**KẾ HOẠCH KINH DOANH THÁNG 12**

**Nhân viên: Nguyễn Minh**

**Phòng: Kinh doanh**

1. **Phân tích khách hàng:**

* **Khách hàng mục tiêu**:
* CH Dịch vụ ăn uống( Cafe, nhà hàng),
* Phòng Gym (Nhu cầu kiểm soát được hành vi, thói quen của khách hàng)
* Các công ty vừa và nhỏ (SME), quy mô nhân viên từ 50-500 nhân viên, tất cả các lĩnh vực và ngành nghề. ( Đặc biệt bên phía các doanh nghiệp khu công nghiệp rất cần đến phần mềm có thể chấm cơm được cho công nhân viên)
* **Data khách hàng**:
* Data khách hàng tự tìm kiếm ở các KCN vừa và nhỏ, Các tiệm Café, nhà hàng, Phòng Gym
* Data khách hàng từ Marketing:

+ Khách hàng do Phòng Marketing đưa về.

+ Tự khai thác từ các kênh xã hội Facebook, Zalo, Youtube, Trang web, diễn đàn (tạo các tài khoản mạng xã hội, join vào các hội nhóm thu hút lượt follow và tăng tương tác).

1. **Chiến lược kinh doanh và Kế hoạch hành động**
2. **Chỉ tiêu KPI và kế hoạch kinh doanh**

* **Doanh số tháng 12/2022: 25.000.000 VNĐ**

Cụ thể:

* Chỉ tiêu về doanh thu (chưa tính thiết bị Camera Hanet): 25.000.000 (VNĐ)
* Tiếp cận khách hàng mới: 40 khách hàng.
* Khách hàng quan tâm: 20 khách hàng.
* Khách hàng trải nghiệm sản phẩm: 15 khách hàng.
* Deal ký hợp đồng và thanh toán thành công: 5 khách hàng.
* Giá trị trung bình trên 1 đơn hàng: 5.000.000

1. **Kế hoạch hành động:**

* **Các hoạt động đang thực hiện (phân bổ cụ thể về thời gian làm việc):**

**+** Gọi điện lấy thông tin khách hàng mới trên data có sẵn (data marketing), trung bình 1 ngày gọi 5-10 khách mới tập chung gọi 2 tiếng /1 ngày.

Khung giờ gọi hàng ngày: 9h30 -11h30, 14h30-16h00.

+ Chủ động tìm kiếm data tiềm năng (là các DN có số lượng từ 50- 100 nhân viên trở lên).

+ Tư vấn, khảo sát nhu cầu lead quan tâm, deal quan tâm, deal tiềm năng (2 tiếng/1 ngày).

+ Tạo dựng mối quan hệ thân thiết, thường xuyên trao đổi và tăng tương tác với khách hàng (setup gặp ít nhất 1-2 kh tiềm năng trong 1 tuần).

+ Phối hợp làm việc với các phòng ban khác.

+ Tham gia các khóa đào tạo về kỹ năng bán hàng, chuyên môn về sản phẩm.

* **Các vấn đề cần giải quyết:**

+ Cần hỗ trợ đẩy mạnh nguồn data marketing tiềm năng và chất lượng.

+ Có nhiều hoạt động đào tạo

+ Đẩy nhanh quy trình thực hiện triển khai dự án cho khách hàng.