Bán hàng · Telesales · Vai trò: Sale, trưởng nhóm sale

Telesales → Danh sách khách hàng: tìm khách cũ theo đội sale, sửa hồ sơ, lên đơn ngay

Khách cũ gọi lại đặt thêm, hoặc sale muốn gọi lại khách đã mua: tìm thẳng trong danh sách khách hàng của Telesales, lọc theo phòng, nhóm, nhân viên sale; bấm giỏ hàng là mở hộp tạo đơn có sẵn thông tin khách.

Đường đi: **Bán hàng** → **Telesales** → tab **Danh sách khách hàng**

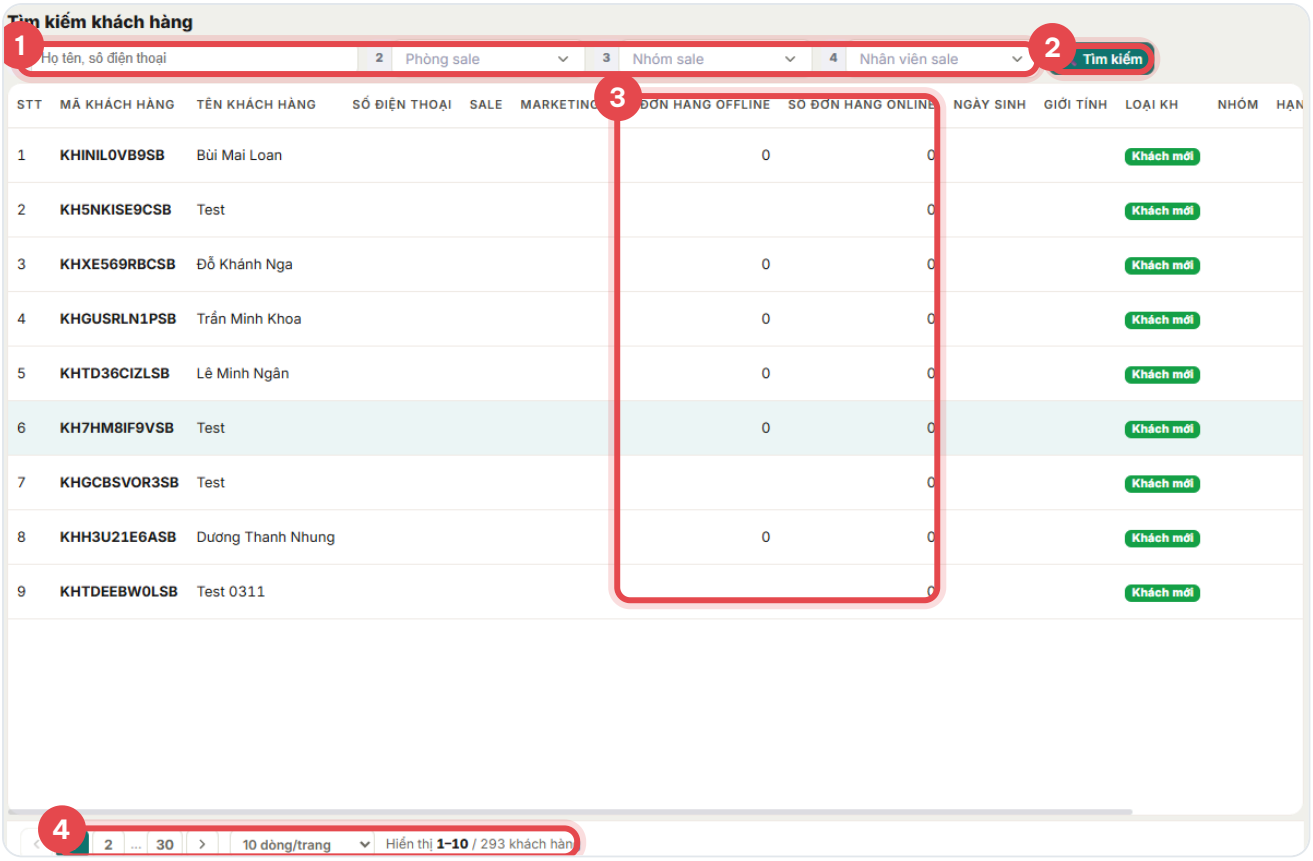
Lọc theo đội sale → Tìm khách → Sửa hồ sơ (✎) → Lên đơn (🛒)

Chốt đơn là tạo đơn thật

- **Chốt đơn** tạo đơn hàng thật, giữ hàng trong kho và chuyển sang khâu giao. Chưa chắc khách lấy thì bấm **Lưu đơn**.

1 Tìm khách

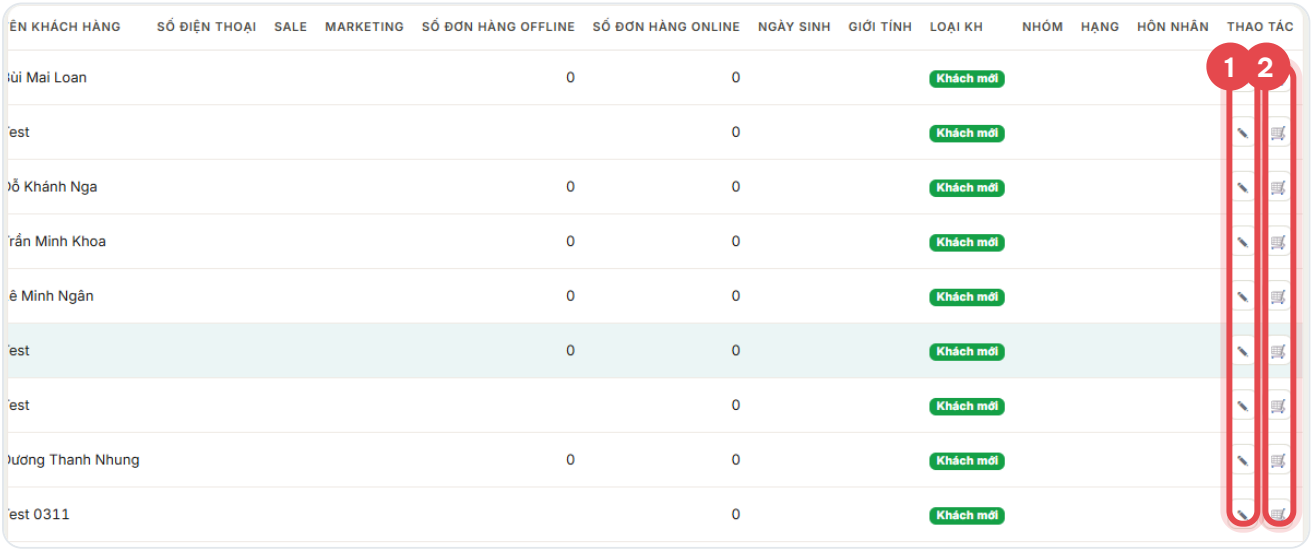
- ① Bốn ô lọc theo thứ tự: **Họ tên, số điện thoại** → **Phòng sale** → **Nhóm sale** → **Nhân viên sale**. Trưởng nhóm lọc theo nhóm mình để xem khách của cả đội.
- ② Bấm **Tìm kiếm**.
- Bảng có mã khách, tên, số điện thoại, sale và marketing phụ trách, ③ số đơn offline/online, ngày sinh, giới tính, **Loại KH** (Khách mới…), nhóm, hạng, hôn nhân.
- ④ Chuyển trang hoặc chọn số dòng mỗi trang (demo: 293 khách).



Telesales → Danh sách khách hàng

2 Sửa hồ sơ hoặc lên đơn

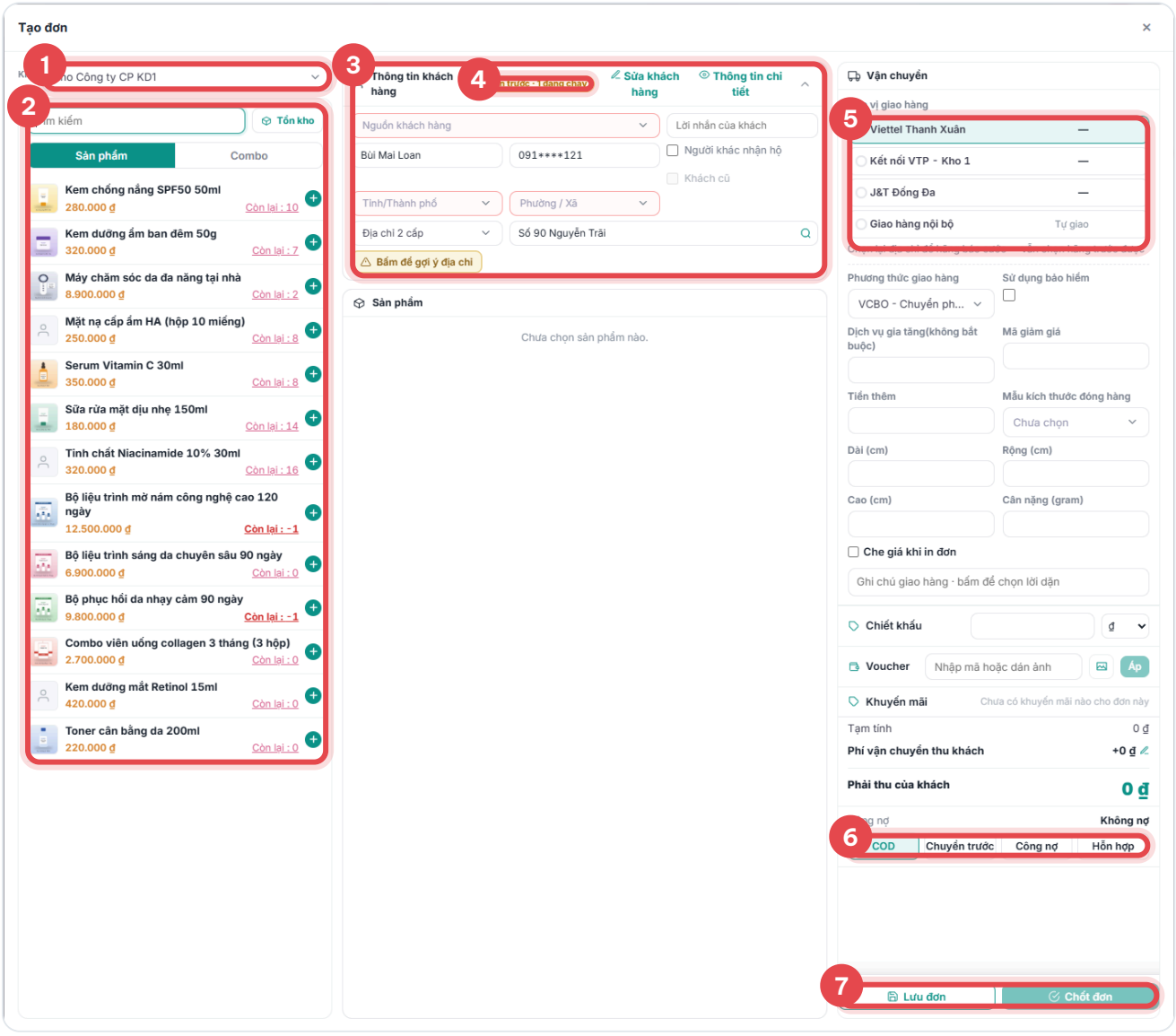
Kéo bảng sang phải tới cột **Thao tác**: ① ✎ sửa hồ sơ khách (địa chỉ, ngày sinh, nhóm...). ② 🛒 mở hộp tạo đơn cho khách đó.



Cột Thao tác cuối bảng

3 Hộp Tạo đơn cho khách cũ

- ① Chọn **Kho** xuất hàng. ② Danh sách sản phẩm (tab Sản phẩm / Combo) kèm số **Còn lại** trong kho; bấm **+** để thêm. Số còn lại đỏ hoặc âm là kho đang thiếu.
- ③ **Thông tin khách hàng** đã điền sẵn tên, số điện thoại, địa chỉ; chọn **Nguồn khách hàng**. Có **Sửa khách hàng** và **Thông tin chi tiết**.
- ④ Nhãn như "1 đơn trước · 1 đang chạy" nhắc khách đang có đơn chưa xong: xem trước để khỏi lên trùng.
- ⑤ **Vận chuyển**: chọn đơn vị giao (hãng đã kết nối hoặc Giao hàng nội bộ), phương thức, kích thước, cân nặng, ghi chú giao hàng.
- Chiết khấu, voucher, khuyến mãi, phí vận chuyển thu khách, tổng phải thu. ⑥ Cách thu: **COD**, **Chuyển trước**, **Công nợ**, **Hỗn hợp**.
- ⑦ **Lưu đơn** (giữ nháp) hoặc **Chốt đơn**.



Hộp Tạo đơn mở từ nút 🛒 (khách demo)

Cần nhớ

- Nghe khách cũ gọi tới: tìm theo số điện thoại ở đây trước, đừng tạo contact mới cho khách đã có.
- Đơn lên từ đây vẫn theo dõi ở tab **Đơn hàng sale** như mọi đơn khác.
- Thấy nhãn đơn đang chạy thì mở **Thông tin chi tiết** xem đơn cũ đã giao chưa trước khi lên đơn mới.