Phân hệ Khách hàng · Bản 15/20 · Vai trò: QUẢN LÝ

Nhóm khách hàng: khách lẻ, doanh nghiệp, đại lý, thân thiết

Nhóm dùng để chia khách theo loại hình mua (lẻ, sỉ, doanh nghiệp) hoặc độ thân thiết. Nhóm có thể do quản lý gán hoặc khách đủ điểm tự vào, kèm mức giảm giá riêng.

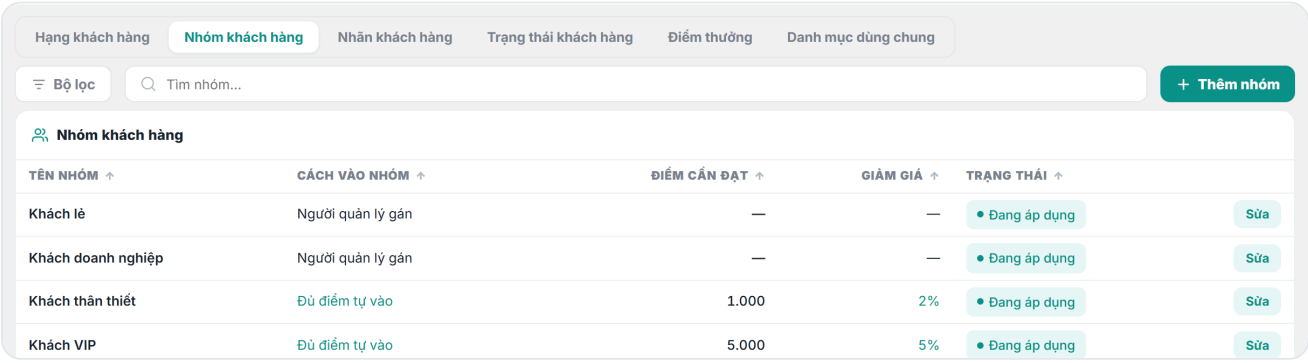
Đường đi: **Khách hàng** → **Hạng & điểm** → tab **Nhóm khách hàng** (hoặc menu **Nhóm khách hàng**)

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 nhóm

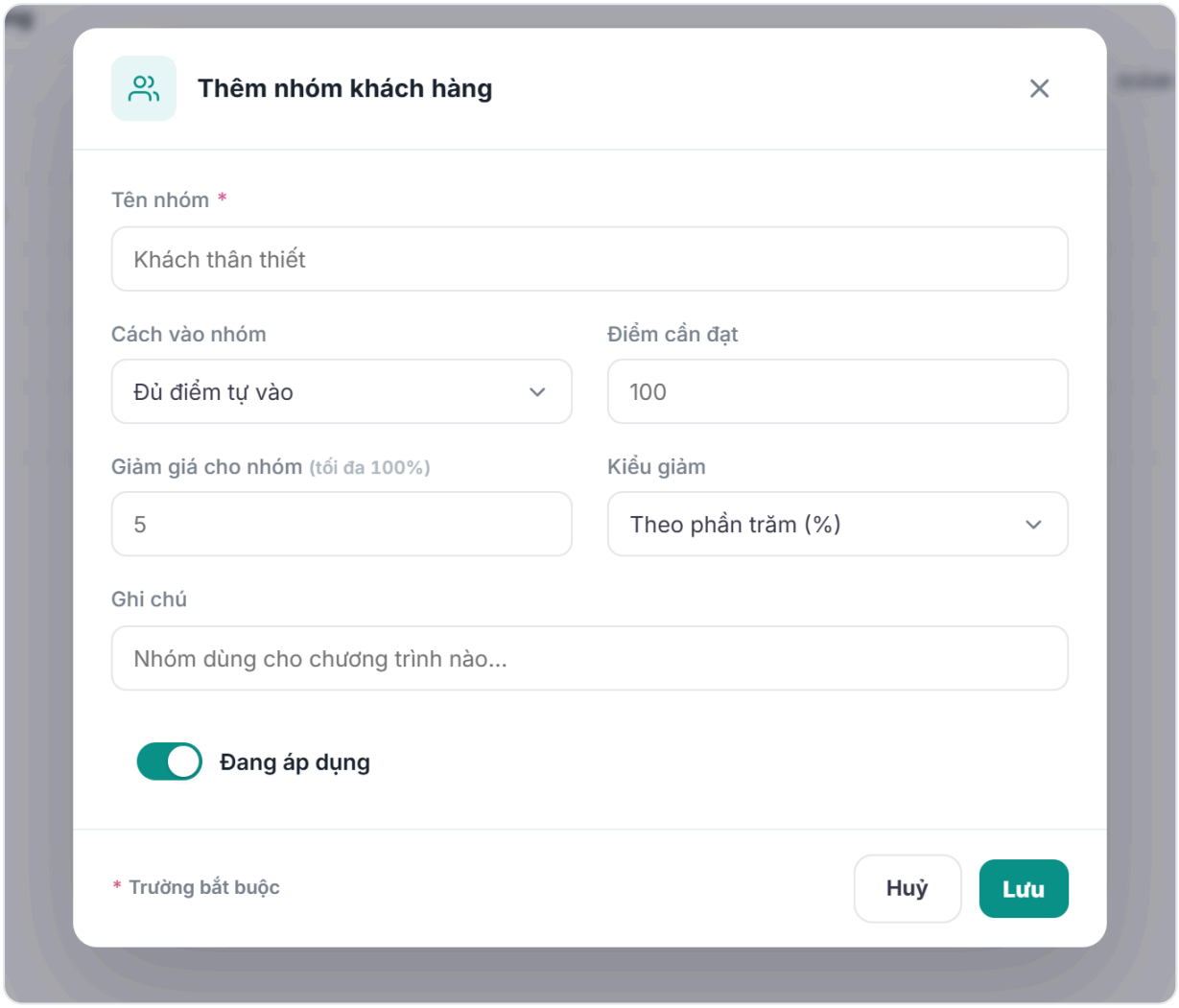
Cột: tên nhóm, **cách vào nhóm** (Người quản lý gán / Đủ điểm tự vào), **điểm cần đạt**, **giảm giá**, trạng thái. Ví dụ ở đơn vị demo: Khách thân thiết tự vào khi đủ 1.000 điểm, giảm 2%; Khách đại lý / bán sỉ do quản lý gán, giảm 3%.



Hạng & điểm → Nhóm khách hàng

2 Thêm nhóm

Bấm **Thêm nhóm** : **Tên nhóm***, **Cách vào nhóm**, **Điểm cần đạt** (khi tự vào), **Giảm giá cho nhóm** và **Kiểu giảm**, ghi chú, gạt **Đang áp dụng**. Lưu.



Hộp Thêm nhóm khách hàng

3 Hạng hay nhóm?

	Hạng	Nhóm
Mục đích	Thưởng khách mua nhiều	Chia loại khách (lẻ, sỉ, doanh nghiệp)
Lên/vào	Luôn tự động theo điểm	Quản lý gán hoặc tự vào theo điểm

Lưu ý

- Khách vừa có giảm giá hạng vừa có giảm giá nhóm: kiểm cách cộng ưu đãi trên đơn thử trước khi áp rộng.
- Gán nhóm cho khách: sửa hồ sơ khách, tab Phân loại.