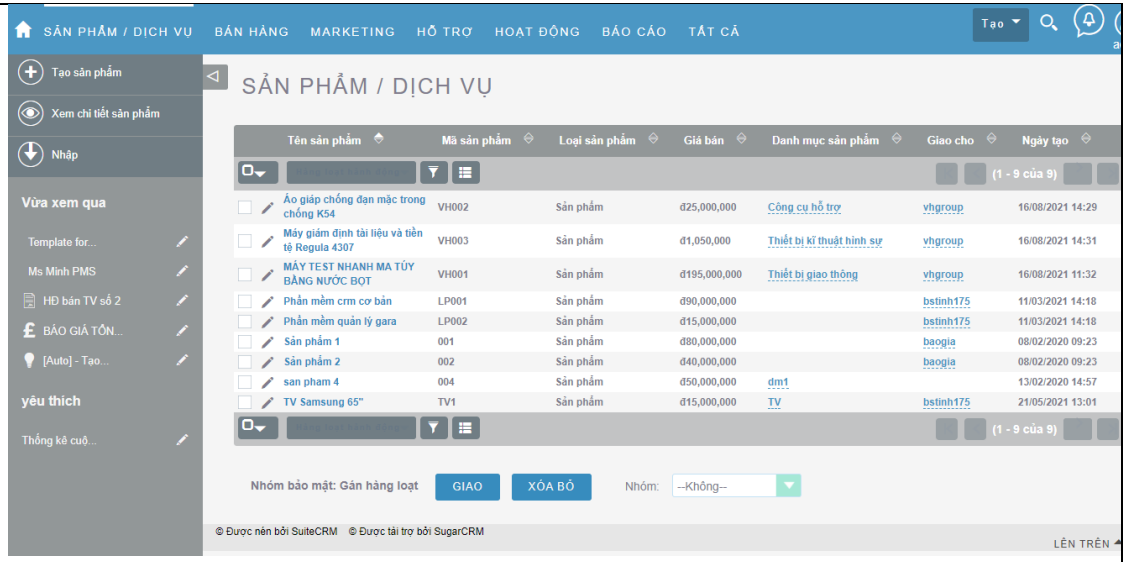
4. Quản lý người liên hệ - Contact

- 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



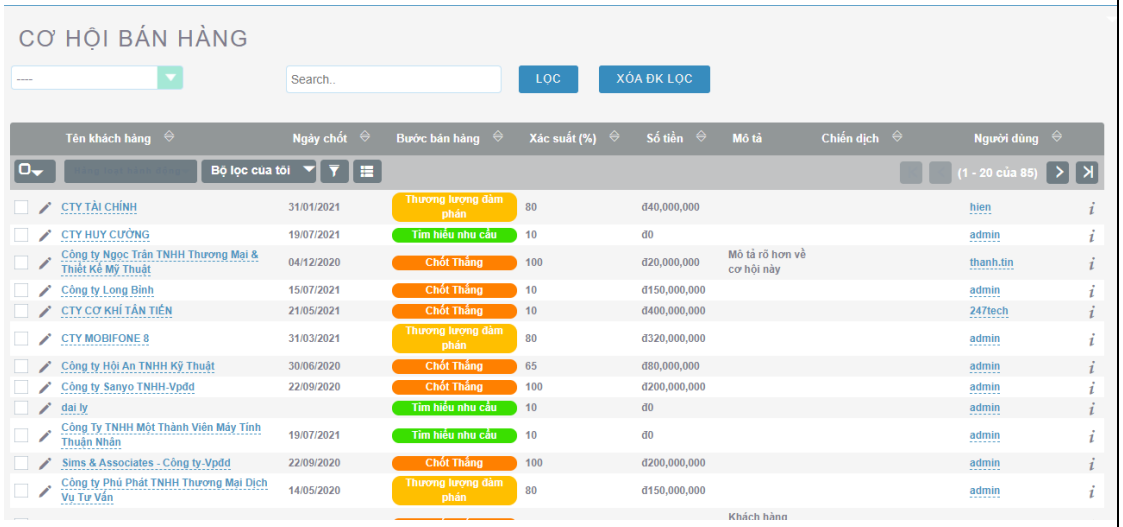
5. Quản lý sản phẩm / dịch vụ

- 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



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

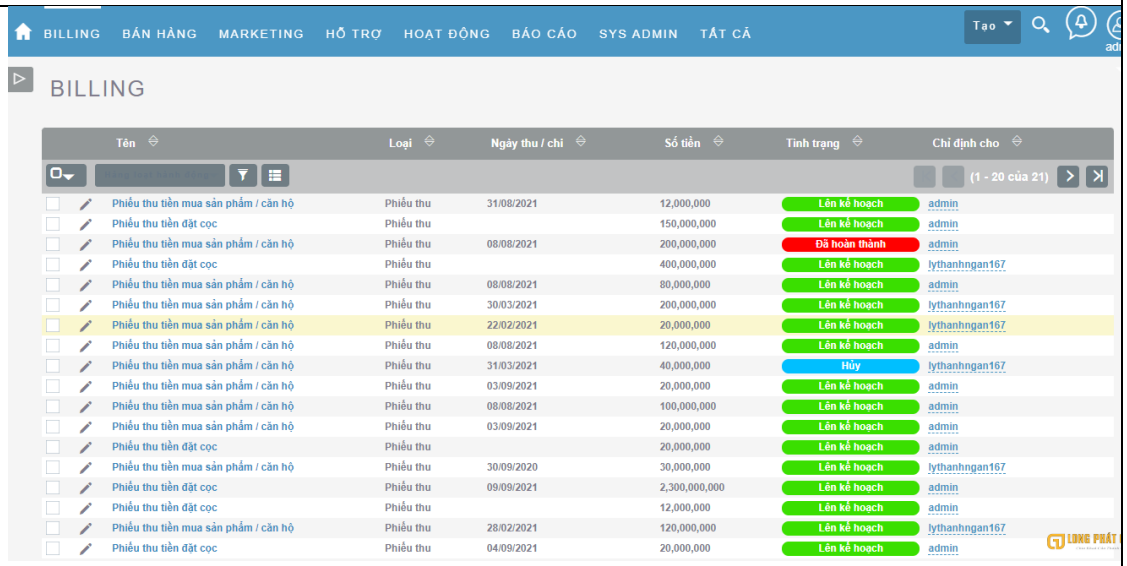
- Quản lý thông tin cơ bản của thương vụ: **Tên thương vụ, ngày kết thúc dự kiến, tỷ lệ thành công, mô tả về thương vụ, người quản lý**
- Quản lý giá trị của thương vụ giao dịch: **Tổng tiền, tiền đặt đọc, tiền thanh toán còn lại**
- Quản lý chi tiết các bước bán hàng: **Tìm hiểu nhu cầu, Đề xuất báo giá, Thương lượng đàm phám, 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 ?



• 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	

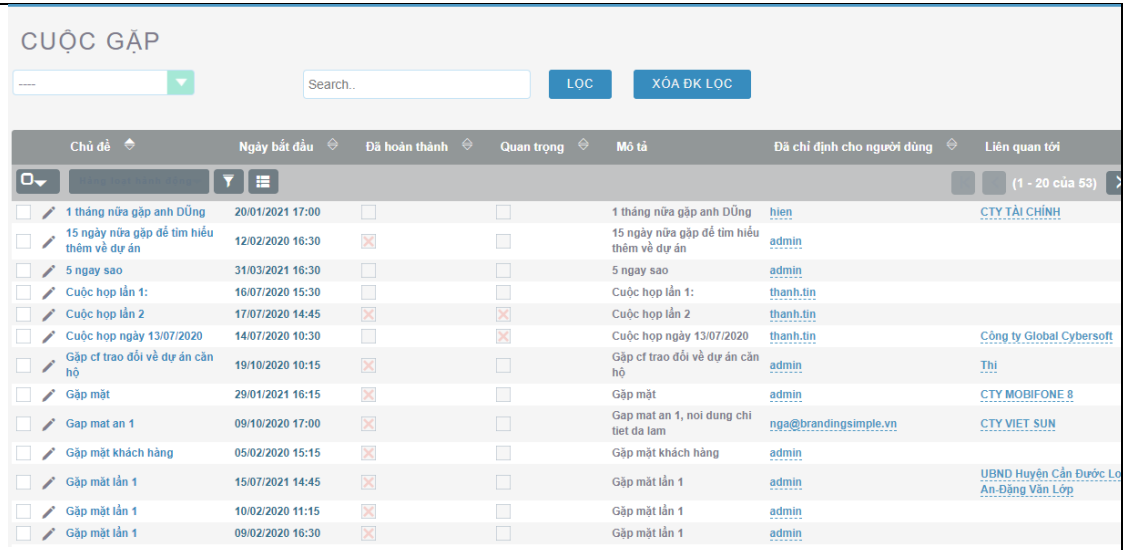
7. Quản lý phiếu thu chi

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



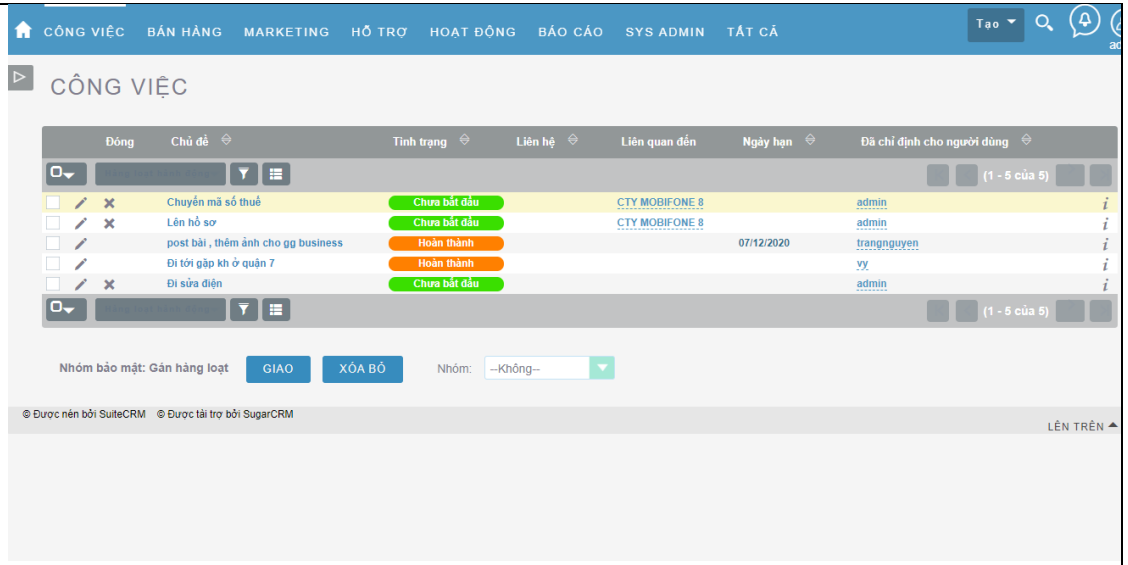
○ Hình thức thanh toán (**Tiền mặt, chuyển khoản, khác**) ○ Khách hàng, Hóa đơn, số hóa đơn Ghi chú. • Tự động tạo phiếu thu khi chốt cơ hội	
8. Quản lý các hoạt động chăm sóc (Cuộc gọi, cuộc gặp, email, ghi chú)	

- Quản lý cuộc goi với khách hàng
- Quản lý cuộc gặp
- Quản lý ghi chú
- Quản lý gởi email báo giá
- Quản lý gởi email giao dich



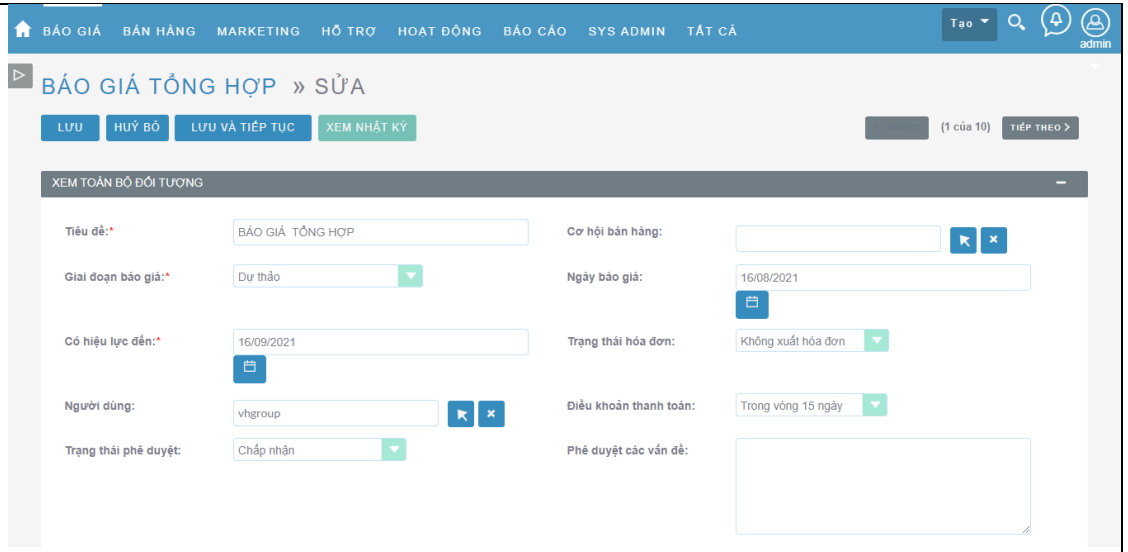
9. Quản lý giao việc cho nhân viên - Task

- 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**



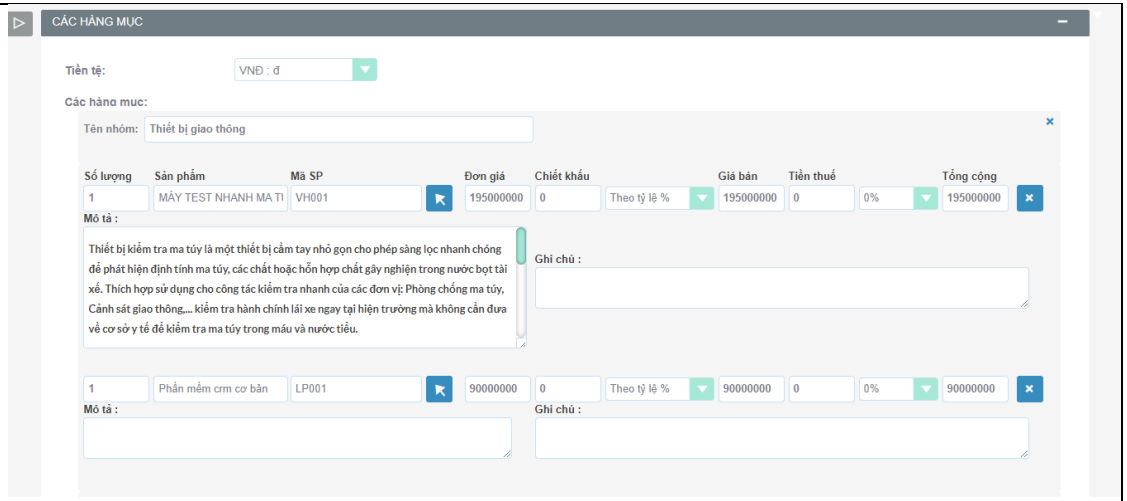
10. Quản lý báo giá

- 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)



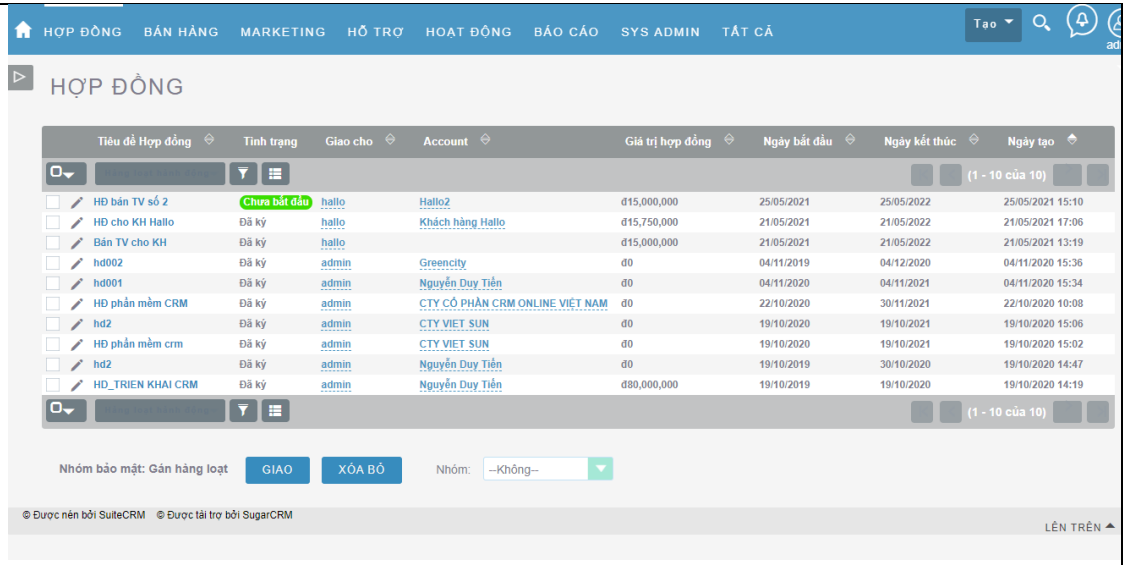
- Xuất báo giá ra file PDF theo mẫu.

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



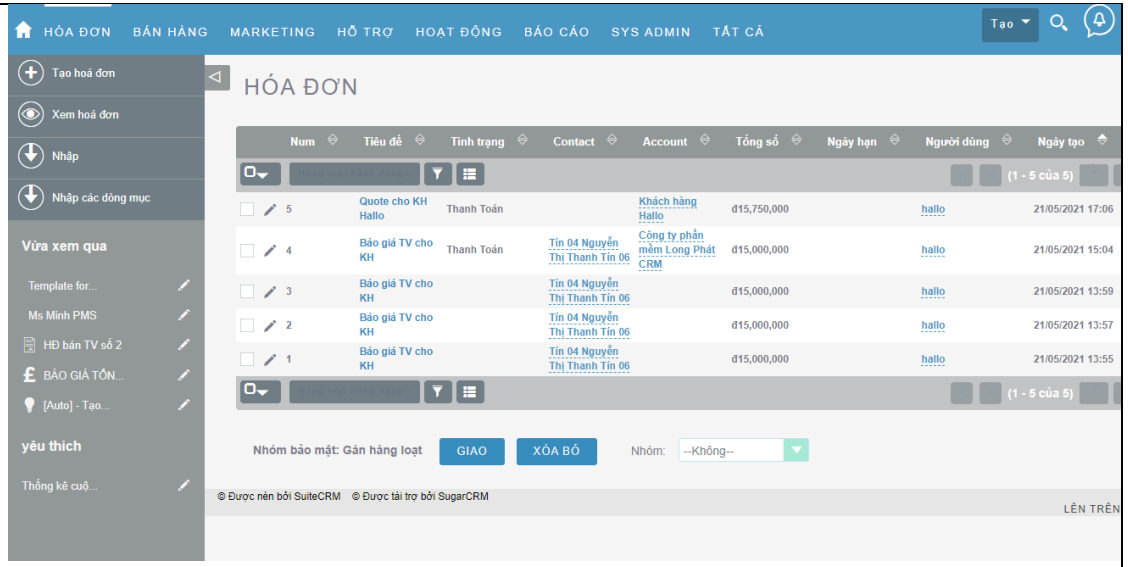
11. Quản lý hợp đồng

- 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**



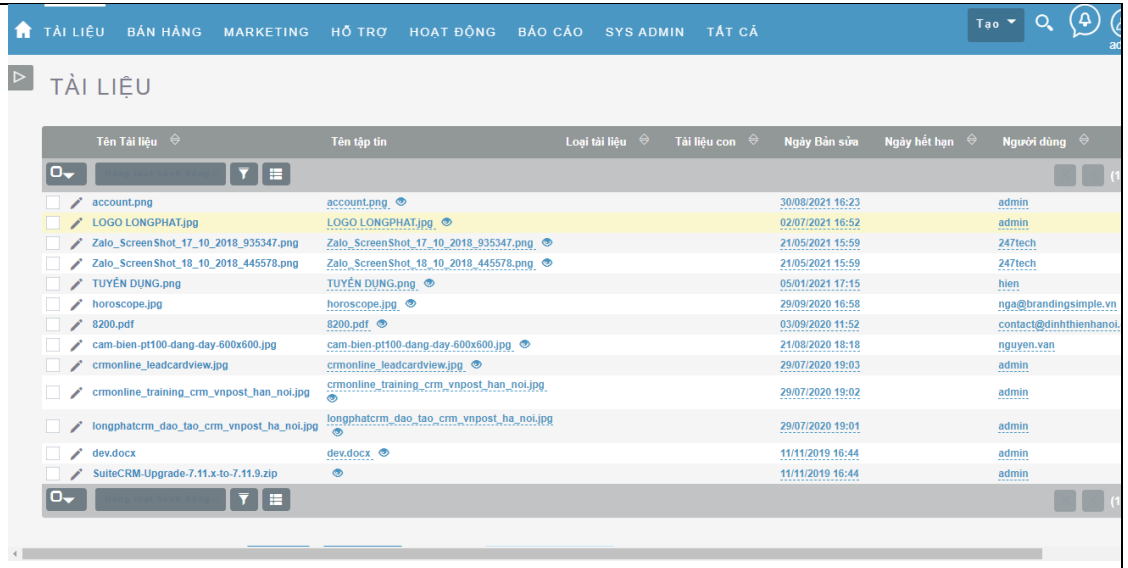
12. Quản lý Đơn hàng - Hóa đơn bán hàng

- 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**.



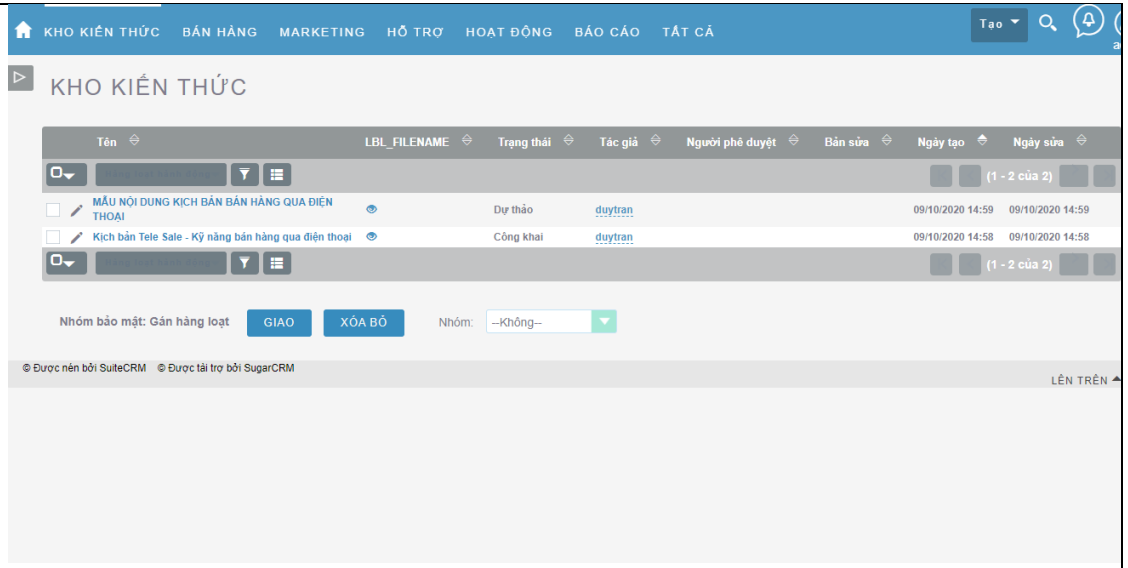
13. Quản lý tài liệu - Document

- 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

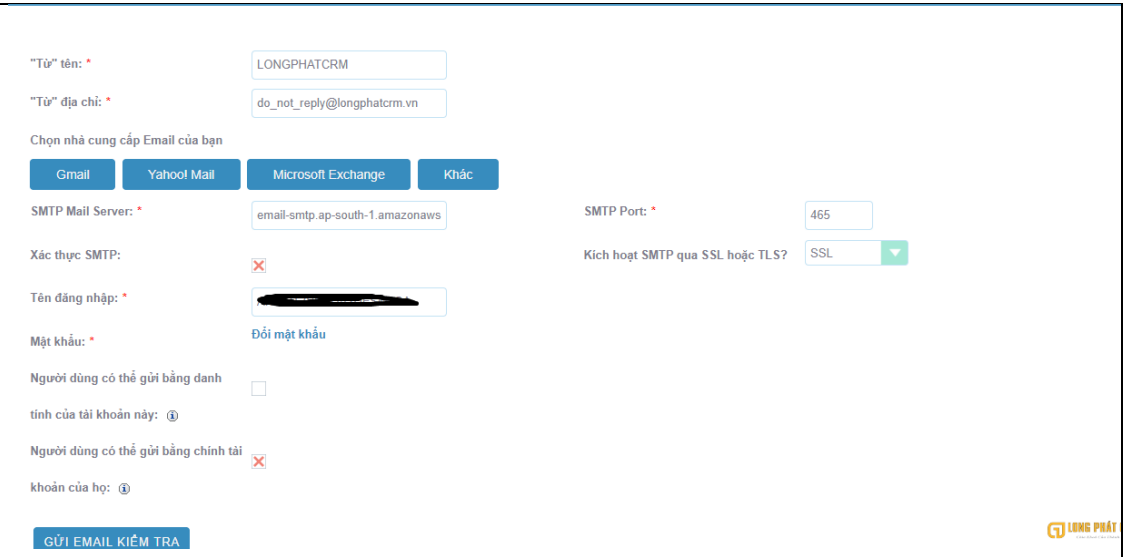


14. Quản lý kho kiến thức -Knowledge Base

- 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.



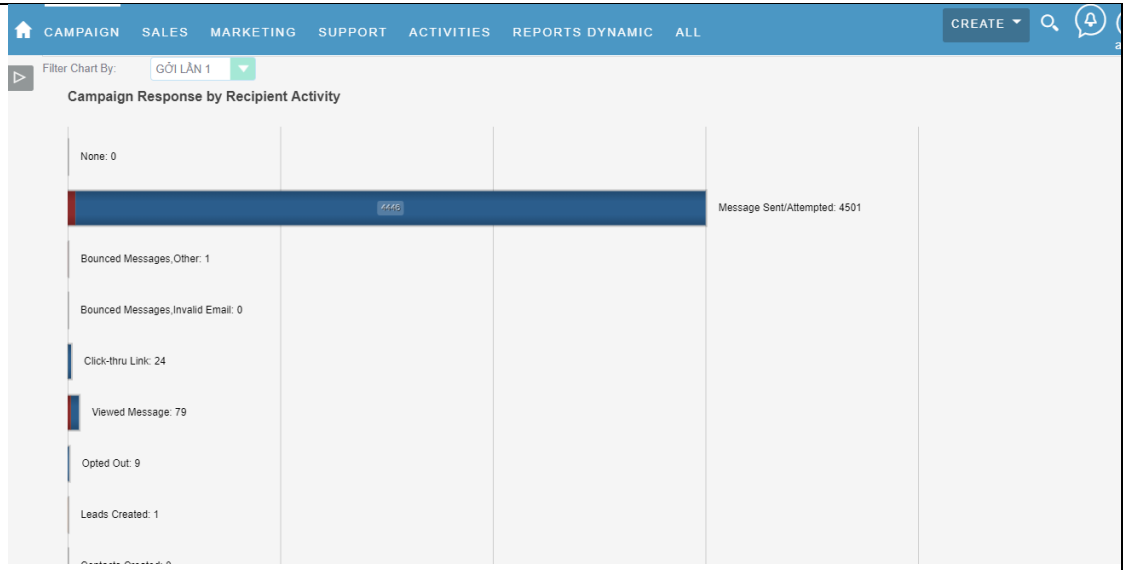
15. Quản lý chiến dịch - Campaingn

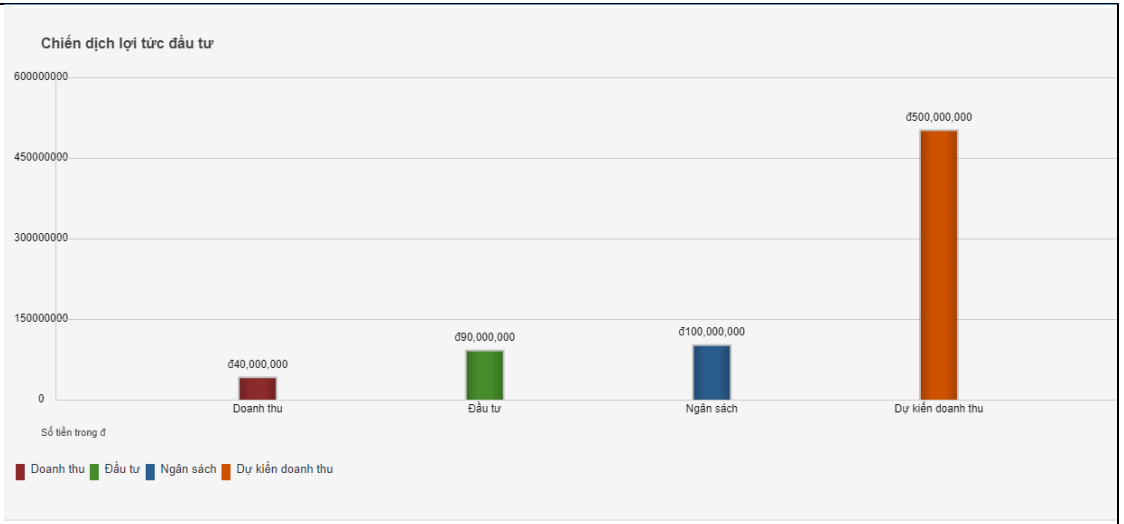
• Quản lý thông tin chi tiết của từng chiến dịch: Tên chiến dịch, thời gian diễn ra chiến dịch, ai quản lý chiến dịch, đối tượng khách hàng nào? Nội dung gởi (email template), ngày giờ gởi,… • Thống kê được số lượng Email đã gởi, số lượng email bị trả về, số lượng email bị lỗi, không tồn tại. • Thống 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.	

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

Lưu ý:

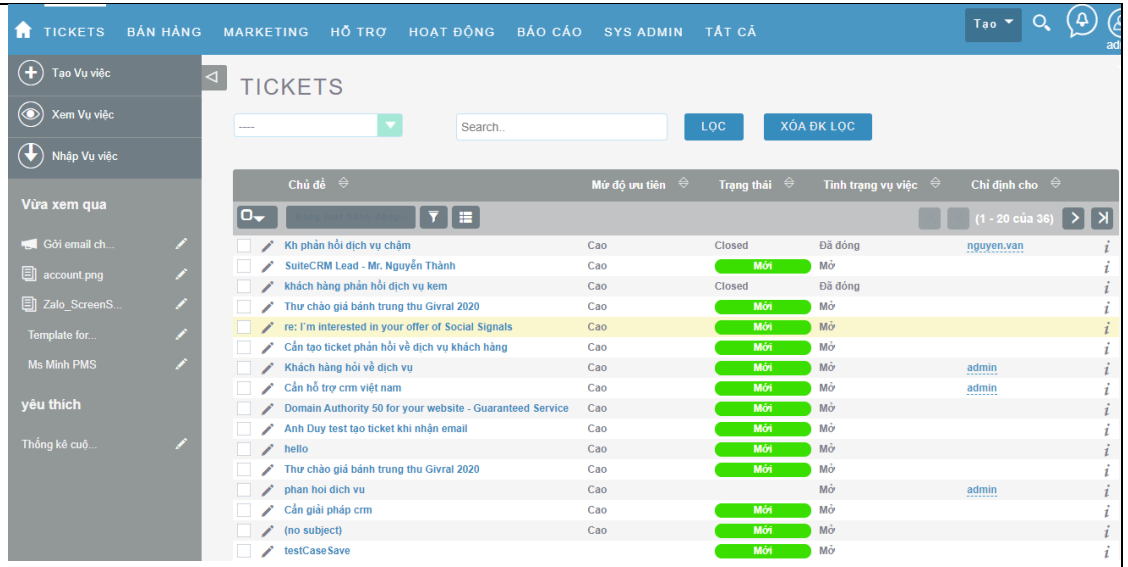
- Phần mềm quản lý được việc **gởi email tự động** theo từng chiến dịch đã được thiết lập (Gởi vào lúc mấy giờ đến mấy giờ).
- Kiểm soát được số lượng email được gởi đi trong 1 lần (lớn nhất là 500 email / 1 lần).
- Email được gởi theo nguyên tắc tuần tự **First In – First Out** (Emaill nào vào trước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

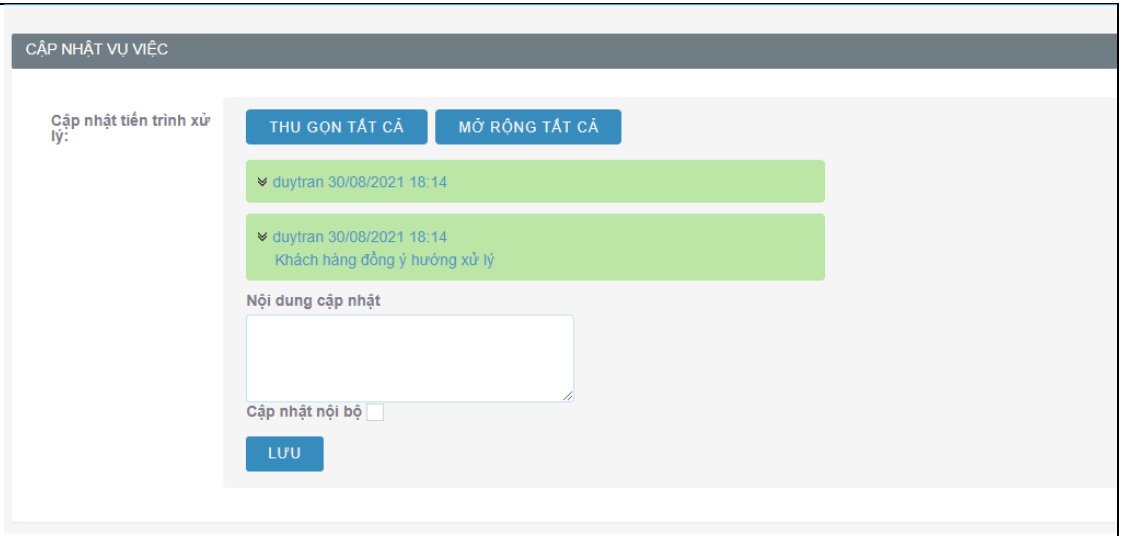


nên dùng của Amazon hoặc Mail Gun,...)	

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 gởi email yêu cầu hoặc phản hồi dịch vụ
- Qui trình gởi email thông báo theo tình trạng của ticket
- Quản lý cập nhật tiến độ xử lý ticket



<table>
<tr><td></td><td> 
</td></tr>
<tr><td colspan="2">

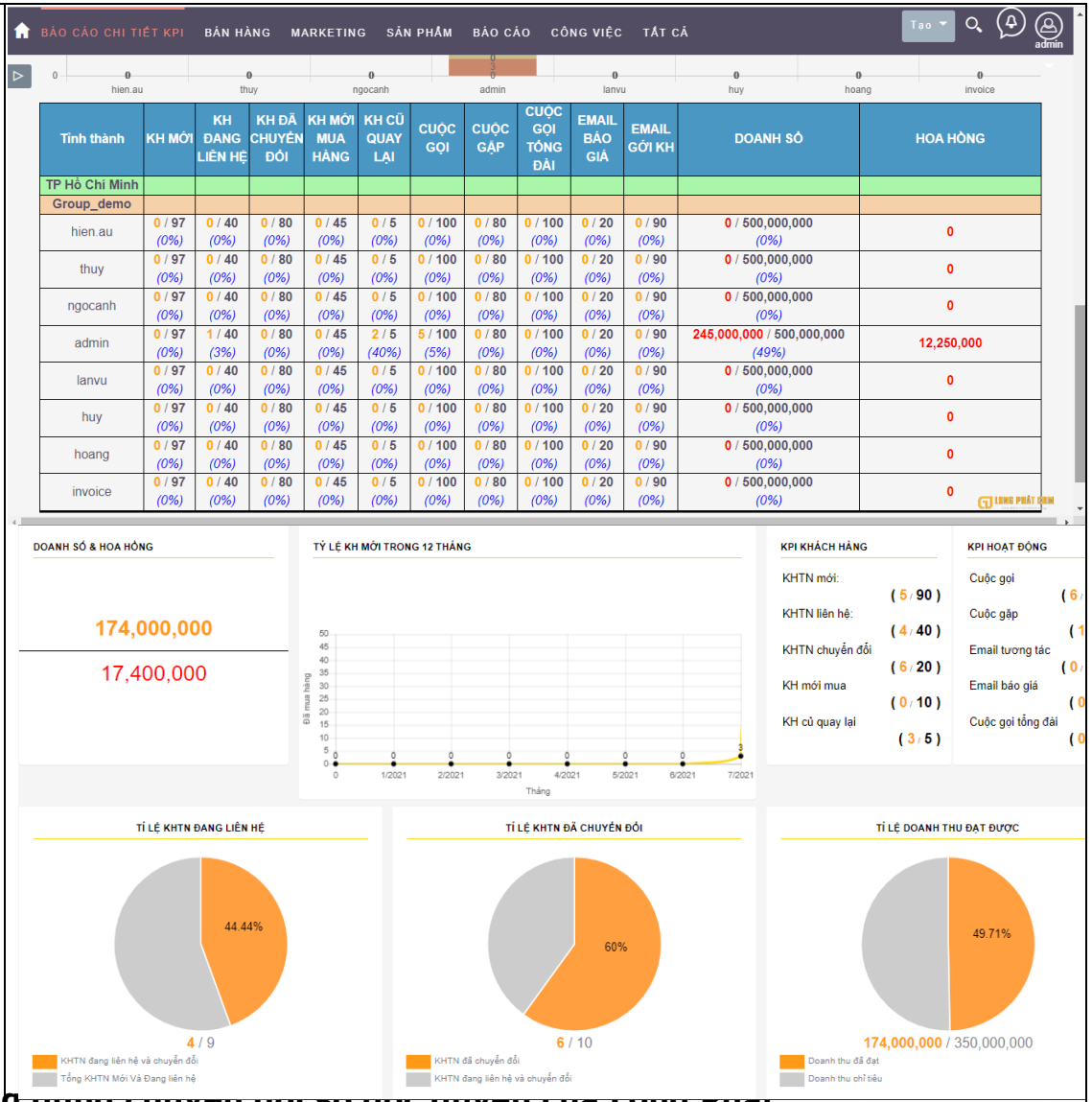
17. Quản lý KPI, doanh số và hoa hồng của nhân viên

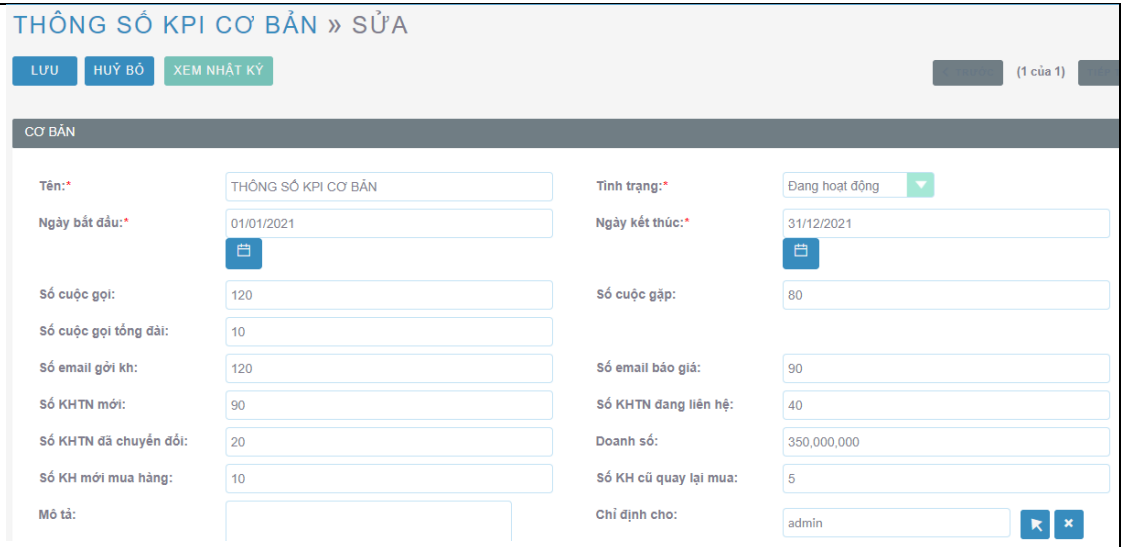
</td></tr>
<tr><td>

- 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

</td><td></td></tr>
</table>

- Số cuộc gặp
- Số cuộc gọi tổng đài
- Số email gởi 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**

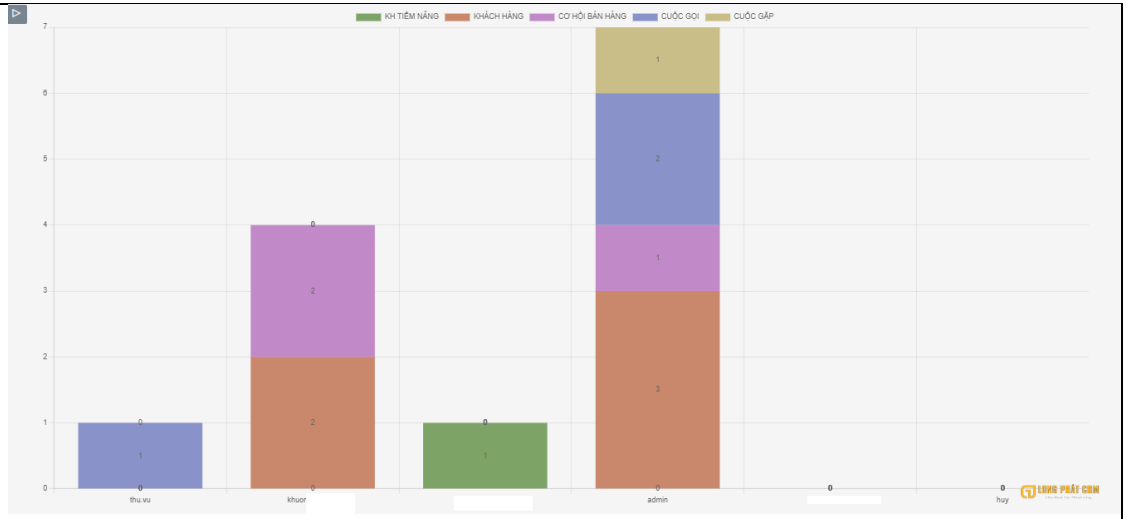


• **Báo cáo doanh số, hoa hồng và chỉ tiêu hoạt động của nhân viên kinh doanh**	
18. Quản lý báo cáo thống kê – Cho các nhà quản lý, quản trị	

• 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	

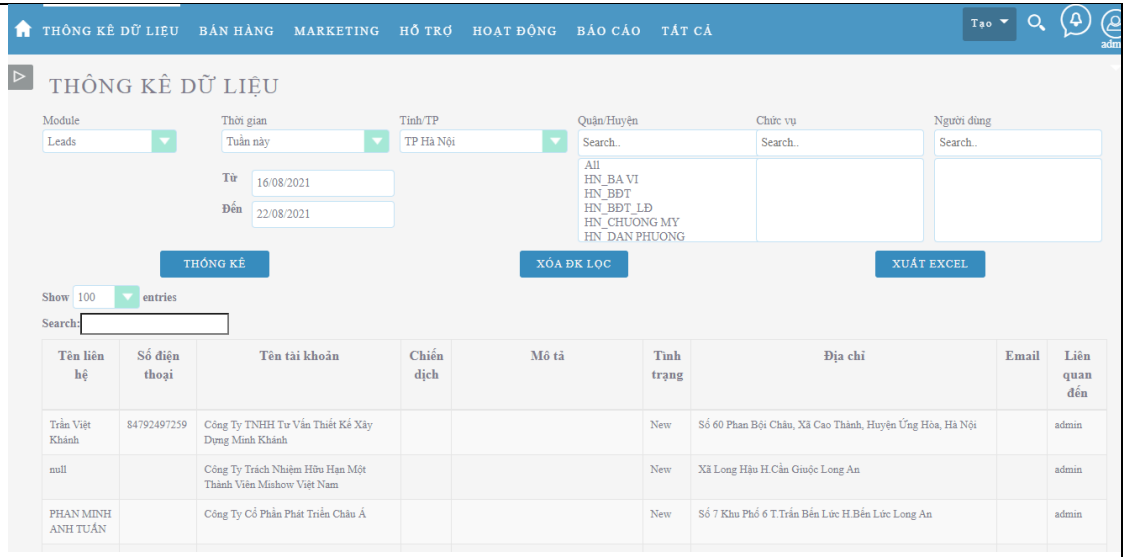
- **Báo cáo tổng hợp hoạt động bán hàng** của nhân viên kinh doanh và xuất ra file excel
- **Báo cáo chi tiết hoạt động bán hàng** của nhân viên kinh doanh và xuất ra file excel
- Thống kê dữ liệu tổng hợp và xuất ra file excel

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 thắng	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
		145,000,000					167,000,000					
		0	0	5	0	3	3	2	2			
		8					7			25		
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	2	0	0	0	0	1	0	0	2
	huy	0	0	1	0	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	2	0	3	3	2	1	15	4	4

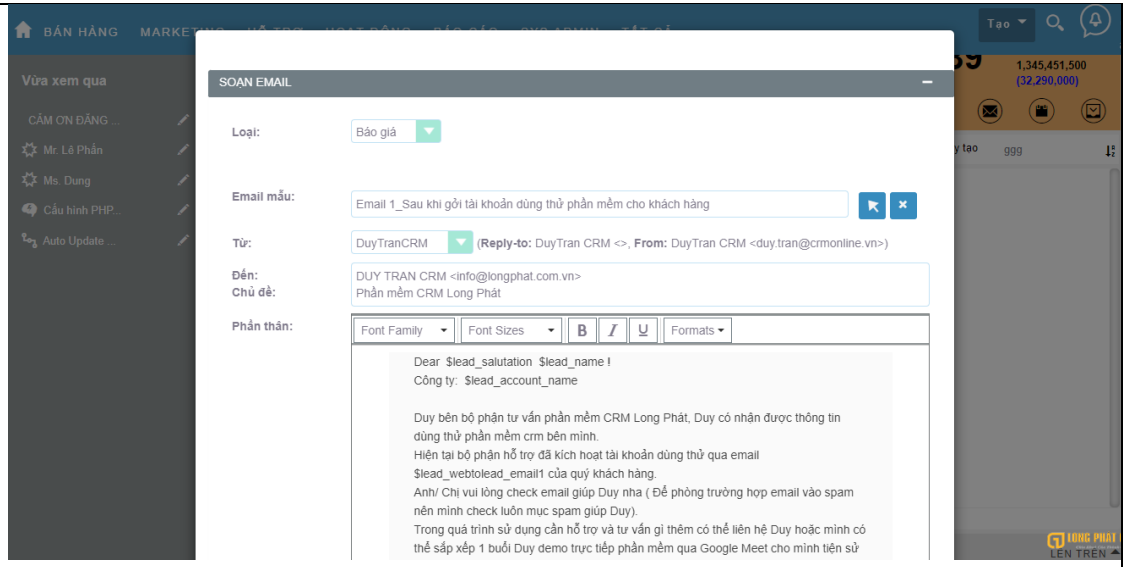
KH TIỀM NĂNG
KHÁCH HÀNG
CƠ HỘI BÁN HÀNG
CUỘC GỌI
CUỘC GẶP
thu.vu
khuor
admin
huy

Tỉnh thành	Tên	Ngày	Module	Liên quan tới	Thông tin liên hệ	Tình trạng	Doanh số dự kiến	Ghi chú	Sản phẩm dịch vụ	Nguồn	Người dùng
TP Hồ Chí Minh											
Group_demo											
admin	KHÁCH HÀNG (2)		CƠ HỘI BÁN HÀNG (1)		CUỘC GỌI (1)		CUỘC GẶP (1)				
1	CTY LP CRM	23/03/2022 14:09:52	KHÁCH HÀNG (2)		0911536670--CTY LP CRM	Phát sinh nhu cầu		CẦN THUÊ NHÀ VĂN PHÒNG	-		admin
2	cty duy tran	22/03/2022 14:17:21		-	123456433-duytran@gmail.com--cty duy tran	Phát sinh nhu cầu		cần crm	-	-	admin
1	CTY LP CRM	23/03/2022 07:00:00	CƠ HỘI BÁN HÀNG (1)	CTY LP CRM	0911536670-null-CTY LP CRM	Tìm hiểu nhu cầu	40,000,000	Nội dung ghi chú viết ở đây	-		admin
1	Gọi điện lần 1	22/03/2022 01:00:00	CUỘC GỌI (1)	cty duy tran	123456433-duytran@gmail.com-cty duy tran	Lập kế hoạch		Gọi điện lần 1			admin
1	Gặp mặt lần 1	22/03/2022 01:00:00	CUỘC GẶP (1)	cty duy tran	123456433-duytran@gmail.com-cty duy tran	Lập kế hoạch		Gặp mặt lần 1			admin



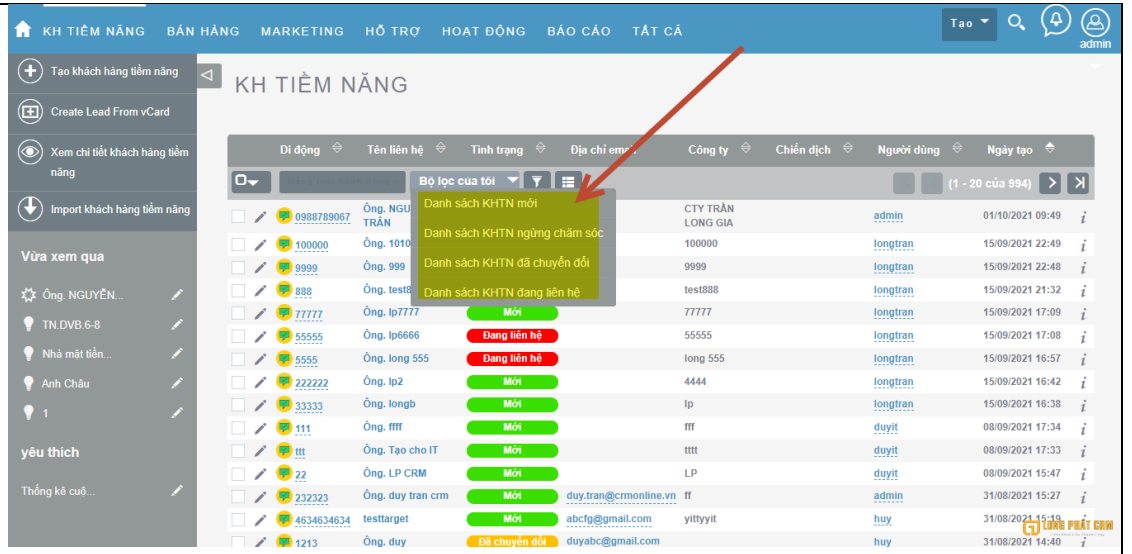
19. Quản lý gởi email cá nhân tương tác với khách hàng, email template (email mẫu)

• Tích hợp với email cá nhân của nhân viên (email công ty, gmail,...) để người dùng có thể gởi 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 gởi cho khách hàng theo 1 mẫu chuẩn	



20. Quản lý tiện ích

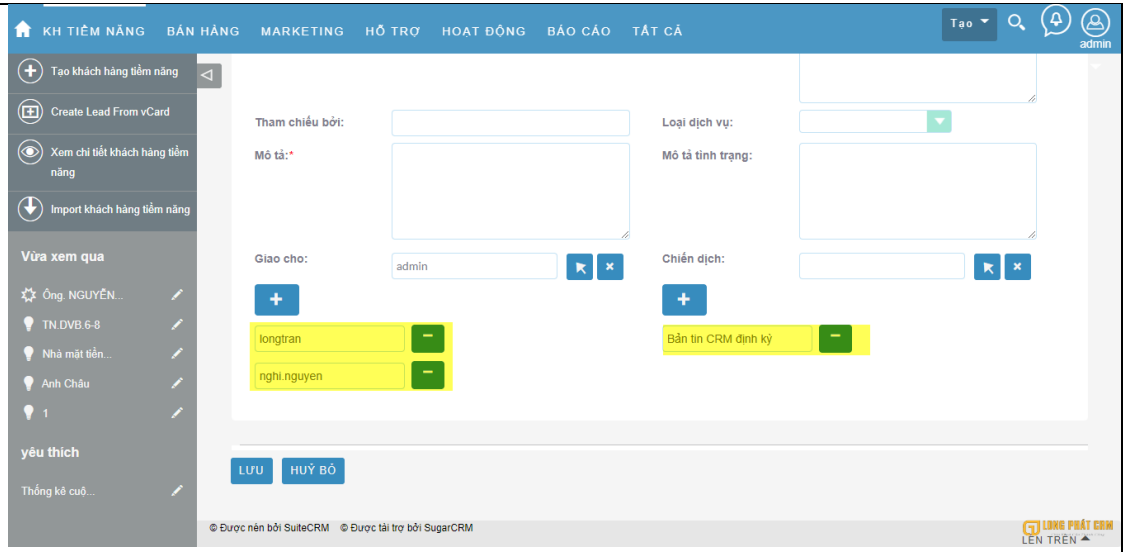
- **Tạo các thống kê cho người dùng**
  - ✓ Lưu lại tiêu chí tìm kiếm và public cho toàn hệ thống (Ví dụ tài khoản admin tạo 1 tìm kiếm khách hàng tiềm năng theo loại hình khách hàng là "**KH Quốc Tế**" sau đó lưu lại tìm kiếm này và public thì toàn bộ người dùng sẽ thấy và sử dụng lại được.
- **Gán dữ liệu tạo ra cho nhiều nhân viên – Multiple Assigned User**
  - ✓ Gán dữ liệu được tạo ra cho nhiều users. Các module áp



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.**

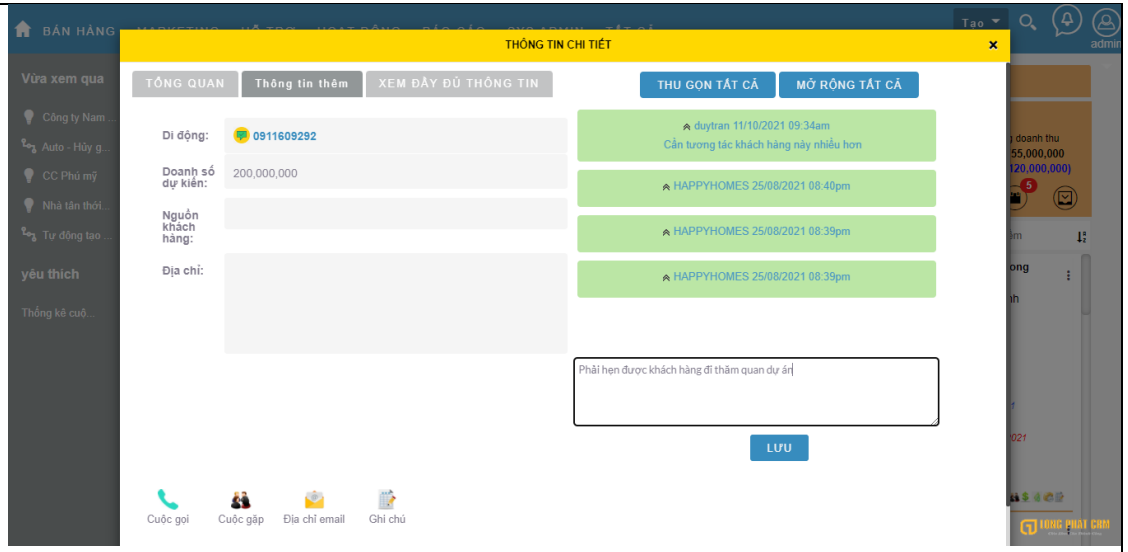
- **Tự động gởi email chúc mừng sinh nhật khách hàng khi tới ngày sinh nhật.**
- **Tự động gởi email chúc mừng ngày thành lập công ty khi tới ngày thành lập.**



• **Tự động tạo ticket khi khách hàng gởi 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 gởi email cho email support@crmonline.vn thì hệ thống tự tạo 1 ticket trên crm.	

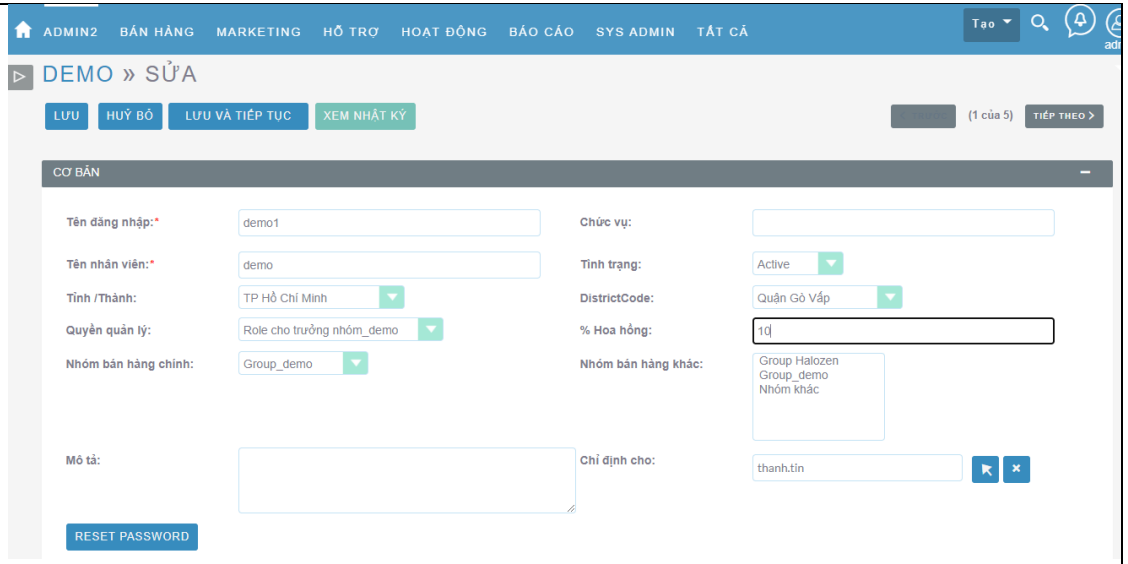
21. Quản lý comment tương tác giữa quản lý và nhân viên (Chat nội bộ trên hồ sơ khách hàng)

- **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.

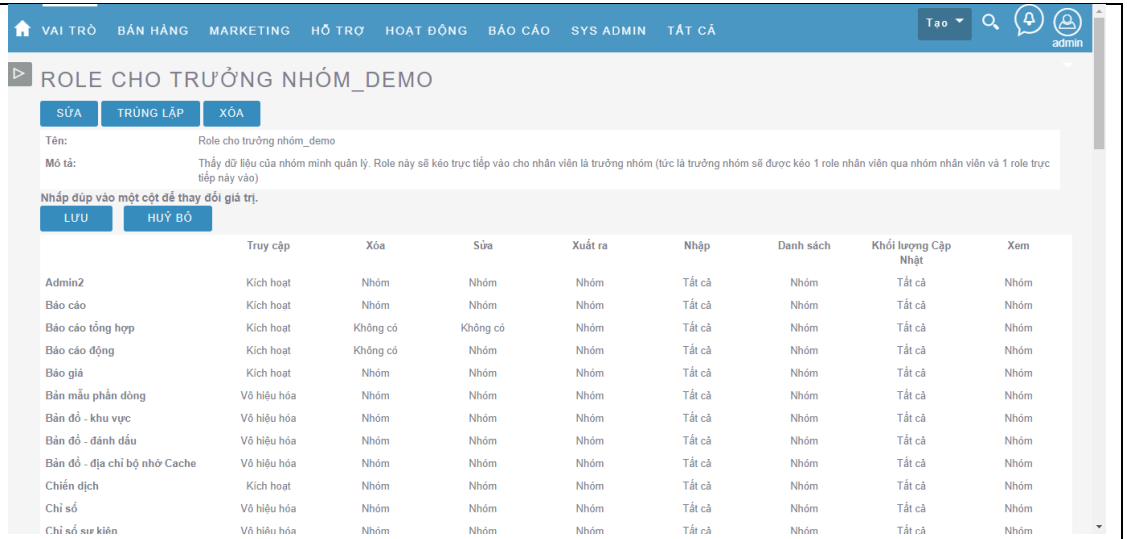


22. Quản lý hệ thống

- 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



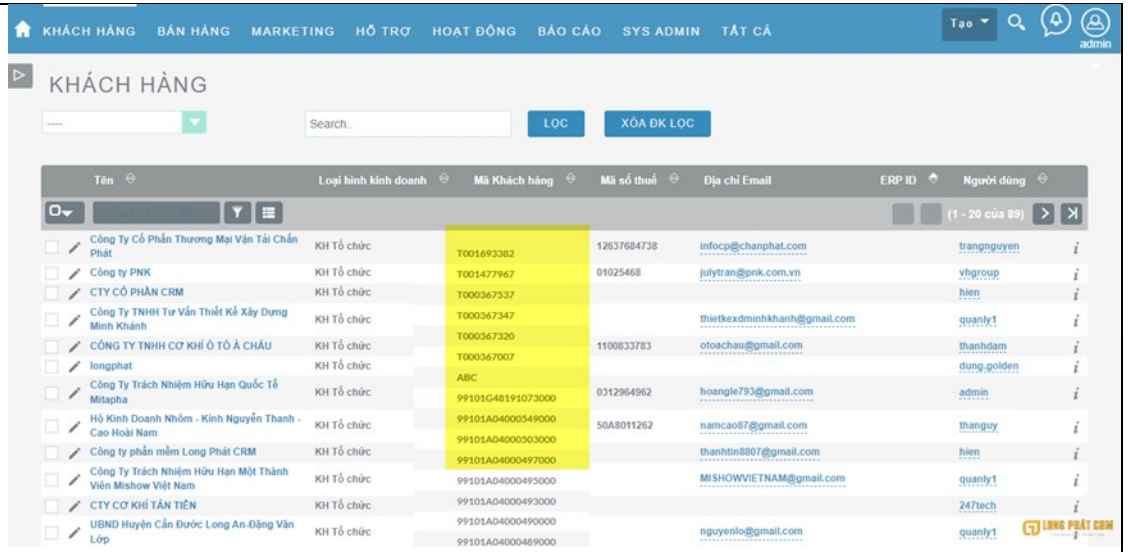
- Phần quyền theo mô hình tổ chức, công ty đa chi nhánh, tập đoàn
- Tạo quyền cho người dùng (Roles)
- Cấu hình hệ thống: cấu hình ngày giờ, ngôn ngữ, tiền tệ, email server,...
- Thiết lập giao diện trang chủ cho người dùng



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 đi động đã có trên hệ thống CRM thì tự động



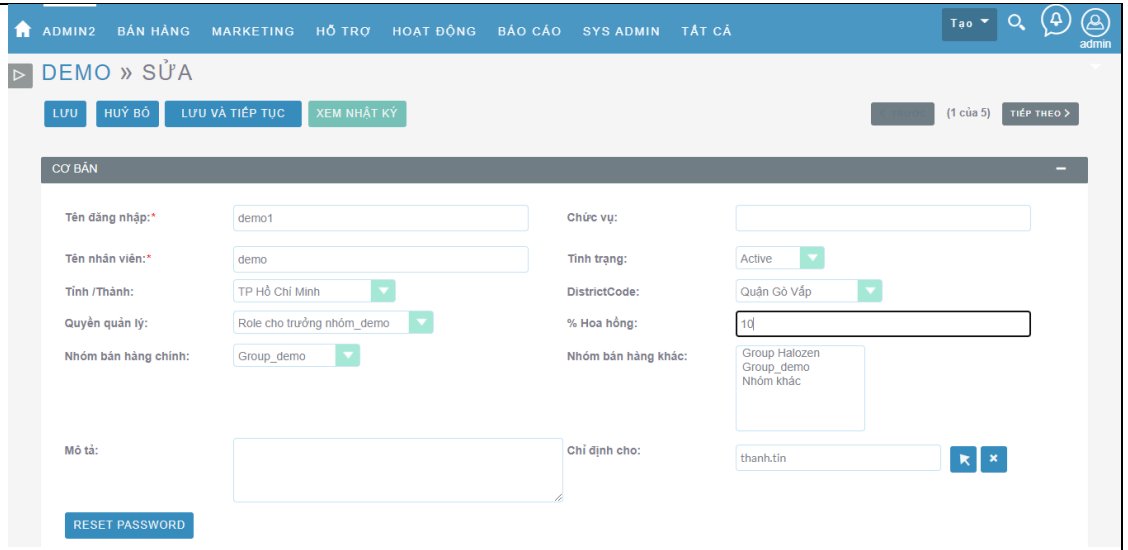
tạo 1 cuộc gọi để cảnh báo cho nhân viên đang chăm sóc. ✓ Các thông tin được đẩy về CRM: Tên liên hệ, Công ty, Email, Số di động, Mô tả ▪ **Api tạo ticket (Case)** ✓ **LONGPHÁTCRM** cung cấp Api cho đối tác để tạo ticket từ hệ thống khác. ✓ Các trường thông tin cơ bản: Tên ticket, số điện thoại, tên 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 phân 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:

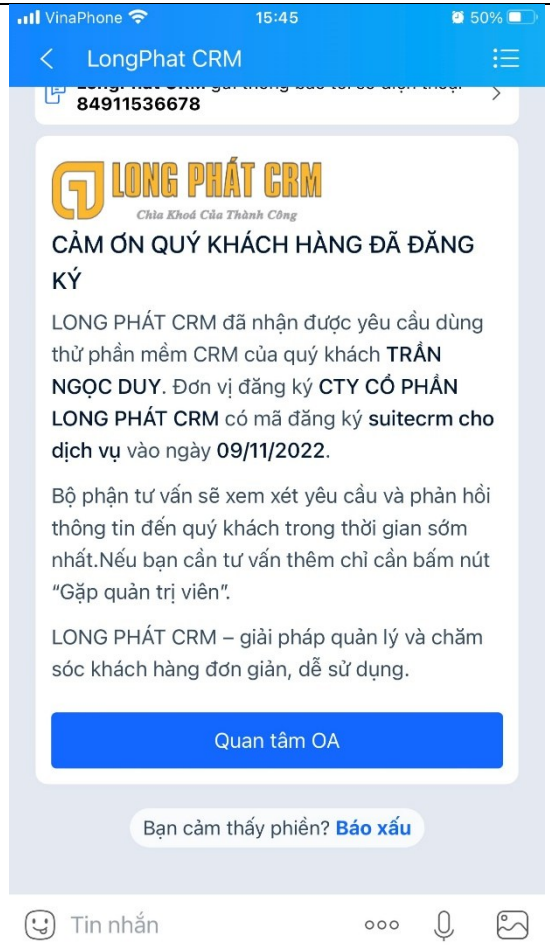


Điểm hạn chế của suitecrm là tài khoản super admin mới được tạo người dùng và phân quyền cho người dùng. IT có quyền admin 2 này không thấy được dữ liệu của toàn công ty	

3. Tích hợp với hệ thống SMS BrandName

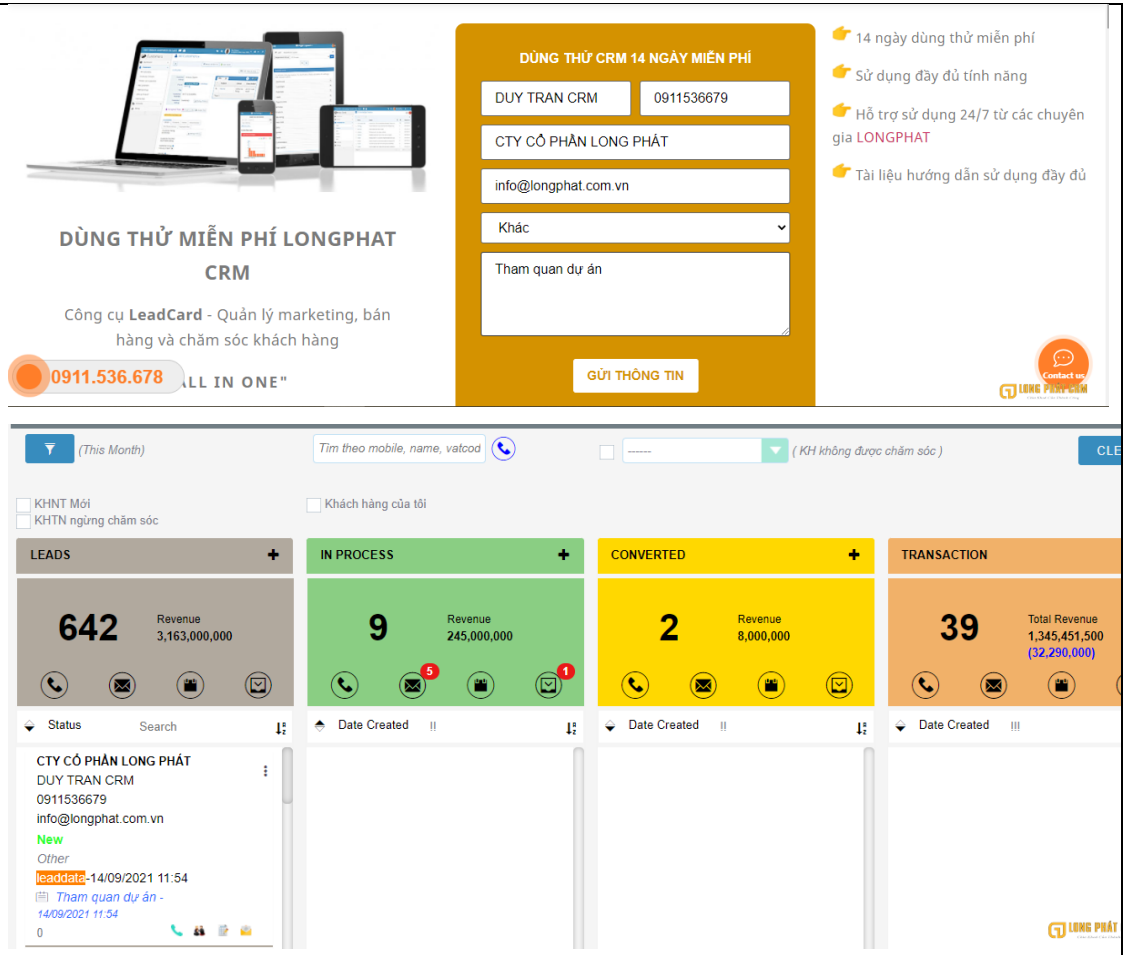
- Tích hợp với hệ thống **SMS BrandName** để gởi tin nhắn chăm sóc khách hàng.
- Thiết lập SMS Template
- Gởi tin nhắn cho từng khách hàng
- Gởi tin nhắn cho hàng loạt khách hàng

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

Tích hợp với hệ thống Zalo OA để gởi tin nhắn chăm sóc khách hàng: ▪ Thiết lập Zalo SMS Template ✓ Thiết lập người dùng được phép gởi hay ✓ Gởi tin nhắn cho từng khách hàng ✓ Gởi tin nhắn cho hàng loạt khách hàng. ✓ Gởi 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

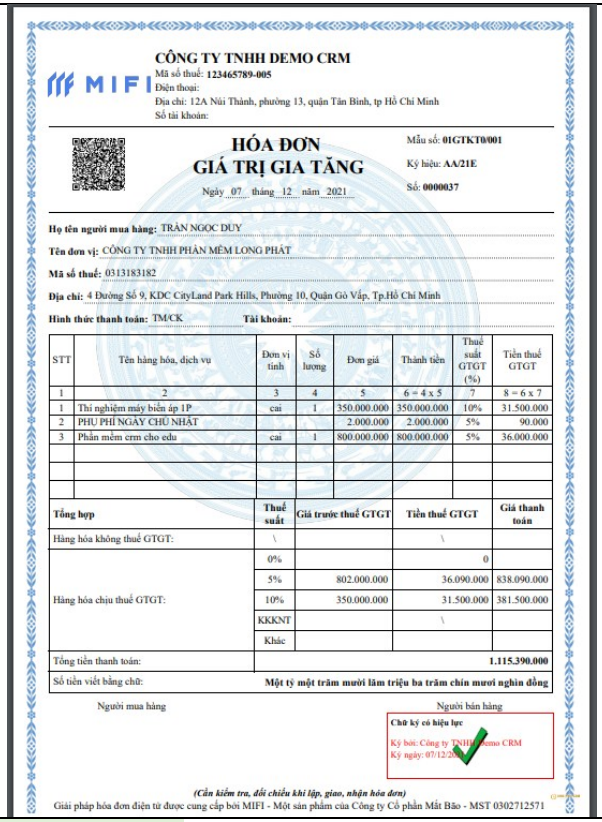
- **Tích hợp thông tin với website, landing page** qua API để lấy thông tin khi khách hàng đăng ký thông tin
- Cảnh báo và bắt trùng theo số điện thoại khi khách hàng đăng đăng ký thông tin
- Thông tin khách hàng đăng ký sẽ tự động lưu trữ về khách hàng tiềm năng



6. Tích hợp với hóa đơn điện tử MIFI

Các chức năng cơ bản của xuất hóa đơn điện tử trên phần mềm crm **LONG PHÁT** tích hợp với phần mềm xuất hóa đơn **Mifi**:

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



CÔNG TY TNHH DEMO CRM
Mã số thuế: 123465789-005
Điện thoại:
Địa chỉ: 12A Núi Thành, phường 13, quận Tân Bình, tp Hồ Chí Minh
Số tài khoản:

MIFI

HÓA ĐƠN
GIÁ TRỊ GIA TĂNG
Ngày 07 tháng 12 năm 2021

Mẫu số: 01GTKT0/001
Ký hiệu: AA/21E
Số: 0000037

Họ tên người mua hàng: TRẦN NGỌC DUY
Tên đơn vị: CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM LONG PHÁT
Mã số thuế: 0313183182
Địa chỉ: 4 Đường Số 9, KDC CityLand Park Hills, Phường 10, Quận Gò Vấp, Tp.Hồ Chí Minh
Hình thức thanh toán: TM/CK 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 1P	cái	1	350.000.000	350.000.000	10%	31.500.000
2	PHỤ PHÍ NGÀY CHỦ NHẬT			2.000.000	2.000.000	5%	90.000
3	Phần mềm crm cho edu	cái	1	800.000.000	800.000.000	5%	36.000.000

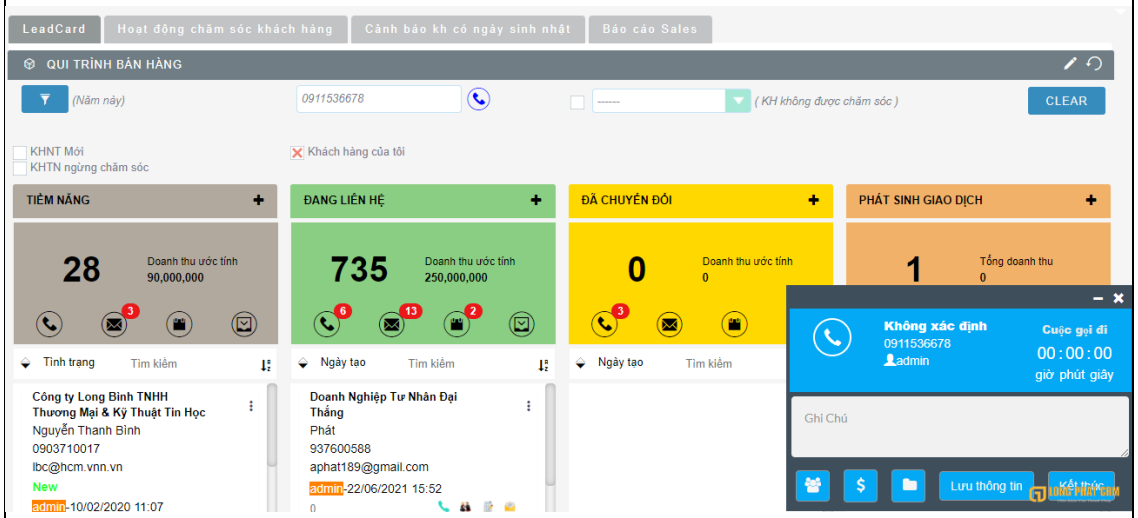
Tổng hợp	Thuế suất	Giá trước thuế GTGT	Tiền thuế GTGT	Giá thanh toán
Hàng hóa không thuế GTGT:	\		\	
Hàng hóa chịu thuế GTGT:	0%		0	
	5%	802.000.000	36.090.000	838.090.000
	10%	350.000.000	31.500.000	381.500.000
	KKKNT		\	
	Khác			
Tổng tiền thanh toán:				1.115.390.000
Số tiền viết bằng chữ:		Một tỷ một trăm mười lăm triệu ba trăm chín mươi nghìn đồng		

Người mua hàng
Người bán hàng
Chữ ký có hiệu lực
Ký bởi: Công ty TNHH Demo CRM
Ký ngày: 07/12/2

(Cần kiểm tra, đối chiếu khi lập, giao, nhận hóa đơn)
Giải pháp hóa đơn điện tử được cung cấp bởi MIFI - Một sản phẩm của Công ty Cổ phần Mắt Bão - MST 0302712571

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.

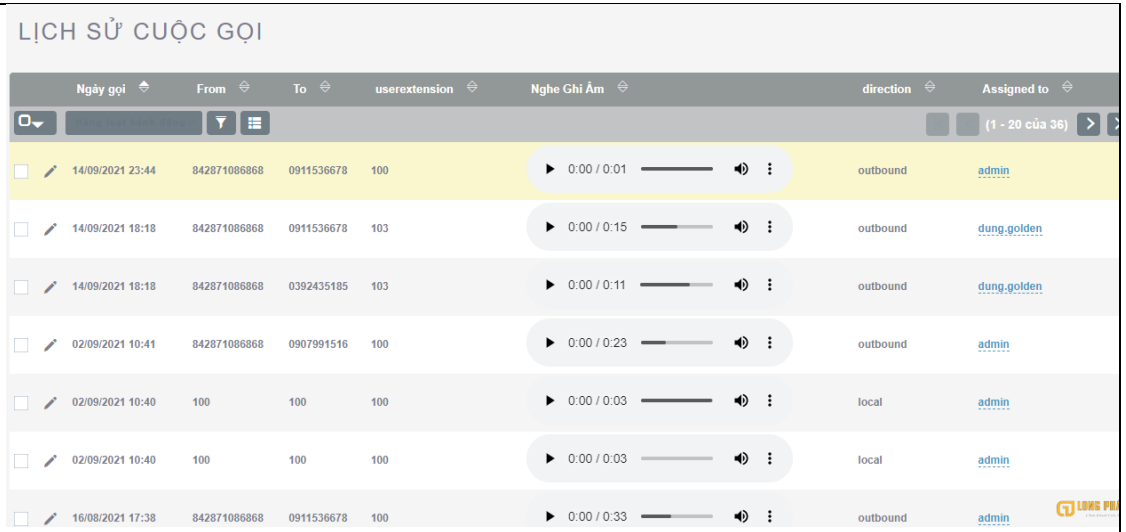


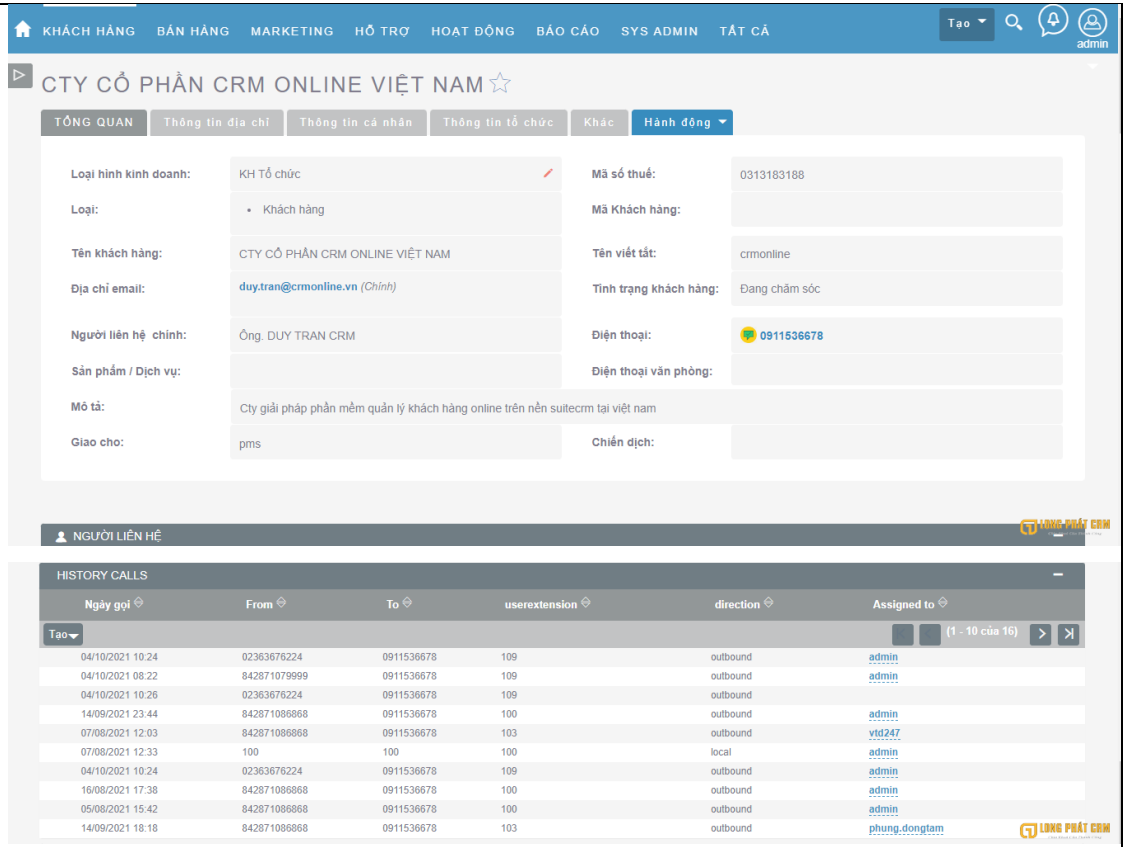
- Có thể nghe và gọi trực tiếp trên máy tính hoặc các thiết bị SoftPhone.

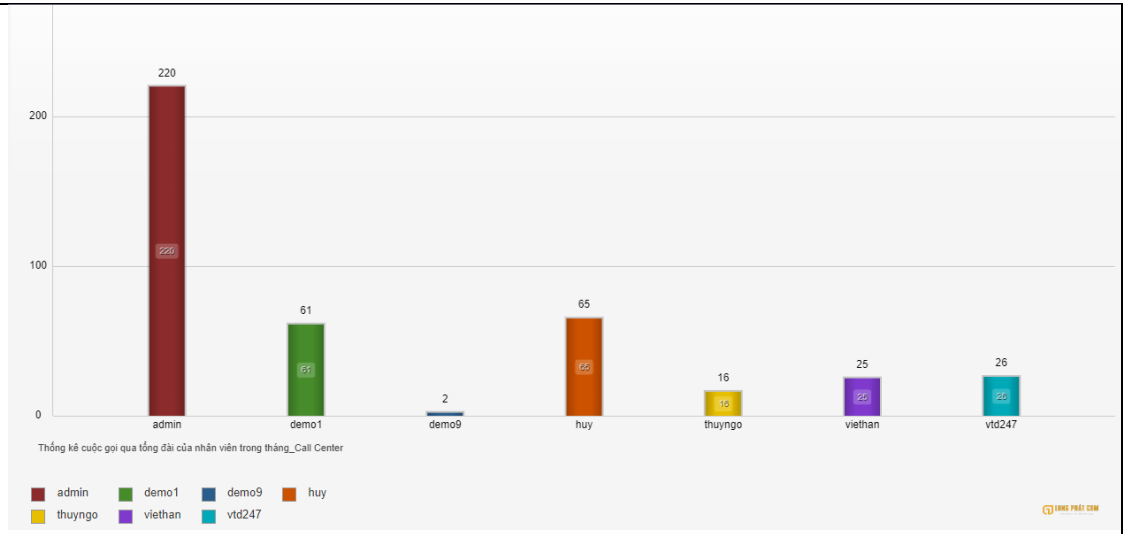
- Báo cáo chi tiết cuộc gọi của nhân viên
- Nghe lại file ghi âm của nhân viên đã gọi
- Chi tiết lịch sử cuộc gọi của từng khách hàng

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




KHÁCH HÀNG
BÁN HÀNG
MARKETING
HỖ TRỢ
HOẠT ĐỘNG
BÁO CÁO
SYS ADMIN
TẤT CẢ
Tạo
admin
CTY CỔ PHẦN CRM ONLINE VIỆT NAM
TỔNG QUAN
Thông tin địa chỉ
Thông tin cá nhân
Thông tin tổ chức
Khác
Hành động
Loại hình kinh doanh: KH Tổ chức
Mã số thuế: 0313183188
Loại: Khách hàng
Mã Khách hàng:
Tên khách hàng: CTY CỔ PHẦN CRM ONLINE VIỆT NAM
Tên viết tắt: crmonline
Địa chỉ email: duy.tran@crmonline.vn (Chính)
Tình trạng khách hàng: Đang chăm sóc
Người liên hệ chính: Ông. DUY TRAN CRM
Điện thoại: 0911536678
Sản phẩm / Dịch vụ:
Điện thoại văn phòng:
Mô tả: Cty giải pháp phần mềm quản lý khách hàng online trên nền suitecrm tại việt nam
Giao cho: pms
Chiến dịch:
NGƯỜI LIÊN HỆ
HISTORY CALLS
Ngày gọi
From
To
userextension
direction
Assigned to
Tạo
(1 - 10 của 16)
04/10/2021 10:24 02363676224 0911536678 109 outbound admin
04/10/2021 08:22 842871079999 0911536678 109 outbound admin
04/10/2021 10:26 02363676224 0911536678 109 outbound
14/09/2021 23:44 842871086868 0911536678 100 outbound admin
07/08/2021 12:03 842871086868 0911536678 103 outbound vtd247
07/08/2021 12:33 100 100 100 local admin
04/10/2021 10:24 02363676224 0911536678 109 outbound admin
16/08/2021 17:38 842871086868 0911536678 100 outbound admin
05/08/2021 15:42 842871086868 0911536678 100 outbound admin
14/09/2021 18:18 842871086868 0911536678 103 outbound phung.dongtam



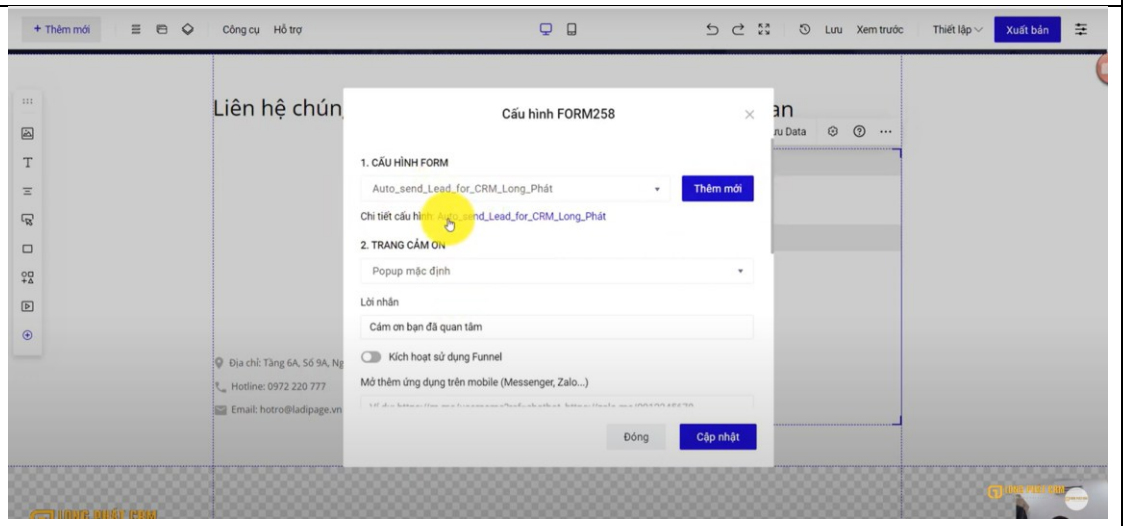
^Tên người dùng = admin, SUM: ID = 220

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:

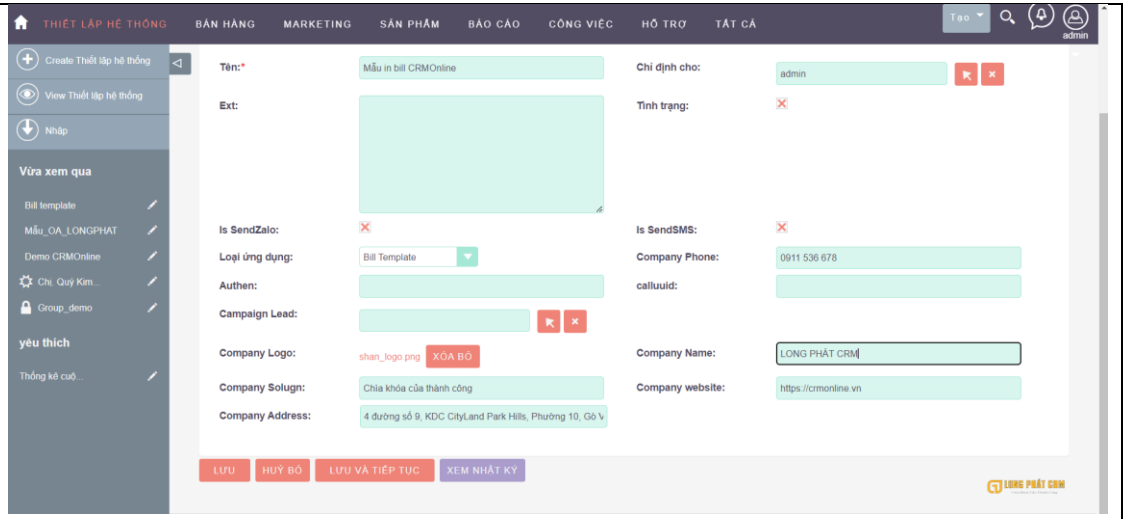
- ✓ Một trong những kênh chạy để thu thập thông tin khách hàng tiềm năng (lead) chính là landing page. Và nhu cầu của đội marketing sau khi chạy dữ liệu lead đổ về phải được quản lý và phân giao phù hợp, thông thường nếu chưa có phần mềm crm thì dữ liệu này sẽ được lưu trữ bằng file excel, rồi sau đó gởi 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

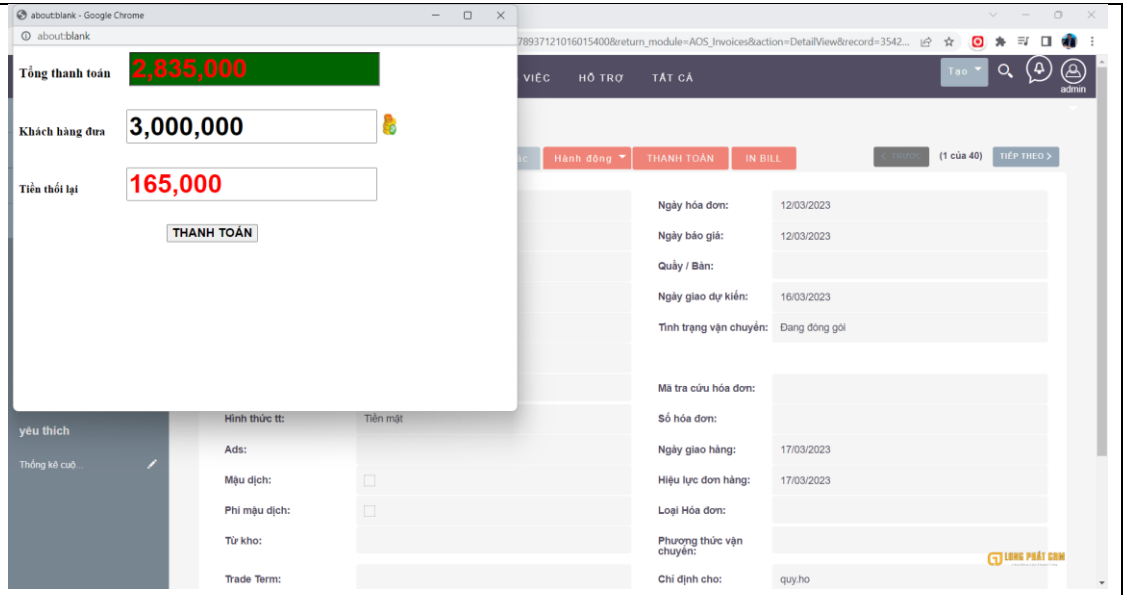


Xem video hướng dẫn tích hợp không cần code:
https://youtu.be/wCsAs5H-1PI

về crm sau khi đội ngủ 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 ngủ 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



✓ Thanh toán và in bill cho khách


about:blank - Google Chrome
about:blank
Tổng thanh toán
2,835,000
Khách hàng đưa
3,000,000
Tiền thối lại
165,000
THANH TOÁN
VIỆC
HỖ TRỢ
TẤT CẢ
admin
Hành động
THANH TOÁN
IN BILL
(1 của 40)
TIẾP THEO
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
yêu thích
Hình thức tt:
Tiền mặt
Ads:
Mậu dịch:
Phi mậu dịch:
Từ kho:
Trade Term:

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 NGA (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:

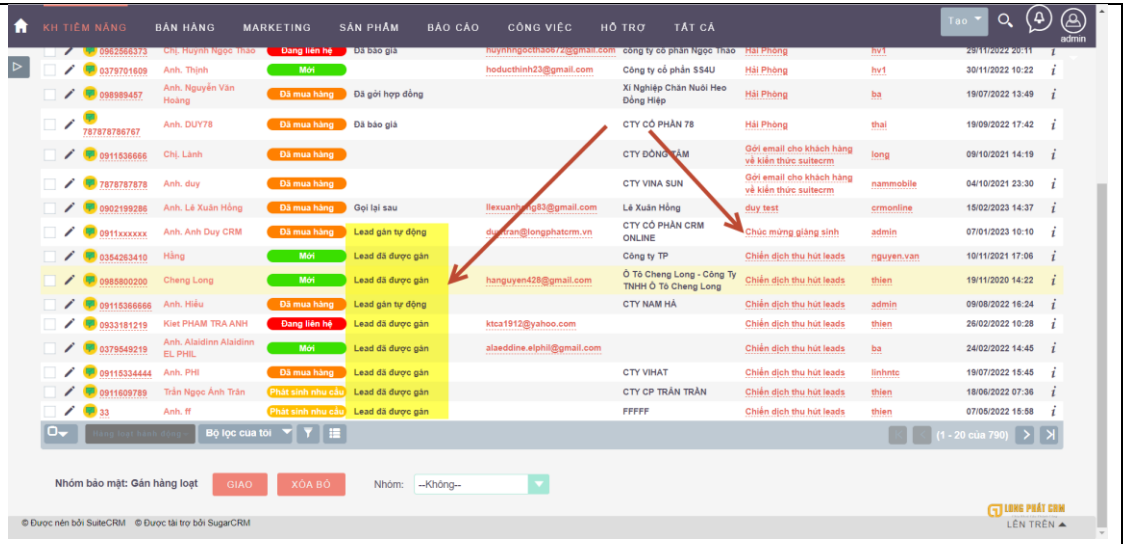
Cảm ơn quý khách và hẹn gặp lại!

Powered by CRMONLINE.vn

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**



11. Tích hợp App Mobile đa nền tảng:

- ✓ Hỗ trợ ios: https://apple.co/3lkElGn
- ✓ Hỗ trợ andriod: http://bit.ly/3yBlXMG

CRMOnline nền tảng ứng

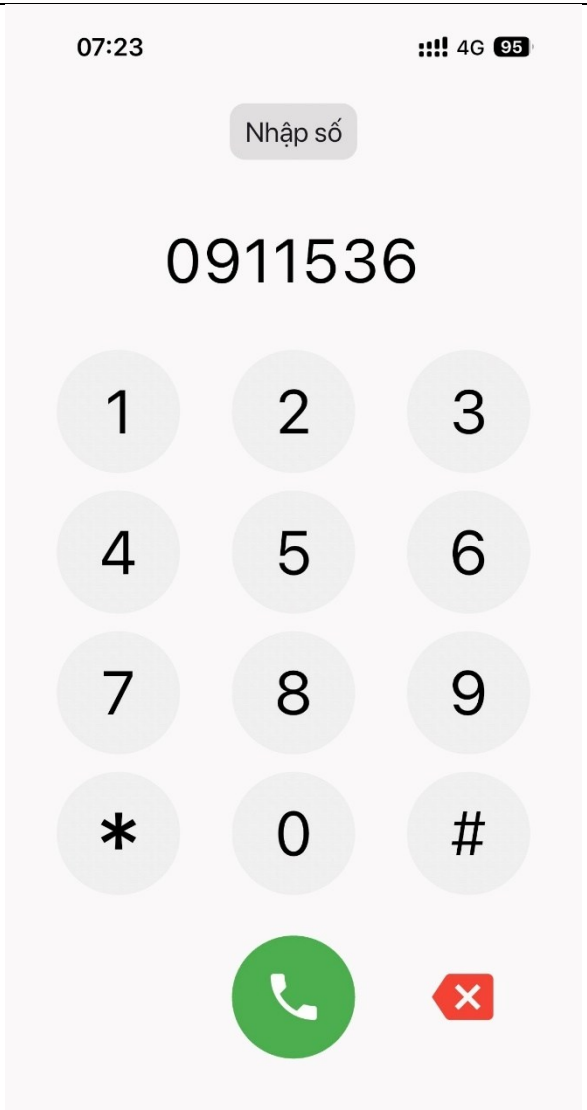
12. Tích hợp facebook ads form	✓ Khi phần mềm CRM hoặc hệ thống khách hàng khác tích hợp với Facebook, bạn có thể nhanh chóng liên hệ với khách hàng tiềm năng mà mình có được thông qua chiến dịch quảng cáo tìm kiếm khách hàng tiềm năng trên Facebook, cũng như có thể đạt tỷ lệ chuyển đổi cao hơn. ✓ Khách 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.

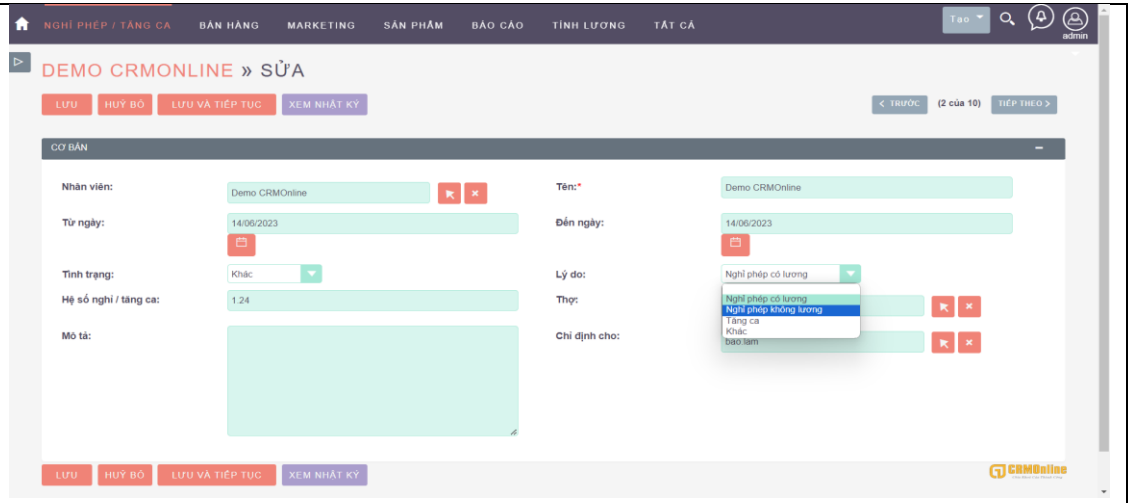
14. Mobile app CRMOnline tích hợp tính năng gọi điện

- ✓ 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.



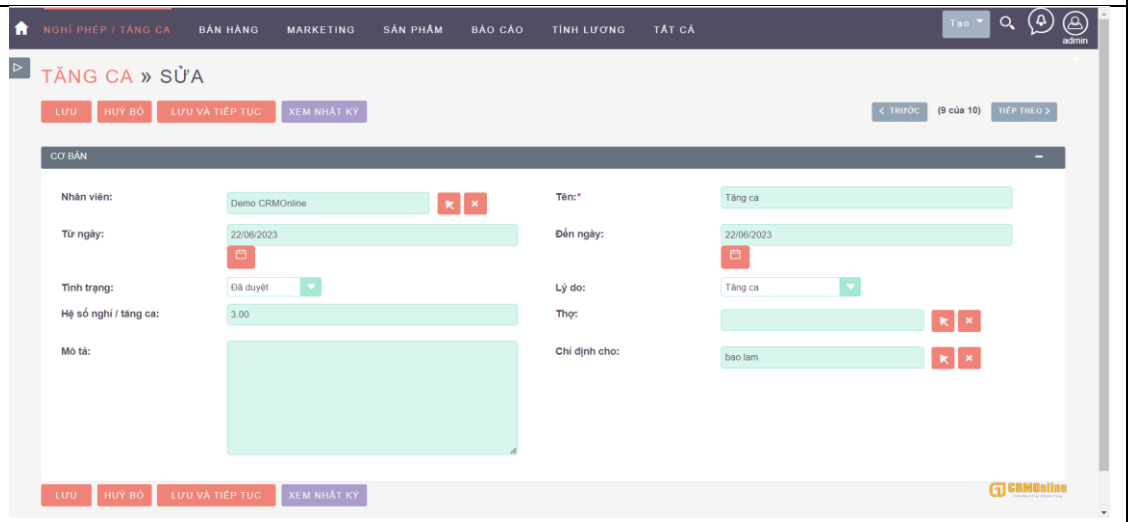
15. Quản lý nghỉ phép

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



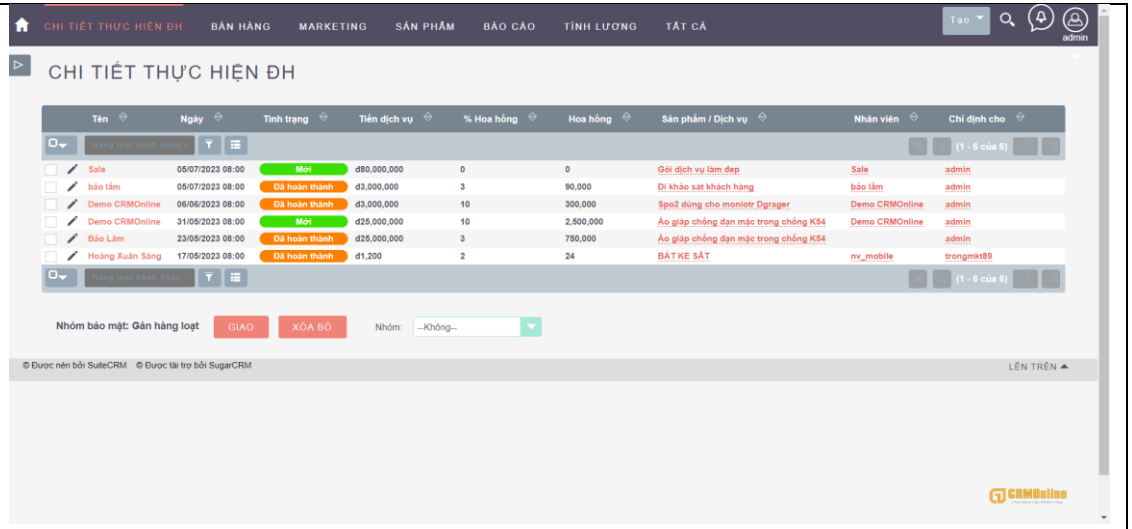
16. Quản lý tăng ca

- ✓ 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).

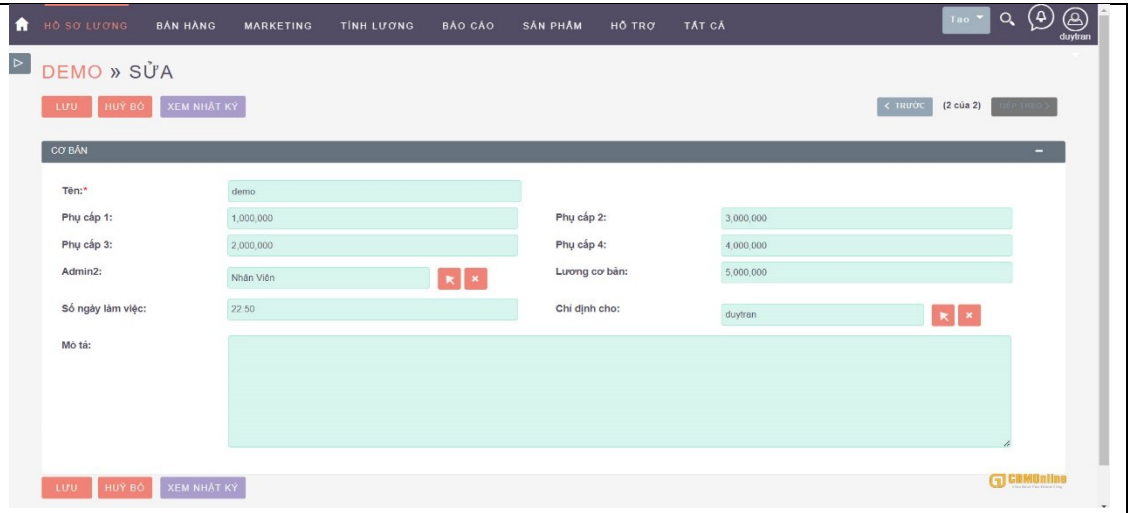


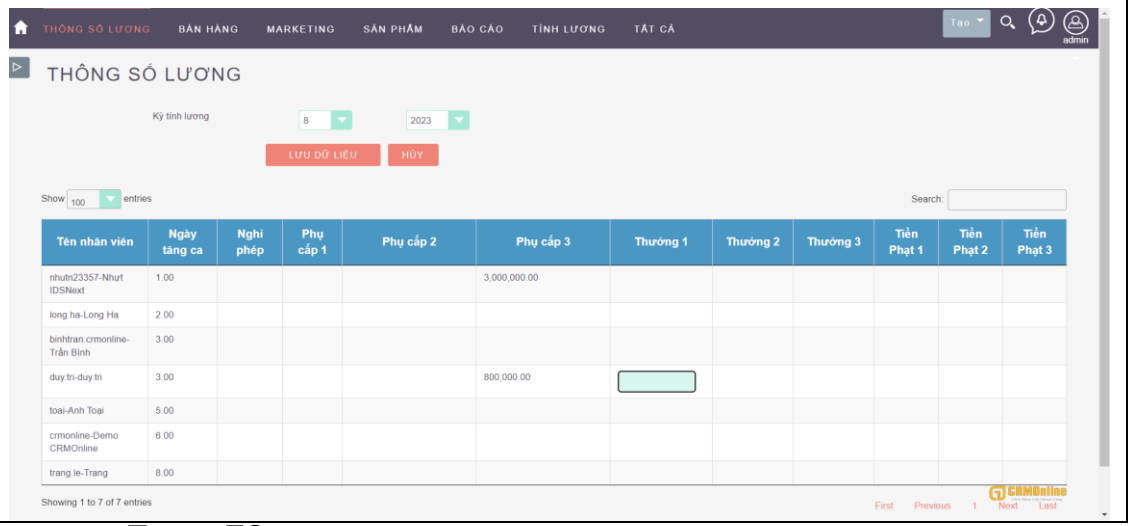
18. Quản lý tính lương

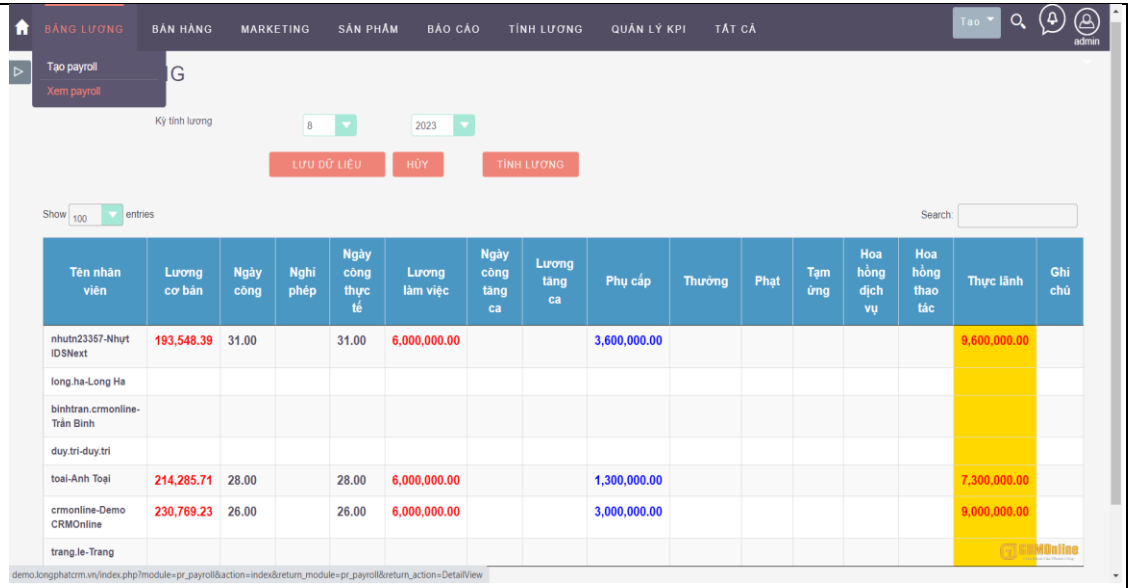
Với **CRMOnline – Payrol** bạn có thể tính lương theo ngày công hoặc theo giờ công, lương văn phòng, lương tăng ca, lương hoa hồng. Thiết lập các khoản phụ cấp, thưởng, phạt, nghỉ phép, tăng ca, tạm ứng lương.

- 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 khoảng thưởng] + [các khoản hoa



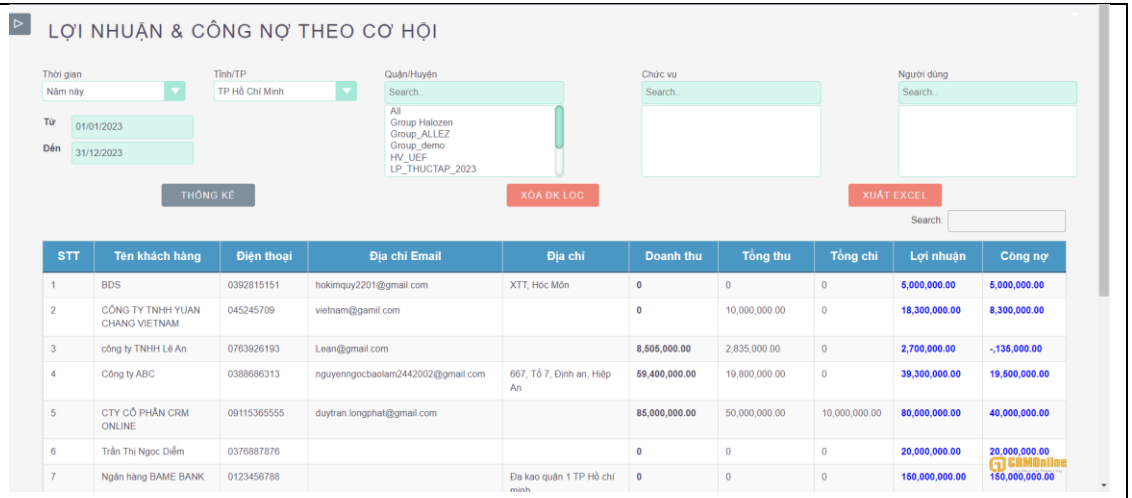


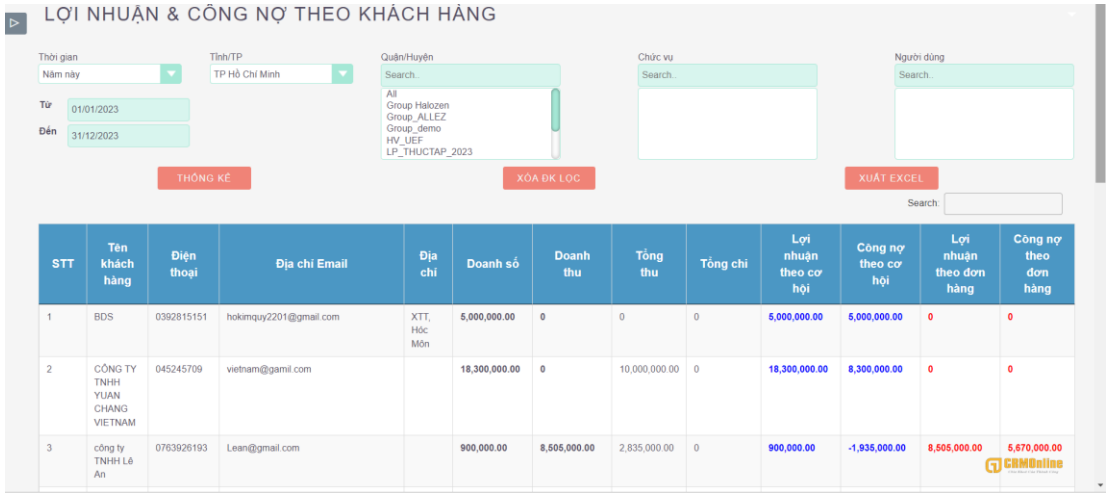
hồng] – [Các khoản phạt] – [Các khoản tạm ứng]. [Lương cơ bản] * : Tính theo ngày công hoặc giờ công tùy hệ thống cấu hình.	

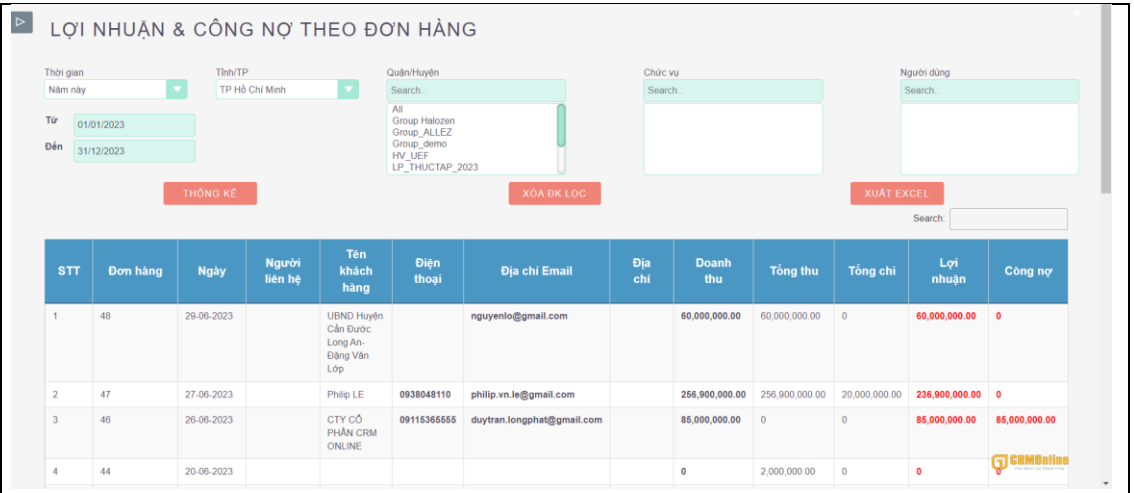
19. Lợi nhuận và công nợ trên phần mềm crm

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.



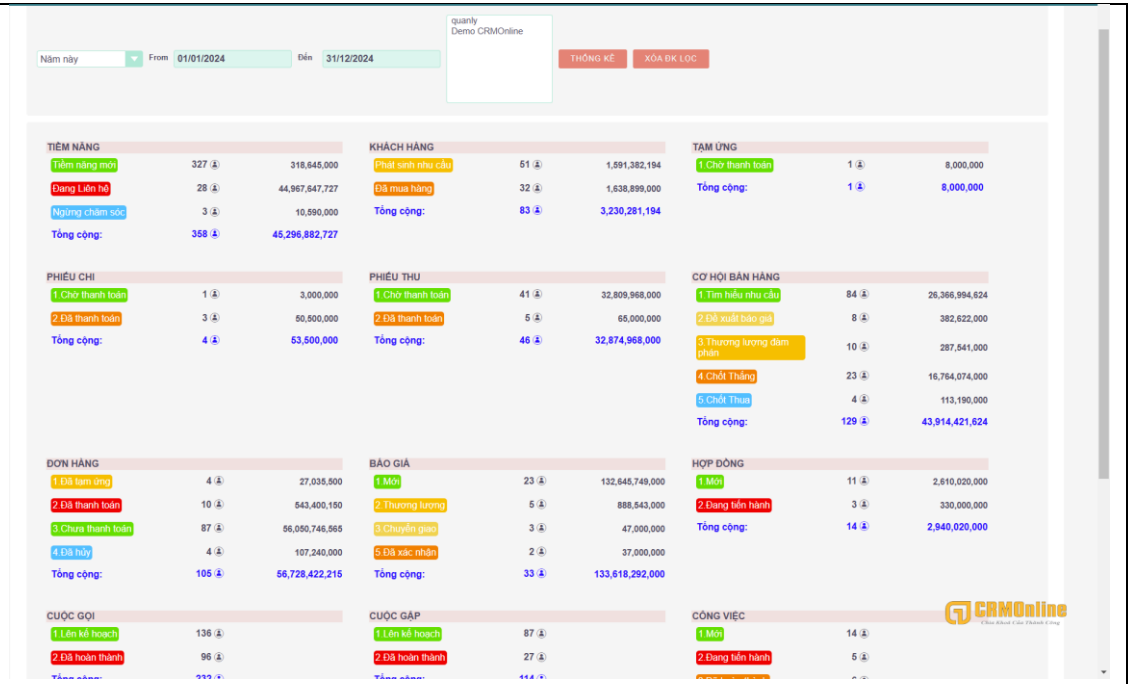




STT	Đơn hàng	Ngày	Người liên hệ	Tên khách hàng	Điện thoại	Địa chỉ Email	Địa chỉ	Doanh thu	Tổng thu	Tổng chi	Lợi nhuận	Công nợ
1	48	29-06-2023		UBND Huyện Cần Đước Long An- Đặng Văn Lớp		nguyenlo@gmail.com		60,000,000.00	60,000,000.00	0	60,000,000.00	0
2	47	27-06-2023		Philip LE	0938048110	philip.vn.le@gmail.com		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	09115365555	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	

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.



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

CTY PHẦN MỀM CRMONLINE

Add: 4 đường số 9, KDC CityLand Park Hills, Phường 10, Gò Vấp
MST: Email:
Hotline: 0911 536 678 Web: https://crmonline.vn
TK: 0953004568763-Tran Ngoc Duy-Vietcombank-CN Binh Thanh

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 hđ:	*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 ₫	0.00 ₫	0 đ	90,000,000.00 ₫	
2	LP001	Phần mềm crm cơ bản		1	90,000,000.00 ₫	0.00 ₫	0 đ	90,000,000.00 ₫	
3	LP001	Phần mềm crm cơ bản		1	90,000,000.00 ₫	0.00 ₫	0 đ	90,000,000.00 ₫	
					Tổng cộng:	**0.00 ₫**		**270,000,000.00 ₫**	

GHI CHÚ:

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

Khách hàng Đại diện công ty

CRMOnline nền tảng ứng

CRMOnline nền tảng ứng

CTY PHẦN MỀM CRMONLINE

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

MST: Email:
Hotline: 0911 536 678 Web: https://crmonline.vn
TK: 0953004568763-Tran Ngoc Duy-Vietcombank-CN Binh Thanh

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:			

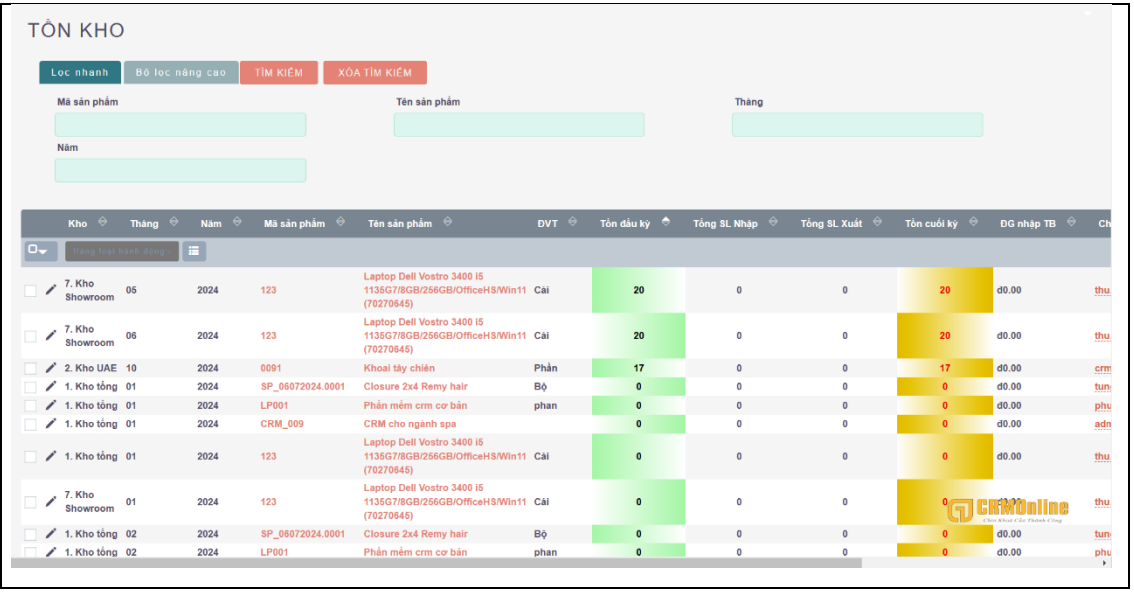
STT	Mã hàng	Tên sản phẩm	ĐVT	SL	Đơn giá	Chiết khấu	Vat	Thành tiền (+ Vat)	Ghi Chú
Trang trí và phụ kiện:									
1	CRM_009	CRM cho ngành spa		10,000	90,000,000.00 ₫	0.00 ₫	0 ₫	900,000,000,000.00 ₫	
2	20	CẦU BÁNH LỐP LIEBHERR LTM 1500-8.1	Cái	1	43,838,920,000.00 ₫	0.00 ₫	0 ₫	43,838,920,000.00 ₫	
					Tổng cộng:	0.00 ₫		943,838,920,000.00 ₫	
Nghệ thuật:									
1	0003	Giàn trụ mô hình khối trang trí	Gói	1	30,000,000.00 ₫	0.00 ₫	0 ₫	30,000,000.00 ₫	
					Tổng cộng:	0.00 ₫		30,000,000.00 ₫	

GHI CHÚ:

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

Khách hàng

Đại diện công ty



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 quí khách!