Phân hệ Khách hàng · Bản 14/20 · Vai trò: QUẢN LÝ

Hạng khách hàng: ngưỡng điểm lên hạng và ưu đãi

Hạng (đồng, bạc, vàng, bạch kim, kim cương, VIP...) tự lên theo điểm tích luỹ. Mỗi hạng có thể kèm mức giảm giá khi mua.

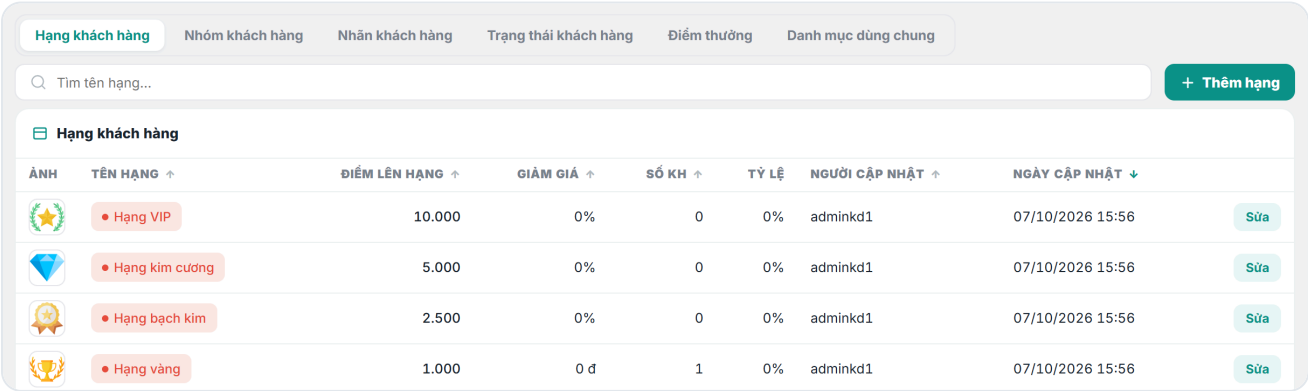
Đường đi: **Khách hàng** → **Hạng & điểm** → tab **Hạng khách hàng**

Bộ 20 hướng dẫn phân hệ Khách hàng trên SandBox v2

1. Tổng quan đầu ngày · 2. Danh sách khách hàng · 3. Bộ lọc và lọc nâng cao · 4. Thêm khách hàng mới · 5. Nhập khách từ Excel · 6. Phân bổ, xoá và khôi phục khách · 7. Đọc hồ sơ khách 360 · 8. Công nợ trong hồ sơ khách · 9. Chăm sóc, hình ảnh, tin nhắn nội bộ · 10. Lịch sử mua, điểm, khuyến mãi của khách · 11. Thẻ dịch vụ, combo, hợp đồng, bệnh lý · 12. Chân dung khách hàng · 13. Thiết lập thông tin và danh mục · **14. Hạng khách hàng** · 15. Nhóm khách hàng · 16. Nhãn và trạng thái khách · 17. Điểm thưởng: tích và đổi · 18. Combo khách và thẻ khách · 19. Phản hồi, đánh giá của khách · 20. Cài đặt khách hàng

1 Danh sách hạng

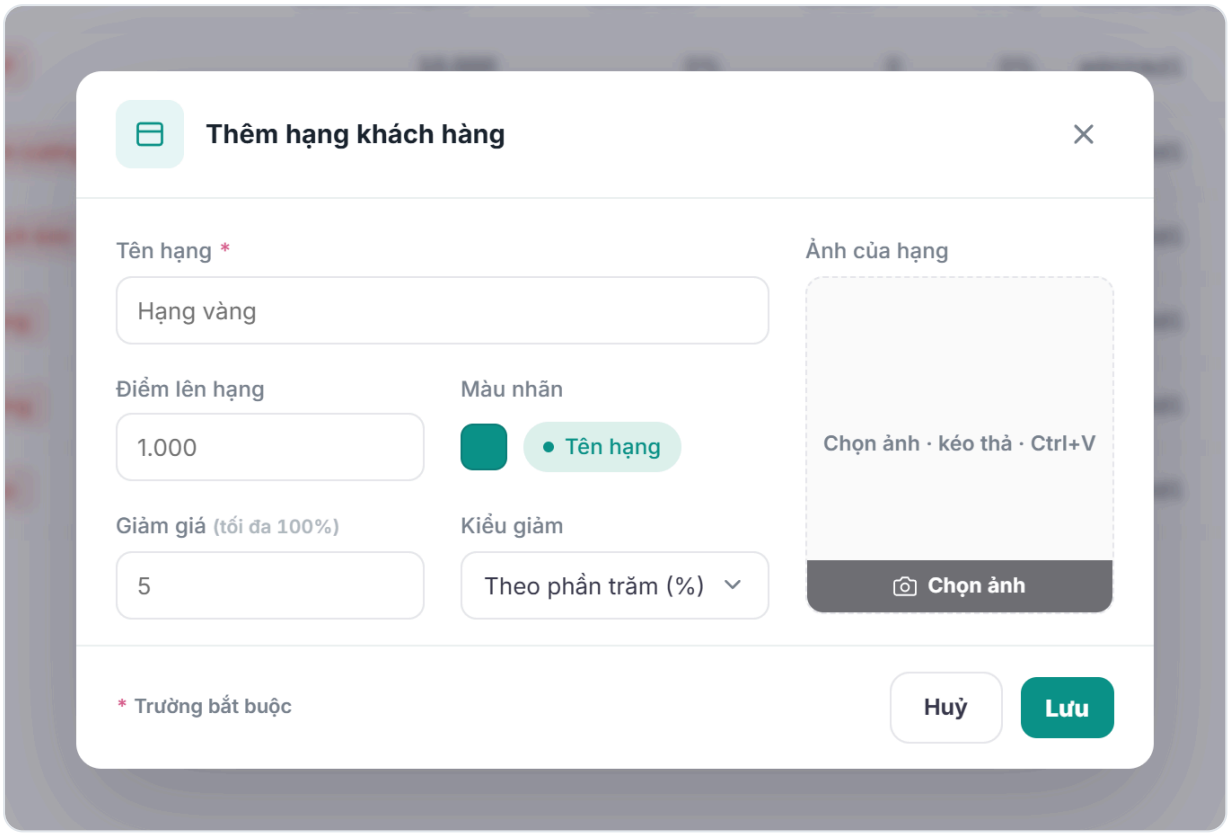
Mỗi dòng: ảnh huy hiệu, **tên hạng**, **điểm lên hạng**, **giảm giá**, **số khách** đang ở hạng, tỉ lệ, người và ngày cập nhật. Bấm **Sửa** để đổi.



Hạng & điểm → Hạng khách hàng

2 Thêm hạng

Bấm **Thêm hạng** : nhập **Tên hạng***, ảnh của hạng, **Điểm lên hạng**, **Màu nhãn**, **Giảm giá** (tối đa 100%) và **Kiểu giảm** (theo % hoặc số tiền), bấm Lưu.



Hộp Thêm hạng khách hàng

3 Đặt ngưỡng cho hợp lý

Ngưỡng điểm phải tăng dần theo độ cao của hạng. Ví dụ với quy tắc 10.000đ = 1 điểm (bản 17): Đồng 200 điểm (≈2 triệu), Bạc 500, Vàng 1.000, Bạch kim 2.500, Kim cương 5.000, VIP 10.000. Bảng xếp theo ngày cập nhật nên thứ tự dòng không phải thứ tự hạng: đọc cột Điểm lên hạng để biết hạng nào cao hơn.

Lưu ý

- Giảm giá theo hạng áp tự động khi bán: tính kỹ biên lợi nhuận trước khi đặt.
- Đổi ngưỡng điểm có thể làm nhiều khách đổi hạng cùng lúc: báo đội sale trước.