

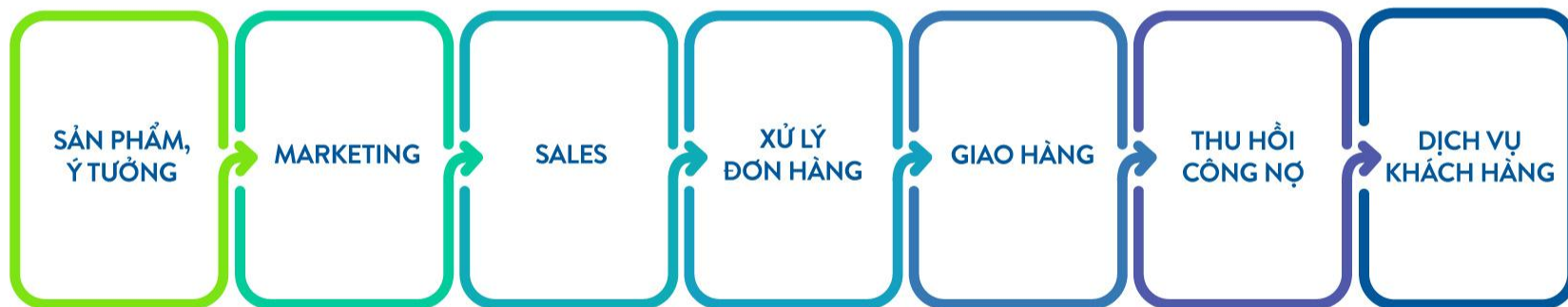
TỐI ƯU CR SALES DEPARTMENT

Wilson Liêu Hưng Tiến
tien.lieuhung@haravan.com

| QUY TRÌNH

- 01** Mindset
- 02** Mô hình InBound & Direct Sales
- 03** Hiểu Insight - Customer Journey
- 04** Chỉ số Sales - Temlead - Manager
- 05** Sales checklist
- 06** Saleskit
- 07** Conclusion / Summary

1 | Marketing, Sales, Kinh Doanh đều là Mindset



2 | Mô Hình Inbound Marketing & Mô Hình Direct Sales





3 | Hiểu Insight Customer Journey

4 | Chỉ số Sales – Teamlead – Manager

TUẦN 01									
	Lead trong tuần	SL Hợp đồng/ tuần	Oppoinment Rate	Closing Rate	APU (Giá trị HĐ)	Số lần join đào tạo công ty/ tuần	Cafe offline các group Marketing/ tuần	Số lần join họp team/ tuần	Số khách mời đến mỗi workshop
Chuẩn	150	1.5	10%	10%	7.000.000	2	1	1	2
Thực tế									
Staff A									
Staff B									
Staff C									
Staff D									

TUẦN 02									
	Lead trong tuần	SL Hợp đồng/ tuần	Oppoinment Rate	Closing Rate	APU (Giá trị HĐ)	Số lần join đào tạo công ty/ tuần	Cafe offline các group Marketing/ tuần	Số lần join họp team/ tuần	Số khách mời đến mỗi workshop
Chuẩn	150	1.5	10%	10%	7.000.000	2	1	1	2
Thực tế									
Staff A									
Staff B									
Staff C									
Staff D									

TUẦN 01

	Họp team / tuần	1- 2- 1 với từng sales trong team/ tuần	số lần tham dự vào việc đào tạo chung của phòng/ tuần	số lần tham dự, hỗ trợ tổ chức workshop phòng / tuần	Lập báo cáo tuần cho Manager/ tuần	Tham dự chương trình offline ngành/ tháng	Tỷ lệ convert sales thành sales chính thức/ 02 tháng
Chuẩn	1	1	1	1	1	1	50%
Thực tế							
Staff A							
Staff B							
Staff C							
Staff D							

TUẦN 02

	Họp team / tuần	1- 2- 1 với từng sales trong team/ tuần	số lần tham dự vào việc đào tạo chung của phòng/ tuần	số lần tham dự, hỗ trợ tổ chức workshop phòng / tuần	Lập báo cáo tuần cho Manager/ tuần	Tham dự chương trình offline ngành/ tháng	Tỷ lệ convert sales thành sales chính thức/ 02 tháng
Chuẩn	1	1	1	1	1	1	50%
Thực tế							
Staff A							

TUẦN 01

	Tổ chức họp phòng/ tuần	1- 2- 1 với từng team trong phòng/ tuần	Điều hành, tổ chức workshop cho phòng/ tuần	Lập báo cáo tuần cho Director/ tuần	Tổ chức đào tạo cho phòng/ tuần	Đào tạo chéo phòng/ tháng	Join offline ngành/ tháng	Tổ chức tuyển CTV cho các phòng/ tháng	Tỷ lệ convert Teamlead thành Teamlead chính thức/ 04 tháng
Chuẩn	1	1	1	1	1	1	1	1	50%
Thực tế									
Staff A									
Staff B									
Staff C									
Staff D									

TUẦN 02

	Tổ chức họp phòng/ tuần	1- 2- 1 với từng team trong phòng/ tuần	Điều hành, tổ chức workshop cho phòng/ tuần	Lập báo cáo tuần cho Director/ tuần	Tổ chức đào tạo cho phòng/ tuần	Đào tạo chéo phòng/ tháng	Join offline ngành/ tháng	Tổ chức tuyển CTV cho các phòng/ tháng	Tỷ lệ convert Teamlead thành Teamlead chính thức/ 04 tháng
Chuẩn	1	1	1	1	1	1	1	1	50%
Thực tế									
Staff A									
Staff B									
Staff C									

5. Sales Checklist

SALES TRAINING CHECKLIST











M.E Name : _____ Date Training Start : _____
 Coach : _____ Date Training End : _____

Check list		Complete
1	Company Profile Company Background • Connecting buyer to seller & Provide more makerting channel to enhance business	
2	Goad Setting Goad in 1 year & 3 year KPI setting	
3	Current Marketing Channel (Market knowledge) • What is Pull & Push Advertising. Differences & benefit between it. • What is Online & Offline Advertising. Differences & benefit between it.	
4	Current Company Sales strategies - Chiến lược bán hàng hiện nay • Content Marketing & Content distribution • Sales Role • Marketing platform company selling	
5	Product Knowledge • Yan (Features, Selling Point & Benefit) • Google Adwords (Features, Selling Point & Benefit) • SEO (Understand Pro & Cons) Comapison SEM • Domain and Hosting (Explain) • Facebook (Features, Selling Point & Benefit)	

Check list		Complete
6	Yan Package (Benefit, Target Market, Uniqueness, LIVE DEMO) - RATE CARD	
7	Sourcing Method Media Focus, Billboard, Fb etc ...	
8	Telemarketing & Find the right person Verify Director Tone of voice with script Make appointment Time Table (Appointment Setting)	
9	Appointment Coaching Before Study and research Background Plan package During Probing Presentation Flow (Manager Guide) Sales see manager present one time, sales present untill manager satisfy After Closing (Training on Closing Skills)	
10	After Appointment Training Sales feedback on the appointment	
11	Objection Handling	

6

Saleskit

 Báo cáo khách hàng	 Lịch làm việc mỗi ngày
 Chính sách kinh doanh - Báo giá	 Mẫu gọi hẹn
 Doanh thu - Công Nợ	 Mẫu gửi mail
 Giới thiệu về YAN - Sản phẩm	 Plan mẫu
 Kiến thức căn bản	 Sales Checklist

7. Conclusion / Summary



Casestudy

11/2016 – Bán Omnichannel





XU THẾ PHÁT TRIỂN MÔ HÌNH KINH DOANH



MẪU GỬI MAIL THỜI TRANG

Search...



Wilson



Thursday 06 December 2018

Chào anh chị,

Thời trang là lĩnh vực rất tiềm năng nhưng vô cùng cạnh tranh. Trong bối cảnh Việt Nam hội nhập, doanh nghiệp Việt Nam không chỉ cạnh tranh với doanh nghiệp trong nước, mà còn phải cạnh tranh với các tập đoàn nước ngoài. Việc sống còn và phát triển của doanh nghiệp hoàn toàn phụ thuộc vào tầm nhìn, chiến lược, cách tổ chức quản trị của doanh nghiệp.

Quản trị một doanh nghiệp có 10 cửa hàng khác với quản trị một doanh nghiệp có 50 cửa hàng, quản trị một doanh nghiệp có 50 cửa hàng khác với quản trị doanh nghiệp có 200 cửa hàng, quản trị một doanh nghiệp có 200 cửa hàng khác với quản trị một doanh nghiệp có 1000 cửa hàng.

Khi chúng ta có hệ thống lớn, các vấn đề cần quản trị sẽ là:

- + Quản trị đơn hàng online, offline
- + Quản trị hàng tồn kho
- + Quản trị hệ thống giá và nhiều vấn đề khác

Chính những yếu tố cần quản trị trên góp phần làm tăng giá hành sản phẩm của doanh nghiệp, làm giảm sức cạnh tranh của doanh nghiệp.

Có một doanh nghiệp đang vận hành rất tốt bài toán quản trị, đồng bộ nhất quán và đã khắc phục những vấn đề trên, đó chính là Thế Giới Di Động.

Doanh nghiệp của anh chị cũng sẽ khắc phục được các vấn đề trên, đồng thời gian tăng lợi thế cạnh tranh, gia tăng lợi nhuận nếu chị dùng giải pháp này. Wilson tin tưởng đây chính là giải pháp mà doanh nghiệp của anh chị đang cần.

Hãy sắp xếp một cuộc gặp 30p và liên hệ Wilson để trao đổi cụ thể nhé, thanks

Chúc anh chị ngày làm việc vui vẻ!



REPLY

Thank you for Listening