



คู่มือการใช้งานโปรแกรม CRM (บริษัท ตัวอย่าง)

1. ระบบ Sale Force

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

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



Stage Name	Value (%)
Close Lost	
นำเสนอด	
นำเสนอเจ้าของ	
เสนอราคา	
ลูกค้ากำลังตัดสินใจ	
อนุมัติและรอ PO	
Close Won	

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





The screenshot shows the 'Marketing Lists : New' window. The 'Details' tab is selected. The 'General' sub-tab contains the following data:

- ผู้เสนอขาย (Prospect, Catalogue, Brochure) : Propostpect, Catalogue, Brochure
- บุคลากร (Contact) : 50-007 Customer001
- จำนวน (Amount) : 100,000.00

กำหนดต้นทุนกิจกรรมทางการตลาด



แต่กย่ออยแต่ละกิจกรรมทางการตลาดเป็นกิจกรรมย่อยในแต่ละช่วงเวลา หรือช่วงสินค้า

The screenshot shows the 'Campaigns : New' window. The 'Details' tab is selected. The 'General' sub-tab contains the following data:

รหัสแคมเปญ	CP20121226-001		
วันที่ออกแคมเปญ	26/12/2012	วันที่หมด效期	26/12/2012
ผู้จัดทำแคมเปญ		ผู้รับผิดชอบ	26/12/2012
สถานะ	Wait	วันที่เริ่มต้น	26/12/2012

ผู้ดูแลข้อมูล : Customer001