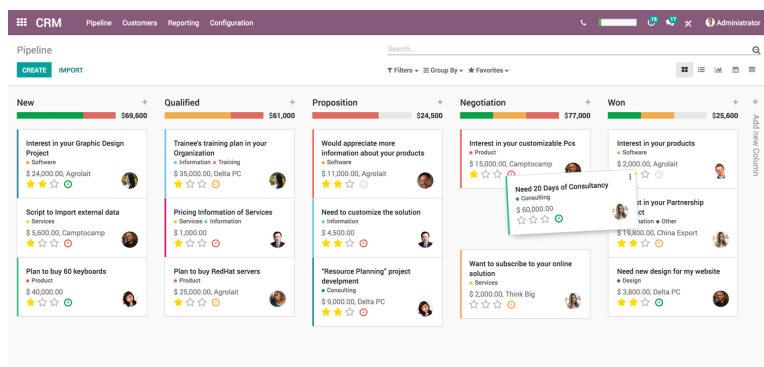




Giới thiệu về CRM

Odoo CRM

Odoo CRM: Ứng dụng lấy khách hàng làm trung tâm



Ứng dụng Odoo CRM

Phần mềm Odoo cung cấp một ứng dụng CRM được tích hợp đầy đủ với tất cả dữ liệu của công ty và các ứng dụng Odoo khác. Đây là một trong những ứng dụng kinh doanh tốt nhất trong Odoo.

- Chỉ dẫn
- Dự báo doanh số
- Những cơ hội
- Khách hàng



Tăng hiệu quả của lực lượng bán hàng của bạn

Để cải thiện và tạo điều kiện thuận lợi cho công việc của đội ngũ bán hàng của bạn, **phần mềm nguồn mở này** cung cấp giao diện người dùng hiện đại, trực quan và dễ sử dụng, có thể được sử dụng cả trên máy tính, điện thoại, ... các thiết bị phần cứng khác nhau.

Đội ngũ bán hàng của bạn có nhiều liên hệ để quản lý, các hoạt động để tổ chức và theo dõi. Giám đốc tiếp thị cần các công cụ để có thể theo dõi công việc của nhóm của mình. Tất nhiên để làm tất cả điều này, bộ phận bán hàng mong muốn phần mềm để sử dụng, trực quan và hiện đại. Không có vấn đề gì, chúng tôi có một phần mềm cho phép bạn làm điều này, nó cho phép bạn làm nhiều hơn ... đó là Odoo.



Tạo thêm khách hàng tiềm năng

Quản lý khách hàng tiềm năng thông qua việc chăm sóc (các chiến dịch email tự động dựa trên hành vi của khách hàng tiềm năng). Theo dõi chỉ dẫn thông qua một hệ thống tính điểm. Phân phối khách hàng tiềm năng mới cho nhóm bán hàng với việc thực hiện các quy tắc chuyển nhượng. Quản lý trưởng là bước đầu tiên cho đội ngũ bán hàng. Bước này rất quan trọng vì nó cho phép chúng tôi **tạo ra doanh nghiệp mới, để chuyển đổi khách hàng mới**. Nhưng quản lý khách hàng tiềm năng thường không phải là hoạt động ưa thích của nhân viên bán hàng vì cần có thời gian.

Phần **mềm Odoo** làm cho bước này dễ dàng hơn. Phần mềm cho phép **tạo các chiến dịch email tự động** được gửi tới khách hàng tiềm năng và theo dõi quá trình phát triển bằng cách cho điểm chẳng hạn. Bằng cách này, đại diện bán hàng có thể liên hệ với khách hàng tiềm năng vào đúng thời điểm. Chính đội ngũ bán hàng đã xác định trong Odoo số điểm cần đạt được để đại diện bán hàng liên hệ với người chỉ dẫn.



Đóng cơ hội của bạn

Tất cả các hoạt động kinh doanh được quản lý trực tiếp trong ERP nguồn mở này, cũng cung cấp một cái nhìn rõ ràng về quá trình chăm sóc khách hàng. Với Odoo, các nhóm bán hàng có thể dễ dàng **tổ chức các hoạt động bán hàng của họ** (các cuộc gọi, cuộc hẹn, cuộc họp) và quản lý quá trình chăm sóc khách hàng của họ. Công cụ cung cấp một giao diện cho một cái nhìn tổng quan.



Tận hưởng khách hàng của bạn

Tất cả dữ liệu khách hàng được lưu trữ trong ERP nguồn mở này với lịch sử đầy đủ về tất cả các hoạt động và hành động liên quan đến khách hàng. Các nhóm bán hàng sẽ có tất cả thông tin về khách hàng. Tất cả lịch sử của khách hàng được hiển thị trên giao diện cũng như chi tiết liên lạc và sở thích của anh ấy.

Điều này cho phép các nhóm bán hàng dễ dàng tìm thấy **thông tin của khách hàng** khi họ gọi, ví dụ, hoặc trước một cuộc hẹn với họ. Biết chính xác khách hàng của bạn là rất quan trọng để có mối quan hệ tốt với họ và khuyến khích nhân viên làm kinh doanh nhiều hơn với công ty.



Báo cáo

Từ một bảng điều khiển chi tiết, dễ dàng theo dõi sự phát triển bán hàng. ERP nguồn mở này được tích hợp đầy đủ và tập trung tất cả các thông tin thương mại. Do đó, thật dễ dàng để có tất cả dữ liệu liên quan đến kinh doanh (đang tiến hành, đã thắng, bị mất) và khách hàng tiềm năng (mới, đã chuyển đổi) và các hoạt động (số cuộc hẹn được thực hiện cho mỗi nhân viên bán hàng, số cuộc gọi được thực hiện cho mỗi nhân viên bán hàng, doanh nghiệp giành được cho mỗi nhân viên bán hàng, v.v. ...). Nó rất dễ sử dụng và điều này sẽ đáp ứng nhu cầu CRM của bạn. Người quản lý bán hàng sẽ có tất cả thông tin cần thiết **để đưa ra quyết định đúng đắn để tăng doanh thu của công ty**



Odoo là gói phần mềm tích hợp

Phần **mềm Odoo** cung cấp một bộ ứng dụng tích hợp cho phép bạn sử dụng một phần mềm duy nhất cho tất cả các dịch vụ của một công ty. Khách hàng được đặt ở trung tâm của phần mềm để cung cấp cho người dùng **trải nghiệm khách hàng đặc biệt**.

Odoo không chỉ là một CRM; **Hơn cả ERP**, nó là một phần mềm quản lý doanh nghiệp hoàn chỉnh với kế toán, hàng tồn kho, quản lý dự án, mua hàng, nhân sự, ...

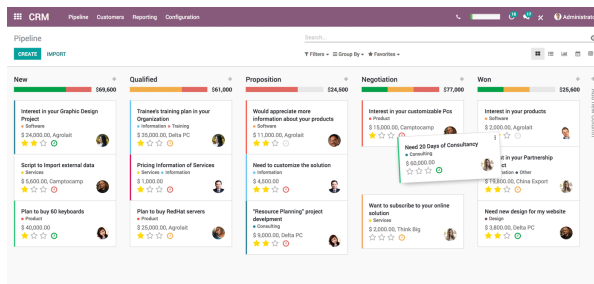


Khám phá tất cả các tính năng tuyệt vời trong CRM

Với ứng dụng CRM của **phần mềm Odoo**, đội ngũ bán hàng dễ dàng theo dõi khách hàng tiềm năng, khách hàng và tăng tỷ lệ thành công của đơn hàng

Với một vài cú nhấp chuột và trải nghiệm người dùng tuyệt vời, đại diện bán hàng có thể có được dự báo chính xác về doanh số hiện tại và tương lai; họ cũng có thể lập kế hoạch cho các hoạt động bán hàng (cuộc gọi, cuộc họp, gửi email).

Tất cả những hành động này được thực hiện trong một giao diện hiện đại, tiện dụng và dễ sử dụng, trong đó dễ dàng theo dõi sự phát triển của triển vọng nhờ chức năng kéo và thả và trực quan hóa kanban.



Quản lý trưởng

Odoo cung cấp nhiều tính năng để thu nhận, theo dõi và quản lý khách hàng tiềm năng để kiếm thêm doanh thu. Với Odoo, nhóm bán hàng có thể thiết lập các chiến dịch chăm sóc khách hàng tiềm năng, theo dõi sự phát triển của khách hàng thông qua việc ghi điểm và thảo luận với khách hàng tiềm năng qua trò chuyện tích hợp.



Quản lý cơ hội

Các nhóm bán hàng có thể quản lý các cơ hội với Nguồn mở tích hợp đầy đủ này thông qua việc tổ chức các hoạt động và các cuộc gọi, quản lý đường ống. Mọi thứ có thể được tùy chỉnh và cấu hình để giám sát và hỗ trợ hiệu quả công việc của lực lượng bán hàng. Trải nghiệm người dùng tuyệt vời sẽ giúp bạn tăng tỷ lệ thành công.



Quản lý khách hàng

Khách hàng là trung tâm của tổ chức phần mềm. Đội ngũ bán hàng có thể dễ dàng truy cập tất cả thông tin khách hàng và hoàn thành lịch sử khách hàng. Bạn cũng có thể dễ dàng sử dụng quản lý dự án để tăng chất lượng dịch vụ của bạn.