Bán hàng · Kho số thả nổi · Vai trò: Trưởng nhóm sale, sale

Kho số thả nổi: soát số bị thả, xem trùng số, đọc lịch sử tác nghiệp, xuất danh sách

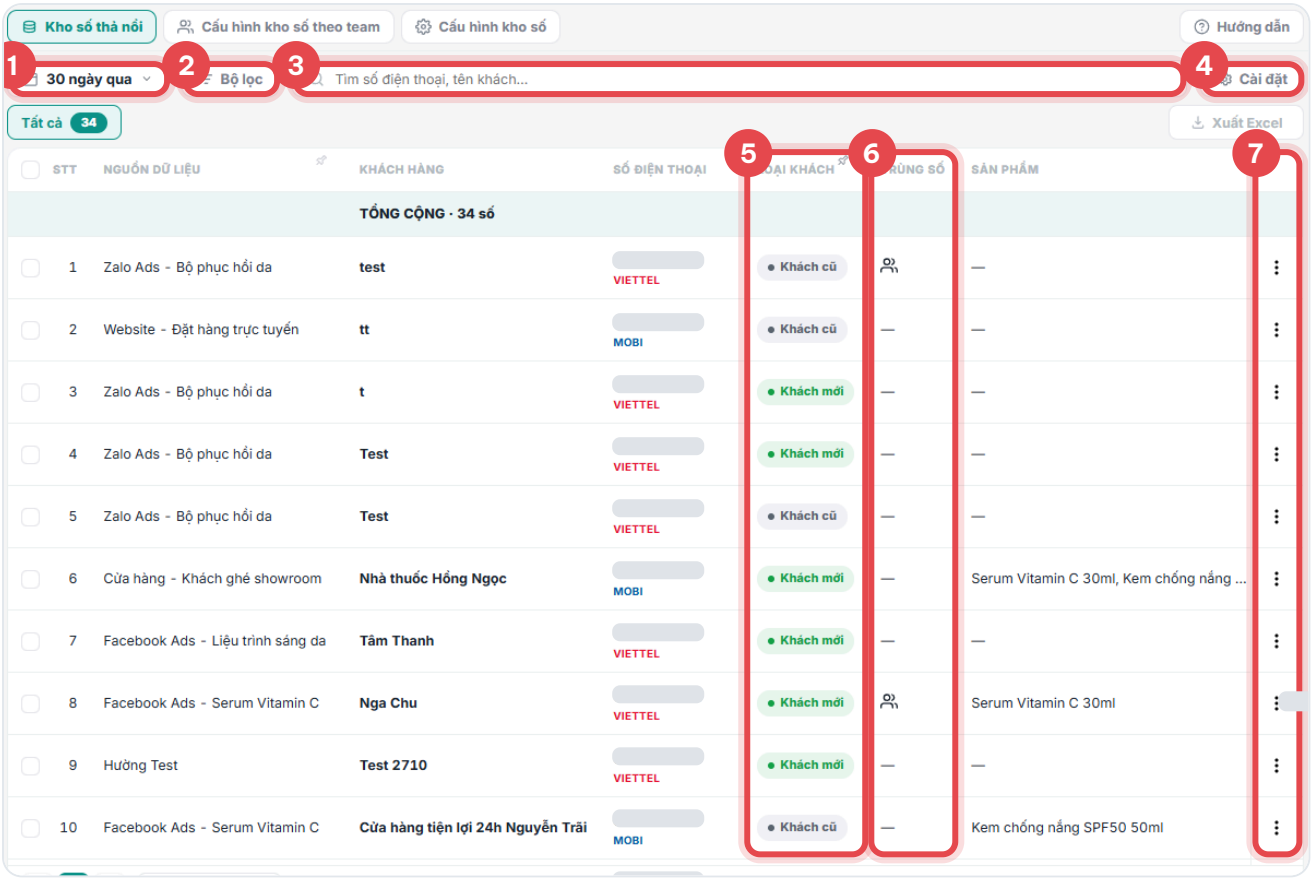
Số sale giữ quá hạn mà không chốt sẽ bị thả về kho số thả nổi. Trước khi chia lại, trưởng nhóm nên soát: số từ nguồn nào, khách mới hay cũ, đã có ai gọi, gọi tới bước nào. Tài liệu này hướng dẫn đọc danh sách và các nút xem lịch sử; cách cài luật thả số ở tài liệu *Cấu hình kho số thả nổi*.

Đường đi: **Bán hàng** → **Kho số thả nổi** → tab **Kho số thả nổi**

Lọc kỳ và nguồn → Đọc loại khách, trùng số → Xem lịch sử từng số → Xuất Excel, chia lại

1 Đọc danh sách số thả nổi

- ① Kỳ (demo 30 ngày qua: 34 số). ② **Bộ lọc**. ③ Ô tìm số điện thoại, tên khách. ④ **Cài đặt** cột.
- Mỗi dòng: nguồn dữ liệu, khách hàng, số điện thoại + nhà mạng, ⑤ **Loại khách** (Khách mới / Khách cũ), ⑥ **Trùng số** (biểu tượng 👥 khi số có nhiều bản ghi), sản phẩm, tin nhắn khách, tác nghiệp cần, kết quả, tin nhắn nội bộ, ngày vào kho số.
- ⑦ Nút ⋮ cuối dòng.

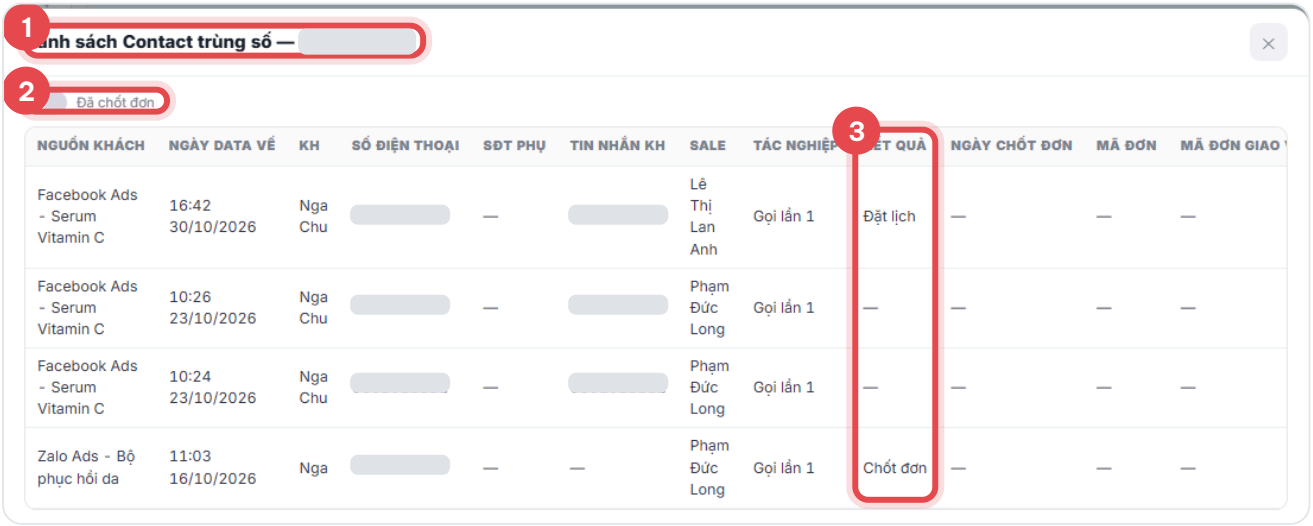


Kho số thả nổi, kỳ 30 ngày

2 Bấm biểu tượng trùng số

Bấm 👥 ở cột Trùng số để mở ① **Danh sách contact trùng số**: mọi lần số đó về hệ thống, với nguồn, ngày data về, sale đã nhận, tác nghiệp, kết quả, ngày chốt, mã đơn. Gạt ② **Đã chốt đơn** để chỉ xem lần đã ra đơn.

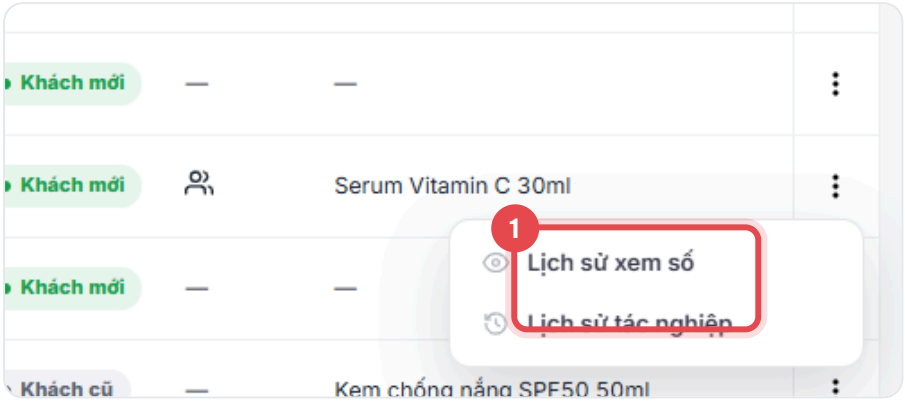
Demo: khách *Nga Chu* về 4 lần từ Zalo Ads và Facebook Ads; lần 16/10 Phạm Đức Long đã **Chốt đơn**, lần 30/10 Lê Thị Lan Anh **Đặt lịch**. Đây là khách cũ đang quan tâm tiếp, nên trả về người đã chốt lần trước.



Danh sách contact trùng số

3 Lịch sử xem số và lịch sử tác nghiệp

- Bấm ⋮ cuối dòng: ① **Lịch sử xem số** (ai đã mở xem số này) và **Lịch sử tác nghiệp**.
- Lịch sử tác nghiệp kể từng lượt: hoạt động (sinh bản ghi chăm sóc, chia số thủ công, chọn kết quả tác nghiệp), tác nghiệp cần, kết quả, tác nghiệp tiếp, ghi chú, người cập nhật và giờ.



Menu ⋮ của một số

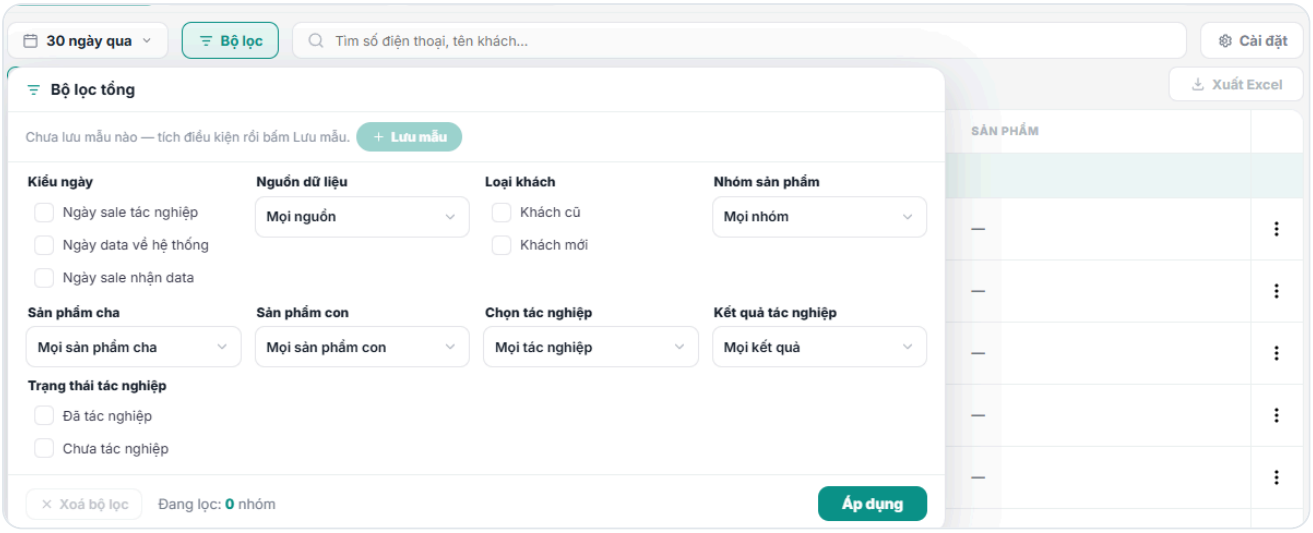


Lịch sử tác nghiệp của một số

4 Lọc kỹ và xuất danh sách

- **Bộ lọc**: kiểu ngày, nguồn dữ liệu, loại khách, nhóm sản phẩm, sản phẩm cha/con, tác nghiệp, kết quả tác nghiệp, trạng thái tác nghiệp. Bấm **Áp dụng**.

- Tích chọn các dòng (hoặc ô đầu bảng để chọn hết) rồi bấm **Xuất Excel** để có danh sách gửi trưởng nhóm hoặc chia lại.
- Chia lại cho sale: theo tài liệu *Thêm sale mới, chia lại số thả nổi* hoặc tab Chia lead thủ công.



Bộ lọc của Kho số thả nổi

Cần nhớ

- Số **Khách cũ** trong kho thả nổi nên chuyển CSKH hoặc người đã chốt lần trước, không giao cho sale mới.
- Số có biểu tượng trùng: mở danh sách trùng trước khi chia để khách không bị gọi lặp.
- Đọc lịch sử tác nghiệp để biết vì sao số bị thả (gọi không nghe máy, hẹn gọi lại mà quên...), từ đó nhắc đúng người.