Bán hàng · Chia lead ver1 · Vai trò: Quản trị, trưởng phòng sale

Chia lead ver1: đọc và cài một kiểu chia tự động

Kiểu chia (luật chia) quyết định số về được chia cho nhóm nào, sale nào, theo tỉ lệ nào, số trùng hay khách cũ thì xử lý ra sao. Một kiểu chia dùng được cho nhiều nguồn. Tài liệu đi qua từng tab của hộp Sửa kiểu chia lead.

Đường đi: **Bán hàng** → **Chia lead** → nút **Chia lead ver1** → tab **Chia lead tự động** → **Thêm mới** hoặc ✎ ở cuối dòng

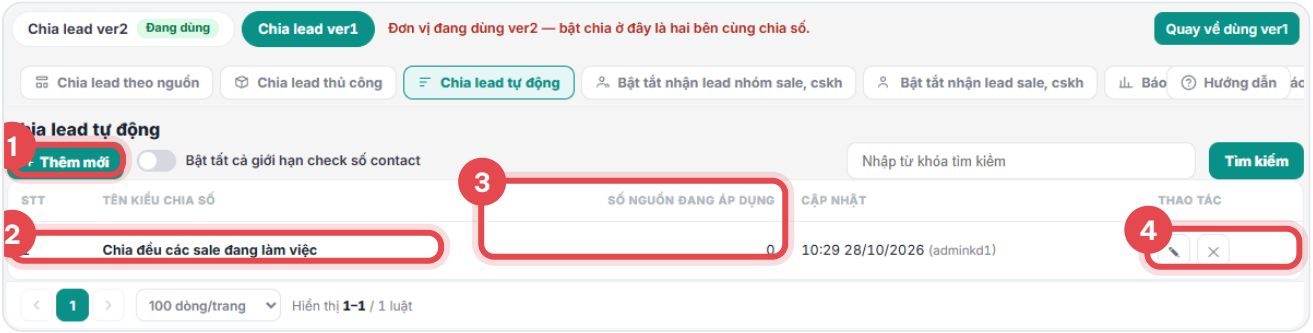
Đặt tên kiểu chia → Chia cho Sales / CSKH → Định nghĩa số mới, số trùng, khách cũ → Lưu rồi gắn cho nguồn

Sửa luật là áp ngay

- Bấm **Lưu** trong hộp kiểu chia là mọi nguồn đang dùng kiểu đó chia theo cách mới. Chỉ xem thì bấm **Thoát**.
- Trên demo, ver2 đang chạy (nhãn **Đang dùng** cạnh nút Chia lead ver2). Dòng chữ đỏ ở đầu màn ver1 nhắc: *bật chia ở đây là hai bên cùng chia số*. Đơn vị đang dùng ver2 thì chỉ mở ver1 để xem, không bật luật hay chọn kiểu chia ở đây.

1 Danh sách kiểu chia

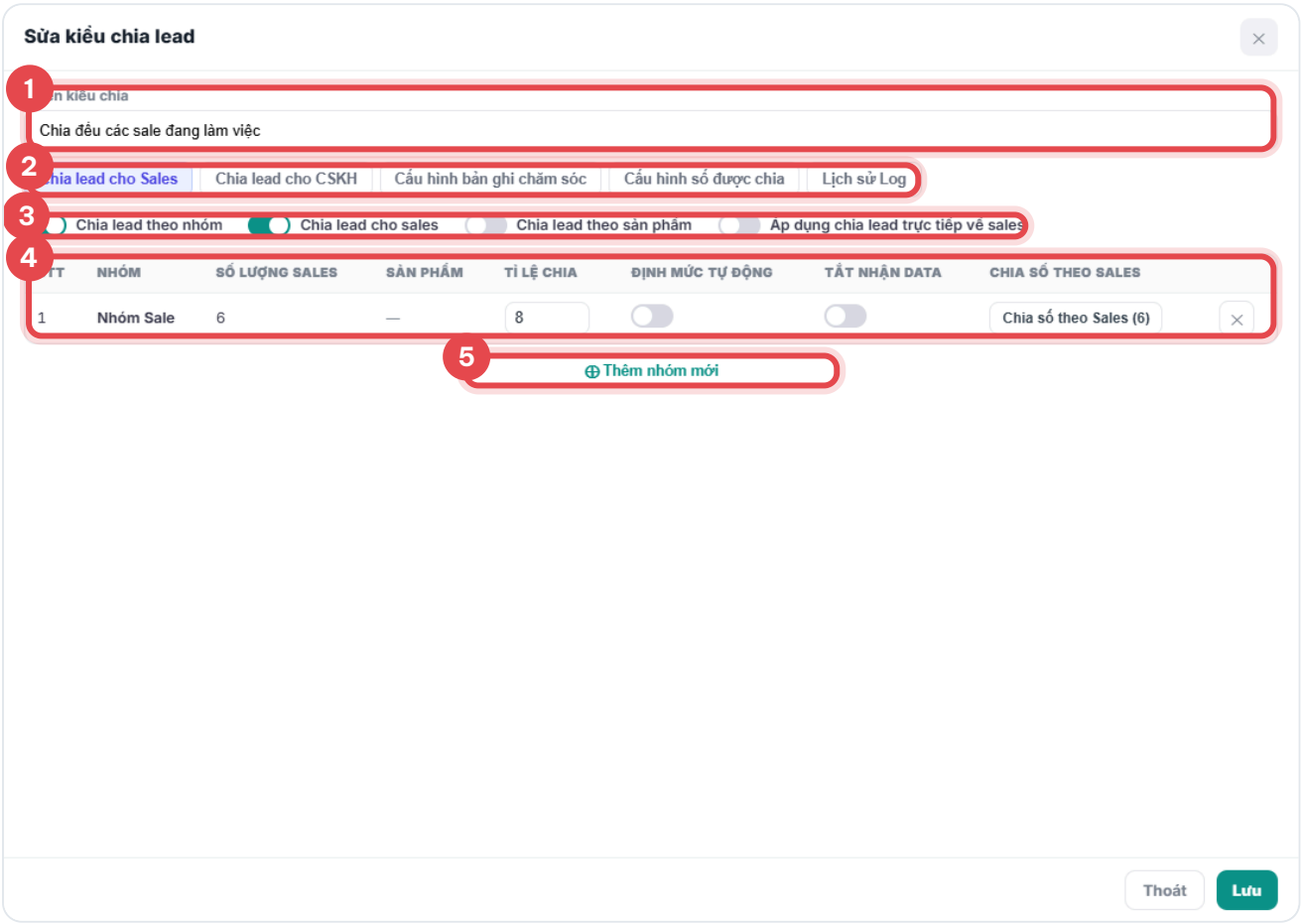
- ① **Thêm mới** tạo kiểu chia mới.
- ② Mỗi dòng là một kiểu chia. Demo có *Chia đều các sale đang làm việc*.
- ③ **Số nguồn đang áp dụng**: bao nhiêu nguồn đang dùng kiểu này (gắn ở tab Chia lead theo nguồn).
- ④ ✎ mở hộp sửa, ✕ xoá kiểu chia.



Tab Chia lead tự động

2 Tab Chia lead cho Sales: chia cho ai, tỉ lệ bao nhiêu

- ① **Tên kiểu chia** (bắt buộc), đặt tên nói rõ cách chia, VD "Chia đều các sale đang làm việc".
- ② Năm tab: Chia lead cho Sales, Chia lead cho CSKH, Cấu hình bản ghi chăm sóc, Cấu hình số được chia, Lịch sử Log.
- ③ Bốn công tắc: **Chia lead theo nhóm**, **Chia lead cho sales**, **Chia lead theo sản phẩm**, **Áp dụng chia lead trực tiếp về sales**. Demo bật hai công tắc đầu.
- ④ Bảng nhóm: Nhóm, Số lượng sales, Sản phẩm, **Tỉ lệ chia**, **Định mức tự động**, **Tắt nhận data**, nút **Chia số theo Sales (6)** để chỉnh từng người trong nhóm. Demo: Nhóm Sale, 6 sales, tỉ lệ 8.
- ⑤ **Thêm nhóm mới** khi chia cho nhiều đội.



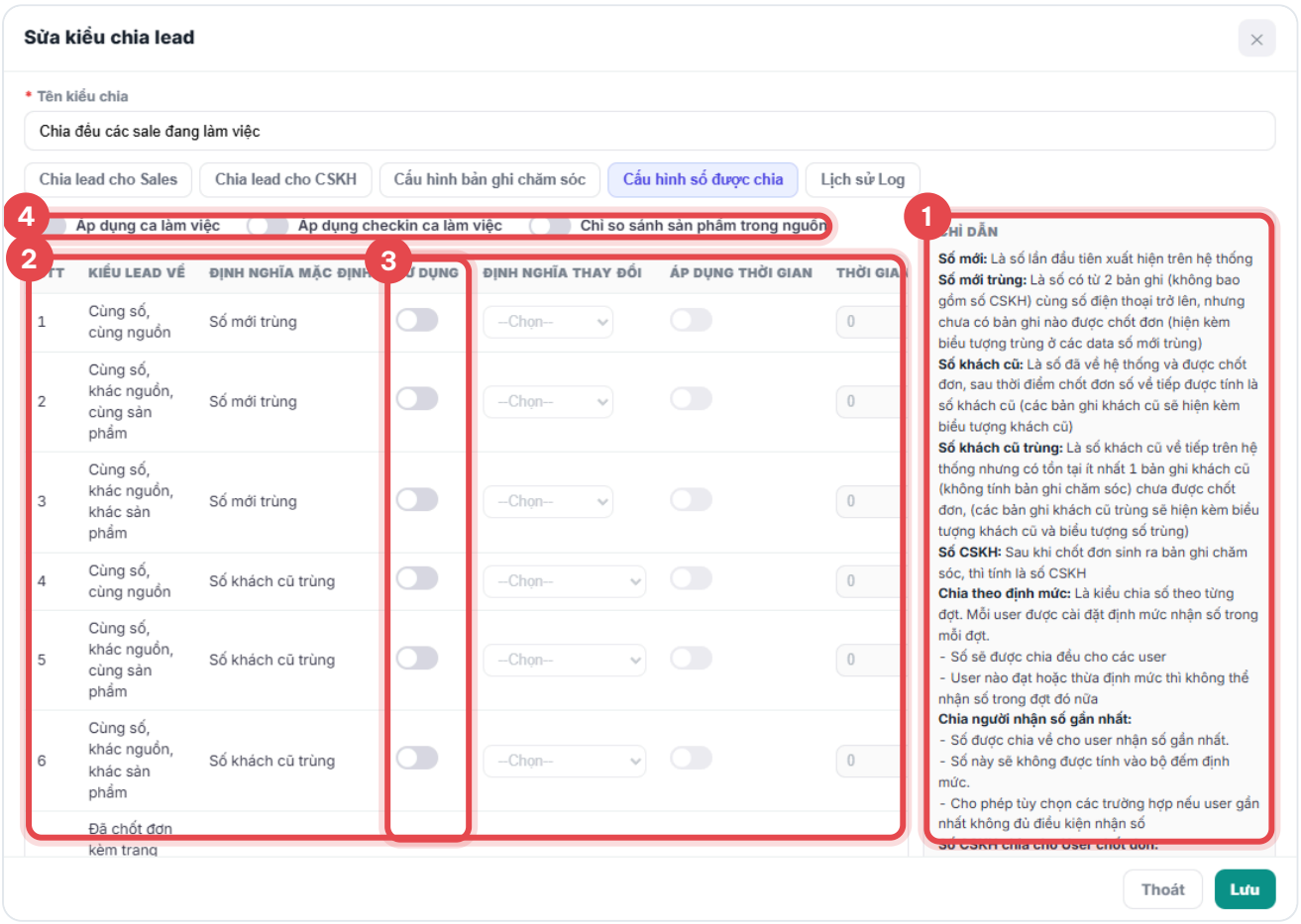
Hộp Sửa kiểu chia lead · tab Chia lead cho Sales

3 Tab Cấu hình số được chia: số mới, số trùng, khách cũ

Khung ① **Chỉ dẫn** bên phải giải nghĩa các loại số:

Loại số	Nghĩa
Số mới	Số lần đầu xuất hiện trên hệ thống
Số mới trùng	Số đã có từ 2 bản ghi trở lên (không tính bản ghi CSKH) nhưng chưa bản ghi nào chốt đơn
Số khách cũ	Số đã chốt đơn; số về lại sau thời điểm chốt
Số khách cũ trùng	Khách cũ về tiếp trong khi còn ít nhất 1 bản ghi khách cũ chưa chốt
Số CSKH	Bản ghi chăm sóc sinh ra sau khi chốt đơn

- ② Bảng **Kiểu lead về**: mỗi tình huống (cùng số cùng nguồn, cùng số khác nguồn cùng sản phẩm...) có **Định nghĩa mặc định**. Gạt ③ **Sử dụng** để đổi sang định nghĩa khác, có thể đặt đổi sau một số phút.
- ④ Ba công tắc: **Áp dụng ca làm việc** (chỉ chia cho người đang trong ca), **Áp dụng checkin ca làm việc** (phải chấm công vào ca), **Chỉ so sánh sản phẩm trong nguồn**.



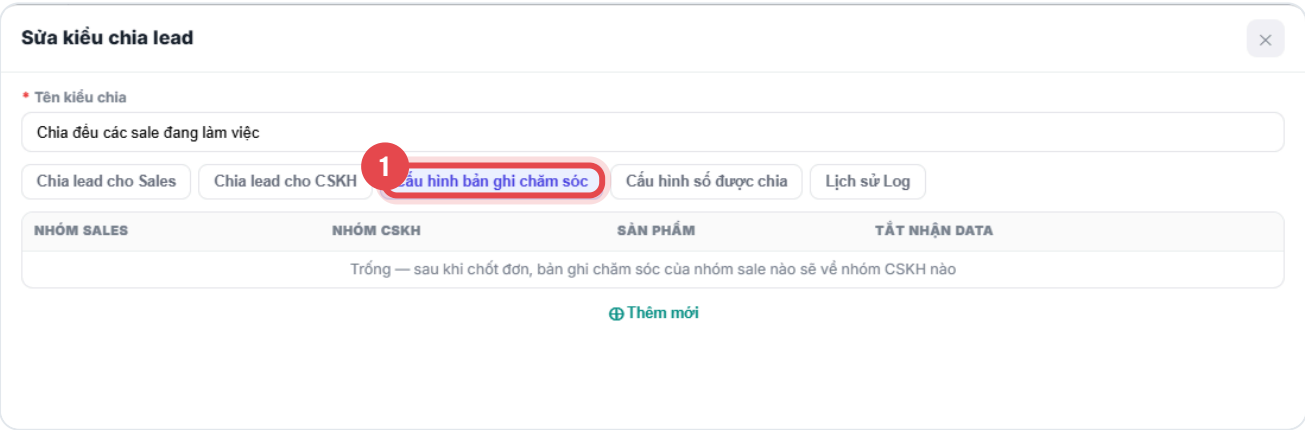
Tab Cấu hình số được chia

Chia định mức và chia người nhận gần nhất

- Theo khung Chỉ dẫn: **chia theo định mức** chia đều từng đợt, ai đủ định mức thì không nhận thêm trong đợt; **chia người nhận số gần nhất** trả số về người vừa giữ số đó và không tính vào định mức; **số CSKH** ưu tiên người từng nhận số trước đó.

4 Chia cho CSKH và bản ghi chăm sóc

- Tab **Chia lead cho CSKH** cài giống tab Sales nhưng cho đội chăm sóc khách.
- Tab **Cấu hình bản ghi chăm sóc**: sau khi chốt đơn, bản ghi chăm sóc của nhóm sale nào chuyển về nhóm CSKH nào, theo sản phẩm nào, có tắt nhận data không. Demo chưa cài (bảng trống, nút **Thêm mới**).
- Tab **Lịch sử Log**: ai sửa kiểu chia lúc nào.
- Xong bấm **Lưu**; chỉ xem thì **Thoát**.



Tab Cấu hình bản ghi chăm sóc (demo chưa cài)

Cần nhớ

- Tạo kiểu chia xong phải gắn cho nguồn ở tab **Chia lead theo nguồn**; chưa gắn thì kiểu chia chưa chia số nào (cột Số nguồn đang áp dụng = 0).
- Bật **Áp dụng ca làm việc** thì người không có ca hôm đó không nhận số; kiểm lịch ca trước khi bật.
- Số trùng, khách cũ nên trả về đúng người đang giữ khách để khách không bị nhiều sale gọi.