Bán hàng · Sales pipe · Vai trò: Quản lý sale, quản trị đơn vị

Sales pipe: dùng pipeline mẫu, khôi phục bản sao lưu và kéo tác nghiệp có sẵn cho bán B2B

Đơn vị có thể giữ nhiều pipeline: một bản đang dùng, các mẫu có sẵn của SandBox và mẫu theo ngành, các bản sao lưu tự tạo trước mỗi lần áp mẫu. Cột trái của màn còn có thư viện tác nghiệp (Hẹn gặp, Hợp đồng, Nhận cọc, Giao đợt, Nghiệm thu, Nhắc nợ) để dựng quy trình bán hàng dự án, B2B.

Đường đi: **Bán hàng** → **Sales pipe**

Áp mẫu là thay pipeline đang dùng

- Bấm áp một mẫu là đổi toàn bộ trạng thái, bước, luật mà đội sale đang dùng. Hệ thống tự sao lưu bản cũ trước khi áp, nhưng vẫn nên làm ngoài giờ cao điểm và báo đội sale.

1 Hàng pipeline ở đầu màn

- ① Pipeline **đang dùng** (có dấu ✓), nút ⋯ bên cạnh để đổi tên, nhân bản.
- ② Các mẫu: **Mẫu mặc định Sandbox**, mẫu theo ngành (demo: "Nhà thuốc · bán online (chat + gọi)").
- ③ **Pipeline mới**: bắt đầu từ trang trắng. **+ Thêm pipeline**: thêm một pipeline nữa (VD tách pipeline cho đội B2B).
- ④ **Sao lưu (n)**: danh sách bản sao lưu; mỗi bản ghi giờ tạo và lý do, VD "14:17 14/10/2026 · trước khi áp dụng "Tele-sales bán lẻ online". Áp nhầm mẫu thì mở đây để lấy lại bản cũ.
- ⑤ **Sắp xếp pipeline bằng AI**: báo số tác nghiệp chưa xếp vào trạng thái nào; nhờ AI xếp (tốn tiền ví AI).



Sales pipe: hàng pipeline và danh sách Sao lưu đang mở

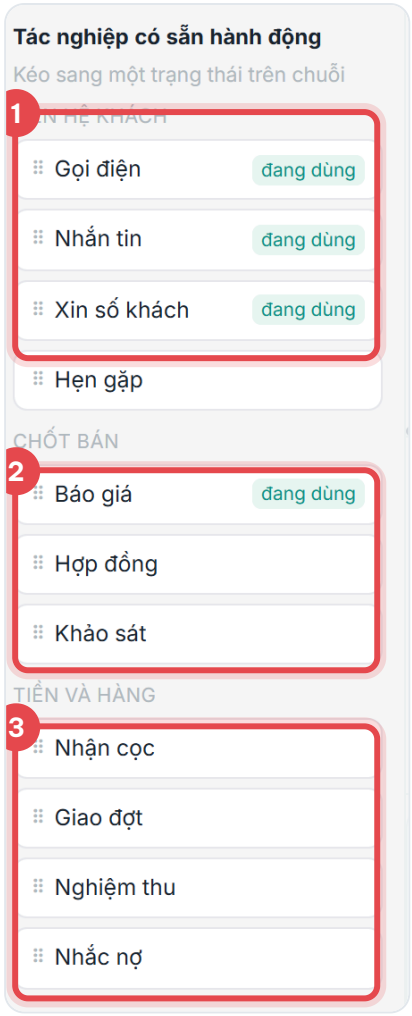
2 Thư viện tác nghiệp có sẵn

Cột trái **Tác nghiệp có sẵn hành động**: kéo một tác nghiệp sang một trạng thái trên chuỗi để thêm bước. Tác nghiệp "đang dùng" là đã có trong pipeline.

Nhóm	Tác nghiệp	Hợp với
Liên hệ khách	Gọi điện, Nhắn tin, Xin số khách, Hẹn gặp	mọi kiểu bán
Chốt bán	Báo giá, Hợp đồng, Khảo sát	bán dự án, thiết kế thi công, B2B
Tiền và hàng	Nhận cọc, Giao đợt, Nghiệm thu, Nhắc nợ	đơn giao nhiều đợt, thu tiền theo tiến độ

Gợi ý pipeline B2B

S1 Lead mới (Gọi điện) → S2 Đang liên hệ (Hẹn gặp, Khảo sát) → S3 Tư vấn (Báo giá) → S4 Chốt (Hợp đồng, Nhận cọc) → S5 Thực hiện (Giao đợt, Nghiệm thu, Nhắc nợ). Dựng trong **+ Thêm pipeline** để không ảnh hưởng pipeline bán lẻ đang chạy, rồi viết luật và Chạy thử như tài liệu "Luật kết quả và chạy thử pipeline".



Thư viện tác nghiệp: ① Liên hệ khách, ② Chốt bán, ③ Tiền và hàng

3 Ô Nhờ AI thiết lập

Ô chữ lớn giữa màn cho phép tả quy trình bằng lời thường (VD "Lead mới gọi trong 15 phút, không nghe máy 2 giờ gọi lại, gọi 3 lần không được thì chuyển nhắn Zalo…") rồi bấm **Nhờ AI thiết lập** để AI dựng trạng thái, bước và luật. Việc này trừ tiền ví AI; kết quả vẫn phải đọc lại và chạy thử.

Cần nhớ

- Trước khi áp mẫu: xem Sao lưu đã có bản mới nhất chưa.
- Không xoá bản sao lưu cũ cho tới khi pipeline mới chạy ổn vài tuần.