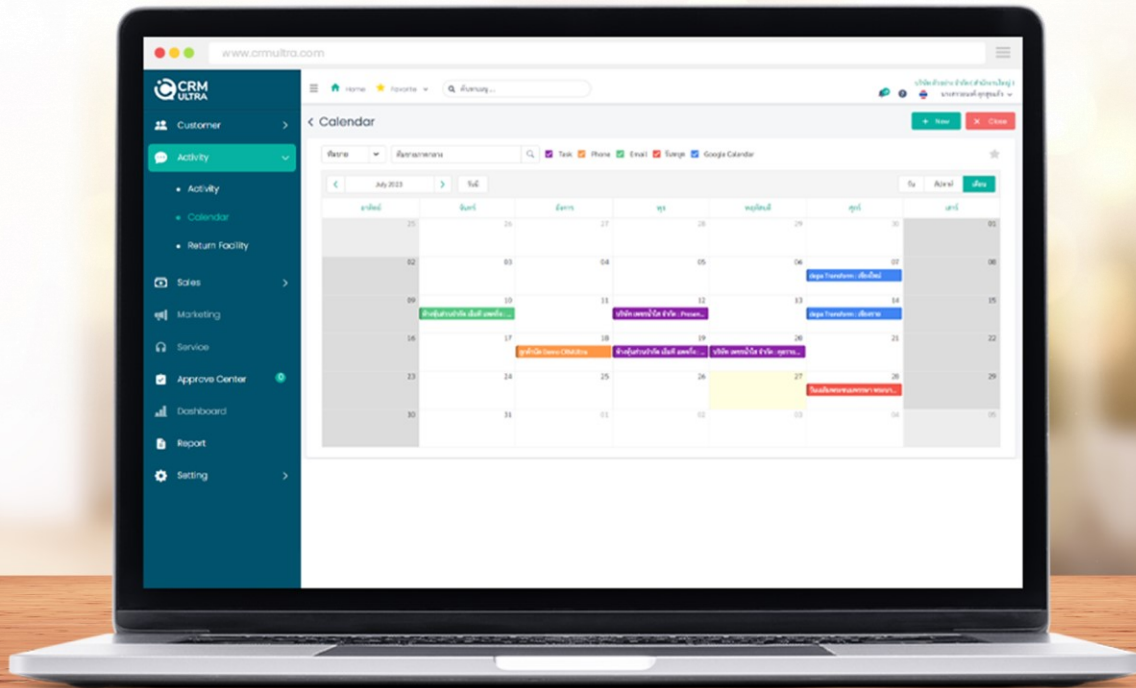




Activity Management

ปัญหาที่พบบ่อยๆ ที่ทำให้สูญเสียโอกาสในการขายไป เช่น พนักงานขายลืมติดตามนัดที่ได้นัดหมายกับลูกค้าไว้ หรือไปผิดเวลาไม่ส่งเอกสารตามที่ได้นัดหมายไว้ หรือไม่มีการเตรียมตัวล่วงหน้า ก่อนเข้าพบลูกค้า ทำให้ลูกค้าเกิดความไม่พึงพอใจ ส่งผลให้เกิดความไม่เชื่อมั่นในสินค้าและบริการของบริษัท

Activity Management คือเครื่องมือในการแก้ปัญหาข้างต้น



Activity Notification

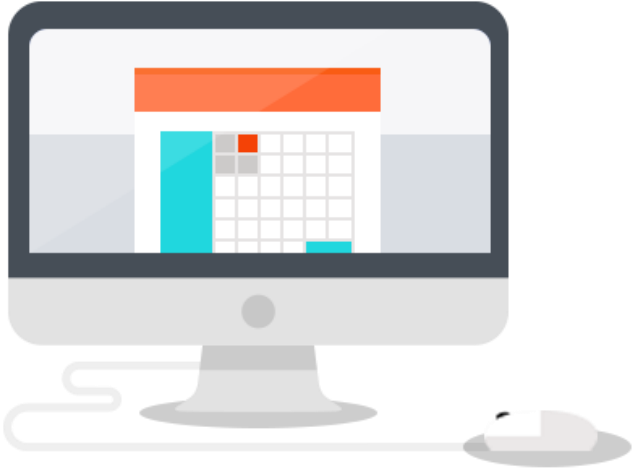
แจ้งเตือนล่วงหน้า

ไม่พลาดนัดสำคัญกับลูกค้า หากคุณมีนัดสำคัญละก็ไม่มีทางที่คุณจะลืมแน่นอน ระบบจะแจ้งเตือนคุณผ่านระบบ และส่งอีเมลถึงคุณ ว่าคุณต้องทำอะไร ที่ไหน กับลูกค้าคนใด และยังมีระบบแจ้งเตือน กรณีบันทึกนัดซ้อนกัน หมดปัญหาความวุ่นวายการนัดหมายที่จะชนกัน





Activity Calendar

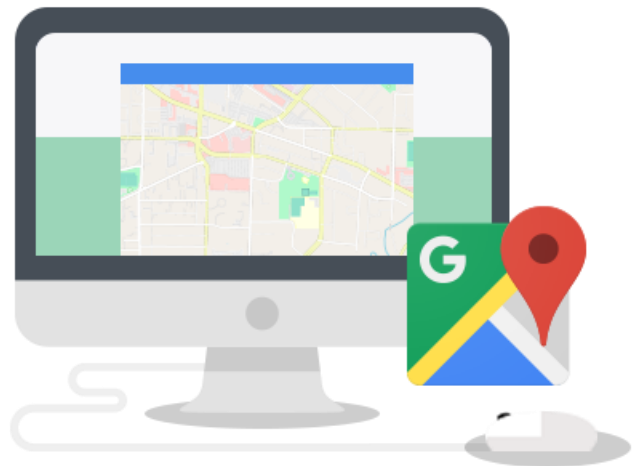


ดูแผนงานรูปแบบปฏิทิน

หลังจากที่คุณวางแผนงานของคุณเรียบร้อยแล้ว คุณยังสามารถเช็คแผนงานผ่านปฏิทินได้ เช็ค Activity รายเดือน รายสัปดาห์ รายวัน ว่าคุณต้องทำอะไรบ้าง ช่วยให้ง่ายในการวางแผนงานถัดไป อีกทั้งยังเชื่อมโยงข้อมูลกับ Google Calendar ได้ด้วย

Activity Check-in

ไม่พลาดทุกกิจกรรมที่เกิดขึ้น ด้วยระบบ check-in สถานที่ ผ่าน google maps ที่จะทำให้คุณมั่นใจในตำแหน่งที่ถูกต้องแม่นยำ รู้ว่าพนักงานขายจะไปที่ไหนบ้าง เพิ่มประสิทธิภาพทีมขายของคุณ



สามารถบันทึก Activity ต่างๆได้ดังนี้

- **Activity Task** ใช้ในการนัดหมายว่าต้องไปพบลูกค้าตอนไหน ไปพบกับใคร สถานที่ใด ข้อมูลในการติดต่อมีอะไรบ้าง ต้องนำเครื่องมือหรืออุปกรณ์อะไรไปด้วย ทีมงานที่จะไปด้วยมีใครบ้าง รวมถึงบันทึกงานอื่นๆที่ต้องทำทั้งในบริษัทและนอกบริษัท



- **Activity Phone** ใช้สำหรับเก็บข้อมูลการติดต่อลูกค้าทางโทรศัพท์ทั้งโทรออกและรับโทรศัพท์ ซึ่งจะช่วยให้ดูประวัติย้อนหลังของลูกค้าแต่ละราย รวมถึงกรณีที่พนักงานขายที่รับผิดชอบลูกค้ารายนั้นไม่อยู่ ทีมงานท่านอื่นสามารถประสานงานต่อได้เลย



- **Activity Email** สามารถส่งอีเมลจากระบบได้อย่างสะดวกรวดเร็ว ดูประวัติการส่งของลูกค้าแต่ละราย รวมถึงสามารถสร้าง Template ในการส่งอีเมลได้

