

# ผู้สนใจ (Lead)

## สารบัญ

ความหมายของเอกสารผู้สนใจ	3
หน้าตาการบันทึกเอกสารผู้สนใจ	3
รายละเอียดสถานะเอกสารผู้สนใจ	3
ขั้นตอนการบันทึกเอกสารผู้สนใจ	4
การยืนยันการเปลี่ยนสถานะเอกสารผู้สนใจ	8
การ Import ข้อมูลผู้สนใจ	9
การ Export ข้อมูลผู้สนใจ	10
การสร้างข้อมูลลูกหนี้ จากข้อมูลเอกสารผู้สนใจ	11

\* ผู้ใช้สามารถคลิกที่รายการสารบัญ เพื่อไปหน้าเอกสารดังกล่าวได้ทันที

## ผู้สนใจ (Lead)

หมายถึง ผู้ที่สนใจซื้อสินค้าหรือบริการ แต่ยังไม่ได้ทำการตกลงซื้อสินค้า ณ ช่วงเวลาที่ทำกรติดต่อเข้ามา

### หน้าตาการบันทึกเอกสารผู้สนใจ

หน้าตาการบันทึกจะแบ่งข้อมูลออกเป็น 3 ส่วน คือ

- Tab Basic Data คือ การบันทึกรายละเอียดข้อมูลของผู้สนใจ เลขที่เอกสาร ชื่อผู้สนใจ หัวข้อ ที่อยู่
- Tab Detail คือ การบันทึกรายละเอียดประเภทธุรกิจ เลขที่/ทุนจดทะเบียน แหล่งที่มา และ SWOT
- Tab Define Field คือ การบันทึกข้อมูลที่ใช้ได้สร้างฟอร์มกรอกข้อมูลเพิ่มเติมขึ้นมาด้วยตนเอง (Tab Define Field จะแสดงก็ต่อเมื่อมีการตั้งค่า Define Field เท่านั้น)

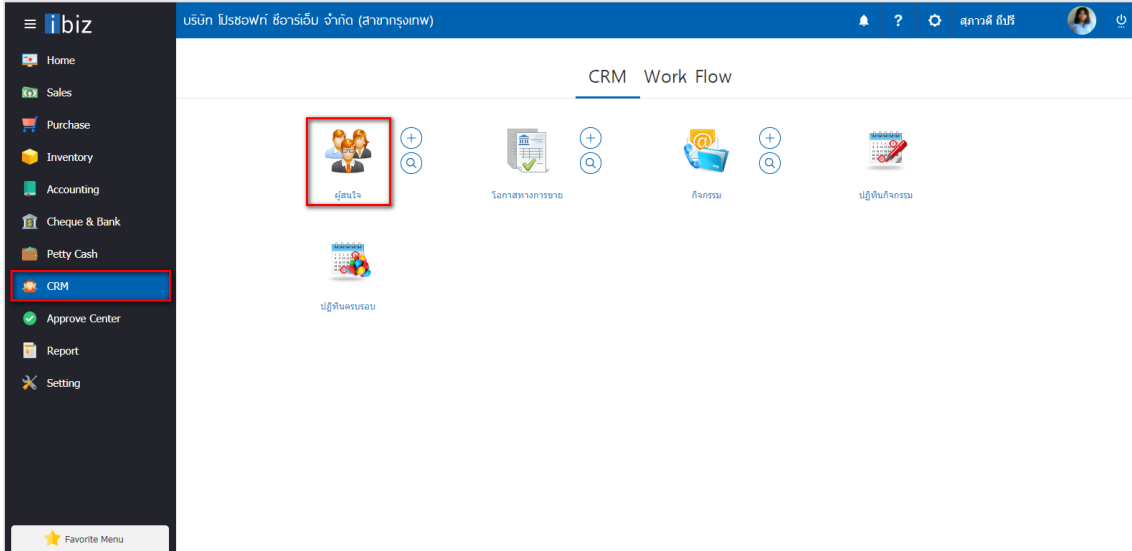
### สถานะข้อมูลของการบันทึกเอกสารผู้สนใจ

สถานะเอกสารมีทั้งหมด 4 สถานะ ได้แก่

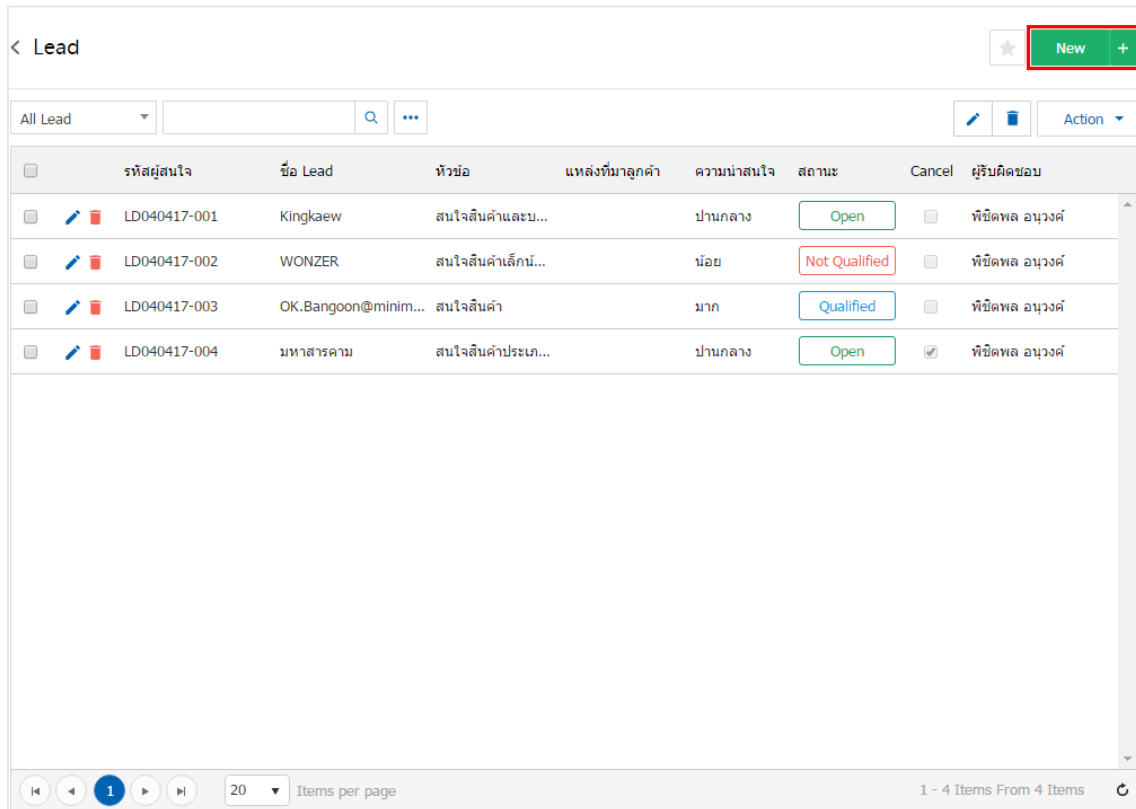
- **Open** คือ เอกสารที่สร้างขึ้นใหม่ โดยรอการนำไปสร้างข้อมูลลูกหนี้
- **Qualified** คือ เอกสารที่ยืนยันการคัดกรอกข้อมูลผู้สนใจ นำไปสร้างข้อมูลลูกหนี้เรียบร้อยแล้ว
- **Not Qualified** คือ เอกสารที่ยืนยันไม่ผ่านการคัดกรอกข้อมูลผู้สนใจ จะไม่นำไปสร้างข้อมูลลูกหนี้
- **Cancel** คือ เอกสารที่ถูกยกเลิก ไม่สามารถนำไปใช้งานได้อีก

## ขั้นตอนการบันทึกข้อมูลเอกสารผู้สนใจ

1. ผู้ใช้สามารถบันทึกข้อมูลผู้สนใจ โดยกดเมนู “CRM” > “ผู้สนใจ” ดังรูป



2. จากนั้นระบบจะแสดงหน้าจอรายการข้อมูลผู้สนใจ ผู้ใช้สามารถสร้างข้อมูลผู้สนใจใหม่ได้ โดยกดปุ่ม “New” ทางด้านขวาบนของหน้าจอโปรแกรม ดังรูป



3. ใน Tab “Basic Data” คือ การบันทึกรายละเอียดข้อมูลผู้สนใจ ได้แก่ เลขที่เอกสาร ชื่อ Lead หัวข้อ ผู้รับผิดชอบ เป็นต้น ผู้ใช้ควรทำการกรอกข้อมูลในฟอร์มที่มีเครื่องหมาย “ \* ” ให้ครบถ้วน ดังรูป

**New Lead** [Translate] [Save] [Close]

**Basic Data** Detail

\* เลขที่เอกสาร: LD040417-005      ความน่าสนใจ: มาก

\* ชื่อ Lead: บริษัท      \* หัวข้อ: สนใจสินค้าประเภทอุปกรณ์สำนักงาน

เบอร์โทรศัพท์: 0-2047-9565      แฟกซ์: 0-2047-9536      อีเมล: thanawat@faadtech.co.th

Line ID:      Facebook:      เว็บไซต์: www.faadtech.co.th

\* ผู้รับผิดชอบ: EMP-Admin      พิชิตพล อนุวงศ์      หมายเหตุ:

ที่อยู่: [ + ] [edit] [delete] [refresh]

<input checked="" type="checkbox"/>	ชื่อที่อยู่	แขวง/ตำบล	เขต/อำเภอ	จังหวัด	รหัสไปรษณีย์	ประเทศ	ประเภทที่อยู่	ค่าเริ่มต้น
Data not found								

Items per page: 20

4. ใน Tab ที่อยู่ ผู้ใช้สามารถเพิ่มที่อยู่ผู้สนใจได้หลายรายการโดยกดปุ่ม “ + ” ดังรูป

**New Lead** [Translate] [Save] [Close]

**Basic Data** Detail

\* เลขที่เอกสาร: LD040417-005      ความน่าสนใจ: มาก

\* ชื่อ Lead: บริษัท      \* หัวข้อ: สนใจสินค้าประเภทอุปกรณ์สำนักงาน

เบอร์โทรศัพท์: 0-2047-9565      แฟกซ์: 0-2047-9536      อีเมล: thanawat@faadtech.co.th

Line ID:      Facebook:      เว็บไซต์: www.faadtech.co.th

\* ผู้รับผิดชอบ: EMP-Admin      พิชิตพล อนุวงศ์      หมายเหตุ:

ที่อยู่: [ + ] [edit] [delete] [refresh]

<input checked="" type="checkbox"/>	ชื่อที่อยู่	แขวง/ตำบล	เขต/อำเภอ	จังหวัด	รหัสไปรษณีย์	ประเทศ	ประเภทที่อยู่	ค่าเริ่มต้น
Data not found								

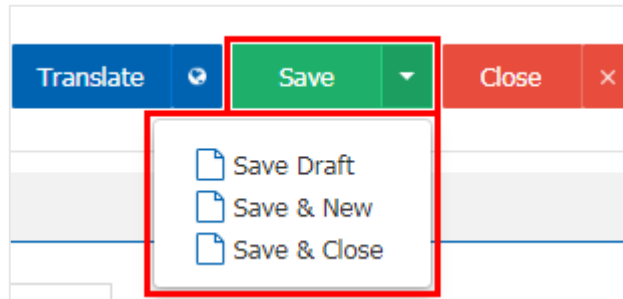
5. ระบบจะแสดงรายการข้อมูลที่อยู่ผู้สนใจ เช่น ประเภทที่อยู่ ชื่อที่อยู่ เป็นต้น ดังรูป

\*หมายเหตุ : ในกรณีที่ผู้ใช้บันทึกรูปแบบที่อยู่ใหม่แล้วต้องการเปิดใช้งาน ให้เลือกปุ่ม “ค่าเริ่มต้น” เพื่อนำไปใช้ออกที่อยู่เอกสาร

6. ใน Tab “Detail” คือ การบันทึกรายละเอียดข้อมูลประเภทธุรกิจ เลขที่/ทุนจดทะเบียน แหล่งที่มา และการวิเคราะห์ SWOT ของผู้สนใจ ดังรูป

7. หลังจากผู้ใช้ตรวจสอบข้อมูลครบถ้วนแล้ว ให้กดปุ่ม “Save” ทางด้านขวาบนของหน้าจอโปรแกรม เพื่อเป็นการบันทึกข้อมูลผู้สนใจ โดยการบันทึกข้อมูลสามารถแบ่งการบันทึกออกเป็น 4 รูปแบบ ได้แก่

- Save คือการบันทึกผู้สนใจปกติ พร้อมแสดงข้อมูลที่มีการบันทึกเรียบร้อยแล้ว
- Save Draft คือการบันทึกแบบร่างเอกสาร เมื่อผู้ใช้บันทึกข้อมูลผู้สนใจเรียบร้อยแล้ว ระบบจะแสดงหน้าจอการบันทึกผู้สนใจแบบร่างทันที
- Save & New คือการบันทึกพร้อมเปิดหน้าบันทึกข้อมูลผู้สนใจใหม่ เมื่อผู้ใช้บันทึกข้อมูลผู้สนใจเรียบร้อยแล้ว ระบบจะแสดงหน้าจอการบันทึกข้อมูลผู้สนใจใหม่ทันที
- Save & Close คือการบันทึกพร้อมย้อนกลับไปหน้ารายการผู้สนใจ เมื่อผู้ใช้บันทึกข้อมูลผู้สนใจเรียบร้อยแล้ว ระบบจะย้อนกลับแสดงหน้าจอรายการผู้สนใจทั้งหมดทันที



## การยืนยันการเปลี่ยนสถานะข้อมูลของเอกสารผู้สนใจ

1. ผู้ใช้สามารถยืนยันเปลี่ยนสถานะข้อมูลของผู้สนใจได้ โดยกดปุ่ม “เลือกรายการผู้สนใจที่ต้องการเปลี่ยนสถานะ 1 รายการ” > “Action” > “Qualified, Not Qualified, Reopen, Change Status” ระบบจะแสดง Pop-up เพื่อให้ผู้ใช้ยืนยันการเปลี่ยนสถานะข้อมูลของผู้สนใจ ดังรูป

เงื่อนไขการเปลี่ยนสถานะ มีทั้งหมด ดังนี้

- Qualified คือ เอกสารที่ยืนยันการคัดกรองข้อมูลผู้สนใจ นำไปสร้างข้อมูลลูกหนี้เรียบร้อยแล้ว
- Not Qualified คือ เอกสารที่ยืนยันไม่ผ่านการคัดกรองข้อมูลผู้สนใจ จะไม่นำไปสร้างข้อมูลลูกหนี้
- Reopen คือ การเปลี่ยนสถานะเอกสาร Qualified, Not Qualified, Cancel ให้กลับมาเป็นสถานะ Open ใหม่อีกครั้ง
- Change Status คือ การเปลี่ยนสถานะเอกสารให้เป็น Cancel

The screenshot shows a web interface for managing leads. At the top, there is a 'Lead' header with a 'New +' button. Below it is a search bar and a table of leads. The table has columns for 'รหัสผู้สนใจ', 'ชื่อ Lead', 'หัวข้อ', 'แหล่งที่มาลูกค้า', 'Rating', 'สถานะ', and 'ผู้รับผิดชอบ'. The 'สถานะ' column contains buttons for 'Open', 'Not Qualified', 'Qualified', and 'Cancel'. An 'Action' dropdown menu is open, showing options: 'Qualify', 'Not Qualify', 'Reopen', 'Change Status', 'Copy', 'Translate', 'Import', and 'Export'. At the bottom, there is a pagination bar showing '1 - 7 Items From 7 Items'.

รหัสผู้สนใจ	ชื่อ Lead	หัวข้อ	แหล่งที่มาลูกค้า	Rating	สถานะ	ผู้รับผิดชอบ
LD040417-001	บริษัท Kingkaew	สนใจสินค้าและบ...		ปานกลาง	Open	พิชิตพล อนุวงศ์
LD040417-002	ร้าน WONZER	สนใจสินค้าเล็ก...		น้อย	Not Qualified	พิชิตพล อนุวงศ์
LD040417-003	ร้าน OK.Bangoon@...	สนใจสินค้า		มาก	Qualified	พิชิตพล อนุวงศ์
LD040417-004	มหาวิทยาลัย มหาสา...	สนใจสินค้าประ...		ปานกลาง	Cancel	พิชิตพล อนุวงศ์
LD040417-005	บริษัท ฟอรัฟเวอร์ ...	สนใจสินค้าประ...	โทรศัพท์	มาก	Qualified	พิชิตพล อนุวงศ์
LD240417-001	บริษัท USE FULL SU...	สนใจสินค้าและบ...	โทรศัพท์	มาก	Open	พิชิตพล อนุวงศ์
LD240717-002	บริษัท เลสซาร์โก้ จำกัด	ทดลองใช้งานออ...		ปานกลาง	Qualified	พิชิตพล อนุวงศ์

The screenshot shows a blue dialog box titled 'Qualify Confirmation'. The text inside reads: 'ยืนยันการคัดกรองข้อมูลผู้สนใจ' and 'คุณต้องการคัดกรองข้อมูลผู้สนใจใช่หรือไม่'. At the bottom, there are two buttons: 'OK' and 'Cancel'.



## การ Import ข้อมูลผู้สนใจ

1. ผู้ใช้สามารถ Import ข้อมูลผู้สนใจเข้าสู่โปรแกรมได้ โดยกดปุ่ม “Action” > “Import” โดยระบบจะแสดง Pop – Up ขึ้นมา ผู้ใช้จะต้องดาวน์โหลด Template สำหรับ Import เพื่อนำไปกรอกข้อมูลผู้สนใจตามตารางเอกสาร Excel เมื่อผู้ใช้กรอกข้อมูลลงในเอกสาร Excel เรียบร้อยแล้ว ให้ทำการอัปโหลดไฟล์เพื่อ Import ข้อมูล ดังรูป

The screenshot shows a 'Lead' management interface. At the top right, there is a 'New +' button. Below it is a search bar and an 'Action' dropdown menu. The 'Action' menu is open, showing options: Qualify, Not Qualify, Reopen, Change Status, Copy, Translate, **Import**, and Export. The 'Import' option is highlighted with a red box. Below the menu is a table of leads with columns: checkbox, รหัสผู้สนใจ, ชื่อ Lead, หัวข้อ, แหล่งที่มาลูกค้า, Rating, สถานะ, ผู้รับผิดชอบ, and a date column. The table contains 7 rows of lead data. At the bottom, there is a pagination control showing '1' of 7 items, '20' items per page, and '1 - 7 Items From 7 Items'.

The screenshot shows a 'Customer Excel Import' dialog box. It has a blue header with a close button. The main area is divided into two sections. The left section is titled 'ดาวน์โหลด Template สำหรับ Import' and contains a 'ดาวน์โหลด' button. The right section is titled 'อัปโหลดไฟล์ เพื่อ Import ข้อมูล' and contains an 'เลือกไฟล์' button. Below the right section, it says 'นามสกุลไฟล์ xlsx , xlsxm, xls'. At the bottom right, there is a 'Next' button. The 'ดาวน์โหลด' and 'เลือกไฟล์' buttons are highlighted with red boxes.

\*หมายเหตุ : ผู้ใช้ต้องใช้ Template Excel ตามที่ระบบได้มีการจัดเตรียมไว้เท่านั้น ในการ Import ข้อมูลเข้าสู่โปรแกรม

## การ Export ข้อมูลผู้สนใจ

1. ผู้ใช้สามารถ Export ข้อมูลผู้สนใจออกจากโปรแกรมได้ โดยกดปุ่ม “Action” > “Export” โดยระบบจะแสดง Pop – Up ขึ้นมา เพื่อเลือกรูปแบบการ Export ตามรหัสผู้สนใจ, ผู้รับผิดชอบ, แหล่งที่มาลูกค้า, ประเภทธุรกิจ, วันที่บันทึก สถานะผู้สนใจ, ระดับความสนใจ ดังรูป

The screenshot shows a 'Lead' management interface. At the top right, there is a 'New +' button. Below it is a search bar and an 'Action' dropdown menu. The 'Action' menu is open, showing options: Qualify, Not Qualify, Reopen, Change Status, Copy, Translate, Import, and Export. The 'Export' option is highlighted with a red box. Below the menu is a table of leads with columns: checkbox, รหัสผู้สนใจ, ชื่อ Lead, หัวข้อ, แหล่งที่มาลูกค้า, Rating, สถานะ, ผู้รับผิดชอบ, and a date column. The table contains 7 rows of lead data.

รหัสผู้สนใจ	ชื่อ Lead	หัวข้อ	แหล่งที่มาลูกค้า	Rating	สถานะ	ผู้รับผิดชอบ	
LD040417-001	บริษัท Kingkaew	สนใจสินค้าและบ...		ปานกลาง	Open	พิชิตพล อนุวงศ์	
LD040417-002	ร้าน WONZER	สนใจสินค้าเล็ก...		น้อย	Not Qualified	พิชิตพล อนุวงศ์	
LD040417-003	ร้าน OK.Bangoon@...	สนใจสินค้า		มาก	Qualified	พิชิตพล อนุวงศ์	
LD040417-004	มหาวิทยาลัย มหาสา...	สนใจสินค้าประ...		ปานกลาง	Cancel	พิชิตพล อนุวงศ์	
LD040417-005	บริษัท ฟอรัเอทเวอ...	สนใจสินค้าประ...	โทรศัพท์	มาก	Qualified	พิชิตพล อนุวงศ์	
LD240417-001	บริษัท USE FULL SU...	สนใจสินค้าและบ...	โทรศัพท์	มาก	Open	พิชิตพล อนุวงศ์	24/04/2560
LD240717-002	บริษัท เลสชาโก้ จำกัด	ทดลองใช้งานอ...		ปานกลาง	Qualified	พิชิตพล อนุวงศ์	24/07/2560

The screenshot shows a 'Lead Excel Export' dialog box. It has a title bar 'Lead Excel Export' and a close button. The main content is titled 'เลือกเงื่อนไขที่ต้องการ Export' (Select export conditions). It contains several input fields for filtering the export data:

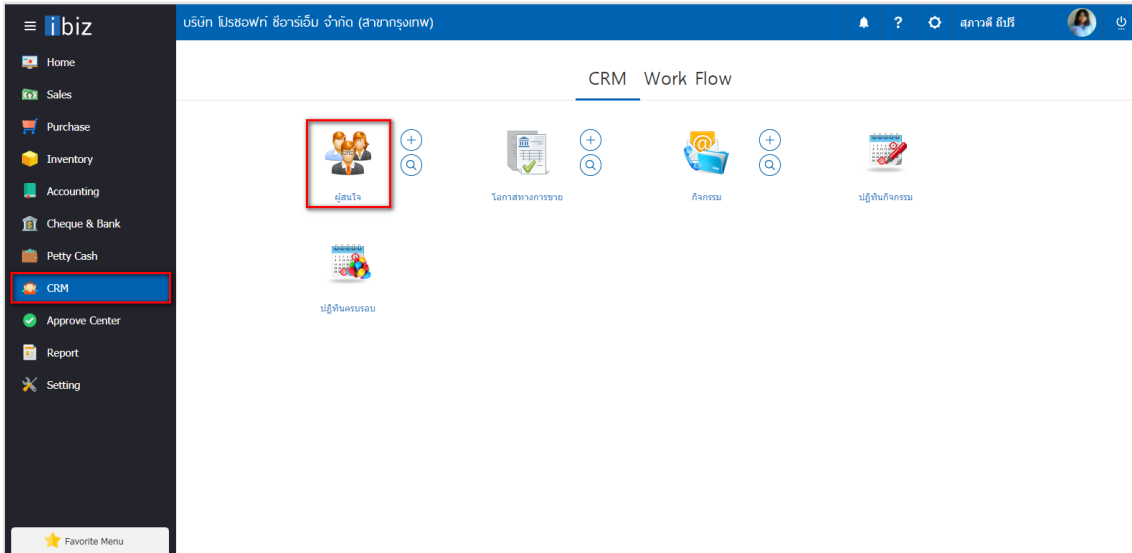
- ผู้สนใจ: LD040417-001
- ผู้รับผิดชอบ: (empty)
- แหล่งที่มาลูกค้า: CSS-001
- ประเภทธุรกิจ: BST-001
- วันที่บันทึก: 01/01/2561
- ถึง: LD240717-002
- ถึง: (empty)
- ถึง: CSS-004
- ถึง: BST-007
- ถึง: 16/07/2561
- สถานะผู้สนใจ: (dropdown menu)
- ระดับความสนใจ: ปานกลาง

At the bottom right, there is a 'Next' button highlighted with a red box.

\*หมายเหตุ : ระบบจะทำการ Export ข้อมูลผู้สนใจออกจากโปรแกรม ในรูปแบบเอกสาร Excel

## การสร้างข้อมูลเอกสารลูกหนี้ จากข้อมูลเอกสารผู้สนใจ

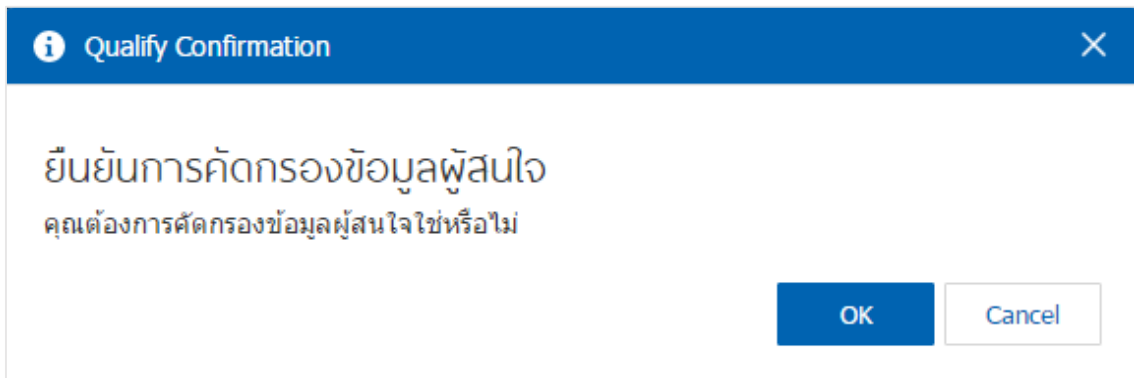
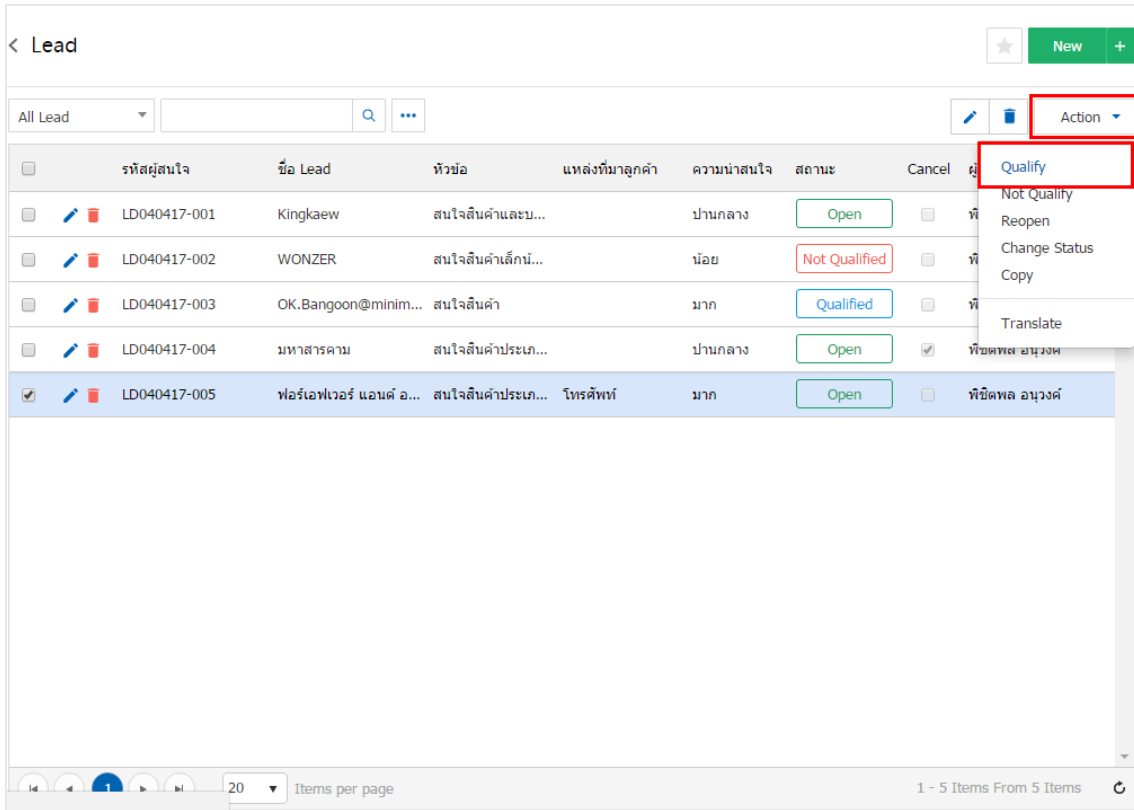
1. ผู้ใช้สามารถสร้างข้อมูลลูกหนี้ จากข้อมูลผู้สนใจ โดยกดเมนู “CRM” > “ผู้สนใจ” ดังรูป



2. จากนั้นระบบจะแสดงหน้าจอรายการข้อมูลผู้สนใจ ผู้ใช้ต้องเลือกข้อมูลผู้สนใจที่มีสถานะ “Open” หรือ “Not Qualify” เท่านั้น ดังรูป

รหัสนผู้สนใจ	ชื่อ Lead	หัวข้อ	แหล่งที่มาลูกค้า	ความน่าสนใจ	สถานะ	Cancel	ผู้รับผิดชอบ
LD040417-001	Kingkaew	สนใจสินค้าและข...		ปานกลาง	Open		พิชิตพล อนุวงศ์
LD040417-002	WONZER	สนใจสินค้าเล็กน...		น้อย	Not Qualified		พิชิตพล อนุวงศ์
LD040417-003	OK.Bangoon@minim...	สนใจสินค้า		มาก	Qualified		พิชิตพล อนุวงศ์
LD040417-004	มหาสารคาม	สนใจสินค้าประเภ...		ปานกลาง	Open		พิชิตพล อนุวงศ์
LD040417-005	ฟอร์เอฟเวอร์ แอนด์ อ...	สนใจสินค้าประเภ...	โทรศัพท์	มาก	Open		พิชิตพล อนุวงศ์

3. จากนั้นให้ผู้ใช้ กดปุ่ม “Action” ทางด้านบนของหน้าจอโปรแกรม แล้วเลือกคำสั่ง “Qualify” ระบบจะแสดง Pop – up เพื่อให้ผู้ใช้ยืนยันการสร้างข้อมูลลูกหนี้ ดังรูป



4. เมื่อผู้ใช้ยืนยันการสร้างข้อมูลลูกหนี้เรียบร้อยแล้ว ระบบจะแสดงหน้าจอแบบฟอร์มการสร้างข้อมูลลูกหนี้ และแสดงข้อมูลลูกหนี้ที่ถูกอ้างอิงมาจากข้อมูลผู้สนใจ โดยอัตโนมัติ ผู้ใช้ควรกรอกข้อมูลในฟอร์มที่มีเครื่องหมาย “ \* ” ให้ครบถ้วน ดังรูป

< **ฟอร์เอฟเวอร์ แอนด์ อะเดย์ เทคโนโลยี จำกัด**

Info | History | Status : Active

✎
🗑️
Action ▾
Close
✕

---

Basic Data

Detail

Contact

Define Field

\* รหัสลูกค้า

\* ชื่อลูกค้า   One-Time Customer

เบอร์โทรศัพท์  แฟกซ์  อีเมล

Line ID  Facebook  เว็บไซต์

\* ผู้รับผิดชอบ

\* ชื่อลูกค้า (ออกบิล)

**ที่อยู่**

<input type="checkbox"/> ชื่อที่อยู่	แขวง/ตำบล	เขต/อำเภอ	จังหวัด	รหัสไปรษณีย์	ประเทศ	ประเภทที่อยู่	คำเริ่มต้น
<input type="checkbox"/> 501/3 ต.บางแวก	บางแวก	ภาษีเจริญ	กรุงเทพมหานคร	10160	ไทย	ภพ. 20	<input checked="" type="checkbox"/>

⏪
⏩
0
⏪
⏩

20 ▾ Items per page

Data not found
🔄