

USER GUIDE

Hướng dẫn sử dụng PDA

Apatek
Phiên bản 2.1

MỤC LỤC

I. TỔNG QUAN TÀI LIỆU	2
1. Tổng quan tài liệu	2
2. Tổng quan quy trình bán hàng	3
3. Tổng quan về PDA	4
II. CHUẨN BỊ TRƯỚC KHI RA THỊ TRƯỜNG	9
1. Kiểm tra tình trạng máy PDA.....	9
2. Đăng nhập, kiểm tra trạng thái đồng bộ dữ liệu đầu ngày.....	9
III. CÁC QUY TRÌNH: BÁN HÀNG CHĂM SÓC ĐIỂM BÁN, TẠO ĐIỂM BÁN, UPDATE ĐIỂM BÁN, BÁO CÁO.	11
1. Quy trình viếng thăm điểm bán trong tuyến.....	11
2. Quy trình đặt hàng trên PDA	17
3. Quy trình tạo điểm bán mới trên PDA	20
4. Quy trình Update thông tin điểm bán	23
5. Báo cáo tổng kết cuối ngày	24
IV. MỘT SỐ LUU Ý KHI SỬ DỤNG MÁY PDA	26

I. TỔNG QUAN TÀI LIỆU

1. Tổng quan tài liệu

Tài liệu hướng dẫn sử dụng PDA giúp hỗ trợ cho nhân viên bán hàng để thực hiện ghi nhận yêu cầu đặt hàng của điểm bán.

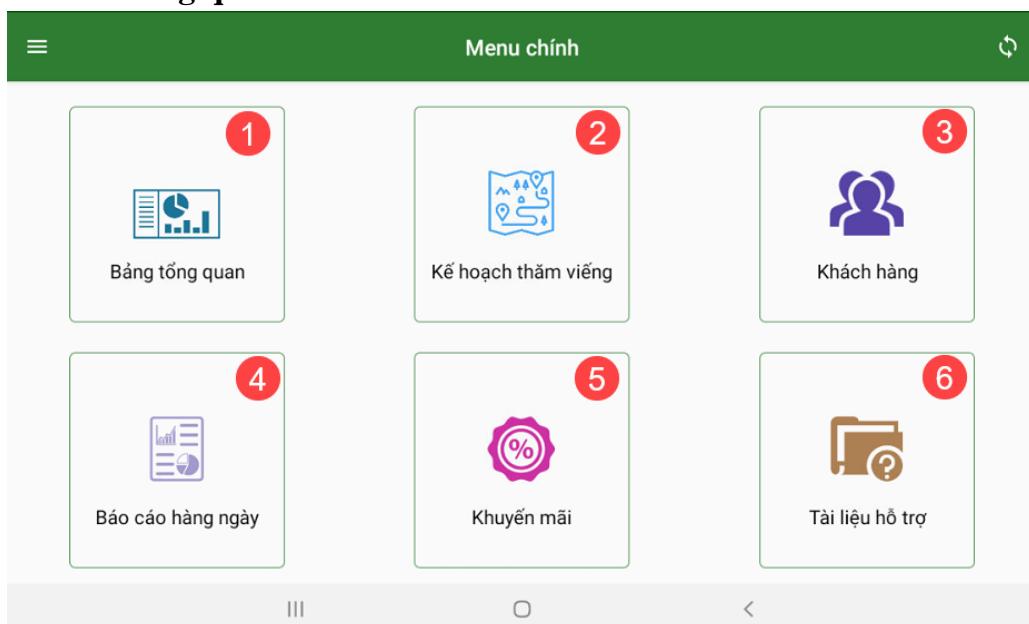
Lợi ích mang lại

- Thông kê nhanh các chỉ số bán hàng trong ngày
- Hỗ trợ theo dõi chỉ số bán hàng và đề xuất các giá trị chỉ số cần thực hiện trong ngày
- Cập nhật nhanh các thông tin về chương trình khuyến mãi, trả thường, phân bổ
- Hỗ trợ đơn hàng đề nghị cho điểm bán, tự động tính toán khuyến mại trên đơn bán hàng, ghi nhận ý kiến điểm bán, ...
- Theo dõi được tình hình xử lý giao hàng tại từng điểm bán, kết quả bán hàng

2. Tổng quan quy trình bán hàng

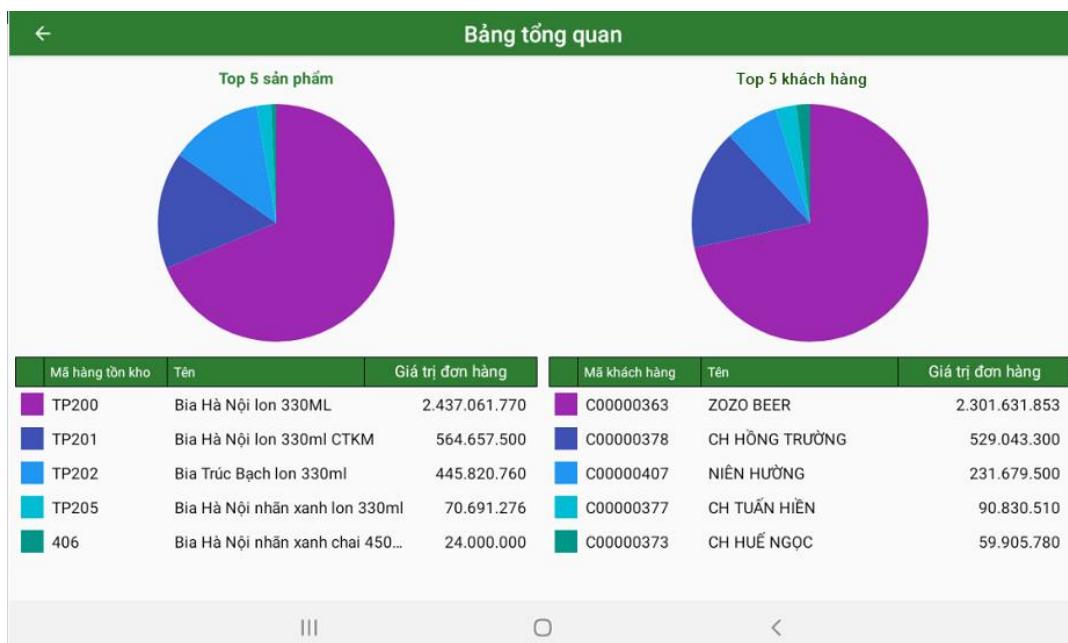
- Bước 1: Chuẩn bị đầu ngày
 - Kiểm tra trạng thái đồng bộ đầu ngày.
 - Kiểm tra thông tin trước khi ra thị trường.
 - Tuyển bán hàng.
 - Chương trình khuyến mãi, trưng bày
 - Chỉ tiêu bán hàng.
 - Theo dõi tình trạng giao hàng của đơn hàng lịch sử.
- Bước 2: Viếng thăm và bán hàng
 - Chụp hình đại diện (nếu chưa có).
 - Kiểm tra hàng tồn.
 - Thực hiện các công tác hỗ trợ bán hàng (trưng bày, tích lũy).
 - Giới thiệu các chương trình khuyến mãi, sản phẩm mới.
 - Ghi nhận đơn hàng.
- Bước 3: Tổng kết cuối ngày
 - Kiểm tra, đối chiếu báo cáo kết quả thực hiện trong ngày
 - Thực hiện đối chiếu số đơn hàng trên PDA và số đơn hàng trên hệ thống với kế toán

3. Tổng quan về PDA

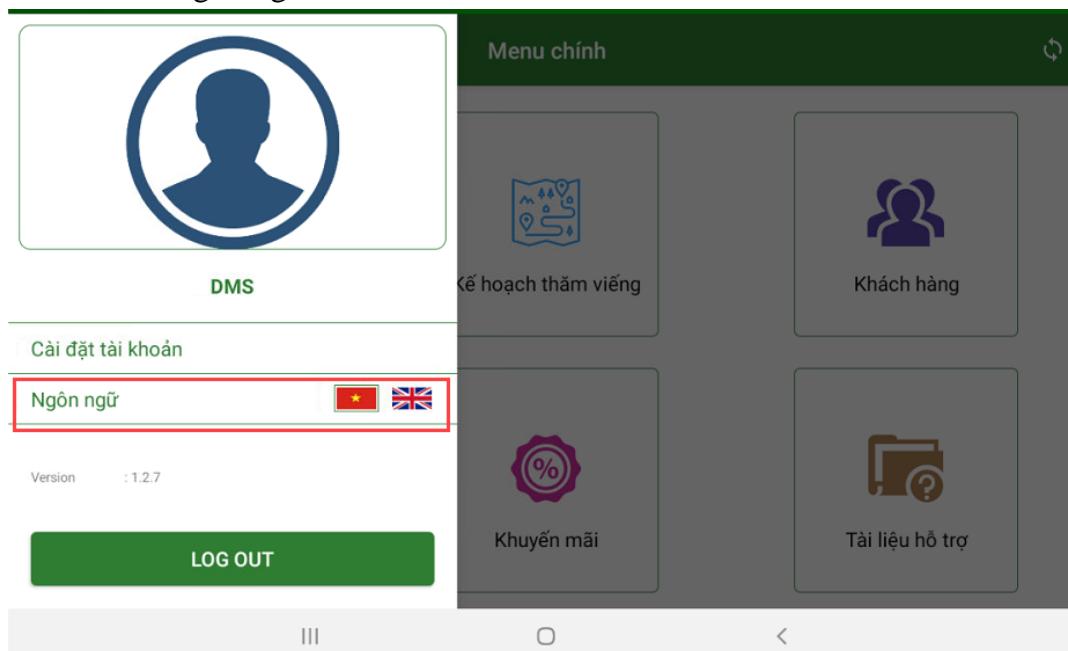


Bảng tổng quan	Tự động tổng hợp các thông tin Top sản phẩm, Top điểm bán theo dạng biểu đồ
Kế hoạch thăm viếng	Hiển thị danh sách điểm bán trong tuyến
Điểm bán	Hiển thị danh sách điểm bán trái tuyến, và tạo điểm bán mới
Khuyến mãi	Hiển thị danh sách chương trình khuyến mãi đang chạy
Tài liệu hỗ trợ	Các tài liệu hướng dẫn dành cho nhân viên bán hàng.
Báo cáo hàng ngày	Hiển thị lịch sử các đơn đặt hàng, các chỉ tiêu của nhân viên bán hàng, thống kê các lượt viếng thăm, đơn đặt hàng trong ngày.

3.1. Màn hình “Bảng tổng quan”



3.2. Cài đặt ngôn ngữ



3.3. Màn hình “Kế hoạch thăm viếng”

Kế hoạch thăm viếng					
No.	Mã	Tên	Địa chỉ	Ghé thăm	Trạng thái
2	C00000343	SỰ NGỌC	THANH ĐÌNH, XÃ THANH ĐÌNH, THÀNH PHỐ VIỆT TRÌ	0 Visited	Vẫn chưa ghé thăm
3	C00000344	NH CHỢ HẢI SẢN	NÔNG TRANG, PHƯỜNG NÔNG TRANG, THÀNH PHỐ VIỆT TRÌ	0 Visited	Vẫn chưa ghé thăm
4	C00000345	KARAOKE THANH TUYỀN 2	NÔNG TRANG, PHƯỜNG NÔNG TRANG, THÀNH PHỐ VIỆT TRÌ	0 Visited	Vẫn chưa ghé thăm
5	C00000346	THU PHƯƠNG	ĐLVH 2824 KHU 4B, PHƯỜNG VÂN PHÚ, THÀNH PHỐ VIỆT TRÌ	0 Visited	Vẫn chưa ghé thăm
6	C00000347	TUYẾT ANH	HY CƯƠNG, XÃ HY CƯƠNG, THÀNH PHỐ VIỆT TRÌ	0 Visited	Vẫn chưa ghé thăm
Total (In Route) : 26	Order (In Route) : 0	Visited (In Route) : 1	Total (Out Route) : 61	Order (Out Route) : 0	Visited (Out Route) : 0

3.4. Màn hình “Điểm bán” trái tuyến bán hàng

Điểm bán					
STT	Mã	Tên	Số điện thoại	Địa chỉ	
1	C00000040	KARAOKE BẮNG LĂNG TÍM2	0389296900	235 TRẦN PHÚ , PHƯỜNG ĐỒNG TÂM , THÀNH PHỐ YÊN BÁI	
2	C00000068	KAROKE SAO MAI	0949970321	126 LƯƠNG VĂN CAN , PHƯỜNG ĐỒNG TÂM , THÀNH PHỐ YÊN BÁI	
3	C00000067	NHÀ HÀNG THÁI THỦY	0377246351	234 TRẦN PHÚ , PHƯỜNG ĐỒNG TÂM , THÀNH PHỐ YÊN BÁI	
4	C00000066	KARAOKE HOÀNG HÀ	0376612812	LƯƠNG VĂN CAN LƯƠNG VĂN CAN , PHƯỜNG ĐỒNG TÂM , THÀNH PHỐ YÊN BÁI	
5	C00000065	CƠM BÌNH DÂN	0982436451	180 TRẦN PHÚ , PHƯỜNG ĐỒNG TÂM , THÀNH PHỐ YÊN BÁI	
6	C00000064	BIA LẨU	0918263228	129 TRẦN PHÚ , PHƯỜNG ĐỒNG TÂM , THÀNH PHỐ YÊN BÁI	

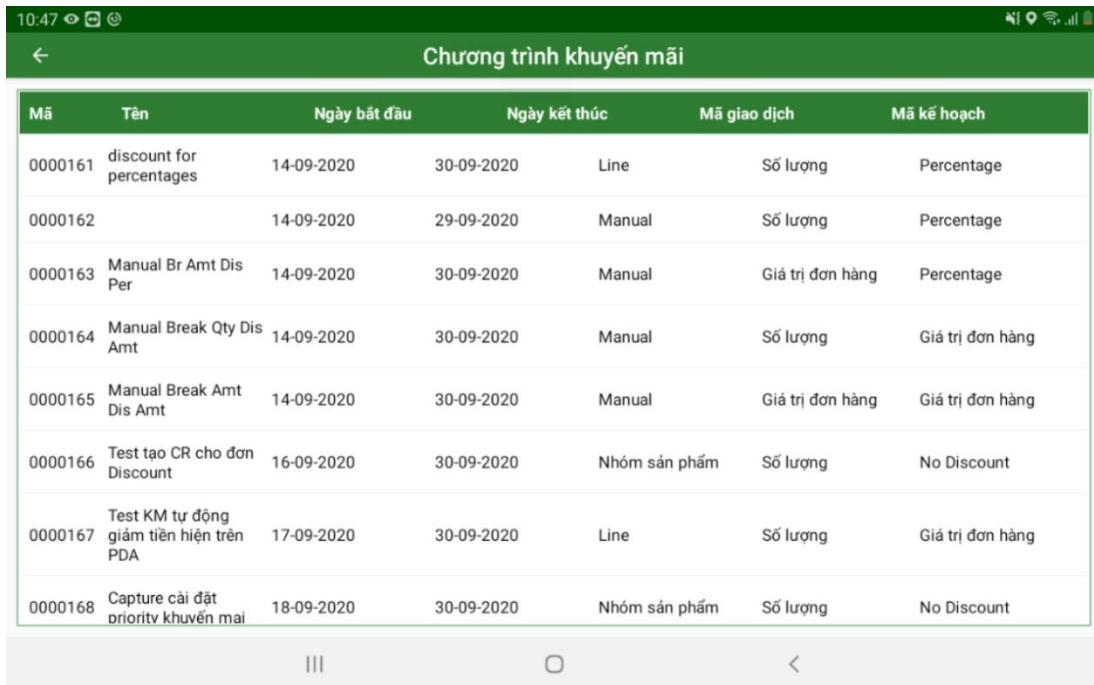
Các điểm bán mới tạo

STT	Mã	Tên	Số điện thoại	Địa chỉ
1	VS222020092811	ha 28.09.20 1809	093244588	tòa a10 ct1 nguyễn chánh , QUẬN CẦU GIẤY,PHƯỜNG QUAN HOA
2	VS222020092811	tgagags 2047	0222222222	9 hgkkllkhhh , QUẬN CẦU GIẤY,PHƯỜNG TRUNG HOÀ

3.5. Màn hình “Báo cáo hàng ngày”

Ngày	Điểm bán	Mô tả	Giá trị đơn hàng	Trạng thái	Mã đơn hàng	App Ref
28-09-20	KARAOKE LOAN HỌC		1466240	Chờ xử lý		SO172020092810 4240
28-09-20	KARAOKE LOAN HỌC		0	Chờ xử lý		SO172020092810 4203
28-09-20	LẨU ÉCH,CUA		631835	Chờ xử lý		SO172020092810 4121
28-09-20	KAOKE TUẤN ANH		1985710	Chờ xử lý		SO172020092810 4041
07-09-20	bia hung diep		3216600	Chờ xử lý	200291-000082	SO171000000001
07-09-20	bia hung diep		2053300	Chờ xử lý	200291-000085	

3.6. Màn hình “Khuyến mãi”



The screenshot shows a mobile application interface with a green header bar. The title 'Chương trình khuyến mãi' is centered in the header. Below the header is a table with columns: Mã (Code), Tên (Name), Ngày bắt đầu (Start Date), Ngày kết thúc (End Date), Mô giao dịch (Trade Type), and Mô kế hoạch (Plan Type). The table contains 8 rows of data.

Mã	Tên	Ngày bắt đầu	Ngày kết thúc	Mô giao dịch	Mô kế hoạch
0000161	discount for percentages	14-09-2020	30-09-2020	Line	Số lượng
0000162		14-09-2020	29-09-2020	Manual	Số lượng
0000163	Manual Br Amt Dis Per	14-09-2020	30-09-2020	Manual	Giá trị đơn hàng
0000164	Manual Break Qty Dis Amt	14-09-2020	30-09-2020	Manual	Số lượng
0000165	Manual Break Amt Dis Amt	14-09-2020	30-09-2020	Manual	Giá trị đơn hàng
0000166	Test tạo CR cho đơn Discount	16-09-2020	30-09-2020	Nhóm sản phẩm	Số lượng
0000167	Test KM tự động giảm tiền hiện trên PDA	17-09-2020	30-09-2020	Line	Số lượng
0000168	Capture cài đặt priority khuyến mãi	18-09-2020	30-09-2020	Nhóm sản phẩm	Số lượng

II. CHUẨN BỊ TRƯỚC KHI RA THỊ TRƯỜNG

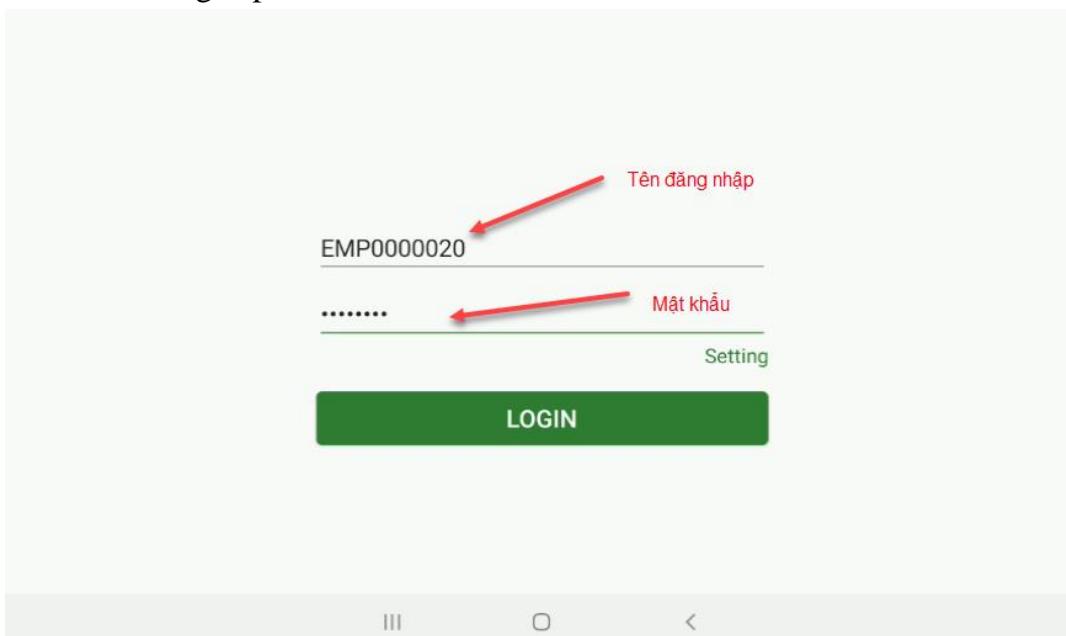
1. Kiểm tra tình trạng máy PDA

- Tình huống nghiệp vụ: NVBH kiểm tra tình trạng hoạt động của máy PDA, đảm bảo máy PDA hoạt động tốt nhất trước khi ra thị trường.
- Kiểm tra dung lượng pin đạt 90-100%, nếu không cần có sự chuẩn bị thêm sạc dự phòng hoặc đem sạc theo sạc khi nghỉ trưa để đảm bảo đủ pin dùng
- Đảm bảo chức năng kết nối 3G và GPS của PDA hoạt động bình thường.

2. Đăng nhập, kiểm tra trạng thái đồng bộ dữ liệu đầu ngày

➤ Đăng nhập

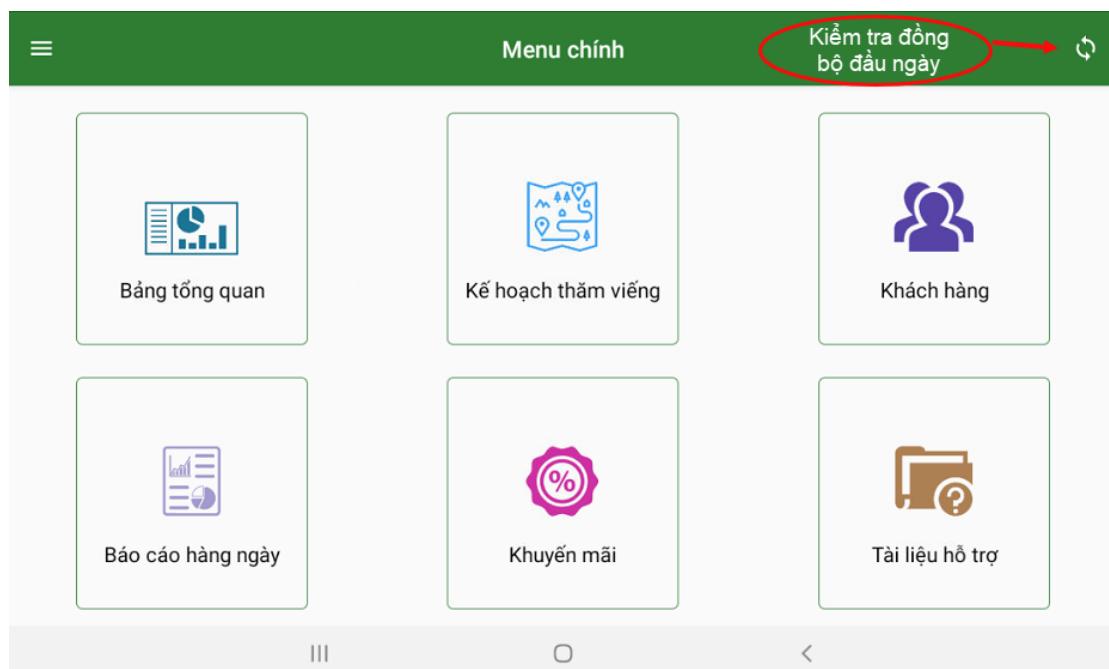
Nhân viên đăng nhập vào hệ thống cần mã nhân viên, mật khẩu do DMS Admin cung cấp.



Sau khi đăng nhập thành công, tiến hành kiểm tra dữ liệu đồng bộ đầu ngày.

➤ Kiểm tra dữ liệu đầu ngày:

- Chọn biểu tượng Sync để kiểm tra dữ liệu đã được đồng bộ từ hệ thống về PDA chưa.



- Màn hình kiểm tra trạng thái dữ liệu đồng bộ

←	Đồng bộ dữ liệu	Gửi dữ liệu	↻	☁️
Chức năng	Mô tả	Trạng thái		
Top sản phẩm	Thành công	✓		
Top khách hàng	Thành công	✓		
Đối thủ	Thành công	✓		
Tồn kho điểm bán	Thành công	✓		
Võ rỗng	Thành công	✓		
Đồng bộ chương trình trung bày tích lũy	Thành công	✓		
Khách hàng được áp dụng CT trưng bày tích lũy	Thành công	✓		
Tồn kho	Thành công	✓		
Giá hàng tồn kho	Thành công	✓		
Discount Engine	Thành công	✓		
MCP	Thành công	✓		

III. CÁC QUY TRÌNH: BÁN HÀNG CHĂM SÓC ĐIỂM BÁN, TẠO ĐIỂM BÁN, UPDATE ĐIỂM BÁN, BÁO CÁO.

1. Quy trình viếng thăm điểm bán trong tuyến

- Bước 1: Vào màn hình “**Kế hoạch thăm viếng**” chọn một điểm bán để bắt đầu quy trình thăm viếng

STT	Mã	Tên	Địa chỉ	Ghé thăm	Trạng thái
1	C00000040	KARAOKE BĂNG LĂNG TÍM2	235 TRẦN PHÚ, PHƯỜNG ĐÔNG TÂM, THÀNH PHỐ YÊN BÁI	2 Visited	2 Có đơn
2	C00000041	BIA HƯNG ĐIỆP	TỔ 13 NGUYỄN TẤT THÀNH, PHƯỜNG YÊN THỊNH, THÀNH PHỐ YÊN BÁI	1 Visited	3 Không có đơn
3	C00000042	KARAOKE THU HẰNG	238 TRẦN PHÚ, PHƯỜNG ĐÔNG TÂM, THÀNH PHỐ YÊN BÁI	0 Visited	1 Vẫn chưa ghé thăm
4	C00000043	NHÀ HÀNG TÂY BẮC	QUỐC LỘ 6, PHƯỜNG HỢP MINH, THÀNH PHỐ YÊN BÁI	0 Visited	Vẫn chưa ghé thăm
5	C00000044	KARAOKE NEW 89	22 NGÔ MINH LOAN, PHƯỜNG HỢP MINH, THÀNH PHỐ YÊN BÁI	0 Visited	Vẫn chưa ghé thăm

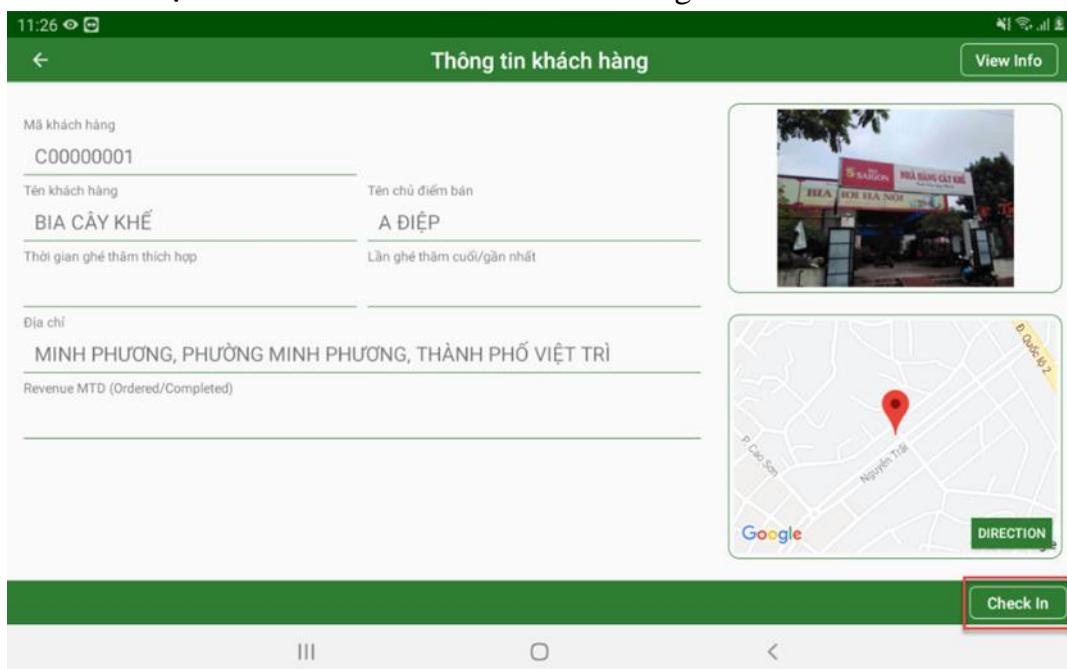
Tổng (Trong tuyến) : 5
 Tổng (Ngoài tuyến) : 24

Đơn (Trong tuyến) : 0
 Đơn (Ngoài tuyến) : 11

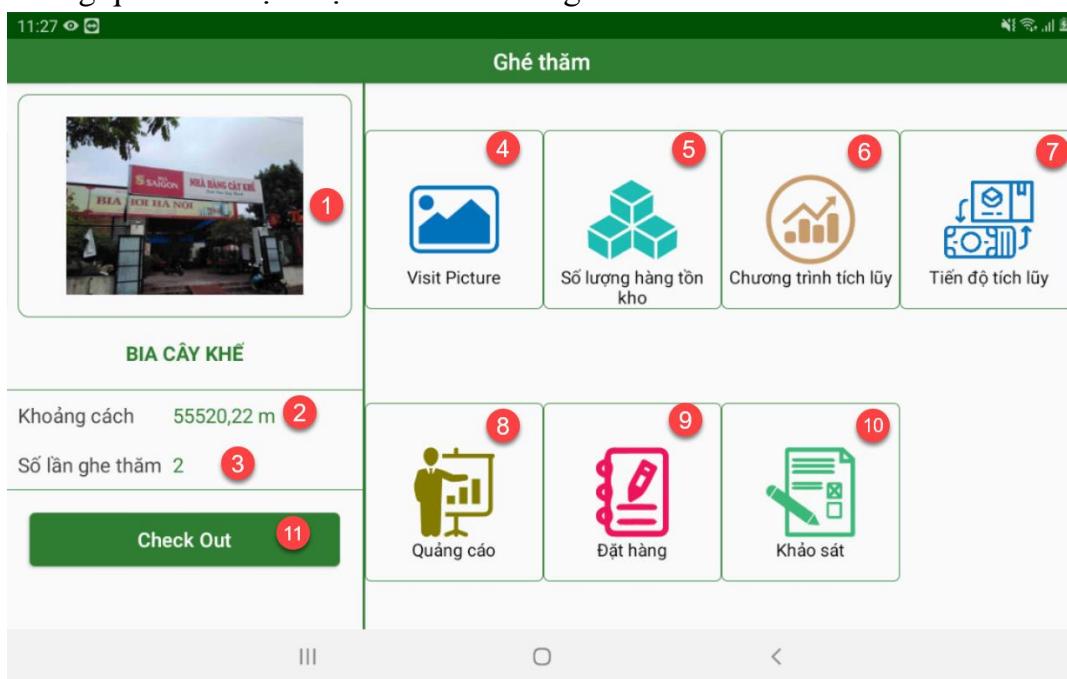
Visited (In Route) : 1
 Visited (Out Route) : 11

- Điểm bán chưa viếng thăm
- Điểm bán đã viếng thăm và có đơn hàng
- Điểm bán đã ghé thăm nhưng không có đơn hàng
- Dòng 1: Thông tin thăm viếng trong tuyến bán hàng
- Dòng 2: Thông tin thăm viếng ngoài tuyến bán hàng
- Thanh tìm kiếm: Tìm kiếm theo Mã điểm bán, Tên, Địa chỉ

- Bước 2: Chọn “Check In” để bắt đầu thăm viếng

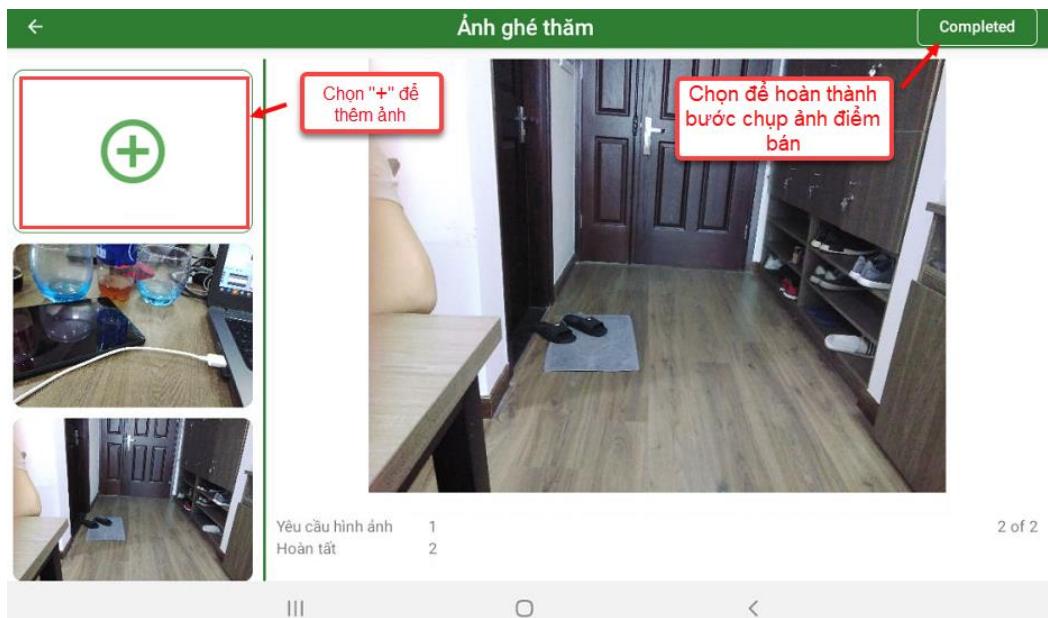


- Bước 3: Sau khi chọn nút Check in, chụp ảnh>>Lưu ảnh >> hệ thống chuyển hướng qua màn thực hiện các bước viếng thăm.



1. Hiện ảnh đại diện điểm bán
2. Khoảng cách thực tế đang check in
3. Lượt ghé thăm của điểm bán này

4. Màn chụp ảnh ghé thăm



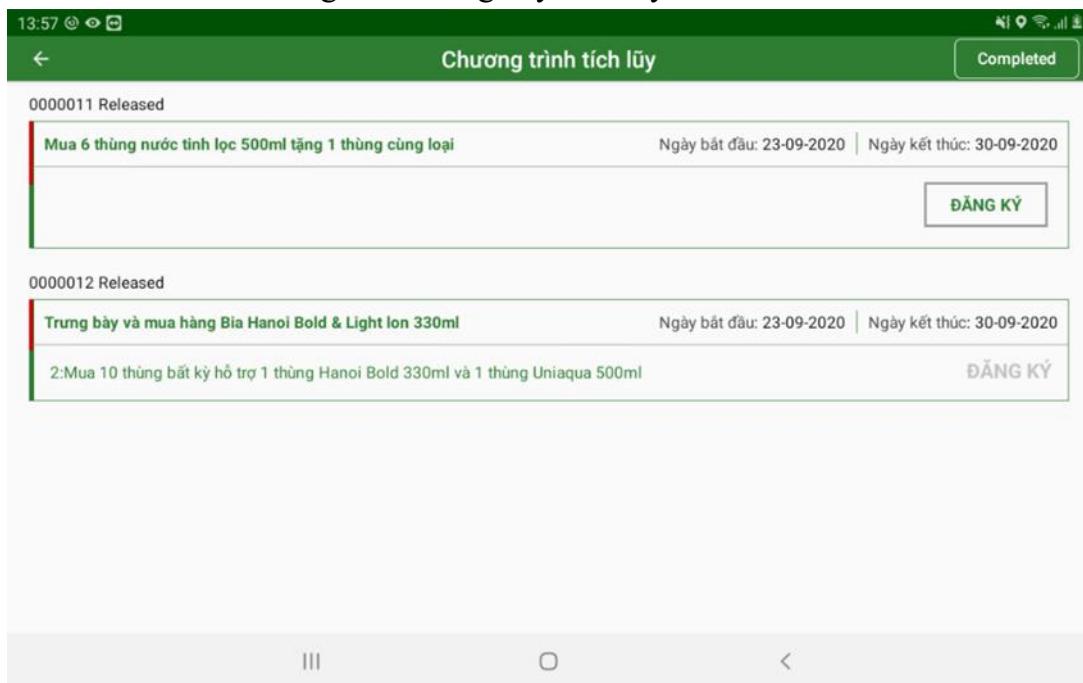
5. Màn hình check số lượng hàng tồn kho: Kiểm đếm tồn kho các sản phẩm tại điểm bán, ghi nhận số lượng các sản phẩm

Tồn kho điểm bán				
Tồn kho điểm bán	Mã hàng tồn kho	Tên	Đơn vị tính	Số lượng
Vỏ rỗng	333	Bia Hanoi Premium chai ...	CHAI	<input type="text"/>
Đối thủ	406	Bia Hà Nội nhãn xanh ch...	CHAI	<input type="text"/>
	TP202	Bia Trúc Bạch lon 330ml	LON	<input type="text"/>
	TP201	Bia Hà Nội lon 330ml CT...	LON	<input type="text"/>
	355	Bia Hanoi Bold chai 355...	CHAI	<input type="text"/>
	TP200	Bia Hà Nội lon 330ML	LON	<input type="text"/>

1. Điền số lượng hàng tồn kho tại điểm bán

2. Chọn để hoàn tất

6. Màn hình chương trình trưng bày tích lũy

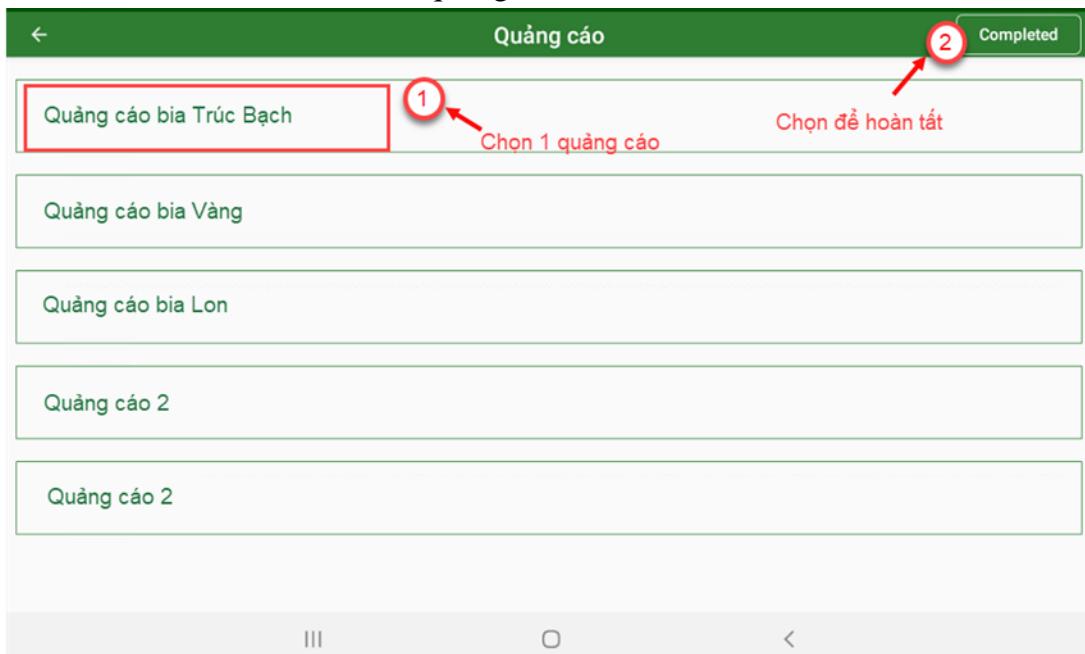


7. Màn hiển thị tích lũy để xem tiến độ các chương trình mà điểm bán đã đăng ký.

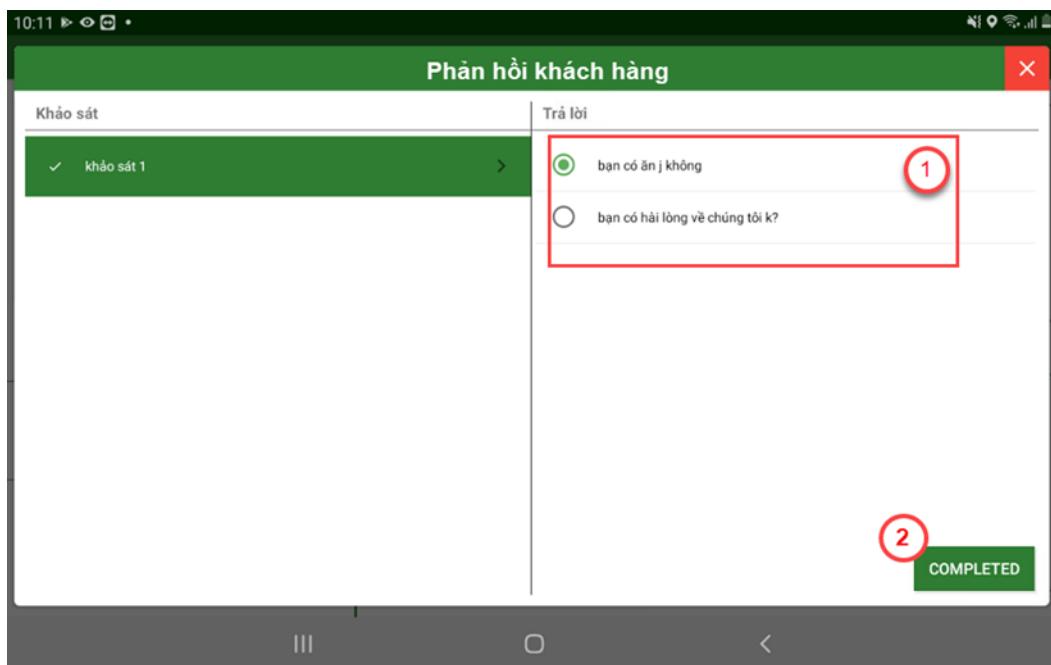


- Chọn vào từng chương trình để xem chi tiết. Bao gồm cấp độ, mô tả, mục tiêu, tiến độ,...

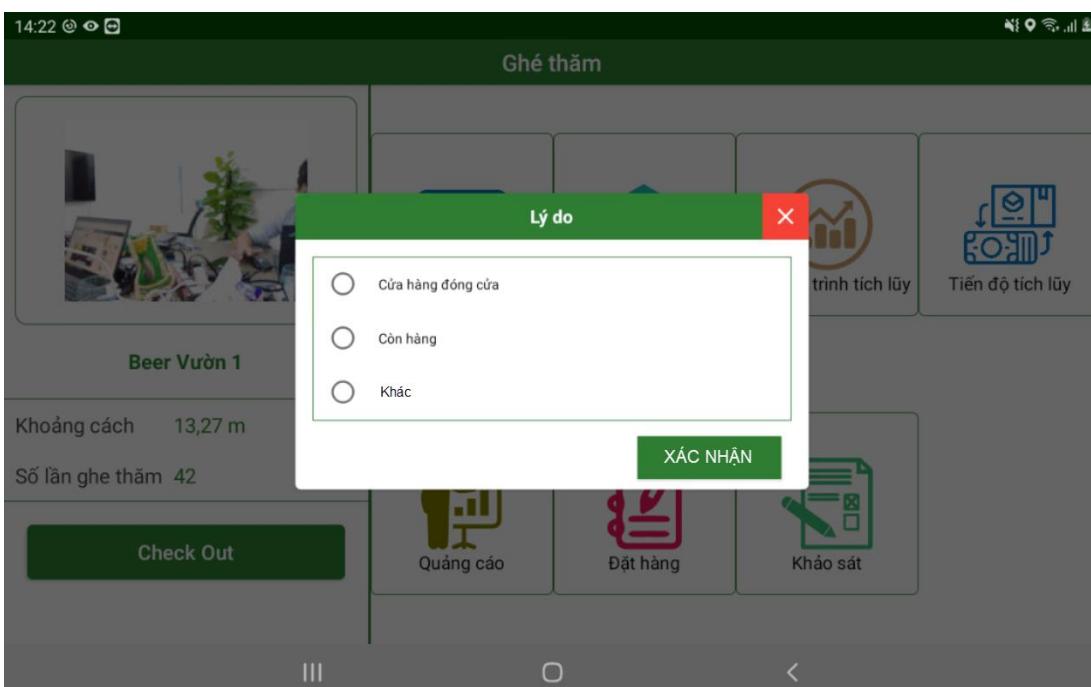
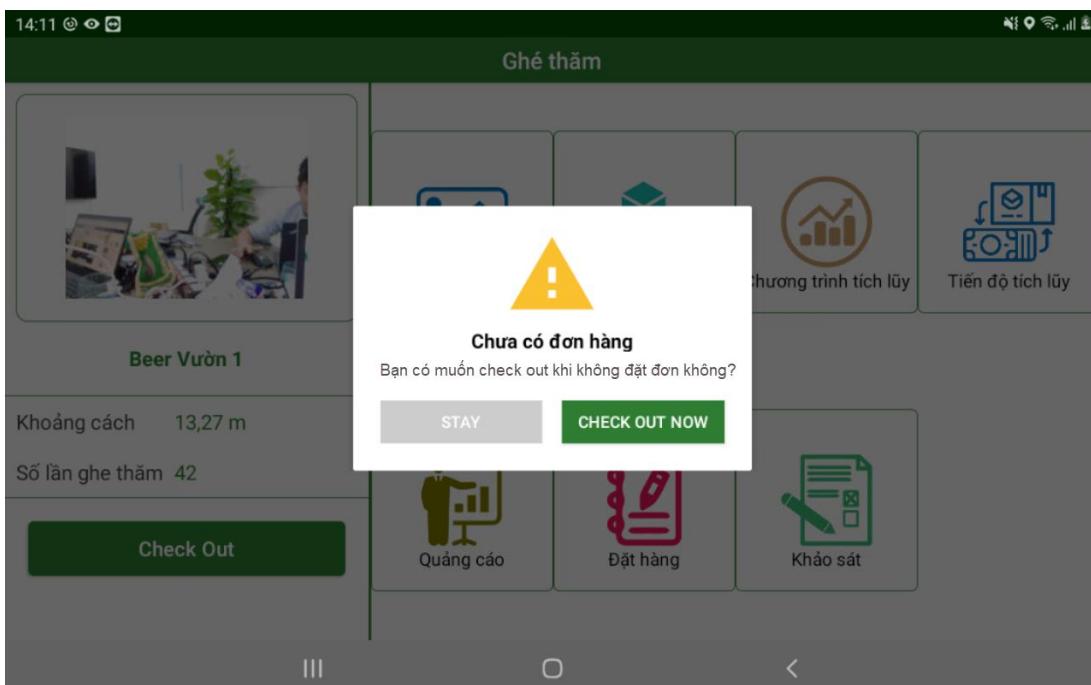
8. Màn hình chứa các video quảng cáo



9. Màn hình khảo sát



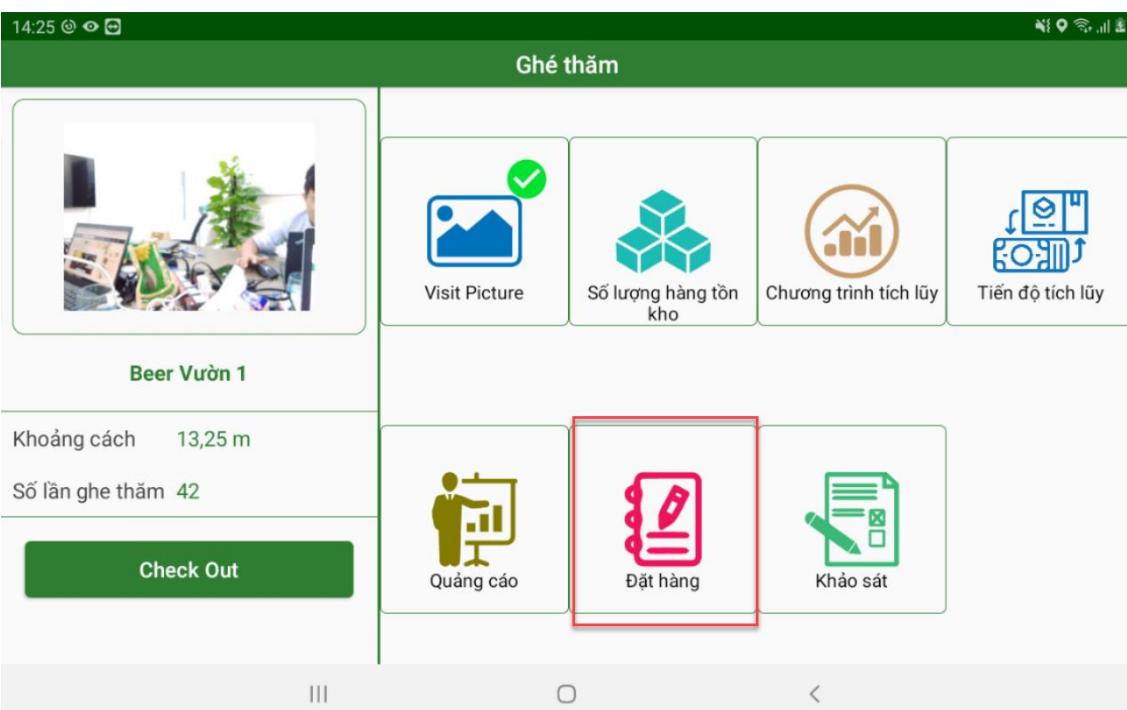
- Bước 4: Sau khi nhân viên thực hiện đủ các bước cần viếng thăm, chọn “Check Out” để kết thúc quá trình viếng thăm tại điểm bán này.
 Nếu không có đơn hàng mà chọn “Check Out” hệ thống sẽ hỏi lý do Check Out



- Bước 5: Chọn Ok để hoàn tất quá trình Check In

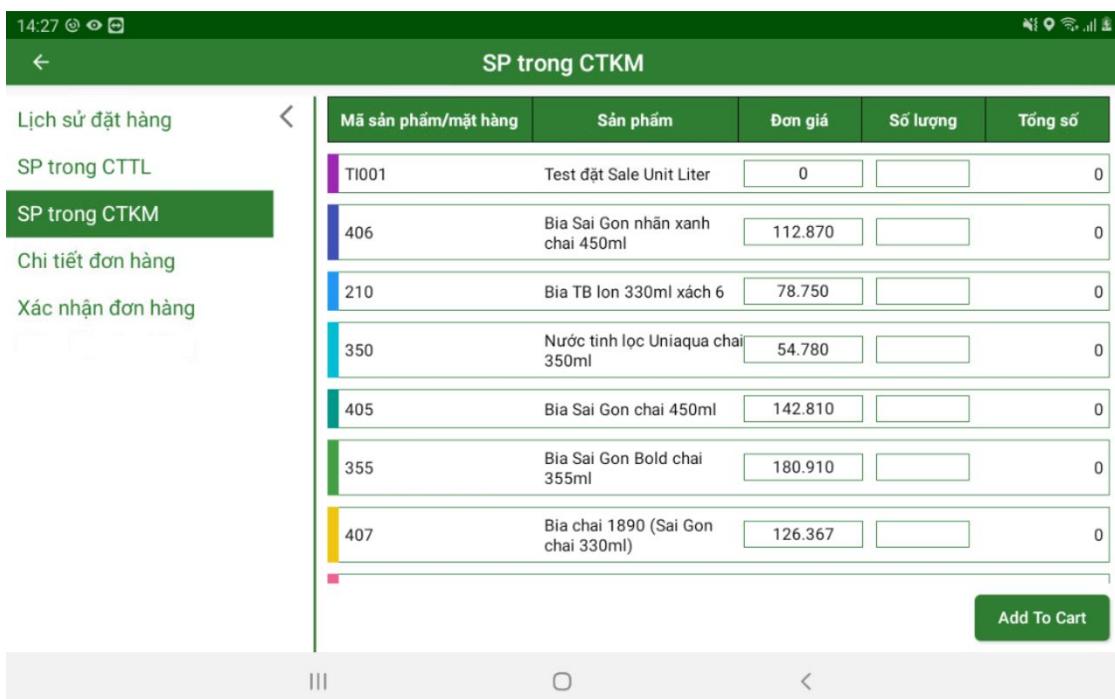
2. Quy trình đặt hàng trên PDA

- Bước 1: Trên màn “Ghé thăm” chọn mục “Đặt hàng” để tiến hành quá trình

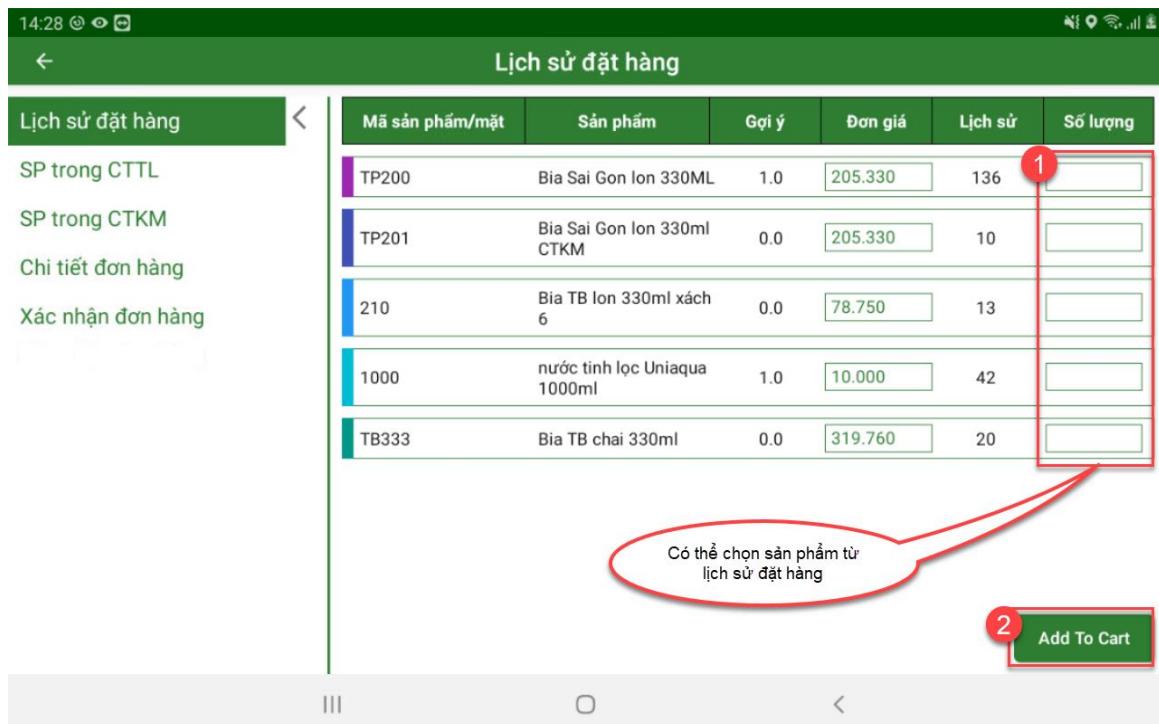


bán hàng

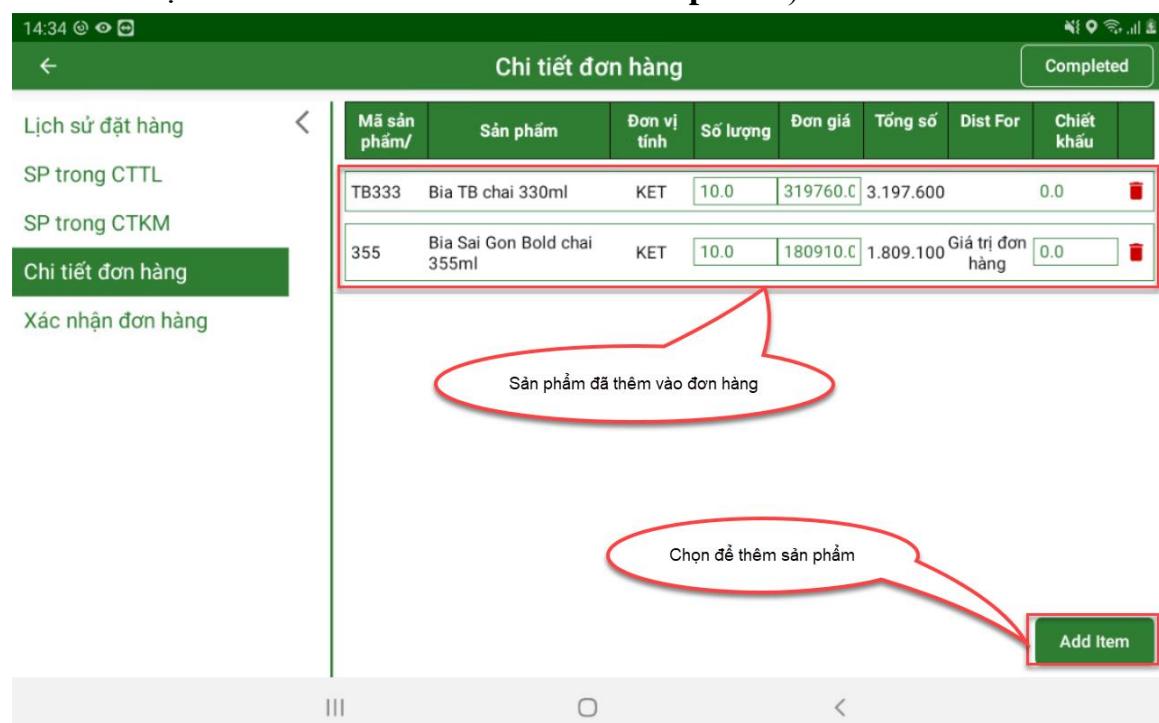
- Bước 2: Tham khảo các sản phẩm đang được áp dụng chương trình khuyến mãi



- Bước 3: Có thể thêm sản phẩm vào hóa đơn từ lịch sử các mặt hàng đã đặt từ những lần trước



Hoặc ta có thể thêm sản phẩm từ màn “**Sản phẩm**” (Chọn mục “**Đặt hàng**” => chọn nút “**Add Item**” để vào màn “**Sản phẩm**”)



The screenshot shows a product search interface with a green header bar containing a back arrow, the text "Sản phẩm", and a red-bordered "Add To Cart" button with the number "2" in a red circle. Below the header is a search bar with the placeholder "Search". The main area is a table with columns: Mã sản phẩm/mặt hàng, Sản phẩm, Đơn vị tính, Đơn giá, Số lượng (with a red circle labeled "1" and a red box around it), and Tổng số. The table lists various products like Bia Hà Nội, Bia Trúc Bạch, and nước tinh lọc Uniaqua. At the bottom of the table, there are navigation icons: three vertical dots, a square, and a left arrow.

Mã sản phẩm/mặt hàng	Sản phẩm	Đơn vị tính	Đơn giá	Số lượng	Tổng số
TP200	Bia Hà Nội lon 330ML	THUNG	205.330	<input type="text"/>	0
TP201	Bia Hà Nội lon 330ml CTKM	THUNG	205.330	<input type="text"/>	0
TP202	Bia Trúc Bạch lon 330ml	THUNG	321.660	<input type="text"/>	0
TP205	Bia Hà Nội nhän xanh lon 330ml	THUNG	198.571	<input type="text"/>	0
TP212	Bia Hanoi Bold lon 330ml	THUNG	245.372	<input type="text"/>	0
TP216	Bia Hanoi Light lon 330ml	THUNG	289.494	<input type="text"/>	0
550	nước tinh lọc Uniaqua 500ml	THUNG	67.500	<input type="text"/>	0
350	Nước tinh lọc Uniaqua chai 350ml	THUNG	54.780	<input type="text"/>	0

➤ Bước 4: Xem lại tóm tắt đơn hàng và chọn “Completed” để hoàn tất đơn hàng

The screenshot shows an order summary screen with a green header bar containing a back arrow and a red-bordered "Completed" button. The main area has two sections: "Lịch sử đặt hàng" and "Tóm tắt đơn hàng". The "Tóm tắt đơn hàng" section displays order details: Mã đặt hàng : SO2220200801100445, Tên khách hàng : GIANG LAN, Địa chỉ : HY CƯƠNG, XÃ HY CƯƠNG, THÀNH PHỐ VIỆT TRÌ. It also shows the total amount: Tổng cộng : 23.571,6, Chiết khấu : 0, Tổng thanh toán : 23.571,6. A red box highlights the "Chọn để hoàn tất đặt hàng" button. Another red box highlights the "Có thể thêm nhân xét hoặc ghi chú" text. The table below lists items: TP200 (Bia Hà Nội lon 330ML, 13.0, 0, 2.669,29), TP201 (Bia Hà Nội lon 330ml CTKM, 83.0, 0, 17.042,39), and TP202 (Bia Trúc Bạch lon 330ml, 12.0, 0, 3.859,92). At the bottom, there is a "Hàng khuyến mãi" section.

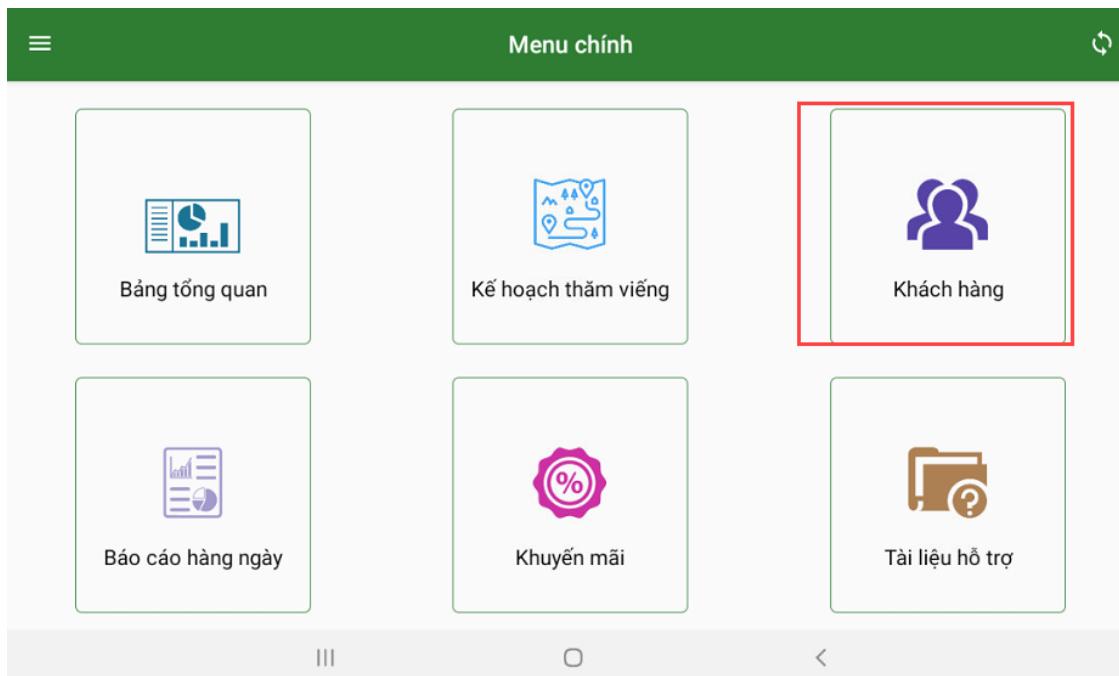
Lịch sử đặt hàng	Tóm tắt đơn hàng	Completed																
Trung bày, tích lũy																		
Khuyến mãi																		
Đặt hàng																		
Tóm tắt đơn hàng	<p>Mã đặt hàng : SO2220200801100445 Tên khách hàng : GIANG LAN Địa chỉ : HY CƯƠNG, XÃ HY CƯƠNG, THÀNH PHỐ VIỆT TRÌ</p> <p>Nhận xét/ý kiến :</p> <p>Có thể thêm nhân xét hoặc ghi chú :</p> <table border="1"> <tr> <td>Tên</td> <td>Số lượng</td> <td>Chiết khấu</td> <td>Tổng cộng</td> </tr> <tr> <td>TP200 Bia Hà Nội lon 330ML</td> <td>13.0</td> <td>0</td> <td>2.669,29</td> </tr> <tr> <td>TP201 Bia Hà Nội lon 330ml CTKM</td> <td>83.0</td> <td>0</td> <td>17.042,39</td> </tr> <tr> <td>TP202 Bia Trúc Bạch lon 330ml</td> <td>12.0</td> <td>0</td> <td>3.859,92</td> </tr> </table> <p>Hàng khuyến mãi</p>	Tên	Số lượng	Chiết khấu	Tổng cộng	TP200 Bia Hà Nội lon 330ML	13.0	0	2.669,29	TP201 Bia Hà Nội lon 330ml CTKM	83.0	0	17.042,39	TP202 Bia Trúc Bạch lon 330ml	12.0	0	3.859,92	<p>Chọn để hoàn tất đặt hàng</p>
Tên	Số lượng	Chiết khấu	Tổng cộng															
TP200 Bia Hà Nội lon 330ML	13.0	0	2.669,29															
TP201 Bia Hà Nội lon 330ml CTKM	83.0	0	17.042,39															
TP202 Bia Trúc Bạch lon 330ml	12.0	0	3.859,92															

➡ **Chú ý: Viếng thăm điểm bán trái tuyến/ngoài tuyến**

- Ta vào màn hình “Điểm bán” chọn một điểm bán cần viếng thăm
- Thực hiện các bước viếng thăm tương tự quy trình viếng thăm trong tuyến

3. Quy trình tạo điểm bán mới trên PDA

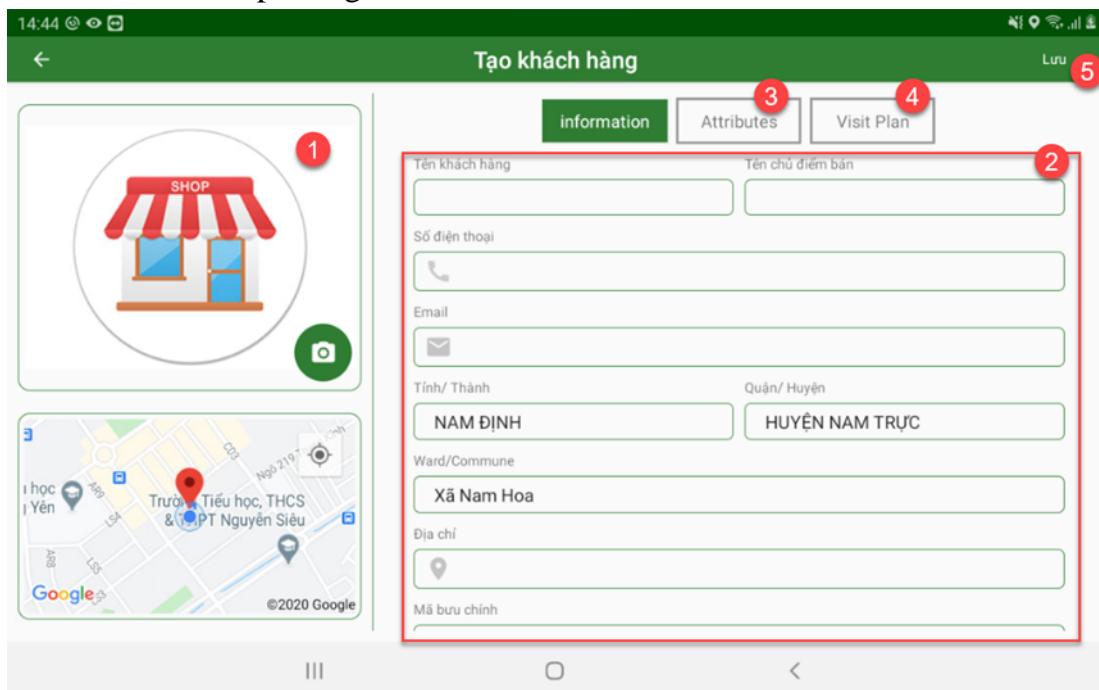
- Bước 1: Trên màn hình chính chọn mục “Điểm bán”



- Bước 2: Trên màn hình “Danh sách điểm bán” chọn biểu tượng “+” để thêm điểm bán mới

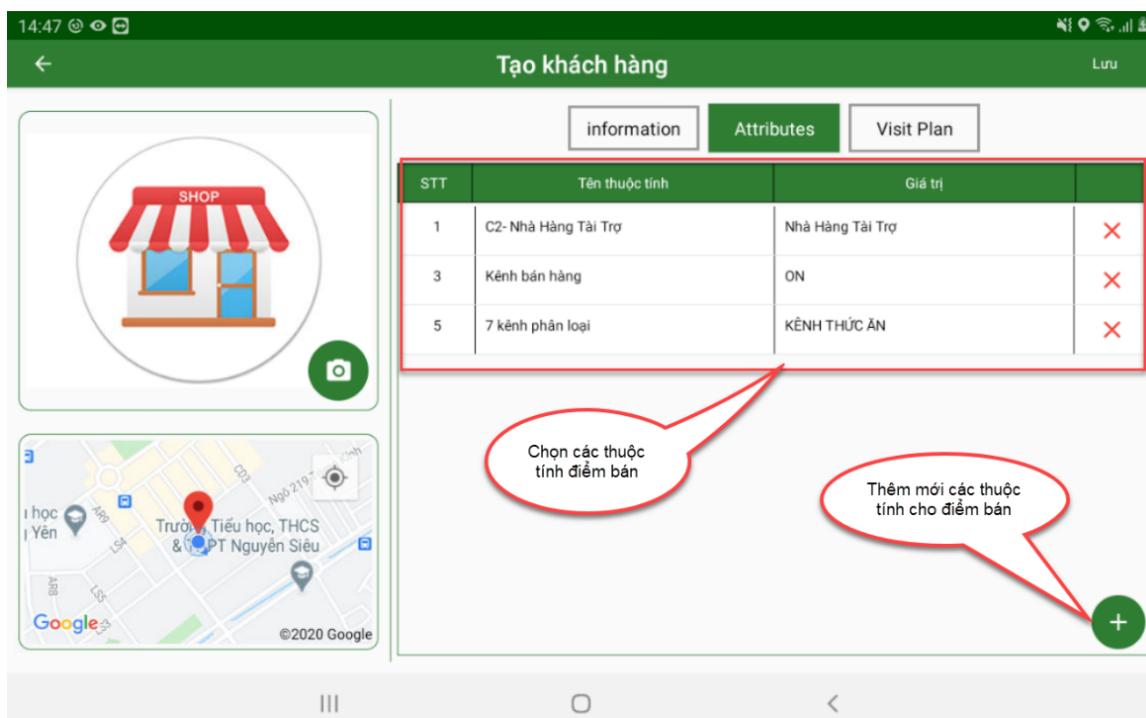
STT	Mã	Tên	Số điện thoại	Địa chỉ
1	C00000040	KARAOKE BĂNG LĂNG TÍM2	0389296900	235 TRẦN PHÚ, PHƯỜNG ĐỒNG TÂM, THÀNH PHỐ YÊN BÁI
2	C00000068	KAROKE SAO MAI	0949970321	126 LƯƠNG VĂN CAN, PHƯỜNG ĐỒNG TÂM, THÀNH PHỐ YÊN BÁI
3	C00000067	NHÀ HÀNG THÁI THỦY	0377246351	234 TRẦN PHÚ, PHƯỜNG ĐỒNG TÂM, THÀNH PHỐ YÊN BÁI
4	C00000066	KARAOKE HOÀNG HÀ	0376612812	LƯƠNG VĂN CAN LƯƠNG VĂN CAN, PHƯỜNG ĐỒNG TÂM, THÀNH PHỐ YÊN BÁI
5	C00000065	CƠM BÌNH DÂN	0982436451	180 TRẦN PHÚ, PHƯỜNG ĐỒNG TÂM, THÀNH PHỐ YÊN BÁI
6	C00000064	BIA LẨU	0918263228	129 TRẦN PHÚ, PHƯỜNG ĐỒNG TÂM, THÀNH PHỐ YÊN BÁI

➤ Bước 3: Nhập thông tin cho điểm bán mới

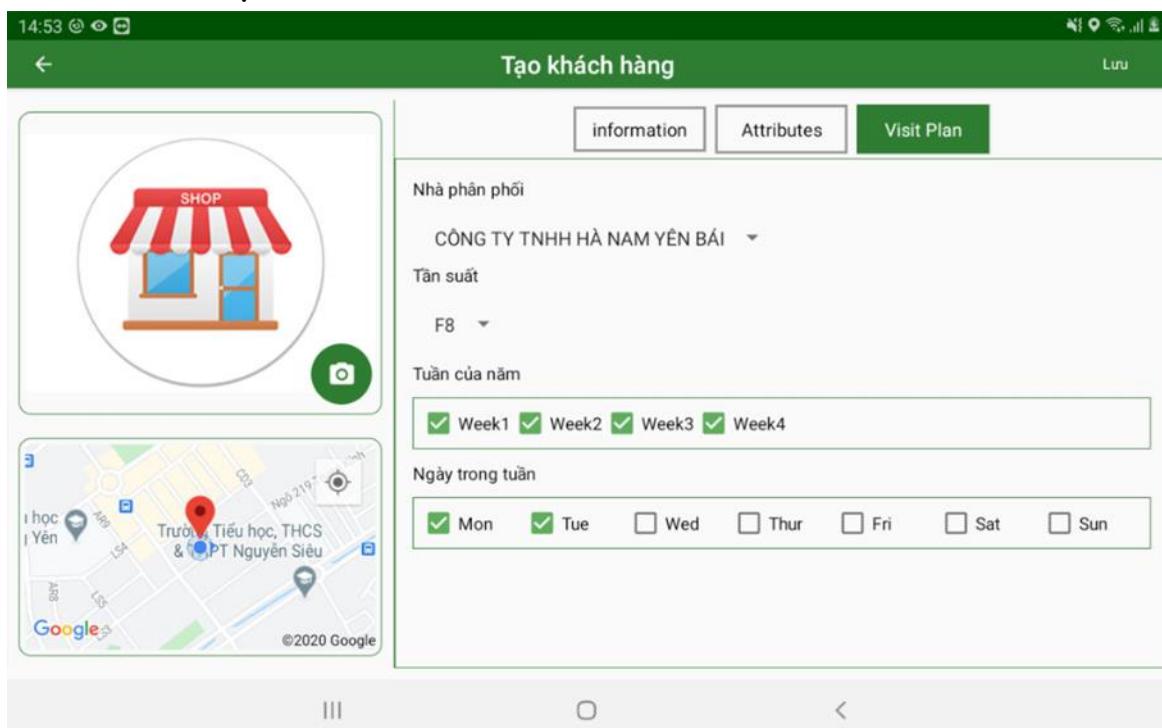


1. Chụp ảnh đại diện điểm bán
2. Nhập thông tin điểm bán
3. Cài đặt thuộc tính điểm bán

➤ Bước 4: Nhập thuộc tính cho điểm bán



➤ Bước 5: Cài đặt Visit Plan

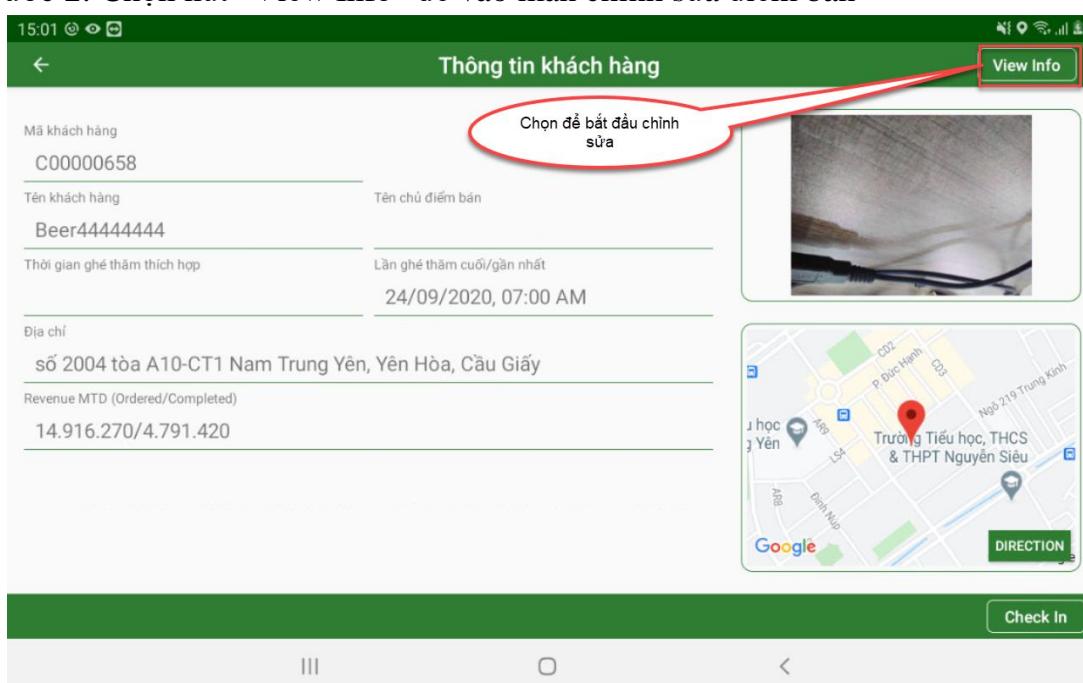


- Bước 6: Lưu để hoàn tất quá trình tạo điểm bán
 ➤ Bước 7: Sang Tab “Điểm bán mới” xem lại điểm bán mới tạo

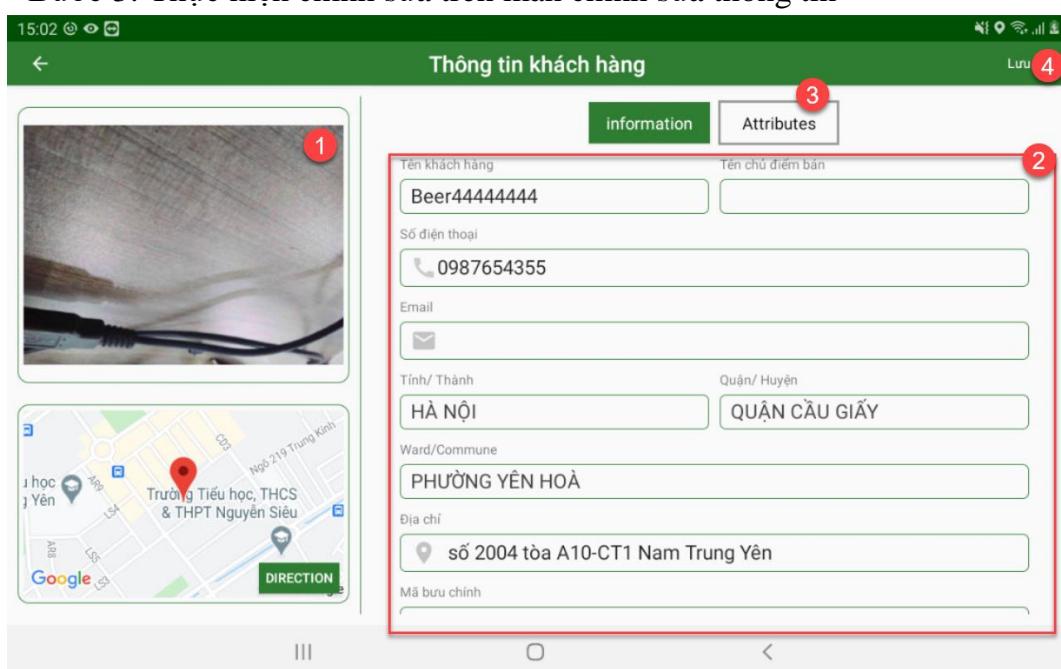
Điểm bán					Điểm bán mới
Search					
STT	Mã	Tên	Số điện thoại	Địa chỉ	
1	VS222020092811	ha 28.09.20 1809	093244588	tòa a10 ct1 nguyễn chánh , QUẬN CẦU GIẤY,PHƯỜNG QUAN HOA	
2	VS222020092811	tgagags 2047	0222222222	9 hgkkllkhh , QUẬN CẦU GIẤY,PHƯỜNG TRUNG HÒA	

4. Quy trình Update thông tin điểm bán

- Bước 1: Chọn điểm bán cần update thông tin, có thể chọn từ màn hình “**Kế hoạch thăm viếng**” hoặc màn hình “**Điểm bán**”
- Bước 2: Chọn nút “View Info” để vào màn chỉnh sửa điểm bán



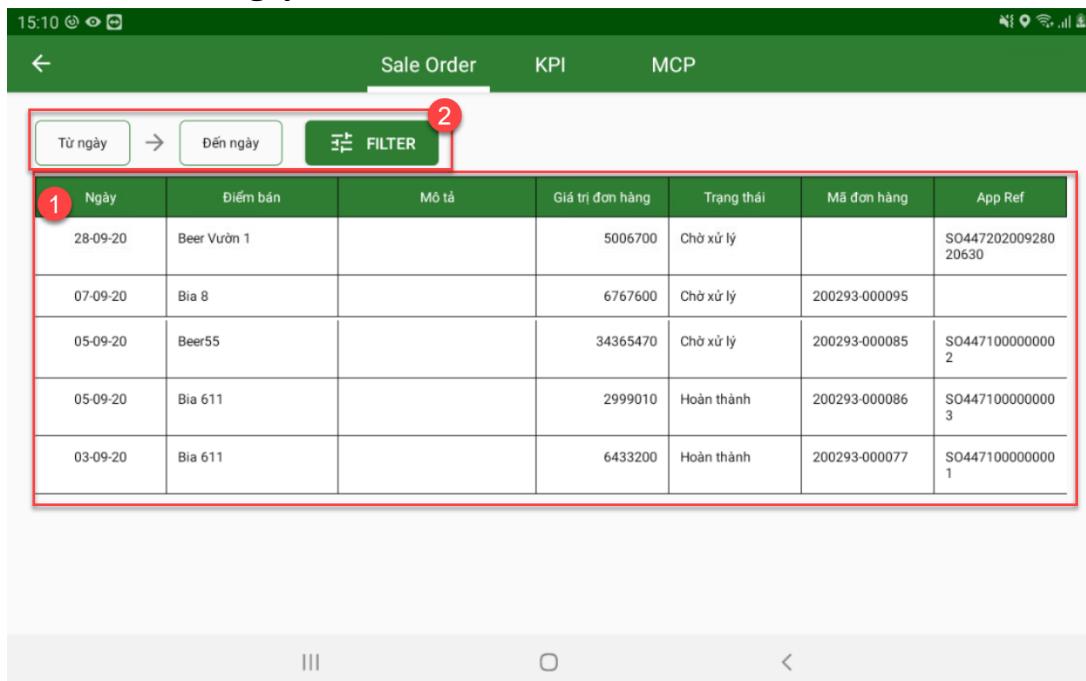
- Bước 3: Thực hiện chỉnh sửa trên màn chỉnh sửa thông tin



1. Chính sửa ảnh
2. Chính sửa thông tin liên hệ
3. Chính sửa thuộc tính
4. Lưu để hoàn tất quá trình chỉnh sửa

5. Báo cáo tổng kết cuối ngày

- Xem báo cáo tổng kết đơn hàng cuối ngày, ta vào màn hình “**Đơn hàng**” trong “**Báo cáo cuối ngày**”



The screenshot shows a mobile application interface for managing sales orders. At the top, there is a green header bar with the time '15:10' and several icons. Below the header, the screen title is 'Sale Order'. There are three tabs: 'Sale Order', 'KPI', and 'MCP'. In the center, there is a search/filter section with two input fields labeled 'Từ ngày' and 'Đến ngày' (From date and To date), a 'FILTER' button, and a red circular badge with the number '2' indicating pending updates. Below this is a table with the following columns: Ngày (Date), Điểm bán (Sales Point), Mô tả (Description), Giá trị đơn hàng (Order Value), Trang thái (Status), Mã đơn hàng (Order ID), and App Ref. The table contains five rows of data:

Ngày	Điểm bán	Mô tả	Giá trị đơn hàng	Trang thái	Mã đơn hàng	App Ref
28-09-20	Beer Vườn 1		5006700	Chờ xử lý		SO447202009280 20630
07-09-20	Bia 8		6767600	Chờ xử lý	200293-000095	
05-09-20	Beer55		34365470	Chờ xử lý	200293-000085	SO447100000000 2
05-09-20	Bia 611		2999010	Hoàn thành	200293-000086	SO447100000000 3
03-09-20	Bia 611		6433200	Hoàn thành	200293-000077	SO447100000000 1

1. Danh sách đơn hàng từ đầu tháng đến ngày hiện tại
2. Có thể lọc xem đơn hàng theo ngày hoặc tháng trước đó

- Chọn mục “**KPI**” để xem báo cáo KPI cuối ngày

Mã chỉ tiêu	Mô tả	Loại	Giai đoạn	Ngày bắt đầu	Ngày kết thúc	Mục tiêu	Thực tế	Còn lại	Tiết độ
TONGSL	Test KPI	Giai đoạn	092020			1000.0	554.4	445,60	55,44
DoanhThu	Test KPI	Giai đoạn	092020			1.0	2.870801	0.0	287,08
SLBIALONH N	Test KPI	Giai đoạn	092020			100.0	158.4	0.0	158,40

- Chọn mục “**Báo cáo viếng thăm**” Để vào xem báo cáo kết quả viếng thăm cuối ngày

Mô tả	Kế hoạch thăm viếng	Ngoại tuyến/Trái tuyến	Tổng số
Điểm bán	0	11	11.0
Check in	0	2	2.0
Chi tiết đơn hàng	0	1	1.0
Tổng cộng	0	5006700	5006700.0

IV. MỘT SỐ LUU Ý KHI SỬ DỤNG MÁY PDA

1. Bán hàng trong & ngoài khoảng cách

STT	Thao tác	Trong khoảng cách quy định	Ngoài khoảng cách quy định
1	Chọn khách hàng thực hiện quy trình bán hàng	x	x
2	Chụp ảnh đại diện cửa hàng	x	
3	Kiểm tra tồn kho khách hàng	x	
4	Chụp hình viếng thăm hàng ngày	x	
5	Các hoạt động hỗ trợ bán hàng	x	
6	Trình bày bán hàng	Có thể thực hiện hoặc không	
7	Xác nhận đơn hàng/Giao hàng	x	x
8	Kết thúc bán hàng	x	x

2. Chụp ảnh viếng thăm (Ảnh chụp)

- Là thao tác thực hiện chụp hình ảnh điểm bán khi đến viếng thăm/bán hàng các điểm bán (chụp hình mỗi lần viếng thăm). NVBH cần đến đúng vị trí điểm bán để thực hiện. (Trong khoảng cách viếng thăm theo quy định công ty)

3. Đồng bộ đầu ngày & Đồng bộ cuối ngày

- Lần đồng bộ đầu tiên trong ngày sẽ cập nhập các thông tin về tuyến bán hàng, trưng bày, khuyến mãi, tồn kho, tình trạng giao hàng,...
- Kết thúc ngày bán hàng, NVBH cần thực hiện ĐỒNG BỘ máy PDA để gửi tất cả dữ liệu viếng thăm/don hàng trên PDA về hệ thống(những dữ liệu chưa gửi về trước đó) để đảm bảo tất cả dữ liệu ghi nhận trên máy PDA được gửi đầy đủ về hệ thống.

4. Viếng thăm Điểm bán:

- Chọn ĐÚNG ĐIỂM BÁN trên PDA khi thực hiện VIẾNG THĂM
- Yêu cầu chọn VIẾNG THĂM Điểm bán ngay thời điểm bắt đầu đến cửa hàng, Chọn KẾT THÚC khi ra khỏi cửa hàng để hệ thống ghi nhận thời gian viếng thăm điểm bán đúng như thời gian viếng thăm thực tế.
- Yêu cầu chọn đúng Điểm bán trên PDA & đến đúng cửa hàng khi viếng thăm.
- Yêu cầu sạc PIN vào cuối mỗi ngày Để PDA đảm bảo đủ PIN cho ngày Bán hàng tiếp theo , SIM gắn trên PDA cung cấp, không được tự ý thay đổi.

Thank you!

Tài liệu hướng dẫn sử dụng hệ thống DMS-HABECO dành cho Nhân viên bán hàng.

Phiên bản được cập nhật tháng 09/2020, thuộc sở hữu APATEK VIỆT NAM.