Cài đặt cho khách hàng mới · Bản A (đọc đầu tiên)

Lộ trình cài đặt SandBox v2 cho khách hàng mới

Làm theo 7 chặng để đơn vị mới nhận được khách, chia được số, lên được đơn và giao được hàng ngay tuần đầu. Màn Cài đặt ban đầu có sẵn 18 mục tự kiểm, chỉ ra chỗ còn thiếu.

Đường đi: **Cài đặt** → **Tài khoản** → tab **Cài đặt ban đầu**

1. Ngành, chi nhánh, kho → **2. Nhân viên, phân quyền** → **3. Sản phẩm, bảng giá** → **4. Pipeline bán hàng** → **5. Nối kênh nhận khách** → **6. Chia số, chia chat** → **7. Tiền, ngân hàng, giao hàng**

Bộ cài đặt cho khách hàng mới (làm theo thứ tự)
Bản A: Lộ trình cài đặt và màn Cài đặt ban đầu · Bản B: Nhân viên, sơ đồ tổ chức, phân quyền · Bản C: Pipeline bán hàng và cấu hình Telesales · Bản D: Nối kênh nhận khách (Fanpage, Zalo, landing, tổng đài) · Bản E: Tài khoản ngân hàng, quỹ, cấu hình kế toán.

Ai làm
Các bước cài đặt dưới đây dùng tài khoản **quản trị** của đơn vị (chủ doanh nghiệp hoặc người được giao). Mọi thay đổi áp ngay cho cả đơn vị và là dữ liệu thật: làm lúc vắng khách, đổi xong kiểm lại.

1 7 chặng cài đặt và tài liệu cho từng chặng

Chặng	Làm gì	Xem hướng dẫn
1. Ngành, chi nhánh, kho	Chọn ngành, khai chi nhánh, kho có địa chỉ đủ tỉnh + phường/xã	Bản này, bước 3–4; cài đặt kho: *huong-dan-kho/2026-10-27-cai-dat-kho-huonglt*
2. Nhân viên, phân quyền	Thêm nhân viên, xếp phòng/nhóm, gán vai	Bản B
3. Sản phẩm, bảng giá	Nhập sản phẩm, có **cân nặng**, bảng giá	*huong-dan-ban-hang/2026-11-01-san-pham-bang-gia-v2-hungdv*
4. Pipeline bán hàng	Trạng thái S1–S5, bước gọi, kết quả Chốt đơn / Đặt lịch	Bản C
5. Nối kênh nhận khách	Fanpage, Zalo, landing/web, Facebook Lead Ads, tổng đài	Bản D; nguồn landing: bản **Marketing chạy ads**; Lead Ads: *huong-dan-marketing/2026-10-14-facebook-ads-tro-ly-ai-huonglt*
6. Chia số, chia chat	Luật chia lead, người trực chat	Bản **Trưởng nhóm theo dõi luồng lead**; *huong-dan-chia-khach/2026-10-29-cau-hinh-chia-so-tuan*
7. Tiền, ngân hàng, giao hàng	Tài khoản ngân hàng nhận tiền, quỹ, nối hãng vận chuyển	Bản E; nối hãng: bản **Kho vận giao hàng thu COD**, bước 7

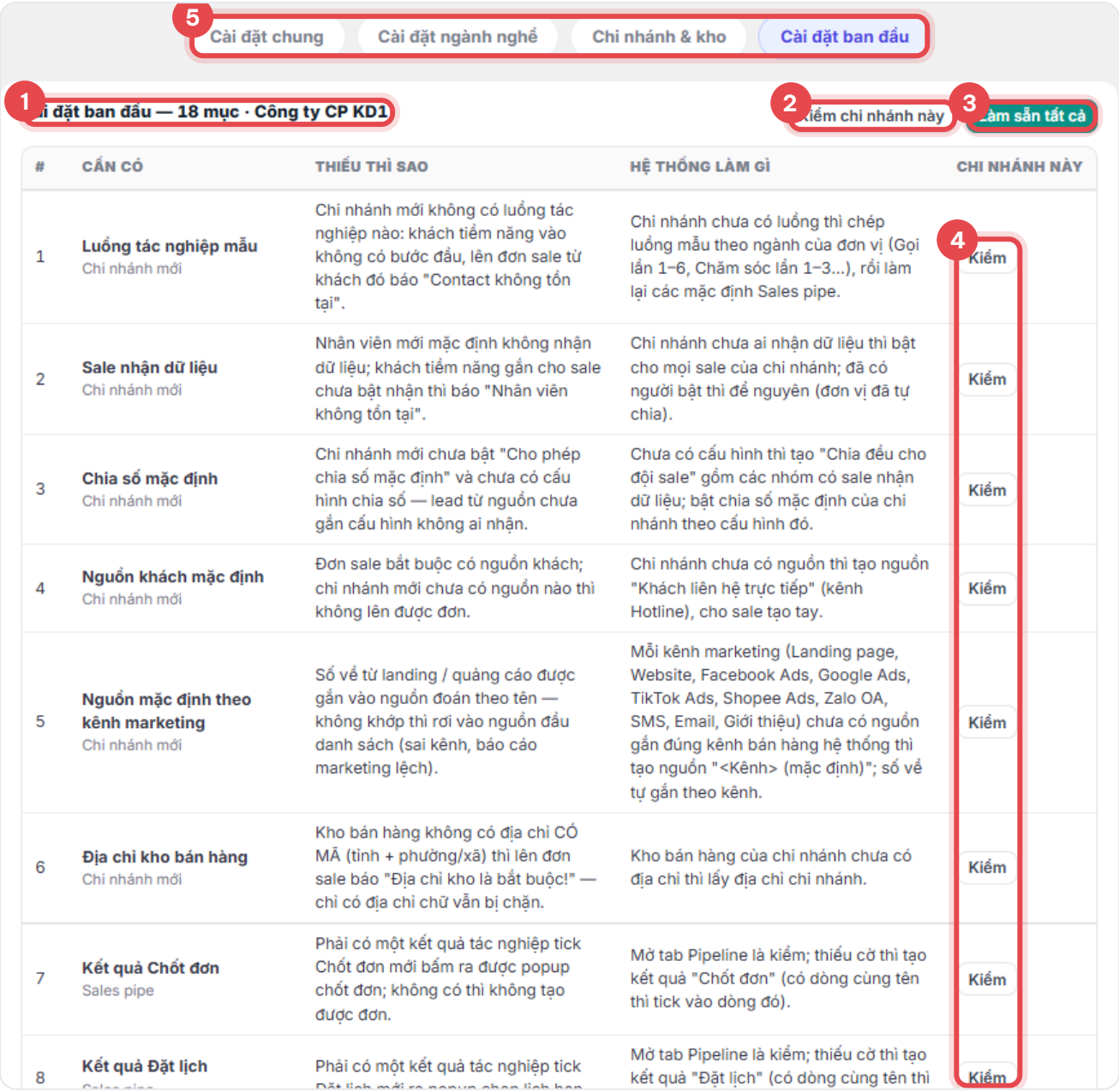
Khách đang chuyển từ bản cũ sang: xem thêm *gioi-thieu-so-sanh/2026-11-01-dang-nhap-lam-quen-v2-hungdv* và nhập khách bằng Excel theo *huong-dan-ban-hang/2026-11-01-quan-ly-khach-hang-v2-hungdv*.

2 Màn Cài đặt ban đầu: 18 mục tự kiểm

Vào **Cài đặt** → **Tài khoản** → tab **Cài đặt ban đầu** (⑤). Bảng có 18 dòng, mỗi dòng ghi **Cần có**, **Thiếu thì sao**, **Hệ thống làm gì**.

- ① Tiêu đề cho biết đang xem đơn vị nào.
- ② **Kiểm chi nhánh này**: kiểm cả 18 mục cho chi nhánh đang chọn; ④ nút **Kiểm** từng dòng.

- ③ **Làm sẵn tất cả**: phần mềm tự tạo những thứ còn thiếu theo cột “Hệ thống làm gì”.



#	CẦN CÓ	THIẾU THÌ SAO	HỆ THỐNG LÀM GÌ	CHI NHÁNH NÀY
1	**Luồng tác nghiệp mẫu** Chi nhánh mới	Chi nhánh mới không có luồng tác nghiệp nào: khách tiềm năng vào không có bước đầu, lên đơn sale từ khách đó báo "Contact không tồn tại".	Chi nhánh chưa có luồng thì chép luồng mẫu theo ngành của đơn vị (Gọi lần 1–6, Chăm sóc lần 1–3...), rồi làm lại các mặc định Sales pipe.	Kiểm
2	**Sale nhận dữ liệu** Chi nhánh mới	Nhân viên mới mặc định không nhận dữ liệu; khách tiềm năng gắn cho sale chưa bật nhận thì báo "Nhân viên không tồn tại".	Chi nhánh chưa ai nhận dữ liệu thì bật cho mọi sale của chi nhánh; đã có người bật thì để nguyên (đơn vị đã tự chia).	Kiểm
3	**Chia số mặc định** Chi nhánh mới	Chi nhánh mới chưa bật "Cho phép chia số mặc định" và chưa có cấu hình chia số — lead từ nguồn chưa gắn cấu hình không ai nhận.	Chưa có cấu hình thì tạo "Chia đều cho đội sale" gồm các nhóm có sale nhận dữ liệu; bật chia số mặc định của chi nhánh theo cấu hình đó.	Kiểm
4	**Nguồn khách mặc định** Chi nhánh mới	Đơn sale bắt buộc có nguồn khách; chi nhánh mới chưa có nguồn nào thì không lên được đơn.	Chi nhánh chưa có nguồn thì tạo nguồn "Khách liên hệ trực tiếp" (kênh Hotline), cho sale tạo tay.	Kiểm
5	**Nguồn mặc định theo kênh marketing** Chi nhánh mới	Số về từ landing / quảng cáo được gắn vào nguồn đoán theo tên — không khớp thì rơi vào nguồn đầu danh sách (sai kênh, báo cáo marketing lệch).	Mỗi kênh marketing (Landing page, Website, Facebook Ads, Google Ads, TikTok Ads, Shopee Ads, Zalo OA, SMS, Email, Giới thiệu) chưa có nguồn gắn đúng kênh bán hàng hệ thống thì tạo nguồn "<Kênh> (mặc định)"; số về tự gắn theo kênh.	Kiểm
6	**Địa chỉ kho bán hàng** Chi nhánh mới	Kho bán hàng không có địa chỉ CÓ MÃ (tỉnh + phường/xã) thì lên đơn sale báo "Địa chỉ kho là bắt buộc!" — chỉ có địa chỉ chữ vẫn bị chặn.	Kho bán hàng của chi nhánh chưa có địa chỉ thì lấy địa chỉ chi nhánh.	Kiểm
7	**Kết quả Chốt đơn** Sales pipe	Phải có một kết quả tác nghiệp tick Chốt đơn mới bấm ra được popup chốt đơn; không có thì không tạo được đơn.	Mở tab Pipeline là kiểm; thiếu cờ thì tạo kết quả "Chốt đơn" (có dòng cùng tên thì tick vào dòng đó).	Kiểm
8	**Kết quả Đặt lịch**	Phải có một kết quả tác nghiệp tick	Mở tab Pipeline là kiểm; thiếu cờ thì tạo kết quả "Đặt lịch" (có dòng cùng tên thì	Kiểm

Cài đặt → Tài khoản → Cài đặt ban đầu

“Làm sẵn tất cả” là ghi thật

Nút này tạo luồng tác nghiệp, nguồn khách, cấu hình chia số... cho chi nhánh. Đơn vị đã tự cài một phần thì bấm **Kiểm** từng dòng trước, đọc kỹ cột “Hệ thống làm gì” rồi mới quyết định.

3 18 mục nói gì (tóm tắt)

#	Mục	Thiếu thì gặp lỗi gì
1	Luồng tác nghiệp mẫu	Lên đơn từ khách báo “Contact không tồn tại”
2	Sale nhận dữ liệu	Nhân viên mới mặc định không nhận số; báo “Nhân viên không tồn tại”
3	Chia số mặc định	Lead từ nguồn chưa gắn cấu hình không ai nhận
4	Nguồn khách mặc định	Không lên được đơn sale (đơn bắt buộc có nguồn)
5	Nguồn mặc định theo kênh marketing	Số về gắn sai kênh, báo cáo marketing lệch
6	Địa chỉ kho bán hàng	“Địa chỉ kho là bắt buộc!” khi lên đơn
7–8	Kết quả Chốt đơn, Đặt lịch	Không ra hộp chốt đơn / hộp chọn lịch hẹn
9	Tác nghiệp khởi đầu	Contact mới không biết bắt đầu ở bước nào
10–12	Kết quả Không nghe máy, Xin được số; tác nghiệp Xin số khách	Sale phải bấm tay việc máy tự ghi được
13	Tài khoản kết nối riêng	Số từ landing/web báo “Chưa tạo được khách” khi tài khoản dùng chung bị đăng nhập nơi khác
14	Luật chia nhận mọi số	Số lọt khe nằm ở “Chưa chia”, không ai được báo
15	Sản phẩm có cân nặng	“Cân nặng sản phẩm là bắt buộc!” khi chốt đơn
16	Tài khoản ngân hàng nhận tiền	Không tạo được QR chuyển khoản, POS báo chưa cấu hình
17	Kho đã nối hãng giao hàng (tuỳ chọn)	“Kho chưa nối tài khoản của hãng” khi đăng đơn qua hãng
18	Máy in bán hàng (tuỳ chọn)	Mỗi lần in phải chọn máy in tay

Mục 13, 16, 17, 18 cần quản trị tự khai (có mật khẩu, số tài khoản): phần mềm chỉ kiểm, không làm hộ.

4 Chọn ngành nghề của đơn vị

Tab **Cài đặt ngành nghề**: ① chọn ngành (Nhà thuốc, Thời trang, Mỹ phẩm, Spa & Làm đẹp, Điện máy…) hoặc gõ ngành khác rồi ② **Lưu**. Ngành dùng để chọn từ ngữ, tính năng và luồng tác nghiệp mẫu phù hợp (mục 1 của Cài đặt ban đầu chép luồng mẫu theo ngành).

③ **Theo dõi hàng trong kho**: chọn **Lô & hạn dùng** (thực phẩm, mỹ phẩm, thuốc) hoặc **IMEI / Serial** (điện máy, điện thoại). Không chọn thì phiếu nhập chỉ hỏi số lượng.



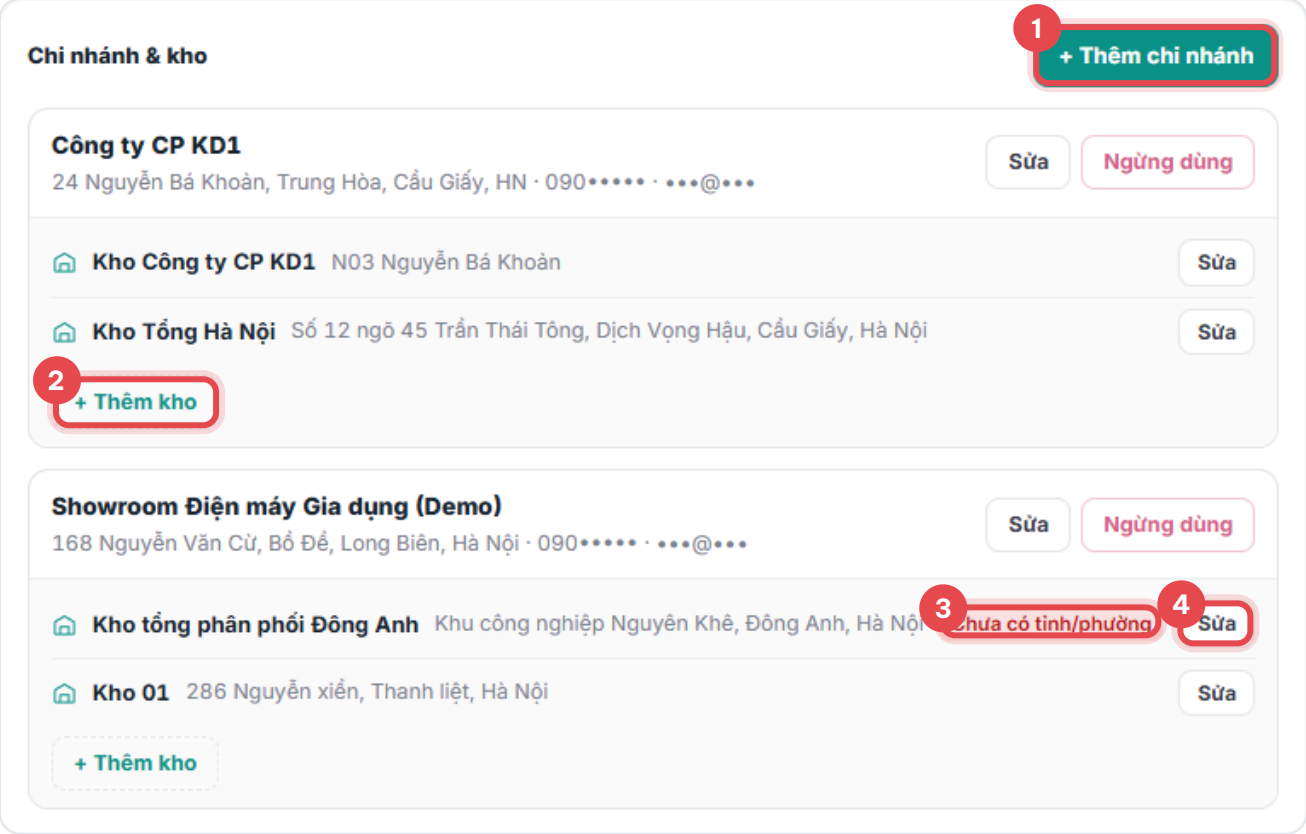
Cài đặt ngành nghề

5 Khai chi nhánh và kho

Tab **Chi nhánh & kho**: mỗi chi nhánh một khối, bên trong là các kho.

- ① **Thêm chi nhánh**: tên, địa chỉ, điện thoại.

- ② **Thêm kho** trong chi nhánh.
- ③ Kho gắn chữ đỏ **Chưa có tỉnh/phường** là địa chỉ chỉ có chữ, chưa có mã: lên đơn sẽ bị chặn. Bấm ④ **Sửa** và chọn lại tỉnh, phường/xã từ danh sách.



Chi nhánh & kho

Lưu ý

- Đơn vị có nhiều chi nhánh: chọn chi nhánh ở góc trên rồi bấm **Kiểm chi nhánh này** cho từng chi nhánh.
- Kiểm lại màn Cài đặt ban đầu sau mỗi lần thêm chi nhánh, thêm nhân viên sale, thêm kênh quảng cáo.

SandBox v2 · sandboxvn.vn · Ảnh chụp từ đơn vị demo ngày 02/11/2026. Dữ liệu trong ảnh là dữ liệu minh hoạ, số điện thoại và ảnh đại diện khách đã che.