

CÔNG TY TNHH CÔNG NGHỆ CRMONLINE 4 Đường số 9, KDC CityLand Park Hill, P10, Gò Vấp, Tp.HCM

https://crmonline.vn

HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG PHẦN MỀM CRM

1 Mục Lục

I. ĐỊNH	NGHĨA CÁC ĐỐI TƯỢNG TRÊN CRM3
II. HƯĆ	DNG DÃN SỬ DỤNG4
1. HƯỚN	IG DẪN ĐĂNG NHẬP VÀ CẬP NHẬT THÔNG TIN NGƯỜI DÙNG4
1.1. Đăng	g nhập vào phần mềm CRM4
1.2. Thay	v đổi thông tin người dùng:
2. CHỨC	NĂNG QUẢN LÝ LEAD CARD :7
2.1. Má	ô tả chức năng quản lý LeadCard View:
2.2. Hu	rớng Dẫn sử dụng chi tiết chức năng:10
2.2.1.	Hướng dẫn thêm mới khách hàng:11
2.2.2.	Hướng dẫn cập nhật thêm thông tin khách hàng:13
2.2.3.	Để xem các hoạt động mình đã làm với khách hàng:16
2.2.4.	Để sắp xếp dữ liệu tăng dần hoặc giảm dần theo thời gian, theo doanh số: 17
2.2.5.	Để tìm kiếm khách hàng18
2.2.6.	Để xem chi tiết khách hàng tiềm năng:
2.2.7.	Để chăm sóc khách hàng tiềm năng22
2.2.8.	Để chuyển trạng thái khách hàng tiềm năng (Mới, Đang liện hệ, Đã chuyển đổi
và Ngù	rng chăm sóc)

	2.2.9.	Tạo cơ hội bán hàng (<i>hoặc thương vụ giao dịch với khách hàng</i>):
	2.2.10.	Hướng dẫn tạo vụ việc (Tickets) phản hồi của khách hàng:
	2.2.11.	Hướng dẫn ngừng chăm sóc khách hàng tiềm năng và ngừng chăm sóc khách
	hàng.	40
	2.2.12.	Hướng dẫn chuyển khách hàng từ nhân viên A sang nhân viên B
3.	HƯỚN	G DÃN IMPORT DỮ LIỆU VÀO CRM
3.1.	Chuẩ	n bị file import
3.2.	Impo	rt vào CRM (Module Lead: Khách hàng tiềm năng)
4.	HƯỚN	G DẪN ĐỒNG BỘ EMAIL GIAO DỊCH VỚI KHÁCH HÀNG TRÊN PHẦN
MÈ	M CRM	:
4.1.	HƯỚ	NG DÃN CÀI ĐẶT PLUG IN "SuiteCRM-Outlook-Plug-in"62
4.2.	HƯỚ	NG DÃN SỬ DỤNG PLUG –IN "" SuiteCRM-Outlook-Plug-in"
5.	HƯỚN	G DẫN CÂU HÌNH EMAIL CÁ NHÂN (GMAIL) VÀO HỆ THỐNG
SUI	TECRM	I
1	.1 Bur	ức 1: Bạn cần đăng nhập vào Gmail để bật chế độ IMAP lên (vì SuiteCRM chỉ hỗ trợ
c	hế độ IM.	AP cho email)
1	.2 Bur	ớc 2: Cấu hình nhận email
1	.3 Bur	ức 3: Cấu hình email gởi đi trên CRM
1	.4 Bur	ớc 4: Vào module email để kiểm tra họp thư gởi đến
1	.5 Bur	ớc 5: Gởi email cho khách hàng trên phần mềm SuiteCRM
6.	HƯỚN	G DẪN SỬ DỤNG CHO ADMIN
6	.1. HU	ỨNG CẤU HÌNH TRANG CHỦ CHO NGƯỜI DÙNG:

I. ĐỊNH NGHĨA CÁC ĐỔI TƯỢNG TRÊN CRM

 Lead (Khách hàng tiềm năng): Là khách hàng có quan tâm hoặc biết đến sản phẩm / dịch vụ của mình. Đây là đối tượng mà Sales tập trung khai thác là chủ yếu. Tùy vào tình hình chăm sóc thực tế mà có thể đưa ra các đánh giá và phân loại khách hàng tiềm năng cho phù hợp. Thông thường có 3 mức đánh giá (Cao, thấp, trung bình).

- 2. Account (Khách hàng công ty hoặc khách hàng cá nhân): Là khách hàng đã sử dụng sản phẩm / dich vụ của mình ít nhất 1 lần. Với khách hàng công ty thì đối tượng (contact) đóng vai trò là người liên hệ của công ty đó (ví dụ kế toán, trưởng phòng kinh doanh, CEO,....)
- 3. Contact (Người liên hệ): Là người liên hệ của khách hàng (1 khách hàng có thể có nhiều người liên hệ ví dụ như: kế toán, trưởng phòng kinh doanh, giám đốc,...
- 4. **Opportunities (Cơ hội bán hàng):** Là thương vụ giao dịch với khách hàng, 1 khách hàng có thể có 1 hoặc nhiều giao dịch.
- Ticket (Vụ việc): Là các khiếu nại hay phản hồi dịch vụ của khách hàng.

II. HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG

1. HƯỚNG DẪN ĐĂNG NHẬP VÀ CẬP NHẬT THÔNG TIN NGƯỜI DÙNG

1.1.Đăng nhập vào phần mềm CRM

Sau khi truy cập vào link được cung cấp để sử dụng phần mềm. Ví dụ **demo.crmonline.vn** xuất hiện màn hình dưới

	RMONLING a Khoá Của Thành Công
Ngôn ngữ	Vietnamese
admin	
ÐÅ	ÁNG NHẬP

- Chọn ngôn ngữ sử dụng (tiếng anh hoặc tiếng việt)
- Nhập tên người dùng được cung cấp
- Nhập mật khẩu được cung cấp

Rồi kích vào "Đăng Nhập" để truy cập vào hệ thống

1.2. Thay đổi thông tin người dùng:

Bạn phải đổi lại thông tin đăng nhập, đặc biệt là mật khẩu phải bảo mật để tránh trường hợp bị người khác truy cập vào hệ thống (mật khẩu nên đặt bảo mật tí chứ đừng đặt kiểu từ 123456)

Từ màn hình giao diện phần mềm kích chọn vào **Hồ Sơ** bên góc phải để bắt đầu thay đổi thông tin



🟫 KH TIÈM NĂNG KHÁC	CH HÀNG LIÊN HỆ NHIỀU HƠN	Tao 🍷 Q (A) (A)
D USER3 » SỬA Lưu Hưỳ Bồ ĐÃ Hồ sơ người đượ Mặt khẩu	KT LẠI TUÝ CHON NGƯỜI DÙNG ĐặT LẠI TRANG CHỦ J Năng cao Các tài khoản ngoài Tùy chọn bố cục	* Chỉ ra trường bắt buộc
HỒ SƠ NGƯỜI DÙNG		-
Tên người dùng:* Tinh trạng:* Kiểu người dùng:	duytran Tên: Đang hoạt động Họ:* Người dùng Người dùng có thể truy cập vào các Module và các hồ sơ dựa trên vai trồ	
Hình ảnh: Xác thực hai yếu tố: THÔNG TIN NHÂN VIÊN	Chọn tập Không có tập nào được chọn	-
Mô tả:		
Email Tùy chỉnh	-	
Địa chỉ Email	duy.tran@longphat.com.vn	
Email khách hàng: ① Biên tập viên	SuiteCRM Email của khách hàng	

Ở tab Người dùng thì nhập 3 thông tin bắt buộc:

- Tên người dùng
- Họ
- Email

Sau đó kích qua tab "Mật Khẩu"

👚 KH TIÊM NĂNG KHÁCH HÀNG LIÊN HÊ NHIỀU HƠN	
USER3 » SĽA	
LƯU HUỶ BỔ ĐẶT LẠI TUÝ CHỌN NGƯỜI DŨNG ĐẶT LẠI TRANG CHỦ	* Chỉ ra trường bắt buộc
Hồ sơ người dùng Mặt khẩu Năng cao Các tài khoản ngoài Tùy chọn bố cục	
Mật khẩu	
Mệt khẩu hiện tại	_
	* Chỉ ra trường bắt buộc
LOU HOY BO DAT LATTOY CHON NGOOLDONG DAT LATTRANG CHU	
S Được nên bởi SuiteCRM S Được tải trợ bởi SugarCRM	*

Nhập mật khẩu hiện tại và nhập mật khẩu mới

Lưu ý: Trước khi thay đổi mật khẩu phải tắt bộ gõ tiếng việt để tránh trường hợp gõ bị sai và không đúng.



2. CHỨC NĂNG QUẢN LÝ LEAD CARD :

2.1. Mô tả chức năng quản lý LeadCard View:

 LeadCard là chức năng dùng để quản lý tất cả các hoạt động chăm sóc khách hàng (All In One) trong 1 màng hình duy nhất. Qui trình quản lý khách hàng tiềm năng theo 4 bước:

Mới, Đang Liên Hệ, Đã chuyển đổi, Phát Sinh Giao Dịch

- ✓ Quản lý được các hoạt động chăm sóc khách hàng: Gọi điện,
 Gởi Email, Gặp mặt, Gởi email báo giá.
- Quản lý lên kế hoạch làm việc của nhân viên và cập nhật kết quả sau khi làm việc với khách hàng.

- Quản lý được tổng số khách hàng tiềm năng mới, tổng số khách hàng đã liên hệ, tổng số khách hàng đã chuyển đổi, tổng số khách hàng đã phát sinh giao dịch
- Quản lý được các hoạt động của nhân viên theo thời gian: Đã gọi bao nhiêu cuộc, Đã gởi bao nhiêu Email, Đã gởi bao nhiêu email báo giá, Đã gặp mặt bao nhiêu lần
- Dự đoán được doanh số ước tính các khách hàng tiềm năng đang có.
- Theo dõi được khách hàng tiềm năng nào đã có những hoạt động chăm sóc (gọi điện, email, gởi email báo giá, gặp mặt)
- Quản lý việc ngừng chăm sóc khách hàng tiềm năng (chuyển trạng thái khách hàng sang ngừng chăm sóc –Dead)
- \checkmark Quản lý khách hàng đã phát sinh giao dịch
- Cảnh báo những khách hàng đang bị complain (Đang có vụ việc cần xử lý và giải quyết)

✓ Quản lý tiện ích:

- Giao diện Responsive cho Mobile
- Kéo thả để thay đổi tình trạng khách hàng tiềm năng (Mới → Đang liên hệ → Ký hợp đồng)
- Tự động chuyển khách hàng tiềm năng sang tình trạng "Đang liên hệ" khi có 1 cuộc gọi hoặc cuộc gặp hoàn tất (tình trạng đã hòa thành)
- Tự động chuyển đổi khách hàng tiềm năng khi kéo thả sang trạng thái ký hợp đồng (Converted)
- Sắp xếp khách hàng tiềm năng theo ngày tạo và theo doanh số (tăng dần hoặc giảm dần).

- Hiển thị lịch sử làm việc gần nhất với khách hàng
- Hiển thị kế hoạch làm việc tiếp theo với khách hàng (người dùng có thể tạo nhiều kế hoạch và kế hoạch có ngày gần nhất so với hiện tại sẽ hiện lên).
- Tạo nhanh các hoạt động ngoài leadcard: Ghi chú, Cuộc gọi, cuộc gặp, gởi email, Vụ việc (tickets), người liên hệ, cơ hội bán hàng (thương vụ giao dịch)
- Cập nhật nhanh tình trạng và kết quả cuộc gọi, cuộc gặp đã lên kế hoạch trước đó.
- Cập nhật nhanh tình trạng deal đã chốt (cơ hội bán hàng)
- Cập nhật nhanh tình trạng vụ việc (tickets) đã xử lý
- Cảnh báo khách hàng có vụ việc cần xử lý (ticket có tình trạng là open)
- Ngừng chăm sóc khách hàng tiềm năng (chuyển trạng thái khách hàng tiềm năng sang Dead)
- Lọc khách hàng không được chăm sóc: 7 ngày qua, tháng qua (trước tháng hiện tại), năm qua (trước năm hiện tại)
- Tìm kiếm khách hàng theo nhiều tiêu chí (*):
 - Tìm kiếm toàn cục: Tìm kiếm theo tên liên hệ, tên công ty, mã số thuế, số điện thoại (3 số), tên viết tắt
 - Tìm kiếm cục bộ: Tìm kiếm trên từng tình trạng (Mới, Đang liên hệ, Đã chuyển đổi, Phát sinh giao dịch)
 - Khách hàng tiềm năng: Tên, Tên công ty, di động, điện thoại khác, phòng ban, địa chỉ, mô

tả khách hàng, mô tả tình trạng, nguồn khách hàng, mô tả nguồn khách hàng, tên viết tắt, tên skype, mã số thuế, chứng minh nhân dân

- Khách hàng: Tên, Điện thoại, điện thoại văn phòng, địa chỉ, mô tả, Loại khách hàng, lĩnh vực hoạt động, mã khách hàng, mã số thuế, tên viết tắt, tên skpype, chứng minh nhân dân, tên công ty, người liên hệ chính.
- Bắt trùng trong quá trình nhập liệu và không cho nhập tiếp để đảm bảo dữ liệu khách hàng không bị trùng lắp
 - Khách hàng tiềm năng bắt trùng theo : Điện thoại (kiểm tra trùng trên 3 số điện thoại: Điện thoại di động, Điện thoại khác, Điện thoại nhà) mã số thuế,email, căn cước công dân
 - Khách hàng bắt trùng theo: Mã khách hàng, Mã số thuế, điện thoại,email, căn cước công dân

2.2. Hướng Dẫn sử dụng chi tiết chức năng:

Khi đăng nhập vào hệ thống CRM trên màn hình trang chủ hiển thị LeadCard View

ÔNG TY LIÊN HỆ CƠ HỘI ĐẦU MỘI	BÁO GIÁ LICH MORE		
LEADCARD VIEW CASE REPORT	S ACTIONS -		
IEAD CARD VIEW			/ O X
Mới +	ĐANG LIÊN HỆ 🔶 🕂	KÝ Hợp đồng 🕂	PHÁT SINH GIAO DỊCH +
88 Doanh thu ước tính 15,200,000,000	37 Doanh thu ước tính 2,004,810,000,000	20 Doanh thu ước tính 530,002,000	3 Hoshồng tạm tính 137,398
S ¹ (a) (b)	S S ⁹ S	S S	
♦ Ngày tạo Tìm kiểm 12	🗢 Ngày tạo Tim kiếm 🛛 🚦	Ngày tạo Tìm kiếm L ^e	Doanh số Tim kiếm lật
Công Ty TNHH May Mặc Chison	Xưởng Gia Công May Mặc - Cơ	200,000,000	Cty DAI LONG PHAT
Doanh Nghiệp Tư Nhân Sản Xuất	Sở May Mặc Đồng Phục Minh Lên 300,000,000 🕓 🖲 🗐 🗐	100,000,000	Nhat Tin
Và Thương Mại Thời Trang Thảo ' Hiền 300,000,000 © @ @ @	CTY ĐẠI NHẤT 200,000,000 🛇 📾 📾 🖬	Công Ty TNHH Thương Mại Dịch l Vụ Kỹ Thuật Phú Sỹ 30,000,000 🕓 🖷 📾	483,912 Công Ty TNHH Sản Xuất Và Thương Mại CMC I
Công Ty TNHH Thượng Mai May	CIY ĐẠI NHI .	as a municipal franc	113.850 🕓 🖲 🖲 🗐

Hướng dẫn thêm mới khách hàng: 2.2.1.

+

Từ màn hình LeadCardView ở cột "Mới" hoặc "Đang liên hệ" kích

để thêm mới khách hàng tiềm năng chọn vào nút a, (🕘 🚇 🟫 KH TIÈM NĂNG KHÁCH HÀNG LIÊN HỆ NHIỀU HƠN ⊳ ĐÃ CHUYẾN ĐỔI ĐẠNG LIÊN HỆ MỞI ÷ + PHÁT SINH GIAO DICH + Doanh thu ước tính 2 Tổng doanh thu 80 thu ước tính 31 12 600 977 777 2.070.000.000 2 ((100) - \square 10.0 Ngày tao Tim kiếm Ngày tao Ngày tạo Ngày tao 0903702121 12 4 Tìm kiến 1ª 4 Tim kiến 1; ÷ 1º Công ty Hân Hoan Cổ Phần Dịch Cửa Hàng Sóng Nhạc-Công ty Công ty Biên Nguyên TNHH Hồng Hà - Công ty TNHH Du Lịch : : ÷ Vụ Du Lịch & Thương Mại Trần Anh Dũng TNHH Dịch Vụ Sóng Nhạc Nguyễn Thị Phúc Hà Nguyễn Ngọc Hải Thương Mại Trần Hồng Thắng 0903624992 0903643373 0903333369 0903702121 sales@biennguyen.com htc@happytour.vn 🕒 Gọi điện cho khách hàng honghatours@hcm.vnn.vn 🕒 Đã gọi điện bảo chi phí triển Công ty Mai Linh Cổ Phần Tập 14/02/2020 10:15 Gặp mặt cafe trao đổi thên khai 120tr - 14/02/2020 11:00 Câng tự Đhủ Tâm TNILL TẠO MỚI × KH Tổ chức Danh xung Ông. Loại hình khách hàng: TRẦN NGỌC DUY Tên viết tắt: Tên liên hê:* longphatcrm Di động: 0911536674 Điện thoại khác: 0911777899 CTY PHẦN MỀM CRMONLINE Mã số thuế: Tên công ty: 0313183188 Địa chỉ email: Doanh số dự kiến: 200000000 duy.tran@longphatcr Chính Từ chối Không hợp nhân . Mô tả:* Địa chỉ: Cần tư vấn giải pháp ERP and Park Hills, Gò Vấp, Tp.HCM

Nhập các thông tin về khách hàng tiềm năng. Sau đó nhấn "Luu" để hòa tất việc thêm mới khách hàng tiềm năng Lưu ý:

- Cột có dấu * là bắt buộc phải nhập mới lưu dữ liệu được
- Dữ liệu sẽ bắt trùng theo số di động hoặc mã số thuế hoặc căn cước công dân, hoặc email: Khi nhập vào sẽ hiển thị cảnh báo trùng và kích vào cảnh báo để xem tên khách hàng tiềm năng bị trùng. Tùy vào phân quyền (được xem hay không) mà người dùng có thể xem chi tiết thông tin khách hàng bị trùng đó. (Thông thường là sẽ báo với cấp trên để xử lý vấn đề này).
- Khách hàng bị trùng thì sẽ cảnh báo và không cho lưu dữ liệu

		ΤΑΟ ΜΟΊ		×
		TỔNG QUAN		-
Danh xưng:		Loại hình khách hàng:	KH Tổ chức	
Tên liên hệ:*		Tên viết tắt:		
Di động:	0911536674	× Điện thoại khác:		
Tên công ty:	Khách hàng này đã tôn tại !	Mã số thuế:		
Địa chỉ email:	(†)	Doanh số dự kiến:		
	email@example.com			
	Chính Từrchối Không hợp nhận lệ			
Mô tả:*		Địa chỉ:		

Sau đó kích vào dấu chấm ! để xem dữ liệu trùng

			TẠO MỚI		×	+	admin
۔ ٤	_		TỔNG QUAN		-		
¢	Danh xững:		Loại hình khách hàng:	KH Tổ chức			
A Ngày	Tên liên hệ:*		Tên viết tắt:				
• Hody	Di động:	0911536674	🗙 Điện thoại khác:			1:	
CTY PH Ông, Ti 09115: duy,tra © Cần 14/02/2 200.00	Tên công ty: Địa chỉ email:	Khách hàng này đã tồn tại ! () + email@example.com	Giúp đỡ TRẫN NGỌC DUY	×			
Công ty Mại Dịc Nguyễn 09036		Chính Tử chối Không hợp nhần lễ				•	
minhph 0 Công ty Nam-Vr	Mô tả:*		Địa chỉ:				

2.2.2. Hướng dẫn cập nhật thêm thông tin khách hàng:

Từ màn hình LeadCard View tìm khách hàng theo tên hoặc số điện thoại,tên viết tắt..... (*các trường tìm kiếm xem ở mục bên trên*). Phần mềm hỗ trợ tìm kiếm theo qui tắc % (tìm kiếm gần đúng). Ví dụ tìm khách hàng có tên công ty là "CÔNG TY TNHH PHẦN LONG PHÁT", tên viết tắt là 'LPCRM" thì ta có thể tìm như sau: phát hoặc lpcrm (Sử dụng chức năng tìm kiếm toàn cục hoặc tìm kiếm cục bộ)

	RD VIEW								1 ∩ ×
T	Tim kiếm toàn cục	0026			(KH không được	chăm sóc)		SLEAR	
MỚI		+ ĐANG LIÊN HỆ	+	ĐÃ CHUYẾN Đ	ÓI	+	PHÁT SINH GIA	O DICH	+
97	Doanh thu b ic tính O	5 Doanh th	u ước tính	8	Doanh thu u 770,000,00	rớc tính 10	3	Tống doanh 510,000,00	thu DO
	🛛 🗎 🖻	🔍 🛛 🖼							
Ngày tạo	Tim kiếm	12 Ngày tạo Tìm kiếm	12	Ngày tạo	Tim kiếm	1ª	🔶 Doanh số	Tim kiếm	1 <u>*</u>
		Công ty Phú Phát TNHH Thươn Ng Địch Vụ Tư Văn Lân Lyên Tôn Nữ Thị Hằng 0903000026 © Gọi điện hồi thăm về sản phẩm và dịch vụ đã chào - 0303/2020 1345 © 15 ngày nữa gọi lại để bản	rng i						
		thêm về chính sách và chiết kh	lâu						G LONG PH





Sau đó kích vào thông tin khách hàng vừa tìm ra ở LeadCard để xem chi tiết

		THÔNG TIN	СНІТІЕ́Т	×
TÔNG QUAN	Thông tin thêm XEM ĐẦY (ĐỦ THÔNG TIN		
Tên công ty:	CTY PHÂN MÊMLONG PHÂ	λŢ		
Tên liên hệ:	Ông, TRẦN NGỌC DUY			
٩	۲		-	
	🚧 HOẠT ĐỘNG CẦN LÀM	-	THÔNG TIN CHI TIẾT	
Chủ để ⇔ Qu	uan trọng 🗢 🛛 Ngày & thời gian bất đầu: 🗧	Finh trạng ↔	Chọn 1 hồ sơ để xem	
	Không tìm thấy kết quả nào.			
	10 HOẠT ĐỘNG ĐÃ LÀM	-		
Chủ đề ⇔ Qu Tạo ghi chú hoặc đín	uan trọng ♡ Ngày & thời gian bắt đầu: ♡ nh kèm ↓	* Tình trạng ↔ (0 - 0 của 0)		
ex.php?module=Leads∾	tion=DetailView&record=582		Clos	ie -

KEM ĐẦY ĐỦ THÔNG TI

để xem chi tiết thông tin khách hàng

tiềm năng

Kích vào

DNG QUAN THONG	S TIN ĐIÀ CHI Thông	hêm Khác ACTIONS -		
Loại hình khách hàng:	KH Tổ chức		Di động:	9 0911536674
Tên liên hệ:	Ông. TRÂN NGỌC DUY		Tên viết tắt:	LPCRM
Địa chỉ email:	duy.tran@longphatcrm.vn (Cl		Điện thoại khác:	0 911777899
Tên công ty:	CTY PHẦN MÊMLONG PH		Mã số thuế:	0313183188
Mô tả	Cần tự vấn ciải nhán EPP		Giao cho:	admin
110 (41)	Can to van giar phap EKr		Citto citor	adimi

Kích vào "Actions" rồi kích vào "Sửa" để cập nhật thông tin thêm cho khách hàng tiềm năng

A KH TIÈM NĂNG KHÁCH HÀN	NG LIÊN HỆ NHIỀU HƠN		Tao 🗸 Q. (A) (A) admin (1 cia 149) ruéo rueo 2
D TÔNG QUAN THÔNG T	IN ĐỊA CHÍ Thông tin thêm		
Loại hình khách hàng:	KH Tổ chức	Di động:	0911536674
Danh xưng:	Ông.	Điện thoại khác:	0911777899
Tên liên hệ:*	TRẦN NGỌC DUY	Tên viết tắt:	LPCRM
Tên công ty:	CTY PHẦN MỀMLONG PHÁT	Mã số thuế:	0313183188
Địa chỉ email:	+	Doanh số dự kiến:	200,000,000
	duy.tran@longphatcrm.vn		
	Chính Từ chối nhận Không hợp lệ		
Mô tả:*	Cần tư vấn giải pháp ERP	Giao cho:	admin 🗮 🗶 🗶

Cập nhật các thông tin cần thiết và nhấn nút "**Lưu**" để cập nhật hồ sơ khách hàng tiềm năng

Ghi chú:

Để thêm nhiều email thì nhấn vào nút dể nhập thêm email khác (phải chọn 1 email làm email chính)

duy.tran@	longphatcrm.	vn
Chính	Từ chối nhận	Không hợp lệ
duytran.lo	ngphat@gma	il.com
Chính	Từ chối nhận	Không hợp lệ
0		

2.2.3. Để xem các hoạt động mình đã làm với khách hàng: Những hoạt động đã diễn ra với khách hàng (tình trạng đã hoàn thành)



Kích chọn vào biểu tượng tìm kiếm bên góc trái màn hình hệ thống hiển thị form lọc các hoạt động theo thời gian



₹

Chọn các điều kiện lọc: Tuần này, năm này, tháng này,....

Sau đó nhấn vào	Lọc để x	tem kết quả các	hoạt động
LEADCARD VIEW		/	/
			20×
T		Vitus obvo	
55 Doarh thu un ctinh 9,2190 1600	11 Death thu ước tích 1,383,000,000	7 Doarh thu ước tính 1.024,000,000	3 Hos hồng tạm tính 3 300,060,000
Ngày tao Tim kiếm 12 Thành Phương - Công Ty TNHH Thành Phương - Công Ty TNHH 200,000,000 © @ @ @ @	Doanh số Tìm kiếm 12 Công Ty TNHH Phát Triển Kỹ Thuật Y Tế M.D.T © © © © ©	← Doanh số Tìm kiếm 15 Công Ty TNHH Trang Thiết Bị Y Té Nguyễn Tấn 200.000,000	Doanh số Tim kiếm 12 Dại Hùng - Công Ty Cổ Phần Đại Hùng 20,000
Công Ty CP Thiết Bị & Vật Tư Y Tế Tiến Minh 30,000,000 🕓 🛞 🛞 🗐	Sao Mon - Công Ty TNHH Sao I Mon 5,000,000 © @ @ @	Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Và Thiết Bị Y Tế Gia Bảo 20,000,000 🕓 🗟 🖲 🚍	Cơ Sở Quần Áo Ngọc Thành 2,000,000 🕓 🖷 🖷 📰 Công Ty Cổ Phần May Thêu Lai
Cong ly INHH fiếp Tháo	lai Phát - Công IV I NHH Thượng	Cong ly INHH I hiệt Bị Ý Tế	Vung

2.2.4. Để sắp xếp dữ liệu tăng dần hoặc giảm dần theo thời gian, theo doanh số:

Kích chọn vào Ngày tạo để chọn Doanh số hoặc kích chọn vào doanh số để chọn ngày tạo



Sau đó kích chọn vào biểu tượng dể sắp xếp dữ liệu tăng dần hoặc giảm dần theo điều kiện đã chọn. Nếu mũi tên bên góc phải

hướng lên thì dữ liệu sắp xếp **giảm dần**, còn ngược lại là **tăng dần**

2.2.5. Để tìm kiếm khách hàng

2.2.5.1. Tìm kiếm toàn cục:

 Trên màn hình LeadCard gõ vào ô tìm kiếm và nhấn Enter ter để tìm



- ✓ Nhấn Clear để xóa điều kiện tìm kiếm hiện tại
- Các tiêu chí tìm kiếm: Tên liên hệ, Tên công ty, mã số thuế, tên viết tắt, số điện thoại (trên 3 số: Di động, số điện thoại khác, số điện thoại nhà)



2.2.5.2. Tìm kiếm cục bộ trên từng tình trạng khách hàng Trên màn hình **LeadCard** kích chọn vào ô tìm kiếm

Doahtsí Imklém III sau đó gõ thông tin cần tìm kiếm và nhấn Enter (*Thông tin các trường tìm kiếm xem ở mục* * tiêu chí tìm kiếm ở phần mô tả chức năng leadcard bên trên) Lưu ý: Lần tìm kiếm sau cùng sẽ được lưu lại cho lần sau, ví dụ đang tìm kiếm tên khách hàng là Duy sau đó thoát ra và vô lại thì dữ liệu cột đang tìm kiếm vẫn là Duy

Ví dụ tìm kiếm khách hàng tìm năng mới tên "DUY"

-					₹ 9×
Mới	+ ĐANGLIÊN ĐỆ		+	PHÁT SINH GIAO DỊCH	+
55 Doanh thu ước 9,219,000,000	tinh 11 Doanh thu ượ 0 0 1,383,000,00	óc tính 7	Doanh thu ước tính 1,024,000,000	3 Hoo 300	hồng tạm tính .060,600
Doanh số duy K CTY LONG PHÁT VIỆT NAM 30,000,000 C @ @ @	L Ket qua tim kiem	↓: Doanh số Công Ty TNHH Tế Nguyễn Tấn 200,000,000	Tìm kiểm l Trang Thiết Bị Y :	Doanh số Tìm kiế Công Ty Cổ Phần May Thi Vung 10,000,000,000	m Li BuLai P
Khầu Thời Trang Maxivic 80,000,000 G @ @ @	Sao Mon - Công Ty TNHH Sao Mon 5,000,000 © ©	i Công Ty TNHH Vụ Và Thiết Bị 20,000,000	Thương Mại Dịch Y Tế Gia Bảo	Cơ Sở Quần Áo Ngọc Thấ 2,000,000	nh Geografia A-D-t
300,000,000 C C	Tài Phát - Công Ty TNHH Thương Mại Dịch Vụ Tài Phát	Công Ty TNHH Cường Việt	Thiết Bị Y Tế :	Hùng 20,000	

2.2.6. Để xem chi tiết khách hàng tiềm năng:

Có 2 cách để xem chi tiết khách hàng tiềm năng

a. Trên màn hình dữ liệu từng cột của LeadCard để xem thông tin chi tiết của khách hàng nào thì kích vào tên của khách hàng sẽ hiển thị thông tin chi tiết của khách hàng đó.



http://longphat.com.vn

			THÔN	IG TIN CHI TIÉT		×	
© LEA	TỔNG QUAN M	IORE INFORMATION	Xem đầy đủ thông	1			€ •
Μάι	Tên công ty:	Cao Vinh - Công Ty TN	HH Thương Mại Cao Vir	ih			
	Số tiền:						
-	Tinh trạng:	Mới					h
C.C	٩		۲				
🗢 Doani		🕶 HOẠT ĐÔN	G	-	THÔNG TIN CHI TIẾT		
Cao Vin Thương 0	Tiêu đề [⊕] Quan	trọng ^(c) Ngày và thời gian	bắt đầu: 🗢 🛛 Đã h	oàn thành ⇔ (0 - 0 of 0)	Select a record to preview		0
Công Ty Tâm Thị O		No results foun	d.				8
Công Ty 0		ማ LICH SỬ LẦM \	/IÊC	+			00
Công Ty Vụ Kỹ T						Close	

b. Trên màn hình dữ liệu từng cột của LeadCard để xem

thông tn chi tiết của khách hàng nào kích vào dấu ^I bên góc phải, sau đó chọn vào biểu tượng con mắt để xem chi tiết



http://longphat.com.vn

a coant			THÔNG TIN	CHITIÉT		~	
♥ LEA	TÔNG QUAN M	ORE INFORMATION I X	em đầy đủ thông			-	× (
Mới	Tên công ty:	Cao Vinh - Công Ty TNH	H Thương Mai Cao Vinh			- 1	+
	Số tiền:						
	Tinh trạng:	Mới				15	
Doani	Q		۲				
		🚧 HOẠT ĐỘNG		-	THÔNG TIN CHI TIẾT		+2
Cao Vin Thương 0	Tiêu để [⊖] Quan	trọng [⊖] Ngày và thời gian bắ	it đầu: ♀ Đã hoàn ti 0 - 0	nành 🗢	Select a record to preview		
Công Ty Tâm Thị O		No results found.				6	-
Công Ty O Công Ty		ማ Lịch sử lầm việ	ic.	+		1	
Vý Kỹ 1 0						Close	

2.2.7. Để chăm sóc khách hàng tiềm năng

B1: Tìm kiếm khách hàng cần chăm sóc (Xem hướng dẫn tìm kiếm ở trên)



- B2: Kích vào biểu trượng cuộc gọi, cuộc gặp để ghi nhận

và lên kế hoạch tiếp theo



a. Ghi nhận cuộc gọi: Kích chọn biểu tượng cuộc gọi

để ghi nhận hoặc lên kế hoặch thực hiện cuộc gọi.
 Màn hình tạo cuộc gọi hiện lên

	TẠO CUỘC GỌI	
	CƠ BẢN	
Gọi điện trao đổi về nhu cầu cần triể	n khai giải pháp CRM cho ngàr	h bất động sản
Đã hoàn thành Quan trợ	ng	
14/02/2020 10 : 45	Nhắc nhở:	+ Thêm nhắc nhở
KH Tiềm năng 🔹 Hồng Hà - Công ty TNHH D	Chỉ định cho:	admin
	Gọi điện trao đổi về nhu cầu cần triể Dã hoàn thành Quan trợ 14/02/2020 10 : 45 KH Tiểm năng Hồng Hà - Công ty TNHH D	TẠO CUỘC GỌI CƠ BÁN Gọi điện trao đỗi về nhu cầu cần triển khai giải pháp CRM cho ngàn Đã hoàn thành Quan trọng 14/02/2020 Image: Chỉ định cho: Hồng Hà - Công tự TNHH D Chỉ định cho:

- Nhập vào mô tả nội dung là kết quả đã trao đổi với khách hàng
- ✓ Chọn ngày giờ bắt đầu (mặc định là ngày hiện tại)
- ✓ Check chọn tình trạng: Nếu check là đã hoàn thành, chưa check là kế hoạch
- Check chọn mức độ ưu tiên (có quạn trọng hay không?)
- ✓ Nếu muốn nhắc nhở thì kích chọn vào nút

+ Thêm nhắc nhở, có 2 hình thức nhắc nhở:

- Nhắc nhở bằng thông báo (Popup): hiển thị trên màn hình của phần mềm CRM khi mở (Check chọn để nhắc nhở)
- Nhắc nhở qua email: gởi email nhắc nhở (check chọn để nhắc nhở)

		СС	BĂN			
Mô tả:*	Gọi điện tư vấn về các g	;ói giải pháp CRM c	ủa công ty hiện <mark>cố</mark>			
Fình trạng:	Đã hoàn thành	Quan trọng				
Ngày & thời gian bắt đầu:	14/02/2020		Nhắc nhở:	Hành ở	lộng:	
	10 🔽 : 45			×	Hiến thị thôi	ng báo
				1	1 phút trước	1
				×	Email khách	nmời
					1 phút trước	
				#d	luytran	
					rän Höng Thäng	
				+ т	hêm tất cả Khách	mởi
				-	oại bổ các lời nhấ	c nhở
				+ The	âm nhắc nhở	
Liên quan đến:	KH Tiềm năng	2	Chỉ định cho:			

✓ Để gỡ bỏ nhắc nhở kích chọn vào nút



 B4: Sau khi điền đầy đủ thông tin thì nhấn nút Lưu để lưu thông tin cuộc gọi hoặc nhấn nút Hủy để hủy bỏ tao tác ghi nhận cuộc gọi



Lưu ý:

 ✓ Cuộc gọi nào đang tình trạng kế hoạch (chưa check vào hoàn thành) thì sẽ hiển thị ở phần Hoạt

Động với màu đỏ

```
    Gọi điện tự vấn về các gói giải
    pháp CRM của công ty hiện có -
    14/02/2020 10:45
    0
```

Cuộc gọi nào đã hoàn thành rồi thì sẽ hiển thị ở

phần Lịch Sử làm việc với màu xanh

• Đã gọi điện báo chi phí triển khai 120tr - 14/02/2020 11:00

- B5: Xem và cập nhật nhanh kết quả và mô tả của cuộc gọi

✓ Để xem lại cuộc gọi: Kích vào thông tin khách hàng trên màn hình LeadCard, sau đó màn hình chi

tiết khách hàng hiện lên.

		Hồng Hà - Công ty Thương Mại Trần Hồng Thắng 0903702121 honghatours@hc © Đã gọi điện bác khai 120tr - 14/02/ © Gọi điện tự vấn pháp CRM của côr 14/02/2020 10:45	TNHH Du Lịch m.vnn.vn o chi phí triển 2020 11:00 về các gói giải ng ty hiện có -	
		0		0
		THÔNG TIN CHI T	IÉT	×
TỔNG QUAN T	hông tin thêm 🛛 XEM Đ	ÂY ĐỦ THÔNG TIN		
Tên công ty:	Hồng Hà - Công ty TNH	IH Du Lịch Thương Mại		
Tên liên hệ:	Trần Hồng Thắng			
©	۲		•	
	🛹 HOẠT ĐỘNG CẦN LÀM	-	THÔNG	i TIN CHI TIÊT
Ch, để ⇔	Quan trọng 🗢 Ngày & thời gia	in bắt đầu: ⇔ Tinh trạng ⇔ (1 - 1 của 1)	Chọn 1	hồ sơ để xem
Gội điện từ vẫn về các gọi giải pháp CRM của công	14/02/2020 10:4	45 Lập kế hoạch		
	· HOẠT ĐỘNG ĐÃ LÀM	-		
Chủ để 💝	i Quan trọng ⇔ Ngày & thời gia	in băt đâu: ⇔ Tinh trạng ⇔		Close

Kích chọn vào tiêu đề cuộc gọi bên trái thì hiển thị thông tin chi tiết sang bên phải

		THÔNG TI	N CHI TIÉT	×	ç
TÔNG QUAN	Thông tin thêm	XEM ĐÀY ĐỦ THÔNG TIN			
Tên công ty:	Hồng Hà - Cô	ng ty TNHH Du Lịch Thương Mại			
Tên liên h <mark>ệ</mark> :	Trần Hồng Th	aẳng		N	
۲	۲	۲			
	🚧 HOẠT ĐỘNG (CÂN LÀM 🗕 🗕		THÔNG "IN CHI TIẾT	
Chủ để Cội điện tự vấn: các gọi giải pháp CRM của công	Quan trọng 🔶 Ngày	y & thời gian bắt đầu: ↔ Tinh trạng ↔ (1-1 của 1)	Chủ đề: Ngày bắt đầu: Mô tả:	Gọi điện tự vấn về các gói giải pháp CRM của công 14/02/2020 10:45 Gọi điện tự vấn về các gói giải pháp CRM của công tự biện	
Chủ đề 🖨	ා HOAT ĐÔNG Quan trọng [⊖] Ngày	ĐÃ LÀM – • & thời gian bắt đầu: [⊖] Tình trạng [⊖]		có Close	

✓ Để cập nhật lại nhanh nội dung cuộc gọi: kích

chọn vào biểu tượng cây bút chì 🧾 (bên góc phải màn hình).

	THÔNG TIN CHI TIẾT
Chủ đề:	Gọi điện tư vấn về các gói giải pháp CRM của công
Ngày bắt đầu: Mô tả:	14/02/2020 10:45
	Gọi điện tư vấn về các gói giải pháp CRM của công v hiện có

Màn hình nhập liệu nhanh mô tả cuộc gọi được bật lên để nhập. Sau khi nhập thông tin xong thì nhấn vào **dấu check** (bên góc trái) để lưu thông tin đã nhập. Nhấn vào **nút x để hủy thao tác**.



 Để cập nhật nhanh tình trạng của cuộc gọi là hoàn thành: Kích chọn vào biểu tượng dấu check (đóng) bên góc phải màn hình

			THÔNG T	IN CHI TIÉT	
rông quan	Thông tin thên	n XEM ĐẢY ĐỦ TH	ÔNG TIN		
Tên công ty:	Hồng H	à - Công ty TNHH Du Lịch Ti	hương Mại		
Tên liên h <mark>ệ</mark> :	Trần Hồ	ng Thắng			
٩	(
	🛹 HOẠT ĐỘ	NG CẦN LÀM			THÔNG TIN CHI TIẾT
Chủ đề ⇔	Quan trọng 🕀	Ngày & thời gian bắt đầu: ⇔	Tình trạng ⇔ Lcủa 1)	Chủ đề: Ngày bắt đầu:	Gọi điện tự vấn về các gói giải pháp CRM của công
Gọi điện từ vấn v các gói giải pháp CRM của công		14/02/2020 10:45	Lập kế hoạch	Mô tả:	14/02/2020 10:45 Gọi điện tư vấn về các gói giải pháp CRM của ở ng ty hiện có
	ூ HOẠT Đ	ÔNG ĐÃ LÀM	-		The second se

Hệ thống hiển thị form xác nhận việc cập nhật tình trạng đã hoàn thành. Nhấn ok để hoàn thành hoặc nhấn hủy bỏ để bỏ qua thao tác



Gởi email cho khách hàng: Kích chọn vào biểu tượng ^{SE} để thực hiện việc gởi email cho khách hàng



https://crmonline.vn

Màn hình gởi email hiện lên

🏫 кн	TIÊM NĂNG KHÁC	مزرابها المعاد مرابقان	Turn An India	Tao
	♥ LEADCARD VIEW	SOẠN EMAIL	-	
	<u> </u>	Loại:	Báo giá 💌	R
	MÔI	Email m <mark>ă</mark> u:		ж
	97	Từ:		Tổng doanh ti 510.000.000
		Đến:	Nguyễn Kiến Quốc <quoc_vhc@yahoo.com></quoc_vhc@yahoo.com>	
		Cc:		
	🗢 Ngày tạo 🛛 Tim	Bcc:		m klém
	Công ty Tân Việt Hùng Thương Mai Dịch Vu	Chủ đề:	(không có chủ để)	
	Nguyễn Kiễn Quốc 0903646781 quọc vhc@yshoo.con 0 Khách Sạn Kim Đô Nguyễn Đức Thống 0903678322	Phần thân:	Font Family Font Sizes B I U Formats	

- Kích chọn loại: Email báo giá hoặc email giao dịch thông thường
- Kích vào nút chọn email mẫu nếu muốn gởi email theo mẫu đã tạo trước đó
- ✓ Nhập chủ đề cho email

- Kích chọn biểu tượng dể tải tập tin đính kèm từ máy tính (PC) lên
- ✓ Kích chọn biểu tượng
 để chọn 1 tập tin đã được lưu trữ trên hệ thống CRM
- Kích chọn vào biểu tượng dễ thực hiện tao tác gởi email tới khách hàng
- a. Ghi nhận cuộc hẹn: Tương tự ghi nhận cuộc gọi (xem hướng dẫn bên trên)
- b. Ghi nhận ghi chú (Notes): Từ màn hình LeadCard kích chọn vào biểu tượng notes để ghi nhận ghi chú về khách hàng



https://crmonline.vn

×	ΤẠΟ CUỘC HỌP	
LƯU ΗUΥ̓ ΒὈ	DẠNG ĐÂY ĐỦ	
	CƠ BẢN	-
Ghi chủ:	Đây là công ty về giải pháp phần mềm quân lý khách hàng Online trên nền SuiteCRM	
Đính kèm:	Chọn tếp Không có tếp nào được chọn	
	MORE	+
LƯU HUÝ BÓ	DẠNG ĐẦY ĐỦ	LONG PHÁT CRM https://crmonline.vn

Nhập thông tin và nhấn Lưu

2.2.8. Để chuyển trạng thái khách hàng tiềm năng (Mới, Đang liện hệ, Đã chuyển đổi và Ngừng chăm sóc)

- Từ màn hình giao diện LeadCard kích giữ chuột vào tên khách hàng cần chuyển trạng thái và kéo thả qua cột tình trạng cần chuyển.
- Khi chuyển sang trạng thái "Đã chuyển đổi" hệ thống sẽ tự động tạo thông tin về công ty và thông tin người liên hệ tương ứng.

Lưu ý: 2 cột "**Đã chuyển đổi**" và "**Phát sinh giao dịch**" không cho kéo thả để chuyển tình trạng.

Để ngừng chăm sóc 1 khách hàng (*khách hàng đã làm việc nhiều lần mà không có nhu cầu*), kích chọn vào biểu tượng dấu 3 chấm ¹ (bên góc phải thông tin khách

hàng). Sau đó chọn vào biểu tượng 🥏 để hủy chăm sóc





Lưu ý: Khi khách hàng tiềm năng ở **cột mới** nếu có 1 hoạt động chăm sóc (**Gọi điện hoặc gặp mặt**) với tình trạng hoàn thành thì sẽ tự động chuyển sang trạng thái khách hàng **đang liên hệ (cột 2)**

2.2.9. Tạo cơ hội bán hàng (*hoặc thương vụ giao dịch với khách hàng*):

Từ màn hình LeadCard cột "Đã chuyển đổi" tìm kiếm khách

để

hàng có phát sinh cơ hội và kích chọn vào biểu tượng tạo cơ hội bán hàng



×	τρο αντήρι ματικά τη						
LƯU ΗUΥ Ι	30						
CƠ BẦN –							
Tên c ơ hội:*		Tên khách hàng:*	Hồng Hà - Công ty TNHH D				
Sản phấm:		Loại:					
Số tiền:*		Tiền tệ:	VND:đ				
Tinh trạng:*	Chốt Thắng	Ngày chốt mong đợi:					
Mô tả:		Bước tiếp theo:					

 Nhập các thông tin cần thiết: Tên cơ hội, chọn sản phẩm / dịch vụ, nhập số tiền, chọn tình trạng bán hàng (bước bán hàng), Chọn ngày chốt mong đợi,...

Nhấn L**ưu** để lưu trữ thông tin cơ hội bán hàng

Ghi chú:

- Khi tình trạng bán hàng ở trạng thái "Chốt thắng" thì tự động khách hàng và doanh số sẽ được sum lại và chuyển sang cột "Phát Sinh Giao Dịch". Cột phát sinh giao dịch là cột khách hàng đã mua hàng ít nhất 1 lần của công ty.
- Khách hàng có thể có 1 hoặc nhiều cơ hội bán hàng với các tình trạng khác nhau (Tìm hiểu nhu cầu, đề xuất giải pháp, thương lượng đàm phán, chốt thắng, chốt thua).

Để cập nhật lại **thông tin và tình trạng** của cơ hội bán hàng đã tạo trước đó chúng ta tìm lại khách hàng và kích chọn vào để xem chi tiết khác hàng.



		THÔNG TIN	chitiét 🔹 🔹
٩	۲	۲	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·
	🛹 HOẠT ĐỘNG CẦN LÀM	-	THÔNG 1, 1 CHI TIẾT
Chủ đề	Quan trọng 🗢 🛛 Ngày & thời gian bắt	t đầu: 🗢 🛛 Tinh trạng 🕀	Chọn 1 hồ sơ để xua
		< ⁽¹⁻¹ của 1)	💡 CƠ HỘI BÁN HÀNG 📃 🚽
Gọi điện tư vấn về		l ân kế hoạch	Tên ⇔ Bước bán hàng ⇔ Ngày chốt 🗢 Số tiền ⇔ Giao ch, người dùng ⇔
CRM của công		Lup to notal	Tao
_	ባ HOẠT ĐỘNG ĐÃ LÀM		Deal 1 Đề xuất giải pháp / 29/02/2020 đ200,000,000 admin Báo giá
Chủ đề ⇔	Quan trọng 🗢 Ngày & thời gian bắt	tđầu:⇔ Tình trạng⇔	Deal 2 Đề xuất giải pháp / 20/02/2020 đ30,000,000 admin
Tạo ghi chú hoặc đính kèr	n	(1 - 1 của 1)	Pao ĝia
Đã gọi điện bảo chỉ		Đã hoàn	
phi trien khar 120tr		thanh	■ vụ việc –
			Chủ đề ⇔ Trạng thái ⇔ Mứ độ ưu tiên ⇔ Đã chỉ định cho người dùng ⇔
			Tao-
			Không tìm thấy kết quả nào.
	remote.longphatcrm.vn:3389 - Rem Connection	ote Desktop	Clo

Taị tab "**cơ hội bán hàng**" kích chọn vào nút "**Sửa**" để sửa lại thông tin và tình trạng cơ hội bán hàng.

A	CƠ HỘI BÁN HÀNG	KH TIÊM NĂNG KHÁCH HÀNG NHIỀU HƠN		Tao 🕶 Q	A A A A A A A A A A A A A A A A A A A
⊳	Tên cơ hội:*	Deal 1	Tên khách hàng:*	Hồng Hà - Công ty TNHH Du Lịch Thương.	
	Sản phẩm:	R ×	Loại:		
	Số tiền:*	200,000,000	Tiền tệ:	VND:đ	
	Tinh trạng:"	Để xuất giải pháp / Bảo giả Tim hiệu nhu cầu Để xuất giải pháp / Bảo giả Thượng lượng đám bảo	Ngày chốt mong đợi:*	29/02/2020	ľ
	Xác suất (%):	Chốt Tháng Chốt Thua	Nguồn:		
	Bước tiếp theo:		Chiến dịch:	×	
	Mô tả:		Giao cho:	admin 🔀 🗶	
					•

Sau đó nhấn "**Lưu**" để cập nhật lại thông tin cơ hội bán hàng Hướng dẫn nhanh (*)

Nếu như cơ hội ở đây ban đầu chúng ta đã điền đủ và chuẩn thông tin **chỉ cần cập nhật tình trạng** cho cơ hội (Chốt Thắng – CloseWon) thì làm như sau: Từ màn hình LeadCard kích chọn mở để thông tin khách hàng lên.



Kích chọn nút dể cập nhật tình trạng cho cơ hội bán hàng.

2.2.10. Hướng dẫn tạo vụ việc (Tickets) phản hồi của khách hàng:

Khi khách hàng được chuyển sang cột 3 ("Đã chuyển đổi") hoặc cột 4 ("Phát Sinh Giao Dịch") thì có thêm chức năng ghi nhận những khiếu nại của khách hàng (complain).

TH1: Để tạo mới vụ việc chúng ta tìm kiếm lại khách hàng trước

đó và kích vào biểu tượng dể tạo vụ việc


		CƠ BĂN	
Chủ đề:*		Mức độ ưu tiên:	Cao
Fình trạng:	Mới	Tên khách hàng:*	Hồng Hà - Công ty TNHH D
			R ×
Mô tả:		Chỉ định cho:	admin
			K ×

Nhập các thông tin chi tiết về vụ việc và nhấn "Lưu" để lưu trữ thông tin

TH2: Để cập nhật lại thông tin vụ việc trước đó chúng ta tìm kiếm khách hàng và nhấn vào khách hàng ở LeadCard để xem chi tiết khách hàng



				THÔNG TIN	I CHI TIÉT					×
1	Ngươi liên hệ chín	h: Trân Ho	ông Thăng							
	٩		۲				Ŷ			
		≁ Hoạtđ	ỘNG CẦN LÀM	-			THÔNG TIN	CHITIÉT		
	Chủ đề ⇔	Quan trọng 🕀	Ngày & thời gian bắt đầu: 辛	Tình trạng ⇔			Chọn 1 hồ sơ	y để xem		
			K (1-1	cua 1) 📄 🔊			Y L. NÔI BÁ	IN HÀNG		
e.	Gọi điện từ vấn về các gói giải pháp CRM của công			Lập kể hoạch	Chủ để ⇔	Trang thái ⇔	► VŲVi Mứcđôu sự tiên ⇔	Đã chí o.	`cho neurôi dùng ⇔	-
_					Tao				(1-1 tua 1)	××
		ூ HOẠT Đ	ÔNG ĐÃ LÂM	-	Khách bàng phần					
Tạo	Chủ để ⇔ ghi chú hoặc đính kèn	Quan trọng ⇔ n →	Ngày & thời gian bắt đầu: ⇔	Tinh trạng ♥ của 1)	ánh dịch vụ	Mới	Cao	admin		Sửa 👻
¢	Đã gọi điện báo chỉ phí triển khai 120tr			Đã hoàn thành						
									Ĩ	Close

Tại tab "Vụ việc" nhấn nút sửa để cập nhật lại thông tin và tình trạng của vụ việc

🏫 κΗΙΈυΝΆΙΚΗ ΚΗΤΙῈΜΝΑ̃	NG KHÁCH HÀNG LIÊN HỆ NHIỀU HƠN			Tao 🕶 Q, (A) (A) admin
▷ TÔNG QUÁT				-
Loại: Tinh trạng vụ việc: Tên khách hàng:*	Quản trị viên 💌 Mớ 🔍 Hồng Hà - Công ty TNHH Du Lịch Thương 💌 🗶	Mức độ ưu tiên: Tinh trạng:	Cao 🔽	
Chủ đề:* Mô tả:	Khách hàng phần ánh dịch vụ Khách phân ánh dịch vụ giao chậm tiển độ			
Giải pháp:				ħ

Sau đó nhấn "Lưu" để hoàn tất

Ghi chú: Khách hàng nếu có vụ việc với tình trạng "Mở" thì ngoài





(*) Hướng dẫn cập nhật tình trạng vụ việc nhanh: Nếu như dữ liệu trước đó chúng ta nhập đã đầy đủ và chỉ cần cập nhật tình trạng vụ việc hoàn tất thì làm như sau: Từ màn hình LeadCard kích chọn vào khách hàng có "**Vụ việc đang mở**" (Cảnh báo màu đỏ bên phải).

		THÔNG TIN	I CHI TIÉT				×
Tên khách hàng:	Công ty Hội An TNHH Kỹ TI	nuật					
Người liên hệ chính:	Phùng Anh Vinh						
٩					۲		1
~ H	IOẠT ĐỘNG CẦN LÀM (1)	+		1	THÔNG TIN CHI	tiét	
ወዞ	HOẠT ĐỘNG ĐÃ LÀM (1)	+			Chọn 1 hồ sơ để	xem	
		1			🕴 CƠ HỘI BÁN H		+
					🖿 VỤ VIỆC		-
			IsClose 🕀	Chủ đề 😂	Trạng thái 🗢	Mứ độ ưu tiên 🗢	
			Tao-			K < (1 -	1 của 1)
			×	Gọi điện com	Μάϊ	Cao	Sửa 🔫
					L NGƯỜI LIÊN H	IÊ (1)	+
							Close LONG PHÁT CRM
							https://crmonline.vn

Kích chọn vào nút dể cập nhật tình trạng vụ việc là đã hoàn thành.

2.2.11. Hướng dẫn ngừng chăm sóc khách hàng tiềm năng và ngừng chăm sóc khách hàng.

Trong quá trình khai thác khách hàng tiềm năng hoặc chăm sóc khách hàng củ (kh đã mua hàng), trong 1 số trường hợp chúng ta phải ẩn khách hàng này ra khỏi danh sách hiện có.

4Ngừng chăm sóc khách hàng tiềm năng

Từ màng hinh **LeadCard** kích chọn vào biểu tượng notes [🗐] ở cột khách **mới** hoặc khách hàng **đang liên hệ.**

LEADS ACCOUNTS CONT.	ACT OPPORTUNITI	ES REPORTS MC	DRE				CREATE - Q (A)			
NEW	+ IN PR	OCESS	+	CONVERTED	+	TRANSACTION	+			
44 o		21 ^{Revenue} o		33 🍤 💌		2 © ®	Total Revenue 290,000,000			
➡ Date Created Search Công ty Trống Đồng TNHH Thương Mại & Dịch Vụ Du Lịc Bùi Văn Tuấn 0903610445 trongdongtour@hcm.vnn.vn ➡ Ngung cham soc.org nay- 18/05/2020 10:12	μ ^a → Da h → Phana 0900 info 2400 0	te Created Search sty LI.T.S TNHH n Xuân Bách 3707032 @itts-group.com 60 điện tìm hiểu nhu cầu - 3/2020 09:30 © •		Date Created Sea Toa Nhà Landmark Gurdip Jessy 0903030184 info1@landmark-saig isvasv-11/05/20201 0 Công tự Chiến Thống T	rch 15 son.com 2.08 © • • • • • • •	↓: ← Date Created Search : CTY CRMONLINEVN Mr. Trân Ngoc Kiểu Vy 0919587830 duytran3@crmonlinevn (ii) cẩn phẩn mêm - 11,05,2020 1207 : Col đến hồn mêm - 11,05,2020 : Col đến hồn về khách hàng				
0 Công tự TNHH Thiết Bị Phóng Chây Chữa Cháy 2-9 Nguyễn Văn Thụ 0903663717 thiết bị 29@hcm.fpt.vn 0 S	Khát Lê Ti 090: reds 0 Công Ván	ch Sạn Mặt Trời Đồ hị Hải Yến 3373220 unhotel@hcm.vnn.vn © 5 ty Châu Á Mới TNHH Tư Thương Mai	: 	Thương Mại & Công N Thương Mại & Công N Thông Aryeh Sternberg 0903207803 thutm@vtt.com.vn 0	ighệ Truyền I	Gai Gen noi ve knoch hang cub crm-11005/2020 1000 140,000,000 ITX Truờng Mỹ Sơn Mài sales@truongmylsquet.com I Khách hang k thật sự có nhu cub r.7x05/2020 18:0 150,000,000				

	NEW NOTE	
SAVE	CEL	
	BASIC	-
Notes:	Ngừng chăm sóc khách hàng tiểm năng này vì đã gọi 3 cuộc khách hàng không nghe máy tiểm Nhập lý do Dead khách hàng tiểm năng này	inh trạng kh 1 năng là Dead
Attachment:	Chọn têp Không có têp nào được chọn Update Status: Dead Lead	1
	MORE	+
SAVE	CEL	

Sau đó nhấn Save, hệ thống tự động cập nhật tình trạng của Lead về **Dead (ngừng chăm sóc) và lý do ngừng chăm sóc.** Khách hàng tiềm năng này sẽ tự động ẩn khỏi màn hình LeadCard của người dùng (người quản lý sẽ lọc lại những khách hàng tiềm năng với tình trạng Dead và chuyển cho nhân viên khác, Xem hướng dẫn "*Lọc và chuyển khách hàng từ nhân viên này sang nhân viên khác*"

Ngừng chăm sóc khách hàng đã chuyển đổi hoặc mua hàng:

Với khách hàng ở cột "**Đã chuyển đổi**" hoặc "**Phát sinh giao dịch**" tương tự ta cũng kích vào biểu tượng ⁱđể cập nhật tình trạng khách hàng và lý do



Nhấn Save để hoàn tất và hệ thống tự động ẩn khách hàng khỏi 2 cột "Đã chuyển đổi" hoặc "Phát sinh giao dịch"

2.2.12. Hướng dẫn chuyển khách hàng từ nhân viên A sang nhân viên B

Ví dụ muốn chuyển đổi khách hàng tiềm năng từ nhân viên A sáng nhân viên B. Trên giao diện chính của phần mềm kích chọn vào **"KH TIĚM** NĂNG"



Xuất hiện màn hình danh sách khách hàng tiềm năng

🏫 KH TIÈM NĂNG KHÁC	H HÀNG LIÊN	NHỆ NHIỀUHO	νN				Tao 👻 🔍	(A) (A) admin
+ Tạo khách hàng tiểm năng					•			1
Create Lead From vCard	КНТ	TÊM NĂN	G		Kích chọn vào biểu tượng filter			
Xem chi tiết khách hàng	Т	Tên liên hệ 👄 Tìn	h trạng 👄 🛛 Di động 🔶	Điờ atí email	Công ty ⊽	Người dùng	Date Created 🕀	Loại hình khách
bern nang	0-	Hàng toirt hành động-	Bộ lọc của tôi 🔻 🏹) 🚺 (1 - 20 của
Import khách hàng tiểm năng	- / AI	ndy Tan Mới	(P) 0903701475	weichaur_heng@jjsea.com	JJ-Degussa - Công ty Chemicals-Vpđd	admin	10/02/2020 11:06	KH Tổ chức
Vừa xem qua	🗌 🧨 A1	ryeh Stemberg Mới	Màn hình danh số	h kh tiểm păng	Công ty Chiến Thầng TNHH Thương Mại & Công Nghệ Truyền Thông	admin	10/02/2020 11:06	KH Tổ chức
🎭 Update statu 💉	- / Bi	ành Thúc Cường Mới		ation-vn.com	Công ty Dantherm Filtration-Vpđd	admin	10/02/2020 11:06	KH Tổ chức
🗞 Update statu 🗡	🗌 🧨 Ві	ùi Kiến Trung Mới	903010465	ctdelectric@hcm.vnn.vn	Công ty C.T.D TNHH Thiết Bị Cơ Điện	admin	10/02/2020 11:06	KH Tổ chức
앞 phong sovigaz 🕜	B	<mark>ũi Vẫn Tuấn</mark> Mới	903610445	trongdongtour@hcm.vnn.vn	Công ty Trống Đồng TNHH Thương Mại & Dịch Vụ Du Lịch	admin	10/02/2020 11:06	KH Tổ chức
demo longiphat.com vn/index.php?modul	e-LeadsBaction-Edi	itView8return mod	huyển đối 👳	clusims@email.com	Sims & Arcoclater -	admin	10/02/2020 11:07	KHTÅchúr
-1		-						~
							Train and C	(A) (A)
S KH TIÈM NĂNG KHÁC		N HÊ CULIÊN NG		1			Тао 👻 🤇	admin
 KH TIÊM NĂNG KHÁC Tạo khách hàng tiểm năng 	HHÀNG LIÊN	n hệ BỘ LQ)c	К	tích chon bô loc		Tao 👻 🤇	admin
KH TIÊM NĂNG KHÁC: Tao khách hàng tiểm năng Create Lead From vCard	HÀNG LIÊN	BỘ LỘ	DC nanh Bệ lọc nâng c	ao	lích chọn bộ lọc nâng cao		Tao 👻 🤇	D. (A) (A) admin
KH TIÊM NÂNG KHÁC Tạo khách hàng tiềm năng Create Lead From vCard Seen chủ tiết khách hàng	HÀNG LIÊN	N HỆ BỘ LỘ TÊN Lọc nh Tên liên)C Bêlọc nâng c	ao	lích chon bộ lọc nâng cao	Người dùng 🔅	Tao 👻 🤇	A (A) (A) (A) (A) (A) (A) (A) (A) (A) (A
KH TIÊM NĂNG KHÁC Tao khách hàng tiềm năng Create Lead From vCard Xem chỉ tiết khách hàng, tiểm năng	HÀNG LIÊN	N HÊ BỘ LC TÊÌ Tên liên Tát cả)C Banh Bộ lọc nâng c email	ao	lích chon bộ lọc năng cao	Người dùng 🔅	Tao 🔹 🤇 Date Created 🔗	k (A) admin Loại hình khách (1 - 20 của :
 KH TIÊM NĂNG KHÁC Tạo khách hàng tiềm năng Create Lead From vCard Xem chỉ tiết khách hàng Xem chỉ tiết khách hàng Import khách hàng tiềm năng 	HHÀNG LIÊN	N HÊ BỘ LQ T I È N Loc nh Tên liên Tât cả này Tạc Tất cả	email diện thoại	a0	lích chọn bộ lọc năng cao	Người dùng 🔶 admin	Tito - C Date Created © 10/02/2020 11:06	с (д20 cius) КН ТО́сни́к
 KH TIÊM NĂNG KHÁC Tao khách hàng tiềm năng Create Lead From vCard Xem chỉ tiết khách hàng Xem chỉ tiết khách hàng tiềm năng Import khách hàng tiềm Vừa xem qua 	HÀNG LIÊN	N HỆ BỘ LỘ TÊN Loc nh Tên liên Tát cả tướy Tạu Tát cả tướy Tạu	email diện thoại		lích chon bộ lọc năng cao	Người dùng 🔶	Tao 🔹 C Date Created 🖗 10/02/2020 11:06	A A A A A A A A A A A A A A A A A A A
KH TIÊM NĂNG KHÁCI Tao khách hàng tiềm năng Creste Lead From vCard Xem chỉ tiết khách hàng tiềm năng Import khách hàng tiềm năng Vừa xem qua	HÀNG LIÊN	N HỆ BỘ LỘ TẾ Ì Lọc nh Tên liên ndy Tan Tất cả -1. , ayeh St.	email diện thoại	20	tích chọn bộ lọc năng cao	Người dùng 🔶 admin admin	Tio C Date Greated C 10/02/2020 11:06 C	Leại hình khách (1-20 của KH Tổ chức
 KH TIÊM NĂNG KHÁC Tao khách hàng tiềm năng Create Lead From vCard Xem chỉ tiết khách hàng Xem chỉ tiết khách hàng tiềm năng Import khách hàng tiềm năng tiềm khóavoviet@g thoavoviet@g thoavoviet@g 	HÀNG LIÊN	N HÊ BỘ LQ T I È N Loc nh Tên liên Tây tê ndy Tân Tất cả -2 nayeh Ste Đánh g	email diện thoại giả Cao Trung Bi	ao (K	lích chọn bộ lọc năng cao	Người dùng 🔶 admin admin	Date Created © 10/02/2020 11:06	Leại hình khách (1-20 củn KH Tổ chức
 KH TIÊM NĂNG KHÁC Tao khách hàng tiềm năng Create Lead From vCard Xem chỉ tiết khách hàng Xem chỉ tiết khách hàng tiềm năng Import khách hàng tiềm Nữa xem qua khoavoviet@ that hang Update statu 		N HÊ BỘ LQ TÊN Loc nh Tên liên Tất cả ndy Tau Tất cả 	email diện thoại giá Cao Trung Bi Thấp	ao	iích chon bộ lọc năng cao	Người dùng 🔶 sămin sămin	Tio C Date Greated ☉ 10/02/2020 11:06 10/02/2020 11:06	A A A A A A A A A A A A A A A A A A A
 KH TIÊM NÂNG KHÁCI Tao khách hàng tiềm năng Creste Lead From vCard Xem chỉ tiết khách hàng tiềm nằng Import khách hàng tiềm nằng 		BỘ LQ TỆ È N Loc nh Tên liên My Tạc Tất cả -1 anych Ste Bảnh Thư Gi Kiếm	email diện thoại giá Cao Trung Bi	nh	lích chọn bộ lọc năng cao	Người dùng 🔶 admin admin admin	Tio C Date Created C 10/02/2020 11:06 C 10/02/2020 11:06 C 10/02/2020 11:06 C 10/02/2020 11:06 C	A A A A A A A A A A A A A A A A A A A
 KH TIÊM NÂNG KHÁC Tạo khách hàng tiềm năng Create Lead From vCard Xem chỉ tiết khách hàng tiềm năng Xem chỉ tiết khách hàng tiềm năng Minport khách hàng tiềm năng Minag Minag khoavoviet@s khoavoviet@s		N HÊ BỘ LQ TỆ Ì Loc nh Tên liên Tây Tân Tất cả trưở Tân Tất cả trưở Tân trưở Sắc Đánh giác trì kiến trì h tr kai Văn T	email diện thoại giả Cao Trung Bi Thấp rạng Mới Đảng ch Đả chuy Phát sin	ao (K	lịch chọn bộ lọc năng cao	Người dùng 🔶 admin	Date Created Image: Cr	د به ۲۵ دابنه KH ۲۵ chức KH ۲۵ chức KH ۲۵ chức KH ۲۵ chức KH ۲۵ chức KH ۲۵ chức







🏫 KH TIÈM NĂNG KHÁO	H HÀNG LIÊN HỆ NHIỀU HƠN			Tao 🕶 🔍	(A) (A) admin
🕂 Tao khách hàng tiềm năng	⊲ Tên liên hệ 🕀 Tình trạng	🗢 Di động 🔶 Địa chỉ email	Công ty 🔤 🛛 Người dùng 🔤	Date Created $~~\ominus~$	Loại hình khách
Create Lead From vCard	O→ Đã chọn:4 Hàng loạt hành độn	18 🔻 Bộl c của tôi 🔻 🔻 🗏 🗮	_		(1 - 20 của
Xem chi tiết khách hàng	Andy Tan Mass Update	Vich chọn mass u	ipdate sty admin nicals-Vp0d	10/02/2020 11:06	KH Tổ chức
tiêm năng	Hợp nhất	Bu 0903207803	Công ty Chiến Thầng TNHH Thương Mại & admin Công Nghệ Truyền Thông	10/02/2020 11:06	KH Tổ chức
Vừa xem qua	X Sanh Thúc Cu Xuất ra	info@danthermfilation-vn.com	Công ty Dantherm <mark>admin</mark> Filtration-VpØd	10/02/2020 11:06	KH Tổ chức
🎎 khoavoviet@g 🖍	Bần đồ 🗙 🎽 Bài Kiển Trun	ctdelectric@hcm.vnn.vn	Còng ty C.T.D TNHH Thiết Bị <mark>admin</mark> Cơ Điện	10/02/2020 11:06	KH Tổ chức
్చ Update statu	🗙 🧪 Bũi Văn Tuấn Send Bulk SMS	trongdongtour@hcm.vnn.vn	Căng ty Trống Đồng TNHH Thường Mại & Dịch Vụ Du Lịch	10/02/2020 11:06	KH TỔ chức
Anh Sơn KPH	🗌 🧨 C. Lou Sims 🛛 Đã chuyển đổi	clysims@gmail.com	Sims & Associates - <u>admin</u> Công ty-Vpđd	10/02/2020 11:07	KH Tổ chức
yêu thích	🗌 🌶 Cao Thị Tuyết Lan Mới	9903700007	Công ty Việt TNHH Du Lịch Thường Mại & Dịch Vụ	10/02/2020 11:06	KH Tổ chức

🏫 KH TIÈM NĂNG KHÁCH	HÀNG LIÊN HỆ NHIỀU HƠN				
+ Tao khách hàng tiểm nãng	🛛 🗌 🖊 Hứn Tất Đạt Mới	9002772878	t@leftbrainconnectors.vn Não Trái Tư Vấn	TNHH admin 1	0/02/2020 11:06 KH Tố chức
Create Lead From vCard	D- Đã chọn:4 Hàng loạt hàn	nh động 👻 🛛 Bộ lọc của tôi 💌			🚺 🚺 (1 - 20 của
Xem chi tiết khách hàng tiềm năng	Mass Update				
(Import khách hàng tiểm	Giao cho người dùng:		Không gọi:	Không	
	Lawful Basis	Không	Kich chọn nhân viên	được giao (ví	(dd/mm/yyyy)
Vửa xem qua	Lawful Basis Source	Không	dụ ở day là nhà	n vien B)	
😃 khoavoviet@g 💉	Nguồn khách hàng:	Không	Tinh trạng:	Không	
🗞 Update statu 🖌	Ngày tạo mới	(dd/mm/yy)	(y) Ngày bắt đầu ch	iăm sóc	(dd/mm/yyyy)
🎭 Update statu 🖌	Ngày ký hợp đồng	(dd/mm/yy)	y) Ngày phát sinh g	giao dịch	(dd/mm/yyyy)
🎎 Anh Sơn KPH 🛛 🖌	Loại hình khách hàng	Không	Đánh giá	Không	
🎎 phong sovigaz 🛛 🖌	Opt out Email chính	Không			
yêu thích	CẬP NHẬT HUÝ BÓ				
4	Nhóm hảo mật: Gán hòng loạt		Nhóm:Vhāng		· · ·



3. HƯỚNG DẪN IMPORT DỮ LIỆU VÀO CRM

Thông thường khi triển khai CRM thì dữ liệu ban đầu đưa vào hệ thống sẽ được import từ file excel (phần này chỉ làm 1 lần đầu, từ đó về sau thì phát sinh khách hàng nào chúng ta nhập khách hàng đó trực tiếp trên CRM).

Phần này sẽ hướng dẫn các bạn import dữ liệu vào module Lead (khách hàng tiềm năng.

3.1.Chuẩn bị file import

✓ Tải file mẫu import: <u>Tại đây</u>

 ✓ Sau khi tải file về mở file excel lên và nhập các thông tin như đã note trong file excel.

A	В	C	D	E	F	G	Н	1	J	K	L	
1 Last Name	Salutation	Title	Department	Account Name	Website	Email Address	Mobile	Office Phone	Home Phone	Other Phone	Fax	Primary A
2 NGUYỄN BẢO NGỌC	Ms.	Sales		CTY THIÊN MINH	http://	duytn@longphat.com.vn	0944245690					
3 HUÌNH TRỌNG NGHĨA	Ms.	Quản lý		CTY MAGIX	http://	tran@longphatcrm.vn	0911389765					
4 LÊ THỊ HỒNG HẠNH	Ms.	Nhân viên		CTY NEOTEK	http://	honghanh.1st@gmail.com	0988324456					THCS Đồr
5 duy longphat	Mr.	CEO		CTY LP CALL CENTER	http://	sales@longphatcrm.vn	0911536678	911536678				
6 NGUYẾN HOÀNG NAM	Mr.	Nhân viên		CTY TRUYEN THONG SAGION TELL	http://	NhoxNam_1997@yahoo.com	0933111234					THPT Ngu
7												
	Gỗ Mr. Hoặc Ms.											
9												
10												
11												
12												
13												
14												
15												
16												
17												
18												
Sheet1	+					: 4						F

Lưu ý: Format lại trường mobile, office Phone theo dạng text để nhập số điện thoại không bị mất số 0 ở đầu

Sau khi nhập liêu xong thì xóa các cột ghi chú (tô màu vàng bên dưới đi)

	≣ <u>5•∂</u> •∓				Lead_	kh_tiem_nang_in	nport_Sovigaz - Excel				æ		a ×
- 4	File Home Insert	Page La	yout Fo	rmulas Dat	ta Review View Team							Sign i	n 🔉 Share
Pa	Copy + Copy + Copy - Clipboard 5 Clipboard 5 Clipboard 5	Calibri BIU∽	+ 11	· A A ≡	E = = > > = Wrap Text E = = = = = = = = = = = = = = = = = = =	General er + \$ + %	* *	at as Cell e * Styles *	Insert Delete F	ormat ▼ Clea	oSum * Aver Sort & Ir * Filter * Editing	Find & Select *	~
	۵	в	C	D	F	F	G	н	1	1	ĸ	4	
1	Last Name	Salutation	Title	Department	Account Name	Website	Email Address	Mobile	Office Phone	Home Phone	Other Phone	Fax	Primary 4
2	NGUYÊN BẢO NGỌC	Ms	Sales	Department	CTY THIÊN MINH	http://	duytn@longnbat.com.yn	0944245690	onneermone	nome mone	othermone	T UA	T THILD Y Y
3	HUÌNH TRONG NGHĨA	Ms.	Quản lý		CTY MAGIX	http://	tran@longphatcrm.vn	0911389765					
4	LÊ THỊ HỒNG HẠNH	Ms.	Nhân viên	6	CTY NEOTEK	http://	honghanh.1st@gmail.com	0988324456					THCS Đồr
5	duy longphat	Mr.	CEO		CTY LP CALL CENTER	http://	sales@longphatcrm.vn	0911536678	028335678				
6	NGUYEN HOÀNG NAM	Mr.	Nhân viên	6	CTY TRUYEN THONG SAGION TELL	http://	NhoxNam_1997@yahoo.com	0933111234					THPT Ngu
7													
8													
9													
10													
11													
12													
13													
14													
15													
10													
18													
19													
20													
21													
22													
23								1					
	Sheet1	+			di.	10	1	-11	1.1				Þ
Rei	ady										I II	- 1	+ 100%

✓ Lưu file excel về dạng Unicode Text (UTF8): Lưu về dạng UTF8
 để phần mềm có thể đọc được tiếng việt có dấu.

Mở file excel lên \rightarrow file Save As \rightarrow Browse - \rightarrow Save as Type chọn

Unicode Text

ł	3 5 · C ·					Lead_kh_tiem	i_nang_im	port_Sovigaz - Excel					E	-	a ×
Pa	file Flome Inse Cut Be Copy + ste Clipboard 5	t PageLa Calibri BI∐≁	yout For + 11 ⊞ + 2 Font	·mulas Dat · A* A* ≡ · A · ≡ · A · ≡	a Review View Te	am ⊻ Tell Text : & Center + rs	me what y General \$ ~ % Nur	vou want to do… v to	Format a Table * Styles	as Cell Styles *	Insert Delete F	Trint Tormat ▼ Cle	toSum * A * Z ar* Sort Editing	Sign in Sign in Sig	A Share
G	23 * : ×	$\sqrt{-f_X}$													~
1	A	В	c	D	E		F	G		н	1	J	к	L	
1	Last Name	Salutation	Title	Department	Account Name	Webs	ite V	Email Address		Mobile	Office Phone	Home Phone	e Other Phon	e Fax	Primary /
3	HUÝNH TRỌNG NGHĨA	Ms.	Quản lý		CTY MAGIX	http:/	1	tran@longphatcrm.vn	1	0911389765					
4	LÊ THỊ HỒNG HẠNH	Ms.	Nhân viên		CTY NEOTEK	http:/	/	honghanh.1st@gmail.co	om 🤇	0988324456					THCS Đồr
5	duy longphat NGUYỄN HOÀNG NAN	Mr. Mr.	CEO Nhân viên		CTY LP CALL CENTER CTY TRUYÈN THÔNG SAGIO	NTELL http:/	7	sales@longphatcrm.vn NhoxNam 1997@vahoc	.com	0911536678 0933111234	028335678				THPT Ngu
7						i less interv									
8															
10															
11															
12															
14															
15															
16															
18															
19															
20															
22															
23															*
	E					Lead_kh_tien	i_nang_im	nport_Sovigaz - Excel					?	-	ත් X Sign in
	Info	Info													
	New	Lead_kh	_tiem_n	iang_imp	oort_Sovigaz										
	Save	Carter a sol	Pro	ı tect Work	book			Proper	ties *						
		Protect	Cont	rol what types	of changes people can make to	this workbook.		Size		10.0KB					
	Save As	Workbook						Title		Add a title	E.				
	Print		_					lags Categor	ies	Add a tag Add a cat	egory				
	Share	5	Ins	pect Work	book			Relate	d Date	s					
	Export	Check for	Befo	re publishing th Content that m	is file, be aware that it contains: cople with disabilities find difficu	ult to read		Last Mo	dified	Today, 11:	47 AM				
		Issues *	-	A setting that a	utomatically removes propertie	s and personal in	formatior	when Created		06/06/201	5 1:17 AM				
	Publish			the file is saved Allow this infor	mation to be saved in your file			Last Prir	nted						
	Close				to be saved in your me			Relata	d Peop	le					
			Ma		khook			Author	a reop	Add an ar	thor				
	Account	Q	Chec	k in, check out	, and recover unsaved changes.			Last Mo	dified By	Not saved	lyet				
		Manage	. 🗇	There are no ur	nsaved changes.										
	Options	** UTKUUOK						Relate	d Docu	iments					
								- Ope	n File Lo	cation					
		Browser Vi Options	Pick	WSET View what users can	v Options see when this workbook is view	ed on the Web.		Show Al	l Propert	ies					



XII Save As							×
$\leftrightarrow \rightarrow - \uparrow$	→ This PC → Local Disk (C:) → Users	> Administrator > Desktop > Sovigaz_	training			✓ ♥ Search Sovigaz_traini	ing ,o
Organize 👻 No	ew folder						88 - 🕜
Quick access Desktop Desktop Dounloads Documents Pictures 31_Anh Phor HUONS DAM Mau Import Sovigaz Microsoft Exce OneDrive This PC Network File note	Name Excel Workbook Excel Morch-Enabled Workbook Excel Bron-C-Enabled Workbook Excel Brany Workbook Excel Jrang Workbook XML Data Single File Web Page Web Page Excel Macro-Enabled Template Excel Macro-Enabl	Date modified nt_Sowigaz 17/02/2020 11:47 AM	Type Microsoft Excel W	Size 11 KB			
Authors	: DOREMON	Tags: Add a tag	Title: Add a title	<u></u>	Subject: Specify the subject	Manager: Specify the manager	
	Save Thumbnail						
∧ Hide Folders						Tools 👻 Save	Cancel

Sau đó gõ lại tên cần lưu (thông thường là mặc định tên file excel, khi cần thay đổi thì gõ lại không thì để nguyên) và nhấn Save để lưu file về **Unicode Text.**



1	5 •∂-∓						Lead	_kh_tiem_r	ang_impor	rt_Sovigaz -	Excel				153	1.77	a x
F	ile Home Insert	Page La	iyout Fo	rmulas Da	ita Reviev	v View	Team									Sign i	n 🤉 Share
Pa	K Cut Copy → Format Painter Clipboard 5	Calibri B I ∐ →	+ 11 ∰ + \$ Font	× A* A* ≡ > ▲ - ≡	* = . *	Y ■ V Alignment	Vrap Text Aerge & Cent	er • \$	neral + % * Numbe	+_0_00 00 →0 r F ₂	Conditional Form. Formatting ▼ Tabl Styles	at as Cell e * Styles *	Insert Delete I	Tormat ▼ Cle	oSum * A * Sort & ar * Filter * Editing	Find & Select *	
		P	6	D		E		1			G		l a	1 1	K		
1	Last Namo	Salutation	Title	Donartmont	Account No	L.		Wohcit	0 E	mail Addre		Mobile	Office Phone	Homo Phone	Othor Phone	Eax	Drimony
2	NGUYÊN BẢO NGOC	Mc	Saloc	Department	CTV THIÊN	MINU		http://	= Li	undtn@long	inhat com un	0944245690	Office Priorie	Home Phone	Other Phone	FdA	Frindry y
3	HUNH TRONG NGHĨA	Mc	Ouán lý		CTY MAGIN			http://	tr	an@longn	haterm	0911389765					
4	LÊ THI HỒNG HẠNH	Ms	Nhân viêr	1	CTV NEOTE	ĸ		http://	h	onghanh 1	st@mail.com	0988324456	5				THCS Đồr
5	duy longphat	Mr.	CEO		CTY LP CAL	LCENTER		http://	Sí	ales@low	phaterm.vn	0911536678	028335678				
6	NGUYÊN HOÀNG NAM	Mr.	Nhân viêr	1	CTY TRUYÈ	N THÔNG SA	GION TELL	http://	N	how sam	997@vahoo.com	0933111234	1				THPT Net
7						Microsoft E	cel		1			×					0
9 10 11							iome features Do <mark>you want t</mark> i	in your ke o keep usir Yes	kbook mig 1g that forn No	pht be lost if nat? H	you save it as Unicoo elp	le Text.					
12								-		1							_
15																	
14																	
16																	
17																	
18																	
19																	
20																	
21																	
22												4					-
23]					
	Lead_kh_	tiem_nang_	import_Sov	riga (+)						E [4]						Þ
Rea	idv													III II) m	1	+ 1009

Nhấn Yes để tiếp tục và tắt file excel đi.

À	A	В	C	D	E		F	G		н	1	J	к	L	
	Last Name	Salutation	Title	Department	Account Name		Website	Email Address		Mobile	Office Phone	Home Phone	Other Phone	Fax	Primary
	NGUYỄN BẢO NGỌC	Ms.	Sales		CTY THIÊN MINH		http://	duytn@longphat.c	omen	0944245690					
	HUÌNH TRỌNG NGHĨA	Ms.	Quản lý		CTY MAGIX		http://	tran@longphatcrm	vn	0911389765					
	LÊ THỊ HỒNG HẠNH	Ms.	Nhân viêr	1	CTY NEOTEK		http://	honghanh.1st@sm	ail.com	0988324456					THCS Đồ
	duy longphat	Mr.	CEO		CTY LP CALL CENTER					0911536678	028335678				
	NGUYỄN HOÀNG NAM	Mr.	Nhân viêr	1	CTY TRUYÈN THÔNG	Microsoft Exce	1		× com	0933111234					THPT Ng
0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 0 1						A Want 'Lead Sa	to save your cha kh_tiem_nang_i ve Do <u>n</u> 't	nges.br ngaz.br Save Cancel							
2										_					
ŝ															
	Lead kh	tiem nang i	mport Sov	riga (+)					: AL						

Nhấn Don't Save để tiếp tục

Vô lại thư mục chưa file **.txt** vừa lưu lại trước đó (thông thường sẽ nằm chung với thư mục chứa file excel). Sau đó kích chuột phải vào

file - \rightarrow Open With - \rightarrow Notepad





Sau đó vào File → Save As -→ Chọn Encoding = UTF-8 và nhấn Save để lưu lại.



Save As							×
$(\cdot,\cdot) \to (\cdot,\cdot) \uparrow$	> This PC > Desktop > Sovigaz_training					ې کې Search Sovigaz_training کې	>
Organize 🕶 Ne	w folder					₩	3
Cuick access Desktop Downloads Documents Pictures HUCONG DAN Mau Import Sovigaz Sovigaz_traini OneDrive This PC This PC Network	Name Lead kh tiem_nang_import_Sovigaz Note SU DL ng	Date modified 17/02/2020 12:04 PM 11/02/2020 1:44 PM	Type Text Document Text Document	Size	2 KB 1 KB		
File name:	Lead_kh_tiem_nang_import_Sovigaz					ANSI UTF-16 LE	~
Save as type:	Text Documents (*.txt)					UTF-16 BE UTF-8 with BOM Encoding: UTF-16 LE Save Cancel	~
							-1 .11

· -> · · •	This PC	> Desktop > Sovigaz_training					v Č S	earch Sovigaz_tr	raining	P
Irganize 👻 Ne	w folder									0
Quick access Desktop Downloads Documents Dictures HUONG DAN Mau Import Sovigaz Sovigaz traini OneDrive This PC Network	No *	me ^ Lead, kh, tiem, nang, import, Sovigaz Note	Date modified 17/02/2020 12:04 PM 11/02/2020 1:44 PM	Type Text Document Text Document	Size	2 KB 1 KB				
File name:	Lead_kh_tie	m_nang_import_Sovigaz			8					
Save as type:	Text Docum	ents (*.txt)					_			3
							-		1	

Date modified	Туре	Size
17/02/2020 12:13 PM	Text Document	1 KB
11/02/2020 1:44 PM	Text Document	1 KB
Confirm Sav	/e As	
	d_kh_tiem_nang_impo you want to replace it.	rt. Sovigaz.txt already exists.
		Yes No
	Date modified 17/02/2020 12:13 PM 11/02/2020 1:44 PM	Date modified Type 17/02/2020 12:13 PM Text Document 11/02/2020 1:44 PM Text Document Text Document Confirm Save As Lead_kh_tiem_nang_imh Do you want to replace to

Nhấn Yes để lưu đề lên file .txt hiện tại và tắt file .txt đi.

3.2.Import vào CRM (Module Lead: Khách hàng tiềm năng).

 Đăng nhập phần mềm CRM bằng ngôn ngữ tiếng anh. Tại màn hình đăng nhập chọn Ngôn ngữ tiếng anh trước rồi điền UserName và Password để đăng nhập hệ thống.

	Language: English (US) English (US) Vietnamese
	Username Password
	LOG IN
© Supercharged by SuiteCRM © Powered By SugarCRM	

Từ màn hình giao diện sau khi đẵ đăng nhập thành công, đưa chuột vào Lead và chọn Import Lead



Kích chọn vào : Chọn tệp

・ 个 二 > This	PC > Desktop >				ٽ v	Search Desktop	
nize 👻 New folder							•
0.11	Name	Date modified	Туре	Size			
Quick access	ANH NGHI	26/12/2019 9:17 AM	File folder				
Desktop 📌	DOI CHO	18/12/2019 8:12 PM	File folder				
Downloads 📌	Elesa	09/12/2019 6:06 PM	File folder				
Documents 📌	longphatcrm	04/02/2020 6:31 PM	File folder				
Pictures 💉	Marketing 2020	17/02/2020 10:04 AM	File folder				
HUONG DAN SU DL	New folder	04/12/2019 5:11 PM	File folder				
Maulmnort	New folder (2)	18/12/2019 8:18 PM	File folder				
Caudana	New folder (3)	24/12/2019 3:00 PM	File folder				
Sovigaz	Pony	04/12/2019 5:41 PM	File folder				
Sovigaz_training	Sovigaz_training	17/02/2020 2:15 PM	File folder				
IneDrive	Test	05/02/2020 4:50 PM	File folder				
	6 loi ich cua crm	26/12/2019 9:49 AM	JPG File	95 KB			
his PC	💼 6 LÝ DO BẠN NÊN TÌM MỘT HỆ THỐNG CRM MỚI	11/12/2019 6:09 PM	Microsoft Word D	16 KB			
letwork	79053158_23843940343710748_7186035591119634432_n.png	08/01/2020 12:10 PM	JPG File	84 KB			
	79439045_118473936293013_8598637548656394240_n	13/12/2019 4:20 PM	JPG File	45 KB			
	80640184_2493826010727166_6768690642554978304_0	26/12/2019 10:35 AM	JPG File	65 KB			
	Accounts	19/12/2019 3:17 PM	Microsoft Excel C	5 KB			
	Accounts	19/12/2019 3:18 PM	Text Document	5 KB			
	💼 Bai can viet	06/02/2020 1:42 PM	Microsoft Word D	238 KB			
	🖬 bia	09/01/2020 12:15 PM	JPG File	2,329 KB			
	Các doanh nghiệp đều rất muốn có thể duy trì và phát triển tốt trên	26/12/2019 5:21 PM	Microsoft Word D	354 KB			
	Chinhsua_gara	10/01/2020 9:53 AM	Microsoft Excel W	10 KB			
	chiphi_dip	17/02/2020 11:27 AM	Microsoft Excel W	13 KB			
	company_logo	23/12/2019 5:28 PM	PNG File	14 KB			

Chọn thư mục chứa file .txt đã lưu trước đó ở bước trên và chọn file text (file có đuôi .txt): ví dụ ở đây là file

"Lead_kh_tiem_nang_import_Sovigaz"

😨 Open							×
$\leftarrow \rightarrow \checkmark \uparrow \square$ > This PC > De	esktop > Sovigaz_training				ٽ ~	Search Sovigaz_training	م و
Organize - New folder		1				800 -	
Cujick access Downloads Not	A Presentation v3 d kh tiem, nang import, Sovigaz d kh tiem, nang import, Sovigaz e	Data McGdified 11/02/2020 12:30 PM 17/02/2020 2:15 PM 17/02/2020 1:44 PM	Type Text Document Microsoft Excell W Text Document	Size 6,862 KB 1 KB 11 KB 1 KB 1 KB		Pirz •	
File name: Lead	Lkh_tiem_nang_import_Sovigaz	CAMPAIGN N	10RE			Tât cả Tệp tin Open	Cancel
+ Create Lead	4		Contraction (Contraction)				user2 🚽
Create Lead From vCard	STEP '1': UPLOAD	IMPORT FILE	1		1		
View Leads	Select a file on your computer Download Import File Temp	that contains the data th late ④	nat you would like to in	nport, or down oad	the template to get a head start on creating the import file		
Import Leads Recently Viewed Công ty Cổ P	Select file: Chon tép Bead kh tiem, na What would you like to do wi Create new records and u NEXT >	rt_Sovigaz.txt th the imported data? ① pdate existing record					
	© Supercharged by SuiteCRM © Po	owered By SugarCRM				BACK T	o top 🔺

Nhấn Next để tiếp tục

f LEADS ACCOUNTS	CONT	ACT OF	PORTUN	ITIES	CAMPAIG	м мо	RE							C	REATE	- Q	
+ Create Lead	⊲	Last Name	Salutation	Title	Department	Account Name	Website	Email Address	Mobile	Office Phone	e trie dai Home Phone	o appear Other Phone	Fax	Primary Address	Alt Address Street	Status	Description
Create Lead From vCard		NGUYÊN BÂO NGỌC	Ms,	Sales		CTY THIÊN MINH	http://	duytn@lingphat.com.vr	0944245690					0	Juccu	In Process	
Import Leads		HUÝNH TRỌNG NGHĨA	Ms.	Quản lý		CTY MAGIX	http://	tran@longphatcrm.vn	0911389765					0		New	
Recently Viewed	,	VIEW	IMPORT F	ILE PRO	Perties	0											
🗘 Nguyễn Văn T	1	If the impo None Salesfor Microso < BAC	rt file data w ce.com ft Outlook @	as expor) NEXT >	ted from any c	f the follow	wing sourc	es, select which one. (j)									
	0	Supercharged	by SuiteCRM	© Pow	ered By SugarC	RM										BACK	то тор 🔺
Nhấn vào	1	VIEW	IMP	OR	T FILE	PRO	OPEI	RTIES	để tiế	ép '	tục	,					

🔒 LEADS ACCOUN		TACT OPPORTUNITIES	CAMPAIGN MORE			CREATE - Q	
+ Create Lead	⊲)		
(E) Create Lead From vCa	ırd	HIDE IMPORT FILE PR	ROPERTIES (1)				
View Leads		File Encoding:	UTF-8	Fields D. limited By:	\t 🔽 🔅		
		Fields Qualified By:	Double Quote (")	Header Row:			
Import Leads		Date Format:	23/12/2010	Time Format:	11:00pm 🔽		
Recently Viewed		Time Zone:	Asia/Jakarta (GMT+7:00)	Currency:	VNÐ:đ		
🔶 Công ty Cổ P	1	Currency Significant Digits:	0	Example:	123,456,789		
🛱 Nguyễn Văn T	1	1000s separator:	<u>.</u>	Decimal symbol:			
		Name Display Format:	sfl	Example:	Dr. David Livingstone		
			"s" Salutation, "f" First Name, "I" Last Name				
		If the import file data was exp	orted from any of the following sources, select whic	h one. 🛈			
		None					
		Salesforce.com					
			_				
		< BACK NEXT					

Chọn <mark>3 giá trị như tô màu vàng</mark> trong hình trên và nhấn **Next** để tiếp tục (các giá trị còn lại để mặc định của chương trình)

🔒 LEADS ACCOUNTS C	CONTACT OPPORTUNITIES CAMPAIGN	MORE	
+ Create Lead	Primary Address Street	Primary Address Street	0
Create Lead From vCard	Alt Address Street	Alt Address Street	
View Leads	Status	Status	In Process
	Description	Description	
Import Leads	Assigned to	Assigned to	user2
Recently Viewed	Bussiness Type	Bussiness Type	B2B
📥 Cânatu Cắp	ShortName	ShortName	
Congity Cor	SkypeName	SkypeName	
AA Nguyen van I	VatCode	VatCode 🔻	
	ADD FIELD ①		
	< BACK NEXT >		
	© Supercharged by SuiteCRM © Powered By SugarCRM		
			BACK TO TOP

Tiếp tục nhấn Next để tiếp tục (không làm gì ở màn hình này)

LEADS ACCOUNTS CONTACT	OPPORTUNITIES CAMPAI			CREATE
🕂 Create Lead 🛛 🗸				
Create Lead From vCard	P '4': CHECK FOR POS	SIBLE DUPLICATES		
View Leads To avo	oid creating duplicate records, select wh ed fields will be checked against the dat	ich of the mapped fields you would like to use to perfo a In the import file. If matching data is found, the rows	orm a duplicate check while data is being imported. In the import file containing the data will be display	Values within ex ved along with th
Import Leads	Fields to Check	Available Fields		
		Account Name		
cently Viewed		Email Address		
Công ty Cổ P 🖋		Last Name		
Nervão Vian T		Name		
vguyen van 1		Mobile		
		Office Phone		
		Status		
Team	in the impact acttings, provide a name i	as the equip destillance (2)		
To say	re the import settings, provide a name i	or the saved settings. (1)		
	BACK IMPORT NOW			

Tại màn hình này: màn hình bắt trùng khi import, thông thường là bắt trùng theo số điện thoại (Vì cơ chế bắt trùng là dòng nào vô trước là được trước nên file excel cũng cần được chuẩn hóa việc trùng này trước khi import, bước này chỉ là dùng để check lại và đảm bảo toàn vẹn dữ liệu). *Ví dụ file excel có 2 dòng bị trùng số điện thoại, dòng thứ nhất không có phần thông tin địa chỉ, dòng thứ 2 có thông tin địa chỉ thì khi import vào dòng thứ nhất sẽ vào hệ thống và dòng thứ 2 sẽ bị loại ra vì bị trùng (Vào trước thì được trước)*

Kích chọn chuột vào trường "Mobile" và kéo bỏ qua cột bên trái

🟫 LEADS ACCOUNTS CONTACT	OPPORTUNITIES CAMPA		
Create Lead	oid creating duplicate records, select w ted fields will be checked against the da	hich of the mapped fields you would like to use to perform a duplica ta in the import file. If matching data is found, the rows in the impor- lich of these rows to continue importing	ate check while data is being imported. Values within existing records in the rt file containing the data will be displayed along with the import results
Create Lead From vCard	Fields to Check	Available Fields	
View Leads	Mobile	Account Name	
S		Email Address	
Import Leads		Last Name	
		Name	
Recently Viewed		Office Phone	
• cu u cia		Status	
Cong ty Co P			
🤹 Nguyễn Văn T 🖍		/	
	C	,·	
losa	ve the import settings, provide a name	for the saved settings: ()	
	< BACK IMPORT NOW	ſ	
© Superc	harged by SuiteCRM © Powered By Suga	rCRM	

Sau đó nhấn IMPORT NOW để tiếp tục

🔒 LEADS ACCOL	JNTS C	ONTACT OPPORTUNITI	ES CAMP	AIGN MORE			CREAT	т • Q (Д) (Д) adm
+ Create Lead		Δ						
Create Lead From v	vCard	STEP '5': VIEW I	MPORTE	RESULTS				
View Leads		Summary						
Import Leads		4 records were created						
Recently Viewed		UNDO IMPORT	IMPORT	AGAIN EXIT				
🚨 nguyễn văn q		Created Records						
🛱 Role cho nha		Duplicates Errors						
\$		Leads						
춫 Mr. duy		Name ≑	Status 😄	Mobile ‡	Email	Account Name ≑	User ‡	Date Created 😄
🎎 user17		Email 🝸 💷	_				KN O	(1-4 of 4) 🕨 🔛
		Mr. NGUYĚN HOÀNG	New	@ <u>0933111234</u>	NhoxNam_1997@yahoo.com	CTY TRUYEN THÔNG SAGION TELL	admin	18/02/2020 12:08
		Ms. LÊ THỊ HÒNG HẠNH	New	@ <u>0988324456</u>	honghanh.1st@gmail.com	CTYNEOTEK	admin	18/02/2020 12:08
		Ms. HUÝNH TRÔNG						

Tại màn hình này nhấn Exit để hoàn thành việc import dữ liệu vào hệ thống

(Hiện thông báo " 4 records were created " tức là 4 dòng dữ liệu được tạo ra)

4. HƯỚNG DẪN ĐỒNG BỘ EMAIL GIAO DỊCH VỚI KHÁCH HÀNG TRÊN PHẦN MỀM CRM:

Điểm hạn chế của chức năng gởi email cá nhân (email giao dịch của nhân viên với khách hàng) trên phần mềm SuiteCRM là chức năng

này sử dụng cơ chế IMAP thay vì POP như các công cụ gởi email chuyên nghiệp khác (ví dụ Outlook, Gmail,...). Cho nên bài viết bên dưới sẽ hướng dẫn các bạn đồng bộ email giao dịch của mình với khách hàng trên Outlook với phần mềm CRM thông qua Plugin "
SuiteCRM-Outlook-Plug-in". Lưu ý Plug in chỉ hoạt động trên Outlook của hệ điều hành máy tính Windows
4.1.HƯỚNG DẪN CÀI ĐẶT PLUG IN " SuiteCRM-Outlook-Plug-in"

Sau khi giải nén ra các bạn nhấn Setup để tiến hành cài đặt



Sau đó nhấn Next cho tới khi Hoàn thành

Sau đó các bạn mở Outlook lên và vào File chọn Option

¢	Alert Lead New - duy.tran@longphat.com.vn - Outlook	?	-	8	×
Info	Account Information				
Open & Export Save As	duy.tran@longphat.com.vn POP/SMTP				
Save Attachment: Print	Account Settings Account or set up more connections.				
Office Account Options Exit	Ceanup Tools *				
	Rules and Alerts Use Rules and Alerts to help organize your incoming e-mail messages, and receive updates when items are added, changed, or removed.				

look Options			? >
eneral	View and manage Microsoft Office Add-ins.		
alendar	Add-in Options		
eople	Launch Add-in options dialog: Add-in Options		
isks	Add-ins	/	
earch	Name A	Lasstian	Time
inguage	Nume -	Location	Type
dvanced	Active Application Add-Ins	C) -> Office 16) ADDING Use Outle - I/Addie di	COMANIA
	Microsoft Exchange Add-in Microsoft ShareBoint Server Colleague Imported in	C:\e\Office16\ADDINS\OfficutiookAddin.di	COM Add-in
ustomize libbon	Outlook Social Connector 2016	C:\ffice\Office16\SOCIALCONNECTOR DU	COM Add-i
	SuiteCRM Outlook AddIn	file:///_AddIn/SuiteCRMAddIn/stolystolocal	COM Add-i
	TeamViewer Meeting Add-In	C:\ook\TeamViewerMeetingAddinShim64.dll	COM Add-i
dd-Ins		,	
ust Center	Inactive Application Add-ins		
direction of the second s	Microsoft VBA for Outlook Addin	C:\t Office\Office16\ADDINS\OUTLVBA.DLL	COM Add-ir
	Disabled Application Add-Ins No Disabled Application Add-ins		
	Add-in: Microsoft Exchange Add-in		
	Compatibility No compatibility information availa	ble	
	Location: C:\Program Files\Microsoft Office\C	Die Office16\ADDINS\UmQutlookAddin.dll	
	Control Control Control Control Control	since roles of the lot of the delot of the d	
	Description: Exchange support for Unified Messa	iging, e-mail permission rules, and calendar availa	ability.
	Manage: COM Add-ins V Go		
			1

Tại giao diện màn hình option kích chọn vào Add –Ins. Kiểm tra thấy phần xuất hiện màu vàng bên phải là việc cài đặt thành công. Sau đó nhấn Ok

Nếu trên giao diện outlook xuất hiện thêm tab SuiteCRM là việc cài đặt và tích hợp thành công

5	Ŧ		-			Alert Lead New -	duy.tran@longphat.	com.vn -	Outlook			ES	1970	8	×
File Ho	ome Sen	d / Receive	Folder	View Suit	teCRM 🛛 🖓 Tell me w										
New New Email Items *	New Meeting	िह्न Ignore 🍋 Clean Up 🇞 Junk र	- X Delete	Reply Reply All	Forward More *	CTY VITISCO	♀ To Manager ✓ Done ダ Create New	4 5 1	Move Rules	Unread/ Categorize Follow Read + Up +	Search People Address Book Filter Email -	Send/Receive All Folders			
New	TeamViewer	Dele	te		Respond	Qui	ck Steps	15	Move	Tags	Find	Send/Receive			~
Drag Your Fa	vorite Folders	Here <	Search A	lert Lead New (C	Ctrl 🔎 Current Folde	r • 🔒 Reply 🔞	Reply All 🕒 Forv	vard					12 mar		
▲ duy.tran@	longphat.c	om.vn		hread	By Date ▼ Newest ↓		do_not_reply=lo	ngpnat	com.vn@cskn	suitecrm.vn on benait of	LONGPHATCRM	- Giai phap (<u>.</u>	1- 1	1:52 AM
41-1-1-20			# 100a	1			Autol Thona ba	ao Leac	mới đước tạ	o trona he thona					

Trong 1 số trường hợp các bạn phải tắt Outlook đi và mở lại mới được

4.2.HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG PLUG –IN "" SuiteCRM-Outlook-Plug-in"

Để sử dụng được tính năng đồng bộ email (Archive email) khi bạn gởi email cho khách hàng trên Outlook mà nội dung vẫn tự động lưu trữ trên phần mềm CRM, trước hết chúng ta cần thiết lập việc đồng bộ này. Từ giao diện trang chủ của Outlook kích chọn vào tab SuiteCRM và kích chọn vào Setting



Màn hình thiết lập hiện lên

URL	http://cloud.longphat.com.vn/	
	Ex : http://www.testcrm/suitecrm/	
Username	admin	
Password		Test
		i
ney	ć	

Tại màn hình này bạn điền các thông số sau:

- URL: Đường dẫn truy cập vào phần mềm SuiteCRM của bạn.

Ví dụ ở đây là http://cloud.longphat.com.vn

- Username: tên đăng nhập phần mềm CRM của bạn
- Password: mật khẩu đăng nhập phần mềm CRM của bạn

Sau khi điền đầy đủ thông tin thì bạn nhấn vào nút Test, nếu màn hình bên dưới hiện lên là việc cấu hình của bạn thành công

Success		Х
	Login Succeed!!!	
	ОК	

Sau đó bạn nhấn vào nút Save để hoàn thành quá trình thiết lập

Giờ đầy trên outlook bạn gởi email cho khách hàng của mình (nếu có trên hệ thống CRM) thì nội dung email sẽ được lưu trữ lại trên phần mềm CRM



Nội dung sẽ tự động lưu trữ trên CRM

🕈 Tạo khách hàng tiểm năng 🛛	Tên:	DUY TRÂN CRM 📵	Di động:	0911536678	
Create Lead From vCard	Địa chỉ email:	duytran.longphat@gmail.com (Chinh)	Điện thoại khác:		
Xem chi tiết khách hảng tiềm	Tên khách hàng:	CTY CỔ PHẦN LONG PHÁT CRM	Website:	http://longphat.com.vn	
nâng Import khách hàng tiếm năng	Mô tả:	CÂN PHÂN MÊM ERP	Giao cho:	admin	
üra xem qua	A) HOAT ĐÔNG ĐÃ LÀN	4			-
ŵa xem qua t Duy TRÂN C. • / /	ூ HOẠT ĐỘNG ĐÃ LÂM Chủ để [©]	4	Quan trọng 🔶	Ngày & thời gian bắt đầu: ↔	− Tinh trạng ↔
iva xem qua c DUY TRAN 6. • 5 Mr. Trinh P 31/8 Héthan	今 HOẠT ĐÔNG ĐÃ LÂN Chủ đề ☺ Tạo ghi chú hoặc đính kẻm - Vớ Từông Tự	A DING THỨ DHÀN MÊM CĐM	Quan trọng 🔶	Ngày & thời gian bắt đầu: 🔗 K 🔇 K	
ra xem qua : DUY TRÀN 6. 4 : Mr. Trình P 31/8 Hết han	(•) HOAT ĐỘNG ĐÃ LÂN Chủ để ⊗ Tạo ghi chủ hoặc đính kêm Vự THÔNG TIN Mỹ (Auto) Thông bà (Auto) Thông bà	4 DÙNG THỨ PHÂN MÊM CRM áo Load mới được tạo trong hệ thống	Quan trọng 🕏	Ngày & thời gian bắt đầu: 🔗 K 💽 (- Tinh trạng ∲ 51 - 55 cứa 55) Gửi Gửi
ùra xem qua k DUY TRAN 6. 4 k Mi: Trinh P 31/8 Héi han	 HOAT ĐÔNG ĐÃ LÂN Chủ để [©] Tao ghi chú hoặc đính kêm Vự THÔNG TH Auto) Thông Đ Tướng Đ Vự cảm ơn qu 	4 DÙNG THỨ PHÀN MÊM CRM áo Laad mới được tạo trong hệ thống í khách hàng đã gời yêu cầu dùng thứ phần mềm CRM	Quan trọng 🗢	Ngày & thời gian bắt đầu: 🔗 K 🛛 🤇 K	- Tình trạng ↔ 51 - 55 cũa 55) Gửi Gửi Gửi
ùra xem qua ≿ Duy TRAN 6. ↓ ≿ Mr. Trinh P 31/8 Hét han	 HOAT ĐÔNG ĐÃ LÂN Chủ để [©] Tạo ghi chủ hoặc đính kêm Vự THÔNG TIN [Auto] Thông b [I V/V Cảm on qui CAM ON 	4 DÙNG THỨ PHẢN MÊM CRM áo Load mời được tạo trong hệ thống í khách hàng đã gồi yêu cầu dùng thứ phần mềm CRM	Quan trọng 🗢 🛛	Ngày & thời gian bắt đầu: 🗇 K 💽 K	

Lưu ý: Trên Outlook bạn có thể tìm kiếm dễ dàng email của khách hàng thông qua tính năng tìm kiếm khách hàng theo tên của Plug- In này

8 8 8 4 4 4	Untitled - Message (HTML,	æ	- 8	×
File SuiteCRM Insert Options Format Text	Review V Tell me what you want to do			
Paste $[\underline{B} \ Copy]$ * * Format Painter $B I \underline{U} \underline{B} \cdot A \cdot \equiv \equiv 3$	E eign importance Address Check Attach Attach Signature Book Names File tern v v Low Importance ↓ Low Importance			
Clipboard ra Basic Text	Ta Names Include Tags Ta SuiteCRM			
To				
1=Cc				
Subject				
Thanks and Best Regards,				
Duy Trân (Mr.) Senior Consultant	C LONG DUÁT COM			
\$ 0911 536 678	Key of Success			
duy.tran@longphat.com.vn				
www.longphat.com.vn				
CTY TNHH PHẦN MỀM LONG PHÁT Tâng 1, 44 Đường Số 12, KDC CityLand Park Hills,				
P10, Gò Vấp, Tp.HCM				
Giải pháp quản trị khách hàng đơn giản,	dễ sử dụng			
	CRM for Services CRM For Logistics CRM For Real Estate			
		(Teachers)		
Ella SuiteCRM Insert Ontions Format Text	Untitled - Message (HIML) Review O Tell me what you want to do			
	💷 🗛 🚯 🏡 👔 📴 🏷 🕨 Follow Up 🐐 📕 Address Book			
Paste	High Importance Settings			
Clipboard 5 Basic Text	Book Names File Item - V Low Importance			
Io	SuiteCRM Address Book			
۲ <u>ــــــــــــــــــــــــــــــــــــ</u>	Search			
Send Subject	%cm Only my items Search			
	То			
Theoly and Post Decords	Name Email Type > DUY TRÄN CRM duytran Jongphat Leads			
manks and best keyards,				
	20			
Duy Trân (Mr.) Senior Consultant	<u>></u>			
0911 536 678				
duytran.onlinecrm	> BUC			
www.longphat.com.vn CTX TNHH PHÀN MỮM LONG PHÁT	•			
Tầng 1, 44 Đường Số 12, KDC CityLand Park Hills,				
P10, Gò Vấp, Tp.HCM Ciải pháp quập trị khách bàng đơn của	Finish Cancel			
Giai pilap quan tri kilach hang don glan,	CRM for Services CRM For Logistics CRM For Real Estate			

Lưu ý: Về cơ chế tìm kiếm theo qui tắc % (tìm kiếm tên khách hàng gần đúng)

5. HƯỚNG DẪN CẦU HÌNH EMAIL CÁ NHÂN (GMAIL) VÀO HỆ THỐNG SUITECRM

Khi sử dụng phần mềm CRM Online miễn phí trên mã nguồn mở SuiteCRM, người dùng cũng mong muốn sử dụng tính năng gởi email cho cho khách hàng trên CRM. Mục đích có thể tracker lại được lịch sử làm việc của mình với khách hàng một cách xuyên suốt. Trên SuiteCRM có sẵn chức năng gởi và nhận email như 1 công cụ email thông thường. Bài viết sau đây sẽ hướng dẫn các bạn cấu hình **Gmail** cá nhân của mình vào CRM để sử dụng.

1.1 Bước 1: Bạn cần đăng nhập vào Gmail để bật chế độ IMAP lên (vì SuiteCRM chỉ hỗ trợ chế độ IMAP cho email)

			9:28:51 PM 17/04/2020	
\equiv M Gmail		Q Search mail	• 0 #	i Personalar
Compose		Settings	≡-\$	1
Inbox	32	General Labels Inbox Offline Themes	Accounts and Import Filters and Blocked Addressee Forwarding and POP/IMAP Add-ons Chat Advanced	
 Starred Snoozed Sent 		Forwarding: Learn more	Add a forwarding address	0
Drafts		POP download: Learn more	Status: POP is enabled for all mail Enable POP for all mail (even mail that's already been downloaded)	+
CIII -	+		Enable POP for mail that arrives from now on Disable POP 2. When messages are accessed with DOD keep Gmails conv in the liphov	
			S. Configure your email client (e.g. Outlook, Eudora, Netscape Mail) Configuration instructions	1
No recent chats Start a new one		IMAP access: (access Gmail from other ciler using IMAP) Learn more	Status: IMAP is enabled ts Enable IMAP Disable IMAP	
<u>.</u> •			When I mark a message in IMAP as deleted: Auto-Expunge on - Immediately update the server. (default) Auto-Expunse off - Walf for the client to update the server.	>

Tiếp theo bạn cần kích hoạt chế độ gởi cho gmail:

Kích vào đường dẫn thứ nhất : https://myaccount.google.com/lesssecureapps và nhấn On



Privacy Policy · Terms of Service · Help

Kích vào đường dẫn thứ 2: <u>https://accounts.google.com/b/0/DisplayUnlockCaptcha</u> và nhấn

Continute

	9:33:23 PM 17/04/2020	
Google		
	Allow access to your Google account As a security precaution, Google may require you to complete this additional step when signing into a new device or application. To allow access, click the Continue button below.	
Google Privacy & Terms Help	9:33:53 PM 17/04/2020	English (United States)
Google	Account access enabled Please try signing in to your Google account again from your new device or application.	
Google Privacy & Terms Help		English (United States)
Sau đó nhân vào hộp th	ư đề hoàn tất	

1.2 Bước 2: Cấu hình nhận email

Đăng nhập vào hệ thống CRM, Từ màn hình trang chủ kích vào Profile để cấu hình email cho người sử dụng

Intel Counts Charles Charles </th <th></th> <th></th> <th>9:40:39 PM</th> <th>17/04/2020</th> <th></th> <th></th>			9:40:39 PM	17/04/2020		
Contractions of the second sec	LEADS ACCOUNTS CONT	ACT OPPORTUNITIES	CAMPAIGN MORE			
Central conduction	Create New User 🛛 🗸	Description:				Profile Employees
Outgoing SMTP Mail Servers Aud Outgoing SMTP Mail Servers Provide SMTP Server Edit Delete Vitisco CRM smtp.mailgun.org	Create Group User					Admin
Outgoing SMTP Mail Servers Outgoing SMTP Mail Servers Coutgoing SMTP Mail Servers Provide SMTP Server Edit Delete Vitisco CRM smtp.mailgun.org	View Users					About
Image: Section Control Image: Section	Import Users	Email Settings				Logout
Set of solar starting Set of solar starting Set of solar starting Set of solar starting Set of solar starting Set of solar starting Set of Mail Accounts Set up Mail Accounts to view incoming emails from your email accounts. Set up Mail Accounts to view incoming emails from your email accounts. Set up Mail Accounts to view incoming emails from your email accounts. Set up Mail Accounts to view incoming emails from your email accounts. Set up Mail Accounts to view incoming emails from your email accounts. Set up Mail Server Address Active Default Type (a) Edit Delete ADD Outgoing SMTP Mail Servers Provide SMTP mail server information to use for outgoing email in Mail Accounts. Name SMTP Server Edit Delete Vitisco CRM smtp.mailgun.org ADD	Create a Security Group	Email Address	t crmonline.un⊘gmail.com	Primary	Reply-to	
Marked and a state of the second and a second an	Security Groups		ci noninezvi@ginancom	۲		
Control data for the formation of the forma	Role Management	Ernail Client: (3)	SuiteCRM Email Client			
The second seco	 Security Suite Settings 	SETTINGS	THE DR.			
Autor Table Server Server Edit Delete Torice SMTP Server Edit Delete Vitico CRM smtp.mailgun.org	ecently Viewed	SAVE CANCEL	RESET USER PREFERENCES RESE	T HOMEPAGE		* Indicates required field
And Accounts to view incoming emails from your email accounts. And Accounts to view incoming emails from your email accounts. Tail Account Name Mail Server Address Active Default Type () Edit Delete ADD Dutgoing SMTP Mail Server Address Active Default Type () Edit Delete Tovide SMTP mail server information to use for outgoing email in Mail Accounts. Name MTP Server Edit Delete Titsco CRM smtp.mailgun.org	duytran					
P.42:43 PM 17/04/2020	Cong ty TNHH	Kaction=EditView&record=1				
9:42:43 PM 17/04/2020 ettings Close General Mail Accounts Set up Mail Accounts Set up Mail Accounts to view incoming emails from your email accounts. Lail Account Name Mail Server Address Active Default Type () Edit Delete ADD Outgoing SMTP Mail Servers Provide SMTP mail server information to use for outgoing email in Mail Accounts. Name SMTP Server Edit Delete Vitisco CRM smtp.mailgun.org		© Pn	wered By SuparCRM			
General Mail Accounts General Mail Accounts Set up Mail Accounts to view incoming emails from your email accounts. Tail Account Name Mail Server Address Active Default Type () Edit Delete ADD Outgoing SMTP Mail Servers Provide SMTP mail server information to use for outgoing email in Mail Accounts. Name SMTP Server Edit Delete Vitisco CRM smtp.mailgun.org		9:4	12:43 PM 17/04/202	0		
General Mail Accounts Mail Accounts Set up Mail Accounts to view incoming emails from your email accounts. Tail Account Name Mail Server Address Active Default Type () Edit Delete ADD Outgoing SMTP Mail Servers Provide SMTP mail server information to use for outgoing email in Mail Accounts. Name SMTP Server Edit Delete Vitisco CRM smtp.mailgun.org	ettings					se
General Mail Accounts Mail Accounts Set up Mail Accounts to view incoming emails from your email accounts. Iail Account Name Mail Server Address Active Default Type () Edit Delete ADD Outgoing SMTP Mail Servers Provide SMTP mail server information to use for outgoing email in Mail Accounts. Name SMTP Server Edit Delete Vitisco CRM smtp.mailgun.org ADD		_				
Mail Accounts Set up Mail Accounts to view incoming emails from your email accounts. Tail Account Name Mail Server Address Active Default Type () Edit Delete ADD Outgoing SMTP Mail Servers Provide SMTP mail server information to use for outgoing email in Mail Accounts. Name SMTP Server Edit Delete Vitisco CRM smtp.mailgun.org	General Mail A	counts				
Mail Accounts Set up Mail Accounts to view incoming emails from your email accounts. Iail Account Name Mail Server Address Active Default Type () Edit Delete ADD Outgoing SMTP Mail Servers Provide SMTP mail server information to use for outgoing email in Mail Accounts. Name SMTP Server Edit Delete Vitisco CRM smtp.mailgun.org						
Set up Mail Accounts to view incoming emails from your email accounts. ail Account Name Mail Server Address Active Default Type (Edit Delete ADD Outgoing SMTP Mail Servers Provide SMTP mail server information to use for outgoing email in Mail Accounts. Name SMTP Server Edit Delete Vitisco CRM smtp.mailgun.org	Mail Accoun	ts				
ADD Outgoing SMTP Mail Servers Provide SMTP mail server information to use for outgoing email in Mail Accounts. Name SMTP Server Edit Delete Vitisco CRM smtp.mailgun.org	Set up Mail Acco	unts to view in	coming emails from y	/our email acc	ounts.	
ADD Outgoing SMTP Mail Servers Provide SMTP mail server information to use for outgoing email in Mail Accounts. Name SMTP Server Edit Delete Vitisco CRM smtp.mailgun.org	N		Internation on territories by			
ADD Outgoing SMTP Mail Servers Provide SMTP mail server information to use for outgoing email in Mail Accounts. Name SMTP Server Edit Delete Vitisco CRM smtp.mailgun.org	Mail Account Na	me Mail Serve	er Address Active D	efault Type (i	Edit Delete	
ADD Outgoing SMTP Mail Servers Provide SMTP mail server information to use for outgoing email in Mail Accounts. Name SMTP Server Edit Delete Vitisco CRM smtp.mailgun.org	A					
ADD Outgoing SMTP Mail Servers Provide SMTP mail server information to use for outgoing email in Mail Accounts. Name SMTP Server Edit Delete Vitisco CRM smtp.mailgun.org ADD						
Outgoing SMTP Mail Servers Provide SMTP mail server information to use for outgoing email in Mail Accounts. Name SMTP Server Edit Delete Vitisco CRM smtp.mailgun.org	ADD					
Outgoing SMTP Mail Servers Provide SMTP mail server information to use for outgoing email in Mail Accounts. Name SMTP Server Edit Delete Vitisco CRM smtp.mailgun.org						
Outgoing SMTP Mail Servers Provide SMTP mail server information to use for outgoing email in Mail Accounts. Name SMTP Server Edit Delete Vitisco CRM smtp.mailgun.org	0.1.1.0	ATDAA 110				
Provide SMTP mail server information to use for outgoing email in Mail Accounts. Name SMTP Server Edit Delete Vitisco CRM smtp.mailgun.org	Outgoing SN	ATP Mail S	ervers			
Name SMTP Server Edit Delete Vitisco CRM smtp.mailgun.org	Provide SMTP m	ail server infor	mation to use for ou	tgoing email ir	n Mail Accounts.	
Vitisco CRM smtp.mailgun.org	Name SM	ITP Server	Edit Delete			-
ADD	Vitisco CRM em	to mailgun org	Luit Delete			
ADD	A TELEVISION SETTING SHI	change 2012018				
	ADD					
	ADD					
1						1

Chọn tab Mail Account và kích vào Add

9:45:17 PM 17/04/2020

Mail Account Properties			
Incoming Email	Prefill Gmail™ Defaults		
Mail Account Name: *	crmonline.vn		
User Name: *	crmonline.vn@gmail.com		
Password: *	•••••		
Mail Server Address: *	imap.gmail.com		
Mail Server Protocol: *	IMAP		
Use SSL: 👔	×		
Mail Server Port: *	993		
Monitored Folders: *	INBOX	SELECT	
Trash Folder: *		SELECT	
Sent Folder:		SELECT	
TEST SETTINGS	3		

Nhập các thông số và kích vào "Select" ở mục Trash Folder:

			9:46:46 PM 17/04/2020		
LEADS ACCOUNTS	CONTACT OPPORTUNI	TIES CAMPAIGN MORE			
Create New User	Mail Account Name: *	crmonline.vn			* Indicates required field
😬 Create Group User	User Name: *	crmonline Select Trash Folder	Close		
View Users	Password: *	•••••••	BOX		-
Import Users	Mail Server Address: *	IMAP [Gr	nail] nail]/All Mail nail]/Drafts		
Create a Security Group	Use SSL: (1)	Gr Gr Gr	nail]/Important nail]/Sent Mail nail]/Spam	duytran	
Security Groups	Mail Server Port: *	993	nail]/Starred nail]/Trash	-	
Role Management	Monitored Folders: *	INBOX			
Security Suite Settings	Trash Folder: * Sent Folder:		CANCEL		
Recently Viewed	TEST SETTINGS				-
🎎 duytran 📝	Signatures:	Default Signature		loyee X	
Công ty Thạc	Outgoing Email			-	
	Donhuto Addross				

Nhấn Done để hoàn tất

Sau đó nhấn vào Test Setting, nếu như xuất hiện màn hình như bên dưới thì việc cấu hình nhận email thành công

✿ LEADS ACCOUNTS	CONTACT OPPORTUN	TIES CAMPAIGN MORE			
\sim	10 million 1	Plennoman Derauts			* Indicates required field
+ Create New User	A Mail Account Name: *	crmonline.vn			
😻 Create Group User	User Name: *	crmonline.vn@gmail.com			
View Users	Password: *				-
	Mail Server Address: *	imap.gmail.com			
	Mail Server Protocol: *	IMAP 🔽	undefined	Close	
Create a Security Group	Use SSL: ①	×	Connection completed successfully.		
Security Groups	Mail Server Port: *	993			
Role Management	Monitored Folders: *	INBOX	SELECT		
(1) Security Suite Settings	Trash Folder: *	[Grant]/Trash	SELECT		
	Sent Folder:		SELECT		
Recently Viewed	TEST SETTING	5			-
🎎 duytran 🛛 🖍	Signatures:	Default Signature	laves	×	
💿 Công ty Thạc 🛛 🖌	Outgoing Email		ноуче		
🔶 Công ty TNHH 🛛 🖍			r.		

1.3 Bước 3: Cấu hình email gởi đi trên CRM

lignatures:	Default Signature	
Outgoing Email		
Reply to Address:		
Outgoing SMTP Mail Server: *	Vitisco CRM - smtp.mailgun.org	Y
	itisco CRM - smtp.mailgun.org	
	FORM Add	

9:51:48 PM 17/04/2020

Từ tab Outgoing Email, phần SMTP Mail Server xổ ra và chọn vào Add
9:54:51 PM 17/04/2020

Outgoing Mail Server Pr	operties		Close
Name: *	crmonline.vn@gmail.com	n	
Ch <mark>oose you</mark> r Email prov	ider		
Gmail Yahoo!	Mail Microsoft Exchange	Other	
"From" Name:*	DuyTran CRMOnline	"From" Address:*	crmonline.vn@gmail.com
SMTP Server: *	smtp.gmail.com	SMTP Port:	465
Use SMTP	×	Enable SMTP over SSL or TLS?	SSL
Authentication?			
Gmail Email Address: *	crmonline.vn@gmail.com		
Gmail Password: *	•••••		
DONE	SEND TEST EMAIL		

Chọn Gmail và điền các thông tin như phần trên. Sau đó nhấn Send Test Email

9:56:11 PM 17/04/2020

Send Test Email			
Email Address For	Test Notification: *	duy.tran@crmonline.vn	
SEND	CANCEL		

Điền thông tin email để test và nhấn Send

				9:57:40 PM 17/04	4/2020			
☆ LEADS ACCOUNTS	CONTACT OPPORTUNI		AMPAIGN MORE				CREATE - Q	admin
+ Create New User	Mail Account Name: *	crmonline	an Derauns e.vn				* Indicates require	td field-
🛞 Create Group User	User Name: *	crmonline	Outgoing Mail Server P Name: *	roj, rties crmonline	evn@gmail.com		Close	
View Users	Password: *	•••••	Choose your Email prov	vider				
Import Users	Mail Server Address: *	Imap.gma	Gmail Yahoo	Mail M	eft Evolution Other rest Email Sent Close	(I	crmonline vn@gmail.com	
Create a Security Group	Use SSL: (1)	×	SMTP Server: *	smtp.gmail.cor	email address using the provided outgoing mail settings. Please check to		465	
Security Groups	Mail Server Port: *	993	Use SMTP	×	see if the email was received to verify the settings are correct.	SSL or TLS?	SSL	
Role Management	Monitored Folders: *	INBOX	Authentication?					
Security Suite Settings	Trash Folder: *	[Gmail]/T	rGmail Email Address: *	crmonline.vn@	gmail.com			
Recently Viewed	TEST SETTINGS	;	DONE	SEND TEST EN	MAIL			
🚨 duytran 🛛 🖍	Signatures:	C	Default Signature	2	lovee	×		
Công ty Thạc	Outgoing Email				(2) (2)			
Congity INHH	Danhita Addessei							

Nếu hiển thị kết quả như phần tô vàng ở trên thì việc cấu hình Gmail của bạn vào hệ thống CRM chính xác, còn không thì bạn phải kiểm tra các thông số lại cho đúng. Nhấn **Done** để tiếp tục.

☆ LEADS ACCOUNTS COL	NTACT OPPORTUNITIES CAMPAIGN MORE	
Create New User	duytran duytran	
😬 Create Group User	Mail Server Port: 993	
View Users	Monitored Folders: * INBOX SELECT	
Import Users	Trash Folder: * [Gmail]/Trash SELECT	
Create a Security Group	TEST SETTINGS	-
Security Groups	Signatures:	
Role Management	Outgoing Email	
Security Suite Settings	Reply to Address:	
Recently Viewed	Outgoing SMTP Mail Server: * crmonline.vn@gmail.com - smtp.gmail.com at a set	
🎎 duytran 🖌	DONE CLEAR FORM	
👏 Công ty Thạc 🖉 🕺	Home Phone:	
🔶 Công ty TNHH 🖍	IM Type: IM Name:	

Nhấn Done để tiếp tục

	10:01:09 PM 17/04/2020	
ACCOUNTS	CONTACT OPPORTUNITIES CAMPAIGN MORE	CREATE 🗸 🔾 🖉 🌰 🌢
Create New User	SAVE CAN Mail Accounts User Profile F Set Mail Accounts to view incoming emails from your email accounts.	 Indicates required field
Create Group User View Users	Mail Account Name Mail Server Address Active Default Type ④ Edit Delete crmonlinevn imapgmail.com 🔀 💿 Personal 💉 👳	-
Import Users	ADD Username:	
Create a Security Group	Status:* Outgoing SMTP Mail Servers Provide SMTP mail server information to use for outgoing email in Mail Accounts. User Toron	an
Role Management	Photo: SMTP Server Edit Delete Vitisco smtp.mailgun.org crmonlinevn@gmail.com smtp.gmail.com s	
Security Suite Settings	ADD ADD	
Recently Viewed	EMPLOYEE IN DONE	-
Thac	Employee Status: Active Pisplay Employee X	
🔶 Công ty TNHH 🛛 🖍	Ittle: Administrator Work Phone:	

Lưu ý: Nếu như thiết lập đúng thì sẽ hiển thị 2 phần tô vàng như trên.

Nhấn Done để tiếp tục

ACCOUNTS	CONTACT OPPORTUNITIES CAMPAIGN MORE			
Create New User	4			-
😬 Create Group User				
View Users	Email Settings			
Import Users	Email Address	Primary	Reply-to	
Create a Security Group	crmoninevniggman.com			
Security Groups	Email Client: SuiteCRM Email Client			
Role Management	Editor Mozaik			
Security Suite Settings	SAVE CANCEL RESET USER PREFERENCES	RESET HOMEPAGE		* Indicates required field
Recently Viewed				
🎎 duytran 🛛 🖌				
👏 Công ty Thạc 🖉 🖉	© Supercharged by SuiteCRM © Powered By SugarCRM			
💮 Công ty TNHH 🛛 🖍				ВАСК ТО ТОР 🔺

Nhấn Done để hoàn tất việc thiết lập Gmail cá nhân sử dụng trên hệ thống SuiteCRM.

1.4 Bước 4: Vào module email để kiểm tra họp thư gởi đến

					10:08:35 PM 17	//04/2020				
🔒 EMAILS LEA	ADS A	CCOUNTS	CONTACT	OPPORTUNITIES	MORE			CREAT	e 🕶 Q	A admin
+ Compose		\bigtriangledown								
View Email		E	EMAILS							
Recently Viewed								[INBOX (crmo	nline.vn)
😫 duvtran			From 🔶	Subject 🕀			Date Created 🗢	Date Sent/Received	Category	, ⇔
🔿 Công ty Thạc				∞ ¢ ∅					i - 21 of 242)	ĸ
🔶 Công ty TNHH		/	Harvard Brins Review	What Good L	eadership Looks Like During This	Pandemic		17/04/2020 22:06		
0			DuyTran CRMO	nline V/v Turván vi	phần mềm CRM Online			17/04/2020 22:06		
(g) crmonline.vn			"FontBundles.ne	et" Freebie Frida	y! 🅭			17/04/2020 21:50		
🗱 Tạ Minh Long		/	"Cracked.com"	Film Industry	Changes That Are (Maybe) In The	e Offing		17/04/2020 21:20		
			Groupon Deal of Day	f the Ready for Yo	a: Friday's Deal of the Day			17/04/2020 20:31		
			Digg	COVID Shot	First			17/04/2020 20:23		
			"Listverse.com"	Posts from Li	stverse for 04/17/2020			17/04/2020 20:01		
			The Hustle	The stimulus	checks aren't going smoothly			17/04/2020 19:38		
			StartupRanking	StartupRanki	ng Weekly			17/04/2020 18:36		
			Kenner Patch	Kenner Weel	end Weather Forecast			17/04/2020 18:07		
			DesertUSA	DesertUSA.c	om Newsletter			17/04/2020 18:03		
			"Harlequin.com Newsletters"	Open now fo	savings on romance reads sure t	o uplift and entertain!		17/04/2020 17:18		
				<u>.</u>						•

1.5 Bước 5: Gởi email cho khách hàng trên phần mềm SuiteCRM

			10:17:48 PM 17/04/2020				
🏫 LEADS AG	-				create 👻 ×	o, (A)	admin
Recently Viewer	OVERVI	COMPOSE EMAIL		-			
😃 duytran 🔮 Còng ty That	Accou	Type:				0 ×	
Congay TNHH	Primai	Email Template:		R ×			
🛟 Te Minh Long	¢	From:	DuyTran CRMOnline			*	
		To:	duy.tran@crmonline.vn				
	Subjec	Cc: Bcc:			+		
		Subject:	Cần tư vắn về phần mềm CRM		+		
	Subjec	Body:	Chào CRMOnlìne, Công ty mình đang có nhu cầu triển khai CRM, nhờ các bạn tư vẫn giúp mình			1;	
	Create Not	Bada	-		Close		
		Body:					

10:37:29 PM 17/04/2020

🔒 LEADS ACC	unte contret of		DET	AIL	CREATE	- Q, (A) (A) admin
Recently Viewed	Account Name: Primary Contact:	CTY LONG PHÁT CRM				
CITLONG PHA	©	۲	۲		•	Ð×
I Công ty TNHH	Subject 🗢 🛛 Is Import	ACTIVITIES ant Start Date & Time: Start Date & Time: No results found.		Type Subject: description	DETAIL Tư vấn phần mềm CRM Chào CRMOnline,	+ ue
	Subject ⇔ Greate Note or Attachment ↓	즷 HISTORY Is Important ⇔ Start Date & T	- fime: ⇔ Status ⇔ (1 - 1 of 1) 2 @ Sent		Công ty mình đang cần triển khai CRM và cần bạn tư vấn OPPORTUNITIES (1) CASES (0) Close	00 (2) 1: :

Reply Reply All Reply All



duytran <crmonline.vn@gmail.com> Tư vấn phần mềm CRM CTY LONG PHÁT CRM

10:32 PM

V

Chào CRMOnline,

Công ty mình đang cần triển khai CRM và cần bạn tư vấn

6. HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG CHO ADMIN

HƯỚNG DẪN CẦU HÌNH EMAIL SERVER VÀO CRM: Sau khi đăng ký Email Server có được các thông số SMTP, UserName và Pass thì vào hệ thống CRM để cấu hình (Email Server là email chuyên để gởi email marketing, có thể tham khảo của vài nhà cung cấp sau: Mail Gun, Amazon,...)

Trên màn hình trang chủ của người quản trị (admin) kích vào "Quản trị Viên" để vào màn hình trang quản trị



Sau đó kéo xuống dưới và chọn vào "Email Tùy Chỉnh"



Giao diện thiết lập email hiện ra và nhập các thông số cần thiết. Tùy vào mỗi loại Email Server mà chúng ta chọn cho phù hợp

🔒 LỊCH LÀM VIỆC	DANH SÁ	СНКНМ ЏСТІÊU КНМ	NỤC TIÊU NHIỀU HƠN				シー in
Vừa xem qua	Q	сА́и німн нợр тнư ði			_	* Chi ra trường bal buộc	
DUY TRÂN CRM M: Trinh P M: Trinh P 31/8 Hết hạn CÔNG TY CỔ P CÔNG TY TNHH		Cấu hình máy chủ thư đi r "Từ" tên: * "Từ" địa chỉ: * Chọn nhá cung cấp Email r Gmail Vahoo SMTP Mail Server: *	iặc định để gửi thông báo email, bao gồm đ LONGPHATCRM - Giải pháp quân đo_not_reply@longphat.com.vn cửa bạn pl Mail Microsoft Exchange	cả cảnh bảo luống công việc. Khác SMTP Port: *	465		
		Xác thực SMTP:	×	Kich hoạt SMTP qua SSL hoặc TLS?	SSL		
		Tên đăng nhập: * Mật khẩu: * Cho phép người dùng sử	marketing@cskh.suitecrm.vn Đổi mật khẩu				Ŧ
Sau khi n	hập x	kong thì nh	gửi e	EMAIL KIÊM TRA	để kiể	m tra	

🔒 LỊCH LÀM VIỆC	DANH S	sách кн мục tiế	ÊU KHMUCTIÊU				Tạo 🔻	
Vừa xem qua	<	thể iFame	<laver></laver>		Thể nhập Thể liên k	it clink>		-
🗱 DUY TRÀN CRM		Thẻ chủ để	<pre> <object></object></pre>		Thể Style	<style></style>		

Nhận Gửi cho 1 email nào đó. Sau đó nếu xuất hiện như màn hình bên dưới tức là chúng ta đã cấu hình email thành công

🔒 LỊCH LÀM VIỆC	ÁCH KH MỤC TIỀU	KH MỤC TIÊU				Tao 🔫	
Vừa xem qua C DUY TRÂN CRM Mr. Trinh P 31/8 Hết hạn CÔNG TY CÔ P CÔNG TY TNHH	Thé Frame thé iFame Thé Layer Thé chủ để Thẻ Xmp LƯU HƯ	<pre> <frame: <iframe> <layer> <object> <xmp> Ŷ BÔ</xmp></object></layer></iframe></frame: </pre>		Thẻ Frameset Thẻ nhập Gử Email kiểm tra Một email được gửi đến địa chỉ email xác định bằng cách sở dụng cải đặt thư gửi được cung cập Vui lông kiểm tra để xem nếu các email nhận được để kiểm chứng các cải đặt chính xác.	<td< td=""><td></td><td>ľ</td></td<>		ľ
) Được nên bởi SuiteCRM	© Được tài trở bởi Sugar	CRM				LÊN TRÊN 🔺

6.1.HƯỚNG CẤU HÌNH TRANG CHỦ CHO NGƯỜI DÙNG:

Người dùng sau khi tạo muốn chuẩn bị màn hình trang chủ giống như trang chủ của 1 người dùng mẫu.

IN HAN MARKETING HÖTRO	HOẠT ĐỘNG CỘNG TÁC BÁO CÁO ĐỘN	S TÁT CÁ	Tạo ▼ Q, (A) (A
SALES PROCESS ACTIVITIES	SALES REPORTS BI / BO REPORT		
♥ LEADCARD VIEW		_	≠ ⊙ ×
Mới	ĐANG LIÊN HỆ 🔶 🕂	ĐĂ CHUYÊN ĐỔI +	PHÁT SINH GIAO DỊCH +
2042 Doanh thu ước tính 0 0 0	109 Doanh thu ước tính 0 (10) Doanh thu ước tính 0 (10) Doanh thu ước tính	23 23 3,504,800,000 CO 8 23 10 10 10 10 10 10 10 10 10 10	8 Tổng doanh thu 1,410,000,000 © (2) (2) (2) (2) (2) (2) (2) (2) (2) (2)
	µa ♀ Ngày tạo Tìm kiếm Ja		➡ Doanh số b&b ↓ ^a ₂
LONGPHAT CRM DUY 09115366789 0 & @ @ @	CT TNHH TM DV Thọ Quang Q 11 a Huy 0903185801 0 0 0 0 0 0 0 0		Cty TNHH B&B I Öng, Dàm Vĩnh Hưng 90,000,000 S B B B
CT TNHH Nông Thủy hải Sản Kim Thành Q 11 Pham Châu Hà	CT TNHH TM DV Thái Hòa Cao Q 11 2839634378 2839634378		

Từ tài khoản quản trị (Admin) kích chọn "Quản trị viên" để vào màn hình quản trị, kéo xuống gần dưới cùng chọn vào "Dashboard

Copy Manager for SuiteCRM"

🔒 QUÁN TRỊ VIÊN BẮN HÀNG MARKET	NG HỖ TRỢ HOẠT ĐÔNG CÔNG TÁC BÁO CÁO ĐÔNG TẤT CÁ	Tạo ▼ Q, (⊉) (⊉) Administr
Duy trì một danh sách các bàn phát hành cho sản phẩm	của bạn. Hoạt động phát hành được hiển thị trong các bản phát hành trình đơn thả xuống trong bản	ghi lỗi được tạo ra trong các mô-đun lỗi.
Dhát hành	Quân lý phát hành và các phiên bản	
ackal Software Plugins Conteure Jackal Software Plugins		
Dashboard Copy License Configuration	Manage and configure the license for this add-on	
Dashboard Copy Manager for SuiteCRM	Copy user dashboards to other users	
Dupdetector Configuration		
Dupdetector	Field type which detects existence right in edit view	
License Add-on		
Reports Module License Configuration	Manage and configure license for Reports add-on.	
Reports Configure reports parameters		

DASHBOARD TEMPLATES BÁN HÀN	IG MARKETING HÖTRØ HOATÐÓ	NG CỘNG TÁC TẤT CẢ		Tao 🔻 Q, (A) (Admir Admir
	ATEC			
DASHBOARD TEMPL	ATES			
Tên 🔶	Chỉ định cho 🔶	Ngày tạo 🗢	Data Last Refreshed 🔶	
				(1 - 1 của 1)
Template Nhân viên	DEMO CRM	24/05/2019 13:00	24/05/2019 13:00	
				(1 - 1 của 1)
Nhóm bảo mật: Gán hàng loạt GIAC	XÓA BỔ Nhóm:Không			
Được nên bởi SuiteCRM © Được tài trợ bởi SugarCRI	м			
				LÊN TRÊN 📥

Sau đó kích chọn vào Template nhân viên để ra màn hình chi tiết

A DASHBOARD TEMPLATES BÁ	N HÀNG MARKETING HỒ TRỢ	HOẠT ĐỘNG CỘNG TÁC	τάτ σά	Tao ▼ Q (A) (A) Admini
TEMPLATE NHÂN	VIÊN ☆			
Cơ bản 🛛 Hành động 🔻				(1 của 1)
Tên:	Template Nhân viên	Chỉ đị	nh cho: DEMO CRM	
Data Last Refreshed:	24/05/2019 13:00			
Ngày tạo:	24/05/2019 13:00	Ngày c	chỉnh sửa: 24/05/2019 13:00)
Mô tầ:				
Tất cả				
DASHBOARD DEPLOYMENTS				-
Tên⇔	Chỉ định cho 🗢	Copied I	From User ⇔ Ngày tạo ⇔	Ngày chỉnh sửa ⇔
Tạo				(1 - 10 của 12) > X

Từ menu Hành động kích chọn "Deploy Template"

\triangleright		
Ţ	EMPLATE NHÂI	N VIÊN ¥
	Cơ bản 🛛 Hành động 🔻	
1	Sừa	
	Trùng lặp	Template Nhân viên
	Xóa	24/05/2019 13:00
	Tim bàn sao	24/05/2010 12:00
	Deploy Template	24/05/2019 15:00
	Xem nhật ký	

A	DASHBOARD TEMPLATES	BÁN HÀNG	MARKETING	Hỗ TRỢ	HOẠT ĐỘNG	CỘNG TÁC	тат са	Tạo 🔻 Q, (A) (Administ	•
⊳									
	Dashboard T	emplat	es						
	Select if you want to deploy to user	rs, roles, or groups							
	Deploy To Users	*							
	CONTINUE								
© E	ược nên bởi SuiteCRM © Được tải tri	ợ bởi SugarCRM						- 61 - 20 ft - A	
								LEN IREN -	
									*

Kích chọn Deploy to User và nhấn "Continute"

🏫 DA:	SHBOARD TEMPLATES	BÁN HÀNG	MARKETING	HỔ TRỢ	HOẠT ĐỘNG	CỘNG TÁC	тАт са	Та	- Q	Administr
D	ashboard T	emp <mark>l</mark> at	es							
Sele	ect User(s)									
×	Anh Bảo Ktksteel.jsc@gmail	.com			SELECT ALL					
Ad	ministrator									
An	h Bảo Ktksteel.jsc@gmail.com									
An	h Duy Mirae									
© ÐI DE	MO CRM			U						
De	emo Vinahost									ÊN TRÊN 📥
Ng	oc Linh JC									
Xu	ân Lương									
				DevKit_or	n.pdf - Foxit Reader					

Tại màn hình trên kích chọn vào người dùng cần trang bị màn hình trang chủ theo người dùng template. Sau đó nhấn vào

DEDI OV	TEMDI /		SELECTED.
DEFLOT	I EIVIF LA	ALC TO	JELEVIED

để hoàn thành.

Ghi chú: Có thể kích chọn vào "Select All" để chọn hết tất cả người dùng.

	The second second		
Administrator	× Anh Bảo Ktkste	eel.jsc@gmail.com	
× Anh Duy Mirae	× DEMO CRM	* Demo Vinahost	
Ngọc Linh JC	× Xuân Lương	* andy tran * demo2	SELECT AL