

Toppic: SALES PERFORMANCE (Khả năng, năng suất bán hàng)

Đối tượng: Ngân hàng Doanh nghiệp

Các bước bán hàng cho khối khách hàng doanh nghiệp (KH DN).

1. Đặc tính nhóm KH:
 - Giới thiệu cho: Chủ doanh nghiệp, kế toán => Khó tính, khó chiều, có nhiều lựa chọn.
 - Có nhiều sản phẩm đặc thù để bán, thời gian ra quyết định của cả KH và Ngân hàng có thể lâu hơn (do có yếu tố rủi ro, con người,...)
2. Sản phẩm:
 - Đưa tiền cho khách: Vay vốn DN (Tín chấp (Không TSĐB) / Thế chấp (Có TSĐB))
 - Cầm tiền của khách: Tiết kiệm, Tiền gửi ngân hàng, Quản lý giao dịch qua lại của KH.
3. Các bước bán (Phễu bán hàng)
 - Bước 1: Gọi
 - Bước 2: Gặp**
 - Bước 3: Thu hồ sơ – Thẩm định
 - Bước 4: Định giá tài sản (Thế chấp)
 - Bước 5: Trình hồ sơ lên ban lãnh đạo
 - Bước 6: Phê duyệt**
 - Bước 7: Active (Hạn mức)**

PERFORMANCE CỦA SALES:

1. Năng suất bán:
 - a. Phễu bán hàng
 - i. Gọi/ Gặp nhiều nhất
 - ii. Tỷ lệ chuyển đổi của bước sau so với bước trước đang như thế nào?
 - b. So sánh phễu bán hàng, chỉ ra Hub/Cá nhân có performance tốt nhất.

NOTE: (File dữ liệu: Hoạt động bán hàng All RM Tháng 3 theo tuần.xlsx)

1. 4 sheets, tương ứng theo mốc thời gian
2. Mỗi điểm dữ liệu sẽ tương ứng với 1 sale trong 1 hub, file dữ liệu đã tổng hợp tổng số lần gọi, lần gặp, ... của 1 hub với "Rm name" == "1.Toàn chi nhánh"

YÊU CẦU

1. Trực quan hoá dữ liệu của file, sử dụng dashboard để tổng hợp tất cả những thông tin yêu cầu phía trên