Chuyển từ bản cũ lên v2 · Bài 2

Quản lý khách hàng trên SandBox v2

Tìm khách, xem hồ sơ, thêm khách mới, nhập khách từ Excel và chia nhóm khách.

Đường đi: **Khách hàng** → **Quản lý khách hàng** → tab **Danh sách**

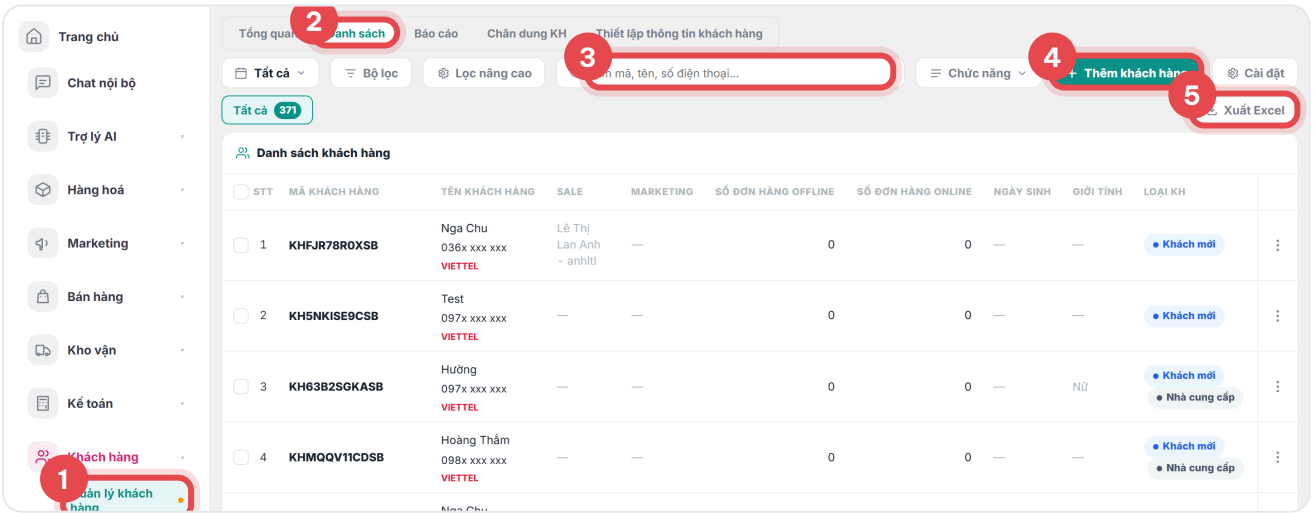
Khác gì so với bản cũ (link riêng tên.sandbox.com.vn)

- Hồ sơ khách mở dạng một cửa sổ có đủ: chi tiêu, công nợ, điểm, chăm sóc, đơn online/offline.
- Nhập khách, nhập đơn, phân bổ khách cho sale gom vào nút **Chức năng** ngay trên danh sách.
- Mã khách tự sinh theo cấu hình của đơn vị, có thể khác kiểu mã ở bản cũ.

1 Mở danh sách khách hàng

Bấm **Khách hàng** → **Quản lý khách hàng** (①), chọn tab **Danh sách** (②). Tab **Tổng quan** cho xem nhanh tổng số khách, khách mới hôm nay, sinh nhật trong tháng.

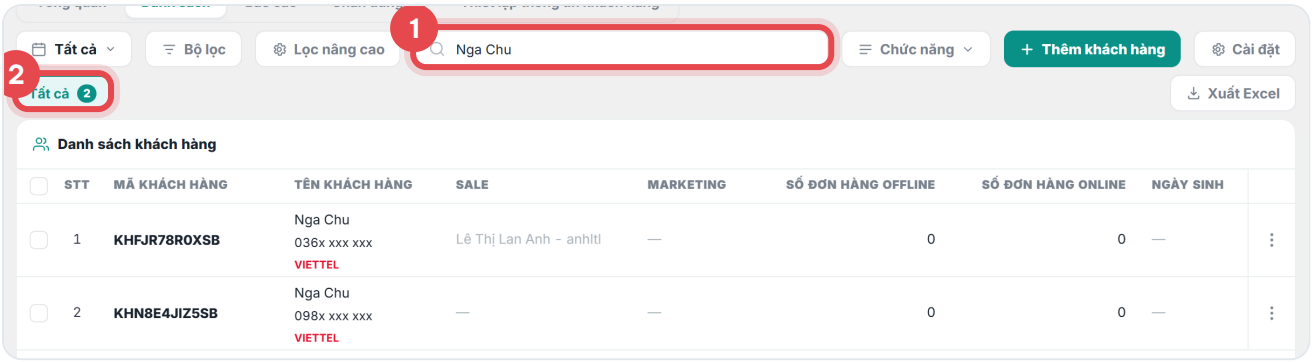
Các nút hay dùng: ô tìm (③), **Thêm khách hàng** (④), **Xuất Excel** (⑤).



2 Tìm khách

Gõ mã, tên hoặc số điện thoại vào ô tìm (①). Danh sách lọc ngay, số bên cạnh chữ **Tất cả** (②) là số khách tìm thấy. Muốn lọc theo ngày tạo, nguồn, sale phụ

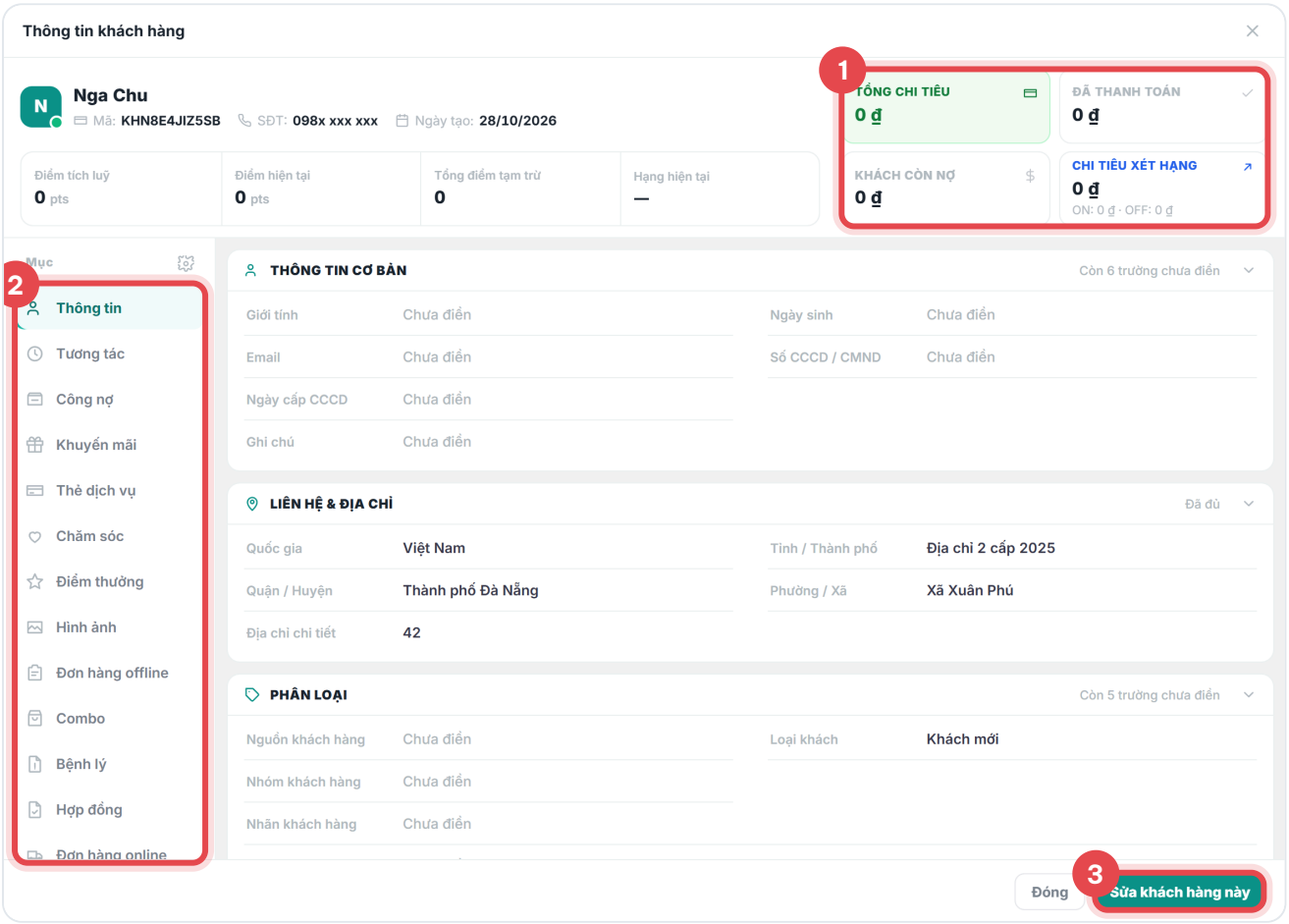
trách... dùng **Bộ lọc** hoặc **Lọc nâng cao**.



3 Xem hồ sơ khách

Bấm vào **mã khách** trên danh sách. Cửa sổ hồ sơ hiện tổng chi tiêu, đã thanh toán, khách còn nợ (①). Cột bên trái (②) là các mục: Tương tác, Công nợ, Khuyến mãi, Chăm sóc, Điểm thưởng, Đơn hàng offline/online...

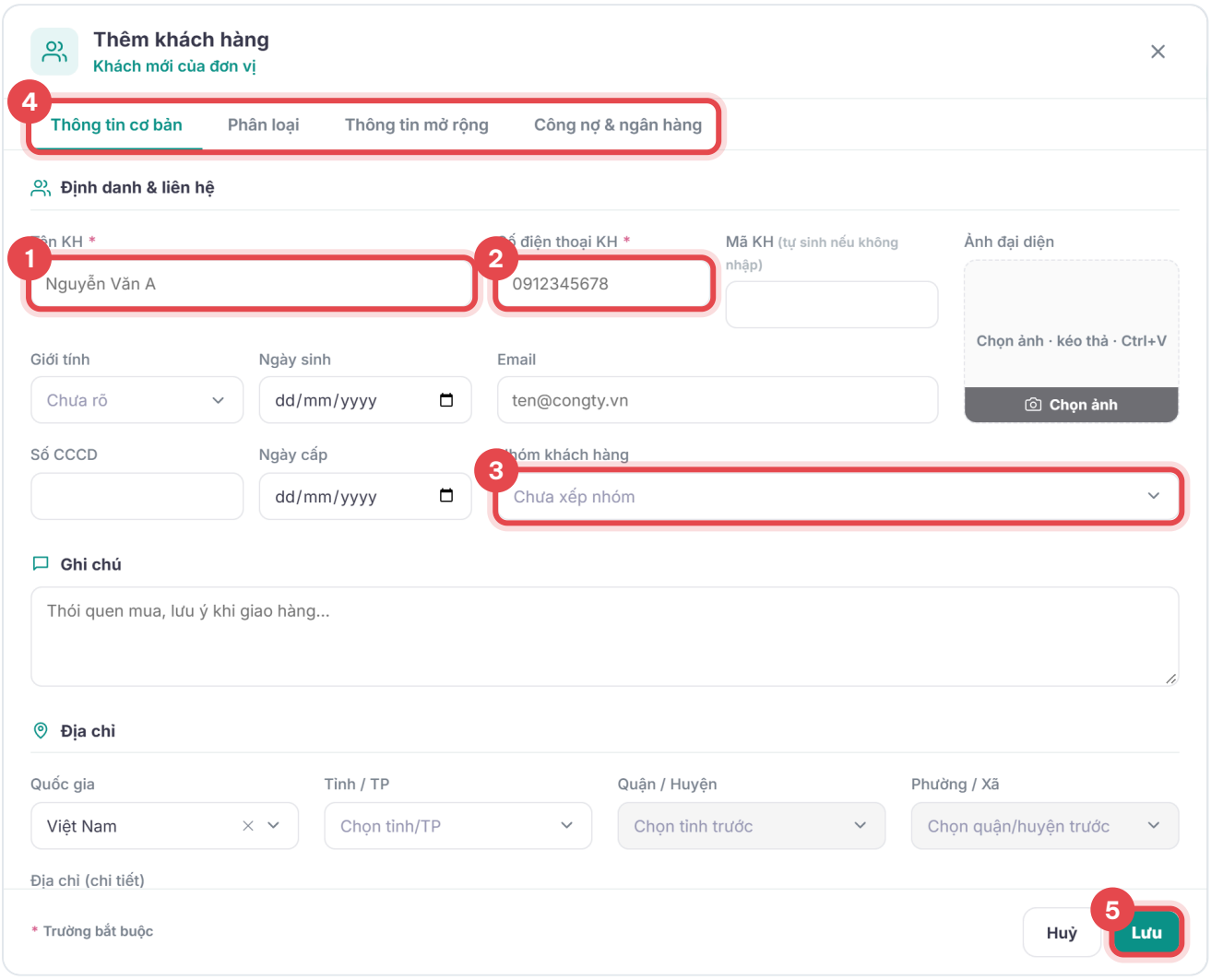
Chỉ xem thì bấm **Đóng**. Cần sửa thì bấm **Sửa khách hàng này** (③).



4 Thêm khách mới

Bấm **Thêm khách hàng**. Bắt buộc có **Tên KH** (①) và **Số điện thoại** (②); mã khách để trống thì hệ thống tự sinh. Nên chọn luôn **Nhóm khách hàng** (③) để áp đúng ưu đãi, bảng giá.

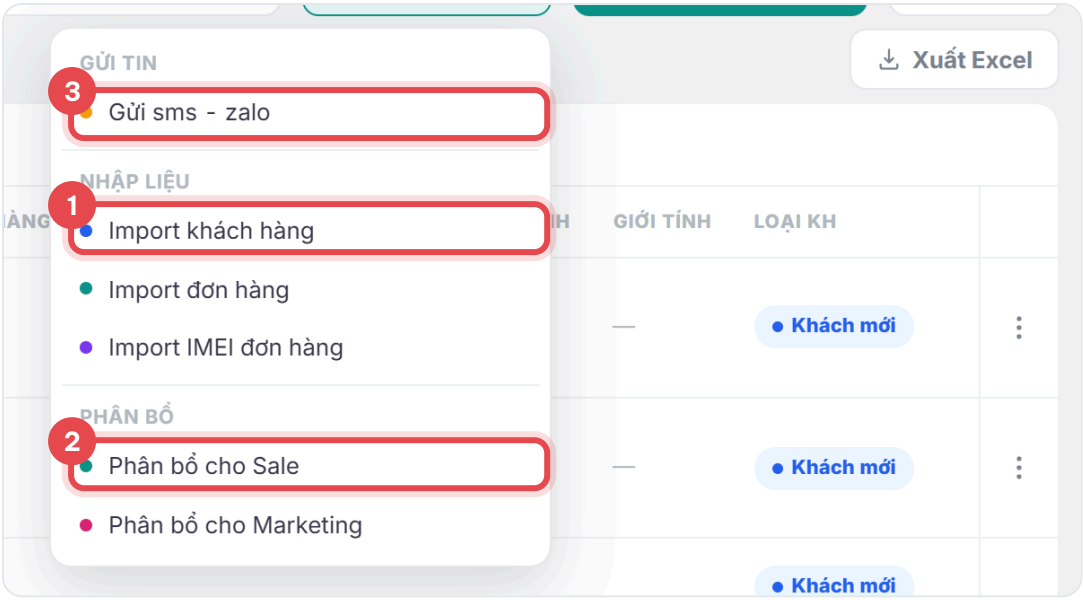
Các tab phía trên (④) để điền thêm phân loại (nguồn, loại khách), thông tin mở rộng, công nợ và ngân hàng. Điền xong bấm **Lưu** (⑤).



5 Nhập khách từ Excel, phân bổ khách cho sale

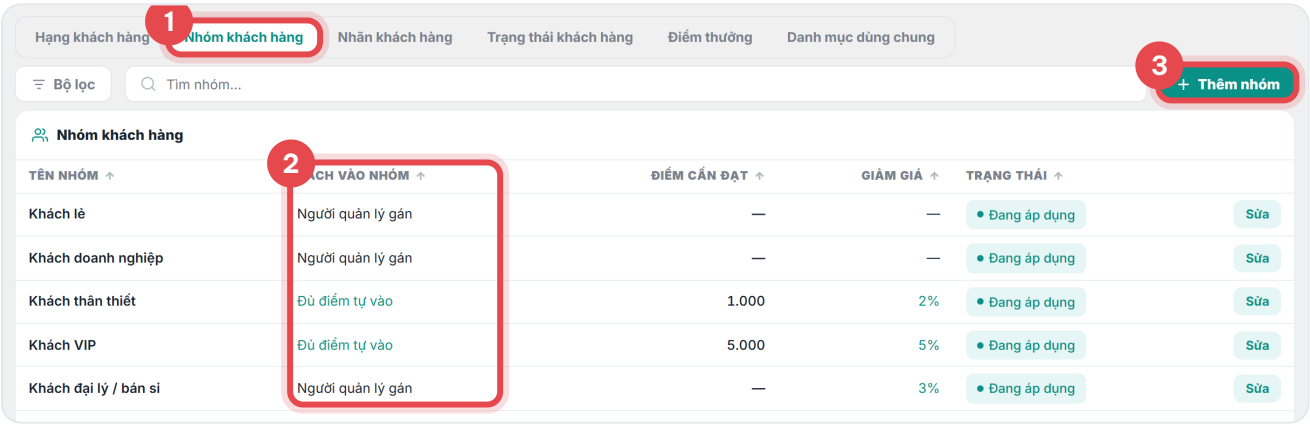
Bấm **Chức năng** trên danh sách:

- ① **Import khách hàng**: nhập cả danh sách khách từ file Excel (cách nhanh để đưa khách từ bản cũ sang).
- ② **Phân bổ cho Sale / cho Marketing**: tích chọn khách trên danh sách trước, rồi chọn người phụ trách.
- ③ **Gửi sms - zalo**: gửi tin thật tới khách, có tính phí. Chỉ dùng khi đã chắc nội dung và danh sách.



6 Nhóm khách hàng

Vào **Khách hàng → Nhóm khách hàng** (①). Mỗi nhóm có cách vào nhóm (②): **Người quản lý gán** tay, hoặc **Đủ điểm tự vào** khi khách tích đủ điểm. Cột Giảm giá là ưu đãi áp cho cả nhóm. Tạo nhóm mới bằng **Thêm nhóm** (③).



Lưu ý

- Trước khi thêm khách, gõ số điện thoại vào ô tìm để xem khách đã có chưa, tránh tạo trùng.
- Khách đã tạo nên coi như không xoá được. Gõ đúng tên, số điện thoại ngay từ đầu.
- Không gửi SMS/Zalo hàng loạt khi chưa được quản lý duyệt nội dung.