



Prosoft CRM (Web)

คุณสมบัติพิเศษ

- สามารถค้นหาข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว ด้วยระบบ Save Search
- สามารถค้นหาข้อมูลได้ตามช่วงเวลาที่ต้องการได้ เช่น ข้อมูลในวันนี้ , 7 วันล่าสุด, เดือนปัจจุบัน ฯลฯ
- มีระบบแจ้งเตือนการทำงานของพนักงานโปรแกรม เช่น การแจ้งเตือนเพื่อให้อนุมัติเอกสารเสนอราคา , แจ้งเตือน Activity ถึงกำหนด
- สามารถดูตำแหน่งที่ตั้งของลูกค้าบน Google Map ได้ รวมถึงการปรับเปลี่ยนตำแหน่งบนแผนที่ได้เอง
- รองรับระบบรักษาความปลอดภัยในการใช้งานโปรแกรมโดยการกำหนดสิทธิ์ในการเข้าถึงข้อมูลในแต่ละ User
- สามารถดูรายละเอียดของเอกสารที่มีการเพิ่มใหม่ และเลือกเพื่อแก้ไขข้อมูลได้จากระบบ Recent Items ทำให้สะดวกในการทำงานยิ่งขึ้น
- รองรับการกรองข้อมูลที่หน้า List ตามสิทธิ์ Sharing ที่ได้กำหนดไว้

Activity Management

- รองรับ Activity สำหรับติดต่อกับลูกค้าได้ 5 รูปแบบ คือ Appointment, Event, Task, Phone และ Email
- สามารถ Copy เอกสารรายการเดิมในการทำ Activity ใหม่เพื่อความรวดเร็วในการทำงาน
- สามารถ Assign เอกสารเพื่อเปลี่ยนผู้รับผิดชอบใหม่ เพื่อความต่อเนื่องในการดำเนินงาน และประสานกับลูกค้า
- สามารถ Revise เอกสารเพื่อแก้ไขข้อมูลที่เคยมีการ Complete ไปแล้ว
- ติดตามสถานะของ Activity ได้ว่าอยู่ในขั้นตอนใด เช่น Wait, In Process, Complete เป็นต้น
- มีปฏิทินแสดงกิจกรรมที่ต้องปฏิบัติในแต่ละวัน ของแต่ละเดือน

Alert Management

- รองรับการแจ้งเตือนด้วยโปรแกรม และ การแจ้งเตือนด้วย Email
- สามารถแสดงการ Alert ให้กับพนักงานและผู้บริหารทำให้ไม่พลาดข้อมูลที่สำคัญ ได้แก่
 - Activity แจ้งเตือน Activity ว่าต้องทำ Activity อะไรบ้างในแต่ละวัน-เวลา ทำให้ไม่พลาด Activity ที่สำคัญ รวมถึง Activity ที่เกี่ยวข้องกับ Sale Process ว่าต้องดำเนินการกิจกรรมทางการขายอะไรบ้างเพื่อให้ปิดการขายได้ตามที่คาดหวังไว้
 - Approve แจ้งเตือนเมื่อมีใบเสนอราคาที่รอการ Approve เพื่อผู้จัดการจะได้รับตรวจสอบและทำการ Approve เพื่อให้ Sale ดำเนินการขายต่อไปอย่างรวดเร็ว
 - Big Deal แจ้งเตือนเมื่อ Opportunity มีเปอร์เซ็นต์ความเป็นไปได้ และ รายได้คาดหวังตามที่ได้กำหนดไว้

Sales Force Automation

Lead

- สามารถบันทึกข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว ด้วยระบบ Quick Lead
- สามารถระบุแหล่งที่มาของลูกค้า (Lead Source) ได้ว่ามาจากแหล่งใด เช่น จากการโฆษณา, จากเว็บไซต์, จากการสัมมนา, จากหนังสือพิมพ์ เป็นต้น
- สามารถระบุความสนใจ (Rating) ของลูกค้าได้ว่าอยู่ในระดับใด เช่น Hot หมายถึง สนใจสินค้ามากต้องรีบติดต่อลูกค้าด่วน เป็นต้น
- สามารถบันทึกข้อมูลสำคัญของ Lead ได้ไม่ว่าจะเป็น ประเภทอุตสาหกรรม , ประเภทธุรกิจ , จำนวนพนักงาน , ระยะเวลาที่จะมีการซื้อสินค้าหรือบริการ, ทุนจดทะเบียน, รายได้ต่อปี
- สามารถบันทึกกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับ Lead ได้ไม่จำกัด
- สามารถ Copy เอกสารรายการเดิมในการบันทึก Lead ใหม่เพื่อความรวดเร็วในการทำงาน
- สามารถ Assign เอกสารเพื่อเปลี่ยนผู้รับผิดชอบใหม่ เพื่อความต่อเนื่องในการดำเนินงาน และประสานกับลูกค้า
- สามารถทำการคัดกรอง Lead เพื่อเป็นลูกค้า (Account), ผู้ติดต่อ (Contact) ได้

Contact

- สามารถบันทึกข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว ด้วยระบบ Quick Contact
- สามารถ Assign ให้พนักงานขายรายอื่นเป็นผู้รับผิดชอบในการดูแลลูกค้าแทนได้ เพื่อความต่อเนื่องในการดำเนินงาน และประสานกับลูกค้า
- สามารถ Copy ข้อมูลเดิมเพื่อลดขั้นตอนการบันทึกข้อมูลที่คล้ายคลึงกันได้ และเพื่อความรวดเร็วในการทำงาน



- สามารถระบุแหล่งที่มาของลูกค้าได้มาจากแหล่งใด เช่น จากการโฆษณา, จากเว็บไซต์, จากการสัมมนา, จากหนังสือพิมพ์ เป็นต้น
- สามารถบันทึกข้อมูลสำคัญของ Contact ได้ไม่ว่าจะเป็น ประเภทอุตสาหกรรม , ประเภทธุรกิจ , วงเงินเครดิต , จำนวนวันเครดิต , เงื่อนไขการชำระเงิน , เขตการขาย
- ระบุได้ว่า Contact นั้นมีหน้าที่หรือบทบาทหน้าที่อะไร เช่น ผู้มีอำนาจตัดสินใจ, ที่ปรึกษา, ผู้แนะนำ เป็นต้น
- สามารถบันทึกกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับ Contact ได้ไม่จำกัด

Account

- สามารถบันทึกข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว ด้วยระบบ Quick Account
- สามารถ Assign ให้พนักงานขายรายอื่นเป็นผู้รับผิดชอบในการดูแลลูกค้าแทนได้ เพื่อความต่อเนื่องในการดำเนินงาน และประสานกับลูกค้า
- สามารถ Copy ข้อมูลเดิมเพื่อลดขั้นตอนการบันทึกข้อมูลที่คล้ายคลึงกันได้ และเพื่อความรวดเร็วในการทำงาน
- สามารถระบุแหล่งที่มาของลูกค้า (Lead Source) ได้มาจากแหล่งใด เช่น จากการโฆษณา, จากเว็บไซต์, จากการสัมมนา, จากหนังสือพิมพ์ เป็นต้น
- สามารถบันทึกข้อมูลสำคัญของ Account ได้ไม่ว่าจะเป็น ประเภทอุตสาหกรรม , ประเภทธุรกิจ , วงเงินเครดิต , จำนวนวันเครดิต , เงื่อนไขการชำระเงิน , เขตการขาย เป็นต้น
- สามารถบันทึกกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับ Account ได้ไม่จำกัด

Opportunity

- สามารถประมาณการได้ว่ารายได้ที่จะได้รับหลังจากปิดการขายแล้ว จะมีรายได้เท่าใด
- สามารถระบุผู้ติดต่อได้มากกว่า 1 รายการและระบุบทบาทหน้าที่ของผู้ติดต่อแต่ละรายเพื่อประโยชน์ในการประสานงาน
- สามารถระบุสินค้าที่ลูกค้าสนใจ เพื่อเป็นข้อมูลในการวิเคราะห์และนำเสนอขาย
- ดู Pipeline ของ Opportunity ได้ว่าดำเนินการมาถึงขั้นไหนมีโอกาสทางการขายก็เปอร์เซ็นต์
- สามารถวิเคราะห์ได้ว่าโอกาสทางการขายนี้เป็นผลมาจากการจัดแคมเปญไหน เพื่อดูประสิทธิภาพของการจัดแคมเปญ
- สามารถวิเคราะห์ได้ว่าโอกาสทางการขายนี้มาจากแหล่งที่มาใดเพื่อวิเคราะห์สื่อทางการตลาด
- สามารถแจ้งเตือนไปยังผู้ที่เกี่ยวข้องได้ เมื่อ Opportunity มีเปอร์เซ็นต์ความเป็นไปได้ และ รายได้คาดหวังตามที่ได้กำหนดไว้ โดยการส่ง Email
- สามารถ Assign ให้พนักงานขายรายอื่นเป็นผู้รับผิดชอบในการดูแลรับผิดชอบ Opportunity ได้ เพื่อความต่อเนื่องในการดำเนินงาน และประสานกับลูกค้า
- สามารถ Copy ข้อมูลเดิมเพื่อลดขั้นตอนการบันทึกข้อมูลที่คล้ายคลึงกันได้ และเพื่อความรวดเร็วในการทำงาน
- สามารถบันทึกกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับ Opportunity ได้ไม่จำกัด

Quotation

- รองรับการเสนอราคาสินค้า ประเภทสินค้าทั่วไป , สินค้าบริการ และสินค้าชุด
- รองรับการทำใบเสนอราคาสามารถเพิ่มคำอธิบายแต่ละรายการสินค้าได้
- รองรับการบันทึกใบเสนอราคาแยกตามแผนก, ตามโครงการ หรือ ตามเขตการขาย
- รองรับการกำหนดราคาขายอัตโนมัติได้ 4 รูปแบบคือ ราคาขายตาม Price List , ราคาขายตาม Standard Price , ราคาขายหลังสุด และ ราคาขายหลังสุดตามลูกค้า
- สามารถกำหนดวันขึ้นราคาของใบเสนอราคา เป็นค่ามาตรฐานของบริษัทเพื่อใช้กับการเสนอราคาทุกใบได้
- รองรับการขายแบบ Multicurrency
- รองรับส่วนลดการค้า ได้ทั้ง 2 วิธี คือ ส่วนลดตามสินค้า และ ส่วนลดท้ายบิล นอกจากนี้ยังสามารถบันทึกส่วนลดได้ 2 รูปแบบ คือ จำนวนเงิน (บาท) และ เปอร์เซ็นต์ (%)
- สามารถ Assign ให้พนักงานขายรายอื่นเป็นผู้รับผิดชอบในการดูแลรับผิดชอบเอกสารเสนอราคา เพื่อความต่อเนื่องในการดำเนินงาน และประสานกับลูกค้า



- สามารถ Copy ข้อมูลใบเสนอราคาเดิมเพื่อลดขั้นตอนการบันทึกข้อมูลที่คล้ายคลึงกันได้ และเพื่อความเร็วในการทำงาน
- สามารถอ้างอิง Opportunity มาบันทึกใบเสนอราคาได้
- สามารถบันทึกกิจกรรมที่เกี่ยวข้องกับใบเสนอราคาได้ไม่จำกัด
- รองรับการอนุมัติใบเสนอราคาอัตโนมัติ
- รองรับการอนุมัติใบเสนอราคาได้ 3 รูปแบบคือ ตามลำดับชั้น , ตามจำนวนผู้อนุมัติ , ตามวงเงินที่มีสิทธิ์อนุมัติ
- สามารถแจ้งเตือนผู้มีสิทธิ์อนุมัติเอกสารได้โดยการส่ง Email และการแจ้งด้วยโปรแกรมเมื่อ Logon เข้าระบบ
- รองรับการ Revise ใบเสนอราคาเพื่อแก้ไขข้อมูลเสนอราคาและเก็บประวัติการแก้ไข