GESO GLOBAL ENTERPRISE SOLUTIONS

HỆ THỐNG QUẢN LÝ PHÂN PHỐI (DMS)

SALESUP

Nội dung

SALESUP – Sự lựa chọn tốt nhất

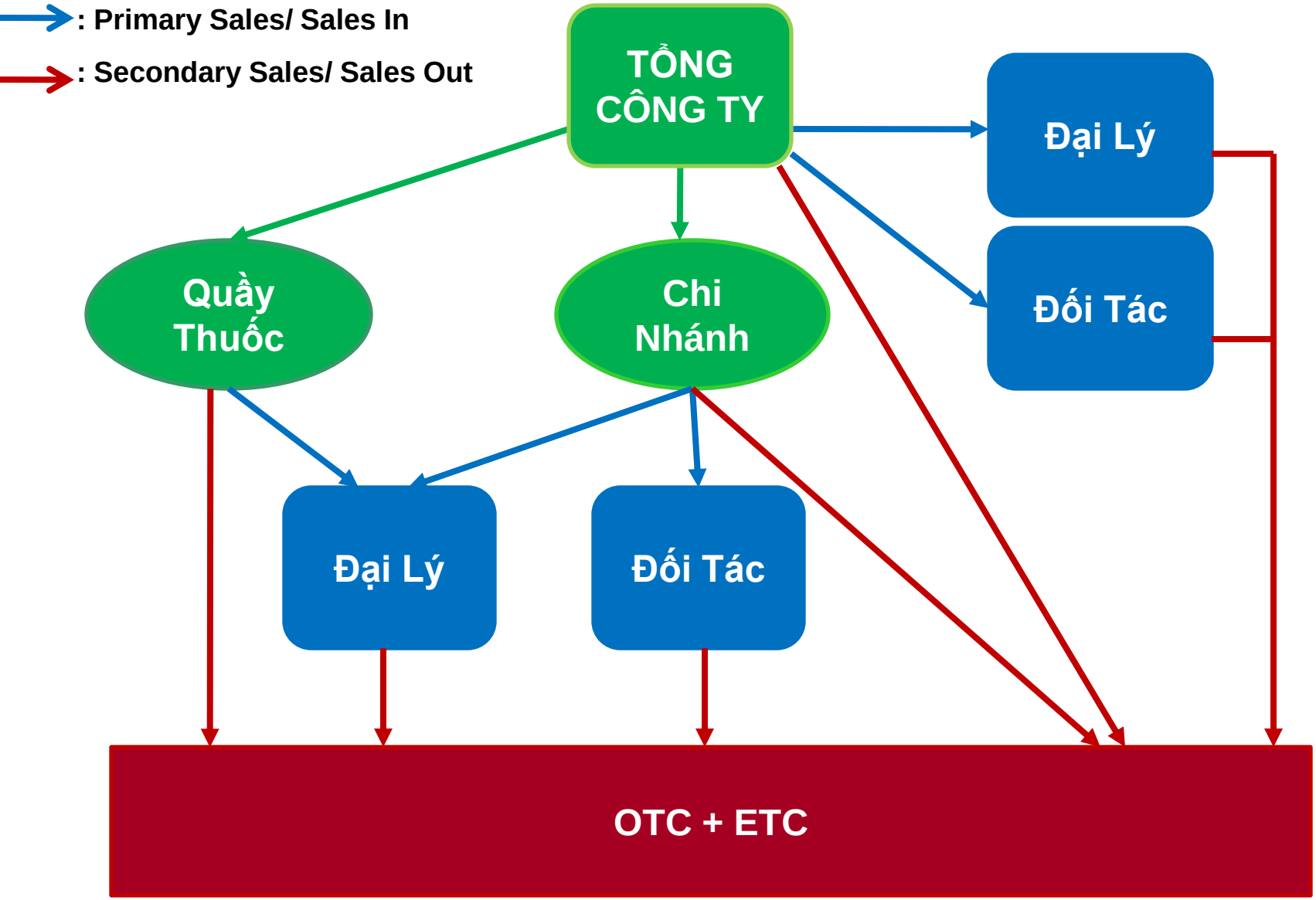
- SalesUp và chiến lược kinh doanh
- Giải pháp Quản lý phân phối SalesUp
- Tại sao SalesUp là sự lựa chọn tốt nhất?

SALESUP – Quản lý phân phối hiệu quả

- Bán hàng hiệu quả nhất
- Chất lượng cung ứng tốt nhất
- Thực thi khuyến mãi tốt nhất
- Ra quyết định nhanh và hiệu quả nhất
- Kế hoạch tổng thể

Giới thiệu về GESO

Tổng quan hệ thống phân phối



SalesUp và chiến lược kinh doanh

Doanh Nghiệp có thể theo dõi và có hành động phù hợp để đảm bảo những chiến lược kinh doanh được triển khai thành công. Cụ thể,

1. Đảm bảo tồn kho của Chi nhánh/Nhà phân phối về số lượng, giá trị và ngày bán hàng

2. Thúc đẩy tăng doanh số bán vào và doanh số bán ra, nhờ theo dõi được chi tiết doanh số đến từng cửa hiệu, từng mặt hàng bán (SKU).

3. Thúc đẩy tăng độ bao phủ của sản phẩm, nhờ theo dõi được chi tiết độ bao phủ theo Nhãn hàng / Chủng loại / SKU hay theo Vùng / Khu vực / Tỉnh thành

4. Triển khai đa dạng chương trình khuyến mãi

SalesUp và chiến lược kinh doanh

5. Thúc đẩy Trình Dược Viên viếng thăm cửa hiệu, nhờ ghi nhận tọa độ GPS của nhân viên khi viếng thăm, và công cụ theo dõi sự viếng thăm cửa hiệu một cách trực quan

6. Thúc đẩy thành tích Trình Dược Viên, nhờ công cụ

+ Thiết lập vào đánh giá chỉ số thành tích (KPI) cho từng cấp

+ Thiết lập chỉ tiêu và theo dõi thực đạt so với chỉ tiêu

7. Bền vững trước những biến động nhân sự, vì thông tin Nhà phân phối và cửa hiệu, tuyến bán hàng, doanh số bán trung bình trên mỗi tuyến... được lưu trữ và có thể được xem một cách trực quan

Tăng trưởng kinh doanh

Chỉ tiêu & KPIs

♦ **Định chỉ tiêu & theo dõi:**

- *Thực đạt so với chỉ tiêu tháng*
- *Mục tiêu cho từng cửa hiệu viếng thăm (Smart Phone)*
- *Chỉ tiêu cho mặt hàng trọng tâm*

♦ **Thiết lập KPIs & theo dõi:**

- *% cửa hiệu viếng thăm*
- *Thòi gian viếng thăm / cửa hiệu*
- *% cửa hiệu hoạt động*
- *Số đơn hàng / cửa hiệu viếng thăm*
- *Trung bình SKU / Đơn hàng*
- *Doanh số trung bình /SO/ SKU*
- *Độ bao phủ SKU …*

Đi đúng tuyến

♦ **Định tuyến bán hàng, khách hàng trên tuyến, tọa độ GPS , tần số viếng thăm**

♦ **Ghi nhận sự viếng thăm (Smart Phone, GPS)**

♦ **Liệt kê những cửa hiệu không được viếng thăm**

♦ **Thiết lập KPI và thưởng cho "Đi đúng tuyến"**

Khai thác cơ hội

♦ **Mục tiêu hàng ngày và cơ hội bán hàng trên từng tuyến bán hàng**

♦ **Đơn hàng đề nghị (Smart phone)**

♦ **Theo dõi tiến trình khai thác cơ hội**

♦ **Khảo sát thị trường tại cửa hiệu:**

- **Sản phẩm**
- **Giá**
- **Khuyến mãi**
- **...**

Khuyến mãi đúng

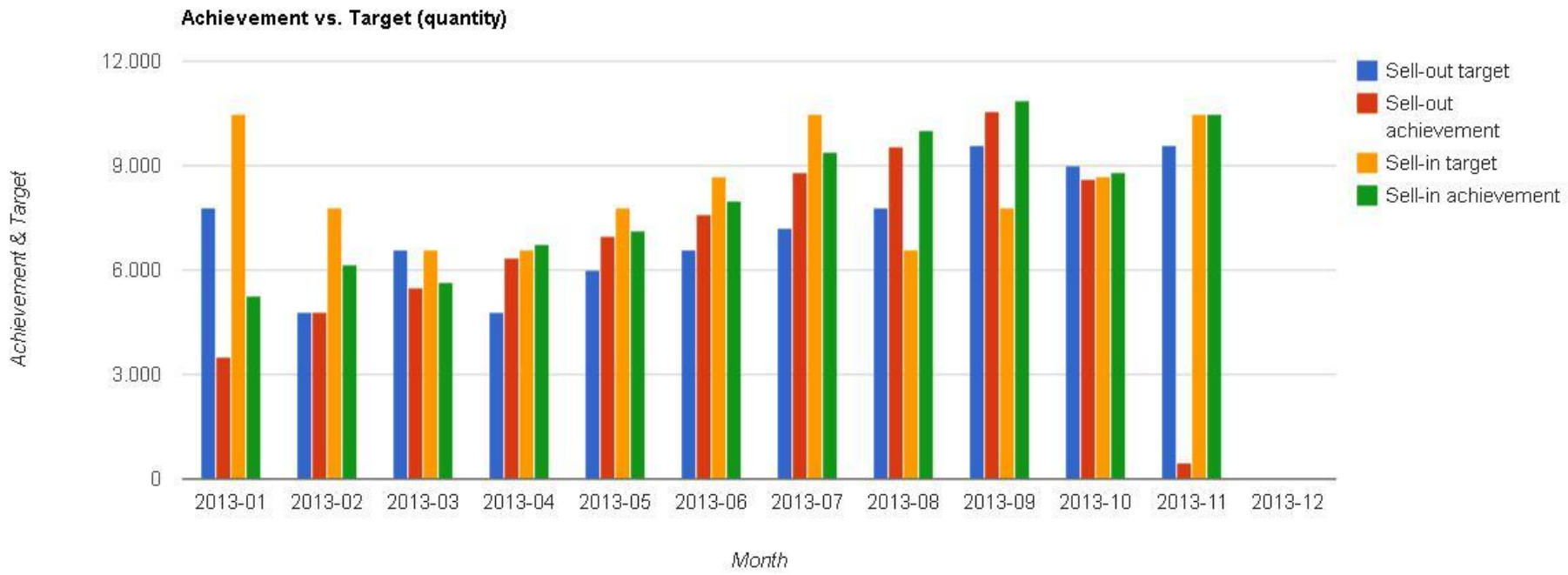
♦ **Định chương trình khuyến mãi và phạm vi áp dụng**

♦ **Gửi SMS thông báo cho chủ cửa hiệu**

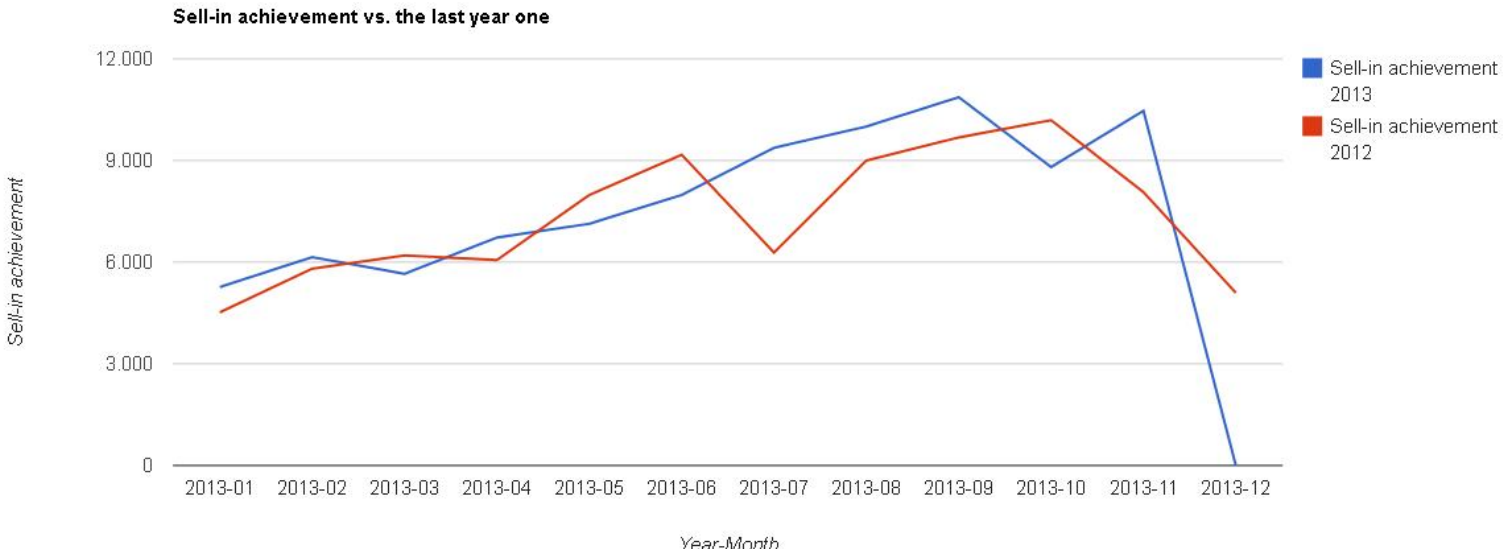
♦ **Phân bổ ngân sách cho Vùng miền, khu vực, nhà phân phối và tái phân bổ**

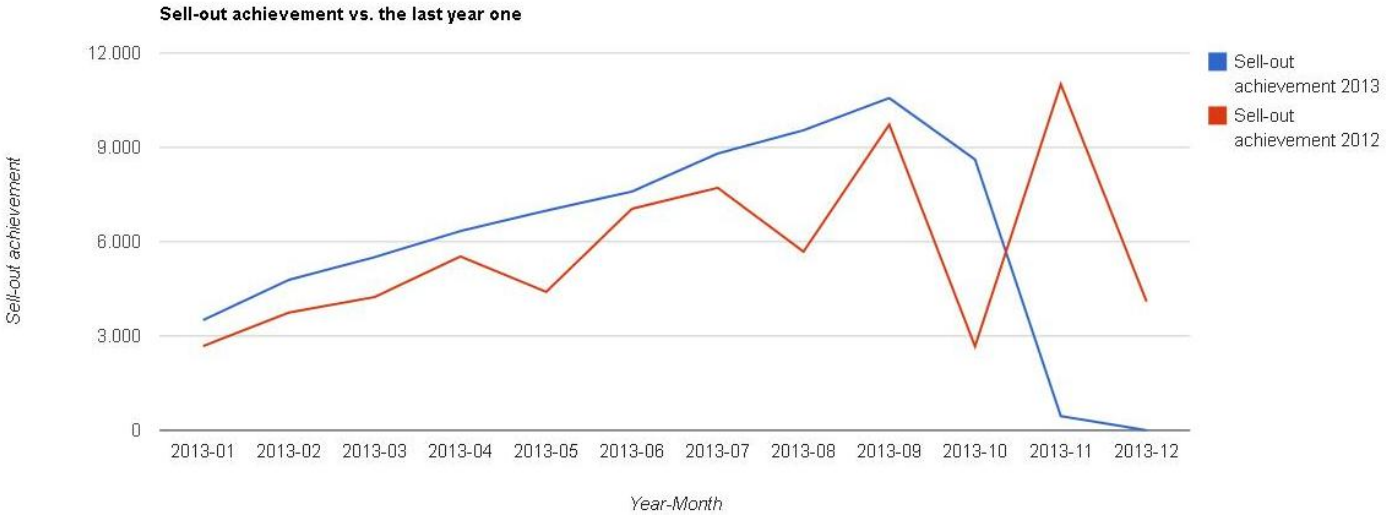
♦ **Những chương trình khuyến mãi thành công theo vùng miền, khu vực, Nhà phân phối**

Thực đạt doanh số so với chỉ tiêu



Thực đạt doanh số so với chỉ tiêu





Thực đạt KPI so với chỉ tiêu

ACHIEVEMENTS vs. TARGETS OF SALES REPRESENTATIVES (FOCUSED KPI)

Month : 03 Year : 2013

Reporting date : 2013-11-13

Created by : Vo Duy Minh

		Values					
SalesRepresentative	Workingday	SalesVolume_Target	SalesVolume_Achievement	%SalesVolume	SalesVolume_Bonus	NumOfOutlet_Achievement	NumOfOutlet_Bonus
100000_Bạch Thị Viên(100663)	26	152,000,000	164,382,784	108	1,956,938	206	800,000
100000_Bùi Công Nhơn(102346)	26	118,000,000	49,441,276	42	-	92	-
100000_Bùi Đoàn Giỏi (102297)	26	135,000,000	162,314,832	120	2,300,114	116	1,000,000
100000_Bùi Khắc Đông(100111)	26	245,000,000	260,388,864	106	1,923,183	39	-
100000_Bùi Mạnh Thắng (102328)	26	124,000,000	119,698,008	97	1,524,168	83	-
100000_Bùi Thị Hồng Thảo(102088)	26	135,000,000	159,184,640	118	2,255,757	256	1,000,000
100000_Bùi Thị Nhung(102037)	26	130,000,000	167,849,328	129	2,470,024	241	1,000,000
100000_Bùi Văn Chương(101801)	26	109,000,000	135,789,968	125	2,383,230	192	1,000,000
100000_Bùi Văn Đức(100495)	26	148,000,000	183,980,304	124	2,378,124	147	1,000,000
100000_Bùi Văn Lanh(102220)	26	143,000,000	180,135,184	126	2,409,835	197	1,000,000
100000_Bùi Văn Nhất(100618)	26	156,000,000	192,167,424	123	2,356,568	226	1,000,000
100000_Bùi Văn Thái(100306)	26	152,000,000	186,506,832	123	2,347,340	213	1,000,000
100000_Cam Văn Mạnh(100389)	26	140,000,000	143,863,952	103	1,622,526	274	700,000
100000_Cao Đức Năng(100435)	26	156,000,000	168,674,784	108	1,956,545	157	800,000
100000_Cao Duy Tú(102290)	26	136,000,000	136,743,664	101	1,587,581	173	700,000

Theo dõi viếng thăm

Ngày	2014-06-27		Phân biệt khách hàng sỉ
Vùng miền	MIỀN NAM	Khu vực	KHU VỰC TPHCM
Nhà phân phối		Đại diện kinh doanh	
Đoạn đường		Tuyến bán hàng	

Chú thích: Khách hàng; KH có doanh số; Viếng thăm; Viếng thăm có doanh số

Thông số tổng

Số nhà phân phối: 19 — Số nhân viên bán hàng: 62

Độ phủ — Số đại lý: 8,430

Ngành hàng	Số đại lý	Phần trăm phủ
Phân Hữu Cơ	2,230	26 %
Phân Vô Cơ	5,141	61 %

Chỉ tiêu khu vực: 673,409,866 — Thực đạt khu vực: 536,003,920

Tổng DS trong tháng: 731,261,586 — % đóng góp doanh số: 100 (%)

Họ tên:	Đại Lý Phân bón 2	Địa chỉ:	Le Quang Định
Điện thoại:	09877776	Tồn kho:	200 (KG)
Doanh số TB 3 tháng:	0	DS từ đầu tháng:	0
Ngày MH đầu tiên:		Hình ảnh:	
Ngày MH cuối cùng:			
TB đơn hàng 3 tháng:			
Đơn hàng gần nhất:			
Lần VT gần nhất:	2014-06-27 13:29:03.903		
Thời điểm VT:	2014-06-27 13:29:03.903		
Độ phủ sản phẩm:	0		

Mã sản phẩm	Tên sản phẩm	Tồn kho
1NBCGVF1410N	Product 1	123
1NBCGVF1411N	Product 2	456
1NBCGVF1421N	Product 4	789

Khai thác cơ hội kinh doanh

Lịch sử mua hàng

Khách hàng: vũ

Điện thoại: na

Tên sản phẩm	TB tháng trước	Từ đầu tháng
Dầu Ăn Đệ Nhất-1L	5.454,5000	0.0000
Dầu Ăn Số Đỏ-1L	5.454,5000	111.040,0000
Mì Số Đỏ Hương Vị Thịt Bầ..	5.454,5000	0.0000
Mì Số Đỏ 1	8.545,4000	0.0000
Mì Số Đỏ 2	5.454,5000	0.0000

Khai thác cơ hội kinh doanh

Opportunities to Increase Number of Orders on Route

Reporting Date: 16-12-2011 : 10-31-34

Created by: Nguyen Duy Hai

Channel	Region	Area	Sales Sup	Distributor	Sales Rep	Route	Customer	Address	Monthly Avg Order	MTD	Opportunities
GT	MEKONG	Mekong 2	Nguyen van An	CUONG THINH	Huynh Dai Minh	Thu ba	Shop Lê Vi	HCM	6	3	3
							Shop Thu Hòa	HCM	1	0	1
			Lê Thánh Tôn	CUONG THINH	Huỳnh Đại Mẫn	Thu ba	Shop Thu Hòa	HCM	1	0	1
							Ngoc Trang	An Giang	1	1	0
							Hoa Binh	HCM	0	0	0
							Binh Minh	An Giang	2	1	1
							Kinh Dinh	HCM	1	1	0
							Sap Lan	HCM	2	1	1
							Be Tram	HCM	4	1	3
							Miền Đất	HCM	0	0	0
					Nguyen Hong Han	Thu ba	Ngoc Trang	An Giang	1	1	0
							Sap Lan	HCM	2	1	1
					Nguyễn Trung Tín	Thu ba	Sap Lan	HCM	2	1	1
							Be Tram	HCM	4	2	2

Ra quyết định hiệu quả

Opportunities to Increase Number of Orders on Route

Reporting Date: 16-12-2011 : 10-31-34

Created by: Nguyen Duy Hai

Channel	Region	Area	Sales Sup	Distributor	Sales Rep	Route	Customer	Address	Monthly Avg Order	MTD	Opportunities
GT	MEKONG	Mekong 2	Nguyen van An	CUONG THINH	Huynh Dai Minh	Thu ba	Shop Lê Vi	HCM	6	3	3
							Shop Thu Hòa	HCM	1	0	1
			Lê Thánh Tôn	CUONG THINH	Huỳnh Đại Mẫn	Thu ba	Shop Thu Hòa	HCM	1	0	1
							Ngoc Trang	An Giang	1	1	0
							Hoa Binh	HCM	0	0	0
							Binh Minh	An Giang	2	1	1
							Kinh Dinh	HCM	1	1	0
							Sap Lan	HCM	2	1	1
							Be Tram	HCM	4	1	3
							Miền Đất	HCM	0	0	0
					Nguyen Hong Han	Thu ba	Ngoc Trang	An Giang	1	1	0
							Sap Lan	HCM	2	1	1
					Nguyễn Trung Tín	Thu ba	Sap Lan	HCM	2	1	1
							Be Tram	HCM	4	2	2

Ra quyết định hiệu quả

Opportunities to boost SKU on Route

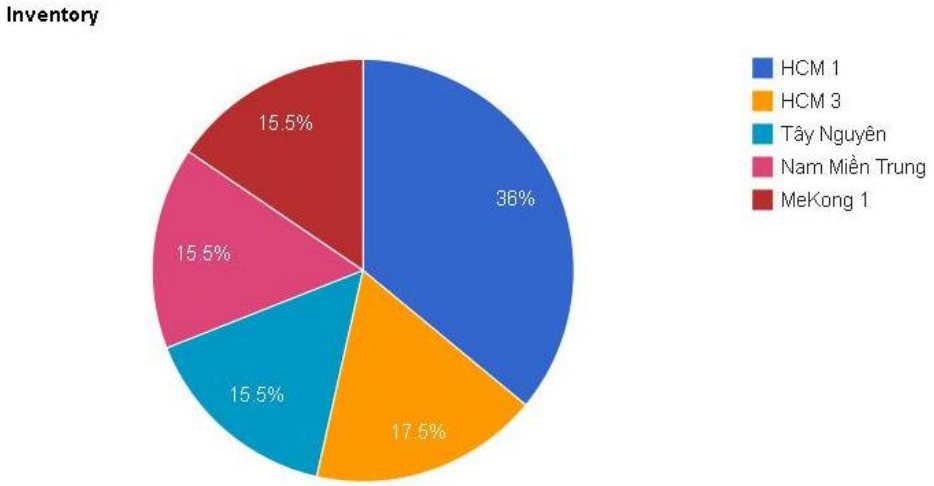
Reporting Date: 16-12-2011 : 10-41-13

Created by: Nguyen Duy Hai

Channel	Region	Area	Sales Sup	Distributo	Sales Rep	Route	Customer	Address	SKU	Monthly Avg Second Sal	MTD_Secondary_Sale	Opportunities
GT	MEKONG	Mekong 2	Lê Thánh T	CUONG Th	Huỳnh Đại	Thu ba	Be Tram	117 An Ch	DG X-Men Sport 180g N	800000	25000	775000
									LS Ocleen Duoi con trun	350000	275000	75000
							Bùng Binh	117 An Ch	DG X-Men tri gau 380g N	50000	1000000	-950000
							Hoa Binh	117 An Ch	Hết hạn	190000	50000	140000
							Kinh Dinh	117 An Ch	DG X-Men Sport 180g-O	86666	60000	26666
							Miền Đất	117 An Ch	2DG Sport 380g New+ 1	2000000	300000	1700000
							Ngoc Tran	117 An Ch	Hết hạn	116666	50000	66666
							Sạp Lan	117 An Ch	LS Ocleen Duoi con trun	600000	100000	500000
							Shop Thu	117 An Ch	Hết hạn	900000	50000	850000
					Nguyen Ho	Thu ba	Hoa Mai	117 An Ch	Hết hạn	170000	50000	120000

Nâng cao chất lượng cung ứng

Mua hàng hợp lý	Ghi nhận thiếu hàng	Tái đặt hàng	Giao hàng đúng hẹn
♦ Nhà phân phối đặt hàng qua Web, dựa trên đề nghị đặt hàng	♦ Kiểm tra tồn kho và ghi nhận tình huống thiếu hàng ♦ Tự động gửi SMS đến người chịu trách nhiệm, khi thiếu hàng xảy ra	♦ Bộ phận cung ứng xác nhận ngày có hàng trở lại ♦ Tự động gửi SMS cho Nhà phân phối để thông báo ngày có hàng trở lại	♦ Thiết lập KPI và theo dõi thực hiện cho bộ phận giao hàng



Nâng cao chất lượng cung ứng

STOCK ALARM

Reporting date: 24-06-2014

Created by : IT admin

Currency: VND

					Data			
SalesChan	Branch	Area	Distributor	ProductName	Inventory in pieces (+StockInTransit)	Inventory in cases (+ Stock in transit)	Sum of AvgSecondarySales	Sum of Inventoryday
GT	MIỀN N	KHU VỰ	CÔNG TY CỔ P	Bột canh 14% 1kg x 12 NĐ (KM lọ)	120	10.000	0	1000
				Bột canh 14% 1kg x 12gói NĐ	120	10.000	0	1000
				Bột canh 14% 250grx40 NĐ	13,597	339.925	441	30
				Bún riêu cua 80grx30 NĐ	3,658	121.933	74	49
				Bún Tôm 65grx30 NĐ	1,031	34.367	47	21
				Cháo cá lóc 50grx50 NĐ	543	10.860	13	41
				Cháo gà 50grx50 NĐ	1,132	22.640	51	22
				Cháo nấm đông cô 70grx50 NĐ	590	11.800	60	9
				Cháo thập cẩm 50grx50 NĐ	700	14.000	15	46
				Cháo thịt bằm 50grx50 NĐ	5,538	110.760	217	25
				Cháo thịt bằm 70grx50 NĐ	621	12.420	25	24
				Cháo thịt gà 70grx50 NĐ	1,413	28.260	61	23
				Cháo Tôm cua 50grx50 NĐ	300	6.000	4	75
				H.Gia Bánh đa cua 120grx18 NĐ	671	37.278	45	14
				H.Gia Hủ tiếu nam vang 120grx18 N	72	4.000	9	8

Nâng cao chất lượng cung ứng

CURRENT INVENTORY

Reporting date: 2014-06-24

Created by : IT admin

Currency: VND

				Warehouse	Values		
				WH01		Total Sum of Quantity_Cases	Total Sum of Amount
SalesChann	BusinessUnit	Distributor	ProductCode	Sum of Quantity_Cases	Sum of Amount		
GT	FOOD	C. TY TNHH THƯƠNG MẠI VÀ DỊCH VỤ LÊ NGUYỄN GIA	1NBCGVF1410N	6.599999905	957600.6	6.599999905	957600.6
			1NBCGVF1427N	17	2495940	17	2495940
			1NBCGVF1429N	55	7980005	55	7980005
			1NBCGVFTO03N	362.625	65800119.38	362.625	65800119.38
			1NBDGVFDC27N	57.43333435	7126959.824	57.43333435	7126959.824
			1NBUGVFLT28N	11	1170003.978	11	1170003.978
			1NBUGVFRC44N	29.66666603	4450000	29.66666603	4450000
			1NBUGVFTO28N	80.19999695	8530392.64	80.19999695	8530392.64
			1NCHGVFBO16N	0.300000012	29400	0.300000012	29400
			1NCHGVFCL16N	61.95999908	6072080	61.95999908	6072080
			1NCHGVFCL20N	5	490000	5	490000

Nâng cao chất lượng cung ứng

MỨC ĐỘ CUNG ỨNG HÀNG HÓA

Cong ty **International Consumer Products**
Ngay bao cao: **2013-05-13**

DVKD	Ma Code	Dien giai	Ngay	Dat(Le)	Dat(T)	Giao(T)	Chenh lech(T)	Kho	Vung	Khu vuc	Nha phan phoi
F&B	1309380960127	TQ Sa Te Cay 85gx90	2012-04-06	1350.0	15.0	0.0	15.0	DWF1	5.HCM	HCM 2	NPP Nam Anh
F&B	1309380960127	TQ Sa Te Cay 85gx90	2012-04-06	1350.0	15.0	0.14444445	14.855556	DWF1	5.HCM	HCM 2	NPP Nam Anh
F&B	1309380960127	TQ Sa Te Cay 85gx90	2012-04-06	630.0	7.0	0.055555556	6.9444447	DWF1	6.MEKONG	Mekong 1	DNTN Dan Anh
F&B	1309410360126	TP Lau Thai Ngon 250gx24 pet	2012-04-06	1200.0	50.0	0.0	50.0	100000	5.HCM	HCM 3	CTY TNHH Tri Thuc Tre
F&B	1309410360126	TP Lau Thai Ngon 250gx24 pet	2012-04-06	1200.0	50.0	0.0	50.0	DWF1	4.EAST	East 2	DNTN SONG THY
F&B	1309410360134	TP Lau Thai Ngon 250gx24 MT	2012-04-06	1200.0	50.0	0.0	50.0	DWF1	4.EAST	East 2	DNTN SONG THY
F&B	1311450160097	Chao Ngon Thuan Phat 510g (PET)x24-15072010	2012-04-06	720.0	30.0	0.0	30.0	DWF1	5.HCM	HCM 2	NPP Nam Anh
F&B	1311450160098	Chao Ngon Thuan Phat 250g (PET)x24-15072010	2012-04-06	720.0	30.0	0.0	30.0	DWF1	4.EAST	East 2	DNTN SONG THY
F&B	1311450160098	Chao Ngon Thuan Phat 250g (PET)x24-15072010	2012-04-06	1200.0	50.0	0.0	50.0	DWF1	5.HCM	HCM 2	NPP Nam Anh

Tăng năng lực đội ngũ

1. Chuẩn hóa quy trình hoạt động tại Nhà phân phối và nhiệm vực hàng ngày của đội ngũ kinh doanh
2. Chuẩn hóa hệ thống báo cáo và cách ra quyết định dựa trên báo cáo
3. Không còn mất thời gian cho “paper work”, đội ngũ kinh doanh nay tập trung vào khám phá và khai thác cơ hội để tăng trưởng kinh doanh
4. Ghi nhận, tưởng thưởng, đề bạt đúng người, đúng thời điểm
5. Cải tiến truyền thông nội bộ (SMS, Web, khảo sát điện tử)
6. Nhà phân phối quản lý tồn kho và công nợ hiệu quả

Tăng năng lực đội ngũ

Ra quyết định đúng

♦ Xác định yếu điểm và biến thành cơ hội kinh doanh:

- Doanh số / Độ bao phủ theo Vùng miền → Khu vực → Nhà phân phối → Trình Dược Viên → Tuyến bán hàng → Cửa hàng → SKUs

♦ Thiết lập quy trình ra quyết đinh cho SS, ASM, BM, Distributor

Tăng động lực nhân viên

♦ Thiết lập KPI, đánh giá và tưởng thưởng đúng đắn

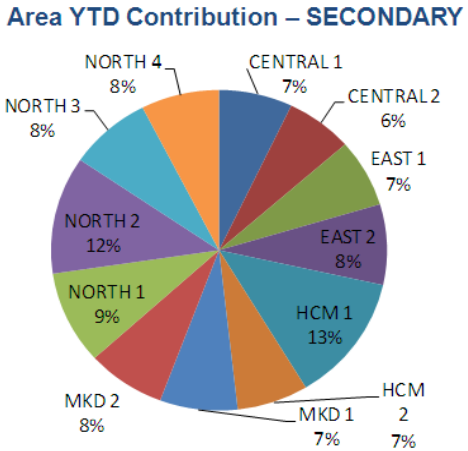
♦ Dự báo thu nhập cuối tháng cho từng Trình Dược Viên

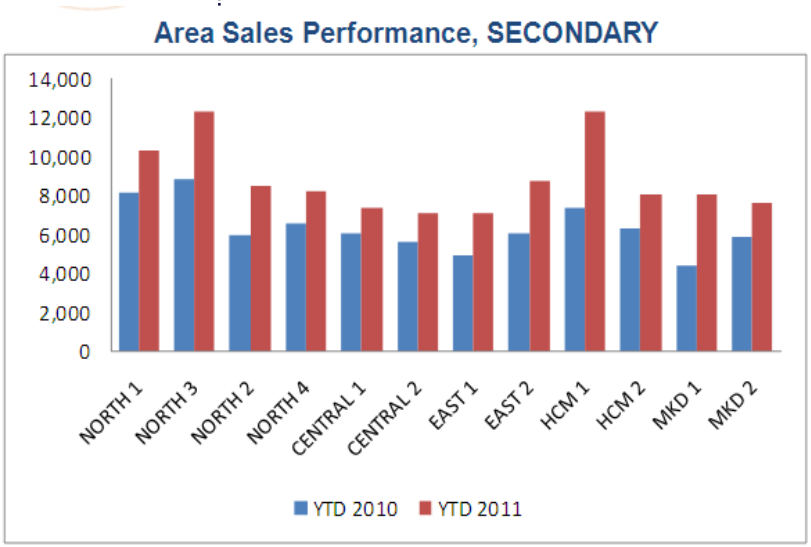
Truyền thông nội bộ tốt

♦ Theo dõi tiến trình thực hiện chỉ tiêu

♦ Truyền thông nội bộ: SMS, E-mail, thông báo điện tử

♦ Khảo sát thị trường





Tại sao SalesUp là lựa chọn tốt nhất?

1. Giải pháp tốt nhất

- ***Chức năng vượt trội***: chứa đựng ưu điểm của những hệ thống phần mềm quản lý phân phối từ nước ngoài, cộng thêm cải tiến cho phù hợp với Doanh Nghiệp Việt Nam. Đảm bảo đáp ứng 100% yêu cầu của Doanh Nghiệp
- ***Mở rộng vô hạn***: dễ dàng chỉnh sửa và phát triển chức năng mới, đáp ứng sự đổi mới liên tục của bộ phận Kinh doanh. Các sản phẩm từ nước ngoài thường bị hạn chế điểm này.
- ***Dữ liệu an toàn***: dựa trên nền tảng cơ sở dữ liệu tập trung, được bảo vệ bởi đội ngũ IT chuyên nghiệp, SALESUP không bị mất dữ liệu, khi máy tính tại Nhà phân phối bị hư. Những giải pháp với mô hình cơ sở dữ liệu phân tán không có được ưu điểm này

Tại sao SalesUp là lựa chọn tốt nhất?

2. Chi phí hiệu quả nhất

Với chi phí đầu tư tối ưu mà vẫn triển khai thành công giải pháp quản lý hệ thống phân phối hiệu quả đang là mối quan tâm hàng đầu của các doanh nghiệp, ý thức việc đó, GESO cam kết đem đến giải pháp quản lý hệ thống phân phối hoàn hảo cho doanh nghiệp với chi phí đầu tư cạnh tranh nhất.

Chi tiết về chi phí đầu tư sẽ được trao đổi cụ thể với quý công ty sau khi trình bày và Demo giải pháp.

Tại sao SalesUp là lựa chọn tốt nhất?

3. Dịch vụ hậu mãi tốt nhất

• Doanh Nghiệp có quyền yêu cầu dịch vụ hỗ trợ thích hợp bằng cách phân loại sự cố:

- Sự cố khẩn cấp: giải quyết trong vòng 4 giờ đồng hồ
- Sự cố bình thường: giải quyết trong vòng 24 giờ đồng hồ

4. Năng lực triển khai thành công

• Đội ngũ kinh nghiệm, từng tham gia triển khai DMS của ICP, BIBICA , BHS, VIFON, TRAPHACO… có khả năng lãnh đạo sự thay đổi tại NPP

• Có kế hoạch triển khai dự án chi tiết

• Chuẩn hóa biên bản, biểu mẫu dùng trong dự án

Nội dung

SALESUP – Sự lựa chọn tốt nhất

SalesUp và chiến lược kinh doanh

Giải pháp Quản lý phân phối SalesUp

Tại sao SalesUp là lựa chọn tốt nhất?

SALESUP – Quản lý phân phối hiệu quả

Bán hàng hiệu quả nhất

Chất lượng cung ứng tốt nhất

Thực thi khuyến mãi tốt nhất

Ra quyết định nhanh và hiệu quả nhất

Kế hoạch tổng thể

Giới thiệu về GESO

Bán hàng hiệu quả nhất

Bán hàng hiệu quả nhất

1. Đa dạng mô hình bán hàng

- Lấy đơn hàng trước, giao hàng sau
- Nhân viên mang hàng theo, để bán và giao hàng ngay

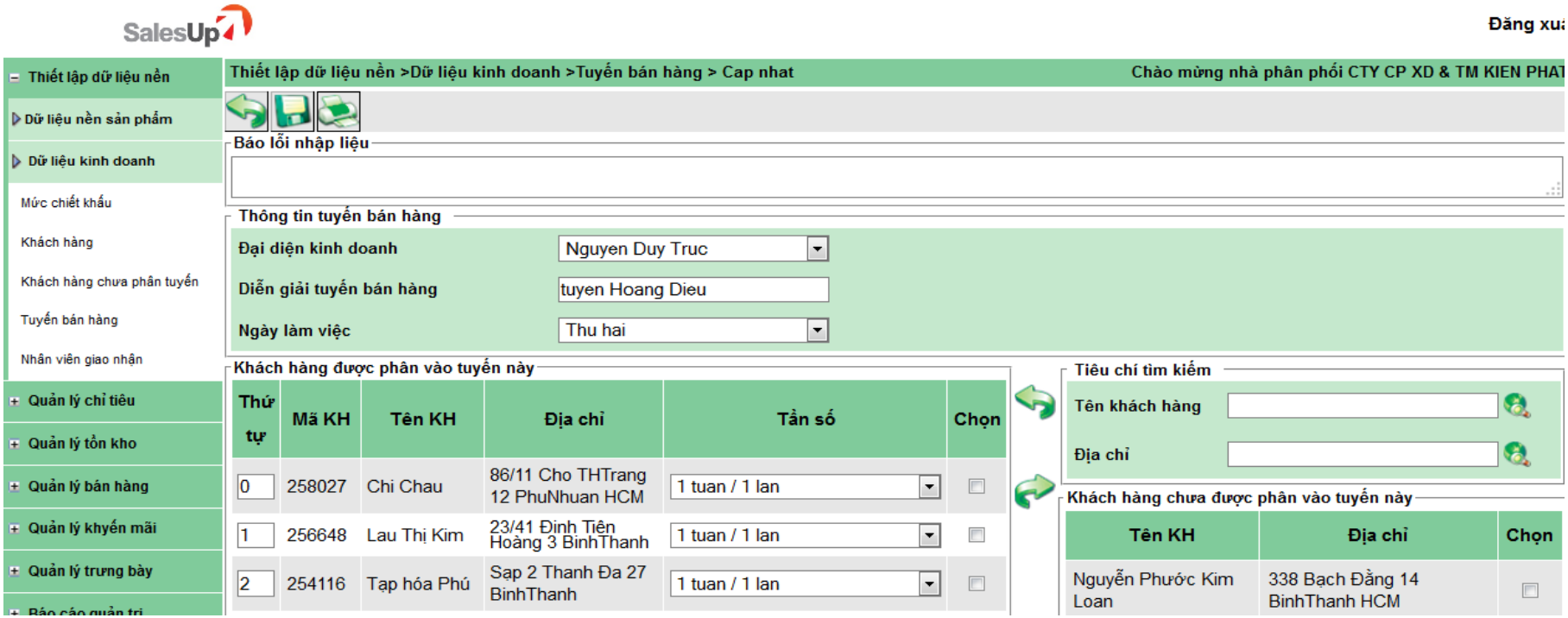
2. Phục vụ khách hàng tốt nhất

- Cho phép khách hàng chọn sản phẩm trả khuyến mãi
- Thông báo chương trình khuyến mãi qua tin nhắn

Bán hàng hiệu quả nhất

3. Tăng hiệu quả bán hàng bằng đi đúng tuyến

- Phân tuyến bán hàng
- Chuyển đổi, sát nhập tuyến bán hàng



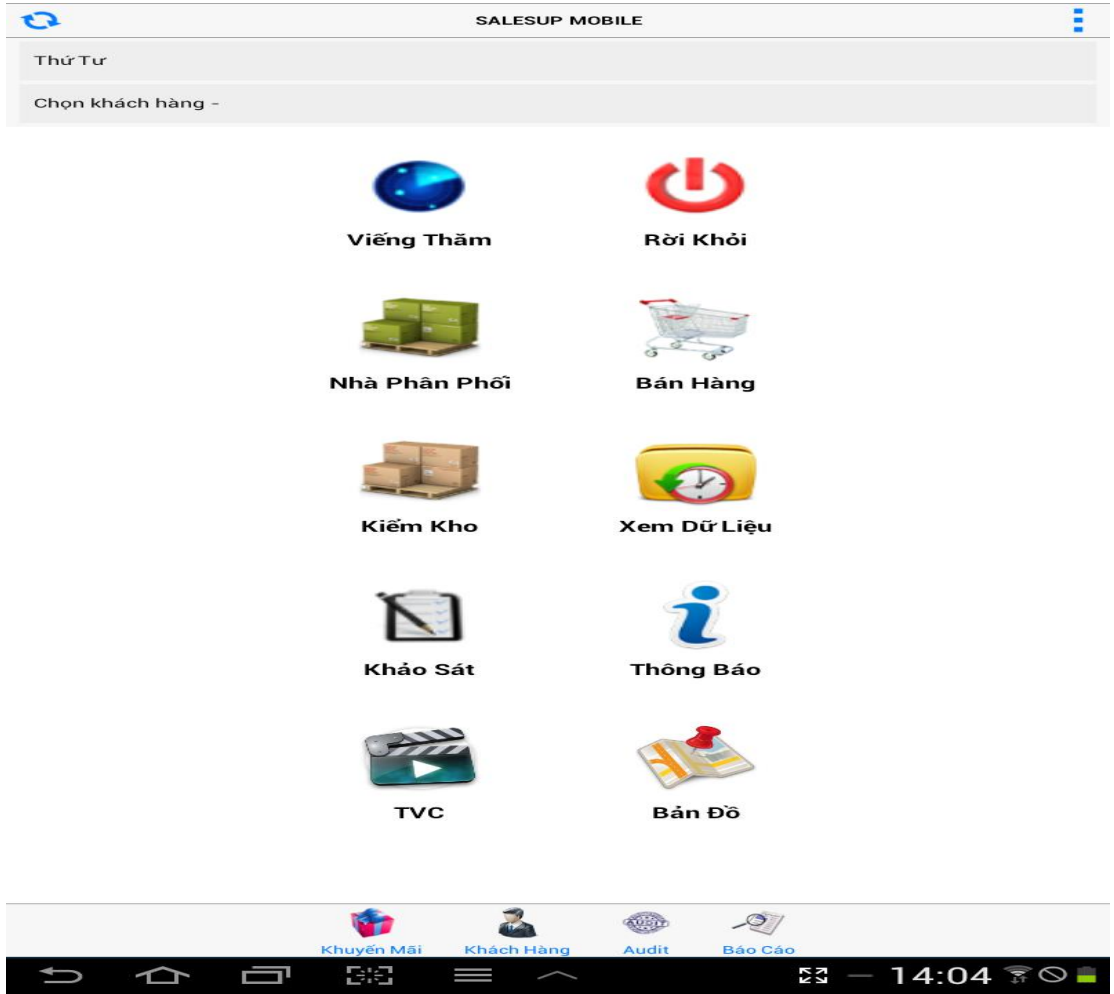
Bán hàng hiệu quả nhất

4. Tăng hiệu quả bán hàng bằng PDA

- Ghi nhận thời gian và vị trí của cửa hiệu viếng thăm (dùng GPS)
- Dữ liệu lịch sử để định mục tiêu bán hàng tại từng cửa hàng, đề xuất đơn hàng cho khách hàng.
- Xem các thông tin khuyến mãi, trưng bày và áp dụng tự động

Tăng hiệu quả bằng PDA

Xác định vị trí cửa hiệu và ghi nhận viếng thăm



Tăng hiệu quả bằng PDA

Theo dõi tình hình thực hiện chỉ tiêu trên Smart Phone

Thực đạt và chỉ tiêu

Tháng 7 | Năm 2013

BÁO CÁO THỰC ĐẠT VÀ CHỈ TIÊU

Nhà phân phối: **CHI NHÁNH CTY TNHH MTV SX TM LÂM BÌNH NGUYÊN**
Nhân viên bán hàng: **NGUYỄN HÀ NAM**
Số ngày làm việc: **27**
Số ngày làm việc thực tế: **3**

	Chỉ Tiêu	Thực Đạt	Phần Trăm	DS Bán/Ngày
Số Đơn Hàng	405	12	2	0.07
Sản lượng đơn hàng	405	12	2	0.07
Tổng nhóm	15307.439999999999	260	1.70	9.63

Nhóm Sản Phẩm: Nhom-Phen

Chỉ Tiêu	Thực Đạt	Phần Trăm	DS Bán/Ngày
48.00	0	0	0.00

Tăng hiệu quả bằng PDA

Sử dụng dữ liệu lịch sử để định mục tiêu tại từng điểm bán

83% 13:37

ĐỊNH MỤC TIÊU NGÀY — Lưu Lại

Thứ Tư

TAB 1 TAB 2

Khách Hàng	Mục Tiêu Ngày	Địa Chỉ	Mục Tiêu Tháng	Mục Tiêu HT
TH Thu Thủy		Tổ 6, Lý Văn Sâm	0	0
TH Thúy Hằng		Đồng Khởi	0	0
TH Kim Yến		Đồng Khởi	0	0
TH Tuyết Mai	1000	Đồng Khởi	0	0
TH Ngọc Danh		Đồng Khởi	0	0
TH Yến	10000	Kp6, Nguyễn Bảo Đức	0	0
TH A2		Kp6, Nguyễn Bảo Đức	0	0
TH Ngọc		Kp6, Nguyễn Bảo Đức	0	0
TH Hạnh		Đặng Đức Thuật	0	0
TH Bi Bô		Đặng Đức Thuật	0	0
TH Hường		Đặng Đức Thuật	0	0
TH Tuấn Hưng		Đặng Đức Thuật	0	0
TH Gia Viên		Đồng Khởi, Kp4	0	0
TH An Hiếu		Đồng Khởi, Kp4	0	0
TH Kim Oanh		Kp4,	0	0
Bách hóa tổng hợp		Kp4,	0	0
CH Tam		Ấp Bình Ý, Tân Bình,	0	0
ABC		123rrrr	0	0
Tổng Cộng (5 KH)	16.660.467		542.545	0

Tăng hiệu quả bằng PDA

Nhập đơn hàng, thực thi KM tự động

83% 13:34

Thêm SP | Áp KM | Lưu Lại

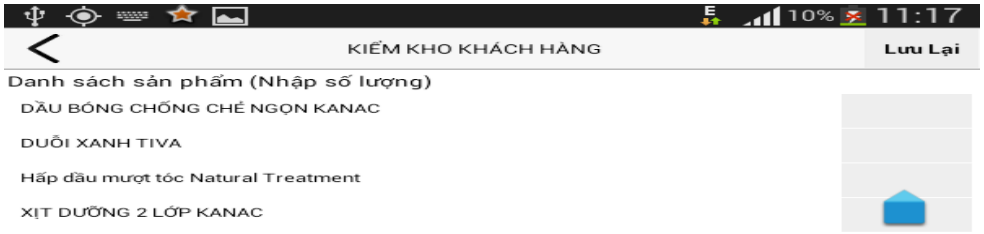
Ngày nhập: 07-05-2014

Chiết khấu: | % TT: 0 vnđ

Sản Phẩm	Đơn Giá	Tồn KH	Đề Nghị	SL Lẻ	Thành Tiền	KhoNV	Xóa
One Man bo 150	19500		0				
One Man tom 150	19500		0				
Banh man vi bo nuong 75g	10200		0				
One Ngot 230	21800		0				
One Ngot 150	15300		0				
Pre Man bo 150	21500		0				

Tăng hiệu quả bằng PDA

Kiểm kho



Tăng hiệu quả bằng PDA

Chụp hình cửa hiệu

Tăng hiệu quả bằng PDA

Giới thiệu sản phẩm

Tăng hiệu quả bằng PDA

Khảo sát thị trường

Tăng hiệu quả bằng PDA

Chú thích:

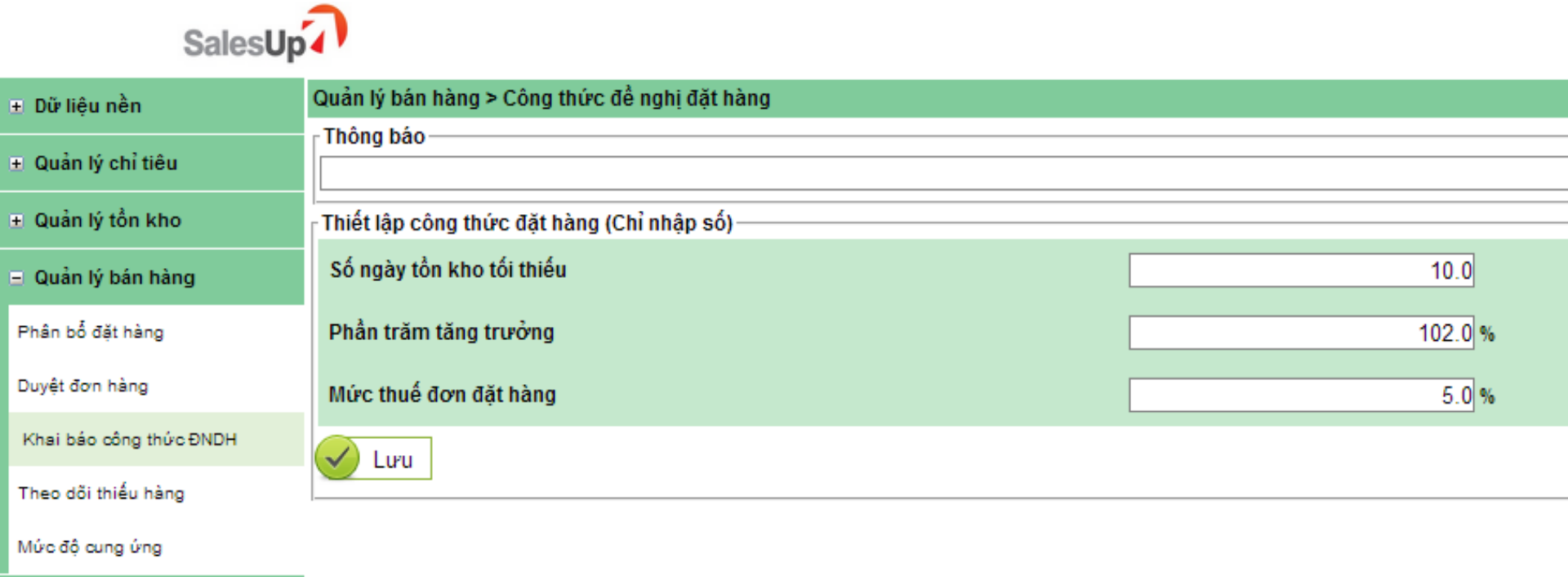
- KH
- KH có doanh số
- Viếng thăm
- Viếng thăm có doanh số

Cung ứng hàng hóa tốt nhất

Cung ứng hàng hóa tốt nhất

1. Đặt hàng đúng, xử lý đơn hàng nhanh

- Đặt hàng điện tử dựa trên đề nghị đặt hàng
- Linh động điều chỉnh công thức đưa ra đề nghị đặt hàng
- Đơn hàng được tích hợp vào ERP nên được xử lý nhanh hơn



Cung ứng hàng hóa tốt nhất

2. Cung ứng hàng tốt nhất

- Ghi nhận tình huống hết hàng và gởi email thông báo
- Gởi email cho Nhà phân phối xác nhận ngày có hàng
- Báo cáo đánh giá mức độ cung ứng

MỨC ĐỘ CUNG ỨNG HÀNG HÓA

Cong ty **International Consumer Products**
Ngay bao cao: **2013-05-13**

DVKD	Ma Code	Dien giai	Ngay	Dat(Le)	Dat(T)	Giao(T)	Chenh lech(T)	Kho	Vung	Khu vuc	Nha phan phoi
F&B	1309380960127	TQ Sa Te Cay 85gx90	2012-04-06	1350.0	15.0	0.0	15.0	DWF1	5.HCM	HCM 2	NPP Nam Anh
F&B	1309380960127	TQ Sa Te Cay 85gx90	2012-04-06	1350.0	15.0	0.14444445	14.855556	DWF1	5.HCM	HCM 2	NPP Nam Anh
F&B	1309380960127	TQ Sa Te Cay 85gx90	2012-04-06	630.0	7.0	0.055555556	6.9444447	DWF1	6.MEKONG	Mekong 1	DNTN Dan Anh
F&B	1309410360126	TP Lau Thai Ngon 250gx24 pet	2012-04-06	1200.0	50.0	0.0	50.0	100000	5.HCM	HCM 3	CTY TNHH Tri Thuc Tre
F&B	1309410360126	TP Lau Thai Ngon 250gx24 pet	2012-04-06	1200.0	50.0	0.0	50.0	DWF1	4.EAST	East 2	DNTN SONG THY
F&B	1309410360134	TP Lau Thai Ngon 250gx24 MT	2012-04-06	1200.0	50.0	0.0	50.0	DWF1	4.EAST	East 2	DNTN SONG THY
F&B	1311450160097	Chao Ngon Thuan Phat 510g (PET)x24-15072010	2012-04-06	720.0	30.0	0.0	30.0	DWF1	5.HCM	HCM 2	NPP Nam Anh
F&B	1311450160098	Chao Ngon Thuan Phat 250g (PET)x24-15072010	2012-04-06	720.0	30.0	0.0	30.0	DWF1	4.EAST	East 2	DNTN SONG THY
F&B	1311450160098	Chao Ngon Thuan Phat 250g (PET)x24-15072010	2012-04-06	1200.0	50.0	0.0	50.0	DWF1	5.HCM	HCM 2	NPP Nam Anh

Cung ứng hàng hóa tốt nhất

3. Nhập kho chính xác nhất

- Sản phẩm và số lượng nhập kho được đồng bộ từ ERP, Nhà phân phối/ Đại lý không thể thay đổi số này

SalesUp

Đăng xuất Đổi mật khẩ

Hiện có 32 người đang dùng hệ thố

- Dữ liệu nền
- Quản lý chỉ tiêu
- Quản lý tồn kho
- Quản lý bán hàng
  - Phân bổ đặt hàng
  - Duyệt đơn hàng
  - Khai báo công thức ĐNDH
  - Theo dõi thiếu hàng
  - Mức độ cung ứng
- Quản lý khuyến mãi
- Quản lý trưng bày
- Quản lý nhân sự
- Báo cáo quản trị
- Quản trị hệ thống

2013-04-27	DMS2013040145	101743	CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG NGHIỆP CÀ MAU	Food	18,914,700	NPP chốt/ Chờ TT xử lý		
2013-04-27	DMS2013040142	101740	CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG NGHIỆP CÀ MAU	Food	18,914,700	NPP chốt/ Chờ TT xử lý		
2013-04-27	DMS2013040140	101738	CÔNG TY TNHH VINH VINH PHÚ	Food	75,658,800	NPP chốt/ Chờ TT xử lý		
2013-05-13	DMS2013050041	101802	DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN GIA BẢO	Food	74,206,125	TT Đã xác nhận		
2013-05-13	DMS2013050039	101800	CÔNG TY TNHH TM - DV HÒA VINH	Food	95,640,300	TT Đã xác nhận		
2013-04-09	DMS2013040029	101626	CÔNG TY TNHH MTV ĐẦU TƯ NGỌC ANH THƯ	Food	115,621,800	TT Đã xác nhận		
2013-02-06	DMS2013020057	101378	CÔNG TY TNHH VINH VINH PHÚ	Food	132,402,900	TT Đã xác nhận		
2013-05-13	DMS2013050040	101801	CHI NHÁNH CTY TNHH MTV SX TM LÂM BÌNH NGUYÊN	Food	102,702,180	Đã xuất HDTC		
2013-05-13	DMS2013050038	101799	CÔNG TY TNHH TM HẠNH TUẤN	Food	2,995,272	Đã xuất HDTC		
2013-05-13	DMS2013050037	101798	CÔNG TY TNHH TM HẠNH TUẤN	Food	184,478,700	Đã xuất HDTC		
2013-05-11	DMS2013050035	101795	CÔNG TY TNHH PHÂN PHỐI AD	Food	110,236,224	Đã xuất HDTC		
2013-05-10	DMS2013050026	101786	CÔNG TY TNHH PHÂN PHỐI AD	Food	100,706,970	Đã xuất HDTC		
2013-04-27	DMS2013040154	101752	CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG NGHIỆP CÀ MA			HDTC		
2013-01-02	DMS2013010009	101031	CHI NHÁNH CTY CP LƯƠNG THỰC NAM TRUNG TẠI NINH THUẬN			HDTC		
2013-01-02	DMS2013010009	101031	CHI NHÁNH CTY CP LƯƠNG THỰC NAM TRUNG TẠI NINH THUẬN			HDTC		
2013-05-13	DMS2013050036	101797	CÔNG TY TNHH VINH VINH PHÚ	Food	120,043,245	Đang giao hàng/NPP chưa nhận hàng	13/05/2013 09:21:26	114,326,896

Số Đơn hàng: 101797
Ngày giờ đặt : 13/05/2013 07:18:47
. Ngày duyệt :13/05/2013 07:26:32
Ngày ra hóa đơn : 13/05/2013 07:53:05
Ngày giao hàng : 13/05/2013 09:21:26
Ngày hàng về :
Ngày NPP nhận hàng :

Thực thi khuyến mãi tốt nhất

Thực thi khuyến mãi tốt nhất

1. Đa dạng hình thức khuyến mãi

- Khuyến mãi bình thường
- Khuyến mãi on-top
- Khuyến mãi tích lũy
- Cho phép thiết lập những điều kiện khuyến mãi phức tạp
- Cho phép trả khuyến mãi đa dạng: trả bằng chiết khấu, trả bằng tiền, trả bằng hàng hóa

2. Kiểm soát hiệu quả nhất

- Công cụ theo dõi tình hình sử dụng khuyến mãi mọi lúc, mọi nơi

Thực thi khuyến mãi tốt nhất

BÁO CÁO XUẤT KHUYẾN MÃI

Tháng : 01 Năm : 2013

Ngày báo cáo: 23-01-2013 : 02:50:40

					Data	
KhuVuc	NhaPhanPhoi	MaChuongTrinh	SanPham	TenKhachHang	SoLuong(Le)	SoTien
HÀ NỘI	CÔNG TY CỔ P	20130102 - T01 Mien Bac CK 1 thung LottePie	Khong xac dinh	CHỊ DUNG	-	14,000
				HẰNG ĐÔNG	-	28,000
				HỒNG ĐIỆP	-	42,000
				tâm bình	-	112,000
				THỦY	-	14,000
		20130102 - T01 Mien Bac CK 1 thung LottePie Total			-	210,000
		20130102 - T01 Mien Bac KM 1 Thung LottePie Date	Bánh Lotte pie HG 180g (2.880	CHỊ LAN	4	65,800
				TOÁN	24	394,800
		20130102 - T01 Mien Bac KM 1 Thung LottePie Date thang 5,6 Total			28	460,600
		20130102 - T01 Mien Bac KM Hura Layer Cake	BI HURA Cốm HG Demi 180g -	THU	2	30,080
				ANH CHINH	1	15,040
				anh hùng	1	15,040
				Anh Hưng	2	30,080
				BÌNH	1	15,040
				BÌNH TÂM	5	75,200
				CHỊ DUNG	2	30,080
				CHỊ HƯƠNG	1	15,040

Thực thi khuyến mãi tốt nhất

3. Linh động trong ngân sách

- Trung tâm tạo chương trình khuyến mãi, và chỉ định phạm vi áp dụng (Toàn quốc/Vùng/Khu vực/nhóm Nhà phân phối).
- Công cụ giúp phân bổ ngân sách khuyến mãi dựa trên số liệu lịch sử.
- Công cụ giúp điều chuyển ngân sách khuyến mãi giữa các Nhà phân phối trong khu vực.

Thực thi trưng bày tốt nhất

Thực thi trưng bày tốt nhất

1. Chọn đúng đối tượng

- Thiết lập điều kiện để cửa hiệu được tham gia chương trình trưng bày.
- Chọn lọc những cửa hiệu đủ tiêu chuẩn để đăng ký

2. Kiểm soát hiệu quả nhất

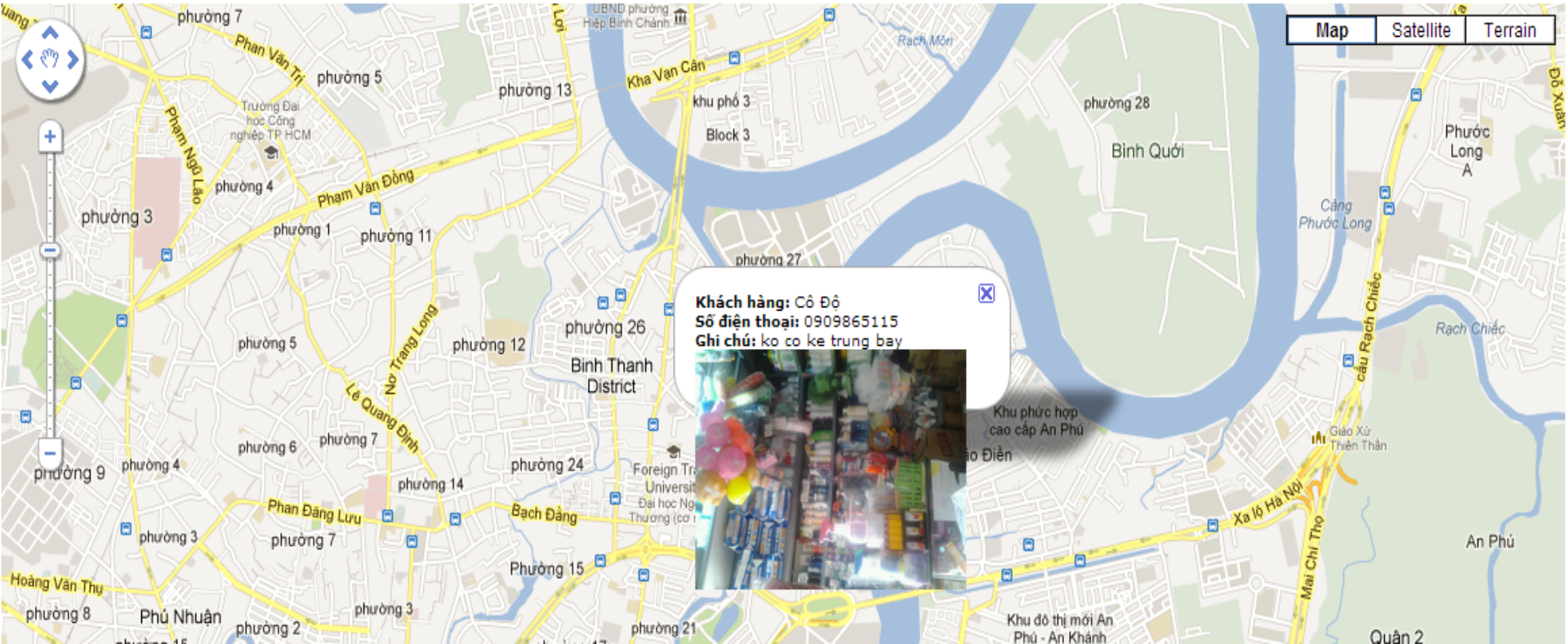
- Phân bổ suất trưng bày cho từng Nhà phân phối
- Quản lý vật dụng trưng bày tại Nhà phân phối và cửa hiệu
- Giám sát tại Nhà phân phối thực hiện yêu cầu trả trưng bày và được duyệt từ Trung tâm.

Thực thi trưng bày tốt nhất

3. Audit trưng bày bằng Smart Phone

Thực thi trưng bày tốt nhất

Vùng	5.HCM	Khu vực	
Nhà phân phối	CTY CP XD & TM KIEN PHAT	Chương trình trưng bày	H13DG07B
Đại diện kinh doanh		Tuyến bán hàng	
Đoạn đường			



Thực thi trưng bày tốt nhất

BÁO CÁO TRƯNG BÀY (SCHEME: H13DG07B)

Từ ngày: 2013-03-21 Đến ngày: 2013-12-31

Ngày báo cáo: 2013-05-11

Được tạo bởi: admin

MaKhachHang	TenKhachHang	DiaChi	DienThoai	DangKy	Dat	Khay Lan	DaNhanThuong	ViTri	GhiChu	Ngay	HinhAnh
477792	Chị Oanh	152/33 Cư Xá 30/4	0909865115	1			Đã nhận	NA		May 11 2013 10:59AM	
477795	Cô Độ	Sạp 63 Chợ Văn Thánh	0909865115	1	1	1	Đã nhận	Bên trái	ko co ke trung bay	4/18/2013 10:06:27 AM	
477796	Cô Thanh	Sạp 64 Chợ Văn Thánh	0909865115	1			Đã nhận	NA		May 11 2013 10:59AM	
477797	Cô Xuân	Sạp 62 Chợ Văn Thánh	0909865115	1			Đã nhận	NA		May 11 2013 10:59AM	
477798	Phương Bình	Sạp 59 Chợ Văn Thánh	0909865115	1	1	1	Đã nhận	Bên trái	test	4/18/2013 10:16:43 AM	
477799	Thu Hương	Sạp 43 Chợ Văn Thánh	0909865115	1			Đã nhận	NA		May 11 2013 10:59AM	
477815	Cô Đàn	18A Phan Văn Hân	0909865115	1			Đã nhận	NA		May 11 2013 10:59AM	

Ra quyết định nhanh và hiệu quả nhất

1. Khai thác cơ hội bán hàng

• Dựa trên dữ liệu quá khứ, hệ thống chỉ ra cơ hội bán hàng cho Trình Dược Viên, và cung cấp công cụ theo dõi quá trình khai thác cơ hội của nhân viên.

• Cơ hội bán hàng được định nghĩa là những cửa hiệu trên tuyến bán hàng, nơi đó Trình Dược Viên có thể:

- Lấy được đơn hàng
- Tăng giá trị đơn hàng
- Bán thêm mặt hàng (SKU) mới

Ra quyết định nhanh và hiệu quả nhất

Opportunities to Increase Number of Orders on Route

Reporting Date: 16-12-2011 : 10-31-34

Created by: Nguyen Duy Hai

Channel	Region	Area	Sales Sup	Distributor	Sales Rep	Route	Customer	Address	Monthly Avg Order	MTD	Opportunities
GT	MEKONG	Mekong 2	Nguyen van An	CUONG THINH	Huynh Dai Minh	Thu ba	Shop Lê Vi	HCM	6	3	3
							Shop Thu Hòa	HCM	1	0	1
			Lê Thánh Tôn	CUONG THINH	Huỳnh Đại Mẫn	Thu ba	Shop Thu Hòa	HCM	1	0	1
							Ngoc Trang	An Giang	1	1	0
							Hoa Binh	HCM	0	0	0
							Binh Minh	An Giang	2	1	1
							Kinh Dinh	HCM	1	1	0
							Sap Lan	HCM	2	1	1
							Be Tram	HCM	4	1	3
							Miền Đất	HCM	0	0	0
					Nguyen Hong Han	Thu ba	Ngoc Trang	An Giang	1	1	0
							Sap Lan	HCM	2	1	1
					Nguyễn Trung Tín	Thu ba	Sap Lan	HCM	2	1	1
							Be Tram	HCM	4	2	2

Ra quyết định nhanh và hiệu quả nhất

Opportunities to boost SKU on Route

Reporting Date: 16-12-2011 : 10-41-13

Created by: Nguyen Duy Hai

Channel	Region	Area	Sales Sup	Distributo	Sales Rep	Route	Customer	Address	SKU	Monthly Avg Second Sal	MTD_Secondary_Sale	Opportunities
GT	MEKONG	Mekong 2	Lê Thánh T	CUONG Th	Huỳnh Đại	Thu ba	Be Tram	117 An Ch	DG X-Men Sport 180g N	800000	25000	775000
									LS Ocleen Duoi con trun	350000	275000	75000
							Bùng Binh	117 An Ch	DG X-Men tri gau 380g N	50000	1000000	-950000
							Hoa Binh	117 An Ch	Hết hạn	190000	50000	140000
							Kinh Dinh	117 An Ch	DG X-Men Sport 180g-O	86666	60000	26666
							Miền Đất	117 An Ch	2DG Sport 380g New+ 1	2000000	300000	1700000
							Ngoc Tran	117 An Ch	Hết hạn	116666	50000	66666
							Sạp Lan	117 An Ch	LS Ocleen Duoi con trun	600000	100000	500000
							Shop Thu	117 An Ch	Hết hạn	900000	50000	850000
					Nguyen Ho	Thu ba	Hoa Mai	117 An Ch	Hết hạn	170000	50000	120000

Ra quyết định nhanh và hiệu quả nhất

2. Tưởng thưởng, đề bạt đúng

• Thiết lập chỉ tiêu thành tích (KPI) cho từng Trình Dược Viên trên hệ thống, theo dõi và “coaching để Nhân viên đạt thành tích cao nhất:

- Doanh số thực đạt so với chỉ tiêu
- Số đơn hàng / ngày
- Trung bình SKU / đơn hàng
- Doanh số trung bình / đơn hàng
- % đơn hàng thành công
- …

Ra quyết định nhanh và hiệu quả nhất

TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CHỈ TIÊU ĐẠI DIỆN KINH DOANH

Tháng : 01 Năm : 2013

Ngày báo cáo: 2013-02-13

		Values												
NhaPhanPhoi	DaiDienKinhDoanh	ChiTieuDoanhSo	ThucDatDoanhSo	%DS	Thuong DS	ChiTieuDH	ThucDatDH	%DH	Thuong DH	ChiTieuSKU	ThucDatSKU	%SKU	Thuong SKU	TongThuong
Cong ty TNHH	100000_Đặng Hữu Thà	90,000,000.00	107,578,936.00	119.53	2,286,702.00	364.00	424.00	116.48	1,000,000.00	1,456.00	1,710.00	117.45	600,000.00	3,886,702.00
	100000_Đinh Tiến Hùn	109,000,000.00	119,044,160.00	109.21	1,976,268.38	364.00	410.00	112.64	800,000.00	1,456.00	1,682.00	115.52	500,000.00	3,276,268.50
	100000_Nguyễn Minh	117,000,000.00	123,596,096.00	105.64	1,911,539.13	364.00	395.00	108.52	800,000.00	1,456.00	1,578.00	108.38	500,000.00	3,211,539.00
	100000_Nguyễn Văn T	111,000,000.00	129,089,672.00	116.30	2,224,812.25	364.00	440.00	120.88	1,000,000.00	1,456.00	1,702.00	116.90	600,000.00	3,824,812.25
	100000_Nguyễn Vượt	90,000,000.00	98,546,992.00	109.50	1,981,368.13	364.00	377.00	103.57	700,000.00	1,456.00	1,422.00	97.66	400,000.00	3,081,368.00
	100000_Phạm Công Kh	111,000,000.00	107,626,624.00	96.96	1,530,962.00	364.00	402.00	110.44	700,000.00	1,456.00	1,393.00	95.67	400,000.00	2,630,962.00
	100000_Phạm Duy Liên	117,000,000.00	121,304,680.00	103.68	1,637,040.38	364.00	398.00	109.34	700,000.00	1,456.00	1,459.00	100.21	400,000.00	2,737,040.50
	100000_Từ Thiện Thủ	111,000,000.00	96,583,168.00	87.01	1,023,669.00	364.00	341.00	93.68	500,000.00	1,456.00	1,316.00	90.38	300,000.00	1,823,669.00
CTY CP BACH H	100000_Bùi Văn Chươn	95,000,000.00	84,481,592.00	88.93	1,046,211.75	364.00	373.00	102.47	500,000.00	1,456.00	818.00	56.18	0.00	1,546,211.75
	100000_Lại Hồng Phươ	78,000,000.00	95,413,848.00	122.33	2,340,138.75	364.00	861.00	236.54	1,000,000.00	1,456.00	1,681.00	115.45	600,000.00	3,940,138.75
	100000_Lâm Quốc Khá	340,000,000.00	402,077,888.00	118.26	2,262,331.00	156.00	207.00	132.69	1,000,000.00	936.00	1,137.00	121.47	600,000.00	3,862,331.00
	100000_Lê Trung Tính	327,500,000.00	388,531,712.00	118.64	2,269,551.25	156.00	186.00	119.23	1,000,000.00	936.00	898.00	95.94	400,000.00	3,669,551.25
	100000_Nguyễn Hồng	130,000,000.00	81,139,240.00	62.41	0.00	364.00	323.00	88.74	0.00	1,456.00	828.00	56.87	0.00	0.00
	100000_Nguyễn Văn Lâ	95,000,000.00	84,323,280.00	88.76	1,044,251.19	364.00	277.00	76.10	0.00	1,456.00	627.00	43.06	0.00	1,044,251.19
	100000_Trần Hoàng Vũ	79,500,000.00	91,884,776.00	115.58	2,211,063.75	364.00	944.00	259.34	1,000,000.00	1,456.00	1,745.00	119.85	600,000.00	3,811,063.75
	100000_Trần Quốc Khá	63,500,000.00	76,105,944.00	119.85	2,292,818.50	364.00	564.00	154.95	1,000,000.00	1,456.00	1,333.00	91.55	300,000.00	3,592,818.50

Ra quyết định nhanh và hiệu quả nhất

TÌNH HÌNH THỰC HIỆN CHỈ TIÊU NHÀ PHÂN PHỐI

Tháng : 04 Năm : 2013

Ngày báo cáo: 2013-05-01

			Values								
KhuVuc	TENNPP	NgayLamViec	ChiTieuSoDH	ThucDatSoDH	% DonHang	ChiTieuSec	ThucDatSec	%Sec	ChiTieuPri	ThucDatPri	%Pri
Bắc Miền Tây	NHAN THỊ BÍCH NGỌC	24.00	960.00	368.00	38.33	29,020.80	14,792.75	50.97	29,020.00	23,240.00	80.08
	CÔNG TY CP TM & XUẤT NHẬ	24.00	960.00	605.00	63.02	29,276.00	23,253.50	79.43	29,276.00	21,060.00	71.94
	CÔNG TY TNHH PHÂN PHỐI A	24.00	960.00	329.00	34.27	29,020.80	7,376.00	25.42	29,020.00	-	-
	DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN C	24.00	960.00	382.00	39.79	29,276.00	13,473.50	46.02	36,276.00	21,000.00	57.89
	DOANH NGHIỆP TƯ NHÂN Q	24.00	960.00	330.00	34.38	29,020.80	11,921.40	41.08	29,020.00	21,000.00	72.36
	HỘ KINH DOANH TẠP HÓA V	24.00	1,200.00	635.00	52.92	36,276.00	13,094.50	36.10	36,276.00	12,320.00	33.96
Bắc Miền Tây Total			6,000.00	2,649.00	262.71	181,890.40	83,911.65	279.02	188,888.00	98,620.00	316.23
HCM	CÔNG TY TNHH MTV ĐẦU TƯ	26.00	2,730.00	796.00	29.16	111,622.00	40,216.60	36.03	111,622.00	36,320.00	32.54
	CÔNG TY TNHH THƯƠNG MẠ	24.00	2,520.00	1,555.00	61.71	111,622.00	80,597.10	72.21	111,622.00	83,000.00	74.36
	CÔNG TY TNHH TM HOÀNG K	24.00	1,800.00	499.00	27.72	79,730.00	33,357.00	41.84	79,730.00	43,568.00	54.64
	CÔNG TY TNHH TM-DV NGỌC	24.00	2,160.00	962.00	44.54	95,676.00	57,940.20	60.56	95,676.00	55,540.00	58.05
	CÔNG TY TNHH VINH VINH P	24.00	2,880.00	2,691.00	93.44	137,968.00	142,565.66	103.33	137,968.00	138,330.00	100.26
	CTY TNHH TM TẤN QUỐC HU	24.00	3,240.00	1,477.00	45.59	155,214.00	123,717.70	79.71	155,214.00	86,740.00	55.88
HCM Total			15,330.00	7,980.00	302.15	691,832.00	478,394.26	393.67	691,832.00	443,498.00	375.74

Ra quyết định nhanh và hiệu quả nhất

CHỈ SỐ THÀNH TÍCH CỦA ĐẠI DIỆN KINH DOANH

Từ ngày: 2013-04- Đến ngày: 2013-04-18

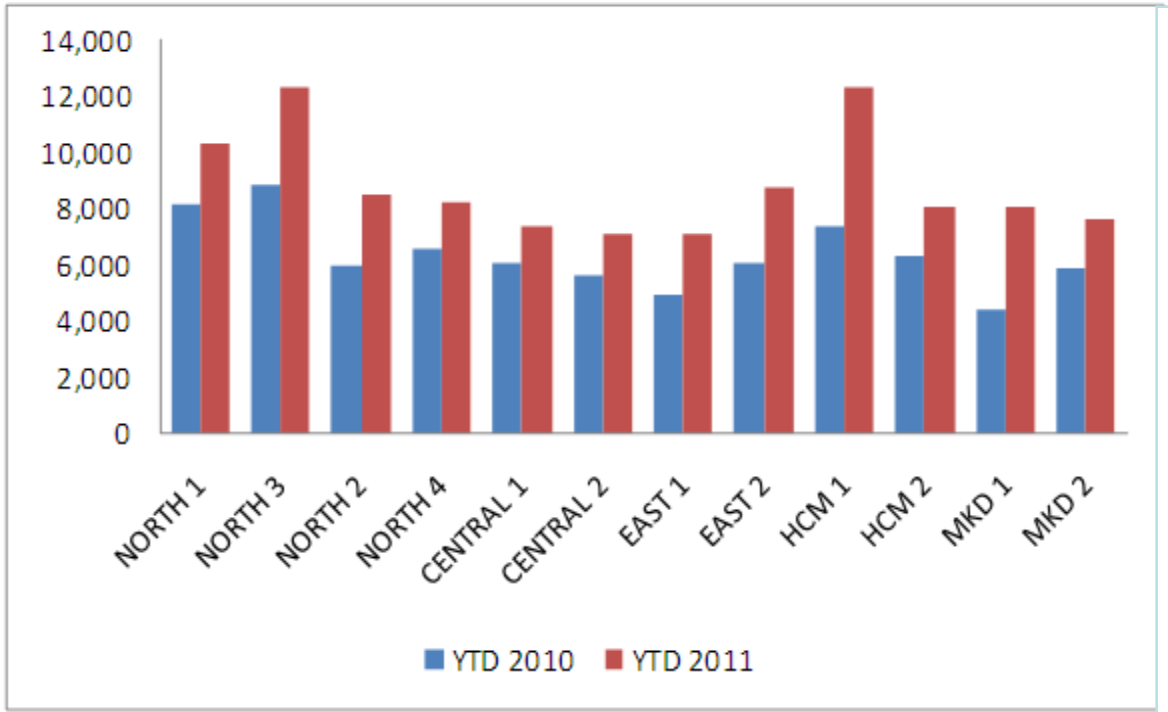
Ngày báo cáo: 18-04-2013 : 03:40:16

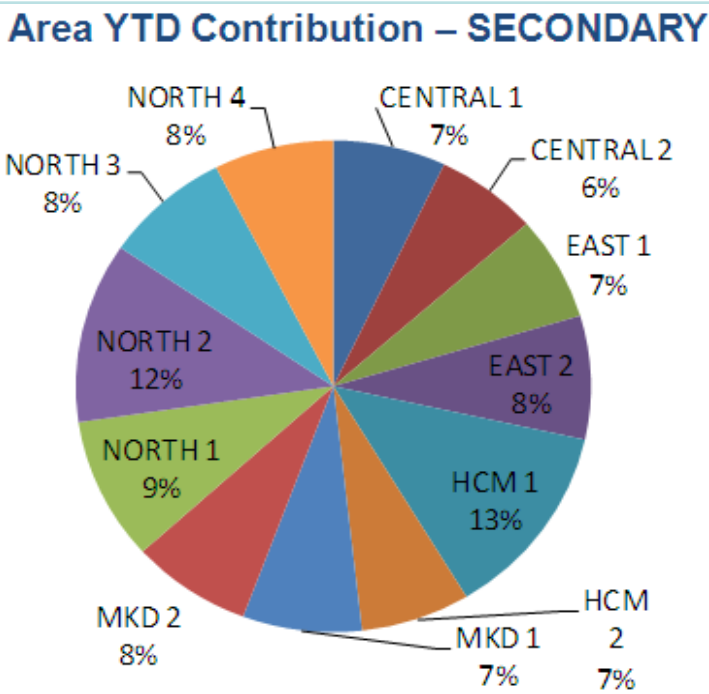
		Values						
NhaPhanPhoi	DaiDienKinhDoar	CuaHieuQuanLy	CuaHieuCoDoanhSo	SoDonHang	MatHangBanDuoc	MatHangPhanPhoi	DoanhSo	DonHangTraVe
⊟ NHAN THỊ BÍCH	Lê Huỳnh Trung Kiệt	306	30	59	63	6	27,639,000	0
	Nguyễn Chí Thanh	390	40	41	53	7	31,892,300	0
	Nguyễn Nhật Khánh	396	8	8	10	4	3,653,000	0
	Võ Minh Tân	105	131	140	153	8	83,923,000	0
NHAN THỊ BÍCH NGỌC Total		1,197	209	248	279	25	147,107,300	0
⊟ CÔNG TY CỔ PHÀ	Châu Hoàng Hà	331	23	33	33	2	9,355,000	0
	Châu Thành Lộc	307	55	70	70	5	21,402,000	0
	Đào Phước Lập	266	50	57	57	4	16,410,000	0
	Hồ Công Hải	249	50	69	69	5	20,105,000	0
	Ngô Đoàn Kết	260	50	67	67	3	23,863,000	0
	Trương Duy Lâm	379	28	34	34	2	10,280,000	0
	Văn Văn Huỳnh	199	63	86	87	5	26,770,500	0
CÔNG TY CỔ PHẦN THƯƠNG NGHIỆP C		1,991	319	416	417	26	128,185,500	0
⊟ CÔNG TY CP TM	Đặng Thành Quí	158	47	47	50	4	45,894,000	0
	Đặng Thanh Tùng	165	70	109	114	7	61,890,500	0
	Nguyễn Trần Phước	225	73	102	103	7	51,371,000	0
	Nguyễn Trung Khan	203	49	49	54	3	44,010,000	0

Ra quyết định nhanh và hiệu quả nhất

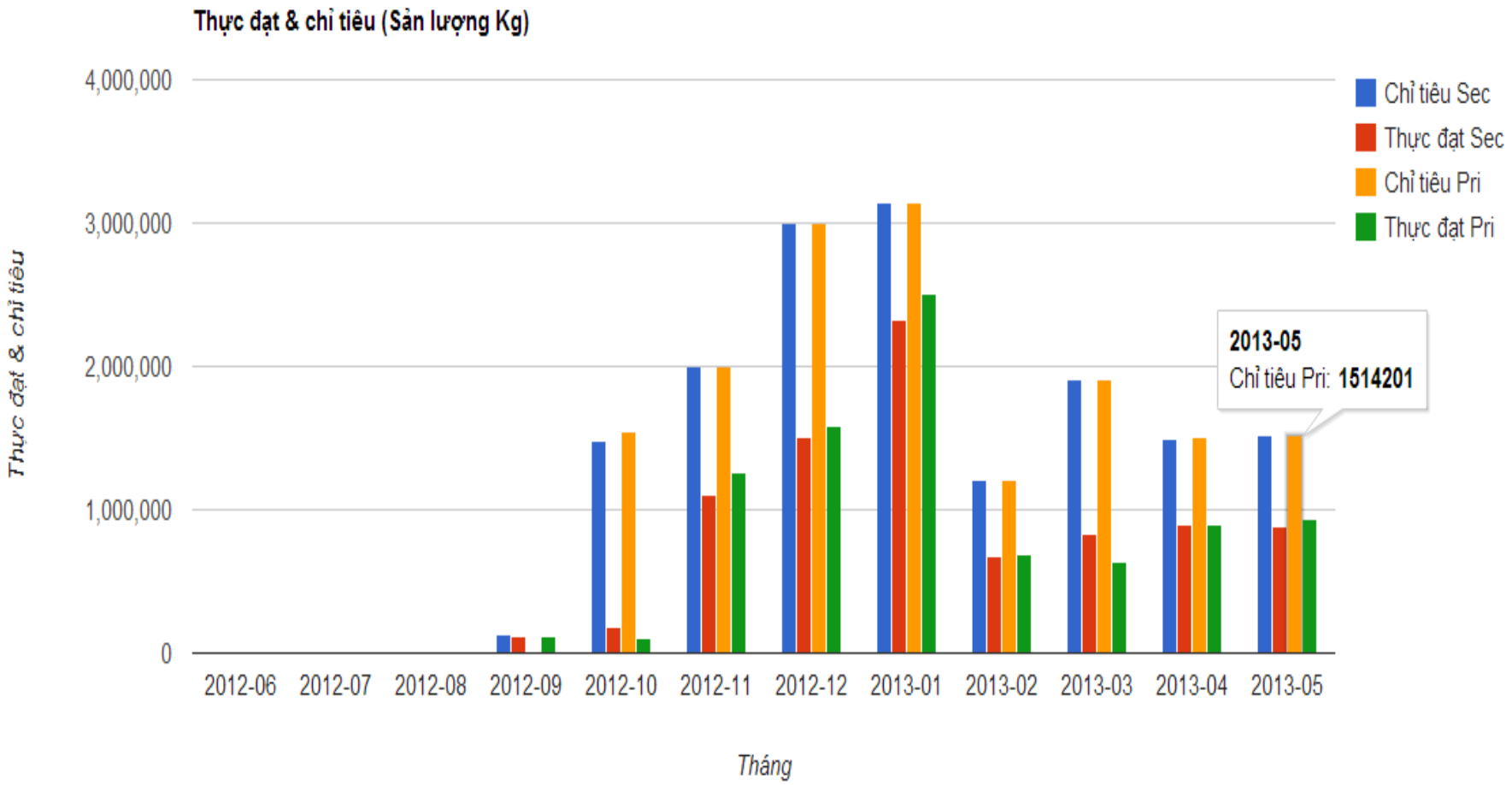
3. Hoạch định chiến lược

- Báo cáo trực quan, đa chiều phản ánh tổng thể tình hình kinh doanh theo Khu vực, Vùng, Toàn quốc





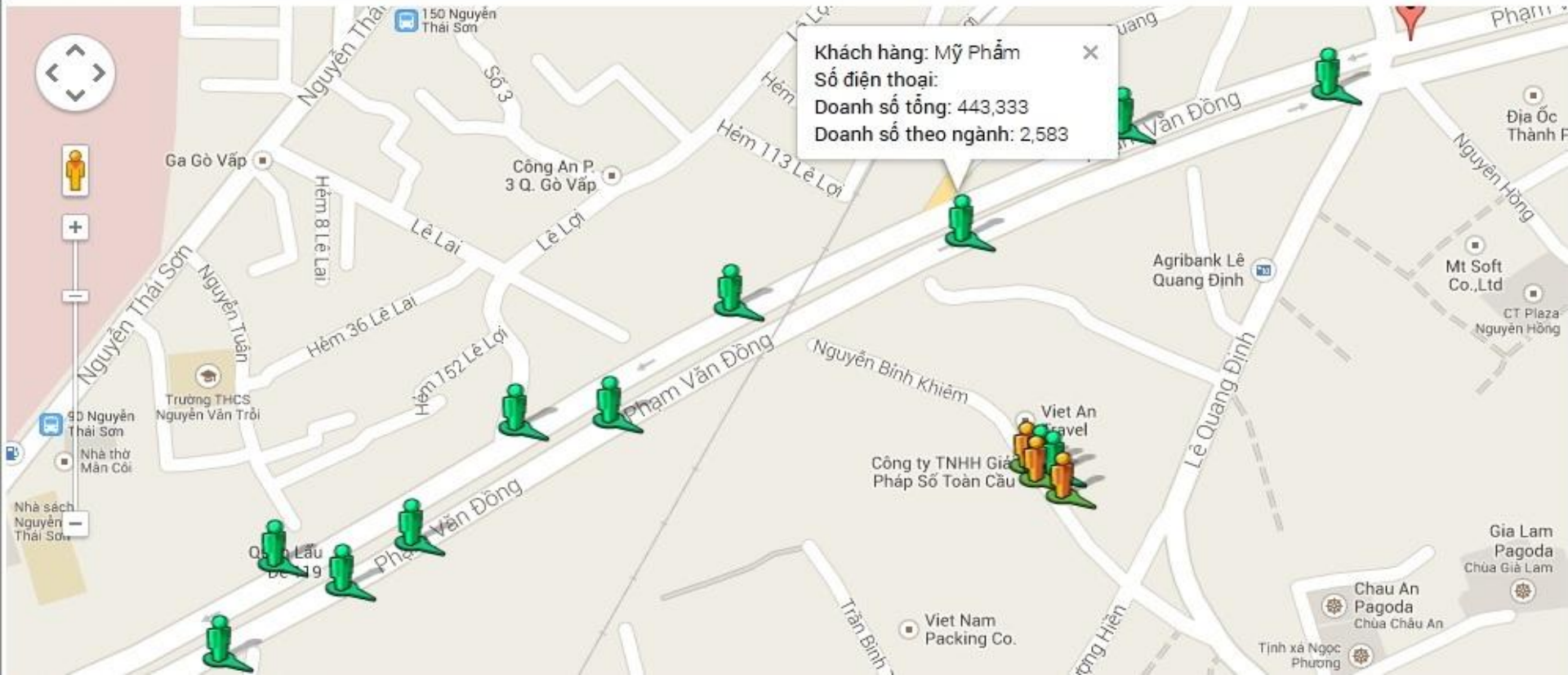
Ra quyết định nhanh và hiệu quả nhất



Ra quyết định nhanh và hiệu quả nhất

Độ phủ ngành hàng

Từ ngày	2013-09-01
Đến ngày	2013-12-30
Ngành hàng	Dầu mè
Đoạn đường	Phạm Văn Đồng, tphcm



Kế hoạch tổng thể

Thẩm định giải pháp

- Trình bày giải pháp
- Xem xét mức độ phù hợp với khách hàng
- Tìm hiểu kỳ vọng của khách hàng
- Đề xuất giải pháp
- Dùng thử sản phẩm

Tinh chỉnh hệ thống

- Chi tiết về hệ thống
- Xác định sự khác biệt của chức năng và dữ liệu
- Thiết kế giải pháp đáp ứng sự khác biệt
- Ký bản kế hoạch chi tiết bao gồm giải pháp đáp ứng sự khác biệt

Lập kế hoạch dự án

- Lập kế hoạch dự án
- Thiết lập giả định / ràng buộc
- Chuẩn hóa kế hoạch triển khai và quy trình quản lý
- Cài đặt hệ thống
- Khởi tạo các dữ liệu nền

Triển khai thí điểm

- Kiểm tra và nghiệm thu hệ thống để chuẩn bị triển khai thí điểm
- Huấn luyện NPP và Sales
- Huấn luyện người dùng tại Trung Tâm và đội triển khai của Doanh Nghiệp
- Theo dõi và hỗ trợ
- Xử lý các lỗi phát sinh nếu có
- Ký nghiệm thu

Vận hành & Hỗ trợ

- Kiểm tra và cập nhật dữ liệu nền hệ thống, phân quyền sử dụng
- Chuyển giao tài liệu hệ thống, bao gồm tại NPP và Trung tâm: hướng dẫn sử dụng, tài liệu triển khai, quy trình hệ thống, vận hành hệ thống.
- Huấn luyện người dùng
- Theo dõi và hỗ trợ
- Ký nghiệm thu

Thẩm định

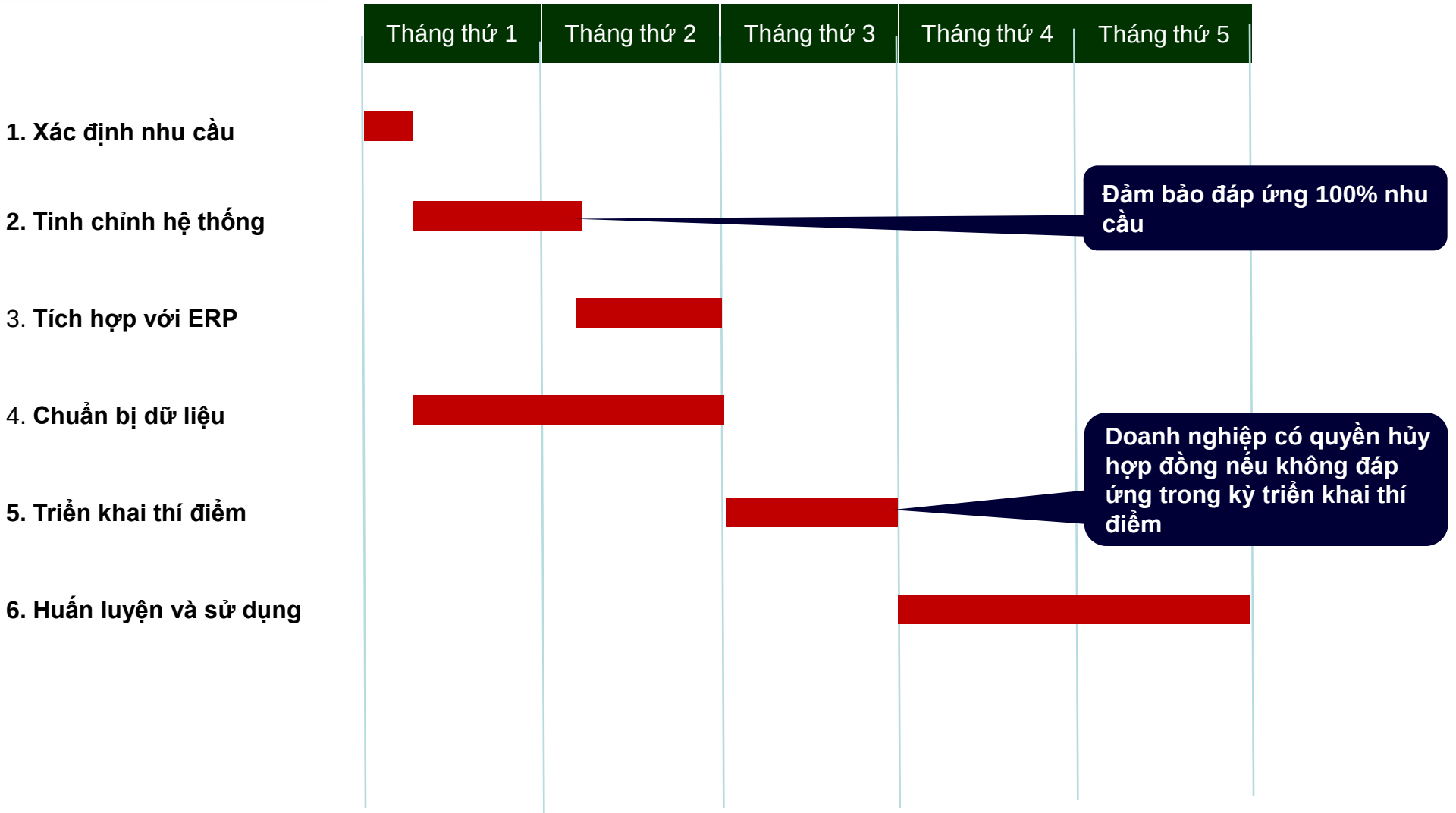
Ký hợp đồng

Bắt đầu dự án

Vận hành hệ thống

Time

Lộ Trình Triển Khai SalesUp DMS



Giới thiệu về GESO

- GESO chuyên cung cấp giải pháp phần mềm quản lý cho Doanh Nghiệp:
  - **Tầm nhìn**: Trở thành nhà cung cấp hàng đầu trong lãnh vực tư vấn và thiết lập hệ thống thông tin quản lý hiệu quả nhất vì sự Thành công của Doanh Nghiệp
  - **Sứ mệnh**: Góp phần đem lại phồn vinh cho đất nước và nâng cao chất lượng cuộc sống bằng hiến trọn tâm sức cho việc tư vấn và thiết lập những hệ thống thông tin quản lý hiệu quả nhất cho Doanh Nghiệp, *vì* sự Thành công của Doanh Nghiệp
- GESO ra đời từ tâm huyết của một tiến sĩ Công nghệ Thông tin, tốt nghiệp tại CHLB Đức , mang khao khát tạo ra những phần mềm quản trị chất lượng cao, mang nhãn hiệu Việt Nam, phù hợp nhất cho Doanh Nghiệp, vì sự Thành công của Doanh Nghiệp
- Bên cạnh đội ngũ tư vấn chuyên nghiệp, vì sự Thành công của Doanh Nghiệp, GESO luôn cải tiến sản phẩm và chuẩn hóa qui trình hoạt động, để chinh phục Doanh Nghiệp bằng:
  - Chất lượng sản phẩm tốt nhất
  - Dịch vụ hậu mãi tốt nhất
  - Chi phí đầu tư hiệu quả nhất

Customer Reference

DMS

icp®

Bibica
ĐẲNG CẤP HÀNG VIỆT

TTC

OneOne®

VIFON®

DAI DONG TIEN CORPORATION

Traphaco
CÔNG TY CỔ PHẦN TRAPHACO

CÔNG NGHỆ THẾ GIỚI
TRUYỀN THỐNG VIỆT NAM
WHO-GMP

MERAP GROUP
Dược phẩm chất lượng vì sức khỏe cộng đồng

SOHACO
Vững bước tương lai

SaigonPaper
cảm nhận giá trị cuộc sống

HoaThienPhu
Khát vọng Việt

BAONGUYEN

THIEN HAI
Khỏe đẹp mỗi ngày

ERP

HALONG CANFOCO

DIAGEO

PROVENCE
100% NATURAL BEAUTY

MERAP GROUP
Dược phẩm chất lượng vì sức khỏe cộng đồng

GESO GLOBAL ENTERPRISE SOLUTIONS

CẢM ƠN VÀ TRÂN TRỌNG