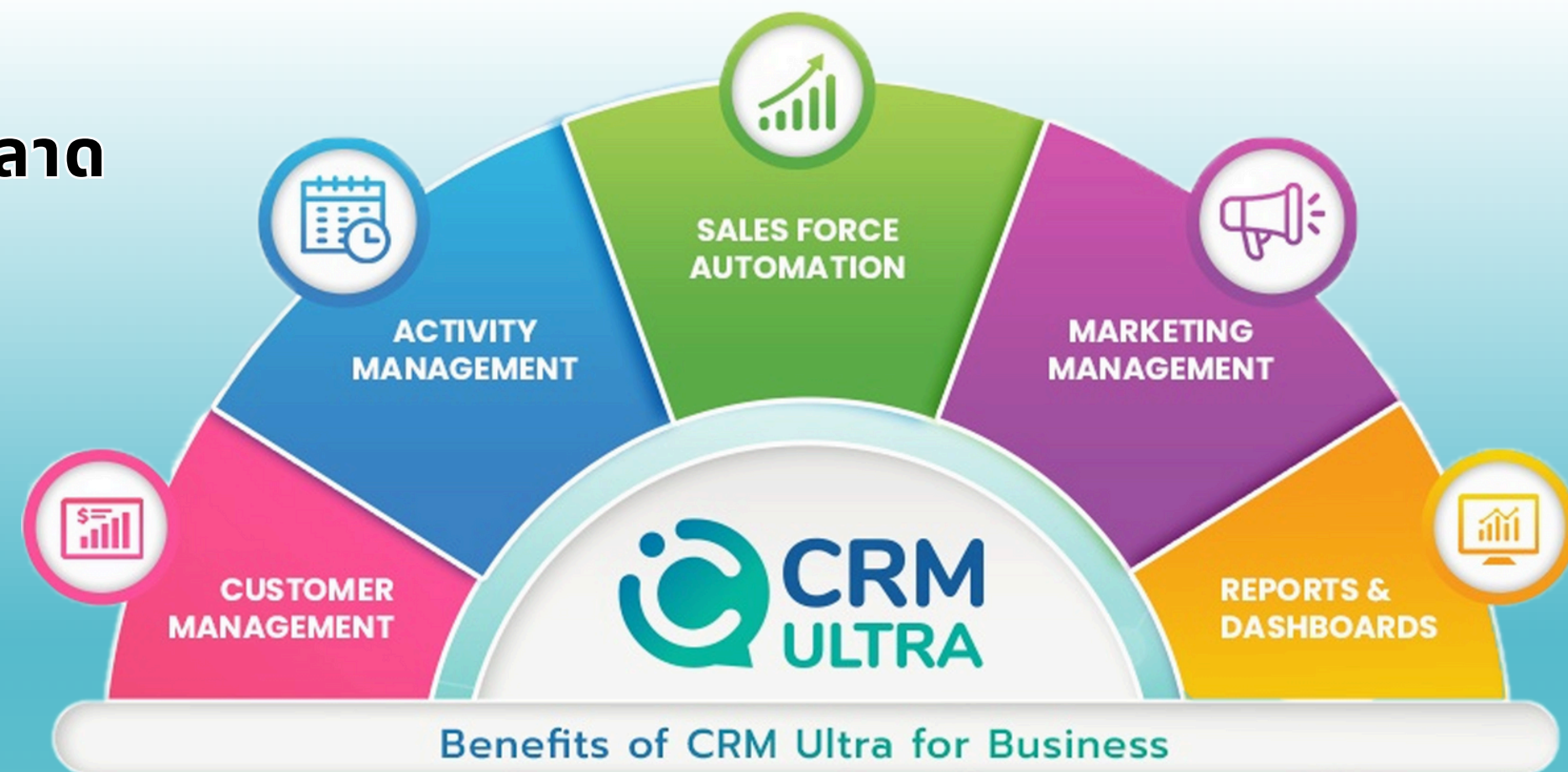




สัมผัสประสบการณ์ “แพลตฟอร์มบริหารงานขายยุคใหม่”

CRM Ultra เครื่องมือบริหารงานขาย
ที่จะช่วยสร้างยอดขายให้เพิ่มขึ้นได้อย่างชาญฉลาด



CRM ULTRA Feature



Customer Management

จัดการข้อมูลลูกค้า
อย่างเป็นระบบและสร้างความสัมพันธ์
กับลูกค้านำไปสู่ยอดขายที่เพิ่มขึ้น



Activity Management

วางแผนการติดต่อลูกค้า
ได้อย่างมีประสิทธิภาพ
และไม่พลาดนัดด้วยระบบแจ้งเตือน



Sales Force Automation

จัดการกระบวนการขาย
ให้เป็นมาตรฐานสำหรับทีมขาย
มืออาชีพ



Marketing Management

วางแผนการตลาดให้เหมาะสม
กับกลุ่มเป้าหมายและมี
ประสิทธิภาพ



Service Management

บริหารงานบริการหลังการขาย
เพิ่มประสิทธิภาพการบริการ
และความพึงพอใจลูกค้า



Approve Center

ตรวจสอบและอนุมัติเอกสาร
ออนไลน์พร้อมแจ้งผลผ่านอีเมล
ให้ผู้ขออนุมัติทราบผลทันที



Reports & Dashboards

แสดงข้อมูลในรูปแบบแผนภูมิ
กราฟช่วยให้การวิเคราะห์ข้อมูล
ขององค์กรเป็นเรื่องง่าย



CRM Ultra Mobile

ทำงานผ่านมือถือ ช่วยให้ง่ายขึ้น
ไม่ว่าจะอยู่ที่ไหน ก็สามารถทำงาน
ได้ทุกที่ ทุกเวลา



Customer Management

เครื่องมือเก็บข้อมูลลูกค้า ที่นักการตลาดในยุค Digital จำเป็นต้องใช้ เพื่อสร้างประสบการณ์ที่ดีให้กับลูกค้า (Customer Experience) ระบบผสานข้อมูลของลูกค้าเป็นหนึ่งเดียว พนักงานทุกคนสามารถทำงานแบบ Real-Time บนฐานข้อมูลเดียวกัน ช่วยให้สะดวกและรวดเร็ว ในการทำงาน

Leads (ลีดส์) หรือ ผู้สนใจ

กลุ่มคนที่สนใจสินค้าของเราแต่ยังไม่ได้ตัดสินใจซื้อ ณ วันที่ติดต่อเข้ามา หรือ ลีดส์อาจจะเป็นใครก็ได้ที่เราคิดว่า มีโอกาสจะขายสินค้าให้กับเขาได้

Customers หรือ ลูกค้า

ข้อมูลลูกค้าสามารถบันทึกตรงเข้าระบบ หรือคัดกรอง (*Qualify*) จาก ลีดส์ ซึ่งลูกค้าเป็นได้ทั้งนิติบุคคล หรือ บุคคลธรรมดา การจัดการข้อมูลลูกค้าที่ดี จะช่วยให้ไม่ต้องเจอปัญหา ข้อมูลลูกค้าซ้ำรวมทั้งสามารถกำหนดเงื่อนไขในการขายที่แตกต่างกัน และเก็บประวัติการซื้อขายของลูกค้าแต่ละรายได้

Customer Database Management Tools

เครื่องมือในการจัดการข้อมูลลูกค้าเพื่อลดเวลาและปริมาณงานที่ต้องบันทึกข้อมูล

Assign

Assign ใช้สำหรับมอบหมายลูกค้าให้ พนักงานท่านอื่นรับผิดชอบ เช่น กรณีมีลูกค้าใหม่ หรือเปลี่ยนพนักงานที่ดูแล

Find

Find เพื่อความสะดวกและรวดเร็วในการค้นหาข้อมูล ตรวจสอบข้อมูลซ้ำก่อนบันทึก เพื่อป้องกันข้อมูลที่ซ้ำซ้อน รวมถึงสามารถค้นหาชื่อ หรือเลขประจำตัวผู้เสียภาษี จากฐานข้อมูลกรมสรรพากรได้

Import /Export

Import/Export สามารถ Import ข้อมูลเข้าระบบได้เพื่อลดเวลาการบันทึกข้อมูล และสามารถ Export ข้อมูลไปใช้ที่อื่นได้

Relate Document

Relate Document รวบรวมเอกสารที่เกี่ยวข้องกับลูกค้าไว้ที่เดียวกัน ทำให้ค้นหาได้ง่ายและสะดวก

Note & Attachment

Note & Attachment สามารถจัดเก็บไฟล์ข้อมูลที่สำคัญของลูกค้าเพิ่มเติมในระบบได้

Activity Management

ปัญหาที่พบบ่อย เช่น ลืมนัดลูกค้า ไปผิดเวลา ส่งเอกสารไม่ครบ หรือขาดการเตรียมตัว ทำให้ลูกค้าไม่พึงพอใจและขาดความเชื่อมั่นในบริษัท

Activity Management คือเครื่องมือที่ช่วยแก้ปัญหาข้างต้น

Activity Notification แจ้งเตือนล่วงหน้า

ไม่พลาดนัดสำคัญ!
ระบบแจ้งเตือนผ่านระบบและอีเมล
ช่วยบอกสิ่งที่ต้องทำ ที่ไหน กับใคร
พร้อมแจ้งเตือนเมื่อนัดซ้อน
หมดปัญหานัดชนกัน

Activity Calendar ดูแผนงานรูปแบบปฏิทิน

เช็คแผนงานผ่านปฏิทินได้ทันที ทั้ง
รายวัน รายสัปดาห์ และรายเดือน
ช่วยวางแผนงานอย่างมี
ประสิทธิภาพ พร้อมรองรับการ
เชื่อมต่อกับ **Google Calendar**

Activity Check-in

ไม่พลาดทุกกิจกรรมด้วยระบบ
Check-in ผ่าน Google Maps
ระบุตำแหน่งแม่นยำ รู้ว่าทีมขาย
อยู่ที่ไหน เพิ่มประสิทธิภาพการ
ทำงานของทีมขาย

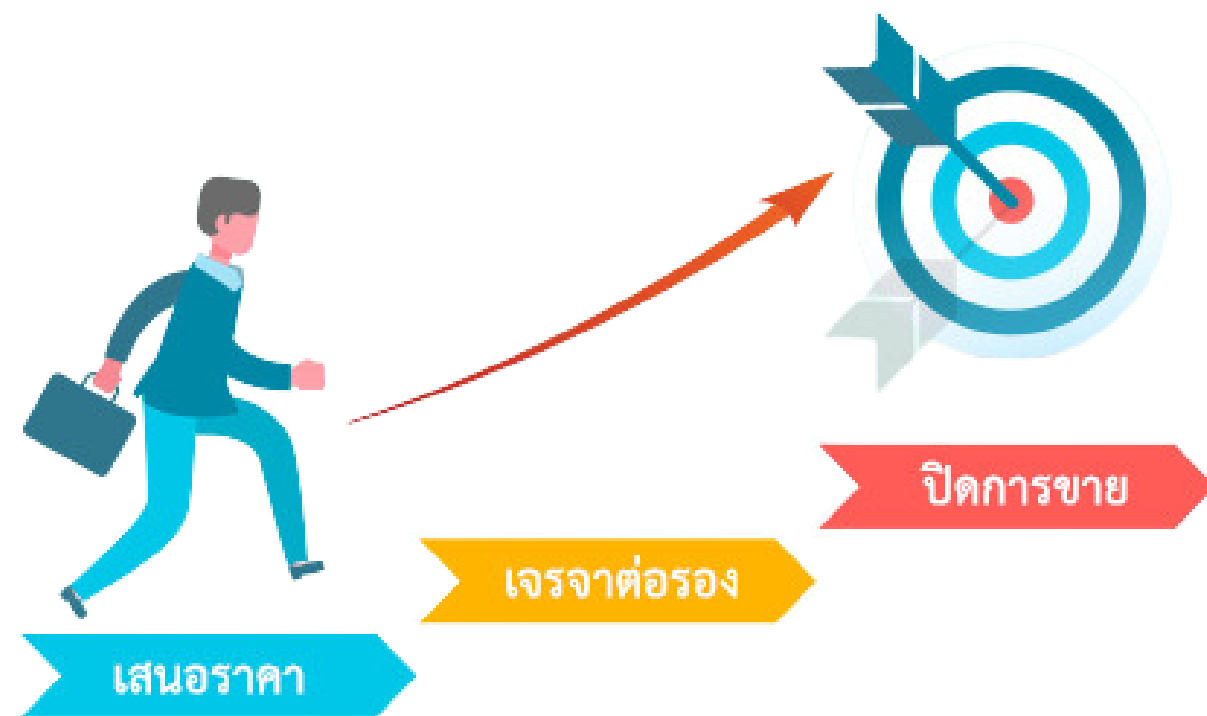
Sales Force Automation

ระบบที่ช่วยบริหารทีมขายและเพิ่มประสิทธิภาพการขาย โดยติดตามงานของพนักงานได้อย่างรวดเร็ว สามารถตรวจสอบข้อมูลการติดต่อกับลูกค้าแต่ละราย เพื่อแสดงให้เห็นสถานการณ์ในการขายได้ว่าสามารถปิดการขายได้หรือไม่ ซึ่งจะช่วยให้ยอดขาย ลดระยะเวลา ปิดการขาย ลดงานเอกสาร เนื่องจากเราสามารถวิเคราะห์ข้อมูลได้ถูกต้องมากยิ่งขึ้นการทำงานเป็นระบบมากยิ่งขึ้น การสูญเสียลูกค้าน้อยลง ทำให้รายได้ขององค์กรเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด



Sales Target

คือ เป้าขายที่ทางองค์กรหรือเจ้าของธุรกิจได้มีการกำหนดยอดขายไว้ โดยอาจจะมีการมอบหมายให้ผู้จัดการฝ่ายขายดำเนินการต่อ ในการวางแผนเป้าหมายเป็นรายเดือน รายไตรมาส รายปี ให้กับทีมขาย และเซลล์แต่ละคน เพื่อเป็นแนวทางในการทำงาน และมีบทบาทสำคัญ ที่จะช่วยกระตุ้นให้ยอดขายเพิ่มสูงขึ้น

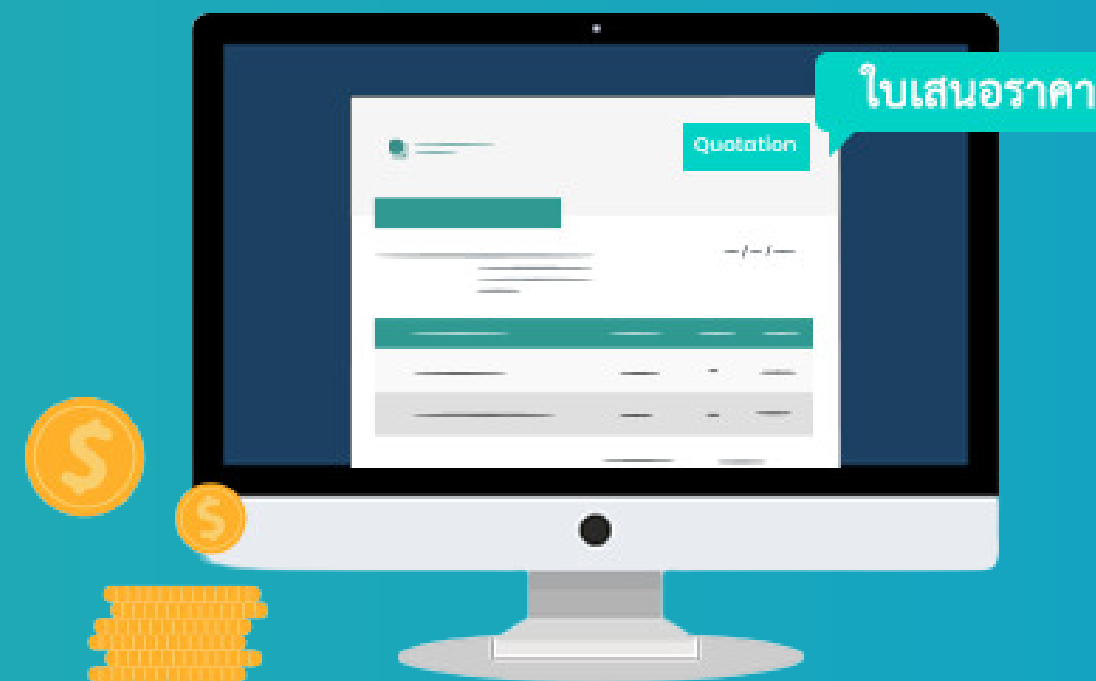


Opportunity

หมายถึง โอกาสที่จะขายเมื่อมีการติดต่อกับลูกค้าแล้วลูกค้ามีความสนใจในสินค้า เราจะทำการบันทึกเป็น **โอกาสทางการขาย** โดยมีรายละเอียด เช่น วันที่คาดว่าจะปิดการขาย จำนวนเงิน สถานะของโอกาสการขายได้ เพื่อใช้ติดตามการขายของพนักงาน ดูภาพรวมการขาย และวิเคราะห์สาเหตุที่ปิดการขายไม่สำเร็จ เพื่อปรับปรุงกระบวนการขายในอนาคต

Quotation

การทำใบเสนอราคาเป็นขั้นตอนที่สำคัญอย่างยิ่งในการปิดการขาย ลูกค้าต้องการใบเสนอราคาที่ถูกต้องและรวดเร็วจากเรา ใบเสนอราคาที่ดีต้องมีความสวยงามได้มาตรฐาน เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือ และความพึงพอใจให้กับลูกค้า



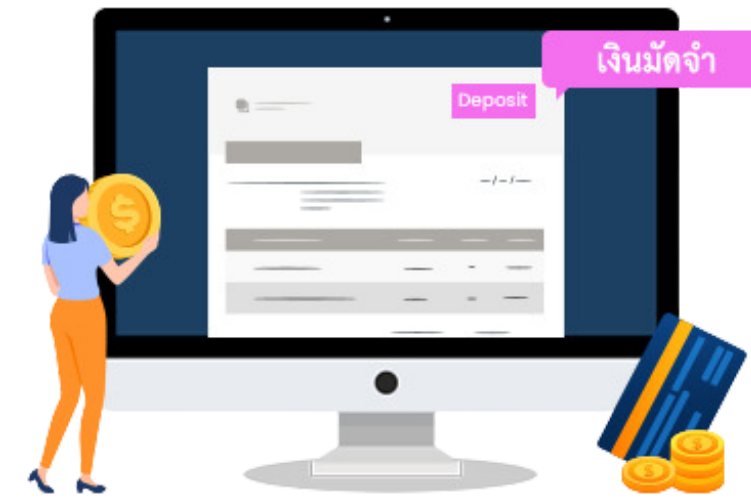
Sale Order

ใช้ในการจองสินค้าว่ามีลูกค้าซื้อสินค้าไปแล้ว และใช้เป็นสัญญาณให้กับหน่วยงานต่าง ๆ ที่เกี่ยวข้องให้เริ่มดำเนินการเตรียมสินค้าให้พร้อมจัดส่งไปให้ลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการสั่งซื้อสินค้ากับทางผู้ผลิต การนำสินค้ามาประกอบ การบรรจุสินค้า หรือการทดสอบก่อนส่งมอบให้กับลูกค้า ก่อนที่จะมีการออกใบส่งของหรือใบกำกับภาษีต่อไป



Deposit

บันทึกรายการรับเงินมัดจำจากลูกค้า เพื่อช่วยสร้างความมั่นใจในการซื้อขาย สามารถอ้างอิงไปตัดยอดใบแจ้งหนี้ หรือรายการรับชำระได้ ทั้งแบบเต็มจำนวน และบางส่วน

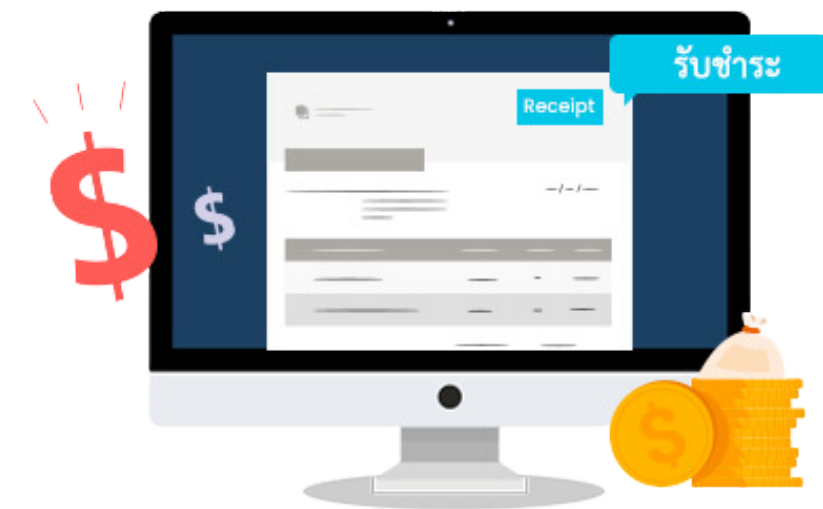


Invoice

ใบกำกับภาษี / Invoice เป็นเอกสารที่เกิดขึ้นหลังจากที่ธุรกิจมีการตกลงซื้อขายสินค้าและบริการกันเรียบร้อยแล้วเอกสารเหล่านี้จะส่งไปให้กับผู้ซื้อสินค้า เพื่อเป็นหลักฐานในการรับชำระเงินต่อไป

Receipt

เป็นหลักฐานแสดงสถานะการชำระเงินของลูกค้า โดยอ้างอิงเอกสารใบแจ้งหนี้ ซึ่งสามารถจ่ายเต็มงวดเดียวหรือแบ่งจ่ายได้



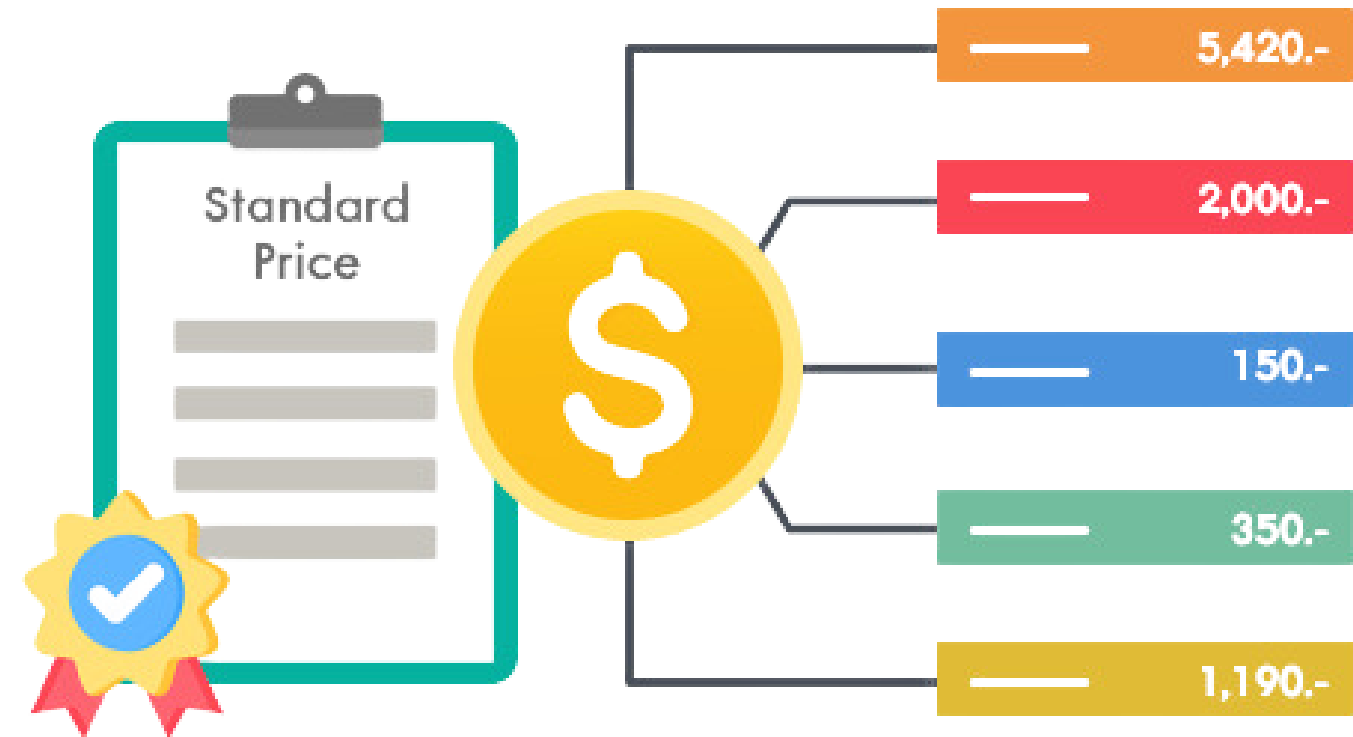
Marketing Management

ระบบที่ช่วยในการบริหารและวางแผนการตลาด เพื่อช่วยกระตุ้นยอดขายให้ธุรกิจ
ไม่ว่าจะเป็นการจัด “โปรโมชั่นลดราคา” หรือ "ของแถม"
ช่วยวิเคราะห์กลยุทธ์การตลาด ติดตามผลการขายเพื่อปรับปรุงตามความเหมาะสม



Standard Price

กำหนดราคาขายมาตรฐานของสินค้าแต่ละรายการ
แยกตามหน่วยนับ ตามช่วงเวลา



Price List

กำหนดราคาขาย ส่วนลด ตามกลุ่มลูกค้า ตามกลยุทธ์
การตลาดของธุรกิจ และสามารถติดตามผลการขาย
เพื่อปรับราคาตามความเหมาะสม

Promotion

การจัดโปรโมชั่นลดราคายังคงได้รับความนิยม และช่วยกระตุ้นยอดขายให้ธุรกิจได้อยู่เสมอ ซึ่งระบบสามารถกำหนดเงื่อนไขส่วนลดให้มีผลต่อลูกค้าทั้งหมด หรือต่อลูกค้ารายบุคคลได้



Free Gift

การกำหนดสินค้าของแถม ใช้สำหรับการกำหนดสินค้าของแถมของสินค้าแต่ละรายการ ในช่วงเวลาที่มีการจัดกิจกรรมส่งเสริมการขายและการกำหนดสินค้าของแถมสามารถให้มีผลกับลูกค้าทั้งหมด หรือเฉพาะกลุ่มลูกค้าได้

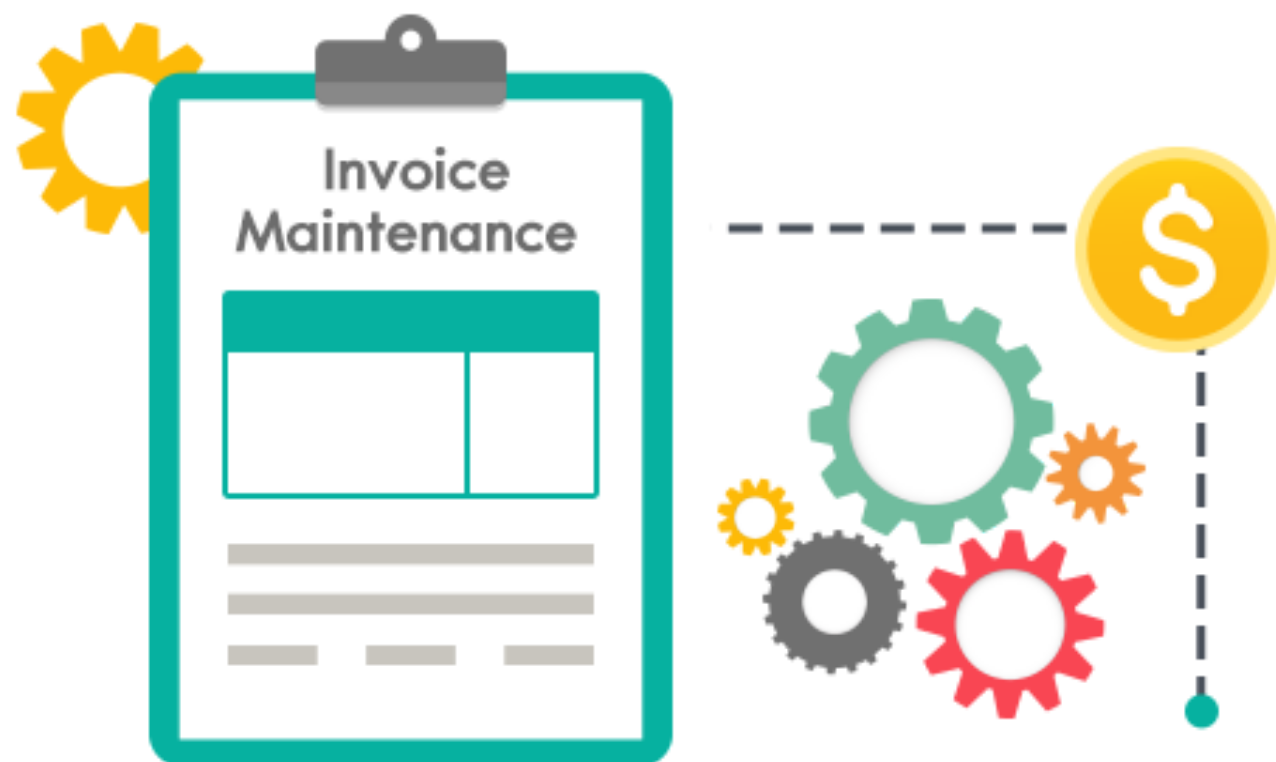
Service Management

ระบบบริการหลังการขายช่วยจัดการตั้งแต่การทำสัญญาบริการลูกค้าแต่ละราย และตอบคำถามหรือแก้ไขปัญหาลูกค้าอย่างรวดเร็ว เพื่อเพิ่มประสิทธิภาพในการบริการให้มีกระบวนการการทำงานอย่างชัดเจนและรัดกุม ส่งผลให้ความพึงพอใจของลูกค้าเพิ่มขึ้น รวมถึงช่วยวิเคราะห์ระดับความพึงพอใจ เพื่อนำมาปรับปรุงและพัฒนาการบริการต่อไป



Contract

สัญญาบริการหลังจากการขาย จะบอกถึงรายละเอียดของลูกค้ำเจ้าของสัญญา พนักงานที่เกี่ยวข้องกับการให้บริการแก่ลูกค้ำ เงื่อนไขในการให้บริการแก่ลูกค้ำ รายละเอียดข้อมูลสินค้าที่จะให้บริการ



Invoice of Maintenance Fee

การออกใบแจ้งหนี้ค่าบริการล่วงหน้าจะช่วยให้คุณสามารถติดตามการต่อสัญญาการบริการได้สะดวกขึ้น โดยใช้การอ้างอิงสัญญาฉบับเดิมแล้วแก้ไขช่วงวันที่ให้เป็นรอบบริการใหม่ ซึ่งจะช่วยให้ลดความผิดพลาดและเวลาที่ใช้ไปกับงานด้านเอกสาร และช่วยเพิ่มความคล่องตัวในการบริการลูกค้ำได้

Customer Service

เป็นการให้บริการต่าง ๆ แก่ลูกค้าที่ได้ติดต่อเข้ามา เช่น การติดต่อสอบถามสถานะงาน การขอรับบริการ หรือ การแจ้งปัญหาที่เกิดขึ้น จากสินค้าและบริการของลูกค้า เป็นต้น



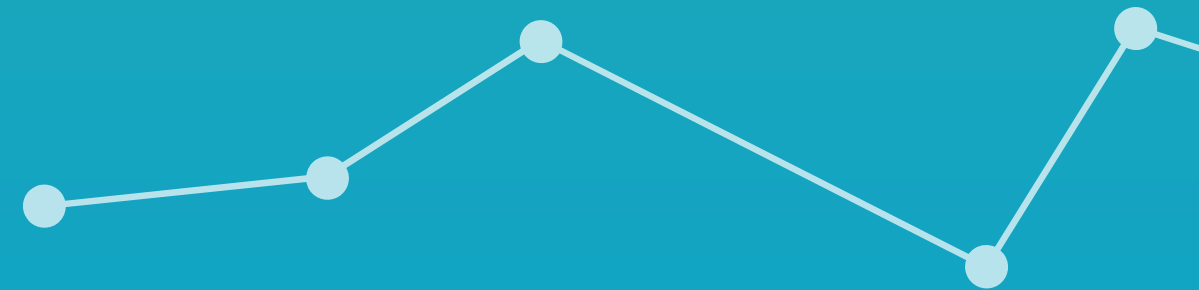
Case

เป็นเครื่องมือในการติดตามปัญหาที่ลูกค้าแจ้งเข้ามาทาง Customer Server ซึ่งเป็นปัญหาที่พนักงาน Call Center ยังไม่สามารถแก้ไขปัญหาให้ลูกค้าได้ในขณะนั้น



Approve Center

รวมเอกสารอนุมัติ ติดตามง่าย ๆ ในหน้าจอเดียว สามารถตรวจสอบเอกสารใบเสนอราคา และเอกสารสัญญาที่อนุมัติแล้วพิจารณาอนุมัติออนไลน์ได้เลย พร้อมระบุเหตุผลในการอนุมัติหรือไม่อนุมัติได้ ระบบจะแจ้งผลผ่านอีเมลให้ผู้ขออนุมัติทราบผลทันที





อนุมัติแบบลำดับขั้น

สามารถกำหนดสิทธิ์การอนุมัติได้มากกว่า 1 ระดับ หลังจากที่คุณอนุมัติคนที่หนึ่งอนุมัติแล้วโปรแกรมจะทำการส่งอีเมลให้กับผู้อนุมัติคนถัดไปตามลำดับ



อนุมัติตามจำนวนเงิน

สามารถกำหนดช่วงจำนวนเงินสำหรับผู้อนุมัติแต่ละคนได้ เช่น ให้อนุมัติใบเสนอราคาตั้งแต่ช่วงราคา 100,000 บาท ถึง 500,000 บาท

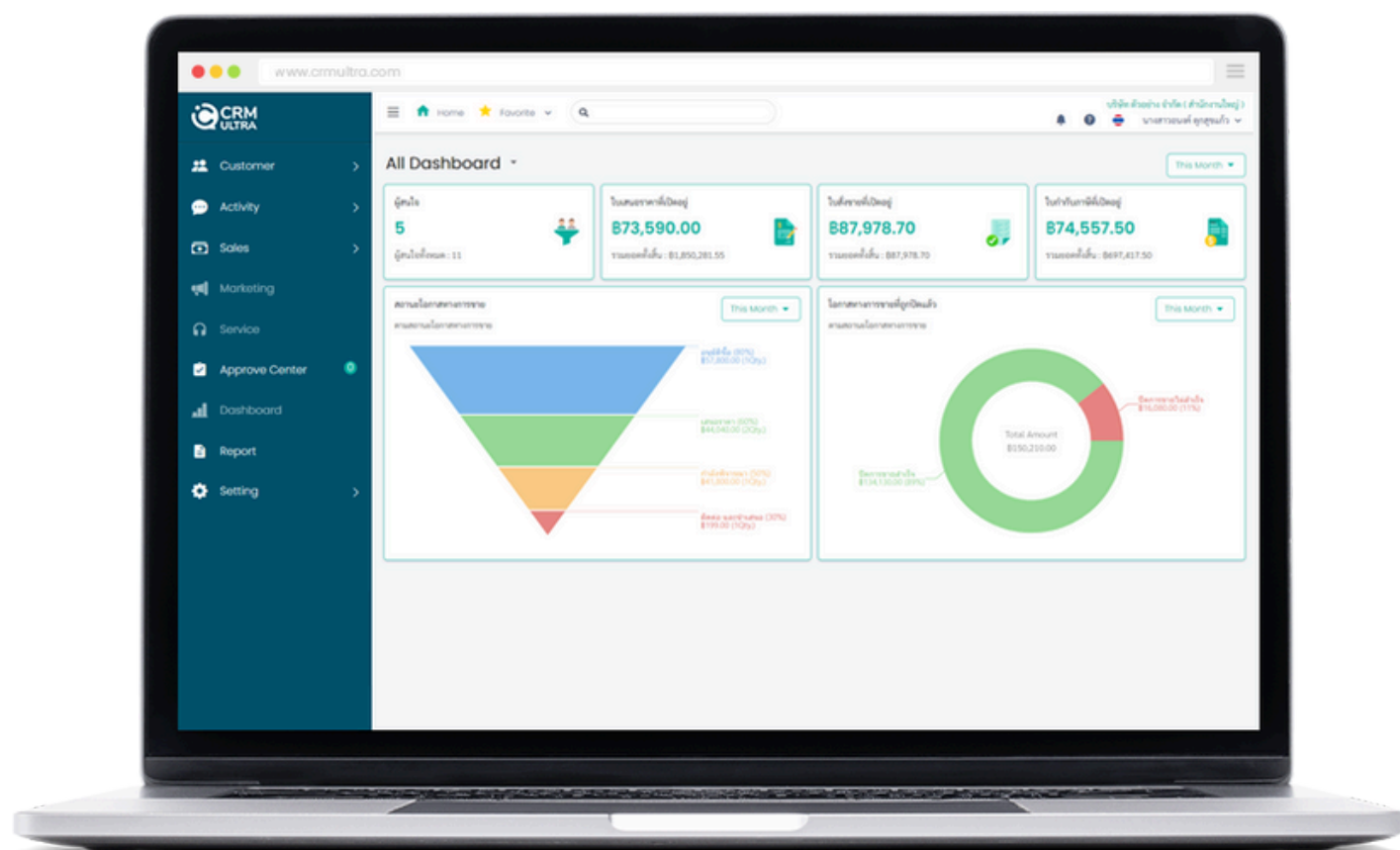


อนุมัติตามจำนวนคน

ระบบสามารถกำหนดการอนุมัติโดยใช้เกณฑ์จำนวนผู้อนุมัติ เช่น ระบุให้มีผู้อนุมัติ 2 คนจากผู้มีอำนาจทั้งหมด 3 คน เมื่อมีการอนุมัติครบ 2 คน (โดยไม่กำหนดลำดับการอนุมัติ) เอกสารจะเปลี่ยนสถานะเป็น **"Approve"**

Reports & Dashboards

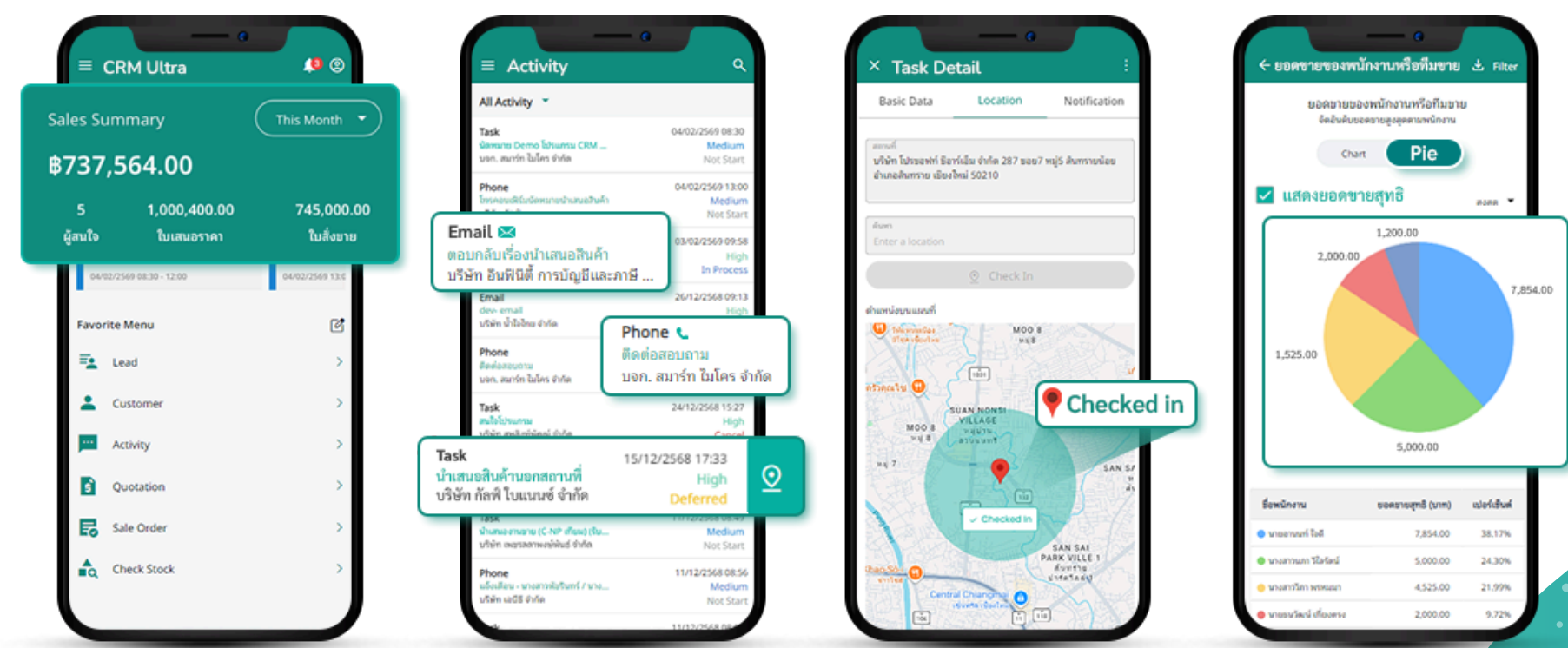
สรุปข้อมูลในรูปแบบรายงานและกราฟช่วยให้การวิเคราะห์ข้อมูลขององค์กรเป็นเรื่องง่าย สามารถมองเห็นภาพรวมขององค์กรได้ชัดเจน ช่วยต่อการดูและการนำไปใช้งานโดยไม่ต้องเสียเวลาในการวิเคราะห์ตัวเลขเอง





CRM Ultra Mobile

ทำงานง่ายขึ้นด้วยระบบ **CRM Ultra Mobile** ที่รองรับการใช้งานผ่านมือถือ ทำงานได้ทุกที่ ทุกเวลา ติดตามลูกค้าได้ทันใจผ่านมือถือ ตอบโจทย์ทุกการทำงานของทีมขายจัดเก็บข้อมูลลูกค้า ออกใบเสนอราคา และอนุมัติเอกสารออนไลน์ ได้ทันทีในไม่กี่คลิก บริหารนัดหมายลูกค้าอย่างมืออาชีพ พร้อมฟังก์ชัน Check-in ทุกครั้งที่เข้าพบลูกค้า





ระบบบริหารงานขายออนไลน์ ที่ครอบคลุมทุกกระบวนการขาย การตลาด บริการหลังการขาย และสร้างความสัมพันธ์กับลูกค้า นำไปสู่ยอดขายที่เพิ่มขึ้น

ทดลองใช้งาน

ฟรี
ไม่มีข้อผูกมัด



 www.crmultra.com

 sale@crmultra.com

 @crmultra