



# DANH SÁCH TÍNH NĂNG PHẦN MỀM CRM

| STT                      | CHỨC NĂNG                                | GHI CHÚ                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|--------------------------|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Quản lý trang chủ</b> |                                          |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 1                        | Bảng thông tin                           | <b>Bảng thông tin chung thể hiện các dữ liệu liên quan của người dùng hiện tại như:</b> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Cuộc gọi trong tuần</li><li>✓ Cuộc gặp trong tuần</li><li>✓ Khách hàng tiềm năng được tạo trong tháng.</li><li>✓ Danh sách khách hàng hiện có</li><li>✓ Danh sách người liên hệ</li><li>✓ Danh sách cơ hội bán hàng trong tháng.</li><li>✓ Lịch làm việc theo ngày hoặc tuần</li><li>✓ Báo cáo về khách hàng,</li></ul> |
| 2                        | Quản lý lịch làm việc cá nhân (Calendar) | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Quản lý lịch làm việc của cá nhân mỗi người theo ngày, tuần, tháng, năm. Các hoạt động có thể theo dõi (task vụ cần làm, cuộc gọi cần gọi cho khách hàng, cuộc gặp với khách hàng)</li></ul>                                                                                                                                                                                                                    |





|                         |                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-------------------------|--------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                         |                                      | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Quản lý chia sẻ lịch làm việc của nhân viên: Người quản lý có thể theo dõi được lịch làm việc của từng nhân viên trong nhóm của mình.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| <b>Quản lý bán hàng</b> |                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 3                       | Quản lý khách hàng mục tiêu (target) | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Quản lý thông tin cơ bản của khách hàng: Tên, số điện thoại, email, tên công ty, mô tả về khách hàng...</li><li>✓ Quản lý các hoạt động với khách hàng: đã gọi điện chưa? Đã gặp mặt chưa? Đã gửi bao nhiêu email?</li><li>✓ Quản lý chuyển đổi khách hàng mục tiêu thành khách hàng tiềm năng (<b>copy toàn bộ thông tin đã nhập từ khách hàng mục tiêu thành khách hàng tiềm năng</b>)</li></ul> <p>Lưu ý: Thông thường đối tượng khách hàng này dùng cho mục đích gửi email hàng loạt (mass email).</p> |
| 4                       | Quản lý khách hàng tiềm năng         | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Quản lý thông tin cơ bản của khách hàng: tên, công ty, email, điện thoại, địa chỉ, khu vực, tình trạng chăm sóc, người quản lý khách hàng, mô tả về nhu cầu của khách hàng, mức độ tiềm năng, nguồn khách hàng.</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                  |





CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM LONG PHÁT

Phân mềm quản lý khách hàng Online đơn giản,

dễ sử dụng trên nền suitecrm

72 Đường số 8, KDC CityLand Park Hills, P10, Gò

Vấp, Tp.HCM

Hotline: 0911 536 678

<https://crmonline.vn>

|   |                                       |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
|---|---------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |                                       | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 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,</li><li>✓ Quản lý chuyển đổi khách hàng tiềm năng thành khách hàng thật sự</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 5 | Quản lý khách hàng doanh nghiệp (B2B) | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 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,...</li><li>✓ Quản lý người liên hệ với khách hàng: Tên, email, số điện thoại...</li><li>✓ Quản lý các hoạt động với khách hàng: Đã gọi điện? đã email? Đã gặp mặt?</li><li>✓ Quản lý các tài liệu đính kèm với khách hàng</li><li>✓ Quản lý các giao dịch bán hàng với công ty (<b>thương vụ bán hàng</b>)</li><li>✓ Quản lý các phản hồi (complain của khách hàng)</li><li>✓ Quản lý các công ty thành viên của khách hàng</li></ul> |
| 6 | Quản lý khách hàng cá nhân (B2C)      | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Quản lý thông tin cơ bản của khách hàng: Tên, email, điện thoại, địa chỉ, công ty, chức vụ, phòng ban, mô tả về khách hàng, người quản lý,....</li><li>✓ Quản lý các hoạt động: đã gọi điện? đã email? Đã gặp mặt?</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |





|   |                                             |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|---|---------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|   |                                             | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Quản lý các tài liệu đính kèm</li><li>✓ Quản lý các giao dịch bán hàng (<b>thương vụ bán hàng</b>)</li><li>✓ Quản lý các phản hồi của khách hàng (Complain)</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| 7 | Quản lý cơ hồ bán hàng (thương vụ bán hàng) | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Quản lý thông tin cơ bản của thương vụ: Tên thương vụ, giá trị thương vụ, ngày kết thúc dự kiến, thương vụ đến từ chiến dịch nào, tỷ lệ thành công, mô tả về thương vụ, người quản lý</li><li>✓ Quản lý chi tiết các bước bán hàng: <b>Tìm hiểu nhu cầu, Đề xuất báo giá, Thương lượng đàm phán, Chốt Thắng, Chốt thua</b></li><li>✓ Quản lý được thương vụ đến từ khách hàng công ty hay đến từ khách hàng cá nhân.</li><li>✓ Quản lý các hoạt động với thương vụ: đã gọi điện?, đã gặp mặt? đã email?</li><li>✓ Quản lý các tài liệu đính kèm của thương vụ.</li></ul> |
| 8 | <b>Quản lý sản phẩm</b>                     | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Quản lý thông tin chi tiết của sản phẩm: Mã sản phẩm, tên sản phẩm, nguồn gốc, xuất xứ, giá vốn, giá bán, Mô tả chi tiết về sản phẩm...</li><li>✓ Quản lý loại sản phẩm</li><li>✓ Tìm kiếm sản phẩm theo nhiều tiêu chí</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |





|    |                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
|----|-------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 9  | <b>Quản lý Hợp đồng</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 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</li><li>✓ Cảnh báo ngoài màn hình trang chủ những hợp đồng cần gia hạn trong tháng</li><li>✓ Quản lý chuyển đổi hợp đồng từ báo giá (Sao chép dữ liệu từ báo giá)</li><li>✓ Xuất hợp đồng ra file PDF theo mẫu. <b>Mẫu hợp đồng người dùng có thể tự tùy chỉnh theo chức năng Tạo Hợp đồng PDF mẫu</b></li></ul>                                                                                                    |
| 10 | <b>Quản lý báo giá</b>  | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 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...</li><li>✓ 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</li><li>✓ Tìm kiếm báo giá theo nhiều tiêu chí: Số báo giá, ngày báo giá.</li><li>✓ Quản lý chuyển đổi báo giá thành hóa đơn (sao chép dữ liệu cần thiết để tạo hóa đơn).</li><li>✓ Quản lý tạo hợp đồng từ báo giá (sao chép dữ liệu cần thiết để tạo hợp đồng)</li></ul> |





|                         |                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-------------------------|------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                         |                        | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Xuất báo giá ra file PDF theo mẫu. <b>Mẫu báo giá người dùng có thể tự tùy chỉnh theo chức năng Tạo báo giá PDF mẫu.</b></li></ul>                                                                                                                                                                                                                                  |
| 11                      | <b>Quản lý hóa đơn</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Quản lý thông tin chi tiết của hóa đơn: Số hóa đơn, ngày hóa đơn,...</li><li>✓ Tìm kiếm hóa đơn theo nhiều tiêu chí: số hóa đơn, ngày hóa đơn,...</li><li>✓ Xuất hóa đơn ra file PDF theo mẫu. <b>Mẫu hóa đơn người dùng có thể tự tùy chỉnh theo chức năng tạo hóa đơn PDF mẫu.</b></li></ul>                                                                      |
| <b>Quản lý hệ thống</b> |                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| 12                      | Người dùng             | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Quản lý người dùng</li><li>✓ <b>Quản lý xác thực đăng nhập bằng 2 bước (Two Factor Authentication):</b> Người dùng sẽ được gửi mã qua email để đăng nhập)</li></ul>                                                                                                                                                                                                 |
| 13                      | Phân quyền             | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Phân quyền dữ liệu theo từng người dùng.</li><li>✓ <b>Phân quyền dữ liệu theo mô hình vùng miền (4 cấp) :</b><ul style="list-style-type: none"><li>- <b>Board:</b> Thấy được toàn bộ dữ liệu của công ty</li><li>- <b>Vùng miền</b> thấy được toàn bộ dữ liệu của vùng.</li><li>- <b>Giám đốc chi nhánh</b> thấy được dữ liệu của các chi nhánh</li></ul></li></ul> |





|                          |                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|--------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                          |                                                                                                                                 | <ul style="list-style-type: none"><li>- <b>Trưởng bưu cục</b> thấy được dữ liệu của nhân viên trong bưu cục</li><li>- <b>Nhân viên</b> thấy được dữ liệu của chính mình</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Quản lý Marketing</b> |                                                                                                                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| 14                       | <b>Email Campaign</b><br><i>Lưu ý: Khách hàng tự trang bị Email Server (Dùng chuyên cho việc gửi email marketing hàng loạt)</i> | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ 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,...</li><li>✓ Thống kê được số lượng Email đã gửi, số lượng email bị trả về, số lượng email bị lỗi, không tồn tại.</li><li>✓ Thống kê được số người đọc email ( <b>Đọc bao nhiêu lần, ngày giờ đọc, email nào đã đọc</b>)</li><li>✓ Thống kê được có bao nhiêu khách hàng tiềm năng được tạo ra từ mỗi chiến dịch.</li><li>✓ Thống kê được có bao nhiêu người liên hệ được tạo ra từ mỗi chiến dịch.</li></ul> <p><b>Lưu ý:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Phần mềm quản lý được việc <b>gửi email tự động</b> theo từng chiến dịch đã được thiết lập (Gửi vào lúc mấy giờ đến mấy giờ).</li><li>✓ Kiểm soát được số lượng email được gửi đi trong 1 lần (lớn nhất là 500 email / 1 lần).</li></ul> |





|                                         |                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|-----------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                                         |                                      | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Email được gửi theo nguyên tắc tuần tự <b>First In – First Out</b> (Email nào vào trước thì được gửi đi trước)</li></ul>                                                                                                                                                                      |
| 15                                      | <b>Quản lý nhóm khách hàng</b>       | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Quản lý danh sách người nhận email</li><li>✓ Danh sách người nhận có thể là 1 trong các đối tượng sau (<b>khách hàng mục tiêu, khách hàng tiềm năng, khách hàng công ty, khách hàng cá nhân, người dùng</b>)</li></ul>                                                                        |
| 16                                      | <b>Quản lý email template</b>        | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Quản lý các Email Template dùng để gửi email cho khách hàng</li><li>✓ Nội dung của email template có thể là text, html, hình ảnh.</li></ul>                                                                                                                                                   |
| <b>Quản lý chăm sóc khách hàng (CS)</b> |                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| 17                                      | Quản lý vụ việc                      | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Quản lý tiếp nhận yêu cầu của khách hàng</li><li>✓ Quản lý xử lý và phản hồi cho khách hàng</li></ul>                                                                                                                                                                                         |
| 18                                      | Quản lý khảo sát khách hàng (Survey) | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Quản lý tạo các chiến dịch khảo sát khách hàng.</li><li>✓ Quản lý kết quả sau khảo sát (Survey report)</li></ul> <p>Ghi chú: Người dùng có thể tự tạo các mẫu khảo sát cho từng chiến dịch của mình. Dạng câu hỏi chọn lựa, dạng câu hỏi người dùng tự gõ text, dạng câu hỏi lựa chọn,...</p> |
| <b>Quản lý báo cáo</b>                  |                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |





|    |                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----|------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 19 | <b>Báo cáo quản trị (dạng biểu đồ)</b><br><br><b>(16 mẫu báo cáo sẵn có)</b> | <ol style="list-style-type: none"><li><b>1)</b> Theo dõi vụ việc phát sinh theo tháng của năm</li><li><b>2)</b> Thống kê vụ việc đã xử lý của nhân viên trong tháng</li><li><b>3)</b> Thống kê vụ việc chưa giải quyết của nhân viên trong tháng</li><li><b>4)</b> Thống kê công việc được giao của nhân viên trong tháng</li><li><b>5)</b> Thống kê kế hoạch gặp khách hàng của nhân viên trong tháng</li><li><b>6)</b> Thống kê cuộc gặp của nhân viên trong tháng</li><li><b>7)</b> Thống kê kế hoạch gọi điện của nhân viên trong tháng</li><li><b>8)</b> Thống kê cuộc gọi của nhân viên trong tháng</li><li><b>9)</b> Thống kê khách hàng tiềm năng được tạo trong tháng</li><li><b>10)</b> Doanh số bán hàng của nhân viên theo thời gian</li><li><b>11)</b> Doanh số bán hàng năm nay theo tình trạng</li><li><b>12)</b> Doanh số bán hàng năm nay theo từng tình trạng của nhân viên</li><li><b>13)</b> Thống kê khách hàng tiềm năng được tạo trong tháng</li></ol> |
|----|------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|





|                         |                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
|-------------------------|---------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|                         |                           | <p><b>14)</b> Phiếu bán hàng</p> <p><b>15)</b> Tình trạng bán hàng của nhân viên theo từng tháng</p> <p><b>16)</b> Thống kê khách hàng tiềm năng theo tình trạng trong tháng</p>                                                                                                    |
| <b>Quản lý tiện ích</b> |                           |                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| 20                      | <b>Tùy chọn giao diện</b> | <p>✓ Người dùng có thể tự thay đổi giao diện (chọn từ kho giao diện được lưu trữ trong chương trình)</p>                                                                                                                                                                            |
| 21                      | <b>Tìm kiếm toàn cục</b>  | <p>✓ Tìm kiếm nhanh tên khách hàng trên hệ thống. Kết quả hiển thị dữ liệu có liên kết với nhau (ví dụ khách hàng này của ai chăm sóc, đã hoạt động gì,...)</p> <p>Ghi chú: Hệ thống tích hợp sẵn công nghệ tìm kiếm ELASTICSEARCH giúp tìm kiếm dữ liệu dễ dàng và nhanh chóng</p> |
| 22                      | <b>Tìm kiếm cục bộ</b>    | <p>✓ Tìm kiếm dữ liệu theo nhiều tiêu chí khác nhau tại mỗi chức năng (module) của chương trình</p> <p>✓ Có thể kết hợp điều kiện tìm kiếm và (and), điều kiện tìm kiếm or (hoặc) để cho kết quả phù hợp.</p> <p>✓ Tìm kiếm theo qui tắc %</p>                                      |





|    |                                                                         |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
|----|-------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                                                         | ✓ Tìm kiếm dữ liệu theo khoảng thời gian                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 23 | <b>Import và export dữ liệu</b>                                         | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Phần mềm có thể import dữ liệu từ file excel, txt, csv.(lưu ý file import có thể theo cấu trúc chuẩn của phần mềm hoặc không cần theo cấu trúc)</li><li>✓ Phần mềm có thể export dữ liệu ra file excel</li></ul>                                                                                                                                                                |
| 24 | <b>Quản lý các hoạt động nội bộ của nhân viên (user feed)</b>           | ✓ Nhân viên có thể post các hoạt động nội bộ và comment trao đổi với nhau.                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| 25 | <b>Quản lý thông báo các hoạt động mới của người dùng trên hệ thống</b> | ✓ Thông báo các hoạt động mới ( <b>dữ liệu mới được tạo ra</b> ) của người dùng trên từng chức năng ( Contact, Lead, Opportunities, Case)                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| 26 | <b>Mobile Access Support (Android, iOS, Window Phone)</b>               | ✓ Hỗ trợ giao diện truy cập và sử dụng trên các thiết bị smartphone chạy HDH Android, iOS, Window Phone)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| 27 | <b>Chức năng quản lý LeadCard (Tính năng mới của LONGPHÁT CRM)</b>      | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ <b>LeadCard</b> là chức năng dùng để quản lý tất cả các hoạt động chăm sóc khách hàng (<b>All In One</b>) trong 1 màn hình duy nhất. Qui trình quản lý khách hàng tiềm năng theo 4 bước: <b>Mới, Đang Liên Hệ, Ký Hợp Đồng, Phát Sinh Giao Dịch</b></li><li>✓ Quản lý được các hoạt động chăm sóc khách hàng: <b>Gọi điện, Gửi Email, Gặp mặt, Gửi email báo giá.</b></li></ul> |





|  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Quản lý lên kế hoạch làm việc của nhân viên và cập nhật kết quả sau khi làm việc với khách hàng.</li><li>✓ Quản lý được <b>tổng số khách hàng tiềm năng mới, tổng số khách hàng đã liên hệ, tổng số khách hàng đã ký hợp đồng, tổng số khách hàng đã phát sinh giao dịch</b></li><li>✓ Quản lý được các hoạt động của nhân viên theo thời gian: <b>Đã gọi bao nhiêu cuộc, Đã gửi bao nhiêu Email, Đã gửi bao nhiêu email báo giá, Đã gặp mặt bao nhiêu lần</b></li><li>✓ Dự đoán được doanh số ước tính các khách hàng tiềm năng đang có.</li><li>✓ Theo dõi được khách hàng tiềm năng nào đã có những hoạt động chăm sóc (<b>gọi điện, email, gửi email báo giá, gặp mặt</b>)</li><li>✓ Quản lý việc ngừng chăm sóc khách hàng tiềm năng (<b>chuyển trạng thái khách hàng sang ngừng chăm sóc –Dead</b>)</li><li>✓ Quản lý khách hàng đã phát sinh giao dịch</li><li>✓ Cảnh báo những khách hàng đang bị complain (<b>Đang có vụ việc cần xử lý và giải quyết</b>).</li><li>✓ Quản lý khách hàng của nhân viên kinh doanh nào.</li></ul> |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|





|  |  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|  |  | <p>✓ <b>Quản lý tiện ích:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Giao diện <b>Responsive cho Mobile</b></li><li>• Kéo thả để <b>thay đổi tình trạng</b> khách hàng tiềm năng (Mới → Đang liên hệ → Ký hợp đồng)</li><li>• Tự động <b>chuyển đổi</b> khách hàng tiềm năng khi kéo thả sang trạng thái ký hợp đồng (Converted)</li><li>• Sắp xếp khách hàng tiềm năng theo ngày tạo và theo doanh số (tăng dần hoặc giảm dần)</li><li>• Bắt trùng khách hàng theo số điện thoại, mã số thuế, email.</li><li>• Tìm kiếm khách hàng theo nhiều tiêu chí (*): Tên liên hệ, tên công ty, mst, cmnd, tên viết tắt.</li><li>• Lọc khách hàng <b>được chăm sóc</b>: 7 ngày qua, tháng này, năm này</li><li>• Lọc khách hàng <b>không được chăm sóc</b>: 7 ngày qua, tháng này, năm này.</li><li>• Lọc khách hàng có <b>kế hoạch làm việc</b> trong 30 ngày tới.</li><li>• Lọc <b>khách hàng và doanh số (doanh số bán hàng và doanh số dự kiến)</b> theo các tiêu chí:<ul style="list-style-type: none"><li>✓ Theo thời gian</li></ul></li></ul> |
|--|--|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|





CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM LONG PHÁT

Phân mềm quản lý khách hàng Online đơn giản,  
dễ sử dụng trên nền suitecrm

72 Đường số 8, KDC CityLand Park Hills, P10, Gò

Vấp, Tp.HCM

Hotline: 0911 536 678

<https://crmonline.vn>

|    |                                  |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|----|----------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                  | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Theo tỉnh thành</li><li>✓ Theo nhóm bán hàng</li><li>✓ Theo nhân viên bán hàng.</li></ul> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Tạo nhanh các hoạt động và nghiệp vụ liên quan:</b><ul style="list-style-type: none"><li>✓ Cuộc gọi</li><li>✓ Cuộc gặp</li><li>✓ Ghi chú</li><li>✓ Gửi email</li><li>✓ Ticket</li><li>✓ Người liên hệ</li><li>✓ Cơ hội bán hàng</li><li>✓ Tài liệu</li><li>✓ Báo giá</li><li>✓ Hợp đồng</li><li>✓ Hóa đơn</li></ul></li><li>• <b>Cảnh báo khi hợp đồng sắp đến hạn:</b><ul style="list-style-type: none"><li>✓ Tự động tạo 1 cuộc gọi với ngày dự kiến gọi là ngày nhắc gia hạn hợp đồng</li><li>✓ Tự động hiển thị ra ngoài LeadCard để sales có kế hoạch</li></ul></li></ul> |
| 28 | <b>QUẢN LÝ KPI CHO NHÂN VIÊN</b> | <b>a. Thiết lập chỉ tiêu KPI</b><br><b>Thiết lập KPI về hoạt động:</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |





|    |                                                                     |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----|---------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                                                     | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Thiết lập chỉ tiêu về : <b>tổng số cuộc gọi, cuộc gặp, gửi email, gửi email báo giá, khách hàng mới, khách hàng tương tác</b></li><li>✓ Áp dụng cho nhóm nhân viên nào</li><li>✓ Thời gian áp dụng</li></ul> <p><b>Thiết lập KIP về doanh số:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Thiết lập chỉ tiêu về doanh số (tổng tiền)</li><li>✓ Áp dụng cho nhóm nhân viên nào</li><li>✓ Thời gian áp dụng</li></ul> |
| 29 | <b>SALES REPORT (BÁO CÁO KINH DOANH)</b>                            | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Hoa hồng trong tháng</li><li>✓ Diễn biến tăng trưởng khách hàng chuyển đổi theo tháng trong năm (biểu đồ line)</li><li>✓ Khách hàng mới so với chỉ tiêu</li><li>✓ Khách hàng tương tác so với chỉ tiêu</li><li>✓ Chỉ tiêu liên hệ khách hàng</li><li>✓ Tỷ lệ khách hàng chuyển đổi</li><li>✓ Tỷ lệ doanh thu đạt được</li></ul> <p>( Tham khảo thêm hình ảnh báo cáo dạng biểu đồ bên dưới: Sales Report)</p>           |
| 30 | <b>BÁO CÁO TỔNG HỢP KHÁCH HÀNG, HOẠT ĐỘNG VÀ DOANH SỐ BÁN HÀNG:</b> | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Điều kiện lọc: Theo thời gian, theo tỉnh thành, theo nhóm bán hàng và theo nhân viên.</li><li>✓ Số lượng khách hàng theo tình trạng: Mới, đang liên hệ, đã chuyển đổi, ngừng chăm sóc, phát sinh giao dịch.</li></ul>                                                                                                                                                                                                   |





CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM LONG PHÁT

**Phân mềm quản lý khách hàng Online đơn giản,  
dễ sử dụng trên nền suitecrm**

72 Đường số 8, KDC CityLand Park Hills, P10, Gò

Vấp, Tp.HCM

**Hotline: 0911 536 678**

<https://crmonline.vn>

|    |                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
|----|----------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|    |                                        | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Doanh số khách hàng theo tình trạng: Chốt thắng, chốt thua và khác</li><li>✓ Hoạt động với khách hàng: Gọi điện, gặp mặt và gửi email.</li><li>✓ Nhóm theo: Tỉnh thành, nhóm bán hàng và nhân viên bán hàng</li></ul>                                                   |
| 31 | Quản lý kho kiến thức (Knowledge Base) | <ul style="list-style-type: none"><li>✓ Kết quả xử lý của một số trường hợp vụ việc mang tính chất điển hình có thể tạo thành kho kiến thức (Knowledge base) để tham chiếu về sau, giúp giải quyết vụ việc nhanh chóng hơn.</li><li>✓ Attack các file mẫu làm kho tài liệu dùng chung cho người dùng.</li></ul> |

## HÌNH ẢNH THAM KHẢO

1. LeadCard View: Quản lý và chuyển đổi khách hàng trên một 1 màn hình duy nhất.





CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM LONG PHÁT

*Phần mềm quản lý khách hàng Online đơn giản,*

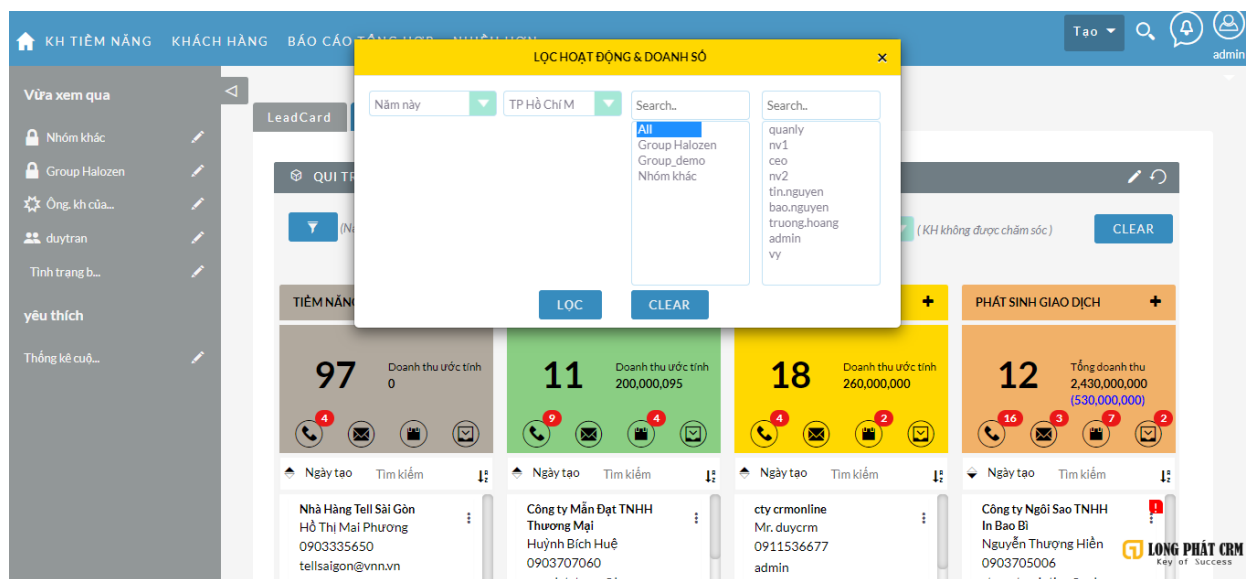
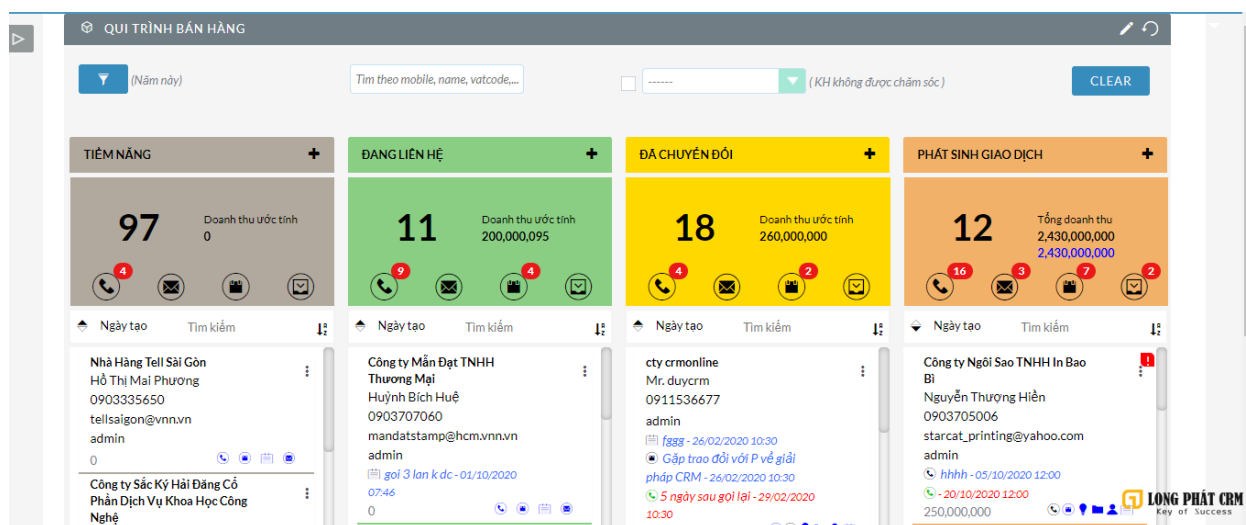
*dễ sử dụng trên nền suitecrm*

72 Đường số 8, KDC CityLand Park Hills, P10, Gò

Vấp, Tp.HCM

**Hotline: 0911 536 678**

<https://crmonline.vn>



## 2. Thiết lập chỉ tiêu KPI cơ bản





CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM LONG PHÁT

*Phân mềm quản lý khách hàng Online đơn giản,  
dễ sử dụng trên nền suitecrm*

72 Đường số 8, KDC CityLand Park Hills, P10, Gò

Vấp, Tp.HCM

Hotline: 0911 536 678

<https://crmonline.vn>

THIẾT LẬP KPI

BẢN HÀNG

MARKETING

HỖ TRỢ

HOẠT ĐỘNG

CÔNG TÁC

BÁO CÁO ĐỒNG

TẤT CẢ

Tạo

admin

THÔNG SỐ KPI CƠ BẢN

Cơ bản

Hành động

< TRƯỚC

(1 của 1)

TIẾP THEO >

|                      |                     |                             |                |
|----------------------|---------------------|-----------------------------|----------------|
| Tên:                 | THÔNG SỐ KPI CƠ BẢN | Status:                     | Đang hoạt động |
| effect date:         | 01/01/2019          | Expiry Date:                | 31/12/2019     |
| Number Call:         | 120                 | Number Meeting:             | 80             |
| Number Email:        | 120                 | Number Email Quote:         | 90             |
| Number New Customer: | 10                  | Number In-process Customer: | 5              |
| Revenue:             | 150,000,000         |                             |                |
| Mô tả:               |                     | Chỉ định cho:               | admin          |

Tất cả

### 3. Sales Report





CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM LONG PHÁT

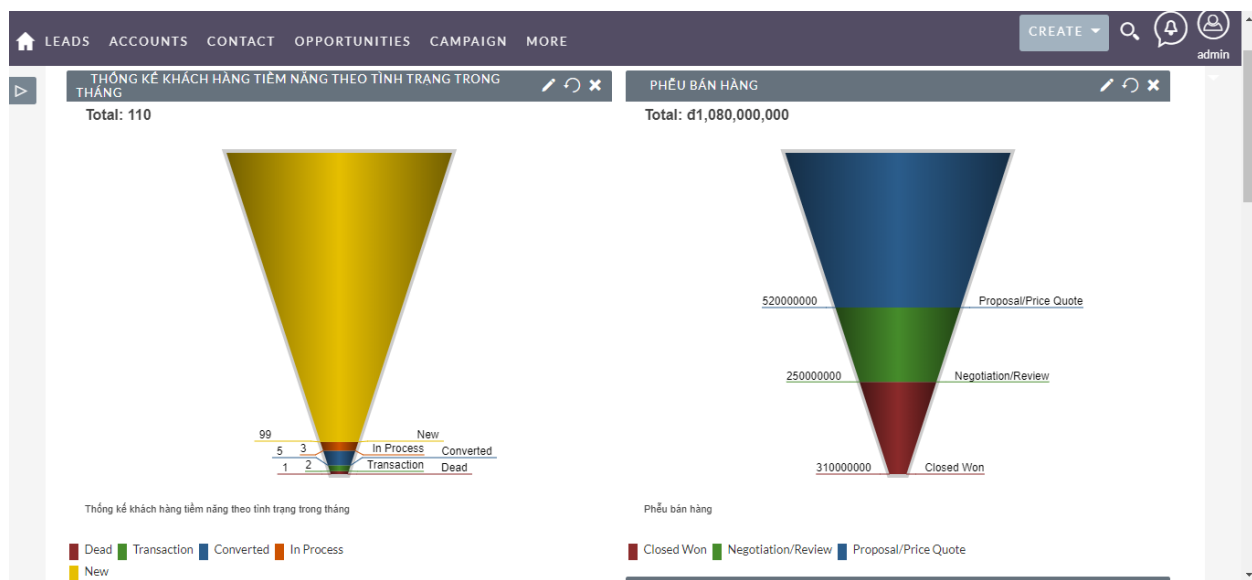
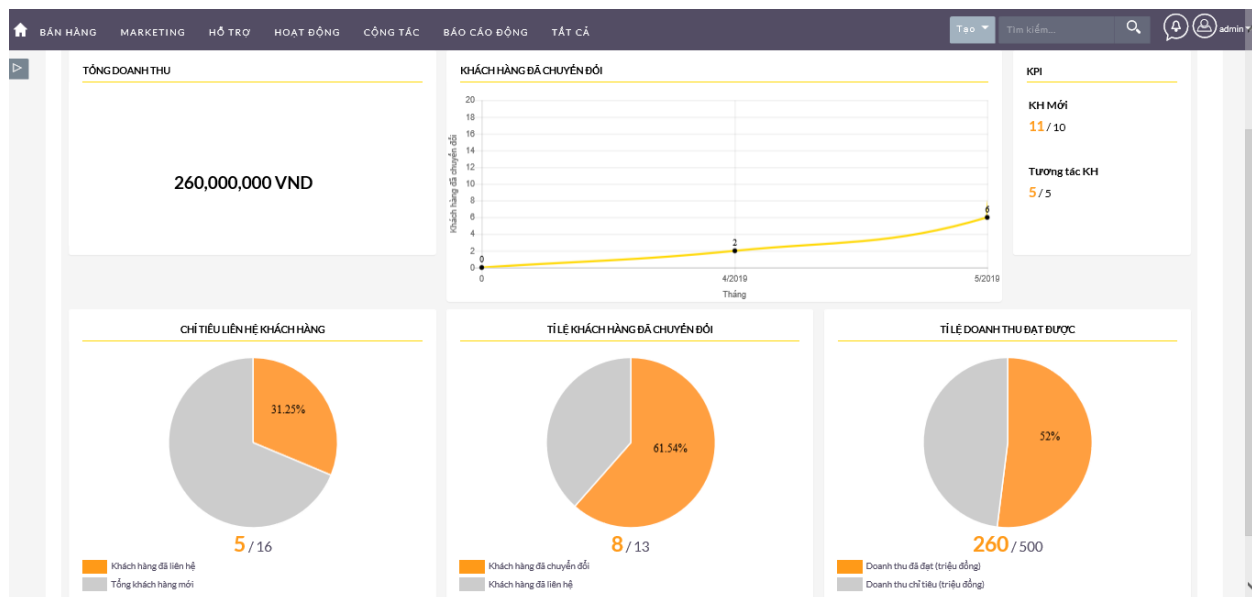
Phân mềm quản lý khách hàng Online đơn giản,  
dễ sử dụng trên nền suitecrm

72 Đường số 8, KDC CityLand Park Hills, P10, Gò

Vấp, Tp.HCM

Hotline: 0911 536 678

<https://crmonline.vn>





CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM LONG PHÁT

Phân mềm quản lý khách hàng Online đơn giản,

dễ sử dụng trên nền suitecrm

72 Đường số 8, KDC CityLand Park Hills, P10, Gò

Vấp, Tp.HCM

Hotline: 0911 536 678

<https://crmonline.vn>

REPORTS

LEADS

ACCOUNTS

CONTACT

OPPORTUNITIES

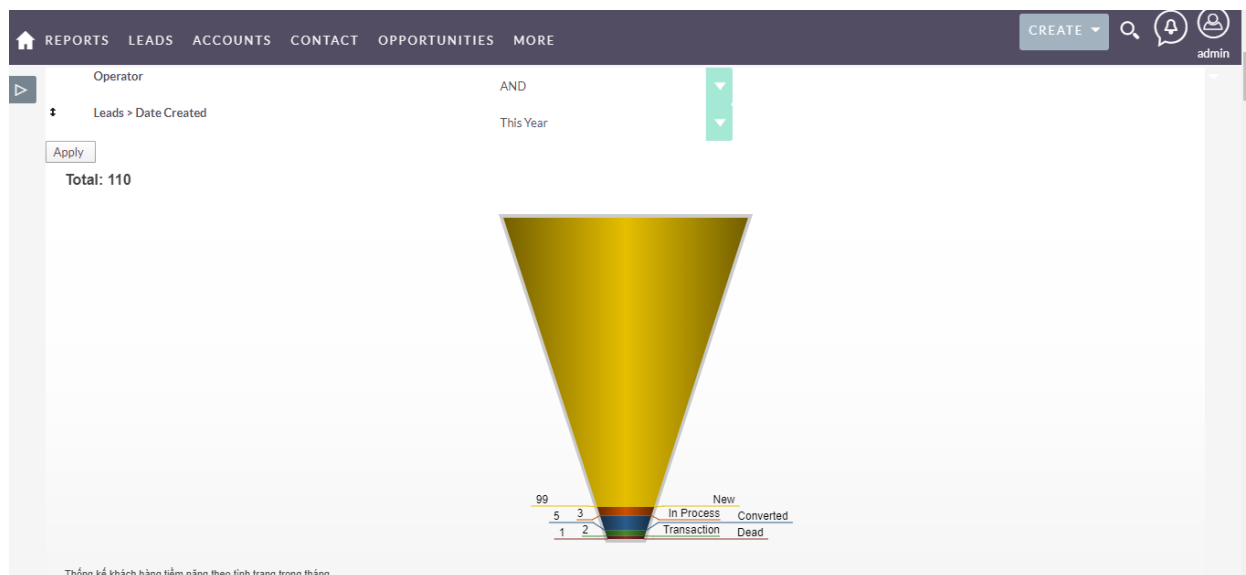
MORE

CREATE

admin

^Username = admin, SUM: ID = 15

| Subject: ⌵                                | Description: ⌵                                                                             | Start Date: ⌵    | Status: ⌵ | Parent Type: ⌵ | Username: ⌵ |
|-------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-----------|----------------|-------------|
| Gặp trao đổi với P về giải pháp CRM       | Gặp trao đổi với P về giải pháp CRM                                                        | 26/02/2020 10:30 | Held      | Leads          | admin       |
| Gặp trao đổi với P về giải pháp CRM       | Gặp trao đổi với P về giải pháp CRM                                                        | 26/02/2020 10:30 | Held      | Accounts       | admin       |
| Gặp trao đổi với P về giải pháp CRM       | Gặp trao đổi với P về giải pháp CRM                                                        | 26/02/2020 10:30 | Held      | Contacts       | admin       |
| 15 ngày nữa gặp để tìm hiểu thêm về dự án | 15 ngày nữa gặp để tìm hiểu thêm về dự án                                                  | 12/02/2020 16:30 | Held      | Accounts       | admin       |
| Gặp mặt lần 1                             | Gặp mặt lần 1                                                                              | 10/02/2020 11:15 | Held      | Leads          | admin       |
| Gặp mặt lần 1                             | Gặp mặt lần 1                                                                              | 09/02/2020 16:30 | Held      | Accounts       | admin       |
| Meeting 2                                 | Hẹn gặp trao đổi cafe cũng như bàn về quá trình hợp tác triển khai crm ở thị trường Hà Nội | 08/02/2020 15:30 | Held      | Leads          | admin       |
| Gặp mặt thành công                        | Gặp mặt thành công                                                                         | 07/02/2020 09:45 | Held      | Leads          | admin       |
| Gặp mặt thành công                        | Gặp mặt thành công                                                                         | 07/02/2020 09:45 | Held      | Leads          | admin       |
| Lên kế hoạch gặp mặt cho lần tiếp theo    | Lên kế hoạch gặp mặt cho lần tiếp theo. Done kế hoạch này                                  | 05/02/2020 15:15 | Held      | Leads          | admin       |
| Gặp mặt khách hàng                        | Gặp mặt khách hàng                                                                         | 05/02/2020 15:15 | Held      | Leads          | admin       |
| Lên kế hoạch 2, done                      | Lên kế hoạch 2, done                                                                       | 31/01/2020 11:15 | Held      | Accounts       | admin       |





CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM LONG PHÁT

**Phần mềm quản lý khách hàng Online đơn giản,  
dễ sử dụng trên nền suitecrm**

72 Đường số 8, KDC CityLand Park Hills, P10, Gò

Vấp, Tp.HCM

**Hotline: 0911 536 678**

<https://crmonline.vn>

|      |             |           |            |
|------|-------------|-----------|------------|
| Dead | Transaction | Converted | In Process |
| New  |             |           |            |

| ^ Status: = New, SUM: ID = 99 |            |                       |                                                       |        |          |                  |
|-------------------------------|------------|-----------------------|-------------------------------------------------------|--------|----------|------------------|
| Name                          | Mobile     | Email Address         | Account Name                                          | Status | Username | Date Created     |
| Trần Đào Anh                  | 0903332123 | ctydinhgia@hcm.vnn.vn | Công ty Định Gia Nét Cổ Phần                          | New    | admin    | 10/02/2020 11:06 |
| Nguyễn Ngọc Tô My             | 0903199009 | phuvietinfo@gmail.com | Công ty Phú Việt TNHH                                 | New    | admin    | 10/02/2020 11:06 |
| Lê Thanh Tiến                 | 0903709346 | ntdesign@hcm.vnn.vn   | Công ty Ngọc Trần TNHH Thương Mại & Thiết Kế Mỹ Thuật | New    | admin    | 10/02/2020 11:07 |
| Cao Thị Tuyết Lan             | 0903700007 | viettours@hcm.vnn.vn  | Công ty Việt TNHH Du Lịch Thương Mại & Dịch Vụ        | New    | admin    | 10/02/2020 11:06 |
| Nguyễn Đăng Phong             | 0903706773 | info@fujinet.net      | Công ty Phú Sự TNHH Mạng Máy Tính (Fujinet)           | New    | admin    | 10/02/2020 11:07 |
| Nguyễn Ngọc Hải               | 0903624992 | sales@blennguyen.com  | Công ty Biên Nguyễn TNHH                              | New    | admin    | 10/02/2020 11:06 |
| Nguyễn Thanh Tín              | 0902631047 |                       | DNTN E Đền                                            | New    | admin    | 10/02/2020 11:06 |
| Lê Lộc Ninh                   | 0903671851 |                       | Cơ Sở Tân Phước Khắc Chữ                              | New    | admin    | 10/02/2020 11:06 |
| Phạm Chí Thừa                 | 0903700782 | investlink@hcm.fpt.vn | Công ty Đầu Tư & Thương Mại Quốc Tế                   | New    | admin    | 10/02/2020 11:06 |

| REPORTS | LEADS | ACCOUNTS | CONTACT | OPPORTUNITIES | CAMPAIGN | MORE  |
|---------|-------|----------|---------|---------------|----------|-------|
| CREATE  | Q     |          |         |               |          | admin |

|   |       |       |
|---|-------|-------|
| 0 | admin | user2 |
|---|-------|-------|

Doanh số bán hàng của nhân viên theo thời gian

admin user2

| ^ Username = admin, SUM: Amount: = ₫330,000,000 |                                                    |                     |                    |              |          |                 |
|-------------------------------------------------|----------------------------------------------------|---------------------|--------------------|--------------|----------|-----------------|
| Opportunity Name                                | Account Name                                       | Expected Close Date | Opportunity Amount | Office Phone | Username | Alternate Phone |
| Deal1                                           | cty crmonline                                      | 29/02/2020          | ₫20,000,000        |              | admin    | 0911536678      |
| Deal1                                           | Công ty Cổ Phần Tư Vấn Xây Dựng Công Trình Thủy Bộ | 10/02/2020          | ₫100,000,000       |              | admin    | 0903709791      |
| deal                                            | Công ty Quang Dũng TNHH Thương Mại                 | 18/02/2020          | ₫10,000,000        |              | admin    | 0903707790      |
| Deal 2                                          | Công ty Quang Dũng TNHH Thương Mại                 | 14/02/2020          | ₫200,000,000       |              | admin    | 0903707790      |

| ^ Username = user2, SUM: Amount: = ₫750,000,000 |                                  |                     |                    |              |          |                 |
|-------------------------------------------------|----------------------------------|---------------------|--------------------|--------------|----------|-----------------|
| Opportunity Name                                | Account Name                     | Expected Close Date | Opportunity Amount | Office Phone | Username | Alternate Phone |
| Cơ hội 1                                        | Sims & Associates - Công ty-Vpds | 20/02/2020          | ₫250,000,000       |              | user2    | 0903707009      |
| Tích hợp CRM với ERP                            | Công ty Tây Nam TNHH             | 29/02/2020          | ₫500,000,000       |              | user2    | 0903710535      |

## 4. BÁO CÁO TỔNG HỢP





CÔNG TY TNHH PHẦN MỀM LONG PHÁT

Phân mềm quản lý khách hàng Online đơn giản,  
dễ sử dụng trên nền suitecrm

72 Đường số 8, KDC CityLand Park Hills, P10, Gò

Vấp, Tp.HCM

Hotline: 0911 536 678

<https://crmonline.vn>

## BÁO CÁO TỔNG HỢP KHÁCH HÀNG

Năm này

TP Hồ Chí Minh

Search...  
All  
Group Halozen  
Group\_demo  
Nhóm khác

Search...  
quanly  
nv1  
ceo  
nv2  
tin.nguyen  
bao.nguyen

THỐNG KÊ

XÓA ĐK LỌC

☐ Open All

| STT | NHÓM BÁN HÀNG    | KHÁCH HÀNG  |              |               |                |                     | DOANH SỐ    |           |             | HOẠT ĐỘNG |         |           |
|-----|------------------|-------------|--------------|---------------|----------------|---------------------|-------------|-----------|-------------|-----------|---------|-----------|
|     |                  | Mới         | Đang liên hệ | Đã chuyển đổi | Ngừng chăm sóc | Phát sinh giao dịch | Chốt thắng  | Chốt thua | Khác        | Gọi điện  | Gặp mặt | Gửi email |
|     | Doanh số dự kiến | 0           | 200,000,000  | 0             | 0              | 400,000,000         | 400,000,000 | 0         | 340,000,000 |           |         |           |
|     |                  | 89          | 8            | 13            | 7              | 3                   | 8           | 0         | 4           | 39        | 19      | 757       |
|     |                  | 600,000,000 |              |               |                |                     | 740,000,000 |           |             |           |         |           |
|     |                  | 120         |              |               |                |                     | 12          |           |             | 815       |         |           |
| 1   | TP Hồ Chí Minh   | 89          | 8            | 13            | 7              | 3                   | 8           | 0         | 4           | 39        | 19      | 757       |
|     |                  | 0           | 200,000,000  | 0             | 0              | 400,000,000         | 400,000,000 | 0         | 340,000,000 |           |         |           |
|     | + Group Halozen  | 0           | 0            | 1             | 0              | 0                   | 0           | 0         | 0           | 0         | 0       | 0         |
|     |                  | 0           | 0            | 0             | 0              | 0                   | 0           | 0         | 0           |           |         |           |
|     | + Group_demo     | 89          | 8            | 12            | 7              | 3                   | 8           | 0         | 4           | 39        | 19      | 757       |
|     |                  | 0           | 200,000,000  | 0             | 0              | 400,000,000         | 400,000,000 | 0         | 340,000,000 |           |         |           |

LONG PHÁT CRM  
Key of Success

☐ Open All

| STT | NHÓM BÁN HÀNG    | KHÁCH HÀNG  |              |               |                |                     | DOANH SỐ    |           |             | HOẠT ĐỘNG |         |           |
|-----|------------------|-------------|--------------|---------------|----------------|---------------------|-------------|-----------|-------------|-----------|---------|-----------|
|     |                  | Mới         | Đang liên hệ | Đã chuyển đổi | Ngừng chăm sóc | Phát sinh giao dịch | Chốt thắng  | Chốt thua | Khác        | Gọi điện  | Gặp mặt | Gửi email |
|     | Doanh số dự kiến | 0           | 200,000,000  | 0             | 0              | 400,000,000         | 400,000,000 | 0         | 340,000,000 | 39        | 19      | 757       |
|     |                  | 89          | 8            | 13            | 7              | 3                   | 8           | 0         | 4           |           |         |           |
|     |                  | 600,000,000 |              |               |                |                     | 740,000,000 |           |             |           |         |           |
|     |                  | 120         |              |               |                |                     | 12          |           |             | 815       |         |           |
| 1   | TP Hồ Chí Minh   | 89          | 8            | 13            | 7              | 3                   | 8           | 0         | 4           | 39        | 19      | 757       |
|     |                  | 0           | 200,000,000  | 0             | 0              | 400,000,000         | 400,000,000 | 0         | 340,000,000 |           |         |           |
|     | - Group Halozen  | 0           | 0            | 1             | 0              | 0                   | 0           | 0         | 0           | 0         | 0       | 0         |
|     |                  | 0           | 0            | 0             | 0              | 0                   | 0           | 0         | 0           |           |         |           |
|     | quanly           | 0           | 0            | 0             | 0              | 0                   | 0           | 0         | 0           | 0         | 0       | 0         |
|     |                  | 0           | 0            | 1             | 0              | 0                   | 0           | 0         | 0           | 0         | 0       | 0         |
|     | nv1              | 0           | 0            | 0             | 0              | 0                   | 0           | 0         | 0           | 0         | 0       | 0         |
|     | ceo              | 0           | 0            | 0             | 0              | 0                   | 0           | 0         | 0           | 0         | 0       | 0         |
|     | nv2              | 0           | 0            | 0             | 0              | 0                   | 0           | 0         | 0           | 0         | 0       | 0         |
|     | - Group_demo     | 89          | 8            | 12            | 7              | 3                   | 8           | 0         | 4           | 39        | 19      | 757       |
|     |                  | 0           | 200,000,000  | 0             | 0              | 400,000,000         | 400,000,000 | 0         | 340,000,000 |           |         |           |
|     | tin.nguyen       | 0           | 3            | 1             | 0              | 0                   | 0           | 0         | 0           | 2         | 1       | 0         |
|     | bao.nguyen       | 0           | 0            | 0             | 0              | 0                   | 0           | 0         | 0           | 0         | 0       | 0         |
|     | truong.hoang     | 0           | 0            | 0             | 0              | 0                   | 0           | 0         | 0           | 0         | 0       | 0         |
|     | admin            | 89          | 5            | 11            | 4              | 3                   | 8           | 0         | 4           | 37        | 18      | 757       |
|     | vy               | 0           | 0            | 0             | 3              | 0                   | 0           | 0         | 0           | 0         | 0       | 0         |

LONG PHÁT CRM  
Key of Success

GIẢI PHÁP  
CRM THEO  
NGÀNH

PHÂN PHỐI  
THIẾT BỊ  
MÁ VẠCH  
ZEBEX

GIẢI PHÁP  
QUẢN LÝ  
BẢN LỆ

GIẢI PHÁP  
PHÂN MỀM  
DOANH NGHIỆP

GIẢI PHÁP  
QUẢN LÝ  
GARA ÔTÔ