



การตั้งค่าข้อมูลลูกค้าสัมพันธ์

CRM Setup

สารบัญ

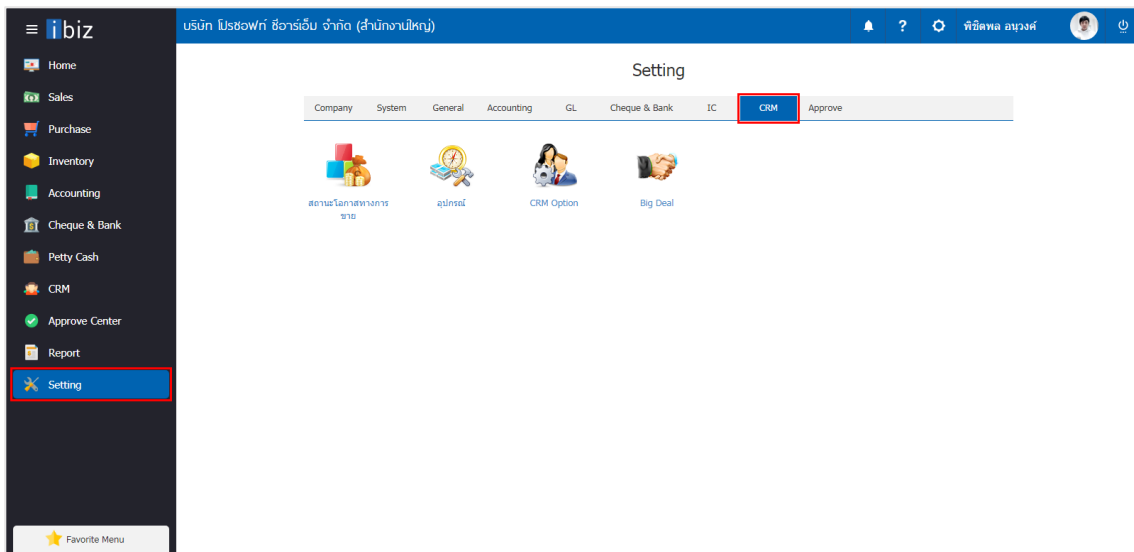
การตั้งค่าข้อมูลลูกค้าสัมพันธ์ (CRM Setup)	3
เมนูกำหนดการตั้งค่าข้อมูลสถานะโอกาสทางการขาย (Opportunity Stage)	4
เมนูกำหนดการตั้งค่าข้อมูลอุปกรณ์ (Facility)	6
เมนูกำหนดการตั้งค่าข้อมูล CRM Option	8
เมนูกำหนดการตั้งค่าข้อมูล Big Deal	9

* ผู้ใช้สามารถคลิกที่รายการสารบัญ เพื่อไปหน้าเอกสารดังกล่าวได้ทันที

การตั้งค่าข้อมูลลูกค้าสัมพันธ์ (CRM Setup)

คือ การกำหนดการตั้งค่าข้อมูลลูกค้าสัมพันธ์ทั้งหมด ไม่ว่าจะเป็นสถานะโอกาสทางการขาย อุปกรณ์ CRM Option และ Big Deal ที่มีความสัมพันธ์การบันทึกข้อมูลในระบบ CRM โดยระบบจะทำการบันทึกข้อมูลเริ่มต้นในส่วนที่สำคัญบางส่วนไว้ให้เรียบร้อยแล้ว

ทั้งนี้ เพื่อให้ระบบทำงานได้สมบูรณ์ยิ่งขึ้น ผู้ใช้สามารถเข้าไปตั้งค่าข้อมูลเพิ่มเติมได้ โดยกดปุ่ม “Setting” > “CRM” ระบบจะแสดงหน้าจอสำหรับการตั้งค่าข้อมูล CRM ดังรูป



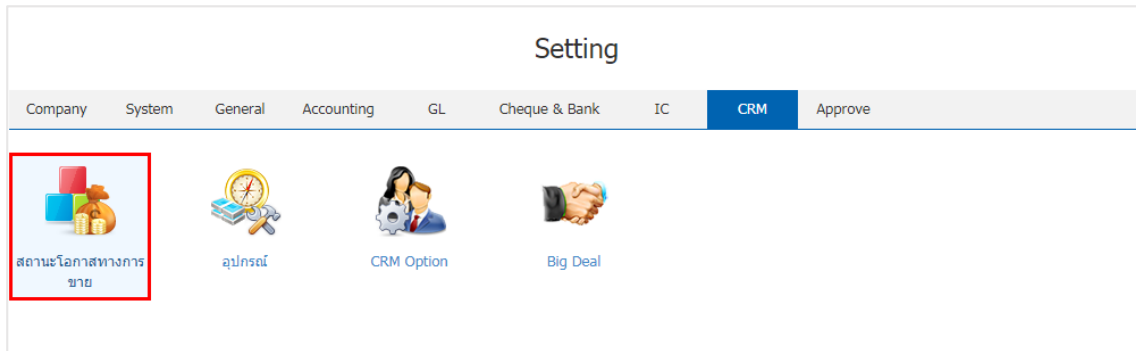
ในการตั้งค่าข้อมูลลูกค้าสัมพันธ์ มีทั้งหมด 4 เมนู ดังนี้

- เมนูกำหนดการตั้งค่าข้อมูลสถานะโอกาสทางการขาย
- เมนูกำหนดการตั้งค่าข้อมูลอุปกรณ์
- เมนูกำหนดการตั้งค่าข้อมูล CRM Option
- เมนูกำหนดการตั้งค่าข้อมูล Big Deal

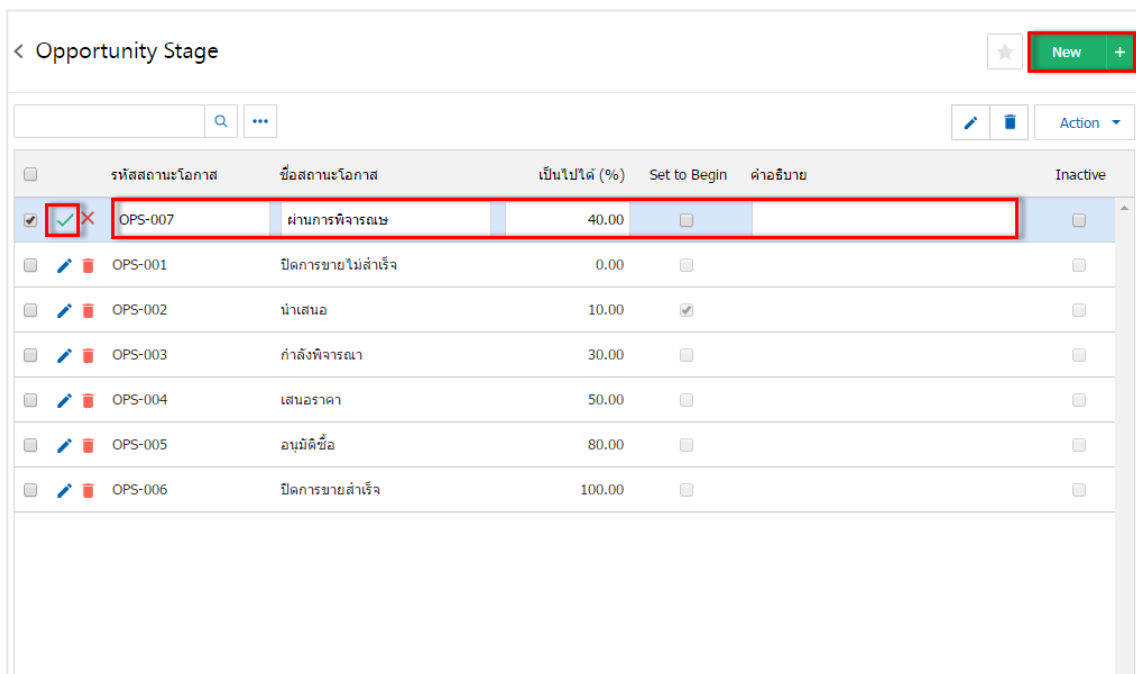
แบบกำหนดการตั้งค่าข้อมูลสถานะโอกาสทางการขาย (Opportunity Stage)

คือ การกำหนดสถานะโอกาสทางการขาย เพื่อช่วยในการวิเคราะห์สถานการณ์ที่เกิดขึ้น ว่าสามารถปิดการขายสำเร็จหรือล้มเหลวได้ ซึ่งมีวิธีการตั้งค่าดังนี้

1. ผู้ใช้สามารถเพิ่มข้อมูลสถานะโอกาสทางการขายได้ โดยกดเมนู “สถานะโอกาสทางการขาย” เพื่อดูรายการสถานะโอกาสทางการขาย ที่ระบบได้บันทึกข้อมูลเริ่มต้นให้ ดังรูป



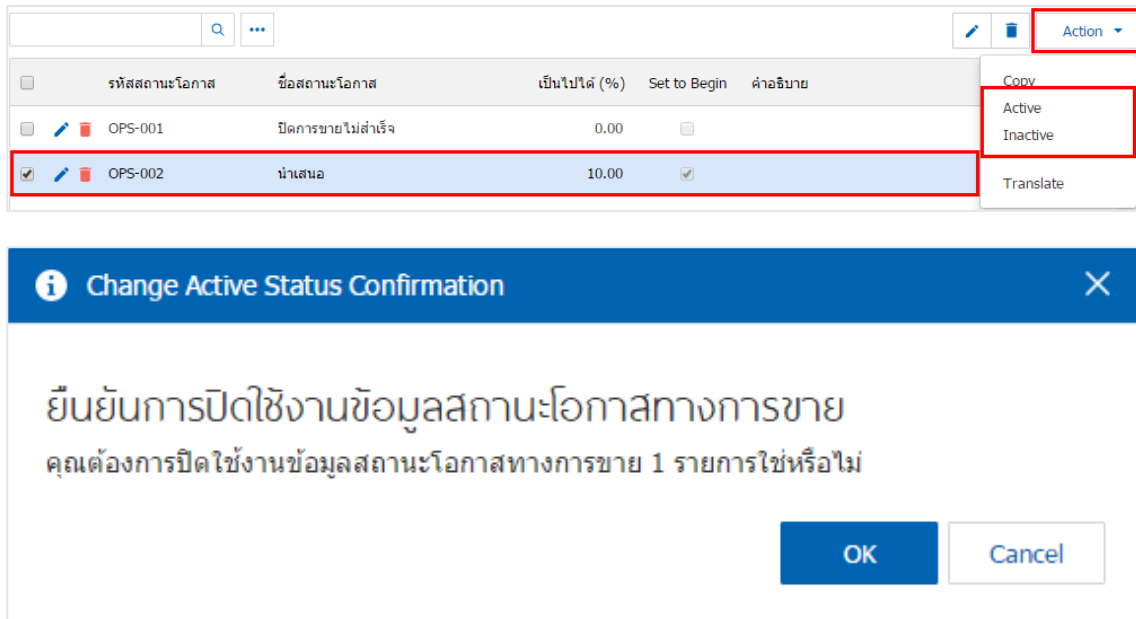
2. ระบบจะแสดงหน้าจอรายการข้อมูลสถานะโอกาสทางการขาย ผู้ใช้สามารถสร้างข้อมูลสถานะโอกาสทางการขายได้ โดยกดปุ่ม “New” > “กรอกข้อมูลรหัสสถานะโอกาส ชื่อสถานะโอกาส เป็นไปได้ (%) และคำอธิบาย” > “Set to Begin ค่าเริ่มต้นของข้อมูล” > “✓” เพื่อเป็นการบันทึกข้อมูล ดังรูป



*หมายเหตุ : หากผู้ใช้ต้องการแก้ไขข้อมูลสถานะโอกาสทางการขาย โดยกดปุ่ม “✎” เพื่อทำการแก้ไข

*หมายเหตุ : หากผู้ใช้ต้องการลบข้อมูลสถานะโอกาสทางการขาย โดยกดปุ่ม “🗑️” เพื่อทำการลบข้อมูล

3. ผู้ใช้สามารถกำหนดเปิด/ปิดการใช้งานข้อมูลสถานะโอกาสทางการขายได้ เพื่อพักการใช้งานหรือยกเลิกการใช้งานข้อมูลสถานะโอกาสทางการขายนั้น โดยกดปุ่ม “เลือกข้อมูลสถานะโอกาสทางการขายที่ต้องการเปิด/ปิด” > “Action” > “Active คือการเปิดการใช้งานข้อมูลสถานะโอกาสทางการขาย” หรือ “Inactive คือการปิดการใช้งานข้อมูลสถานะโอกาสทางการขาย” ระบบจะแสดง Pop – up เพื่อให้ผู้ใช้ยืนยันการเปิด/ปิดการใช้งานข้อมูลสถานะโอกาสทางการขาย ดังรูป

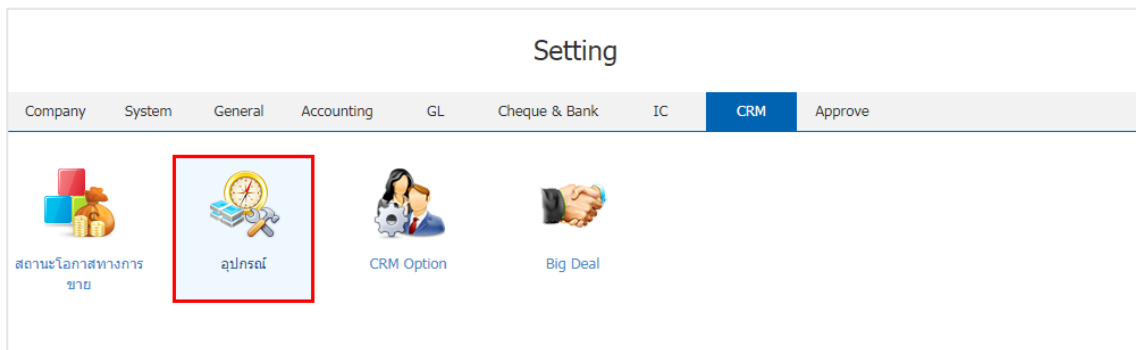


* หมายเหตุ : กรณีที่แผนกงานมีการเปิดใช้งานข้อมูลสถานะโอกาสทางการขายอยู่แล้ว ผู้ใช้จะไม่สามารถเปิดการใช้ข้อมูลสถานะโอกาสทางการขายซ้ำได้

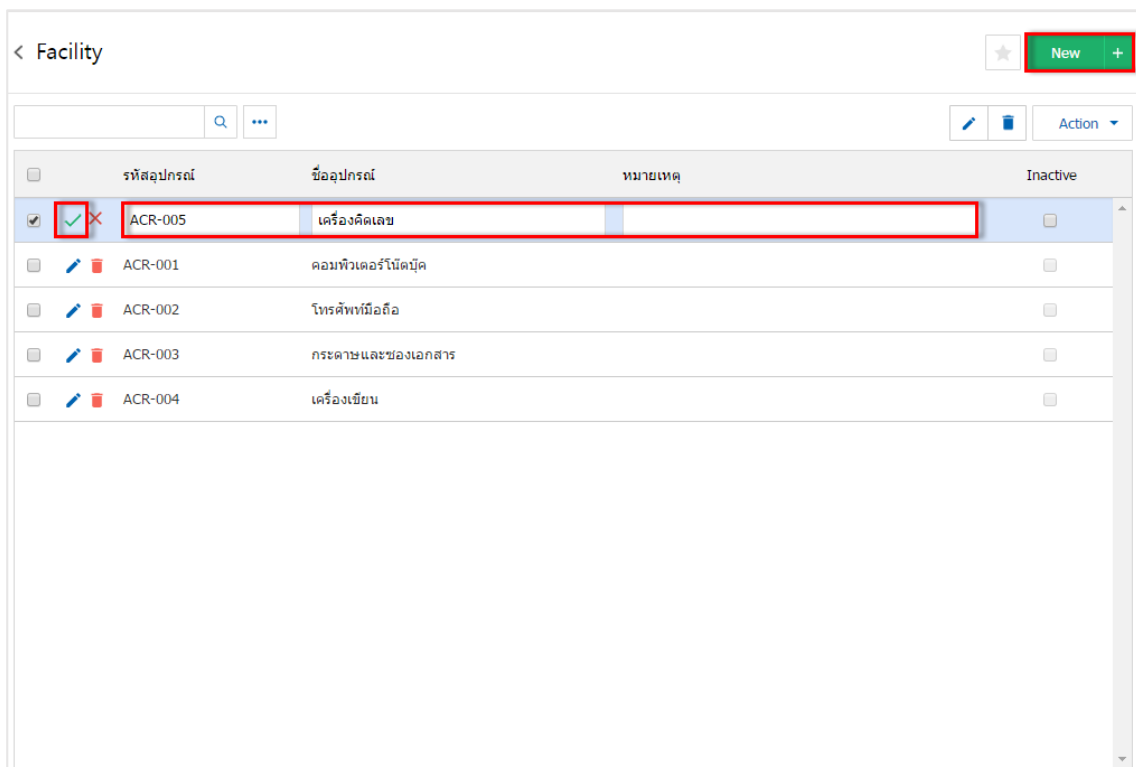
เมนูกำหนดการตั้งค่าข้อมูลอุปกรณ์ (Facility)

คือ การกำหนดอุปกรณ์ที่พนักงานใช้ในการไปพบลูกค้า รวมถึงช่วยอำนวยความสะดวกในการนำเสนอข้อมูลสินค้าให้กับลูกค้า ซึ่งมีวิธีการตั้งค่าดังนี้

1. ผู้ใช้สามารถเพิ่มข้อมูลอุปกรณ์ได้ โดยกดเมนู “อุปกรณ์” เพื่อสร้างข้อมูลรายการอุปกรณ์ ดังรูป

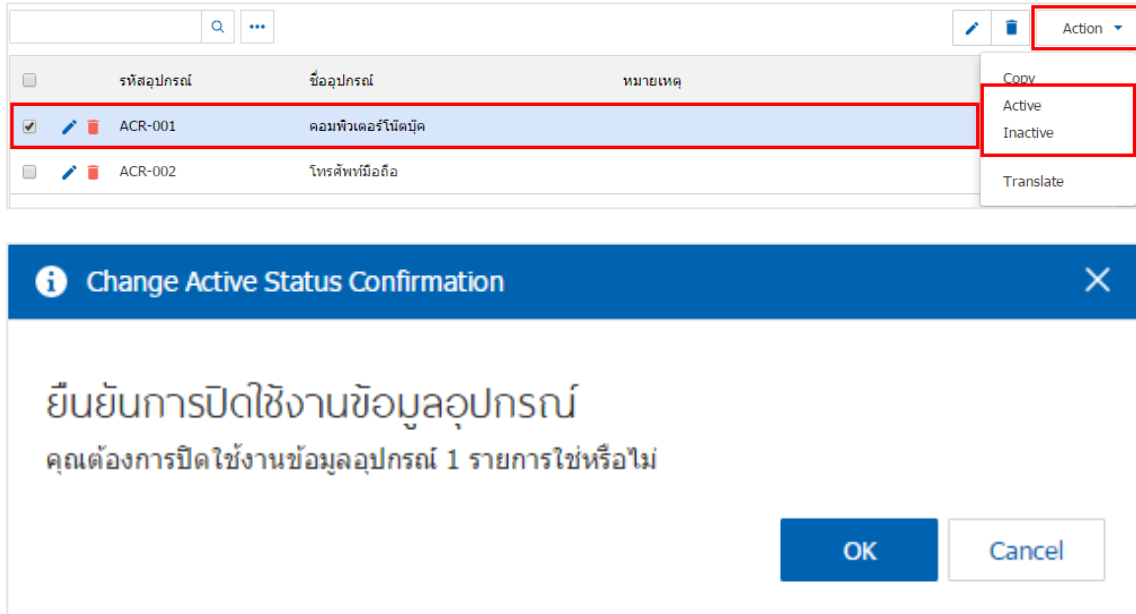


2. ระบบจะแสดงหน้าจอรายการข้อมูลอุปกรณ์ ผู้ใช้สามารถสร้างข้อมูลอุปกรณ์ใหม่ได้ โดยกดปุ่ม “New” > “กรอกข้อมูลรหัสอุปกรณ์ ชื่ออุปกรณ์ และหมายเหตุ” > “✓” เพื่อเป็นการบันทึกข้อมูล ดังรูป



- * หมายเหตุ : หากผู้ใช้ต้องการแก้ไขข้อมูลอุปกรณ์ โดยกดปุ่ม “✎” เพื่อทำการแก้ไข
- * หมายเหตุ : หากผู้ใช้ต้องการลบข้อมูลอุปกรณ์ โดยกดปุ่ม “🗑️” เพื่อทำการลบข้อมูล

3. ผู้ใช้สามารถกำหนดเปิด/ปิดการใช้งานข้อมูลอุปกรณ์ได้ เพื่อพักการใช้งานหรือยกเลิกการใช้งานข้อมูลอุปกรณ์นั้น โดยกดปุ่ม “เลือกข้อมูลอุปกรณ์ที่ต้องการเปิด/ปิด” > “Action” > “Active คือการเปิดการใช้งานข้อมูลอุปกรณ์” หรือ “Inactive คือการปิดการใช้งานข้อมูลอุปกรณ์” ระบบจะแสดง Pop – up เพื่อให้ผู้ใช้ยืนยันการเปิด/ปิดการใช้งานข้อมูลอุปกรณ์ ดังรูป

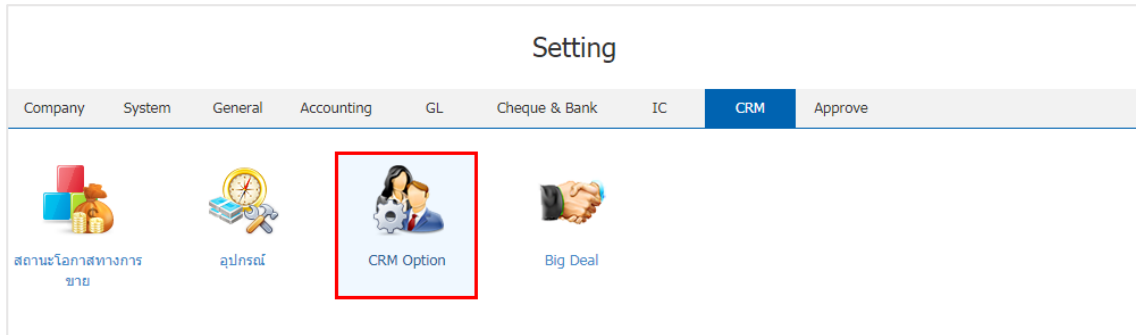


* หมายเหตุ : กรณีที่แผนงานมีการเปิดใช้งานข้อมูลอุปกรณ์อยู่แล้ว ผู้ใช้จะไม่สามารถเปิดการใช้ข้อมูลอุปกรณ์ซ้ำได้

เมนูกำหนดการตั้งค่าข้อมูล CRM Option

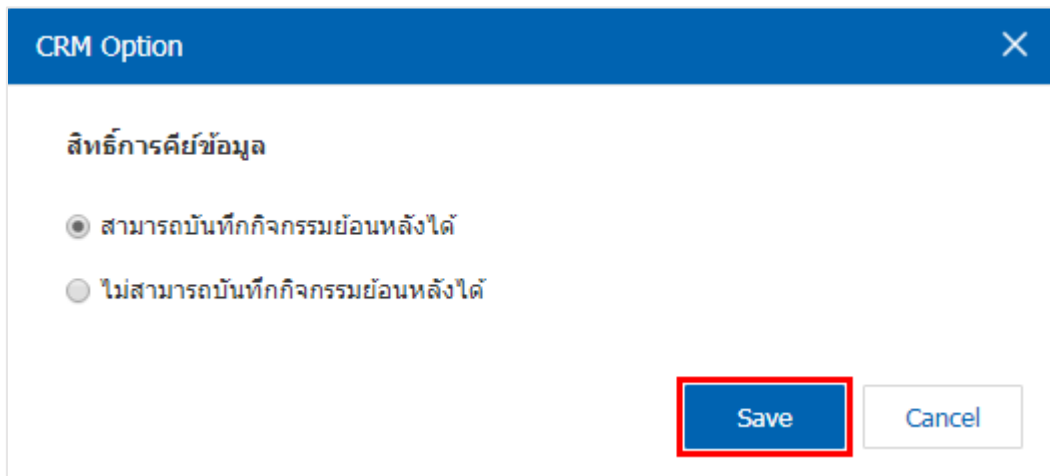
คือ การกำหนด Option ที่ใช้สำหรับการบันทึกกิจกรรมย้อนหลังได้หรือไม่ ซึ่งมีวิธีการตั้งค่าดังนี้

1. ผู้ใช้สามารถแก้ไขข้อมูล CRM Option ได้ โดยกดเมนู “CRM Option” ดังรูป



2. ระบบจะแสดงหน้าจอรายการข้อมูล CRM Option ผู้ใช้สามารถกำหนดสิทธิ์ในการบันทึกกิจกรรมย้อนหลัง โดยมีรายละเอียดดังนี้

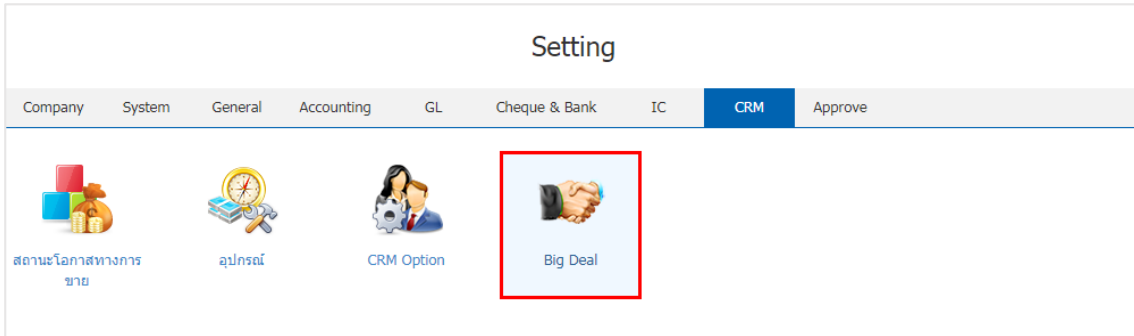
- สามารถบันทึกกิจกรรมย้อนหลังได้ คือ ผู้ใช้สามารถบันทึกข้อมูลกิจกรรม การนัดหมาย ในระบบ CRM ย้อนหลังได้
- ไม่สามารถบันทึกกิจกรรมย้อนหลังได้ คือ ผู้ใช้ไม่สามารถบันทึกข้อมูลกิจกรรม การนัดหมาย ในระบบ CRM ย้อนหลังได้



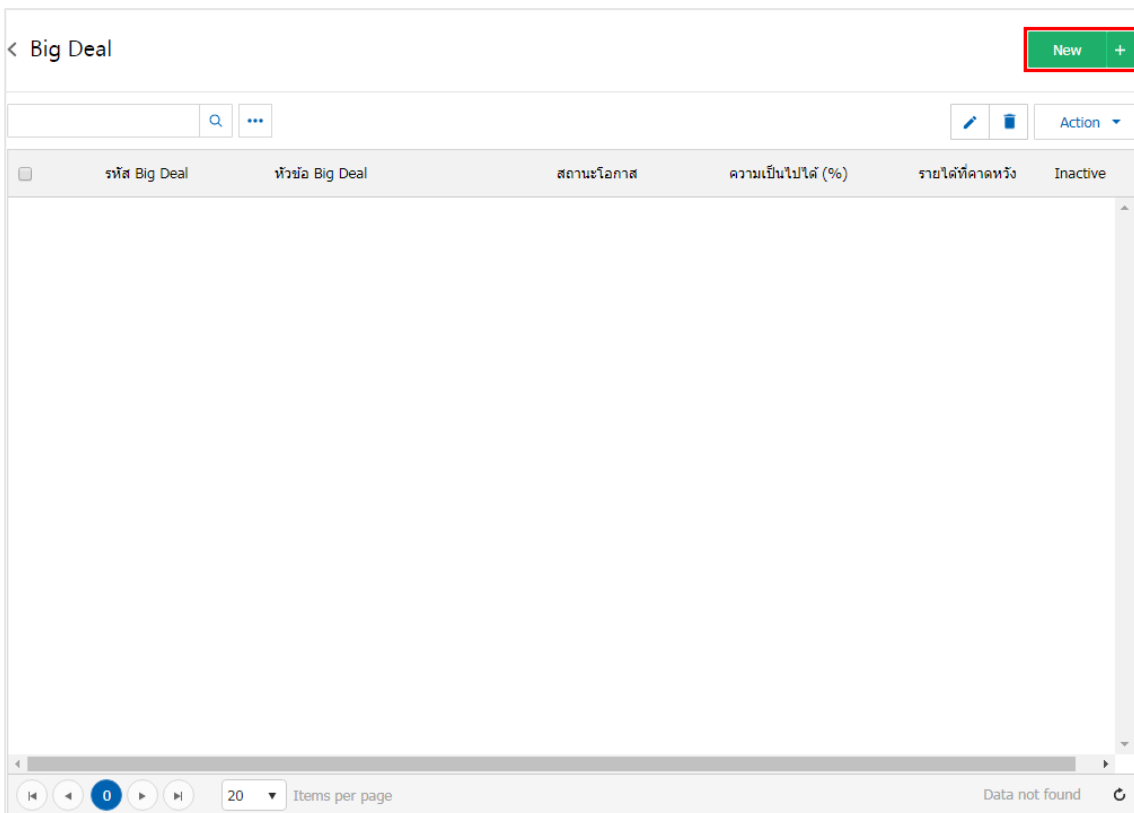
เมนูกำหนดการตั้งค่าข้อมูล Big Deal

คือ การกำหนดรูปแบบการแจ้งเตือนมูลค่าการขายสินค้าที่มีโอกาสปิดการขายได้สำเร็จ โดยทำให้ผู้บริหารและผู้เกี่ยวข้อง สามารถทราบประมาณการยอดที่คาดว่าจะปิดได้ เพอร์เซ็นต์คาดหวัง เพื่อจะได้ดำเนินการช่วยปิดการขายได้อย่างรวดเร็ว ซึ่งมีวิธีการตั้งค่าดังนี้

1. ผู้ใช้สามารถสร้างข้อมูล Big Deal ได้ โดยกดเมนู “Big Deal” ดังรูป



2. ระบบจะแสดงหน้าจอรายการข้อมูล Big Deal ผู้ใช้สามารถสร้างข้อมูล Big Deal ใหม่ได้ โดยกดปุ่ม “New” ทางด้านขวาบนของหน้าจอโปรแกรม ดังรูป



3. ผู้ใช้สามารถกรอกข้อมูลรหัส Big deal, หัวข้อ Big Deal, สถานะโอกาสที่ต้องการแจ้งเตือน, กำหนดรายได้ที่คาดหวัง รูปแบบการแจ้งเตือน และรายการพนักงานที่ต้องแจ้งเตือน ดังรูป

New Big Deal [Translate] [Save] [Close]

* รหัส Big Deal: 001

* หัวข้อ Big Deal: แจ้งเตือนยอดโอกาสทางการขาย 1,000,000 บาทขึ้นไป

* สถานะโอกาส: อนุมัติชื่อ

* รายได้ที่คาดหวัง: 1,000,000.00

* เป็นไปได้อัตรา (%): 80.00

* การแจ้งเตือน: บนระบบ ibiz ส่งอีเมล

* แจ้งเตือนถึง: ผู้บังคับบัญชา

รายการพนักงานที่แจ้งเตือน

<input type="checkbox"/>	รหัสพนักงาน	ชื่อพนักงาน	อีเมล
<input type="checkbox"/>	Admin	พิชิตพล อนุวงศ์	pichitpon@prosoftcrm.com
<input type="checkbox"/>	EMP070617-001	จุฑาทิพย์ มหามันท์	juthatip@prosoftcrm.com
<input type="checkbox"/>	EMP190617-001	สุภาวดี สิบรี	suphawadee@prosoftcrm.com
<input type="checkbox"/>	EMP190617-002	สุภาพร อินคำเชื้อ	supaporn@prosoftcrm.com

1 - 4 Items From 4 Items

4. เมื่อผู้ใช้ทำการกำหนด Big Deal ทั้งหมดเรียบร้อยแล้ว โดยกดปุ่ม “Save” ทางด้านขวาบนของหน้าจอโปรแกรม เพื่อเป็นการบันทึกข้อมูล Big Deal โดยการบันทึกข้อมูลสามารถแบ่งการบันทึกออกเป็น 3 รูปแบบ ดังนี้

- Save คือ การบันทึกข้อมูลเมนู Big Deal แบบปกติ พร้อมแสดงข้อมูลที่บันทึกเรียบร้อยแล้ว
- Save & New คือ การบันทึกข้อมูลเมนู Big Deal พร้อมเปิดหน้าจอบันทึกข้อมูลเมนู Big Deal ใหม่

ทันที

- Save & Close คือ การบันทึกข้อมูลเมนู Big Deal พร้อมย้อนกลับไปหน้าจอรายการเมนู Big Deal

ทั้งหมดทันที

