Phần mềm quản lý bán hàng của chúng tôi cung cấp cầu nối giữa những cá nhân, doanh nghiệp với các khách hàng tiêu dùng của họ. Thông qua dịch vụ internet những người tiêu dùng có thể dễ dàng tìm được những mặt hàng cần thiết từ các người bán đang sử dụng phần mềm mọi lúc, mọi nơi. Thông qua quá trình thử nghiệm và các bản dùng thử, chúng tôi thấy được một lỗ hổng rất lớn làm ảnh hưởng đến trải nghiệm của người tiêu dùng. Hơn 80% người dùng ngoại quốc ở Việt Nam vẫn cần đến các công cụ dịch để sử dụng phần mềm và cũng như có nhiều phản ánh về giá cả của các mặc hàng được bán. Làm cách nào để người ngoại quốc dễ tiếp cận phần mềm hơn và người bán có thể định giá cả một cách hợp lý hơn?