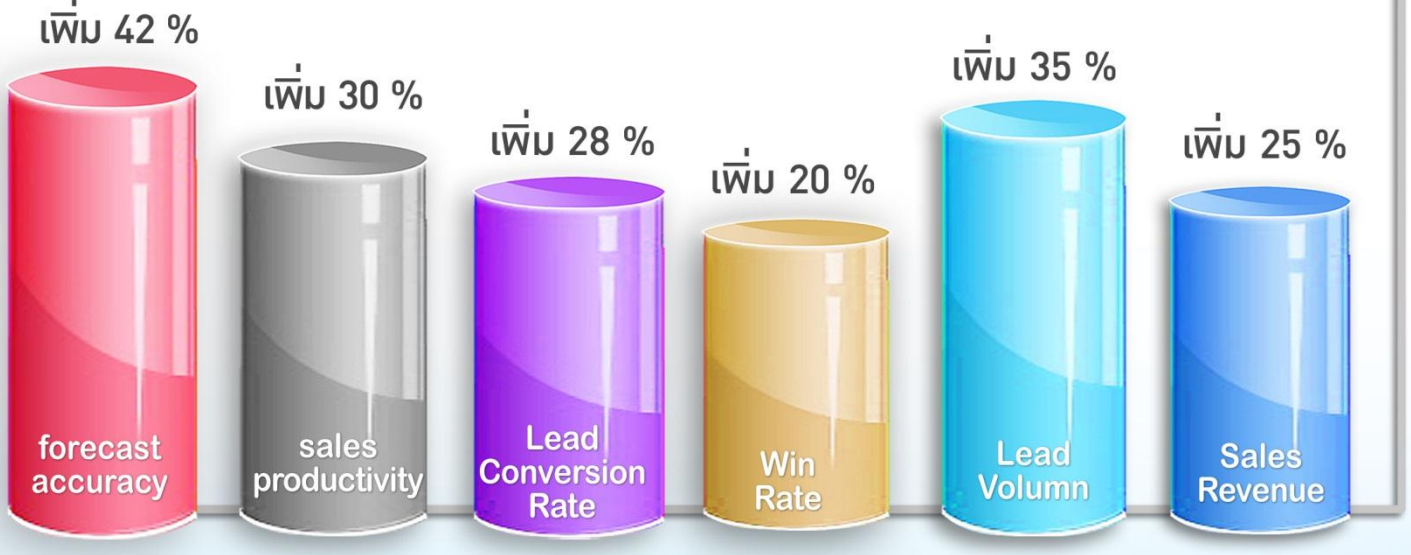
Prosoft CRM

โปรแกรมบริหารงานขายและลูกค้าสัมพันธ์
อันดับหนึ่ง ของเมืองไทย

Sale Automation
Close More Deals



0-2739-5900, 0-2732-1428

www.prosoftcrm.in.th

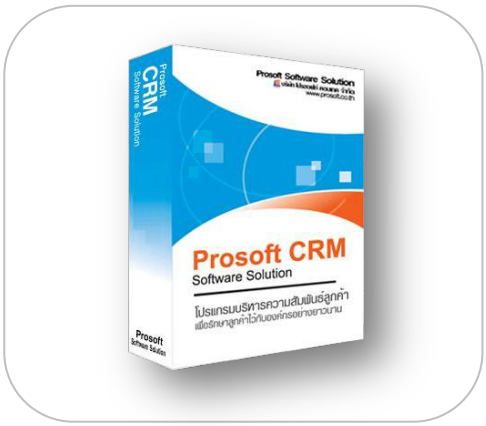
Prosoft CRM
โปรแกรมบริหารงานขายและลูกค้าสัมพันธ์
อันดับ 1 ของเมืองไทย

Prosoft CRM

Prosoft CRM เป็นเครื่องมือในการบริหารข้อมูลได้อย่างมีประสิทธิภาพ โดยช่วยให้สามารถรวบรวมข้อมูลของลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว แยกแยะประเภทลูกค้า เพื่อนำเสนอสินค้าและบริการสำหรับเขาโดยเฉพาะ ที่สำคัญช่วยเพิ่มความภักดีของลูกค้าและลดต้นทุนในการบริการลูกค้า ดังประโยคที่ว่า การรักษาลูกค้าเก่ามีต้นทุนน้อยกว่าการหาลูกค้าใหม่ 3 เท่า ประโยชน์ที่คุณจะได้รับจาก Prosoft CRM อย่างชัดเจนคือธุรกิจของคุณสามารถเพิ่มยอดขายและผลกำไรสูงสุดโดยที่ต้นทุนในการดำเนินธุรกิจลดลงลูกค้ามีความพึงพอใจต่อสินค้าและการบริการหลังการขายมากขึ้นซอฟท์แวร์ Prosoft CRM ทำให้กระบวนการการทำงานของพนักงานขาย พนักงานการตลาด และพนักงานที่ทำหน้าที่บริการหลังการขายดีขึ้นแน่นอน

ในภาวะสถานการณ์โลกปัจจุบันที่อยู่บนพื้นฐานของความไม่แน่นอน มีการเปลี่ยนแปลงที่รวดเร็วของสถานการณ์แวดล้อมด้านตลาด มีการแข่งขันที่รุนแรงอย่างไม่เคยมีมาก่อน คู่แข่งหน้าใหม่เกิดขึ้นทุกวันปัจจัยเหล่านี้เป็นสาเหตุสำคัญที่ส่งเสริมให้ลูกค้า “มีอำนาจมากขึ้น” ลูกค้าสามารถเปลี่ยนไปซื้อสินค้าและบริการจากที่หนึ่งไปอีกที่หนึ่งได้ง่ายขึ้นลูกค้าในภาวะนี้คาดหวังมากขึ้นว่าจะได้รับการเสนอขายสินค้าและบริการในแบบเฉพาะที่ตนเองต้องการ (Personalized or Customized) มีคุณค่าสูงขึ้น และสามารถเข้าถึงสินค้าและบริการได้ง่ายขึ้น

ดังนั้นผู้บริหารที่ต้องการก้าวให้ทันการเปลี่ยนแปลงนี้ต้องทำความเข้าใจที่ดีขึ้นเกี่ยวกับความต้องการของลูกค้าเพื่อคาดการณ์และสนองตอบความท้าทายนี้ด้วยเหตุผลดังกล่าว การบริหารความสัมพันธ์ลูกค้า (Customer Relationship Management) จึงกลายเป็นยุทธศาสตร์สำคัญในการสร้างความได้เปรียบในการแข่งขัน เพื่อให้ลูกค้าอยู่กับเราใช้สินค้าของเราอย่างต่อเนื่องหรืออาจแนะนำให้คนอื่นมาใช้บริการกับเรา และก่อให้เกิดผลกำไรที่ยั่งยืนและยาวนานให้กับองค์กร



บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทิทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
TQS Thai Quality Software

Prosoft CRM
โปรแกรมบริหารงานขายและลูกค้าสัมพันธ์
อันดับ 1 ของเมืองไทย

คุณสมบัติเด่น Prosoft CRM

- รูปแบบ Graphics ที่สวยงามน่าใช้ ง่ายต่อการใช้งาน
- สามารถปรับเปลี่ยนรูปแบบ (Skin) ของหน้าจอตามความต้องการของผู้ใช้งานได้
- รองรับการทำงาน 2 ภาษา ทั้งภาษาไทย และภาษาอังกฤษ
- โปรแกรมแยกเป็นระบบอย่างชัดเจน และมี Flow การทำงานเพื่อให้ง่ายต่อการใช้งาน
- มีระบบสำรองข้อมูลอัตโนมัติ (Back up) และระบบการเรียกข้อมูล (Restore) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- รองรับการ Search Engine ที่ง่ายและรวดเร็วต่อการค้นหาทุกหน้าจอ
- สามารถกำหนด filed ต่างๆ ที่สำคัญในการเรียกดูข้อมูลได้
- รูปแบบการค้นหาสามารถค้นหาได้หลากหลายรูปแบบ เช่น การค้นหาตามตัวอักษร, การค้นหาตามคอลัมน์
- หน้าต่างค้นหาสามารถซ่อนคอลัมน์ที่ไม่ต้องการได้ และสามารถโยกย้ายคอลัมน์เองได้
- สามารถค้นหาข้อมูลได้ตามช่วงเวลาที่ต้องการได้ เช่น ข้อมูลในวันนี้, 7 วันล่าสุด, เดือนปัจจุบัน ฯลฯ
- สามารถแก้ไข ปรับเปลี่ยนแบบฟอร์ม และรายงานตามความต้องการได้
- มีระบบ Customer Database Management Tool เพื่อเป็นเครื่องมือในการจัดการ Database ลูกค้าให้ได้ข้อมูลที่สมบูรณ์ที่สุด และสามารถควบคุมฐานลูกค้าให้อยู่กับองค์กรได้อย่างยาวนาน
- การพิมพ์รายงาน แบบฟอร์มต่างๆ สามารถส่งจากโปรแกรมได้ทันทีทั้งในรูปแบบ Email หรือรูปแบบ Fax เพื่อลดขั้นตอนในการทำงาน และลดต้นทุนการดำเนินงาน
- ทุกหน้าจอสามารถบันทึก Note ได้อย่างละเอียด
- ทุกหน้าจอสามารถ Attach File เพื่อใช้ในการเรียกดูข้อมูล หรือเอกสารสำคัญต่าง ๆ ได้ทันที
- สามารถเลือกรูปแบบการทำงานได้ทั้งแบบ On windows และ On Web

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทีทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
Thai Quality Software

Prosoft CRM
โปรแกรมบริหารงานขายและลูกค้าสัมพันธ์
อันดับ 1 ของเมืองไทย

Prosoft CRM ประกอบไปด้วย

Sales Force Automation

Marketing Automation

Services Management

Knowledge Management

Approve Management

Administrator

Analytics

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
TQS Thai Quality Software

Sales Force Management

Activity Management บริหารกิจกรรมในการติดต่อกับลูกค้า

- สามารถทราบกิจกรรมที่ต้องติดต่อกับลูกค้าได้ในแต่ละวัน หรือ แบบรายเดือน รายปี เป็นต้น
- สามารถแยกประเภท Activity ได้หลายรูปแบบ เช่น Appointment, Phone, Fax, Email, Letter, Event
- สามารถทราบประวัติการทำ Activity ได้ว่าเคยติดต่อกันในรูปแบบใด, ติดต่อเมื่อไหร่ และใครเป็นผู้ติดต่อ
- สามารถมั่นใจได้ว่า Activity ที่ได้มีการติดต่อทั้งหมด ตั้งแต่ครั้งแรก ถึงครั้งสุดท้ายจะไม่มีการสูญหาย เพราะถูกจัดเก็บไว้ที่ฐานข้อมูลลูกค้าโดยตรง
- Activity ทั้งหมดสามารถนำมาติดตามงานได้ทันที เพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทกับลูกค้า
- สามารถแยกสถานะของ Activity ได้ เช่น In process, wait, Complete เป็นต้น
- Activity Email สามารถส่ง Email จากโปรแกรมได้ในทันที และเก็บเป็นประวัติการติดต่อไว้ได้
- สามารถทราบลำดับความสำคัญของแต่ละ Activity ได้ เพื่อให้ทราบว่า Activity ใดต้องทำอย่างรีบด่วน
- สามารถทราบสถานะของ Activity ได้ว่าอยู่ในขั้นตอนใด เช่น Not Start, In Process, Wait, Complete เป็นต้น
- สามารถทราบ Activity ที่ต้องทำในแต่ละวันได้ในรูปแบบ Calendar
- สามารถดูการนัดหมายได้ทั้งแบบรายบุคคล และรายทีม

Anniversary

สร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้าด้วยการสร้าง Anniversary

- กำหนดรูปแบบโอกาสสำคัญของลูกค้าได้ เช่น วันเกิด วันก่อตั้งบริษัท เป็นต้น
- สามารถกำหนดค่าการแจ้งเตือนเมื่อถึงวันครบรอบวันสำคัญลูกค้าได้
- สามารถส่ง Email จากระบบ เพื่ออวยพรลูกค้าได้
- สามารถดูวันครบรอบวันสำคัญลูกค้าของตนเองได้ ทั้งแบบรายวัน และรายเดือน
- สามารถกำหนดการแจ้งเตือนให้ Sale ทราบวันสำคัญของลูกค้าได้ทั้งผ่านโปรแกรม และEmail
- สามารถดูวันสำคัญของลูกค้าในรูปแบบ Calendar ได้

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทีทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
TQS Thai Quality Software

Big Deal Alert

ทราบยอดขายรายใหญ่ ได้ทุกระยะ ปิดการขายรายใหญ่ได้ทุกเวลา

- สามารถดูยอดขายรายใหญ่ในแต่วัน หรือตามช่วงเวลาที่ต้องการได้
- สามารถทราบยอดขายรายใหญ่ได้ทาง Email และเมื่อเข้าสู่ Prosoft CRM
- สามารถสร้าง Template Big Deal ได้ว่าต้องการแสดงอะไรบ้าง เช่น ยอดขาย, รายได้คาดหวัง, วันที่คาดว่าจะปิดการขายได้, Opportunity Stage , รายละเอียดเพิ่มเติม, ปัญหาหรืออุปสรรค เช่น ติดปัญหาเรื่องราคา หรือมีการเปรียบเทียบสินค้าจากหลาย supplier เป็นต้น

Calendar

ปฏิทินแสดงข้อมูลได้หลากหลายมุมมอง

- Calendar ในระบบ Prosoft CRM สามารถแยกได้ ดังนี้
  - Activity Calendar แสดงกิจกรรมที่ต้องทำ
    - Activity Calendar สามารถดูกิจกรรมที่ต้องทำตามบุคคลและเป็นแบบทีมงานได้
    - Activity Calendar สามารถดูแยกตามประเภทกิจกรรมได้ เช่น Appointment, Task, Phone เป็นต้น
    - Activity Calendar สามารถดูแยกตามสถานะได้ เช่น Complete, In Process, Wait เป็นต้น

  - Anniversary Calendar แสดงวันสำคัญของลูกค้า
    - สามารถดูแยกประเภทวันสำคัญของลูกค้าได้
  - Service Schedule Calendar แสดงตารางการให้บริการของฝ่าย service ได้ทั้งแบบที่ Plan ไว้ และ Actual และสามารถดูตามเลขที่สัญญาได้
  - Invoice of Maintenance Calendar แสดงค่า Maintenance ที่ถึงกำหนด เลือกดูทั้งแบบผ่านการชำระเงินมาแล้ว หรือยังไม่ชำระเงินได้
  - Expired Contract Calendar แสดงสัญญาที่หมดอายุ
- สามารถเลือกช่วงข้อมูลได้ตามต้องการ
- สามารถดูเฉพาะ Owner ได้

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทิทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
TQS Thai Quality Software

Alert Management

โปรแกรมทำการเตือนข้อมูลที่สำคัญได้อย่างรวดเร็ว ทำให้ไม่พลาดข้อมูลที่สำคัญจากงานขาย

- สามารถทราบข้อมูลข่าวสารในการติดต่อกับลูกค้าได้อย่างรวดเร็ว เพื่อรีบติดตามงานอย่างต่อเนื่อง
- การ Alert สามารถ Alert ได้ ทั้งแบบ On windows, On Web หรือในรูปแบบ Email
- สามารถทราบความเคลื่อนไหวในการดำเนินกิจกรรมได้ตลอดเวลา แม้ไม่ได้เข้าใช้โปรแกรม เพราะจะได้รับข้อมูลทาง Email
- สามารถแสดงการ Alert ให้กับพนักงานและผู้บริหารทำให้ไม่พลาดข้อมูลที่สำคัญ ได้แก่
    - Resource แจ้งเตือนเมื่อมีความต้องการให้เพื่อนร่วมงาน หรือผู้จัดการไปทำ Activity ร่วมกับพนักงานที่บันทึก Activity ไว้
    - Convert Lead แจ้งเตือนเมื่อมีการคัดกรองกลุ่มลูกค้าใหม่ (Lead) ไปเป็นลูกค้ามุ่งหวัง (Account) รวมถึงโอกาสทางการขาย (Opportunity)
    - Assignment แจ้งเตือนเมื่อได้รับการมอบหมายให้ดูแลลูกค้าโดยการ Assign
    - Activity แจ้งเตือน Activity ว่าต้องทำ Activity อะไรบ้างในแต่ละวัน-เวลา ทำให้ไม่พลาด Activity ที่สำคัญ รวมถึง Activity ที่มีการกำหนดไว้จาก Sale Process ว่าต้องดำเนินกิจกรรมทางการขายอะไรบ้างเพื่อให้ปิดการขายได้ตามที่คาดหวังไว้
- Anniversary แจ้งเตือนเมื่อถึงวันสำคัญของลูกค้า เช่น วันครบรอบก่อตั้งบริษัท, วันเกิดผู้บริหาร เป็นต้น
- Big Deal Alert โปรแกรมจะแจ้งยอดขายรายใหญ่ ให้ผู้บริหาร และผู้เกี่ยวข้องทราบ เพื่อเร่งการปิดการขาย และผู้บริหารก็สามารถทราบยอดขายได้ทุกระยะ
- Approve แจ้งเตือนเมื่อมีใบเสนอราคาที่รอการ Approve เพื่อผู้จัดการจะได้รีบตรวจสอบ และทำการ Approve เพื่อให้ Sale ดำเนินการขายต่อไปอย่างรวดเร็ว
- สามารถแจ้งเตือนเมื่อมีสัญญาบริการครบกำหนด โดยเตือนไปยังลูกค้า และพนักงานที่ต้องทำเอกสารแจ้งหนี้ได้

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทีทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
TQS Thai Quality Software

Prosoft CRM
โปรแกรมบริหารงานขายและลูกค้าสัมพันธ์
อันดับ 1 ของเมืองไทย

Customer Database Management Tool

เป็นเครื่องมือที่ช่วยจัดการข้อมูลของลูกค้าให้เป็นไปอย่างมีประสิทธิภาพ เพื่อความสะดวกรวดเร็วในการทำงาน และการประสานงานระหว่างพนักงานขาย กับลูกค้า

- Assign เพื่อใช้ในกรณีที่ต้องการเปลี่ยนเจ้าของรายการ จากคนเดิมเป็นเจ้าของคนใหม่ เพื่อความต่อเนื่องในการดำเนินงาน และประสานกับลูกค้า
- Sharing เพื่อรองรับการแชร์ข้อมูลให้เพื่อนร่วมงาน หรือผู้ที่เกี่ยวข้องประสานงานกับลูกค้าแทนกันได้ รวมถึงสามารถเลือกระดับการแชร์ข้อมูลได้ เช่น Read, Write, Delete, Append
- Copy เป็นการ Copy ข้อมูลที่มีลักษณะคล้ายกันแต่อาจแตกต่างกันบางส่วน เช่น ข้อมูลลูกค้า, ใบเสนอราคา เป็นต้น เพื่อเป็นการลดขั้นตอนการทำงาน
- Find Duplicate สามารถเลือกรูปแบบการตรวจสอบค่าซ้ำได้ เช่น ชื่อลูกค้า, ที่อยู่ลูกค้า, รหัส, ลูกค้า เป็นต้น กรณีที่เกิดค่าซ้ำโปรแกรมจะทำการเตือนเพื่อไม่ให้เกิดข้อมูลซ้ำกันในระบบ
- Merge Duplicate สามารถรวมข้อมูลที่มีค่าซ้ำกันให้เป็นรายเดียว เพื่อให้ได้ข้อมูลที่สมบูรณ์ที่สุด
- Import สามารถ Import ข้อมูลลูกค้าใหม่ ได้ทีละหลายรายการ เพื่อให้ได้ข้อมูลลูกค้าจำนวนมากในการ Assign ให้ Sale ติดตามเพื่อดำเนินการขายต่อไป
- Export ทุกระบบสามารถ Export ข้อมูลได้หลากหลายรูปแบบ เช่น Excel, Text, HTML เมื่อ Export ออกมาแล้วจะได้รูปแบบที่สวยงามไม่ต้องเสียเวลาในการจัดเรียงข้อมูลใหม่

Sales Force Automation

เป็นระบบที่สนับสนุนการทำงานของฝ่ายขาย ซึ่งสามารถบริหารข้อมูลของลูกค้ามุ่งหวังได้อย่างมีประสิทธิภาพ ติดตามผลการขายได้อย่างแม่นยำ ทำให้ทราบว่าโอกาสการขาย (Opportunity) ใดที่ปิดการขายได้ (Close Won) หรือปิดการขายไม่ได้ (Close Lost) เพราะอะไร รวมถึงสามารถวิเคราะห์ยอดขายได้อย่างต่อเนื่อง

Lead, Contact, Account Management

- สามารถ Import ลูกค้าได้ครั้งละหลายรายการ เพื่อให้บริษัทได้มาซึ่งข้อมูลลูกค้าจำนวนมาก
- สามารถบันทึกข้อมูลลูกค้าแบบเร่งด่วน (Quick Lead) แล้วมาป้อนข้อมูลที่สำคัญในภายหลังได้
- สามารถบันทึกข้อมูลลูกค้าและประวัติลูกค้าได้อย่างละเอียดเพื่อใช้เป็น Information ในการติดต่อกับลูกค้า
- สามารถเพิ่มที่อยู่ของลูกค้าได้มากกว่า 1 แห่ง และสามารถเพิ่มรูปแผนที่ เพื่อเป็นข้อมูลในการติดต่อได้
- สามารถระบุ Web Link ที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าได้ไม่จำกัด
- สามารถระบุรูปแบบการติดต่อกับลูกค้าได้ว่ารูปแบบใดที่สะดวกในการติดต่อ เช่น Phone, Email, Fax, Letter

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทิทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
TQS Thai Quality Software

- สามารถบันทึกข้อมูลจุดแข็ง, จุดอ่อน, โอกาสทางการขาย, อุปสรรคทางการขาย (SWOT) ได้
- สามารถบันทึก Notes เพิ่มเติมและ Attach files เอกสารต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าได้โดยตรงที่ฐานข้อมูลลูกค้า
- สามารถกำหนด Process ในการทำ Activity ทางการขายให้พนักงานขายได้ ว่ามี Process ใดบ้าง ตั้งแต่การเปิดการขาย จนกระทั่งปิดการขาย
- สามารถระบุได้ว่าลูกค้าสนใจสินค้า หรือบริการประเภทใด
- สามารถระบุแหล่งที่มาของลูกค้า (Lead Source) ได้ว่ามาจากแหล่งใด เช่น จากการโฆษณา, จากเว็บไซต์, จากการสัมมนา, จากหนังสือพิมพ์ เป็นต้น
- สามารถระบุความสนใจ (Rating) ของลูกค้าได้ว่าอยู่ในระดับใด เช่น Hot หมายถึง สนใจสินค้ามากต้องรีบติดต่อลูกค้าด่วน เป็นต้น
- สามารถบันทึก Campaign ที่ลูกค้าสนใจ และเพิ่มเป็นกลุ่ม Marketing List สำหรับทำการตลาดได้
- สามารถเรียกดู Campaign Calendar ได้ทันทีที่หน้าจอบันทึกลูกค้า
- สามารถ Assign พนักงานที่เป็นเจ้าของลูกค้า ให้พนักงานท่านอื่นดูแลแทนได้ เพื่อเป็นการรักษาฐานลูกค้า
- สามารถ Sharing ข้อมูลลูกค้าให้พนักงานท่านอื่นเข้าถึงข้อมูลได้ ตามสิทธิ์ที่กำหนด
- สามารถทำการคัดกรอง (Qualified) ลูกค้าใหม่ เพื่อนำมาเป็นลูกค้ามุ่งหวัง และสร้างโอกาสทางการขายได้
- สามารถบันทึกข้อมูลผู้ติดต่อได้มากกว่า 1 คน และสามารถบันทึกรายละเอียดที่เกี่ยวข้องกับผู้ติดต่อได้
- สามารถทราบได้ว่าลูกค้าที่ติดต่อมีบริษัทในเครือกี่บริษัท และบริษัทอะไรบ้าง
- สามารถบันทึก Activity ในการติดต่อกับลูกค้าได้ที่เมนูของลูกค้าโดยตรง และเก็บเป็นประวัติในการติดต่อได้
- สามารถบันทึก Process การขายตั้งแต่สร้าง Opportunity, Quotation, Order, Invoice ได้ที่เมนูของลูกค้าโดยตรงเพื่อให้ง่ายต่อการทำงาน และการดูประวัติการดำเนินกิจกรรมทางการขาย

- ระบุได้ว่าผู้ติดต่อนั้นมีหน้าที่หรือบทบาท (Role) สำคัญอะไร เช่น ผู้มีอำนาจตัดสินใจ, ที่ปรึกษา, ผู้แนะนำ เป็นต้น
- สามารถกำหนดจำนวนวันเครดิต, เงื่อนไขการชำระ, เขตการขาย ของลูกค้าได้
- สามารถพิมพ์ Label ของลูกค้าได้หลากหลายรูปแบบ เพื่อใช้ติดซองจดหมาย หรือเอกสารสำคัญ

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทิทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
TQS Thai Quality Software

Opportunity Management

การบริหารโอกาสทางการขาย (Opportunity Management) เพื่อให้ทราบขั้นตอนการดำเนินการขายได้อย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่การเปิดการขายจนปิดการขาย และวิเคราะห์ Close Won, Close Lost ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- สามารถสร้างประเภท Opportunity ได้ไม่จำกัด ตามความต้องการของแต่ละกิจการ
- สามารถระบุได้ว่าลูกค้าที่มีศักยภาพ (Potential) หรือมีกำลังซื้อมากที่สุดเป็นใคร
- สามารถทราบได้ว่าโอกาสทางการขายที่เกิดขึ้น ลูกค้าสนใจสินค้าอะไรบ้าง
- สามารถทราบขั้นตอนการดำเนินการขายได้อย่างต่อเนื่อง ว่าลูกค้าอยู่ในขั้นตอนใด เช่น กำลังพิจารณา, อยู่ระหว่างเปรียบเทียบราคา, ได้รับใบสั่งซื้อ หรือปิดการขายเรียบร้อยแล้ว เป็นต้น
- สามารถทราบได้ว่าแต่ละขั้นตอนที่ลูกค้ากำลังตัดสินใจ คิดเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ของโอกาสที่คาดว่าจะปิดการขายได้
- สามารถทราบได้ว่า Opportunity ที่เกิดขึ้นมาจาก Campaign ใด
- สามารถทราบได้ว่าแต่ละ Opportunity มีโอกาสปิดการขายได้เมื่อไหร่ (Expect Close Date)
- สามารถประมาณการได้ว่ารายได้ ที่คาดว่าจะได้รับ (Estimate Revenue) หลังจากปิดการขายของ Opportunity นี้ว่าเป็นเงินเท่าใด
- สามารถทราบได้ว่าแต่ละ Opportunity มีคู่ค้า หรือคู่แข่งรายใด เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลในการนำเสนอขายให้ประสบความสำเร็จ
- สามารถทราบได้ว่า Opportunity ถ้ามีการ Close WIN จะได้ยอดขายเป็นจำนวนเงินเท่าใด
- รองรับการเก็บข้อมูลของคู่แข่งได้หาก Opportunity นี้ Close Lost เพื่อใช้วางแผนการตลาด และการขาย
- รองรับการบันทึก Contact มากกว่า 1 คนและสามารถกำหนดได้ว่า Contact แต่ละคนมีบทบาทอย่างไร
- สามารถดูข้อมูล Quotation , Order, Shipment , Invoice, Credit Note ที่เกี่ยวข้องกับ Opportunity ได้ทันที
- สามารถ Assign Opportunity ที่เกิดขึ้นให้พนักงานขายคนอื่นเป็นเจ้าของแทนได้
- สามารถ Sharing Opportunity กำหนดให้พนักงานขายคนอื่นเข้าถึงข้อมูลได้ ตามสิทธิ์ที่กำหนด
- สามารถ Re Open จาก Opportunity ที่ได้มีการปิดไปแล้ว และต้องการนำมาใช้ใหม่อีกครั้ง
- สามารถบันทึก Notes และ Attach files ที่เกี่ยวข้องกับ Opportunity ได้
- สามารถทราบได้ว่า Opportunity ที่เกิดขึ้นมาจากแหล่งที่มาใด
- ทุก Opportunity สามารถ Alert เมื่อยอดขาย และเปอร์เซ็นต์ความเป็นไปได้ ถึงค่าคาดหวังตามที่กำหนดไว้ได้
- สามารถทราบได้ว่า Opportunity ใด Close Won หรือ Close Lost เพราะอะไร และเสียโอกาสให้คู่แข่งขันรายใด มูลค่าเท่าใด

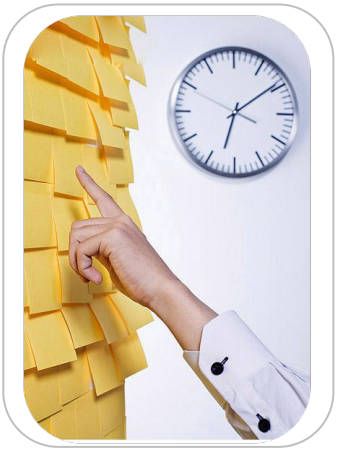
บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทีทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
TQS Thai Quality Software

Sale Process

สามารถสร้าง Sale Process เพื่อโปรแกรมจะทำการ Generate Activity ในแต่ละช่วงเวลาในอัตโนมัติ ทำให้ sale ทราบระยะเวลาในการที่ต้องติดต่อลูกค้า

Big Deal Alert



- สามารถทราบ Big Deal Alert ได้เป็นประจำทุกวัน
- สามารถทราบ Big Deal alert ได้ในรูปแบบ Email
- เมื่อได้ Big Deal ผู้บริหารหรือผู้เกี่ยวข้องสามารถช่วยดำเนินการปิดการขายได้รวดเร็วยิ่งขึ้น
- สามารถกำหนดรูปแบบการแจ้งเตือนได้ว่าต้องการเตือนไปให้ใครบ้าง
- สามารถกำหนดมูลค่าการขาย และค่าเปอร์เซ็นต์คาดหวังได้ว่าต้องการให้เตือนเมื่อค่าคาดหวังอยู่ระดับใด และปัญหาหรืออุปสรรคหรือไม่เช่น เช่นแจ้งเตือนว่า ลูกค้าอยู่ระหว่างการเปรียบเทียบกับคู่แข่งขัน ค่าคาดหวังประมาณ 70% มูลค่าขาย 100,000 บาท ลูกค้าขอส่วนลดอีก 10% แล้ว PO ทันที เป็นต้น

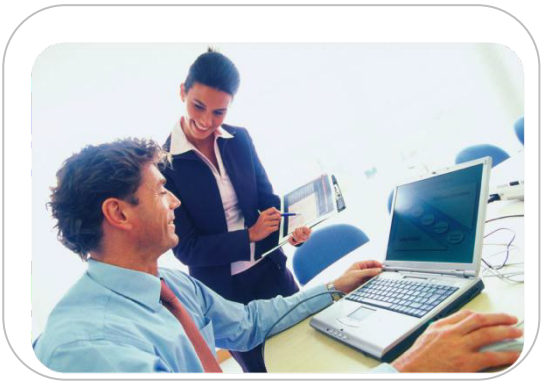
Quotation

- สามารถอ้างอิง Opportunity มาบันทึก Quotation หรือสามารถเปิด Quotation เพื่อเสนอราคาโดยไม่อ้างอิง Opportunity ได้
- สามารถ Post Quotation ที่ผ่านการอนุมัติไปทำ Order ได้อย่างรวดเร็ว
- สามารถกำหนดราคาขายสินค้าตามช่วงเวลา และโปรแกรมจะขึ้นราคาขายให้อัตโนมัติตามช่วงเวลาที่กำหนดไว้
- สามารถส่ง Quotation ให้ลูกค้าได้ทันทีในรูปแบบ E-mail หรือ Fax จากโปรแกรม เพื่อลดขั้นตอนการทำงานและลดต้นทุนดำเนินงาน
- Quotation ที่รอการ Approve โปรแกรมจะทำ Alert และส่ง E-mail แจ้งไปยังผู้มีสิทธิ์อนุมัติได้ทันที
- รองรับการบันทึก Quotation แยกตามแผนก, ตาม Job ได้
- สามารถ Copy Quotation เดิมเพื่อเสนอให้กับลูกค้ารายใหม่ได้เพื่อความรวดเร็วในการทำ Quotation
- การทำ Quotation สามารถเพิ่มคำอธิบายแต่ละรายการสินค้าได้ และเพิ่มคำอธิบายหมายเหตุได้ ไม่จำกัด
- สามารถระบุส่วนลดได้ทั้งแบบจำนวนเงิน และเปอร์เซ็นต์ และรองรับส่วนลดต่อสินค้า และส่วนลดท้ายบิล
- สามารถ Hold Quotation ที่จัดทำแล้ว แต่ยังไม่ต้องการนำเสนอได้
- สามารถ Revise Quotation ที่ Not Approve หรือ Approve แล้วได้ และเก็บประวัติในการ Revise ทุกครั้ง
- สามารถทราบสถานะของ Quotation ได้ว่ามีการอ้างอิงไปทำรายการอื่นแล้วหรือยัง
- สามารถ Revise Quotation ได้ และเก็บประวัติเสนอราคาก่อน Revise เพื่อดูประวัติได้จาก Quotation History

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทิทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
Thai Quality Software

Order



- สามารถทำรายการสั่งขายได้ทันทีจากหน้าจอ Quotation ที่มีการ Approve เรียบร้อยแล้ว
- สามารถทราบสถานะของ Order ได้ตลอดเวลา เช่น Open, Partial, Cancel, Close
- สามารถเปลี่ยนผู้รับผิดชอบ (Assign) ใบสั่งขายได้
- รองรับสิทธิ์การมองเห็นข้อมูล Opportunity ตามผู้ใช้หรือพนักงานขายที่ Login เข้ามาใช้งานโปรแกรม
- พนักงานขายสามารถทำการแชร์ข้อมูล ให้กับพนักงานขายคนอื่นเข้าถึงข้อมูลได้ ตามสิทธิ์ที่กำหนด
- สามารถ Post Order เพื่อทำการ Shipment และ Invoice พร้อมกันได้
- สามารถบันทึกที่อยู่ได้ไม่จำกัดประเภท เช่น ที่อยู่สำหรับออกบิล, ที่อยู่สำหรับส่งของ
- สามารถระบุ Opportunity ได้ในการทำ Order
- สามารถระบุประเภทสินค้าที่ทำ Orderได้ว่าเป็นประเภทสินค้าปกติ หรือสินค้าบริการ
- สามารถระบุ Job, เขตการขายให้กับ Order ได้ และใช้ในการวิเคราะห์รายงานได้
- สามารถกำหนดวันที่ของการส่งสินค้าได้เพื่อให้ทราบรายละเอียดของการส่งสินค้า

Invoice

- สามารถทำ Invoice ได้ทันทีโดยการ Post Shipment &Invoice
- สามารถทราบสถานะของ Invoice ได้
- เมื่อบันทึก Invoice เรียบร้อยแล้ว Opportunity จะแสดงค่า Closed Won 100% ที่ Opportunity ให้อัตโนมัติ
- สามารถระบุ Job เขตการขายให้กับ Invoiceได้ และใช้ในการวิเคราะห์รายงานได้
- สามารถแก้ไขเปลี่ยนแปลงที่อยู่ลูกค้า และสถานที่ส่งของได้จากหน้าต่าง Invoice
- สามารถพิมพ์ฟอร์ม Invoice ได้จากระบบ หรือสามารถสร้างฟอร์มเองได้
- สามารถบันทึก Activity ที่เกี่ยวข้องกับ Invoice และเก็บเป็นประวัติได้
- สามารถบันทึก Notes และ Attach files ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับ Invoice ได้

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทิทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
TQS Thai Quality Software

Credit Note

- สามารถบันทึกข้อมูล Credit Note จากหน้าจอบันทึก Invoice ได้ทันทีเพื่อประหยัดเวลาไม่ต้องคอยสลับหน้าจอ
- สามารถทราบได้ว่าเมื่อมีการลดหนี้แล้วทำให้ Close Lost เป็นจำนวนเงินเท่าใด
- สามารถ Assign Credit Note มอบหมายรายการให้พนักงานขายรายอื่นเป็นเจ้าของรายการแทนได้
- สามารถ Sharing Credit Note กำหนดให้พนักงานขายรายอื่นเข้าถึงข้อมูลได้ตามสิทธิ์ที่กำหนด
- สามารถค้นหาและแสดงข้อมูลตามวันที่เอกสาร, วันที่แก้ไขครั้งล่าสุดได้
- สามารถเปิดดูข้อมูล Invoice, Orders, Quotations, Opportunity ที่เกี่ยวข้องกับ Credit Note ได้โดยไม่ต้องปิดหน้าต่าง Credit Note
- สามารถบันทึก Activity ที่เกี่ยวข้องกับ Credit Note และเก็บเป็นประวัติได้
- สามารถบันทึก Notes และ Attach files ต่างๆ ที่เกี่ยวข้องกับเอกสารการลดหนี้ได้ไม่จำกัด

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทิทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
TQS Thai Quality Software

Marketing Automation

เป็นระบบที่สนับสนุนการทำงานทางการตลาด สามารถจัดกลุ่มลูกค้าเพื่อทำการตลาดได้ตามประเภทธุรกิจ และสร้าง Campaign ได้หลากหลาย สามารถวิเคราะห์ได้ว่า Campaign ที่จัดไว้ประสบความสำเร็จหรือไม่ และสามารถวิเคราะห์ผลตอบแทนจากการลงทุน (ROI) จาก Campaign ที่จัดไว้ได้

Price List & Standard Price

กำหนดวันเริ่มต้นและสิ้นสุดที่ใช้ราคาขาย

สามารถระบุวันที่เริ่มต้นและสิ้นสุดการของกำหนดราคาได้ ช่วยให้พนักงานขายสามารถนำราคาขายปัจจุบันไปนำเสนอราคาให้กับลูกค้าได้อย่างถูกต้อง ลดปัญหาการใช้ราคาเก่าไปบอกลูกค้าซึ่งอาจส่งผลกับความพึงพอใจของลูกค้ากรณีที่จำเป็นต้องแก้ไขราคาที่สูงกว่าที่เคยเสนอไปครั้งแรก

ปรับราคาสินค้า

ในส่วนของการกำหนดราคาขาย (Price List) สามารถปรับข้อมูลรายการสินค้าทุกรายการให้มีราคาและส่วนลดที่เท่ากันได้ไม่ว่าจะเป็นการปรับราคาที่เพิ่มขึ้นหรือลดลงจากเดิมช่วยให้พนักงานที่ปฏิบัติงานสามารถทำงานได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น

นำเข้าข้อมูลสินค้า

สามารถนำเข้าข้อมูลสินค้าที่ได้กำหนดราคาตามรูปแบบที่กำหนดไว้ได้ครั้งละหลายๆ รายการทำให้ไม่เสียเวลาในการเลือกและกำหนดราคาสินค้า

กำหนดราคาขายตามกลุ่มลูกค้า

เป็นการกำหนดราคาขายตามกลุ่มของลูกค้า ซึ่งสามารถทำการเลือกลูกค้าที่ต้องการให้สามารถใช้ราคาตาม Price List ที่กำหนดไว้โดยสามารถเพิ่มรายการลูกค้าได้ซึ่งจะนำรายการข้อมูลของลูกค้ามาจาก Contact และ Account

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
TQS Thai Quality Software

Marketing List

- **Marketing Source**

เป็นการระบุเกี่ยวกับแหล่งที่มาของ Marketing List ได้ เช่น จากการโฆษณา, งานสัมมนา, การตลาดบนเว็บไซต์ เป็นต้น สามารถนำมาใช้ในการวิเคราะห์เพื่อใช้ในการวางแผนการทำการตลาดต่อได้

- **Cost**

เป็นการกำหนดเกี่ยวกับต้นทุนที่จะใช้ในการทำแผนการตลาดเพื่อทำให้ทราบว่าในแต่ละแผนการตลาดนั้นจะต้องมีค่าใช้จ่ายเป็นเท่าไหร่บ้าง

- **Add Member to another Marketing List**

เป็นการเพิ่มสมาชิกของกลุ่มลูกค้าเป้าหมายที่ได้กำหนดไว้ไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายอื่นๆ ที่มีอยู่แล้วและมีจุดมุ่งหมายไปในทิศทางเดียวกันเพื่อเพิ่มโอกาสในการได้มาซึ่งลูกค้าเพิ่มขึ้นได้

- **Assign**

เป็นการมอบหมายหรือเปลี่ยนพนักงานผู้ดูแลกลุ่มลูกค้าเป้าหมาย (Marketing Lists) ในรายการนั้นๆ ให้พนักงานคนอื่นเป็นผู้ดูแลแทน

Campaign

- **Expected Revenue**

เป็นการคำนวณรายได้ที่คาดหวังจากการทำแคมเปญซึ่งโปรแกรมจะทำการคำนวณให้จากสินค้าที่เข้าร่วมรายการในการจัดแคมเปญนั้นๆ

- **Expected ROI**

เป็นการประมาณการผลตอบแทนการลงทุนที่จะได้รับว่าแคมเปญที่ได้จัดนั้นมีผลตอบแทนกลับมากี่เท่า

- **Campaign Response**

เป็นการบันทึกข้อมูลการตอบรับแคมเปญจากลูกค้าว่ามาจากลูกค้ากลุ่มเดิมหรือลูกค้าใหม่ที่มีความสนใจในแคมเปญที่จัดขึ้นซึ่งทำให้ทราบได้ว่าแคมเปญที่จัดนั้นมีจำนวนลูกค้าที่สนใจมากน้อยเพียงใด

- **Campaign Activity**

ใช้ในการบันทึกข้อมูลเกี่ยวกับการทำกิจกรรมตลอดทั้งการจัดแคมเปญเพื่อสามารถใช้เป็นข้อมูลในการวางแผนเกี่ยวกระบวนการทำงานในแคมเปญนั้นและใช้เป็นข้อมูลในการจัดแคมเปญครั้งต่อไปได้ซึ่งสามารถดูได้ว่าแต่ละกิจกรรมอยู่ในสถานะใด เช่น Wait, In process ทำให้การดำเนินกิจกรรมนั้นเป็นไปอย่างมีระบบ และรวดเร็วมากขึ้น

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทิทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
TQS Thai Quality Software

- **Send E-mail to Target Marketing**

สามารถแจ้งการจัดแคมเปญไปยังกลุ่มลูกค้าเป้าหมายได้เลยจากฟังก์ชัน More Action โดยระบบจะทำการส่งอีเมล์ไปยังลูกค้าใน Mailing List ที่เลือกไว้ซึ่งจะทำให้ลูกค้าเป้าหมายทราบข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว

- **Copy Campaign**

สามารถทำการคัดลอกแคมเปญเดิมมาทำรายการใหม่ได้ในกรณีที่แคมเปญที่จัดนั้นทำรายได้ หรือผลตอบแทนสูง สามารถนำมาจัดแคมเปญได้อีก ไม่ต้องเสียเวลาบันทึกแคมเปญใหม่

- **Close Campaign**

เป็นการปิดแคมเปญซึ่งมี 2 ลักษณะ คือ Complete หรือ Cancel โดยต้องระบุเหตุผลของการปิดแคมเปญด้วยว่าเพราะสาเหตุใดซึ่งข้อมูลในส่วนนี้สามารถนำมาเพื่อจะใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์เกี่ยวกับการจัดแคมเปญครั้งต่อไปได้

Marketing Automation

- **ROI**

สามารถวิเคราะห์ได้ถึงแคมเปญทั้งหมดที่ได้ทำการปิดแคมเปญไปแล้วซึ่งสามารถทราบได้ว่ามีแคมเปญไหนบ้างที่ทำสำเร็จหรือไม่สำเร็จและยังเปรียบเทียบเกี่ยวกับรายได้ที่คาดหวังกับรายได้ที่เกิดขึ้นจริงได้ว่ามีความสมดุลกันหรือไม่ซึ่งนำไปใช้เป็นแนวทางในการจัดแคมเปญครั้งต่อไปได้

- **Acquisition Cost**

สามารถวิเคราะห์ได้ถึงต้นทุนที่ใช้ในการจัดแคมเปญเพื่อให้ได้มาซึ่งลูกค้า 1 ราย ซึ่งสามารถนำมาคิดซึ่งสามารถนำมาคิดมูลค่าที่ใช้ในการลงทุนของแต่ละแคมเปญได้

- **Marketing List**

สามารถวิเคราะห์เกี่ยวกับ Marketing List แต่ละรายการได้ว่าแต่ละกลุ่มลูกค้าเป้าหมายมีจุดมุ่งหมายเพื่ออะไรบ้างและมีต้นทุนค่าใช้จ่ายที่ต้องใช้เป็นจำนวนเงินเท่าไหร่ ทำให้สามารถนำมาใช้วางแผนการทำการตลาดในครั้งต่อไปได้

- **ราคาสินค้ามาตรฐาน**

เป็นการวิเคราะห์เกี่ยวกับราคามาตรฐานที่ได้กำหนดแต่ละช่วงเวลาว่ามีสินค้าอะไรบ้างที่ได้ตั้งราคามาตรฐานไว้ ทำให้สามารถนำข้อมูลราคามาเปรียบเทียบเพื่อใช้ในการวางแผนด้านการจัดการสินค้าต่อไปได้

- **ราคาสินค้าตามช่วงเวลาและตามกลุ่มลูกค้า**

สามารถวิเคราะห์เกี่ยวกับราคาสินค้าที่ได้ตั้งราคาไว้ว่าสินค้าแต่ละชนิดที่ให้ส่วนลดมีอะไรบ้างและให้ส่วนลดไปเท่าไหร่ ข้อมูลเหล่านี้นำมาใช้ในการวางแผนการขายในอนาคตได้

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทิทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
Thai Quality Software

- **Campaign Response**

สามารถนำข้อมูลการตอบรับจากแคมเปญของลูกค้ามาวิเคราะห์ว่าแต่ละแคมเปญมีลูกค้าสนใจมากน้อยแค่ไหน ซึ่งช่วยให้สามารถจัดเตรียมแนวทางในการจัดการลูกค้าที่ตอบรับเข้ามาได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- **Campaign Cost**

เป็นการวิเคราะห์เกี่ยวกับต้นทุนที่ใช้ในการจัดแคมเปญแต่ละกลุ่มว่ามีค่าใช้จ่ายเท่าไหร่บ้าง และสามารถนำผลจากการวิเคราะห์ข้อมูลในส่วนนี้มาใช้เพื่อนำมาใช้ในการทำการตลาดต่อไป

- **Campaigns Revenue**

สามารถใช้วิเคราะห์เกี่ยวกับรายได้ที่คาดหวังของแคมเปญ ซึ่งจะเปรียบเทียบได้ถึงรายได้ที่คาดหวังกับรายได้ที่เกิดขึ้นจริง เมื่อทำการปิดแคมเปญแล้ว ทั้งนี้ยังสามารถนำแต่ละแคมเปญมาวิเคราะห์เพื่อหาแคมเปญที่ดีที่สุดมาใช้ในทำการตลาดได้

Service Management

ระบบที่ช่วยในการบริหารงานบริการหลังการขายเพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริการให้มีกระบวนการการทำงานอย่างชัดเจนและรัดกุม ตั้งแต่การจัดการเกี่ยวกับสัญญาการบริการจนถึงการช่วยให้พนักงานสามารถแก้ปัญหาให้ลูกค้าได้อย่างถูกต้องและรวดเร็ว ส่งผลให้ความพึงพอใจของลูกค้าเพิ่มขึ้นอย่างชัดเจนรวมทั้งช่วยในการวิเคราะห์ความพึงพอใจของลูกค้าว่าอยู่ในระดับใด เพื่อนำมาปรับปรุงพัฒนางานบริการให้ดียิ่งขึ้นได้

Contracts Management

- **Invoice of Maintenance**

เมื่อจัดการเกี่ยวกับเอกสารสัญญาการให้บริการเรียบร้อยแล้วสามารถออกเอกสารใบแจ้งหนี้การให้บริการหลังการขายได้เลยที่ฟังก์ชัน More Action ทำพนักงานสามารถทำงานได้อย่างรวดเร็ว

- **Authority**

สามารถกำหนดเกี่ยวกับผู้มีอำนาจลงนามในสัญญาได้ทั้งในฝ่ายของลูกค้าและฝ่ายขององค์กรที่ให้บริการซึ่งเมื่อมีการเซ็นต์ลงนามในเอกสารสามารถตรวจสอบข้อมูลเกี่ยวกับผู้ที่ลงนามได้ว่าถูกต้องหรือไม่

- **Invoices of Maintenance fee**

เป็นการออกใบแจ้งหนี้ค่าบริการสามารถออกใบแจ้งหนี้ล่วงหน้าได้ซึ่งจะช่วยให้สามารถติดตามการต่อสัญญาได้สะดวกขึ้น โดยใช้การอ้างอิงสัญญาฉบับเดิมแล้วแก้ไขช่วงวันให้เป็นรอบบริการใหม่ได้ การทำงานในส่วนนี้ช่วยให้พนักงานบริการสามารถวางแผนในการติดตามเกี่ยวกับเอกสารได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ

- **Maintenance fee**

เป็นการกำหนดเงื่อนไขการชำระค่าบริการสำหรับธุรกิจที่มีการต่ออายุสัญญาการบริการเป็นรายปี, รายเดือนหรือสามารถกำหนดเองได้ตามเงื่อนไขของบริษัท ในส่วนนี้สามารถกำหนดเงื่อนไขการต่อสัญญาล่วงหน้าได้ว่าเมื่อครบงวดสัญญาครั้งต่อไปจะคิดค่าต่อสัญญาเท่าไหร่

- **Contract History**

เพื่อใช้ในการดูประวัติของเอกสารเดิมที่ได้ทำการต่ออายุสัญญาหรือเอกสารที่ได้ทำการแก้ไข ทำให้พนักงานบริการสามารถตรวจสอบได้ว่าได้ทำอะไรไปกับเอกสารแล้วบ้าง

- **Service Schedule**

ช่วยให้พนักงานบริการหลังการขายสามารถวางแผนการบริการให้กับลูกค้าแต่ละรายได้อย่างรวดเร็วและมีประสิทธิภาพ สามารถนำมาใช้ติดตามประวัติการให้บริการในแต่ละครั้งว่าเรียบร้อยดีหรือติดปัญหาอะไรอยู่หรือไม่ นอกจากนี้ยังสามารถนำมาใช้ตรวจสอบจำนวนครั้งในการให้บริการที่เหลือ ได้อย่างรวดเร็วอีกด้วย

Customer Service Management

- **Approve Customer Service**

เป็นการอนุมัติคำถาม - คำตอบจากการบันทึก Customer Service หลาย ๆ รายการพร้อมกัน รวมถึงสามารถนำเข้าคำถาม – คำตอบที่เป็นความรู้ใหม่ เพื่อจัดเก็บไว้เป็นแหล่งความรู้สำหรับใช้เป็นแนวทางในการตอบปัญหาที่อาจเกิดขึ้นอีกในอนาคตได้

- **Open Case**

ใช้สำหรับบันทึกปัญหาต่าง ๆหรือส่งต่อคำถาม ที่ลูกค้าถามเข้ามาซึ่งพนักงานบริการไม่สามารถให้คำตอบหรือแก้ปัญหาได้ในขณะนั้นจำเป็นที่จะต้องมีการดำเนินการตามขั้นตอนและหาวิธีการอื่น ๆเพื่อให้สามารถบริการแก่ลูกค้าต่อไป สามารถบันทึกข้อมูล Case ได้เลยที่หน้าต่าง Customer Service ช่วยให้พนักงานทำงานได้อย่างรวดเร็วยิ่งขึ้น

- **Contract**

สามารถอ้างอิงสัญญาบริการมาใช้ในหน้าต่าง Customer Service ได้ และยังเรียกดูสัญญาบริการที่หน้าต่างนี้ได้อีกด้วย

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
TQS Thai Quality Software

Add to Knowledge Base

เป็นการนำคำถาม - ตอบ ที่มีความเหมาะสมในการจัดเก็บเป็นฐานความรู้เพื่อให้พนักงานคนอื่นๆ สามารถนำวิธีการในการแก้ปัญหาไปใช้งานได้หากเกิดปัญหาในลักษณะเดียวกันขึ้นอีกในอนาคต

Close Customer Service

ในการดำเนินการให้บริการตอบคำถามหรือข้อร้องเรียนของลูกค้าเมื่อเสร็จสิ้นกระบวนการให้บริการและการให้บริการนั้นมีสถานะเป็น Done แล้ว ก็จะทำการปิดการให้บริการนั้นไปซึ่งจะไม่สามารถดำเนินการหรือแก้ไขข้อมูลใด ๆ ได้อีก

Item & Service

สามารถแสดงข้อมูลการซื้อสินค้าและบริการต่าง ๆ ของลูกค้าตามเงื่อนไขของสัญญา

Assign

เพื่อใช้ในการมอบหมายหน้าที่รับผิดชอบในการให้บริการลูกค้ารายนั้นๆ ให้แก่พนักงานคนอื่นเป็นผู้รับรับผิดชอบแทน

Search from Knowledge Base

เป็นการค้นหาข้อมูลคำตอบจากฐานข้อมูลองค์ความรู้เพื่อนำมาใช้ในการตอบคำถามให้แก่ลูกค้าได้ ทำให้เกิดความสะดวกรวดเร็วในการตอบคำถามแก่ลูกค้า

FAQ

ใช้สำหรับให้พนักงานบริการหลังการขายบันทึกคำถาม-คำตอบเมื่อลูกค้าติดปัญหาหรือสอบถามเข้ามาซึ่งสามารถนำคำถาม-คำตอบนั้นมาจัดเป็นเป็นองค์ความรู้ได้ในกรณีที่อาจจะเกิดปัญหานั้นซ้ำขึ้นอีกในอนาคตเพื่อเป็นประโยชน์แก่พนักงานคนอื่นๆ ได้

FAQ History

เป็นการเก็บประวัติคำถามของบริษัทนั้นๆ ที่พนักงานบริการเคยให้การตอบคำถามแก้ไขปัญหาให้กับลูกค้าเรียบร้อยแล้วสามารถค้นหาข้อมูลคำถามเหล่านั้นได้โดยสามารถค้นหาได้ตั้งแต่การพิมพ์คำถามลงไปได้เลย, ค้นหาจากเลขที่บริการ, วันที่บริการ เป็นต้น ซึ่งจะเป็นประโยชน์แก่พนักงานบริการคนอื่นๆ ที่เข้ามาดูข้อมูลการให้บริการตอบคำถามกับลูกค้านั้นๆ ได้

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทีทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
Thai Quality Software

Case Management

Re-Open Case

เป็นการเปิด Case สำหรับให้บริการลูกค้าอีกครั้ง กรณีที่ปิด Case ไปแล้วเนื่องจาก ณ ตอนนั้นแก้ปัญหาได้แล้ว แต่มีการแจ้งกลับมาว่าเกิดปัญหาเช่นเดิมอีก

Close Case

เป็นการปิดการให้บริการ คำร้องขอ หรือปัญหาที่เกิดขึ้นในแต่ละ Case โดยในการปิด Case สามารถระบุได้ว่าเป็นการปิด Case เนื่องจากให้บริการเสร็จสิ้นแล้ว (Complete) หรือเป็นการยกเลิกการให้บริการ (Cancel) ด้วยเหตุผลต่าง ๆ

Activity

เป็นสร้างกิจกรรมที่ใช้ในการติดต่อกับลูกค้าเพื่อทำการแก้ปัญหาที่ลูกค้าได้แจ้งไว้ ซึ่งช่วยให้พนักงานบริการหลังการขายสามารถติดตามงานของตัวเองได้ว่าแก้ปัญหาให้กับลูกค้าอยู่ในขั้นตอนไหน ทำให้ดำเนินการขั้นต่อไปได้อย่างรวดเร็ว

Quick Case

ใช้สำหรับบันทึก Case ที่รับจากลูกค้าโดยการบันทึกเพียงข้อมูลเบื้องต้นที่จำเป็นเท่านั้นเพื่อให้สามารถบันทึก Case ได้อย่างรวดเร็วและทำให้บันทึก Case ได้จำนวนมากในเวลาที่จำกัดทำให้พนักงานบริการสามารถทำงานได้อย่างรวดเร็ว

Solution

เป็นการอ้างอิงการแก้ปัญหาจาก Knowledge Base มาใช้ในการแก้ปัญหาให้กับลูกค้า ซึ่งจะอธิบายเกี่ยวกับรายละเอียดวิธีการดำเนินการต่างๆ ทำให้พนักงานบริการสามารถนำข้อมูลในส่วนนี้มาใช้แก้ปัญหาให้กับลูกค้า

Solution Process

เป็นการแสดงกระบวนการทำงานที่ได้ดำเนินการแก้ปัญหาแก่ลูกค้าแต่ละขั้นตอน ซึ่งสามารถเรียกดูกิจกรรมที่ได้ทำแต่ละขั้นตอนได้ว่าทำอะไรไปบ้าง ช่วยให้พนักงานบริการหลังการขายสามารถติดตามเกี่ยวกับปัญหาที่เกิดขึ้นได้อย่างใกล้ชิด

Add to Knowledge Base

เป็นการนำปัญหาที่เกิดจากการปฏิบัติงานในแต่ละ Case ที่เป็นวิธีการใหม่ๆ และมีประโยชน์สมควรที่จะจัดเก็บไว้เป็นแหล่งความรู้ที่ช่วยให้พนักงานบริการสามารถนำมาใช้เป็นแนวทางในการแก้ปัญหาต่อไปในอนาคต

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทิทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
TQS Thai Quality Software

Knowlege Management

Solution of Case Report

เป็นการวิเคราะห์ถึงการนำข้อมูลจากที่ได้จัดเก็บไว้เป็นองค์ความรู้ขององค์กรมาใช้งานในส่วนของ Case ว่ามีอะไรบ้างและดำเนินการอยู่ในสถานะใดทำให้พนักงานสามารถวางแผนการทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ

Compare Customer Service

สามารถวิเคราะห์เพื่อเปรียบเทียบจำนวนลูกค้าที่เข้ามาใช้บริการ Customer Service ในแต่ละปีได้ซึ่งใช้วัดประสิทธิภาพของสินค้าและบริการทั้งยังนำไปใช้ปรับปรุงคุณภาพของสินค้าและบริการได้

Reason of Incorrect Answer

เป็นการวิเคราะห์ประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานบริการว่าพนักงานแต่ละคนตอบคำถามผิดมากน้อยแค่ไหนและยังสามารถทราบสาเหตุได้ว่าเป็นเพราะอะไร เช่น พนักงานขาดประสบการณ์ ก็สามารถนำการวิเคราะห์ในส่วนนี้ไปอบรมความรู้ให้พนักงานเพิ่มเติมได้

Customer Service Status

เป็นการวิเคราะห์การเข้ามาใช้บริการ Customer Service ของลูกค้าซึ่งทำให้ทราบได้ว่าในการตอบคำถามแก่ลูกค้านั้นพนักงานผู้ดูแลได้ดำเนินการในแต่ละปัญหาอยู่ในสถานะใดบ้าง เป็นจำนวนเท่าไหร่ โดยยังใช้เพื่อวิเคราะห์ประสิทธิภาพการทำงานของพนักงาน Customer Service ได้เป็นอย่างดี

Top Rating Solution

เป็นการวิเคราะห์เกี่ยวกับการนำองค์ความรู้มาใช้ว่ามีการนำข้อมูลในเรื่องใดมาใช้มากที่สุด สามารถนำมาใช้ปรับปรุงพัฒนาเกี่ยวกับสินค้าให้ดียิ่งขึ้น

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทิทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
TQS Thai Quality Software

- **Employee Performance**

สามารถวิเคราะห์การตอบปัญหาของพนักงานบริการได้ซึ่งจะแสดงเปรียบเทียบผลการตอบปัญหาในการตอบถูกกับการตอบผิด ซึ่งสามารถนำมาใช้วัดประสิทธิภาพการตอบปัญหาของพนักงานแต่ละคนได้

- **Customer Service Close**

สามารถวิเคราะห์เกี่ยวกับการให้บริการตอบคำถามลูกค้าที่เสร็จสิ้นแล้วว่ามีรายการใดบ้างและมีพนักงานคนใดเป็นผู้ดูแลใช้ในการวัดประสิทธิภาพของการทำงานได้

- **Case Overdue**

เป็นการวิเคราะห์เกี่ยวกับ Case ที่เกินเวลาที่ได้กำหนดไว้ว่ามีกรณีไหนบ้างและมีพนักงานคนใดเป็นผู้รับผิดชอบซึ่งใช้ในการติดตามถึงสาเหตุความล่าช้าเพื่อพนักงานบริการจะได้รีบดำเนินการในการแก้ปัญหานั้นๆ ทั้งนี้ยังใช้ในการวัดประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานบริการหลังการขายได้

- **Case Close**

เพื่อใช้ในการวิเคราะห์ Case ที่ได้ทำการไขปัญหาให้กับลูกค้าเรียบร้อยแล้วสามารถใช้ในการวัดประสิทธิภาพของพนักงานที่ดูแล Case นั้นๆ ได้

- **Case by Case Source**

สำหรับใช้ในการวิเคราะห์แหล่งที่มาของ Case ว่ามาจากแหล่งใดบ้าง เช่น อีเมล์, โทรศัพท์, แฟกซ์ เป็นต้น ซึ่งช่วยให้นำไปใช้วางแผนเกี่ยวกับการบริการหลังการขายสำหรับใช้เป็นแนวทางในการพัฒนาระบบการบริหารหลังการขายให้มีประสิทธิภาพมากยิ่งขึ้น

- **Compare Revenue with Expenses**

เพื่อใช้ในการเปรียบเทียบรายได้จากการซื้อสินค้ากับค่าใช้จ่ายที่เกิดจากการให้บริการลูกค้า ซึ่งนำมาใช้วิเคราะห์ค่าใช้จ่ายที่เกิดขึ้นได้เพื่อเป็นแนวทางในการวางเกี่ยวกับการให้บริการลูกค้าต่อไปได้

- **Case Status**

เพื่อใช้แสดงจำนวนของ Case แต่ละสถานะโดยแยกตามหัวข้อที่ได้กำหนดไว้ซึ่งสามารถนำ Case มาใช้วิเคราะห์แต่ละหัวข้อได้ว่า Case ส่วนใหญ่เกิดจากอะไรเพื่อหาแนวทางในการแก้ไขปัญหาต่อไปได้และนำไปใช้ในการวัดประสิทธิภาพของพนักงานบริการได้

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
TQS Thai Quality Software

Analytics

ระบบที่ช่วยในการวิเคราะห์ข้อมูลขององค์กร ทำให้สามารถมองเห็นสถานการณ์ขององค์กรได้ชัดเจน เพื่อช่วยในการตัดสินใจของผู้บริหาร สามารถแสดงให้เห็นทั้งในรูปแบบกราฟและรูปแบบรายงาน ง่ายต่อการนำไปใช้งานโดยไม่ต้องเสียเวลา ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในกระบวนการตัดสินใจ เพื่อต้นทุนขายลดลง ภายใต้ยอดขายที่สูงขึ้นอย่างมีประสิทธิภาพ

Report Sale

- มีรายงานที่ควบคุมการเคลื่อนไหวของลูกค้า เช่น รายงานลูกค้าที่ไม่มีการเคลื่อนไหว, รายงานรายละเอียดการติดต่อกับลูกค้า, รายงานวันสำคัญของลูกค้า, รายงานวัดประสิทธิภาพในการได้รับลูกค้าใหม่ และการติดต่อนัดหมายกับลูกค้าทั้งรายเก่า-รายใหม่ มีความถี่มากน้อยเพียงใด เป็นต้น
- มีรายงานที่สามารถวัดประสิทธิภาพของพนักงานขายว่ามีความถี่ในการติดต่อกับลูกค้ามากน้อยเพียงใด
- มีรายงานที่สามารถทราบรายละเอียดในการดำเนินกิจกรรมทางการขายได้อย่างต่อเนื่องตั้งแต่เปิดการขาย
- จนกระทั่งปิดการขาย เช่น Opportunities Pipeline, Opportunities by Stage, Opportunities Close, Deal Over Due, Big Deal เป็นต้น
- มีรายงานการขายทั้งรายงานประจำวัน และรายงานวิเคราะห์ รวมถึงรายงานเปรียบเทียบต่างๆ เพื่อใช้เป็นข้อมูลในการวิเคราะห์การขายอย่างมีประสิทธิภาพตามแต่ละช่วงเวลา เช่น Invoice Report, Top Sale, Compare Sale Target, Forecast Sales Revenue เป็นต้น ซึ่งเป็นประโยชน์อย่างมากทั้งพนักงาน และผู้บริหาร
- ทุกรายงานสามารถ Preview และส่ง E-mail หรือส่ง Fax ได้ทันทีจากโปรแกรม เพื่อความรวดเร็ว ลดขั้นตอนการทำงาน และลดต้นทุนในการดำเนินงานได้
- สามารถ Export รายงานออกเป็นรูปแบบของ File ต่างๆ หรือเป็น Imageได้ เช่น Excel File, Text File, HTML File, BMP Image, GIF Image, JPEG Image

Dashboard & KPIs

- วิเคราะห์ผลเป็นกราฟได้อย่างชัดเจน และสวยงาม ง่ายต่อการวิเคราะห์
- วิเคราะห์ข้อมูล Dashboard จากระบบทำให้ลดเวลาในการทำกราฟเพื่อ Present งานเอง
- สามารถดู Dashboard เมื่อไหร่ก็ได้ตามความต้องการ สามารถเลือกช่วงข้อมูลได้ตามความต้องการ
- สามารถเลือกช่วงในการดู Dashboard & KPIs ตามความต้องการได้
- Dashboard & KPIs สามารถพิมพ์ออกเป็นเอกสารเพื่อใช้ในการนำเสนอได้
- KPIs สามารถเปรียบเทียบค่าของข้อมูลที่มีการดำเนินกิจกรรมทางการขายได้ และคิดเป็นเปอร์เซ็นต์ เพิ่มขึ้น-ลดลงได้อย่างชัดเจน เช่น New Customer, Open Invoice Amount, Opportunity Close WIN, Opportunity Close LOST เป็นต้น
- KPIs สามารถ Export เป็น Excel Files, Text Files, HTML Files ซึ่งได้รูปแบบที่สวยงาม ไม่ต้องเสียเวลาในการจัดข้อมูลใหม่
- สามารถ Preview และส่ง E-mail ได้ทันทีจากโปรแกรม เพื่อความรวดเร็ว ลดขั้นตอนการทำงาน และลดต้นทุนในการดำเนินงานได้
- สามารถเพิ่มเติม Background และข้อความที่สำคัญลงใน Dashboard ได้
- สามารถเลือกขนาดในการเรียกดู Dashboard ได้

Approve Management

- สามารถกำหนดสิทธิ์การอนุมัติได้มากกว่า 1 ระดับ
- สามารถกำหนดผู้อนุมัติแทนได้
- การอนุมัติมากกว่า 1 ระดับ หลังจากที่ผู้อนุมัติคนที่หนึ่งอนุมัติแล้วโปรแกรมจะทำการส่ง E-mail ให้กับผู้อนุมัติคนถัดไปตามลำดับ เพื่อให้มีการอนุมัติเอกสารที่รวดเร็ว
- สามารถ Approve เอกสารทั้งหมดจากเมนู Approve Center เพื่อความสะดวกรวดเร็ว
- สามารถตรวจสอบเอกสารที่ต้องการ Approve ได้ทันทีจากหน้าต่าง Approve Center
- สามารถเลือกมุมมองการดูเสนอราคาได้ ว่าต้องการดูเอกสารที่รอการ Approve หรือ Approve เรียบร้อยแล้ว
- เมื่อมีการ Approve เรียบร้อยแล้ว โปรแกรมจะแสดงสถานะ Approve ให้พนักงานขายได้ทราบทันทีเพื่อทำการขายต่อไป

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทิทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
TQS Thai Quality Software

Administrator

- สามารถกำหนดสิทธิการใช้งาน (Authorize) เพื่อระบบรักษาความปลอดภัยของข้อมูล (Password)
- รองรับการเข้าถึงข้อมูลเป็นรายบุคคล และเป็นทีมได้
- กำหนด Security ในการเข้าถึงข้อมูลได้ By filed
- มีระบบสำรองข้อมูลอัตโนมัติ (Back up) และระบบการเรียกข้อมูล (Restore) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- User สามารถ Login เข้ามาทำงานโดยผ่าน Modem ได้

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทิทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
TQS Thai Quality Software

Prosoft CRM Report

Activity Report

- Activity Form
- Summarize Appointment
- Daily Report
- Sale Performance

Leads Reports

- Leads Report
- Leads Non Moving
- Leads Label
- Contacts and Accounts Reports
- Details of Customers Report
- Customers Non Moving Report
- Contact Role Report
- Anniversary Customer Report
- Customers Relation Frequency
- Customers Label

Opportunity Reports

- Opportunities by Lead Source
- Opportunities by Stage
- Opportunities by Type
- Opportunities Close (Won /Lost)
- Opportunities downgraded
- Opportunities Win Rate Analysis
- Opportunity Pipeline
- Top 10 Opportunity by Revenue
- Partner Opportunities
- Deal Overdue
- Big Deal

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
Thai Quality Software

Sale Reports

- Quotations Report
- Orders Report
- Invoices Report
- Shipment Report
- Sale Ranking
- Top Sale
- Compare Sale Target / Sale Amount Report
- Compare Total Sale Amount Report (12 Month)
- Compare Total Sale Amount Report (Monthly)
- Compare Total Sale Amount Report (Year)
- Compare Total Sale Quantity Report (12 Month)
- Compare Total Sale Quantity Report (Monthly)
- Compare Total Sale Quantity Report (year)
- Forecast Sales Revenue
- Summarize Sale
- Losing Customer
- Losing Revenue
- Quotation Do Not Order
- Order Do Not Invoice
- Remain Order
- Net Sale Amount

Marketing Reports

- Marketing List Report
- Campaigns Report
- Campaigns Response
- Campaign Revenue Report
- Items in Campaign
- Campaign Close

Contract Reports

- Contract Report
- Contract Authority Report
- Contract Staff Report
- Contract History Report
- Overdue Contract Report
- New Contract Report
- Extend Contract Report
- Customer Contract Non Moving Service Report

Solution Reports

- Solution Report
- Top Rating Solution Report

Maintenance fee Reports

- Invoice Of Maintenance fee Report
- Overdue Invoice of Maintenance fee Report
- Compare Invoice of Maintenance fee Report

Case Reports

- Case Report
- Solution of Case Report
- Case Close Report
- Case Overdue Report

Customer Service Reports

- Customer Service Report
- Customer Service Close Report
- Employee Performance Report
- Reason of Incorrect Answer

Dashboard & KPI

Key Performance Indicators

- Indicators
- Key Performance Indicator

Dashboard

Sale Dashboard

- Lead By Lead Source
- Top Five Opportunity
- Compare Sale By Period
- Net Sales
- Top Sales
- Top Five Product
- Territory Performance
- Forecast Sales Revenue (Compare 12 Month)
- Sales Growth
- Compare Opportunity of Sale Team By Opportunity Stage
- Compare Sale Amount By Opportunity Stage
- Compare Opportunity of Sale By Opportunity Stage
- Compare Sale By Sale Team

Marketing Dashboard

- Campaign Cost
- Campaign Response
- Campaign ROI
- Top Five Campaign

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทิทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Service Dashboard

- Contract Status
- Contract Expired
- Compare Solution Status by Topic
- Top Rating Solution
- Case Status by Employee
- Case Efficiency
- Case Status By Topic
- Employee Performance
- Top Five Invoice of Maintenance fee by Owner, by Customer

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทีทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
TQS Thai Quality Software

Prosoft CRM
โปรแกรมบริหารงานขายและลูกค้าสัมพันธ์
อันดับ 1 ของเมืองไทย

Our Service

ให้คำปรึกษา โดยทีมผู้เชี่ยวชาญ

บริการด้วยใจ

www.prosoftcrm.in.th

บริการรับแจ้งปัญหา ด้วยบริการ

Speed Service

0-2739-5900 (Auto Line)
0-2732-1428

E-Learning

FAQs

บริการตอบปัญหาผ่าน FAQ Online

บริการรับแจ้งปัญหาผ่าน E-mail
E-mail : support@prosoftcrm.in.th

TeamViewer

บริการจัดการผ่านระบบ Team Viewer

บริษัท บิสซิเนส คอมเพ็คทิทีฟ อินเทลลิเจนซ์ จำกัด
59/69 หมู่ 1 ซ.ติวานนท์-ปากเกร็ด56 ต.บ้านใหม่ อ.ปากเกร็ด จ.นนทบุรี 11120
โทร : 02-582-2110
มือถือ : 08-6395-0364 , 08-6321-3874
www.q-softthai.com
www.erptothai.com

Microsoft GOLD CERTIFIED Partner
TQS Thai Quality Software