



โอกาสทางการขาย

Opportunity

สารบัญ

ความหมายของโอกาสทางการขาย	3
หน้าตาการบันทึกโอกาสทางการขาย	3
สถานะเอกสารโอกาสทางการขาย	3
สถานะโอกาส	3
ขั้นตอนการบันทึกโอกาสทางการขาย	4
ขั้นตอนการเปลี่ยนสถานะโอกาสทางการขาย	9

* ผู้ใช้สามารถคลิกที่รายการสารบัญ เพื่อไปหน้าเอกสารดังกล่าวได้ทันที

โอกาสทางการขาย (Opportunity)

หมายถึง เครื่องมือที่จะช่วยในการบริหารจัดการด้านงานขาย ให้สามารถติดตามการขายที่เกิดขึ้น ตั้งแต่การเริ่มนำเสนอสินค้าให้กับลูกค้าที่ติดต่อเข้ามาครั้งแรก ระหว่างการดำเนินการขาย จนกระทั่งปิดการขายสำเร็จหรือไม่สำเร็จ

หน้าตาการบันทึกโอกาสทางการขาย

หน้าตาการบันทึกจะแบ่งข้อมูลออกเป็น 4 ส่วน คือ

- Tab Basic Data คือ การบันทึกรายละเอียดข้อมูลรหัสลูกค้า เลขที่เอกสาร หัวข้อ ชื่อลูกค้า รายได้ ที่คาดหวัง และรายการสินค้า
- Tab Detail คือ การบันทึกรายละเอียดการติดต่อระหว่างลูกค้ากับผู้ขายที่รับผิดชอบ
- Tab Note & Attachment คือ การบันทึกรายละเอียด คำอธิบายรายการ เหตุผล และเงื่อนไขต่างๆ
- Tab Define Field คือ การบันทึกข้อมูลที่ใช้สร้างฟอร์มกรอกข้อมูลเพิ่มเติมขึ้นมาด้วยตนเอง (Tab Define Field จะแสดงก็ต่อเมื่อมีการตั้งค่า Define Field เท่านั้น)

สถานะเอกสารโอกาสทางการขาย

สถานะเอกสารมีทั้งหมด 5 สถานะ ได้แก่

- Draft คือ เอกสารที่มีการบันทึกร่างไว้
- Open คือ เอกสารที่สร้างขึ้นใหม่ โดยรอการนำไปสร้างใบเสนอราคา
- Partial คือ เอกสารที่มีการนำไปใช้บางส่วนเรียบร้อยแล้ว
- Close คือ เอกสารที่นำไปเปิดใบเสนอราคาเรียบร้อยแล้ว
- Cancel คือ เอกสารที่ถูกยกเลิก ไม่สามารถนำไปใช้งานได้

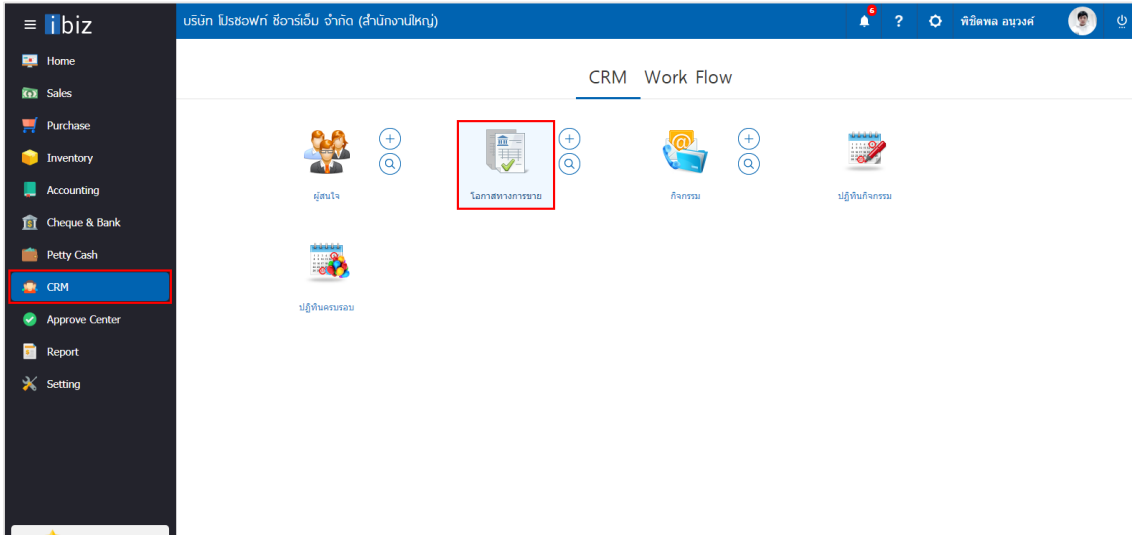
สถานะโอกาส

สถานะโอกาส มีทั้งหมด 3 สถานะ ได้แก่

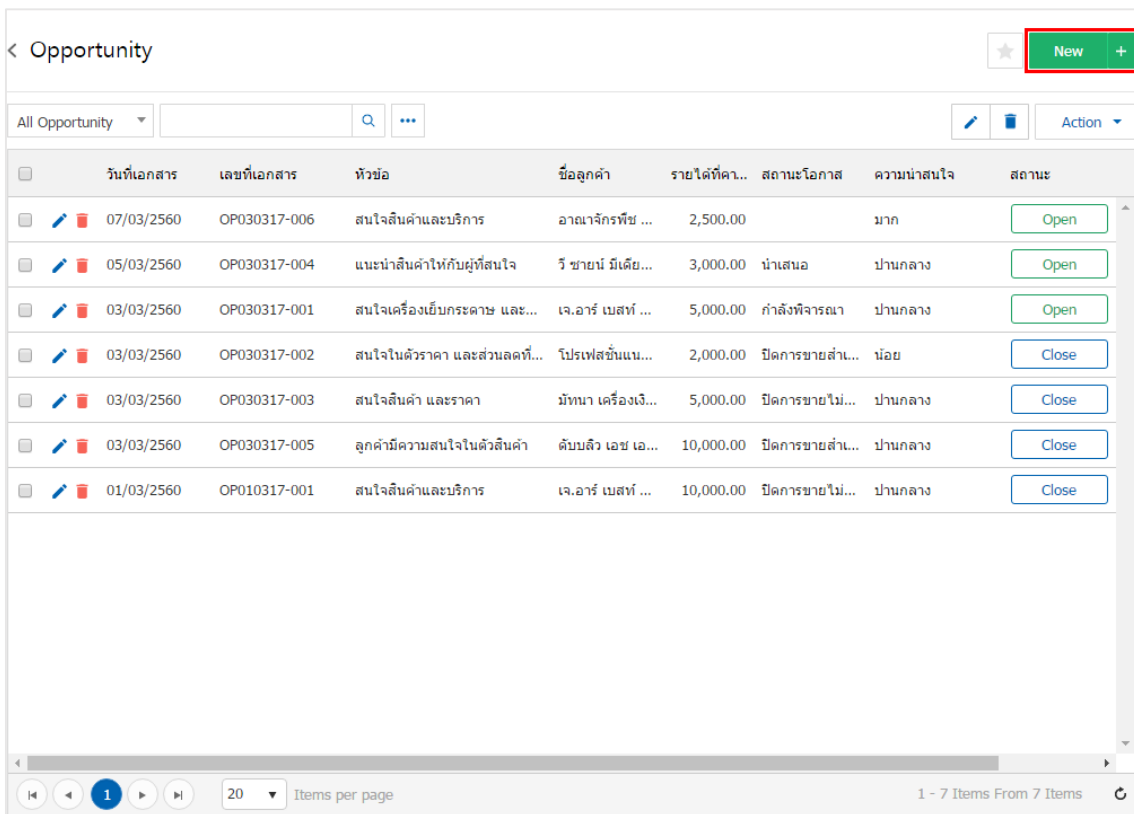
- Close Won คือ การยืนยันการปิดการขายสำเร็จ
- Close Lost คือ การยืนยันการปิดการขายไม่สำเร็จ
- Change Status คือ การยืนยันสถานะอื่นๆ ประกอบด้วย นำเสนอ กำลังพิจารณา เสนอราคา อนุมัติซื้อ และผ่านการพิจารณา

ขั้นตอนการบันทึกโอกาสทางการขาย

1. ผู้ใช้สามารถบันทึกโอกาสทางการขาย โดยกดเมนู “CRM” > “โอกาสทางการขาย” ดังรูป



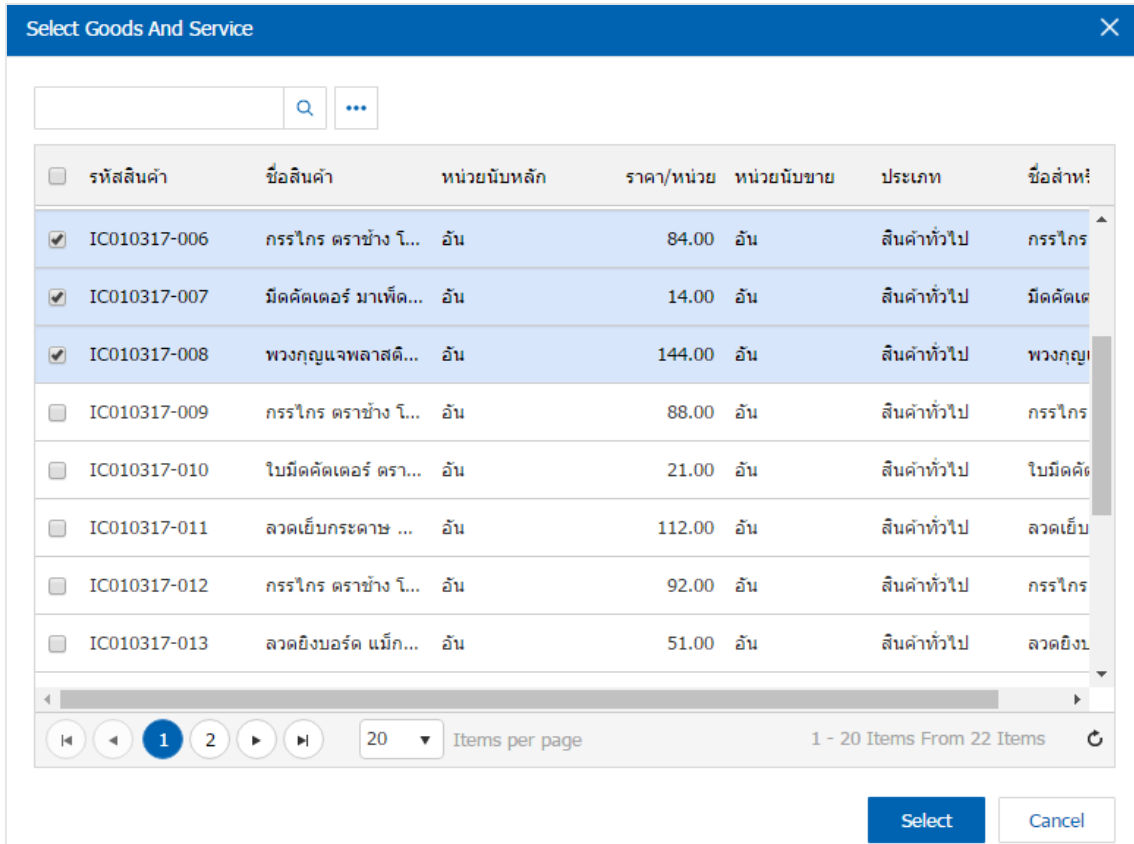
2. จากนั้นระบบจะแสดงหน้าจอรายการโอกาสทางการขาย ผู้ใช้สามารถสร้างโอกาสทางการขายใหม่ได้ โดยกดปุ่ม “New” ทางด้านขวาบนของหน้าจอโปรแกรม ดังรูป



3. ใน Tab “Basic Data” คือ การบันทึกรายละเอียดโอกาสทางการขาย เช่น รหัสลูกค้า เลขที่เอกสาร วันที่เอกสาร หัวข้อ รายได้ที่คาดหวัง รายการสินค้า เป็นต้น ผู้ใช้ควรทำการกรอกข้อมูลในฟอร์มที่มีเครื่องหมาย “ * ” ให้ครบถ้วน ดังรูป

4. ใน Tab รายการสินค้า ผู้ใช้สามารถเพิ่มสินค้าได้หลายรายการโดยกดปุ่ม “ + เลือกสินค้า ” ดังรูป

5. ระบบจะแสดงรายการข้อมูลสินค้าทั้งหมด เช่น รหัสสินค้า ชื่อสินค้า ราคา/หน่วย เป็นต้น ดังรูป



*หมายเหตุ : ในกรณีที่สินค้ามีจำนวนมาก ผู้ใช้สามารถพิมพ์รหัสสินค้า ชื่อสินค้า ชื่อหน่วยและข้อมูลอื่นๆ ในช่องรายการค้นหาได้

6. ผู้ใช้สามารถกำหนดคลังสินค้า ที่เก็บสินค้า จำนวนสินค้า และส่วนลดสำหรับสินค้าที่ต้องการขายได้ ดังรูป

รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	หน่วยนับ	คลัง	ที่เก็บ	จำนวน	ราคา/หน่วย	ส่วนลด	จำนวนเงิน	
<input type="checkbox"/>	IC010317-006	กรรไกร ตราช้าง โอเอพี 03	UNT-03	IVT-001	LCT-001	20.00	84.00	5%	1,596.00
<input type="checkbox"/>	IC010317-007	มีดตัดเคอร์ มาเพ็ด 092211	UNT-03	IVT-001	LCT-001	20.00	14.00	5%	266.00
<input type="checkbox"/>	IC010317-008	พวงกุญแจพลาสติก เบนนอน	UNT-03	IVT-001	LCT-001	50.00	144.00	500	6,700.00

*หมายเหตุ : ในกรณีส่วนลดสินค้า ผู้ใช้สามารถกำหนดส่วนลดได้ 2 รูป คือ “แบบจำนวนเงิน” และ “แบบเปอร์เซ็นต์”

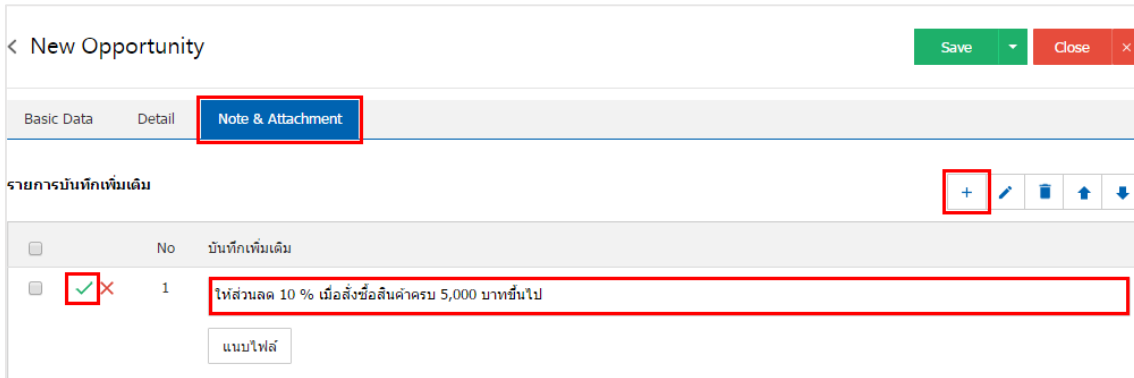
7. ผู้ใช้สามารถแทรกสินค้าระหว่างสินค้าชั้นอื่นได้ โดยเลือกรายการสินค้า 1 รายการ จากนั้นกดปุ่ม “แทรกสินค้า” > “เลือกสินค้าที่ต้องการแทรกเพิ่ม” ระบบจะแสดงสินค้าที่เพิ่มตรงตำแหน่งด้านบนของรายการที่เลือก ดังรูป

8. ระบบจะรวมจำนวนเงินของราคาสินค้าทั้งหมดให้ในส่วนท้ายบิลด้านล่าง ผู้ใช้สามารถระบุส่วนลดการค้าได้ ทั้งรูปแบบจำนวนเงินและเปอร์เซ็นต์

รวมเงิน		8,562.00
ส่วนลดการค้า	10%	856.20
จำนวนเงินทั้งสิ้น		7,705.80

9. ใน Tab “Detail” คือ การบันทึกรายละเอียดข้อมูลการติดต่อ เช่น เบอร์โทรศัพท์ แฟกซ์ อีเมล เป็นต้น รวมถึงการกำหนดผู้รับผิดชอบโอกาสทางการขายในครั้งนี้ ดังรูป

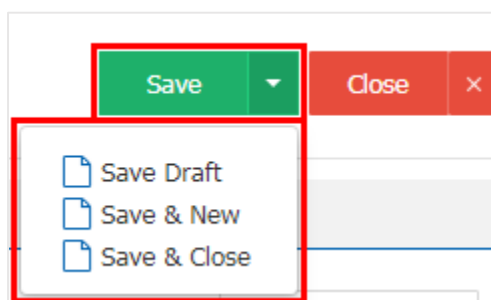
10. ใน Tab “Note & Attachment” คือ การระบุหมายเหตุท้ายบิล ผู้ใช้สามารถระบุหมายเหตุต่างๆ ที่ต้องการ โดยการ กดปุ่ม “ + ” > “ระบุรายละเอียดที่ต้องการ” > “✓ตั้งเป็นหมายเหตุที่แสดงในท้ายฟอร์ม” ใช้ในกรณีที่ หมายเหตุท้ายบิลมีมากกว่า 1 ขึ้นไป เพื่อนำมาแสดงในท้ายฟอร์ม > “✓” เพื่อเป็นการบันทึกข้อมูล ดังรูป



- * หมายเหตุ : สัญลักษณ์ “↑” และ “↓” คือ การเลื่อนข้อความขึ้น หรือลงตามที่ใช้ต้องการ
- * หมายเหตุ : ในกรณีที่ผู้ใช้มีเอกสารอื่นๆ เพื่อนำมาอ้างอิงในโอกาสทางการขาย ผู้ใช้สามารถ “แนบไฟล์” เอกสารอื่นๆได้

11. หลังจากผู้ใช้ตรวจสอบข้อมูลครบถ้วนแล้ว ให้กดปุ่ม “Save” ทางด้านขวาบนของหน้าจอโปรแกรม เพื่อเป็นการบันทึกโอกาสทางการขาย โดยการบันทึกข้อมูลสามารถแบ่งการบันทึกออกเป็น 4 รูปแบบ ได้แก่

- Save คือการบันทึกโอกาสทางการขายปกติ พร้อมแสดงข้อมูลที่มีการบันทึกเรียบร้อยแล้ว
- Save Draft คือการบันทึกแบบร่างเอกสาร เมื่อผู้ใช้บันทึกข้อมูลโอกาสทางการขายเรียบร้อยแล้ว ระบบจะแสดงหน้าจอการบันทึกโอกาสทางการขายแบบร่างทันที
- Save & New คือการบันทึกพร้อมเปิดหน้าบันทึกข้อมูลเอกสารโอกาสทางการขายใหม่ เมื่อผู้ใช้บันทึกข้อมูลโอกาสทางการขายเรียบร้อยแล้ว ระบบจะแสดงหน้าจอการบันทึกข้อมูลโอกาสทางการขายใหม่ทันที
- Save & Close คือการบันทึกพร้อมย้อนกลับไปหน้ารายการโอกาสทางการขาย เมื่อผู้ใช้บันทึกข้อมูลโอกาสทางการขายเรียบร้อยแล้ว ระบบจะย้อนกลับแสดงหน้าจอรายการโอกาสทางการขายทั้งหมดทันที



ขั้นตอนการเปลี่ยนสถานะโอกาสทางการขาย

1. ผู้ใช้ต้องเลือกโอกาสทางการขายที่มีสถานะ “Open” เท่านั้น จากนั้นให้ผู้ใช้ กดปุ่ม “Action” ทางด้านขวาบนของหน้าจอโปรแกรม แล้วเลือกคำสั่ง “Close Won” “Close Lost” หรือ “Change Status” อันใดอันหนึ่งเท่านั้น ระบบจะแสดง Pop – up เพื่อให้ผู้ใช้ยืนยันการสร้างสถานะโอกาสทางการขาย ดังรูป

The screenshot shows a table of sales opportunities. The 'Action' menu is open for the first row, which is highlighted. The menu options are: Create Quotation, Close Won, Close Lost, Change Status, Reopen, and Copy. The table columns include: วันที่เอกสาร, เลขที่เอกสาร, หัวข้อ, ชื่อลูกค้า, รายได้ที่ค..., สถานะโอกาส, ความน่าสนใจ, and buttons for 'Close'.

วันที่เอกสาร	เลขที่เอกสาร	หัวข้อ	ชื่อลูกค้า	รายได้ที่ค...	สถานะโอกาส	ความน่าสนใจ	Buttons
05/04/2560	OP050417-001	นำเสนอสินค้าประเภทอุปกรณ์...	ฟอร์เอฟเวอร์ ...	5,000.00		มาก	Close
07/03/2560	OP030317-006	สนใจสินค้าและบริการ	อาณาจักรพีช ...	2,500.00		มาก	Close
05/03/2560	OP030317-004	แนะนำสินค้าให้กับผู้ที่สนใจ	วี ชายน มีเดีย...	3,000.00	นำเสนอ	ปานกลาง	Close
03/03/2560	OP030317-001	สนใจเครื่องเย็บกระดาษ และ...	เจ.อาร์ เบสท์ ...	5,000.00	กำลังพิจารณา	ปานกลาง	Close
03/03/2560	OP030317-002	สนใจในตัวราคา และส่วนลดที่...	โปรเฟสชั่นแน...	2,000.00	ปิดการขายสำ...	น้อย	Close
03/03/2560	OP030317-003	สนใจสินค้า และราคา	มีทนา เครื่องเจ...	5,000.00	ปิดการขายไม่...	ปานกลาง	Close
03/03/2560	OP030317-005	ลูกค้ามีความสนใจในตัวสินค้า	ดัมบลิว เอช เ...	10,000.00	ปิดการขายสำ...	ปานกลาง	Close
01/03/2560	OP010317-001	สนใจสินค้าและบริการ	เจ.อาร์ เบสท์ ...	10,000.00	ปิดการขายไม่...	ปานกลาง	Close

Change Status Confirmation
✕

ยืนยันการปิดการขายสำเร็จ

คุณต้องการปิดการขายสำเร็จใช่หรือไม่

สถานะโอกาสทางการขาย ปิดการขายสำเร็จ ▼

Save
Cancel