

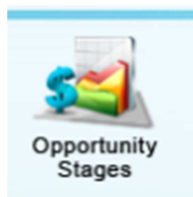
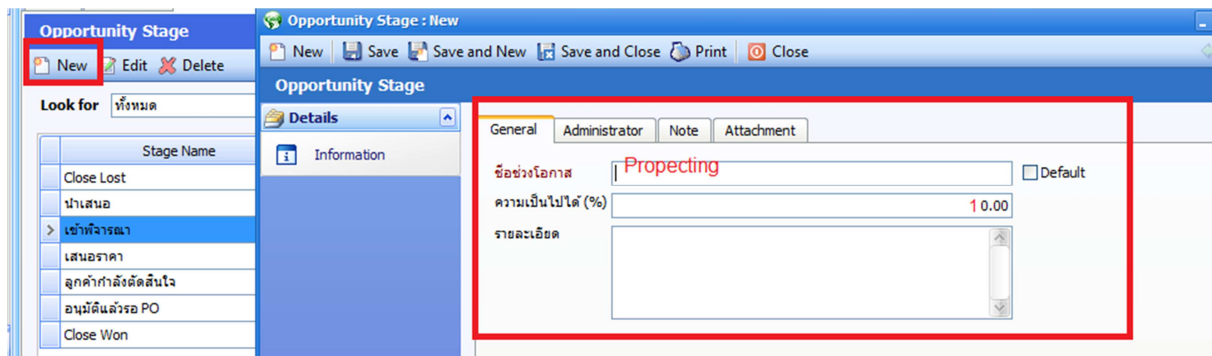


คู่มือการใช้งานโปรแกรม CRM (บริษัท ตัวอย่าง)

1. ระบบ Sale Force

- เสด Lead ที่กำลังติดตามอยู่ และเสดลูกค้าที่เพิ่งปิดการขายได้เพื่อนำมาบันทึกจริงในโปรแกรม
- Customer : Please share some case studies to them on training date krub.
- ให้กำหนด Opportunity States ไว้ให้เรียบร้อยครับ เช่น พบลูกค้าครั้งแรก, เสนอราคา, ต่อรอง, ปิดการขาย เป็นต้น
- Please set below in the program

Prospecting	10%
Interview	25%
Preliminary proposal	50%
Presentation	75%
Closing	100%

The screenshot shows the 'Opportunity Stage : New' window. On the left, there is a list of stages: 'Close Lost', 'นำเสนอ', '> เข้าพิจารณา', 'เสนอราคา', 'ลูกค้ากำลังตัดสินใจ', 'อนุมัติแล้วรอ PO', and 'Close Won'. The 'New' button is highlighted. The main area shows the 'General' tab with the following fields: 'ชื่อช่วงโอกาส' (Opportunity Stage Name) set to 'Prospecting', 'ความเป็นไปได้ (%)' (Probability) set to '10.00', and 'รายละเอียด' (Details) which is empty. There are also checkboxes for 'Default' and 'Administrator'.

จัดทำ Opportunity State

Prospecting	10%
Interview	25%
Preliminary proposal	50%
Presentation	75%
Closing	100%



ทุกครั้งที่ได้ Prospect ใหม่จะต้องทำการบันทึก 2 เมนูดังนี้



เริ่มที่เมนู Lead ก่อน

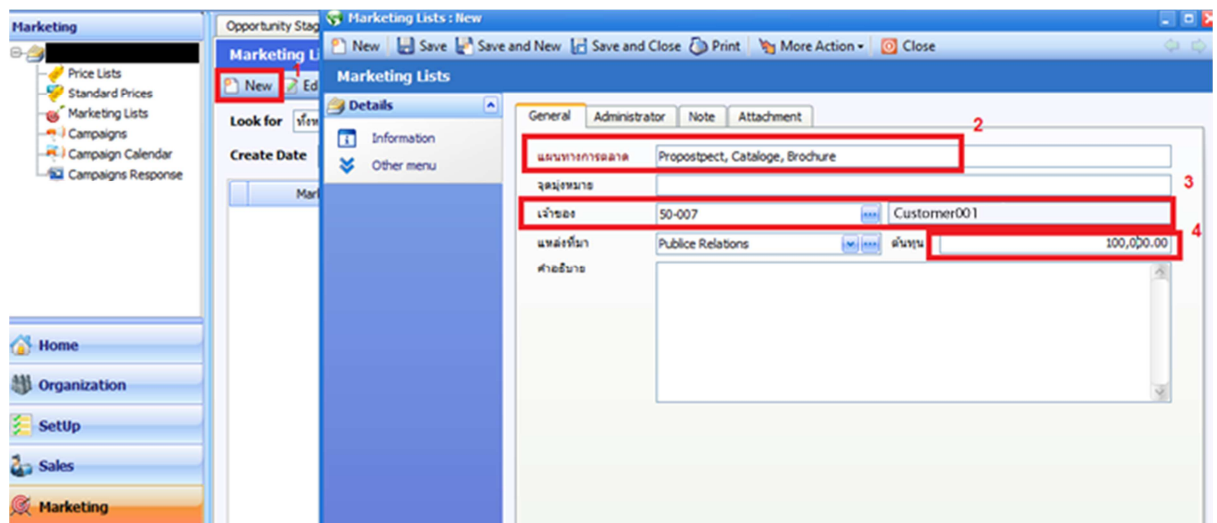
2. ระบบ Marketing

กำหนดหัวข้อกิจกรรมทางการตลาด

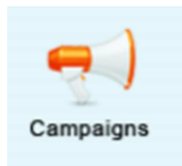
Example

Marketing Budget Plan 2012 (Grand Total)	฿2,356,000
Prospect, Catalogue, Brochure	฿100,000
Website Set Up and Maintenance	฿150,000
Advertising Expense	฿330,000
Exhibition & Fair	฿950,000
Advertising Gift / Promotional Item	฿326,000
Advertising Campaign	฿500,000



กำหนดต้นทุนกิจกรรมทางการตลาด



แตกย่อยแต่ละกิจกรรมทางการตลาดเป็นกิจกรรมย่อยในแต่ละช่วงเวลา หรือช่วงสินค้า

