Phân hệ Khách hàng · Bản 11/20 · Vai trò: SPA, PHÒNG KHÁM, DỊCH VỤ

Thẻ dịch vụ, combo, hợp đồng và bệnh lý trong hồ sơ khách

Dành cho đơn vị bán liệu trình, gói dịch vụ: biết khách còn bao nhiêu buổi, còn bao nhiêu tiền trong thẻ, hợp đồng nào đang chạy, tiền sử bệnh để tư vấn an toàn.

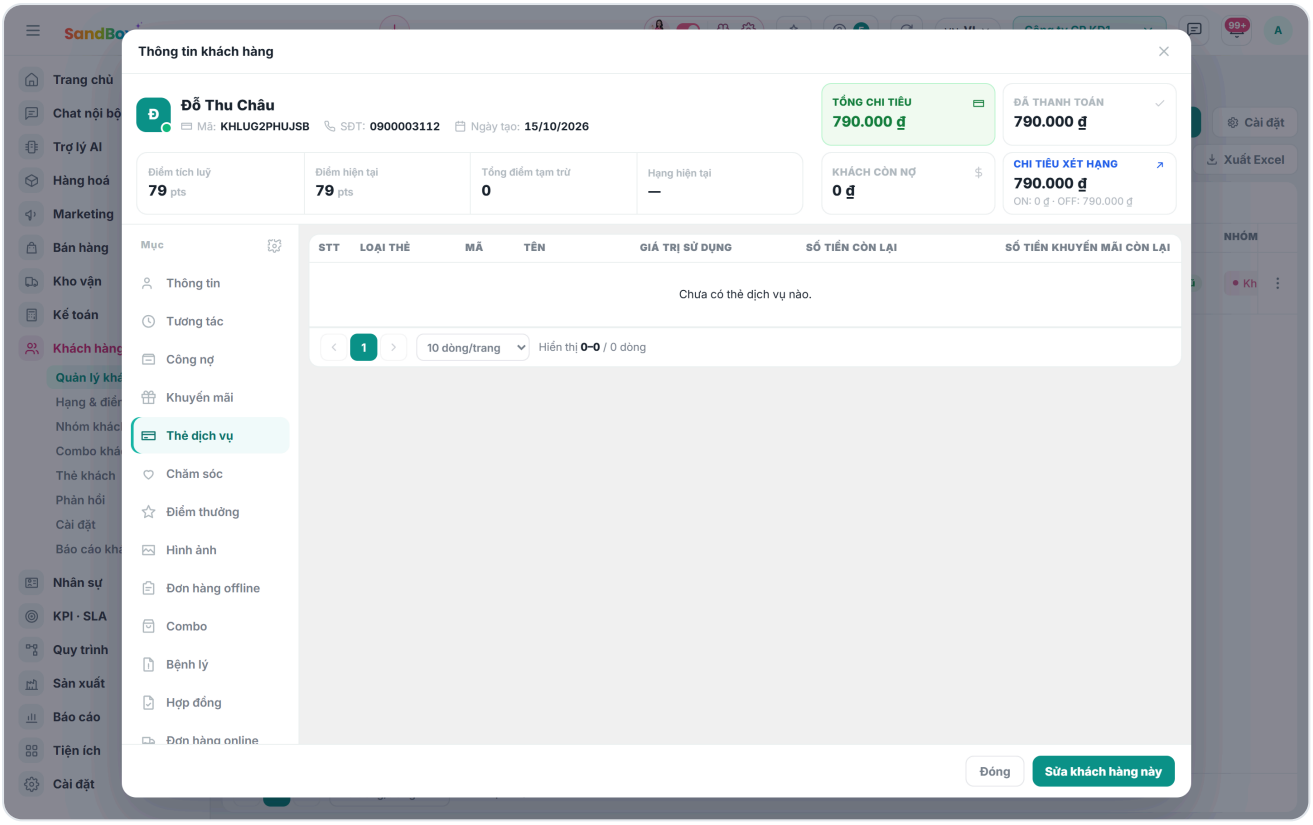
Đường đi: **Khách hàng** → **Quản lý khách hàng** → **Danh sách** → bấm mã khách → mục **Thẻ dịch vụ** · **Combo** · **Hợp đồng** · **Bệnh lý**

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 Thẻ dịch vụ

Bảng thẻ của khách: loại thẻ, mã, tên, **giá trị sử dụng**, **số tiền còn lại**, số tiền khuyến mãi còn lại. Đọc trước khi khách thanh toán bằng thẻ.



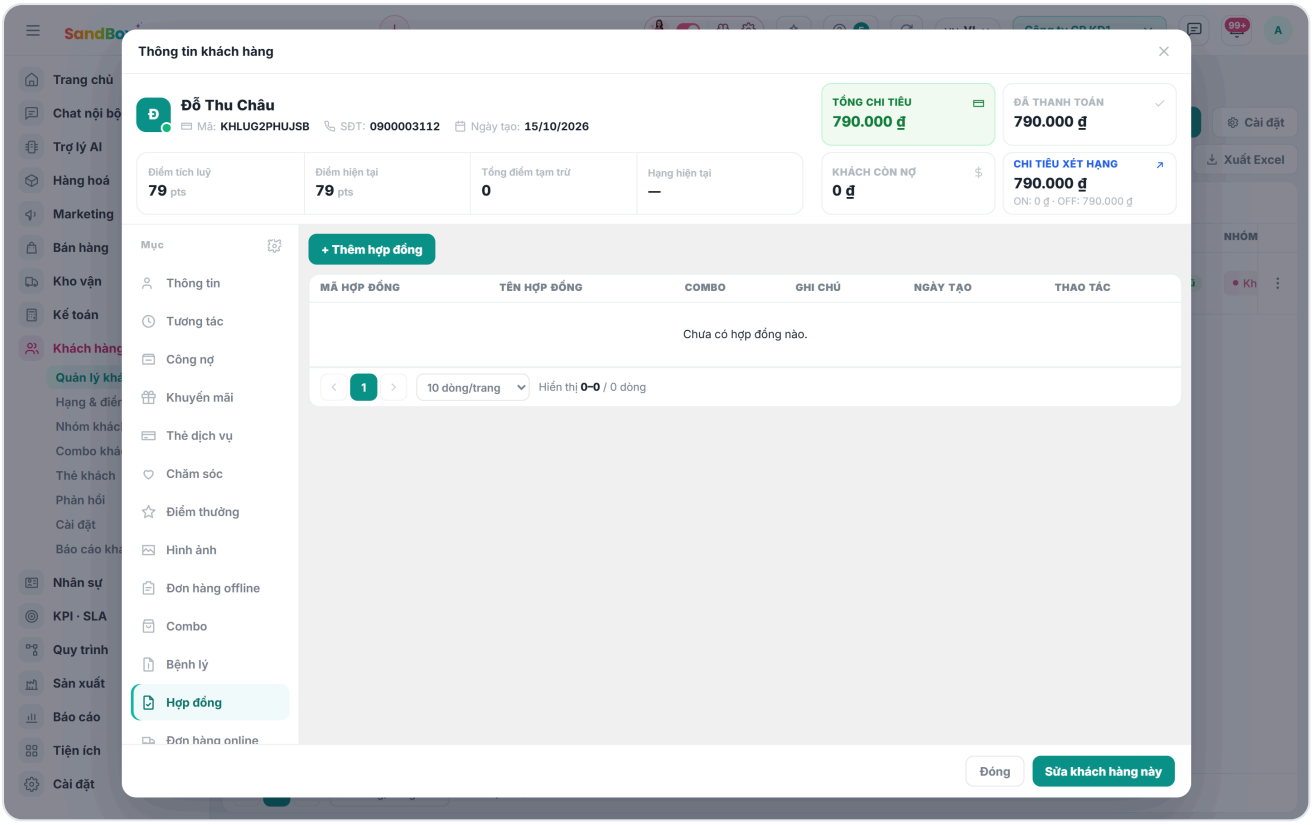
Hồ sơ khách → Thẻ dịch vụ

2 Combo

Mã combo, tên, giá bán và **dịch vụ - sản phẩm còn lại**. Ví dụ combo 4 bước dưỡng da: còn bao nhiêu sản phẩm chưa nhận. Danh sách combo của mọi khách xem ở bản 18.

3 Hợp đồng

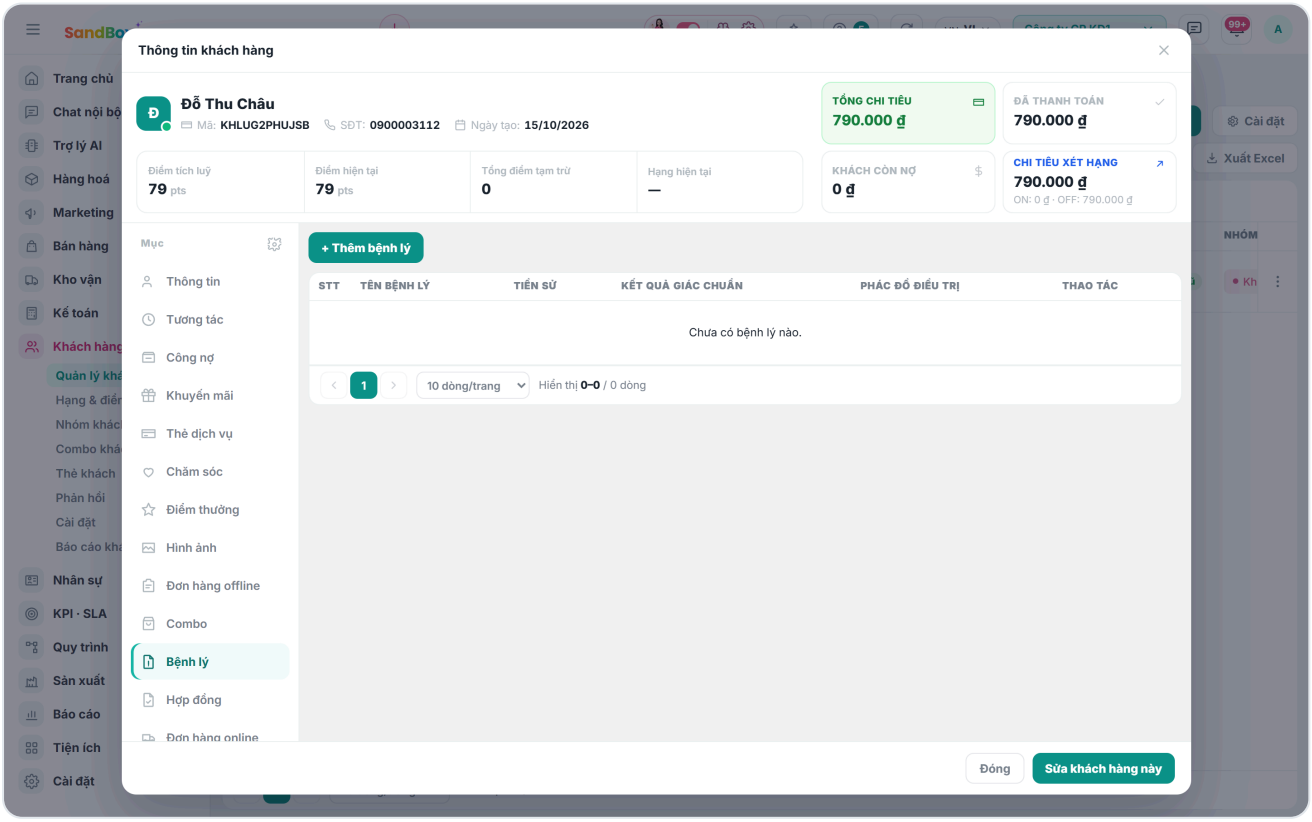
+ Thêm hợp đồng: mã, tên hợp đồng, combo gắn kèm, ghi chú. Dùng cho khách ký gói dài hạn.



Hồ sơ khách → Hợp đồng

4 Bệnh lý

+ Thêm bệnh lý: tên bệnh lý, tiền sử, kết quả giác chuẩn, phác đồ điều trị. Dùng cho nhà thuốc, phòng khám, spa trị liệu.



Hồ sơ khách → Bệnh lý

Lưu ý

- Thông tin bệnh lý là dữ liệu sức khoẻ, rất nhạy cảm: chỉ người điều trị, tư vấn mới xem và ghi.
- Mục nào đơn vị không dùng thì bỏ qua.