Bán hàng · GT/MT · Vai trò: Giám sát thị trường, quản lý kênh

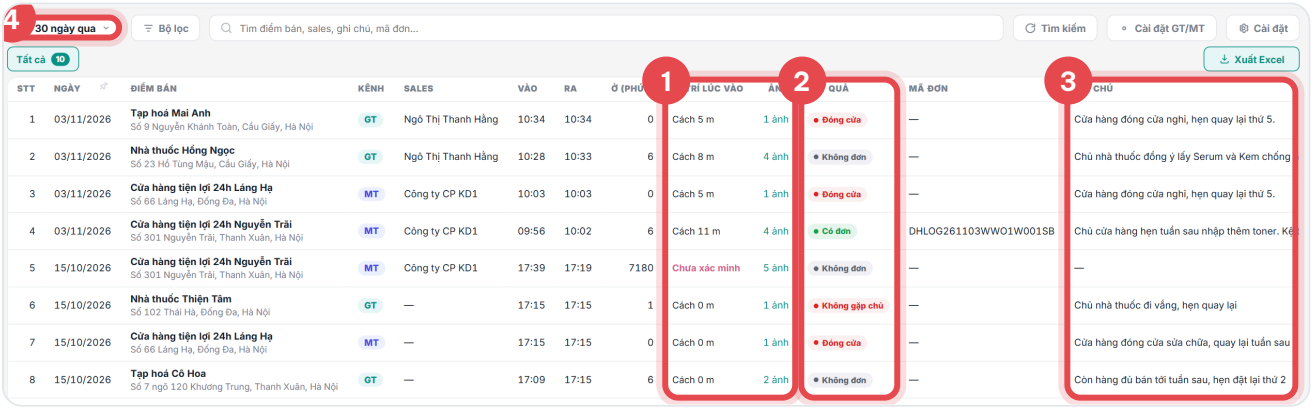
GT/MT: kiểm tra nhân viên thị trường đi điểm và đọc tồn, sell-out từng điểm bán

Sau khi đội thị trường đi tuyến, quản lý cần biết: ai đã ghé điểm nào, ở bao lâu, đứng đúng chỗ không, có chụp ảnh, có ra đơn không; và hàng giao vào điểm bán đã bán ra được bao nhiêu, còn tồn bao nhiêu. Hai màn này nằm trong menu Viếng thăm.

Đường đi: **Bán hàng** → **GT/MT** → **Viếng thăm** ▾ → **Nhật ký viếng thăm** / **Tồn & sell-out**

1 Nhật ký viếng thăm: mỗi lượt vào điểm là một dòng

- ④ Đổi ô ngày: mặc định **Hôm nay** nên đầu ngày thường trống; chọn **30 ngày qua** để xem cả tháng.
- Mỗi dòng: ngày, điểm bán, kênh (GT / MT), sales, giờ **Vào** / **Ra**, **Ở (phút)**.
- ① **Vị trí lúc vào** ("Cách 5 m" là khoảng cách tới toạ độ điểm bán) và số **ảnh** đã chụp: căn cứ để biết nhân viên có đến thật.
- ② **Kết quả**: Có đơn, Không đơn, Đóng cửa...; có đơn thì cột Mã đơn ghi mã.
- ③ **Ghi chú** của nhân viên: lý do không ra đơn, hẹn quay lại, việc cần quản lý xử lý.



Viếng thăm → Nhật ký viếng thăm, 30 ngày qua (demo: 10 lượt)

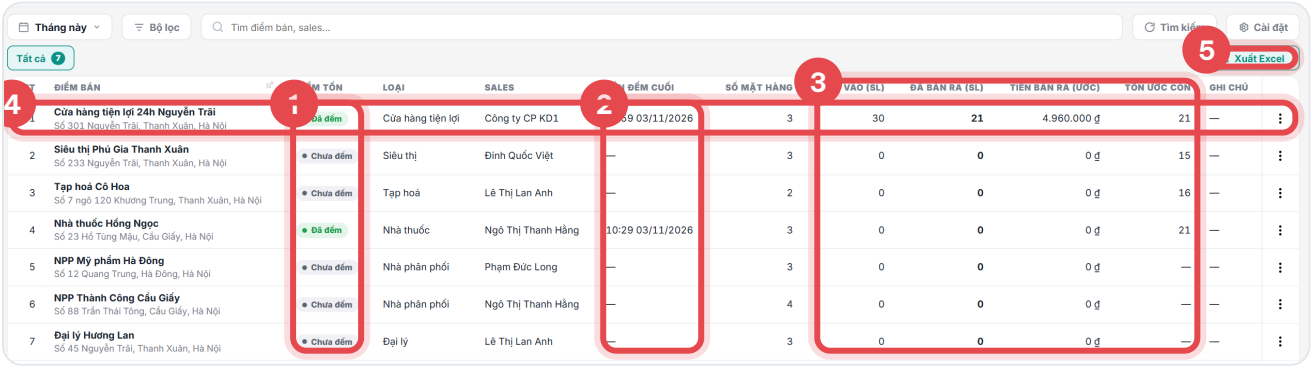
2 Dấu hiệu cần hỏi lại nhân viên

Thấy gì	Có thể là
Ở 0 phút, 1 ảnh, kết quả Đóng cửa	ghé nhanh, cần xem ảnh có đúng cửa hàng đóng cửa không
Vị trí lúc vào cách xa hàng trăm mét	check-in không tại điểm
Không đơn nhưng ghi chú "khách đồng ý lấy"	đơn bị lỗi khi lên (demo: lỗi phí vận chuyển), quản lý lên đơn hộ
Một ngày ít lượt hơn lịch tuyến	đi thiếu điểm, xem lại lịch tuyến

3 Tồn & sell-out: hàng ở điểm bán đã bán ra chưa

- Mỗi dòng là một điểm bán, kèm loại điểm và sales phụ trách.
- ① **Kiểm tồn**: Đã đếm / Chưa đếm trong kỳ; ② **Lần đếm cuối**: lần gần nhất nhân viên đếm hàng tại điểm.
- ③ **Giao vào (SL)**, **Đã bán ra (SL)**, **Tiền bán ra (ước)**, **Tồn ước còn**: sell-out tính từ hàng đã giao trừ tồn đếm được. VD dòng ④: giao 30, bán ra 21, ước 4.960.000đ, còn 21.
- ⑤ **Xuất Excel** gửi kế hoạch nhập hàng cho NPP.

> **Đọc nhanh**
> Điểm "Chưa đếm" cả tháng thì số sell-out bằng 0 không có nghĩa là không bán được: nhắc nhân viên đếm tồn ở lượt thăm tới.



Viếng thăm → Tồn & sell-out, tháng này (demo: 7 điểm, 2 điểm đã đếm)

Cần nhớ

- Mỗi sáng xem Nhật ký viếng thăm của hôm qua; mỗi tuần xem Tồn & sell-out.
- Điểm tồn cao, bán chậm: đề xuất chương trình trưng bày hoặc thưởng có điều kiện.
- Số sell-out là số ước tính từ lần đếm tồn của nhân viên, không phải số bán lẻ thật của cửa hàng.