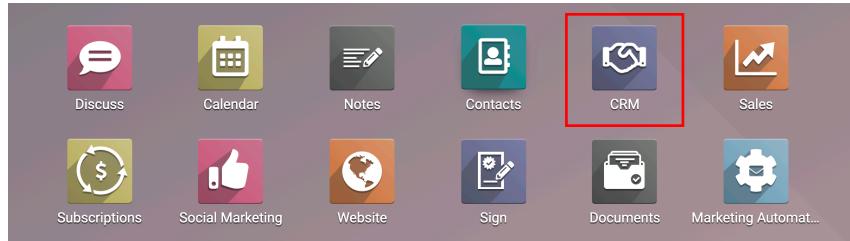


គ្រប់គ្នាអនុវត្តន៍កម្រិតមិនខ្ពស់

1. CRM ខ្លួនរូប



ជីវិត CRM application

ហាក្រារាតួងការស្វែង opportunity ใหมេ សាមរណ click CREATE ឬចូលចុះឈ្មោះទៅលើ stage

เลือกชื่อองค์กร/ลูกค้าในรายการ Opportunity Email เบอร์โทรศัพท์และระบุรายได้ที่คาดหวังและระดับความสำคัญ จากนั้น click ADD

Stage	Description	Value	Status	Priority	Rating
New	Quote for 150 carpets	\$80,000	Qualified	Medium	3 stars
Qualified	Global Solutions: Furnitures	\$53,300	Proposition	High	4 stars
Proposition	Modern Open Space	\$79,100	Won	Low	5 stars
Won	Distributor Contract	\$19,800			

อีกทั้งเรายังสามารถย้าย opportunity ไปยัง stage ที่เราต้องการ ตามลำดับงานที่เรากำลังทำได้ (ค่าเงินข้างบนหัวข้อจะเปลี่ยนไปตาม opportunity ที่มีอยู่)

Azure Interior's opportunity

\$ 2,000.00 at 99.95 %

Customer: Azure Interior, vauxoo@yourcompany.example.com, +58 212-6810538

Salesperson: Mitchell Admin, Europe

Company: Demo Company

Internal Notes: []

หากเราต้องการแก้ไขรายละเอียด opportunity สามารถ click EDIT

Azure Interior's opportunity

\$ 2,000.00 at 99.95 %

Customer: Azure Interior, vauxoo@yourcompany.example.com, +58 212-6810538

Salesperson: Mitchell Admin, Europe

Company: Demo Company

Internal Notes: []

หากเราต้องการสร้างใบเสนอราคาให้คลิกที่ปุ่ม New Quotation

Pipeline / Azure Interior's opportunity

EDIT CREATE Action 0 / 10 < >

NEW QUOTATION NEW RENTAL MARK WON MARK LOST ENRICH NEW > QUALIFIED PROPOSITION > WON

Azure Interior's opportunity
\$ 2,000.00 at 99.95 %

Customer	Azure Interior	Expected Closing
Email	vauxo@yourcompany.example.com	Priority
Phone	+58 212-6810538 SMS	Tags
Salesperson	Mitchell Admin	Company
Sales Team	Europe	Demo Company

Internal Notes Extra Information

สมมติว่าเราส่งใบเสนอราคาให้กับลูกค้าเรียบร้อยแล้ว เราสามารถย้ายจาก Qualified ไปยัง proposal stage ได้ เราไม่จำเป็นต้องกลับไปที่ kanban view แต่สามารถทำจากตรงนี้ได้โดย click Propostion stage

Pipeline / Azure Interior's opportunity

EDIT CREATE Action 0 / 10 < >

NEW QUOTATION NEW RENTAL MARK WON MARK LOST ENRICH NEW > QUALIFIED PROPOSITION > WON

Azure Interior's opportunity
\$ 2,000.00 at 99.95 %

Customer	Azure Interior	Expected Closing
Email	vauxo@yourcompany.example.com	Priority
Phone	+58 212-6810538 SMS	Tags
Salesperson	Mitchell Admin	Company
Sales Team	Europe	Demo Company

Internal Notes Extra Information

คงแม่รำจะอยู่ใน Proposition stage แต่เรายังสามารถแก้ไขข้อมูลที่ลูกค้า opportunity ได้ โดย click EDIT

Pipeline / Azure Interior's opportunity

SAVE DISCARD Action 0 / 10 < >

NEW QUOTATION NEW RENTAL MARK WON MARK LOST ENRICH NEW > QUALIFIED PROPOSITION > WON

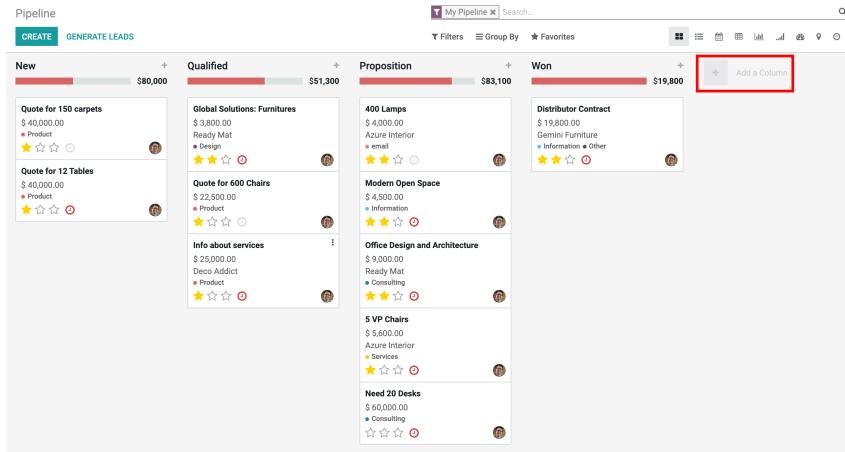
Opportunity
400 Lamps

Expected Revenue	Probability	
\$4,000.00	at 99.95 %	
Customer	Azure Interior	Expected Closing
Email	vauxo@yourcompany.example.com	Priority
Phone	+58 212-6810538	Tags
Salesperson	Mitchell Admin	Company
Sales Team	Europe	Demo Company

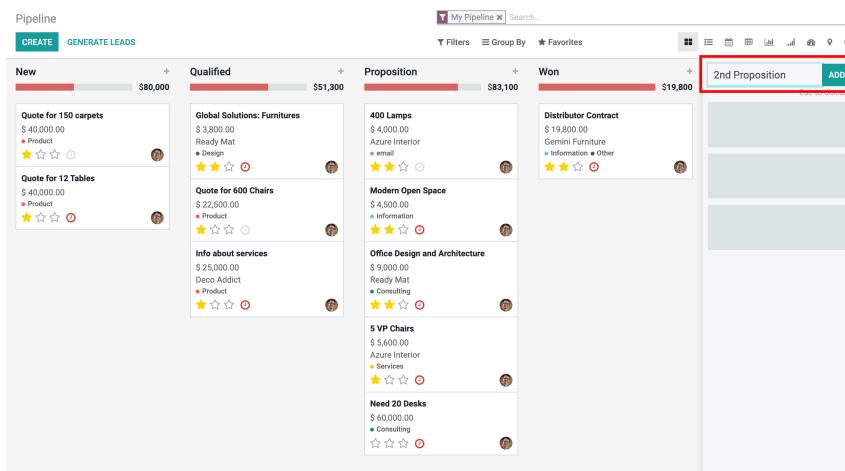
Internal Notes Extra Information

Add a description...

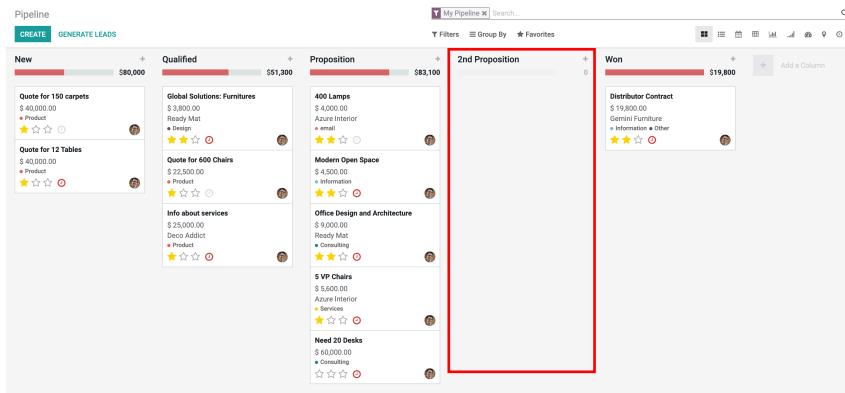
ในการนี้เราเปลี่ยนข้อมูล Opportunity ตามสินค้าที่ลูกค้าต้องการเพื่อให้จำได้ง่ายขึ้นและแก้ไขคาดหวังรายได้จาก 2000\$ → 4000\$ นอกจากนี้ยังสามารถเพิ่ม Tags และเพิ่มคำอธิบายที่เราต้องการได้ใน Internal Notes เมื่อทำการแก้ไขเสร็จสิ้น click SAVE



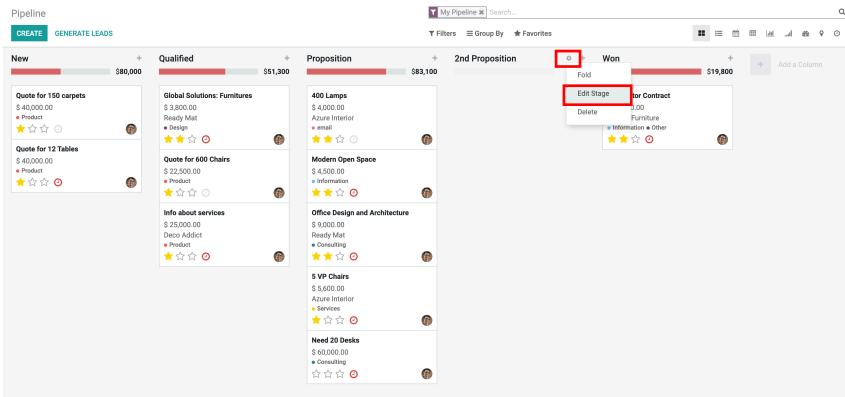
เราสามารถ click Add a Column ด้านขวาบนของหน้า Pipeline เพื่อทำการเพิ่ม stage



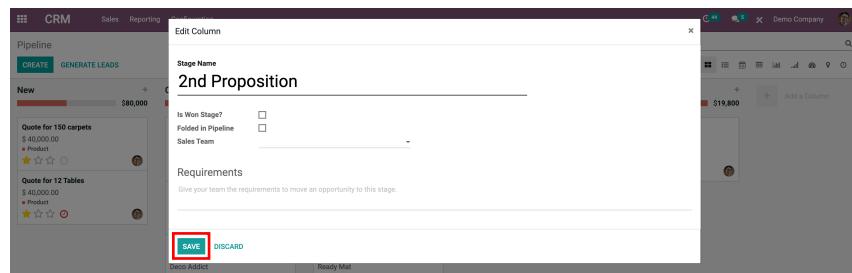
จะบุชช่อง stage จากนั้น click ADD



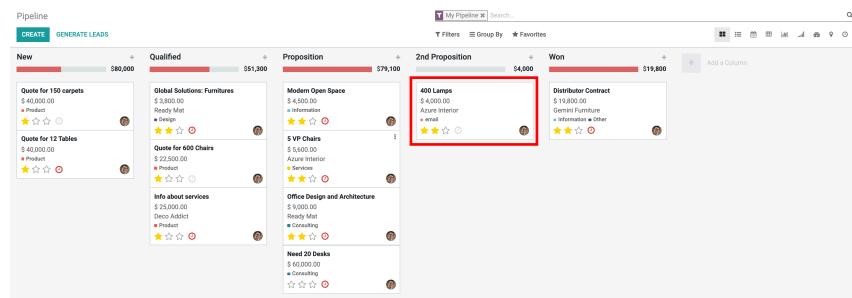
เมื่อทำการสร้างเสร็จ เรากำลังลากและวาง stage ในตำแหน่งที่เราต้องการได้



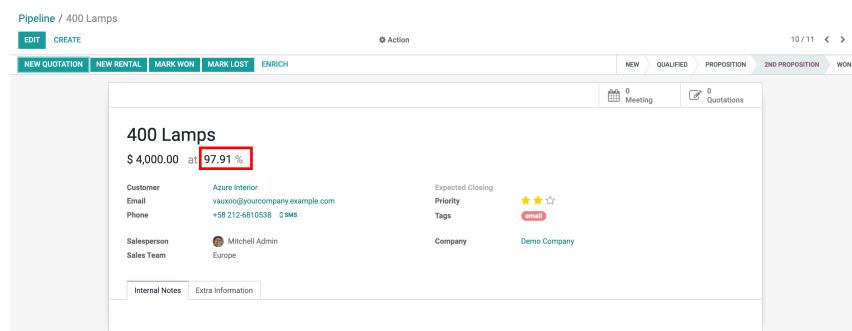
สามารถแก้ไข stage ได้จาก click ไอคอนฟันเฟืองและกดที่ Edit Stage



Click SAVE



ข้าย opportunity ไปยัง stage ใหม่และลอง click opportunity นั้น



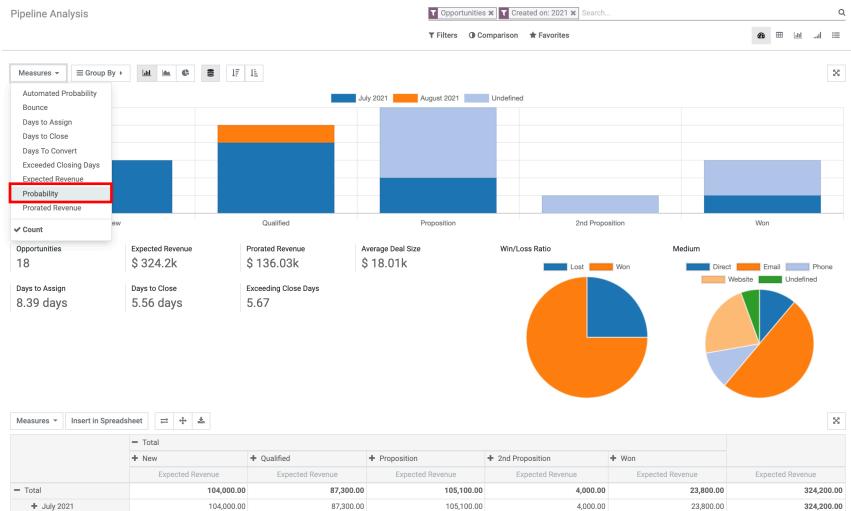
จะเห็นได้ว่าความน่าจะเป็นในการปิดการขายนั้นเปลี่ยนไป (หากเราต้องการแก้ไขให้ click EDIT และเปลี่ยนตัวเลขได้โดยตรง)

หากเราต้องการดูวิธีการคำนวณความน่าจะเป็นในการปิดการขายที่ระบบคำนวณให้อัตโนมัติ click Configuration → Settings

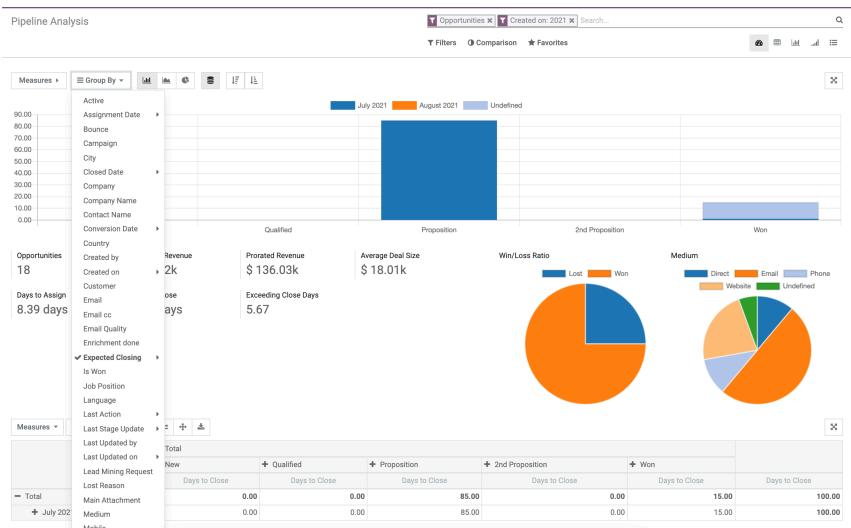
จะเห็นได้ว่าระบบทำการคำนวณจาก 5 ปัจจัยนี้ หากเราต้องการเพิ่มปัจจัยเพิ่มให้ click Extra field และสามารถปัจจัยอื่นๆได้เช่นกันโดย click ไอคอนปิด

เมื่อแก้ไขเสร็จสิ้น click SAVE

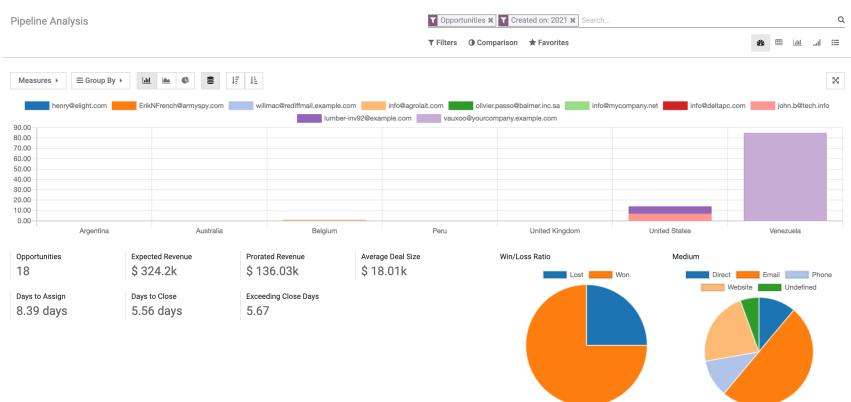
เราสามารถดูรายงาน Pipeline ของเราราด้วย Click Reporting → Pipeline



เรารสามารถกรองสิ่งที่เราต้องการได้

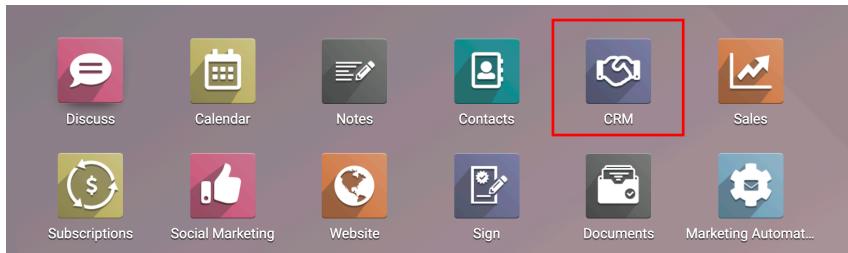


และการจับกลุ่มข้อมูลแบ่งตามหมวดหมู่ที่เราต้องการ



ในกรณีนี้เรารับกลุ่มโดยใช้ประเทคโนโลยีและสื่อสารเช่น email ของลูกค้า โดยเลือกความน่าจะเป็นในการปิดการขาย

2. การจัดการ Sales Team



เลือก CRM application

Click Configuration → Sales Teams

Sales Team	Team Leader	Company
Europe		
America		
Website		
Point of Sale		

Sales Teams / Europe		Action
EDIT	CREATE	1 / 4 < >
<h3>Europe</h3> <ul style="list-style-type: none"> Quotations Pipeline <p>Team Leader: info Accept Emails From Company: Everyone</p> <p>Invoicing Target: 250,000.00</p> <p>Team Members:</p> <ul style="list-style-type: none"> Mitchell Admin 		

Click EDIT

Sales Teams / Europe

SAVE **DISCARD**

Sales Team
Europe

Quotations
 Pipeline

Team Leader: Mitchell Admin
Email Alias: [Configure a custom domain](#)
Accept Emails From: Everyone
Company:

Team Members:
[ADD](#)
 Mitchell Admin  Marc Demo

สามารถเปิดใช้งานการออกใบเสนอราคา การแสดง opportunity นี้ใน pipeline และเพิ่ม Team Leader และ Email Alias ซึ่งทุกครั้งๆที่มีการส่ง email มา�ังที่อยู่ email นี้ ระบบจะทำการแปลงเป็น opportunity และเพิ่มอยู่ใน pipeline สำหรับ Sales Team ยุโรป นอกจากนี้ยังสามารถเพิ่ม ราคากลางที่ตั้งเป้าของใบแจ้งหนี้ บริษัท และสมาชิกในทีม เมื่อแก้ไขเสร็จสิ้น click SAVE

CRM

Sales Reporting Configuration

EDIT **CREATE**

Sales Teams / Europe

[My Pipeline](#) [My Activities](#) [My Quotations](#)

Teams **Customers**

Europe

Quotations
 Pipeline

Team Leader: Mitchell Admin
Email Alias: Inactive Alias
Accept Emails From: Everyone
Company:

Team Members:
 Marc Demo  Mitchell Admin

Click Sales → Teams

CRM

Sales Reporting Configuration

Teams

Search... 

Pipeline

Opportunities
Quotations
Sales Orders
Invoices

21-27 Jun 28 Jun-4

Invoicing

View **New** **Reporting**

Opportunities
Opportunity
Quotation
Activities
Sales
Invoices

Configuration

! 

America

Pipeline

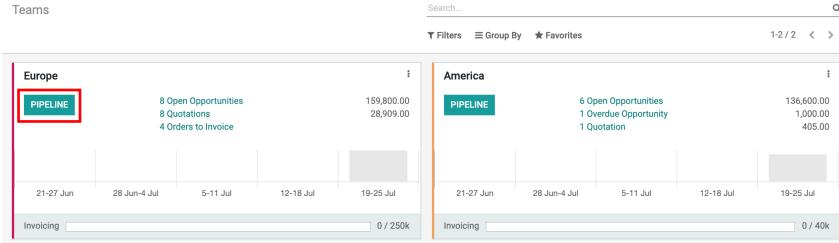
6 Open Opportunities
1 Overdue Opportunity
1 Quotation

136,600.00
1,000.00
405.00

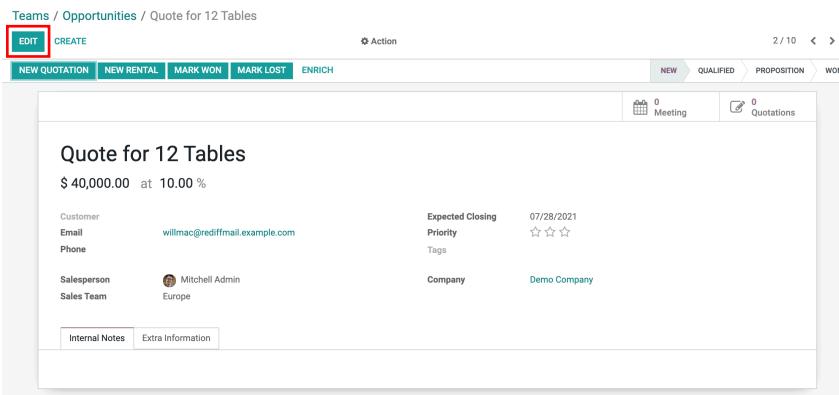
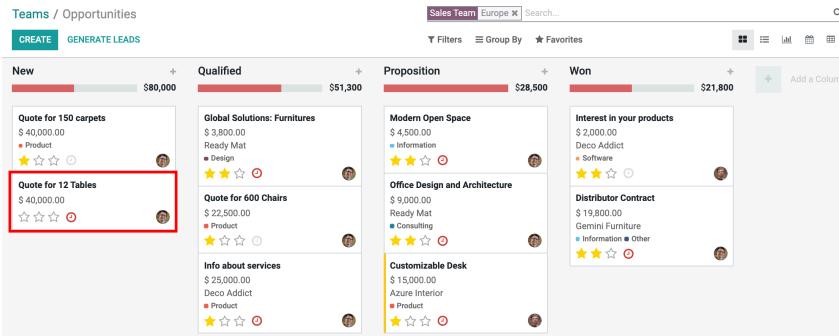
21-27 Jun 28 Jun-4 Jul 5-11 Jul 12-18 Jul 19-25 Jul

Invoicing 0 / 40k

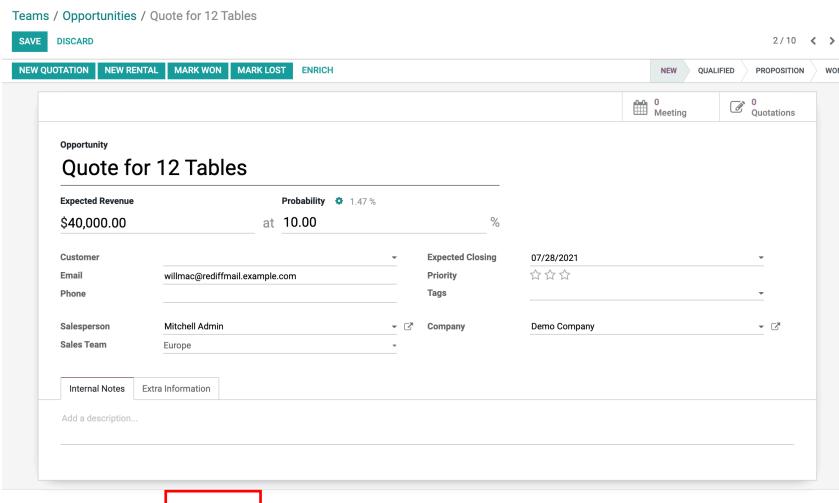
เราสามารถ click ปุ่ม 3 จุด เพื่อตัดหรือสร้างของแต่ละทีม



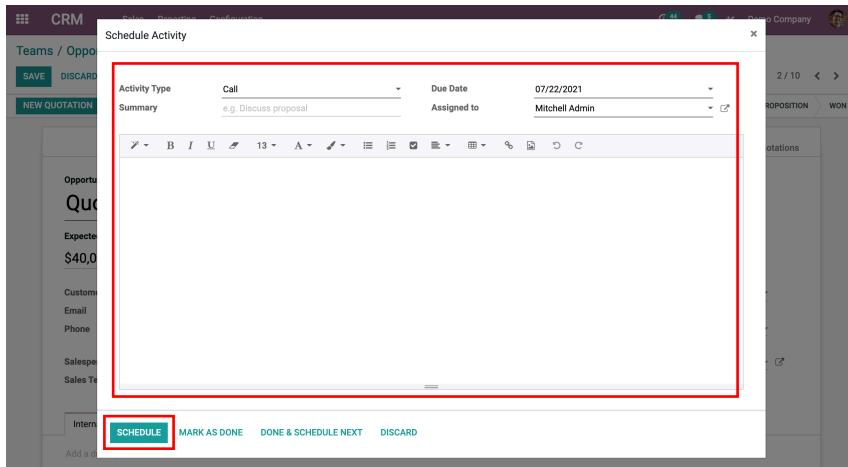
Click PIPELINE



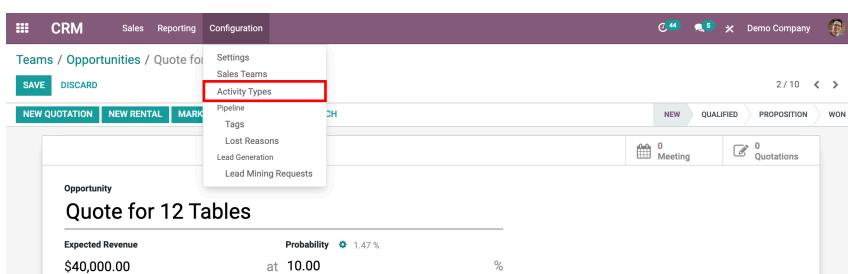
Click EDIT



ในกรณีที่ลูกค้าส่ง email มา yang ที่อยู่ email ที่เราได้ตั้งค่าไว้แล้วสำหรับ sales team ยูโรป หัวข้อเรื่องใน email จะถูกแปลงเป็นชื่อของ Opportunity และเพื่อดูแลเอาใจใส่ลูกค้าเราสามารถ click Schedule activity เพื่อป้องกันการลืมโดยบันทึกกิจกรรมที่ต้องทำ



สามารถประเทบทองกิจกรรมที่ต้องทำ กำหนดเวลา สรุป ผู้ที่รับมอบหมาย และกรอกคำอธิบายต่าง ๆ เมื่อเสร็จสิ้น click SCHEDULE



หากเราต้องการให้ระบบช่วยในการสร้างกิจกรรมได้ง่ายขึ้นให้ Click Configuration → Activity Types

Activity Types		
	Default Summary	Planned in
<input type="checkbox"/> Email		0 days after previous activity deadline
<input type="checkbox"/> Call		2 days after previous activity deadline
<input type="checkbox"/> Meeting		0 days after previous activity deadline
<input type="checkbox"/> Follow-up Quote		30 days after previous activity deadline
<input type="checkbox"/> Make Quote		15 days after previous activity deadline
<input type="checkbox"/> Call for Demo		10 days after previous activity deadline
<input type="checkbox"/> Email: Welcome Demo		0 days after previous activity deadline
<input type="checkbox"/> Order Upsell		0 days after previous activity deadline
<input type="checkbox"/> Financial Statement		12 months after previous activity deadline
<input type="checkbox"/> Reconciliation request		0 days after previous activity deadline
<input type="checkbox"/> To Do		5 days after previous activity deadline
<input type="checkbox"/> Reminder		0 days after previous activity deadline
<input type="checkbox"/> Upload Document		5 days after previous activity deadline

Activity Types / Make Quote

EDIT **CREATE**

Action

5 / 13 < >

Make Quote

Action to Perform	None	Trigger Next Activity	<input type="checkbox"/>
Default User		Default Next Activity	Follow-up Quote
Default Summary		Recommended Next Activities	
Email templates		Scheduled Date	15 days after previous activity deadline
Default Description			

Click EDIT

Activity Types / Make Quote

SAVE **DISCARD**

5 / 13 < >

Make Quote

Name	Make Quote		
Action to Perform	None	Trigger Next Activity	<input checked="" type="checkbox"/>
Default User		Default Next Activity	Follow-up Quote
Default Summary		Email templates	
Default Description		Scheduled Date	15 days after previous activity deadline
<p style="border: 1px solid #ccc; padding: 5px;">Default Description</p>			

ในการนี้เราปิดใช้ Trigger Next Activity ซึ่งคือเมื่อการทำใบเสนอราคาเสร็จสิ้นจะไปขั้นตอนต่อไปคือการติดตามใบเสนอราคา จากนั้น click SAVE

CRM Sales Reporting Configuration

C 44 🔍 5 Demo Company

Activity Types / Make Quote

EDIT **CREATE**

Action

5 / 13 < >

Make Quote

Action to Perform	None	Trigger Next Activity	<input type="checkbox"/>
Default User		Default Next Activity	Follow-up Quote
Default Summary		Email templates	
Default Description		Scheduled Date	15 days after previous activity deadline
Default Description			

Click CRM ที่เมนูหลัก

Pipeline

CREATE GENERATE LEADS

My Pipeline Search... Filters Group By Favorites

New + Qualified + Proposition + Won + Add a Column

New	Qualified	Proposition	Won
\$80,000	\$51,300	\$79,100	\$19,800
Quote for 150 carpets \$ 40,000.00 Product ★☆☆○	Global Solutions: Furnitures \$ 3,800.00 Ready Mat Design ★☆☆○	Modern Open Space \$ 4,500.00 Information Ready Mat Consulting ★☆☆○	Distributor Contract \$ 19,800.00 Gemini Furniture Information Other ★☆☆○
Quote for 12 Tables \$ 40,000.00 Product ★☆☆○	Quote for 600 Chairs \$ 22,500.00 Product ★☆☆○	S VP Chairs \$ 5,600.00 Azure Interior Services ★☆☆○	Need 20 Desks \$ 60,000.00 Consulting ★☆☆○
Info about services \$ 25,000.00 Deco Addict Product ★☆☆○			

Pipeline / Quote for 12 Tables

EDIT CREATE Action 2 / 10 < >

NEW QUOTATION NEW RENTAL MARK WON MARK LOST ENRICH

NEW QUALIFIED PROPOSITION WON

Meeting Quotations

Quote for 12 Tables

\$ 40,000.00 at 10.00 %

Customer Email willmac@rediffmail.example.com Expected Closing 07/28/2021 Priority ★☆☆ Tags

Salesperson Mitchell Admin Company Demo Company

Sales Team Europe

Internal Notes Extra Information

Click EDIT

Pipeline / Quote for 12 Tables

SAVE DISCARD Action 2 / 10 < >

NEW QUOTATION NEW RENTAL MARK WON MARK LOST ENRICH

NEW QUALIFIED PROPOSITION WON

Meeting Quotations

Opportunity

Quote for 12 Tables

Expected Revenue \$40,000.00 at 10.00 % Probability 1.47 %

Customer Email willmac@rediffmail.example.com Expected Closing 07/28/2021 Priority ★☆☆ Tags

Salesperson Mitchell Admin Company Demo Company

Sales Team Europe

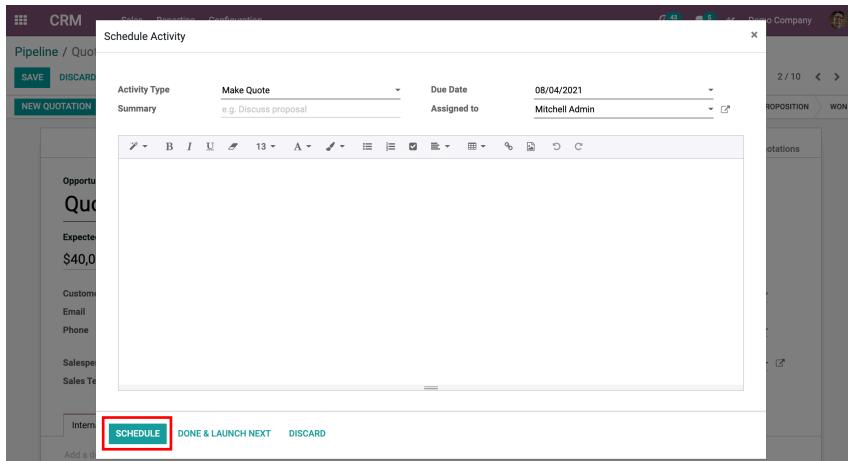
Internal Notes Extra Information

Add a description...

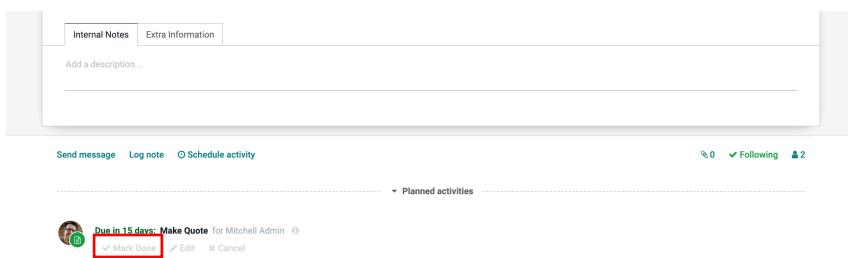
Send message Log note Schedule activity

0 Following 2

Click Schedule activity



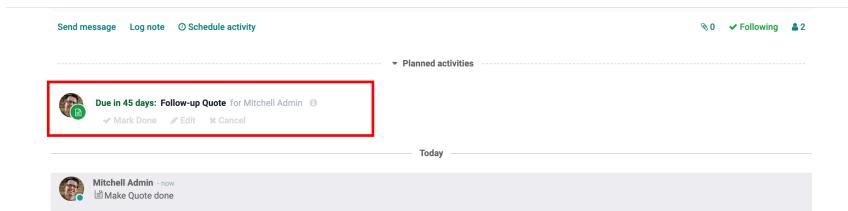
Click SCHEDULE



Click Mark Done เมื่อทำกิจกรรมนั้นเสร็จสิ้นแล้ว



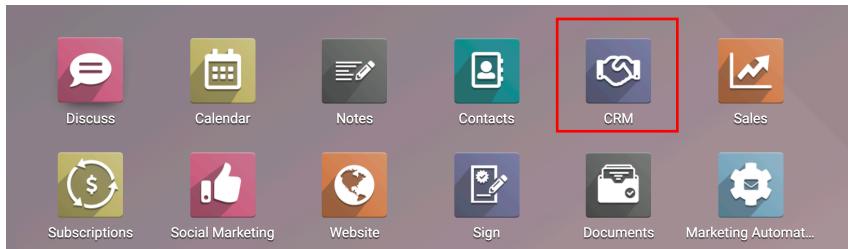
Click DONE & SCHEDULE NEXT



จะเห็นได้ว่ากิจกรรมต่อไปนั้นถูกสร้างขึ้นอัตโนมัติ ตามที่เราได้ทำการตั้งค่าไว้ก่อนหน้านี้

3. การใช้งาน Leads

Leads คือ การเก็บข้อมูลลูกค้าที่มีความสนใจในสินค้าของเรา แต่ยังปิดการขายไม่ได้หรือขอตัดสินใจดูก่อน เราเลยลงข้อมูลเก็บไว้สำหรับติดตามลูกค้าภายหลังได้



เลือก CRM application

The screenshot shows the CRM Pipeline interface. At the top, there's a navigation bar with tabs for CRM, Sales, Reporting, and Configuration. The Configuration tab is selected and highlighted with a red box. Below the navigation is a summary section for the Pipeline, showing values for New (\$80,000), Pipeline (\$51,300), Proposition (\$79,100), Won (\$19,800), and Lost. The main area displays a grid of lead cards for different opportunities, each with a title, value, description, and rating. The 'Proposition' stage is currently active.

Click Configuration → Settings

The screenshot shows the CRM Settings page under General Settings. The 'CRM' section is expanded, showing three options: Leads, Incoming Emails, and Recurring Revenues. The 'Leads' option is highlighted with a red box. At the top left, there are 'SAVE' and 'DISCARD' buttons, with 'SAVE' being highlighted by a red box. The 'CRM' section header is also highlighted with a red box.

เปิดใช้งาน Leads จากนั้น click SAVE

The screenshot shows the CRM Settings page after saving the changes. The 'CRM' section is expanded, showing the 'Leads' option, which is now checked and highlighted with a red box. The 'CRM' section header is also highlighted with a red box. The 'SAVE' and 'DISCARD' buttons are visible at the top left.

Click Leads ที่เมนูหลัก

CRM Sales Leads Reporting Configuration Demo Company

Leads

CREATE GENERATE LEADS

Search... Filters Group By Favorites 1-22 / 22

Lead	Email	Phone	Company	City	Country	Salesperson	Sales Team
Design Software Info	jga@solar.example.com		Demo Company	Madrid	Spain	Marc Demo	America
Opensides: Need Info	tina@opensides.example.com		Demo Company	Roma	Italy	Mitchell Admin	America
Quotation for 50 Chairs	helle@stonageit.example.com	+1 813 494 5005	Demo Company	Philadelphia	United States	Mitchell Admin	America
Campbell: Chairs	hmc@yahoo.example.com		Demo Company	Manchester	United Kingdom	Mitchell Admin	America
Pricing for 25 desks	contact@thekompany.example.com	+1 555 754 3010	Demo Company	New York	United States	Mitchell Admin	America

Click Kanban view

Leads

CREATE GENERATE LEADS

Search... Filters Group By Favorites 1-22 / 22

Design Software Info Jose Garcia • Product ★★★ ○	Opensides: Need Info Tina Pineri • Services • Information ★★★ ○	Quotation for 50 Chairs Carrie Helle • Product ★★★ ○
Campbell: Chairs Henry Campbell • Design ★★★ ○	Pricing for 25 desks John Miller • Information • Design ★★★ ○	Quote for 35 windows Tommi Brockhouse • Product ★★★ ○
Modernize old offices Pramy Seiller • Product ★★★ ○	Furnitures for new location Napoleon Grabert • Product ★★★ ○	Need a price: urgent Itch Kivell • Product ★★★ ○
Custom Desks (100 pieces) Chalmers Redford • Product ★★★ ○	Cleaning subscription Elmo Espinazo • Services ★★★ ○	Office chairs Jennine Jobbins • Product ★★★ ○

Click CREATE

Leads / New

SAVE DISCARD

CONVERT TO OPPORTUNITY ENRICH MARK AS LOST

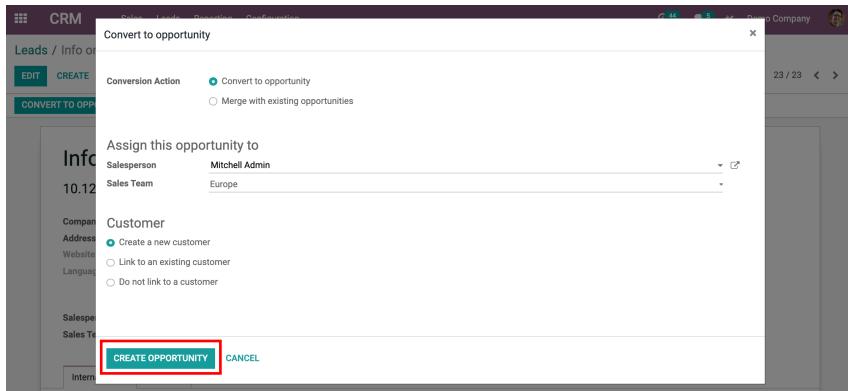
Lead

Info on Desks

Probability
10.12 %

Company Name	Luke's Garden	Contact Name	Title
Address	Street... Street 2... City State ZIP Country	Email	info@lukesgarden.com
Website	e.g. https://www.odoo.com	Job Position	
Language		Phone	
Salesperson	Mitchell Admin	Priority	★★★
Sales Team	Europe	Tags	Information X
Internal Notes Extra Info			
Quick note about Luke!			

Click SAVE → CONVERT TO OPPORTUNITY



Click CREATE OPPORTUNITY

Click Configuration → Sales Teams

Click EDIT

Sales Teams / Europe

SAVE **DISCARD**

Sales Team
Europe

Quotations
 Pipeline Leads

Team Leader:
Email Alias: [Configure a custom domain](#)
Accept Emails From: Everyone
Company:

Team Members

ADD

Mitchell Admin

1 / 4 < >

เปิดใช้งาน Lead จากนั้น click SAVE

CRM Sales **Leads** Reporting Configuration

Sales Teams / Europe

EDIT **CREATE**

Europe

Quotations
 Pipeline Leads

Team Leader:
Email Alias: info
Accept Emails From: Everyone
Company:

Team Members

Mitchell Admin

1 / 4 < >

Click Leads ที่เมนูหลักอีกครั้ง

Leads

CREATE **GENERATE LEADS**

<input type="checkbox"/> Lead	Email	Phone	Company	City	Country	Salesperson	Sales Team	
<input type="checkbox"/>	jga@solar.example.com		Demo Company	Madrid	Spain	Marc Demo	America	
<input type="checkbox"/>	tina@opensides.example.com		Demo Company	Roma	Italy	Mitchell Admin	America	
<input type="checkbox"/>	helle@stoneageit.example.com	+1 813 494 5005	Demo Company	Philadelphia	United States	Mitchell Admin	America	
<input type="checkbox"/>	hmc@yahoo.example.com		Demo Company	Manchester	United Kingdom	Mitchell Admin	America	
<input type="checkbox"/>	contact@thekompany.example.com	+1 555 754 3010	Demo Company	New York	United States	Mitchell Admin	America	

Search... Filters 1-22 / 22 < >

Click CREATE

Leads / New

SAVE **DISCARD**

CONVERT TO OPPORTUNITY ENRICH MARK AS LOST

Lead
Info on furniture

Probability
10.12 %

Company Name	Luke's Garden	Contact Name	Title
Address	Street... Street 2...	Email	info@lukesgarden.com
	City _____ State _____ ZIP _____	Job Position	
Website	e.g. https://www.odoo.com	Phone	
Language		Mobile	
Salesperson	Mitchell Admin	Priority	☆☆☆
Sales Team	Europe	Tags	

Internal Notes Extra Info

Another note about Luke!

ลองทำท่ากรอก email เดินอีกครั้ง Click SAVE → CONVERT TO OPPORTUNITY

CRM Leads / Info on furniture

EDIT **CREATE** **CONVERT TO OPP**

Convert to opportunity

Conversion Action Convert to opportunity Merge with existing opportunities

Assign this opportunity to

Salesperson Mitchell Admin
Sales Team Europe

Opportunities

Created on	Opportunity	Type	Contact Na...	Email	Sta...	Salesperson	Sales Te...
07/20/2021	Info on furnitur...	Lead		info@lukesgarden.com	New	Mitchell Admin	Europe
07/20/2021	Info on Desks	Opportunity		info@lukesgarden.com	New	Mitchell Admin	Europe

Add a line

CREATE OPPORTUNITY CANCEL

จะเห็นได้ว่าระบบจะเลือก Merge with existing opportunities ให้อัตโนมัติ เมื่อจากมี opportunities ของลูกค้าน้อยแล้วโดยพิจารณาจาก Email address ที่ตรงกัน จากนั้น click CREATE OPPORTUNITY

CRM Sales Leads Reporting Configuration

Leads / Info on furniture / Info on Desks

EDIT **CREATE**

NEW QUOTATION **NEW RENTAL** **MARK WON** **MARK LOST** **ENRICH**

Action

Now Qualified Proposition Won Send message Log note Schedule activity

Today

Info on Desks

\$ 0.00 at 10.12 %

Customer Email Phone	Luke's Garden info@lukesgarden.com	Expected Closing Priority Tags	Information
Salesperson Sales Team	Mitchell Admin Europe	Company	Demo Company

Internal Notes Extra Information

Quick note about Luke!
Another note about Luke!

Mitchell Admin on their opp
Merge lead - Info on furniture
Campaign:
City:
Company: Demo Company
Company Name:
Country:
Created on: 2021-07-20 12:51:23 445008
Last modified on: 2021-07-20 12:51:23 445008
Notes: Another note about Luke!
Phone:
Email: info@lukesgarden.com
Expected Revenue:
Mobile:
Mobile:
Opportunity: Info on furniture
Contact:
Company Name: Luke's Garden
Phone:
Probability: 10.12
Source:
Stage: New
Status:
Street:
Street2:
Sales Team: Europe
Title:
Salesperson: Mitchell Admin
Website:
Zip:

Mitchell Admin on their opp
Lead/Opportunity created

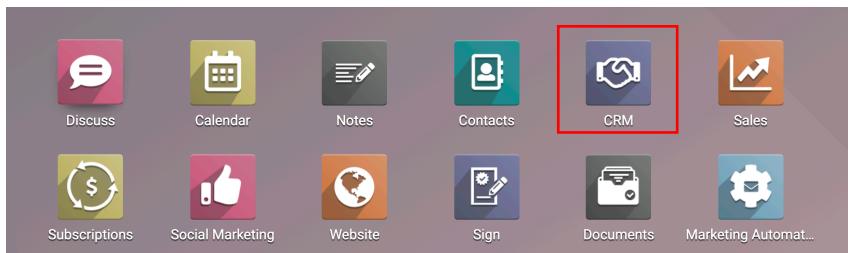
Mitchell Admin on their opp
Customer → Luke's Garden
Type: Lead → Opportunity

Mitchell Admin on their opp
Lead/Opportunity created

จะเห็นได้ว่าข้อมูลทั้งสอง opportunities นั้นผ่านกันแล้ว

4. การใช้งาน Lead Generation

Lead Generation เป็นการหาข้อมูลลูกค้าที่น่าจะมีความสนใจในสินค้าของเราราจากหลายช่องทาง เช่น ผู้ใช้งานที่ใช้เว็บไซต์เรา หรือลูกค้าที่ส่ง email เพื่อทำการสร้าง lead อัตโนมัติ



เลือก CRM application

The screenshot shows the CRM application's Pipeline view. At the top, there are tabs for CRM, Sales, Reporting, and Configuration. The Configuration tab is selected. On the left, there's a sidebar with 'Settings' expanded, showing 'Sales Teams'. The main area displays a pipeline with stages: New, Pipeline, Proposition, and Won. Each stage has a list of leads with their details and ratings.

Click Configuration → Sales Teams

The screenshot shows the Sales Teams configuration screen. The sidebar has 'Sales Teams' selected. The main area lists sales teams with columns for 'Sales Team', 'Team Leader', and 'Company'. One team, 'Europe', is highlighted with a red box.

Sales Teams / Europe

EDIT **CREATE**

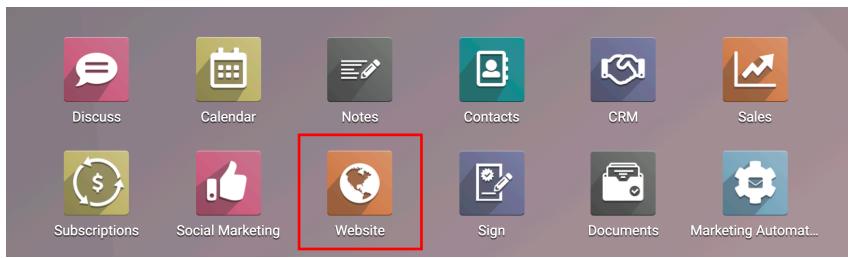
Action 1 / 4 < >

Europe

- Quotations
- Pipeline
- Leads

Team Leader	Mitchell Admin	Invoicing Target	250,000.00
Email Alias	sales@mycompany.odoo.com	Accept Emails From	Everyone
Company			
Team Members Mitchell Admin			

เมื่อไหร่ก็ตามที่มีการส่ง email มาขึ้นที่อยู่ email นี้ ระบบจะทำการแปลงข้อมูลจาก email เป็น Lead (หากเราปิดใช้งาน Lead ข้อมูล email จะถูกแปลงเป็น opportunities โดยตรง)



เลือก Website application

Website Dashboard Orders Products Blogs Forum Visitors Reporting Configuration

Confirmed Orders Order Date: July 2021 Search... Filters Comparison Favorites

GO TO WEBSITE

eCommerce Dashboard

Company Data Set your company's data for documents header/footer. Let's start!

Payment Method Choose your default customer payment method. Set payments

Taxes Choose a default sales tax for your products. Set taxes

Click GO TO WEBSITE

Welcome to your Homepage!

Click on Edit in the top right corner to start designing.

Useful Links

- Home
- About us
- Products
- Services
- Legal
- Contact us

About us

We are a team of passionate people whose goal is to improve everyone's life through disruptive products. We build great products to solve your business problems.

Our products are designed for small to medium size companies willing to optimize their performance.

Connect with us

- Contact us
- info@yourcompany.example.com
- +1 (650) 555-0111

[f](#) [t](#) [in](#) [w](#)

Click Contact Us

Contact us about anything related to our company or services. We'll do our best to get back to you as soon as possible.

Your Name *

Phone Number

Email *

Your Company

Subject

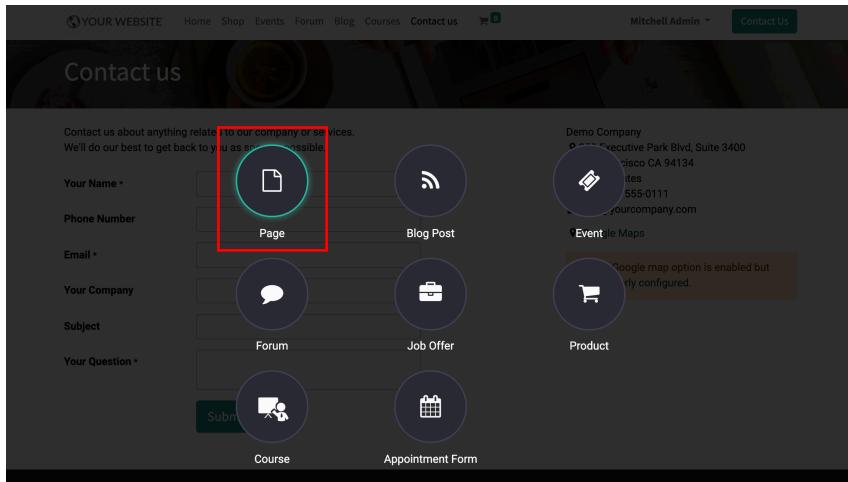
Your Question *

Submit

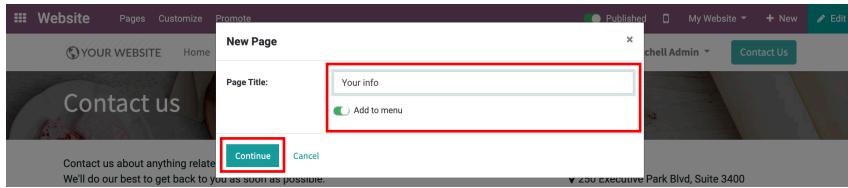
Demo Company
250 Executive Park Blvd, Suite 3400
San Francisco CA 94134
United States
+1 (650) 555-0111
info@yourcompany.com
Google Maps

The Google map option is enabled but not properly configured.

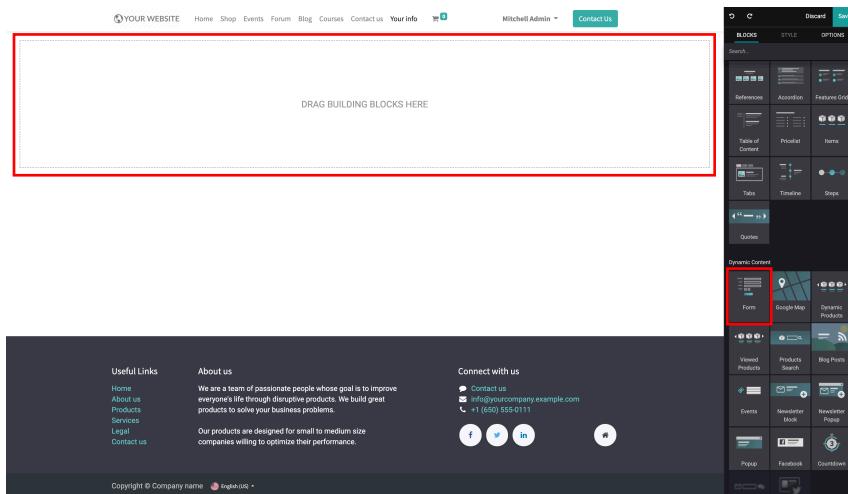
เราสามารถใช้หน้า Contact Us ที่ระบบสร้างไว้ได้โดย แต่ถ้าเราต้องการสร้างหน้าใหม่และปรับแต่งด้วยตัวเองให้ Click NEW ที่เมนูหลัก



Click Page



ตั้งชื่อหน้าเว็บเพจของเราและเลือกแสดงชื่อหน้านี้บนเมนู จากนั้น click Continue



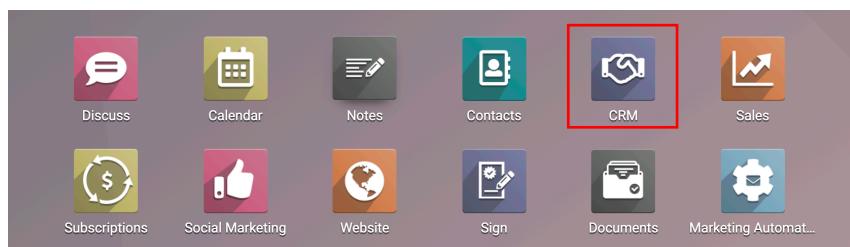
เลือก Form และวางในช่อง

The screenshot shows a contact form being built. The left side contains input fields for 'Your Name *', 'Phone Number', 'Your Email *', 'Your Company', 'Subject *', 'Your Question *', and 'Email Cc'. Below these is a 'Submit' button. The right side features a 'BLOCKS' panel with categories like 'Table of Content', 'Pricelist', 'Items', 'Tabs', 'Timeline', and 'Steps'. Under 'Dynamic Content', there are several blocks including 'Form', 'Google Map', 'Dynamic Products', 'Viewed Products', 'Products Search', 'Blog Posts', 'Events', 'Newsletter block', 'Newsletter Popup', 'Popup', 'Facebook', 'Countdown', 'Discussion Group', and 'Twitter Scroller'. A sidebar on the left lists 'Useful Links' such as Home, About us, Products, Services, Legal, and Contact us.

สามารถแก้ไของค์ประกอบต่างๆ ใน Form ได้

This screenshot shows the same contact form builder interface, but with a 'Newsletter Popup' block inserted into the form area. The pop-up window has a header 'Always First.', a sub-header 'Be the first to find out all the latest news, products, and trends.', an email input field 'admin@yourcompany.example.com', and a 'Subscribe' button. The rest of the interface, including the sidebar with blocks and the useful links sidebar, remains the same.

นอกเหนือไปยังสามารถเพิ่ม pop-up เพื่อเป็นการแนะนำลูกค้าให้ติดตามเรา จากนั้น click SAVE



ເລືອກ CRM application

Click Configuration → Settings

ເປີດໃຊ້ຈານ Visits to leads ຈາກນີ້ click SAVE

Click Configuration → Visits to Lead Rules

Click CREATE

Visits to Leads Rules / New

Rule Name: Interest In Product

Data Tracking: Companies (selected)

Active:

Website Traffic Conditions:

- Countries: Belgium
- Website:
- States:
- URL Expression: /products*
- Sequence: 0

Opportunity Generation Conditions:

- Industries:
- Filter on Size: Company Size: From 0 to 1,000 employees

Opportunity Data:

- Suffix:
- Sales Team:
- Salesperson:
- Tags: Website visitors
- Priority:

Opportunities: 0

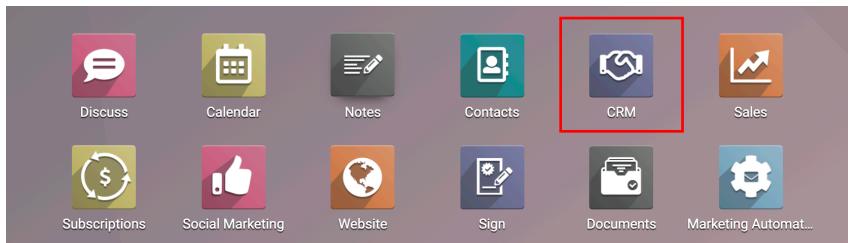
Notes: 1 credit is consumed per visitor matching the website traffic conditions and whose company can be identified.

Buttons: SAVE DISCARD

ในการนี้เราเลือก Data tracking เป็นแบบ companies เพื่อสามารถระบุบริษัทได้ โดย track ลูกค้าที่หน้า Products ซึ่งมีที่อยู่ในทรีบูโรจากนั้น click SAVE

5. การใช้งาน Lead Enrichment

Lead Enrichment เป็นตัวช่วยในการเพิ่มข้อมูลการติดต่อของลูกค้าในกรณีที่เราต้อง email ของลูกค้าเท่านั้น



เลือก CRM application

CRM

Configuration (highlighted)

Pipeline

CREATE GENERATE LEADS

Settings (highlighted)

Sales Teams

Activity Types

Pipeline

Tags

Lost Reasons

Lead Generation

Lead Mining Requests

Ready Mat

Design

Proposition

Won

Modem Open Space

\$4,500.00

Information

Office Design and Architecture

\$9,000.00

Ready Mat

Consulting

Distributor Contract

\$19,800.00

Gemini Furniture

Information

Other

5 VP Chairs

\$5,600.00

Azure Interior

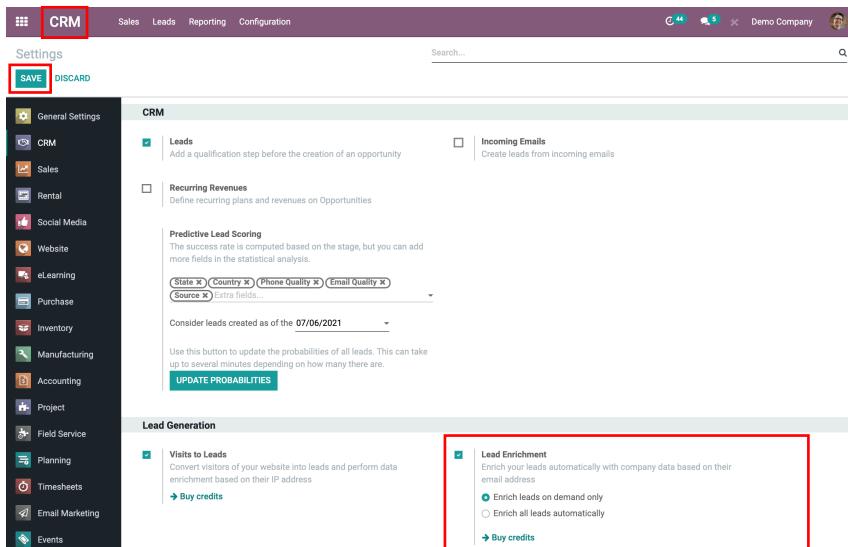
Services

Need 20 Desks

\$60,000.00

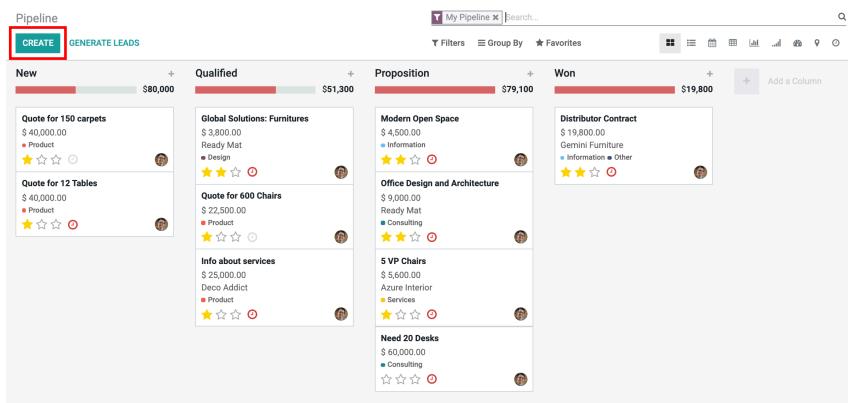
Consulting

Click Configuration → Settings



เปิดใช้งาน Lead Enrichment ซึ่งมี 2 ตัวเลือก 1. ทำการเพิ่มข้อมูลติดต่อเฉพาะ leads ที่เราเลือก 2. ทำการเพิ่มข้อมูลติดต่อทุก ๆ leads จากนั้น click SAVE และไปที่ CRM ที่เมนูหลัก

* ต้องเสียเงินค่าบริการค้นหาข้อมูลลูกค้าจากฐานข้อมูลภายนอก โดยหากต้องการซื้อให้ click Buy credits (1 credit = 1 lead)



Click CREATE

The screenshot shows the Odoo Pipeline interface with the following stages and opportunities:

- New:**
 - Organization / Contact
 - Opportunity Furniture Fair
 - Email: jub@odoo.com
 - Phone
 - Expected Revenue: \$50.00
 - Rating: ★★☆
 - Buttons: ADD, EDIT, DISCARD
- Qualified:**
 - Global Solutions: Furnitures
 - Modern Open Space
 - Office Design and Architecture
 - SVP Chairs
 - Need 20 Desks
- Proposition:**
 - Quote for 600 Chairs
 - Quote for 150 carpets
 - Quote for 12 Tables
- Won:**
 - Distributor Contract

ในการนี้เราจะกรอกแค่ชื่อ Opportunity และ email เท่านั้น จากนั้น click ADD

The screenshot shows the Odoo Pipeline interface for the 'Furniture Fair' opportunity. The 'ENRICH' button is highlighted with a red box.

Furniture Fair
\$ 0.00 at 10.12 %

Customer	Email: jub@odoo.com	Expected Closing	Priority	Rating: ★★☆
	Phone		Tags	
Salesperson	Amy-Caroline	Company	Stealthy Wood (USA)	

Buttons: NEW QUOTATION, NEW RENTAL, MARK WON, MARK LOST, ENRICH

Click ENRICH

The screenshot shows the Odoo Pipeline interface for the 'Furniture Fair' opportunity after clicking ENRICH. The 'EDIT' button is highlighted with a red box.

Furniture Fair
\$ 0.00 at 20.05 %

Customer	Email: jub@odoo.com	Expected Closing	Priority	Rating: ★★☆
	Phone: +1 650-691-3277		Tags	
Salesperson	Amy-Caroline	Company	Stealthy Wood (USA)	

Buttons: NEW QUOTATION, MARK WON, MARK LOST, EDIT

จะเห็นได้ว่าระบบจะทำการเพิ่มข้อมูลเพิ่มเติมของลูกค้ารายนี้

The screenshot shows the Odoo Pipeline interface for the 'Furniture Fair' opportunity after clicking EDIT. The 'CREATE' button is highlighted with a red box.

Furniture Fair
\$ 0.00 at 20.05 %

Customer	Email: jub@odoo.com	Expected Closing	Priority	Rating: ★★☆
	Phone: +1 650-691-3277		Tags	
Salesperson	Amy-Caroline	Company	Stealthy Wood (USA)	

Buttons: NEW QUOTATION, MARK WON, MARK LOST, CREATE

Click EDIT เพื่อทำการเพิ่มข้อมูลลูกค้า

Create: Customer

Individual Company

Odoo

Company Address: Edmond Van Nieuwenhuysealaan, 1160 Ouder-
Street 2, Oudergem, Belgium

Phone: +1 650-691-3277
Mobile: +32 81 81 37 00

Email: jub@odoo.com

Website Link: e.g. https://www.odoo.com

Tax ID: BE0477472701

Tags:

Contacts & Addresses | Sales & Purchase | Invoicing | Internal Notes

ระบบจะทำการเพิ่มข้อมูลลูกค้าให้เราอัตโนมัติ

Pipeline / Furniture Fair

Opportunity

Furniture Fair

Expected Revenue: \$0.00 at 20.05

Probability: 25.42% (Estimated by Odoo)

Customer: Odoo

Email: jub@odoo.com

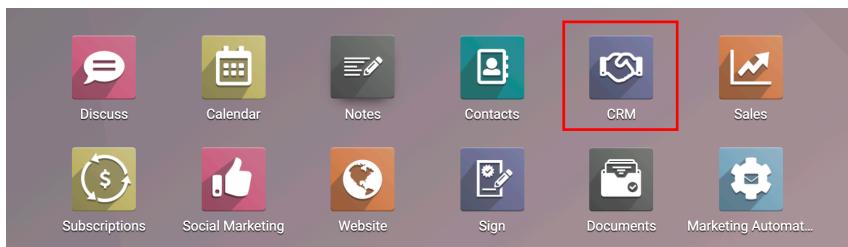
Meeting: 0 Quotations: 0

Proposition: NEW QUALIFIED PROPOSITION 2ND PROPOSITION WON

Click SAVE

6. การใช้งาน Lead Mining

Lead Mining ช่วยให้เราสามารถสร้าง lead จากฐานข้อมูลของเราได้โดยตรง ซึ่งทำให้ลูกค้าไม่จำเป็นต้องติดต่อเราและยังสามารถกำหนดเกณฑ์ในการสร้าง lead ได้โดยคำนึงจากปัจจัยบางอย่างที่เหมาะสมกับบริษัทของเรา เช่น ประเทศ, ขนาดบริษัท



เลือก CRM application

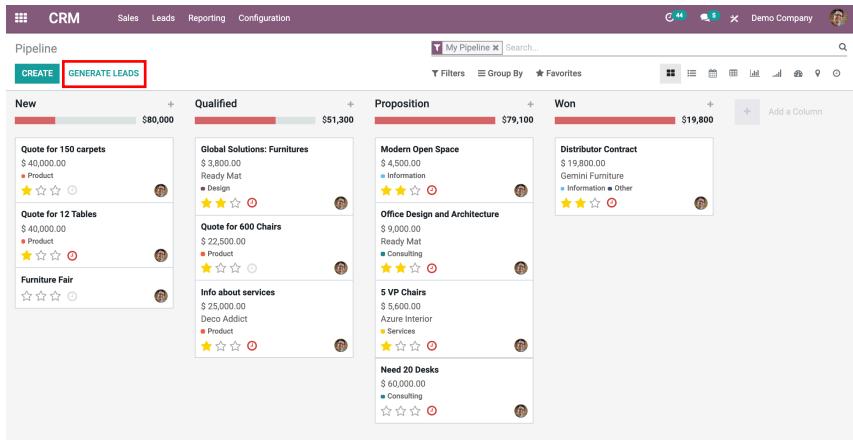
The screenshot shows the CRM Pipeline interface. A context menu is open over a lead item, with the 'Settings' option highlighted by a red box. Other options in the menu include Sales Teams, Activity Types, Pipeline, Tags, Lost Reasons, Lead Generation, and Lead Mining Requests.

Click Configuration → Settings

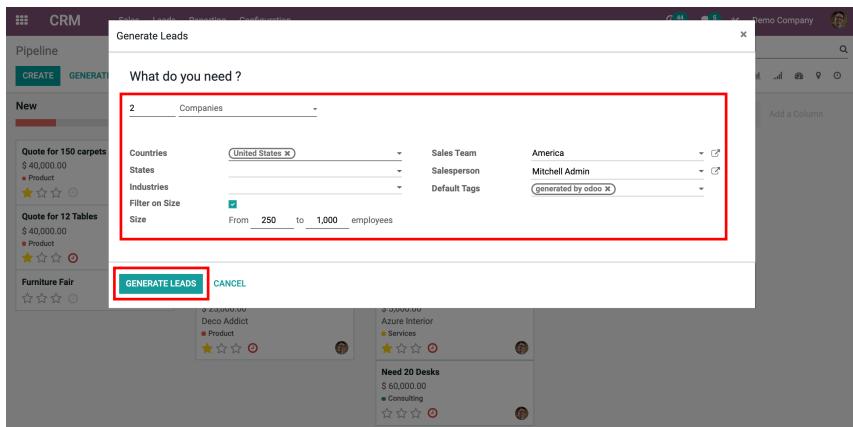
The screenshot shows the CRM General Settings page under the Lead Generation section. The 'Lead Mining' feature is highlighted with a red box. Other settings shown include Leads, Recurring Revenues, Predictive Lead Scoring, and Lead Enrichment. A sidebar on the left lists various CRM modules like Sales, Marketing, and Project Management.

เปิดใช้งาน Lead Mining จากนั้น click SAVE และไปที่ CRM ที่เมนูหลัก

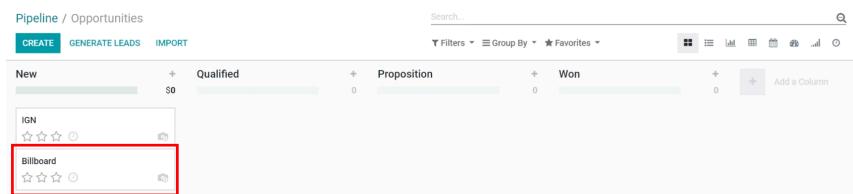
* ต้องเสียเงินค่าบริการสำหรับ feature นี้ โดยหากต้องการซื้อให้ click Buy credits (1 credit = 1 lead)



Click GENERATE LEADS



ระบุจำนวนที่ต้องการให้สร้าง เสื่อนไข ผู้รับชอบและ tag ในกรณีเราต้องการให้ระบบสร้าง 2 leads โดยที่สามารถระบุชื่อบริษัทได้ ที่อยู่เป็น สหรัฐอเมริกา ขนาดบริษัทมีพนักงาน 250 – 1000 คน และ sales team ที่รับผิดชอบคือ America และผู้ขายคือ Mitchell Admin และติด tag Generated by odoo เมื่อทำการตั้งค่าเสร็จสิ้น click GENERATE LEADS



จะเห็นได้ว่าระบบมีการสร้าง 2 leads ขึ้นมาและลอง click lead

Pipeline / Opportunities / Billboard

EDIT CREATE Action ▾ 2 / 2 Meeting Quotations

Billboard

\$ 0.00 at 99.18 %

Customer	Expected Closing
Email: subscriptions@billboard.com,denise.warner@billboard.co...	Priority: ★ ★ ★
Phone: +1 212-493-4100 SMS	Tags: generated by odoo
Salesperson	Company: Stealthy Wood (USA)
Sales Team	America

Internal Notes Follow-up

Consumer Discretionary / Media / Media / Publishing (Company Type: private; Founded: 1994)
Twitter Bio music · charts · news · more | @billboardcharts · @billboarddance · @billboardhiphop · @billboardlatin · @billboardpride · @hot100fest
Twitter 7111763 followers, Worldwide!
Employees: 490, Estimated Annual Revenue: \$50M-\$100M,

Click EDIT

Pipeline / Opportunities / Billboard

SAVE DISCARD Action ▾ 2 / 2 Meeting Quotations

NEW QUALIFIED PROPOSITION WON

Opportunity
Billboard

Expected Revenue: \$0.00

Customer: [Create and Edit...](#)

Expected Closing: %

เลือก field Customer และ Click Create and Edit... เพื่อเพิ่มข้อมูลลูกค้ารายนี้ไว้ในระบบ

Create: Customer

★ 0 Opportunities 0 Meetings \$ 0 Sales 0 Purchases 0.00 Invoiced 0 Vendor Bills

Individual Company

Prometheus Global Media, LLC.

Company Address: New York, NY 10003, USA
Street 2...
New York New York (U.S.A.)
United States

Tax ID: e.g. BE0477472701

Phone: +1 212-493-4100
Mobile
Email: subscriptions@billboard.com,denise.warner@billboard.co...

Website Link: <https://www.billboard.com>

Tags: Tags...

Contacts & Addresses Sales & Purchase Invoicing Internal Notes

จะเห็นได้ว่าระบบทำการเพิ่มข้อมูลของลูกค้าให้เราอัตโนมัติ