

เทคนิคการบริหารทีมขาย
เชิงกลยุทธ์อย่างได้ผล ที่ใช้รับมือได้ทุกวิกฤต

SALES MANAGEMENT

สำหรับผู้บริหารและ
ผู้จัดการฝ่ายขาย

พร้อมเคล็ดลับ
ขับเคลื่อนทีมขาย
ด้วยเทคโนโลยี
อัจฉริยะ



โดย  readyplanet

บริษัท เรดดีแพลนเน็ต จำกัด (มหาชน)

เกี่ยวกับเรา

Readyplanet Public Company Limited

All-in-One Sales and Marketing Platform Company

บริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) คือบริษัทแพลตฟอร์มการขายและการตลาดแบบ All-in-One ที่ครอบคลุมทั้งการทำเว็บไซต์ การทำโฆษณา และระบบลูกค้าสัมพันธ์ เรามุ่งมั่นที่จะผลักดันให้ธุรกิจไทยมีศักยภาพทางการแข่งขันและประสบความสำเร็จ ด้วยเทคโนโลยีด้านการขายและการตลาดระดับโลกที่เราพัฒนาขึ้นเอง ภายใต้ค่าใช้จ่ายที่คุ้มค่า



เว็บไซต์: readyplanet.com



คลังความรู้: blog.readyplanet.com



เฟสบุ๊กเพจ: facebook.com/readyplanet



LINE OA: [@readyplanet](https://line.me/tv/@readyplanet)



โทร 02-016-6789 (24 ชั่วโมง)

เนื้อหา

	Pages
เทคนิคบริหารทีมขาย สำคัญอย่างไร?	5-6
อุปสรรคของผู้บริหาร และผู้จัดการฝ่ายขาย ในการบริหารทีมขาย	7
• ยอดขายไม่เป็นไปตามเป้า	8
• ติดตามการทำงานของทีมขายได้ยาก	9
• ลูกค้าตกหล่น พลาดโอกาสในการขาย	10
• เสียเวลาในการทำรายงานการขาย	11
ความแตกต่างของการบริหารทีมขายแบบดั้งเดิม และการบริหารทีมขายในยุค New Normal	12-13
บริหารทีมขายอย่างได้ผล ด้วยเทคโนโลยีอัจฉริยะ	14-16
• เซลล์ยุคใหม่ทำงานได้ทุกที่ ไร้ข้อจำกัด	17
• หาลูกค้าใหม่ผ่านทางออนไลน์	17
• ประชุมผ่าน Video Conference	18
• ใช้ระบบ CRM ในการจัดการงานขาย	18
• การรักษาความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า	19
• มีการวัดผลที่เข้มข้นขึ้น	19
ทำความรู้จัก R-CRM แพลตฟอร์มบริหารทีมขาย	20
ทำไมธุรกิจควรใช้ R-CRM ในการบริหารจัดการทีมขาย	21-29
R-CRM เหมาะสำหรับใครและมีประโยชน์กับธุรกิจอย่างไร?	30-31

	Pages
5 ฟีเจอร์เด็ดของ R-CRM	32
● Sales Pipeline	32
● Sales Check-in	33
● อนุมัติใบเสนอราคา (Quotation approval)	34
● จัดการเซททุกช่องทางด้วย Chat Center	35
● รายงานสถิติสำคัญ (Sales Report)	36
○ Sales Pipeline Report	37
○ Lead Insights Report	38
○ Daily Lead Activities Report	39
○ Lost Reasons Report	40
○ Sales Check-in Report	41
Case Studies	42
● ตัวอย่างธุรกิจที่ใช้ R-CRM บริหารจัดการงานขาย และทีมขายได้อย่างประสบความสำเร็จ	43-46
● ส่วนหนึ่งของลูกค้าที่ใช้งาน R-CRM ในการบริหาร จัดการงานขาย	47
สรุป	48-49
เริ่มต้นใช้งาน R-CRM	50

เทคนิคบริหารทีมขาย สำคัญอย่างไร ?



การบริหารทีมขาย คือ

กระบวนการของการบริหารจัดการและพัฒนาทีมขาย ด้วยเทคนิคต่าง ๆ ที่จะช่วยให้ธุรกิจสามารถบรรลุผลสำเร็จได้ตามเป้าหมาย หรือเกินกว่าเป้าหมายที่ตั้งไว้

การบริหารทีมขายที่ดี

ผู้บริหารหรือผู้จัดการทีมขาย จำเป็นต้องมีความรู้ความเข้าใจในทุก ๆ ขั้นตอนของกระบวนการขาย รวมถึงต้องมีการวางกลยุทธ์เพื่อให้ทีมขายทุกคนเข้าใจในหน้าที่ และช่วยยกระดับการทำงานให้มีประสิทธิภาพอย่างได้ผล

การบริหารทีมขายในยุคปัจจุบัน จึงมีความสำคัญสำหรับทุกธุรกิจ



**“ ผู้บริหาร และผู้จัดการฝ่ายขาย
จึงต้องเลือกใช้กลยุทธ์และยุทธวิธีที่เหมาะสม
ตามสถานการณ์ต่าง ๆ ที่เปลี่ยนแปลง
อย่างรวดเร็วอยู่ตลอดเวลา ”**



อุปสรรคของผู้บริหาร และผู้จัดการฝ่ายขาย ในการบริหารทีมขาย

ผู้บริหารและผู้จัดการฝ่ายขายในทุกธุรกิจต่างต้องเจอกับปัญหา
และอุปสรรคมากมายในการบริหารทีมขาย บางครั้งทำให้จุดความ
ก้าวหน้าของธุรกิจและลดทอนศักยภาพของทีมขายได้ ตัวอย่าง
ปัญหาและอุปสรรคในการบริหารทีมขาย ที่ทุกธุรกิจมักต้องเผชิญ
อยู่เสมอ มีดังต่อไปนี้

1

ยอดขาย ไม่เป็นไป ตามเป้า



ปัญหาเรื่องยอดขายเป็นสิ่งที่สามารถเกิดขึ้นได้ตลอดเวลา อาจจะมาจากหลาย ๆ ปัจจัย เช่น ธุรกิจไม่มีการทำงานอย่างเป็นระบบที่ชัดเจน ไม่มีควมพร้อมของเครื่องมือที่จะเป็นตัวช่วยที่ดี ในการสนับสนุนการทำงานของทีมงานขายให้สามารถทำงานได้รวดเร็ว ทำให้ติดตามงานขายได้ยาก ทีมขายติดตามลูกค้าได้ไม่เต็มที่ **ส่งผลทำให้**

**ปิดการขายไม่ได้หรือปิดการขายได้ช้า
ยอดขายไม่ได้ตามเป้าที่ธุรกิจตั้งไว้**

2

ติดตาม การทำงาน ของทีมขาย ได้ยาก



ผู้บริหารและผู้จัดการฝ่ายขาย **ไม่สามารถ**
ติดตามการทำงานของทีมขายได้ **ไม่รู้**
ข้อมูลในการขาย **ไม่ทราบสถานะการ**
ติดตามลูกค้ารายต่าง ๆ ของทีมขาย
ว่ามีการออกไปพบลูกค้าจริงหรือไม่
และแนวโน้มการปิดการขายเป็นอย่างไร
ซึ่งกว่าจะรู้ ก็ต้องรอดูรายงานจากทีมขาย
หรือต้องรอให้มีการนัดประชุมเพื่อสอบถาม
ทำให้ปรับเปลี่ยนหรือแก้ไขปัญหาล่าช้า
บางครั้งก็ทำให้พลาดโอกาสการขายที่ดีไป
ส่งผลถึงการประเมินผลงานของทีมขายที่
ไม่มีความแม่นยำได้

3

ลูกค้าตกหล่น พลาดโอกาส ในการขาย



พนักงานขายแต่ละคนมีลูกค้าที่ต้องดูแล
และต้องติดตามจำนวนมากในแต่ละวัน
ทำให้ข้อมูลลูกค้าที่มีก็มากตามไปด้วย แต่
พอต้องการจะติดต่อลูกค้า กลับ**หาข้อมูล**
หรือบันทึกสำคัญที่จดหรือเขียนไว้ไม่เจอ
จํารายละเอียดลูกค้าไม่ได้ ส่วนหนึ่งก็
เพราะ มีการบันทึกไว้หลายไฟล์หรือจดไว้
หลายที่ ข้อมูลกระจัดกระจาย ทำให้พอถึง
เวลาที่จำเป็นเร่งด่วน ไม่สามารถค้นหา
ข้อมูลได้อย่างทันท่วงที และพลาดโอกาสใน
การปิดการขายที่สำคัญไปได้

4

เสียเวลา ในการทำ รายงาน การขาย



เซลล์ส่วนใหญ่ต้องเสียเวลากับการทำ
รายงานการขาย (Sales Report) ทั้งแบบ
รายวัน รายสัปดาห์ และรายเดือน ซึ่ง**ไม่ใช่**
แค่เซลล์เท่านั้นที่มีปัญหา แต่ผู้บริหารและ
ผู้จัดการฝ่ายขายก็เช่นกัน ที่ต้องรอ
รายงานเหล่านี้ และใช้ในการวิเคราะห์
วางแผนต่าง ๆ ได้ไม่ทันเวลา ซึ่งไม่ใช่เรื่อง
ง่ายที่ทีมขายจะทำทุกอย่างได้ในทันทีใน
เวลาที่จำกัด ที่ต้องออกไปพบลูกค้า ติดตาม
ลูกค้าเพื่อปิดการขายและยังต้องมารวบรวม
เอกสารเพื่อสรุปรายงานจำนวนมากอีก



ความแตกต่างระหว่าง การบริหารทีมขาย แบบดั้งเดิม VS แบบใช้เทคโนโลยี



เพื่อให้เห็นถึงความเปลี่ยนแปลงที่เกิดขึ้นในด้านการบริหารทีมขาย ลองมาดูกันว่าระหว่าง การบริหารทีมขายแบบดั้งเดิม และ การบริหารทีมขายแบบใช้เทคโนโลยี มีความแตกต่างกันอย่างไร?

การบริหารทีมขาย แบบดั้งเดิม



- จัดการงานทุกอย่างด้วยตัวเอง
- ใช้ Excel หรือ Spreadsheet ในการบันทึกข้อมูลลูกค้า รายละเอียดสำคัญต่าง ๆ
- ผู้บริหาร หรือ ผู้จัดการฝ่ายขาย ไม่สามารถติดตามการทำงานของทีมเซลส์ได้
- เอกสารที่เกี่ยวข้องกับการขายไม่อัปเดต
- เสียเวลาในการทำรายงานการขาย วัดผลการทำงานได้ยาก

การบริหารทีมขาย แบบใช้เทคโนโลยี



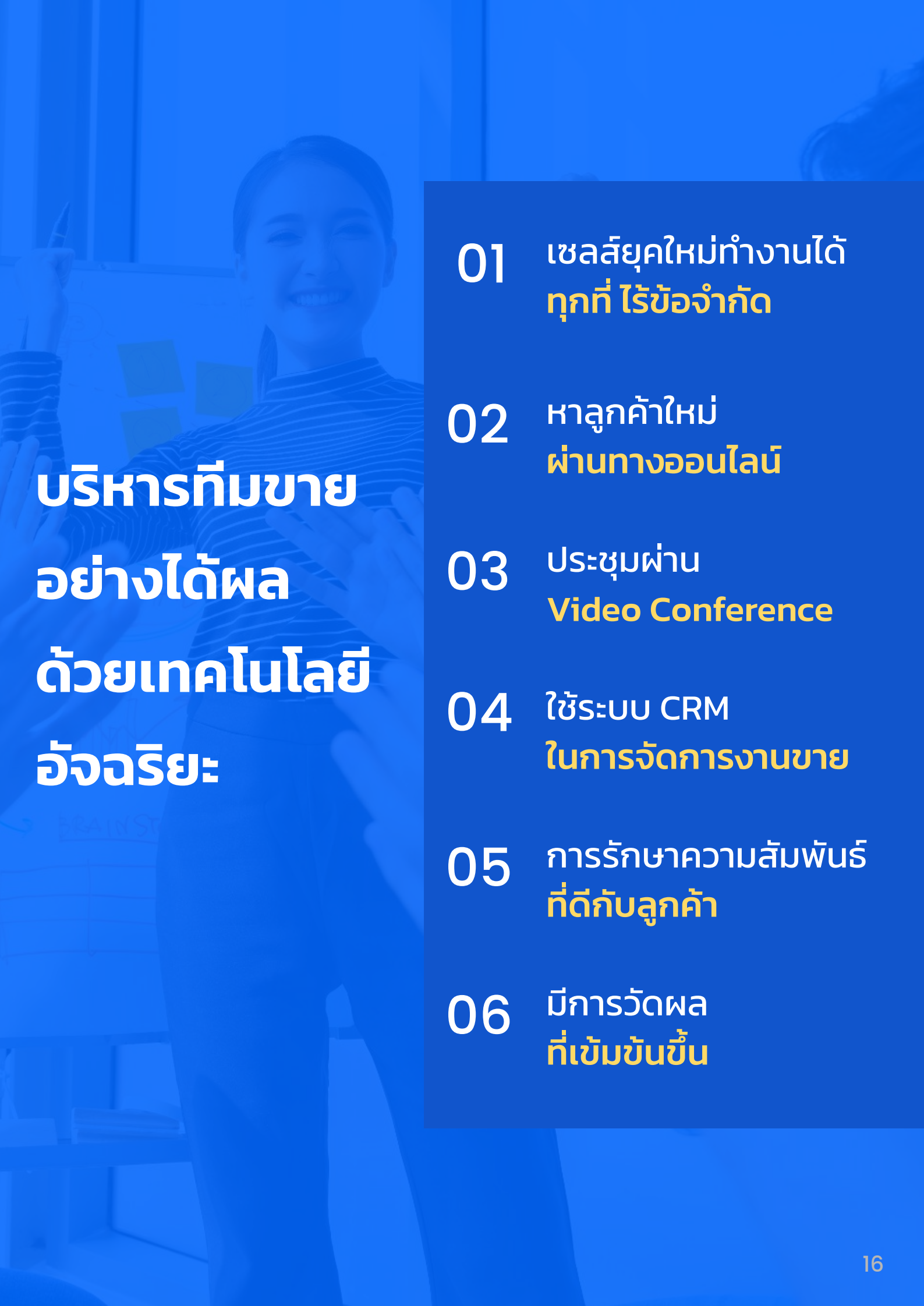
- มีแพลตฟอร์มบริหารทีมขายเข้ามาช่วยให้ทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ
- จัดการข้อมูลลูกค้าอย่างเป็นระบบ ติดตามงานขายด้วย Sales Pipeline ค้นหาข้อมูลง่าย
- ผู้บริหาร และผู้จัดการฝ่ายขาย สามารถติดตามการทำงานของทีมเซลส์ได้แบบ real time ผ่านแพลตฟอร์มออนไลน์
- จัดการเอกสารได้ง่ายอย่างเป็นระบบ
- วัดผลได้ง่าย ข้อมูลทุกอย่างเป็นระบบ ทำให้ตัดสินใจกลยุทธ์ได้อย่างรวดเร็ว

**บริหารทีมขาย
อย่างได้ผล
ด้วยเทคโนโลยี
อัจฉริยะ**

อุปสรรคในการบริหารทีมขายที่เกิดขึ้นอยู่บ่อยครั้ง จึงทำให้หลาย ๆ ธุรกิจต้องมองหาระบบหรือเครื่องมือด้านเทคโนโลยีเข้ามาช่วยในการบริหารทีมขาย พร้อมทั้งต้องปรับเปลี่ยนวิธีการทำงานของทีมขายให้สอดคล้องกับการเปลี่ยนแปลง



สำหรับธุรกิจที่มีทีมขาย ซึ่งเป็นเหมือนฟันเฟืองในการขับเคลื่อนองค์กร การบริหารจัดการทีมงานให้มีผลลัพธ์ในการทำงานที่ดีและมีประสิทธิภาพอยู่เสมอ **จึงเป็นเรื่องสำคัญที่ผู้บริหารและผู้จัดการฝ่ายขายไม่ควรมองข้าม**



บริหารทีมขาย อย่างได้ผล ด้วยเทคโนโลยี อัจฉริยะ

- 01 เซลล์ยุคใหม่ทำงานได้
ทุกที่ ไร้ข้อจำกัด
- 02 หาลูกค้าใหม่
ผ่านทางออนไลน์
- 03 ประชุมผ่าน
Video Conference
- 04 ใช้ระบบ CRM
ในการจัดการงานขาย
- 05 การรักษาความสัมพันธ์
ที่ดีกับลูกค้า
- 06 มีการวัดผล
ที่เข้มข้นขึ้น

1

เซลล์ยุคใหม่ทำงานได้ ทุกที่ ไร้ข้อจำกัด

การทำงานในรูปแบบใหม่ ที่ช่วยให้
เซลล์สามารถทำงานได้ทุกที่ ทั้งที่
ออฟฟิศ นอกสถานที่ และที่บ้าน
เพียงแต่ว่าธุรกิจนั้นจำเป็นต้องมี
เทคโนโลยีในการบริหารจัดการงาน
ขายที่มีประสิทธิภาพ เพื่อให้ผู้
บริหาร และผู้จัดการฝ่ายขาย
สามารถติดตามการทำงานได้ด้วย



2

หาลูกค้าใหม่ ผ่านทางออนไลน์

เมื่อก้าวเข้าสู่ยุคดิจิทัล ผู้คนใช้ชีวิตอยู่
ในโลกออนไลน์มากขึ้น ดังนั้นงานขาย
ก็ต้องมีการปรับตัวเช่นกัน เดิมที
เซลล์ต้องออกไปพบลูกค้าแบบ 100%
อาจจะปรับมาหาลูกค้าผ่านทาง
ออนไลน์มากขึ้น



3

การประชุมผ่าน Video Conference

การเปลี่ยนแปลงที่เห็นได้ชัดมาก
เกือบทุกองค์กร ก็คือประชุมออนไลน์
ในรูปแบบ Video Conference
ที่ไม่่ว่าจะอยู่สถานที่ใดก็สามารถ
นัดหมายและประชุมกันได้อย่าง
รวดเร็วและง่ายดาย ช่วยประหยัดเวลา
และค่าใช้จ่ายในการเดินทาง



4

ใช้ระบบ CRM ในการจัดการงานขาย

ระบบ CRM เข้ามามีบทบาทในการ
บริหารทีมขายในปัจจุบันมากขึ้น
ทำให้บริหารจัดการข้อมูลและขั้นตอน
งานขายได้อย่างเป็นระบบ ปิดการขาย
ได้เร็วขึ้น ผู้บริหารและผู้จัดการฝ่าย
ขายสามารถติดตามการทำงานของ
ทีมขายได้ง่าย ดูรายงานสถิติสำคัญ
ผ่านระบบได้ทันที



5

การรักษาความสัมพันธ์ ที่ดีกับลูกค้า

การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการพูดคุย ให้คำแนะนำ และช่วยเหลือลูกค้าอย่างสม่ำเสมอ จะเป็นอาวุธอีกอย่างหนึ่งที่ช่วยให้ลูกค้าเกิดความประทับใจในธุรกิจของเรา ตัดสินใจซื้อได้ไวขึ้นและธุรกิจสามารถปิดการขายได้เร็ว เกิดเป็นยอดขายที่ต่อเนื่อง



6

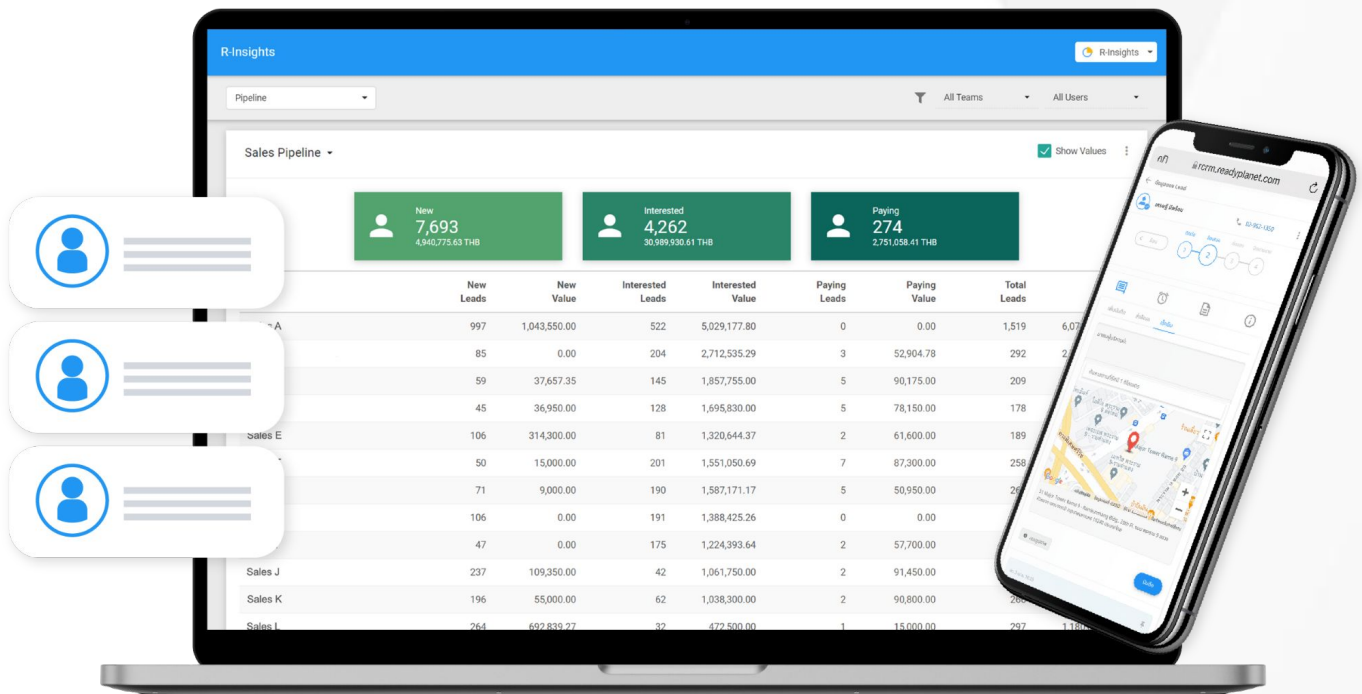
มีการวัดผล ที่เข้มข้นขึ้น

การวัดผลที่เข้มข้นส่งผลดีต่อธุรกิจในระยะยาว ช่วยให้สามารถตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ ทำการตลาด และบริหารจัดการงานขายอย่างได้ผล ซึ่งเทคโนโลยี CRM ถือเป็นหนึ่งในเครื่องมือสำคัญที่ช่วยให้ผู้บริหารสามารถเข้าถึงรายงานต่าง ๆ ได้ง่าย แต่ปลายนิ้ว



ทำความรู้จัก R-CRM

แพลตฟอร์มบริหารทีมขาย



R-CRM คือแพลตฟอร์มบริหารทีมขาย ที่ออกแบบมาเพื่อธุรกิจไทย
เป็นเครื่องมือที่ใช้ในการบริหารจัดการงานขายอย่างเป็นระบบและครบ
กระบวนการของงานขาย ตั้งแต่ขั้นตอนแรกไปจนถึงขั้นตอนสุดท้าย
ตอบโจทย์สำหรับองค์กรที่มีทีมขาย สามารถทำงานได้อย่างคล่องตัว
ติดตามลูกค้าในแต่ละวันได้อย่างไม่ตกหล่น ลดการทำงานที่ซ้ำซ้อนลง
และช่วยยกระดับความเป็นมืออาชีพของทีมขายยุคใหม่ให้มากขึ้น

ทำไม?

ธุรกิจควรใช้ R-CRM ในการบริหารจัดการทีมขาย



1.จัดการข้อมูลอย่างเป็นระบบ
ใช้งานง่าย ค้นหาสะดวก



2.ลดความยุ่งยาก
เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน



3.ติดตามลูกค้าได้อย่างคล่องตัว
ปิดการขายได้เร็วขึ้น



4.เข้าใจ Customer Insights
ปรับใช้เป็นกลยุทธ์มากขึ้น



5.เครื่องมือครบครัน
ยกระดับการทำงานของทีมขาย



6.จัดการงานขายได้สะดวก
ทุกที่ ทุกเวลา

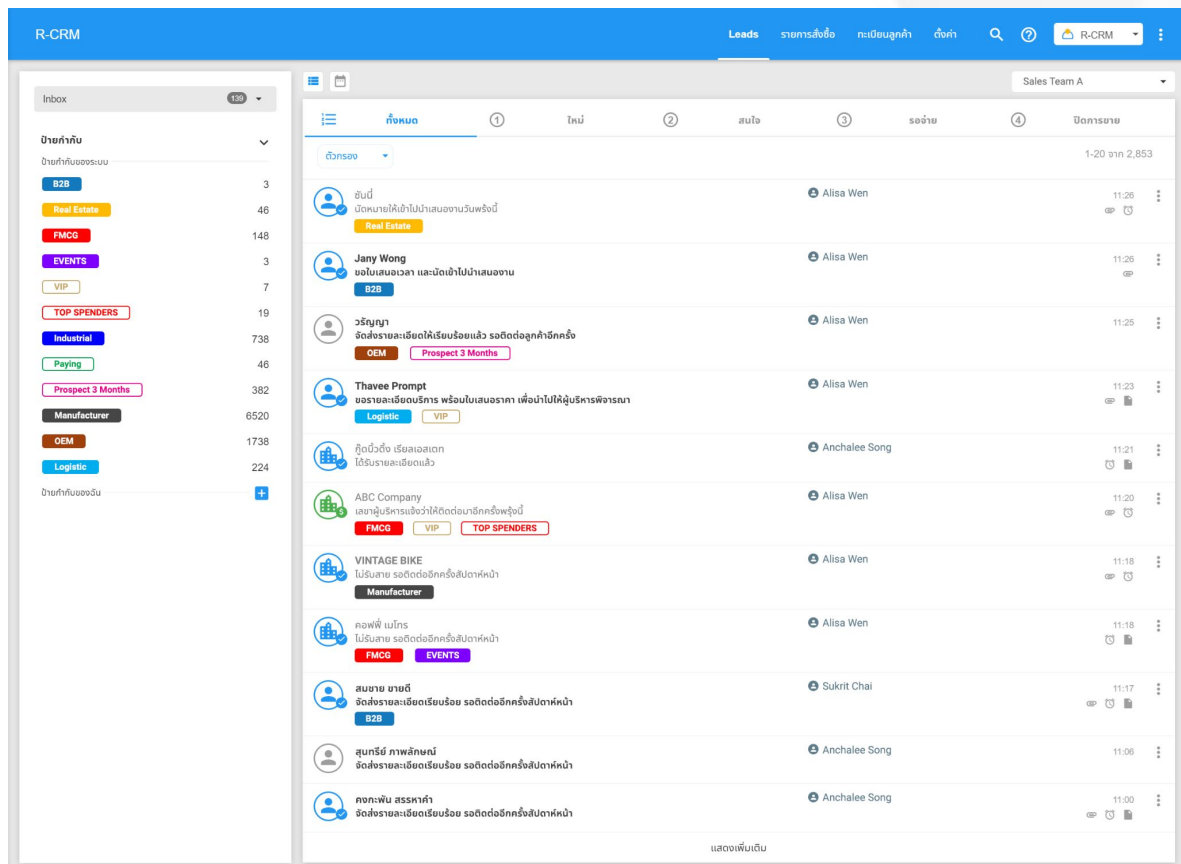


7.ช่วยประหยัดเวลา
ในการทำรายงาน รีพอร์ทต่างๆ



8.ควบคุมการใช้งานระบบได้
ใช้งานง่าย ไม่ซับซ้อน

1. จัดการข้อมูลอย่างเป็นระบบ ใช้งานง่าย ค้นหาสะดวก



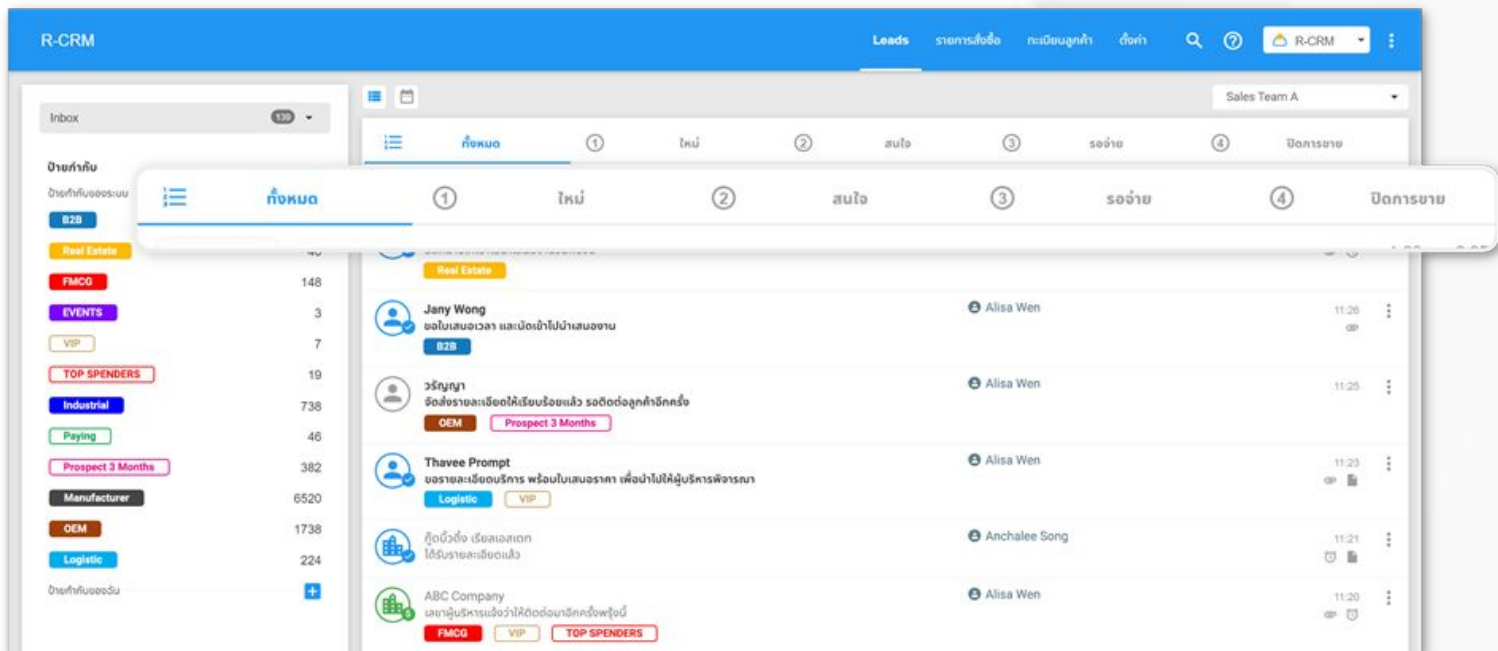
**R-CRM มีระบบบริหารจัดการข้อมูลอย่างเป็นระบบ รวบรวม
ทุกข้อมูลของลูกค้าไว้ในที่เดียว** ค้นหาง่าย บริหารจัดการ
สะดวก ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงานได้ดีขึ้น ช่วยให้ทุก ๆ
การติดต่อกับลูกค้าสามารถทำได้อย่างราบรื่นไร้รอยต่อ
ไม่ต้องเสี่ยงต่อการทำข้อมูลสูญหายเมื่อเทียบกับการจด
ไว้ในสมุด หรือ spreadsheet

2. ลดความยุ่งยาก และ เพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน



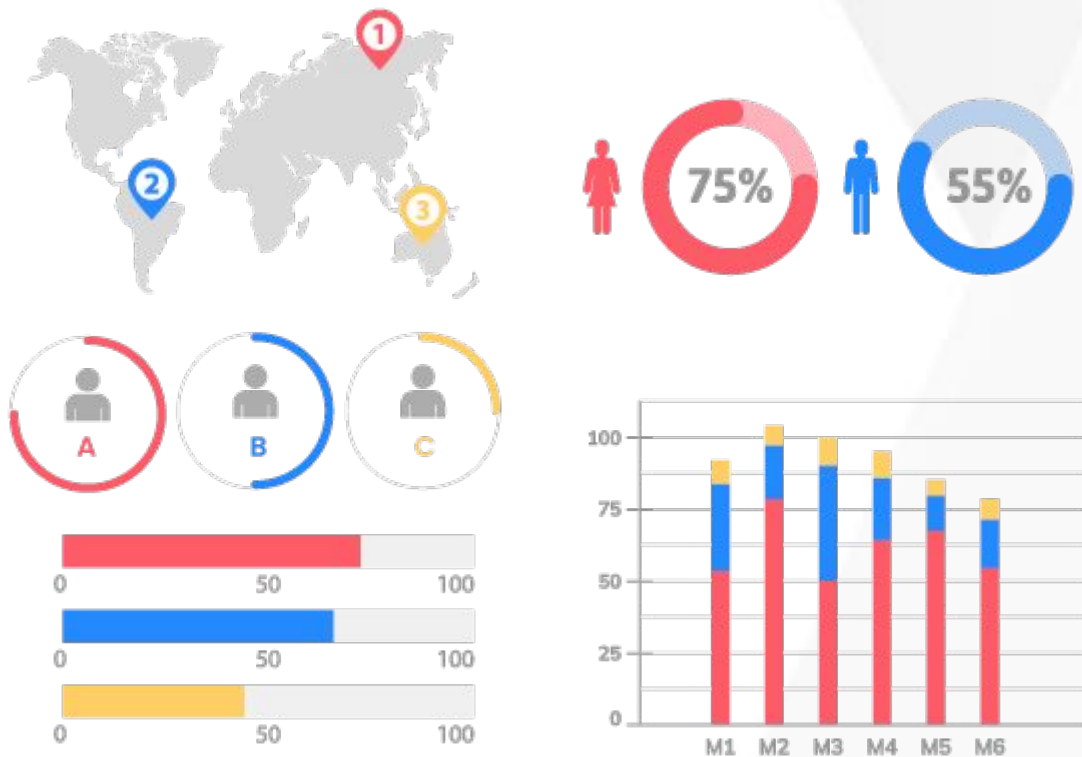
ก่อนหน้านี้การทำงานขายจะมีความยุ่งยากทั้งการจัดการข้อมูล การจัดการเอกสาร การประสานงานต่าง ๆ เมื่อมีแต่รุ่นวายแต่กับสิ่งเหล่านี้ เวลาในการติดตามลูกค้าและการขายก็น้อยลง อาจจะส่งผลทำให้งานไม่ได้คุณภาพ ปิดการขายไม่ได้ ข้อมูลต่าง ๆ ที่ได้มา นำมาวัดผลได้ยากและไม่แม่นยำ ต้องอาศัยการคาดคะเน ดังนั้นเพื่อให้สามารถเพิ่มประสิทธิภาพในการทำงาน และเพิ่มโอกาสในการขายให้มากขึ้น **R-CRM จะเข้ามาช่วยลดการทำงานที่ซับซ้อนลงไปและมีเวลาติดตามลูกค้าเพื่อปิดยอดขายได้เพิ่มมากขึ้น**

3. ติดตามลูกค้าได้อย่างคล่องตัว ปิดการขายได้เร็วขึ้น



เมื่อทีมขายได้รายชื่อลูกค้ามา มีข้อมูลทุกอย่างในระบบ ก็สามารถบริหารจัดการข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว สามารถทำการติดตามลูกค้าได้อย่างคล่องตัวมากขึ้น ซึ่ง **R-CRM มีฟีเจอร์ Sales Pipeline** ที่จะช่วยให้ผู้บริหารและผู้จัดการฝ่ายขายเห็นภาพรวม ความเป็นกันของขั้นตอนการขายต่าง ๆ ของเซลล์แต่ละคนได้อย่าง **สะดวกและง่ายดายแบบ Real-time** ช่วยให้เห็นภาพวางแผนการทำงานได้ดีมากขึ้น ปิดการขายอย่างได้เร็วขึ้น

4. เข้าใจ Customer Insights ปรับใช้เป็นกลยุทธ์ที่ใช้มากขึ้น



การที่ธุรกิจเข้าใจ Customer Insights หรือข้อมูลเชิงลึกของลูกค้า โดยที่สามารถดูผ่านจากระบบ R-CRM ได้เลยนั้น **จะช่วยให้ธุรกิจ เข้าใจพฤติกรรมและการตัดสินใจลูกค้าได้มากยิ่งขึ้น** ธุรกิจก็สามารถวางแผนพัฒนา ปรับปรุงสินค้าและบริการออกมาเพื่อ ตอบโจทย์ความต้องการของลูกค้าได้อย่างตรงจุดและตรงใจ ทีมการตลาดก็สามารถทำกิจกรรมทางการตลาดออกมาได้ เหมาะสมมากยิ่งขึ้น จนเกิดเป็นยอดขายได้ในที่สุด

5. เครื่องมือครบครัน ระดับการทำงานของทีมขาย

Samantan Company Co.,LTD
123/555
Ladphrao BKK 10240.

Quotation
No. QA202205-2

Attention Mr. / Mrs. Fahsai Jaingam
Company ABC Company
Address 51 Major Tower Rama 9 - Ramkumhang, 1706 Rama IX Rd,
Huamak, Bang Kapi District

Province Bangkok **Zip Code** 10240
Phone Number 091-456-7891
Fax Number
Taxpayer Identification Number

From Pichaya
Phone Number 081-234-5678
Email pichaya@good.com
Create date 24/05/2022
Valid until 23/06/2022

We are pleased to submit you the following quotation

Item	Code	Product	Unit Price	Quantity	Unit	Price (THB)
1	PD-01	Product 1	20,500.00	1		20,500.00
Subtotal						20,500.00
VAT (7%)						1,435.00
Grand Total						21,935.00

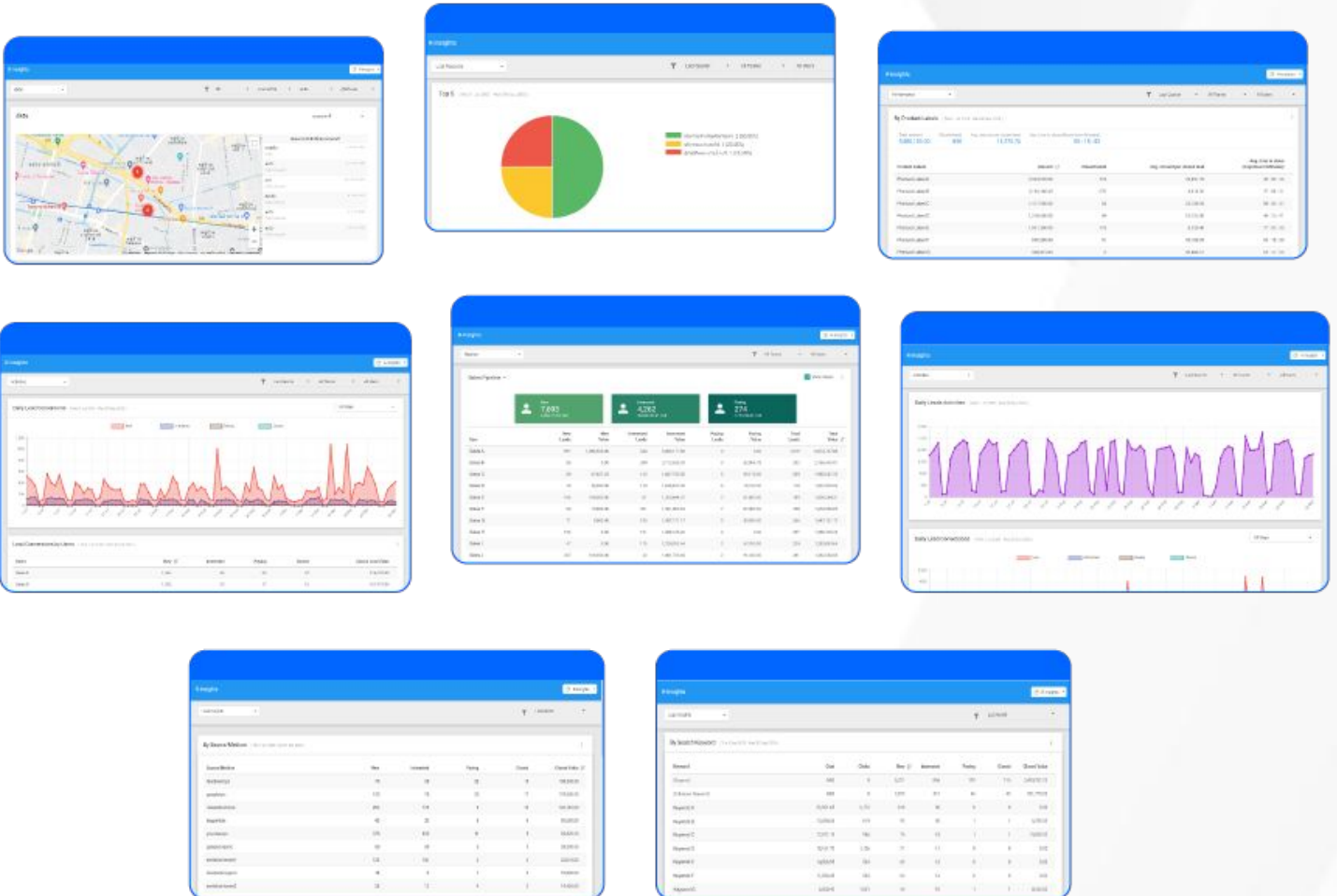
R-CRM มีฟีเจอร์หลากหลายที่ทาง Readyplanet ได้พัฒนาขึ้นมาเพื่อยกระดับการทำงานของทีมขายโดยเฉพาะ ไม่ว่าจะเป็นการสร้างใบเสนอราคา ด้วยแบบฟอร์มมาตรฐานที่มีให้ในระบบ ไม่ต้องเสียเวลานั่งพิมพ์รายละเอียดที่ละขั้นตอน, การส่งอีเมลสามารถส่งผ่านระบบ R-CRM ได้ทันที พร้อมแนบไฟล์เอกสาร หรืออัปโหลดรูปภาพได้โดยที่ไม่ต้องสลับหน้าจอออกโปรแกรมไปมา

6. บริหารจัดการงานขาย ได้สะดวก ทุกที่ ทุกเวลา



ธุรกิจที่มีทีมขายหรือเซลล์ที่ต้องออกไปพบลูกค้านอกสถานที่บ่อย ๆ ทำให้จำเป็นต้องเดินทางตลอด ไม่ได้นั่งทำงานอยู่แค่ในออฟฟิศ แต่ทีมขายไม่ต้องกังวลอีกต่อไป เพราะสามารถจัดการงานขายได้คล่องตัวมากยิ่งขึ้นทุกที่ ทุกเวลา พร้อมดูแลลูกค้าได้ทุกเมื่อด้วย **R-CRM** ที่ตอบโจทย์สำหรับการทำงานในยุคนี้อย่างมาก เพราะไม่ต้องเสียเวลาลงโปรแกรมให้ยุ่งยาก อยู่ที่ไหนก็สามารถทำงานได้ สามารถใช้งานระบบได้ทั้งผ่านคอมพิวเตอร์ แท็บเล็ต และสมาร์ตโฟน

7. ช่วยประหยัดเวลา ในการทำรายงานต่าง ๆ



R-CRM มีแดชบอร์ด ที่ช่วยสรุปผลรายงานการขาย สถิติสำคัญ

ผลการทำงานด้านการขายในมุมมองต่าง ๆ สามารถเลือกดูตาม

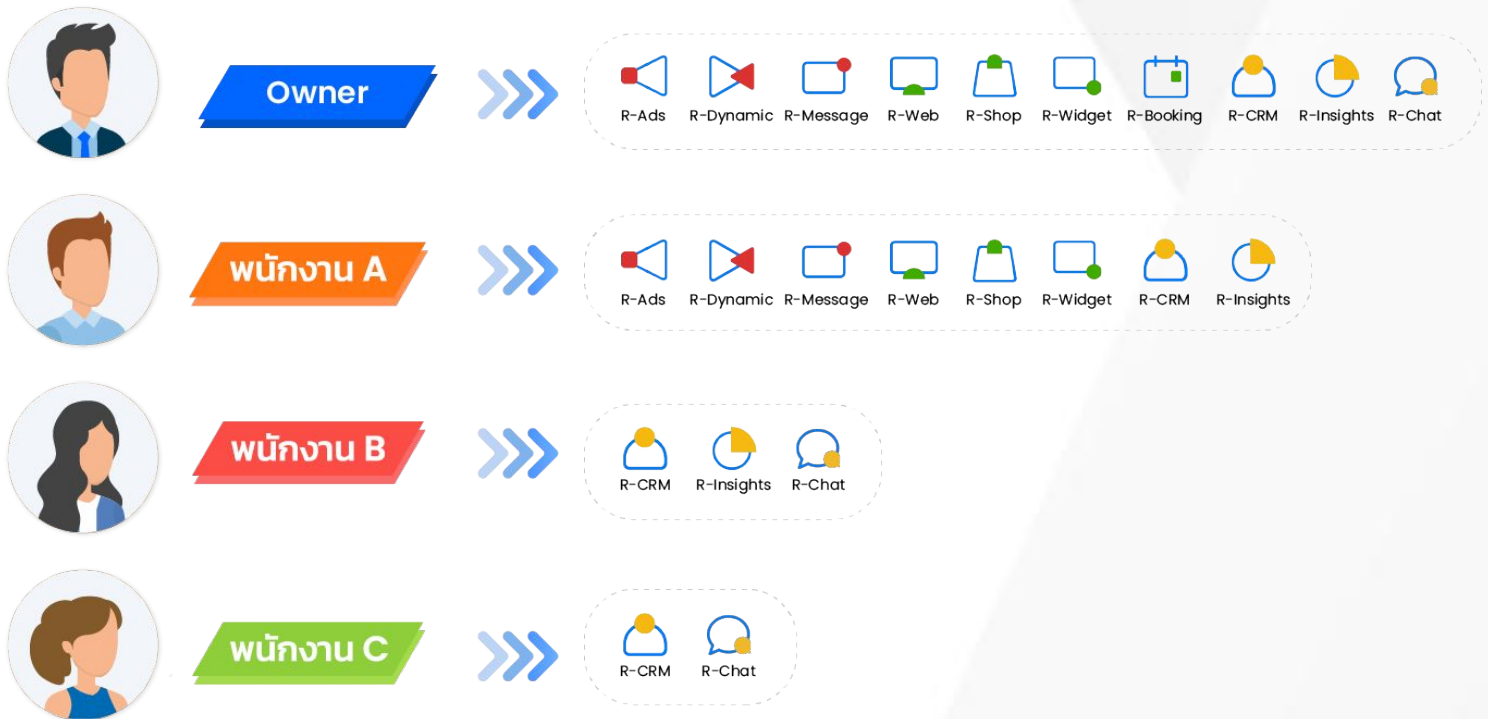
มุมมองที่ต้องการได้ ไม่ต้องเสียเวลาไปรวบรวมข้อมูล และนั่งทำส

ไลด์เพื่อนำเสนอที่ละเอียดอีกต่อไป เพียงแค่ดูหรือดาวน์โหลดออกมาเพื่อ

ใช้งานต่อ เพียงเท่านี้ก็สามารถรู้ข้อมูลสำคัญด้านการขายต่าง ๆ ได้เลย

เพียงไม่กี่คลิก

8. ควบคุมการใช้งานระบบได้ ใช้งานง่าย ไม่ซับซ้อน



R-CRM สามารถกำหนดสิทธิ์การใช้งานของผู้ใช้งานแต่ละคนได้ โดยมีการรองรับระบบ Owner, Admin และ User

เพื่อให้ธุรกิจที่มีทีมงานหลายฝ่าย สามารถทำงานร่วมกันได้อย่างต่อเนื่องและราบรื่นมากขึ้น สามารถแยกสิทธิ์การเข้าใจหรือการเข้าถึงข้อมูลตามความเหมาะสมและความจำเป็นในการใช้งาน



R-CRM

เหมาะสำหรับใคร

และ มีประโยชน์

กับธุรกิจอย่างไร?

R-CRM เหมาะสำหรับผู้ใด



ทีมขาย

เครื่องมือที่ช่วยอำนวยความสะดวกให้กับทีมขาย มีฟีเจอร์ครบครัน ช่วยให้สามารถจัดการงานขายได้อย่างรวดเร็วและง่ายดายทุกขั้นตอน นำไปสู่การปิดการขายอย่างได้ผล

ผู้บริหาร หัวหน้าฝ่ายขาย

เครื่องมือที่ช่วยให้ผู้บริหารและหัวหน้าทีมขาย สามารถใช้บริหารทีมขาย ได้อย่างมีประสิทธิภาพ มีข้อมูล สถิติที่ถูกต้อง ละเอียดและวัดผลได้จริง สามารถติดตามการทำงานของลูกทีมได้ง่าย



5

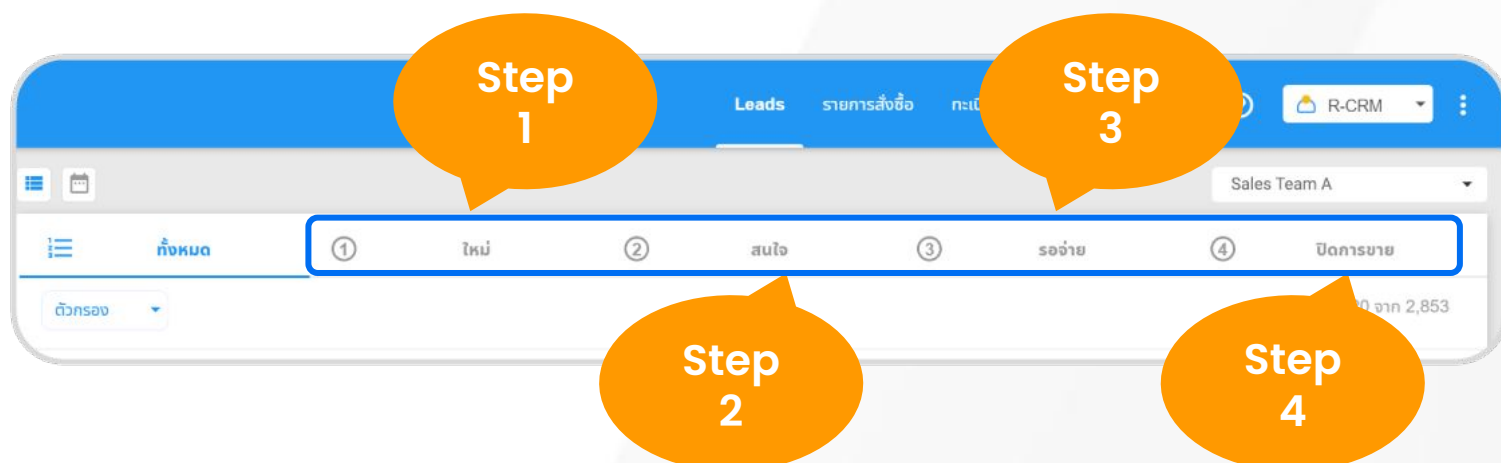
ฟีเจอร์เด็ด R-CRM

เพื่อช่วยบริหารทีมขายให้มีประสิทธิภาพ
และสร้างยอดขายได้ทะลุเป้า



Sales Pipeline

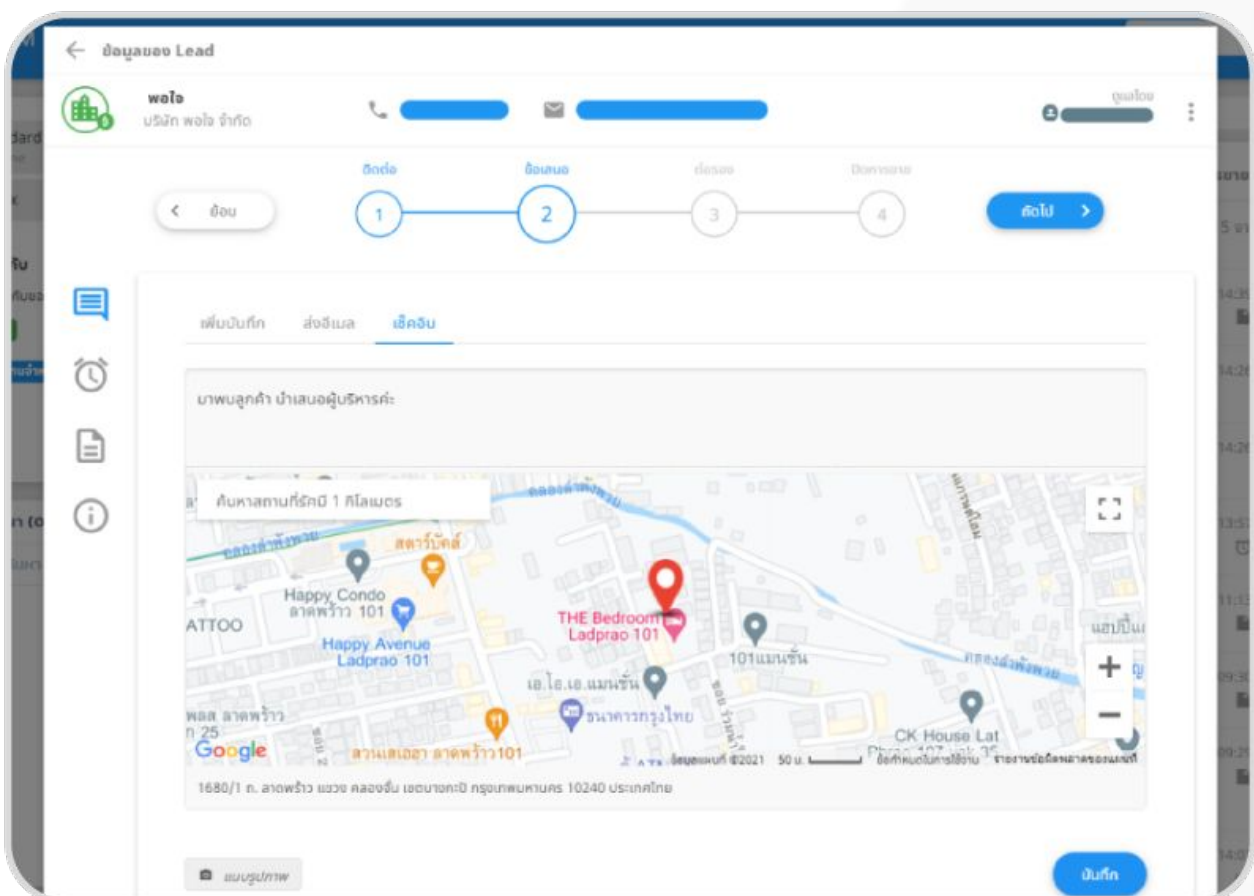
Sales Pipeline คือกระบวนการขายระหว่างทีมขายและลูกค้า ซึ่งมีการแยกเป็นขั้นตอน หรือ **Stage** ที่ชัดเจน จะช่วยให้ทีมขายเห็นภาพรวมของลูกค้าแต่ละรายได้ว่ากำลังอยู่ในขั้นตอนไหน สถานะเป็นอย่างไร เพื่อที่จะได้บริหารจัดการกับลูกค้าได้อย่างเหมาะสม ถูกจังหวะ ปิดการขายได้อย่างรวดเร็ว โดยจำนวนขั้นตอนต่าง ๆ ก็ขึ้นอยู่กับรูปแบบและความซับซ้อนของการทำงานในแต่ละธุรกิจ โดยขั้นตอนการขายส่วนใหญ่จะเริ่มตั้งแต่การเก็บข้อมูลลูกค้าไปจนถึงขั้นตอนปิดการขาย





Sales Check-in

ฟีเจอร์ Sales Check-in ใช้สำหรับการปักหมุดสถานที่ ในรัศมี 1 กม. เหมาะสำหรับธุรกิจที่มีทีมขายหรือเซลล์ที่ต้องมีการออกไปพบลูกค้านอกสถานที่ ซึ่งจะสามารถขจัดความกังวลของผู้บริหารและหัวหน้าทีมขายได้ว่า เซลล์ได้ออกไปพบลูกค้าจริงหรือไม่ เพราะสามารถย้อนดูประวัติการเดินทาง ตำแหน่งสถานที่และช่วงเวลาได้ อีกทั้งธุรกิจก็ประยุกต์ใช้รายงานนี้เพื่อควบคุมการเบิกจ่ายค่าเดินทางของทีมขายได้อย่างถูกต้อง





อนุมัติใบเสนอราคา (Quotation approval)

ฟีเจอร์ **อนุมัติใบเสนอราคา (Quotation Approval)** จะช่วยให้ผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายขายทำการตรวจสอบข้อมูลสินค้า ราคา ส่วนลดพิเศษ หรือรายละเอียดต่าง ๆ ในใบเสนอราคาจากที่เซลส์มีส่งคำร้องขออนุมัติมาผ่านระบบได้อย่างรวดเร็ว พร้อมทั้งสามารถกดอนุมัติได้ทันทีเมื่อทำการตรวจสอบเสร็จแล้ว เมื่อเซลส์ได้รับการแจ้งเตือนผลการอนุมัติแล้วก็สามารถส่งอีเมลแนบใบเสนอราคานี้ให้ลูกค้าพิจารณาต่อไปได้ทันทีผ่านระบบ R-CRM อย่างมั่นใจ

R-CRM

ขออนุมัติใบเสนอราคา

ใบเสนอราคา

ชื่อลูกค้า
ปิติ ดียิ่ง

เลขที่ใบเสนอราคา
QA202108-11

ประเภทลูกค้า
นิติบุคคล

ราคาไม่รวมภาษี
41,300.00

ผู้ขออนุมัติ

ชื่อผู้ขออนุมัติ
มานี ดีใจ

วันเวลาที่ขออนุมัติ
พ. 4 ส.ค. 13:15

หมายเหตุ

เนื่องจากเป็นลูกค้าเก่าซื้อเพิ่ม จึงขออนุมัติส่วนลดเป็น 30% ค่ะ

ไม่อนุมัติ

อนุมัติ

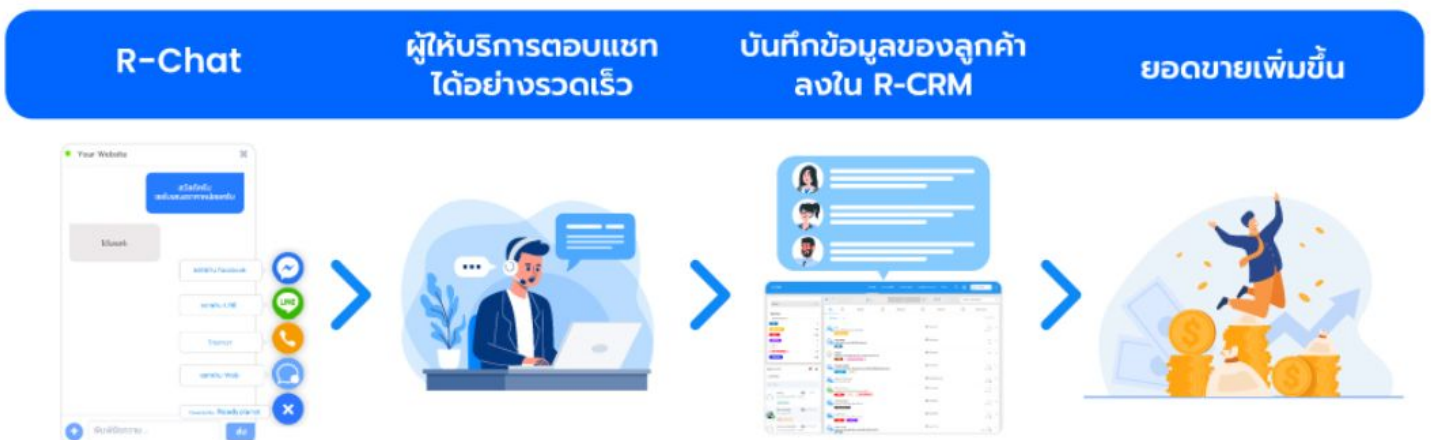
4

จัดการแชททุกช่องทางด้วย Chat Center

สำหรับงานขาย การสร้างความสัมพันธ์ที่ดีกับลูกค้าถือเป็นเรื่องสำคัญ โดยเฉพาะในยุคปัจจุบันที่ลูกค้าสามารถเข้าถึงธุรกิจและติดต่อสื่อสารได้หลากหลายช่องทาง ทั้งทาง Website, LINE Official Account และ Facebook Messenger ซึ่งธุรกิจสามารถใช้ R-CRM ในการบริหารจัดการแชทที่มาจากทุกช่องทางข้างต้นได้ง่ายขึ้นในหน้าจอเดียว ด้วยพีเจอาร์ Chat Center ของ R-Chat ไม่ต้องคอยสลับหน้าจอไปมา

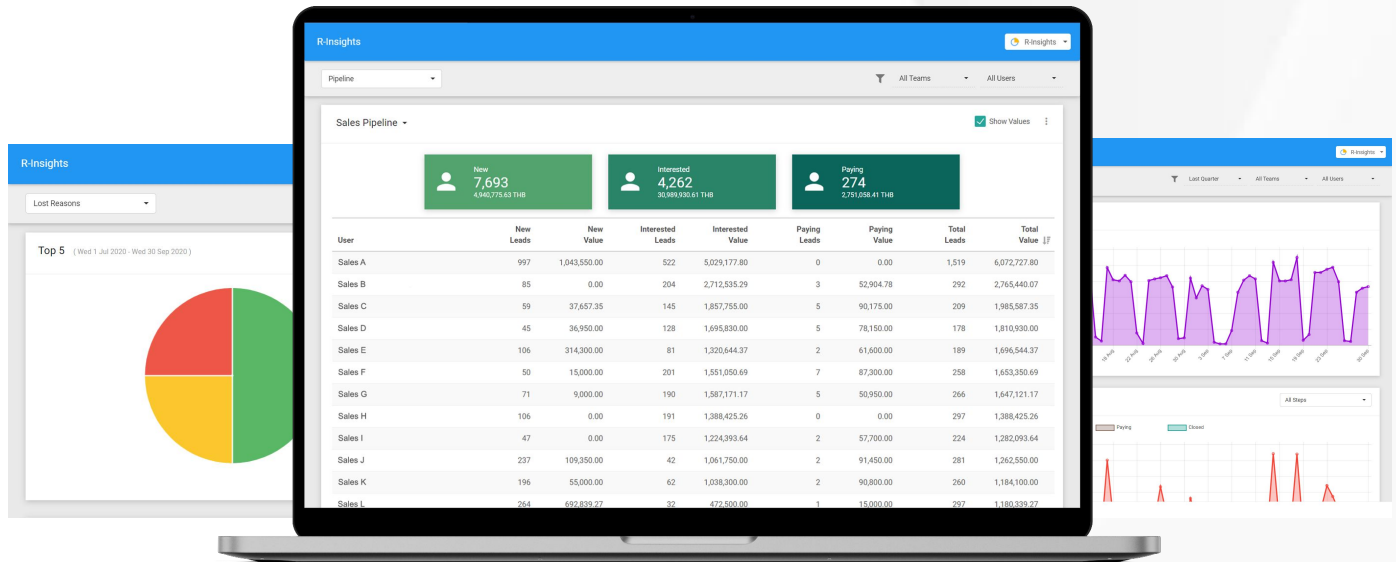
ข้อดีของ R-Chat สำหรับผู้บริหารและผู้จัดการฝ่ายขาย

- ติดตามการตอบแชทของทีมขาย ดูแลคุณภาพการแชทกับลูกค้าได้
- ทำงานอย่างเป็นระบบ และวัดผลได้ง่ายขึ้น
- ได้รับรู้ปัญหาของการขาย และแก้ไขปัญหาได้อย่างรวดเร็ว
- ข้อมูลลูกค้าจากแชท บันทึกเข้าระบบ R-CRM โดยอัตโนมัติ



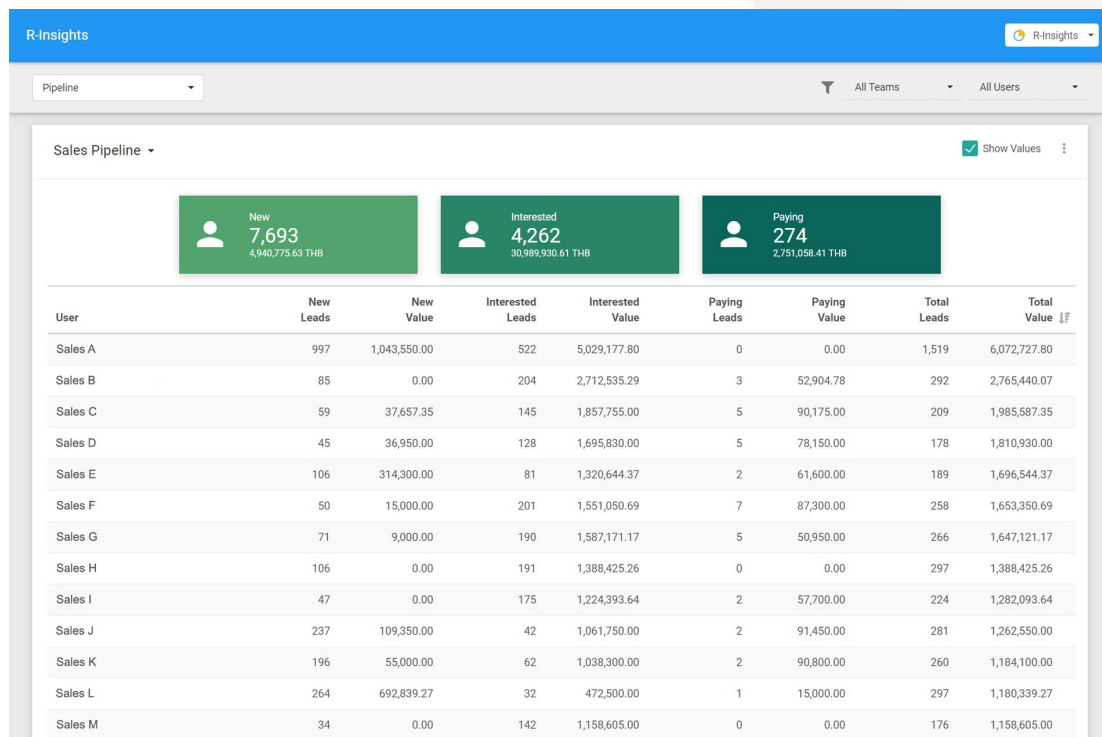


รายงานสถิติสำคัญ (Sales Report)



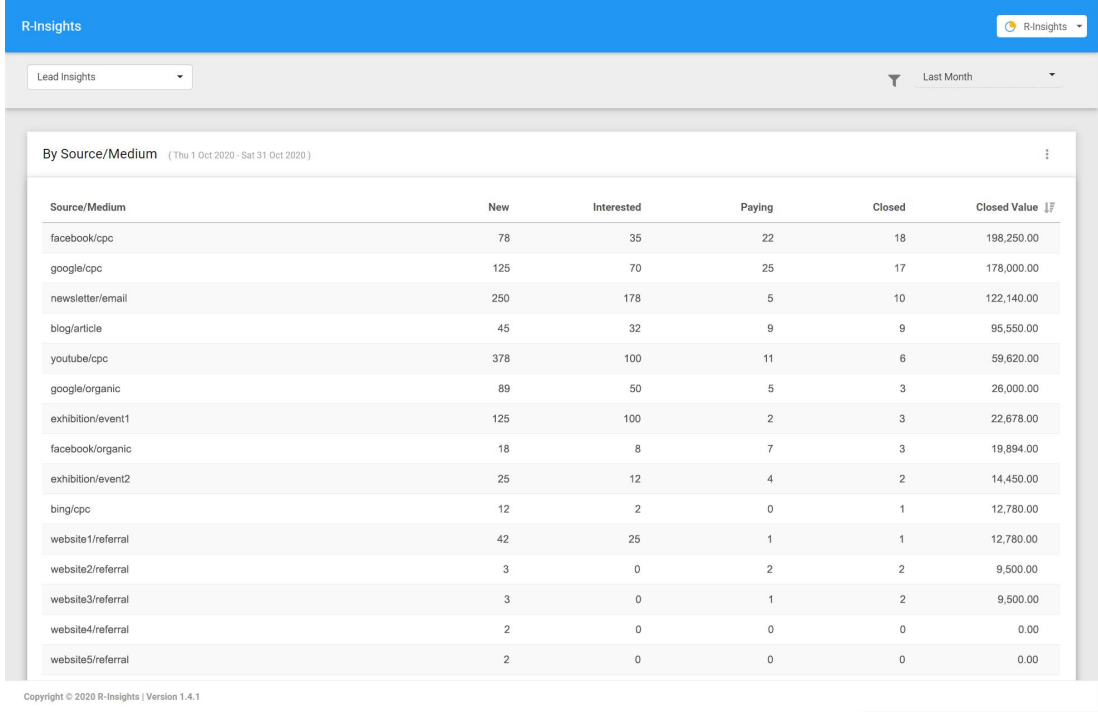
รายงานการขายที่ดี จะช่วยให้ผู้บริหารและผู้จัดการฝ่ายขาย ได้รู้
ข้อมูลเชิงลึกที่สำคัญในหลากหลายแง่มุม ซึ่งการมีระบบเก็บข้อมูลที่
อย่าง R-CRM ก็ส่งผลไปยังรายงานที่สามารถประมวลผลออกมาได้
อย่างถูกต้องและแม่นยำ ทำให้ผู้บริหารหรือผู้จัดการฝ่ายขายจะได้มอง
เห็นภาพรวมของกระบวนการขาย รวมถึงปัญหาที่เกิดขึ้นระหว่างทาง
ของการขาย และนำข้อมูลเชิงลึกที่ได้มาวางแผนปรับปรุงกลยุทธ์ให้ดีขึ้น
ธุรกิจมากขึ้น

ตัวอย่าง Sales Pipeline Report



รายงาน Sales Pipeline เป็นรายงานที่จะช่วยให้เห็นขั้นตอนการขายของเซลล์และความคืบหน้าในการติดตามลูกค้าว่าการขายมีประสิทธิภาพที่ดีหรือไม่ มีลูกค้าคนใหม่กี่คน นำเสนอและต่อรองไปแล้วกี่คน อีกทั้งยังแสดงมูลค่าที่ได้ของลูกค้าในแต่ละ Stage ของ Sales Pipeline ด้วย และผู้บริหารหรือผู้จัดการทีมขายก็สามารถนำข้อมูล เพื่อวางแผนกลยุทธ์ต่อไปได้ ต้องดำเนินการต่ออย่างไรเพื่อให้สามารถปิดการขายอย่างได้ผล

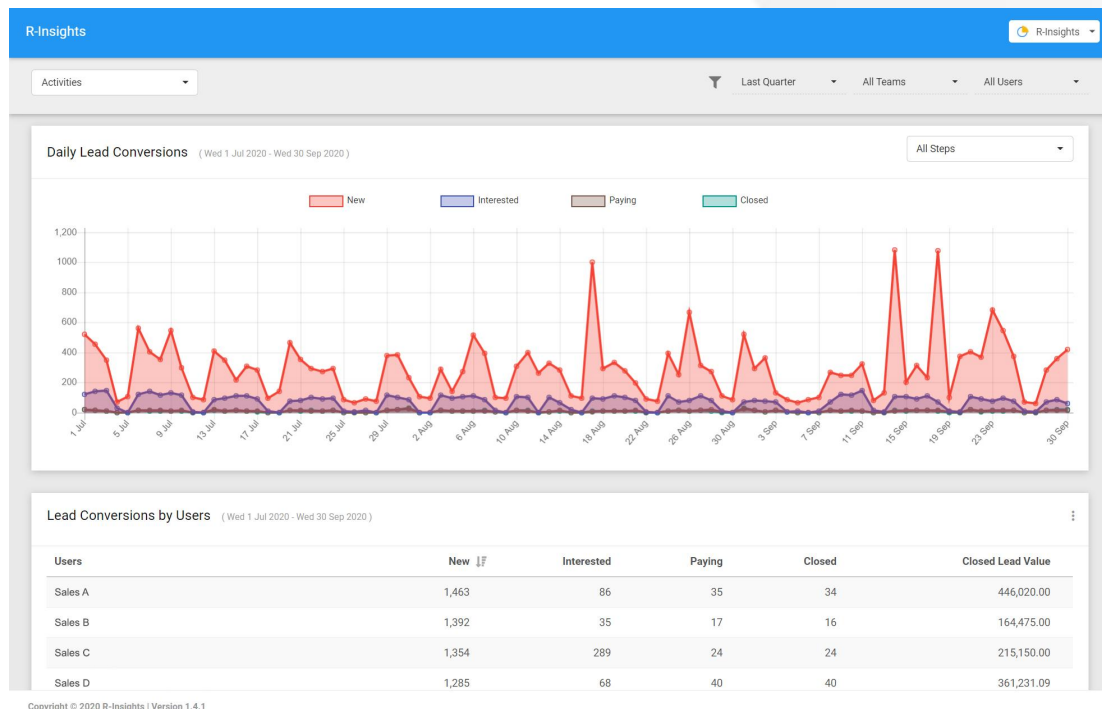
ตัวอย่าง Lead Insights Report



Source/Medium	New	Interested	Paying	Closed	Closed Value
facebook/cpc	78	35	22	18	198,250.00
google/cpc	125	70	25	17	178,000.00
newsletter/email	250	178	5	10	122,140.00
blog/article	45	32	9	9	95,550.00
youtube/cpc	378	100	11	6	59,620.00
google/organic	89	50	5	3	26,000.00
exhibition/event1	125	100	2	3	22,678.00
facebook/organic	18	8	7	3	19,894.00
exhibition/event2	25	12	4	2	14,450.00
bing/cpc	12	2	0	1	12,780.00
website1/referral	42	25	1	1	12,780.00
website2/referral	3	0	2	2	9,500.00
website3/referral	3	0	1	2	9,500.00
website4/referral	2	0	0	0	0.00
website5/referral	2	0	0	0	0.00

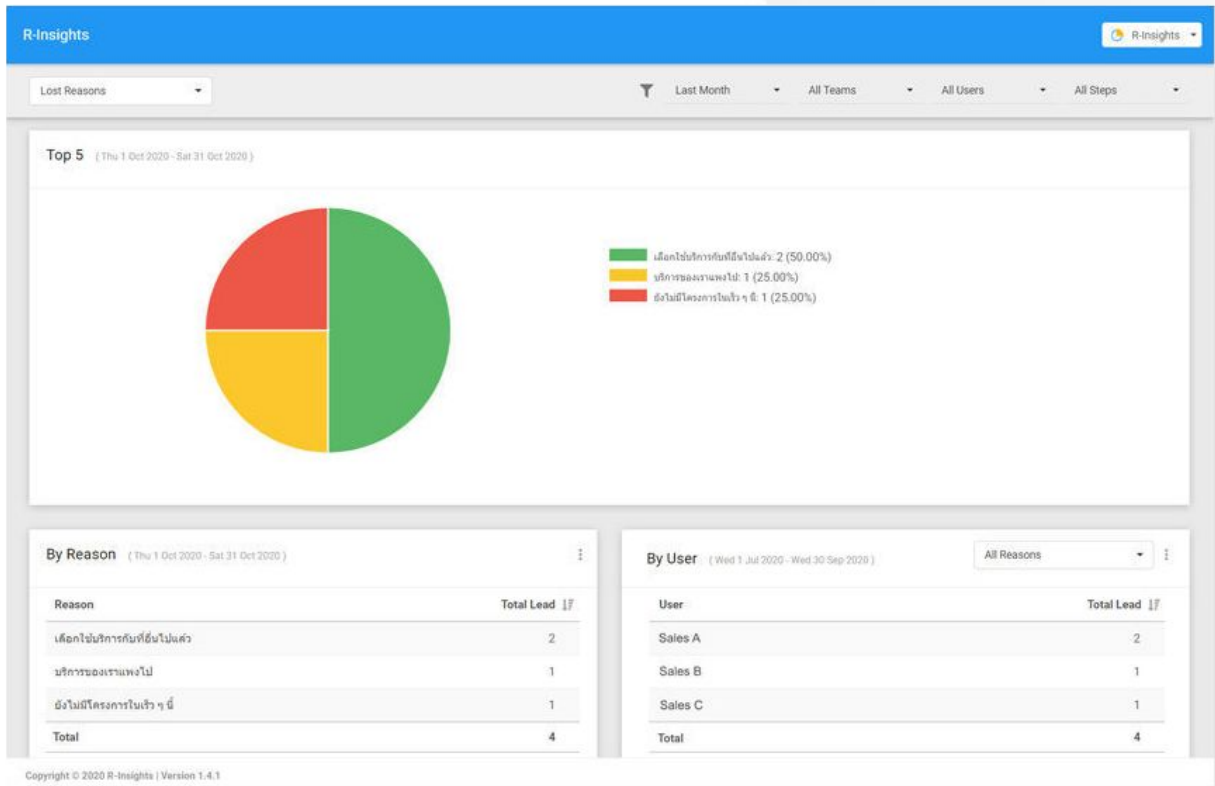
รายงานข้อมูลเชิงลึกของ Lead เป็นรายงานที่ติดตามความสำเร็จของการทำโฆษณาออนไลน์ ตามแคมเปญ หรือคำค้นหา ซึ่งในรายงานจะมีข้อมูลที่แสดงทั้งค่าใช้จ่ายที่เราใช้ไป จำนวนคลิกโฆษณา และจำนวน Lead ที่ได้จากการโฆษณานั้น ๆ ว่าอยู่ในขั้นตอนไหน จำนวนเท่าไร และปิดการขายได้กี่ราย ซึ่งข้อมูลในรายงานนี้ จะช่วยให้ธุรกิจมองเห็นภาพได้ง่ายขึ้นว่า โฆษณาที่เราลงทุนไปนั้น ตัวไหนที่มีประสิทธิภาพดีจนทำให้เกิด Lead รายใหม่ ๆ เพื่อนำไปพัฒนาแคมเปญหรือคำค้นหาอื่น ๆ ต่อไป

ตัวอย่าง Daily Lead Activities Report



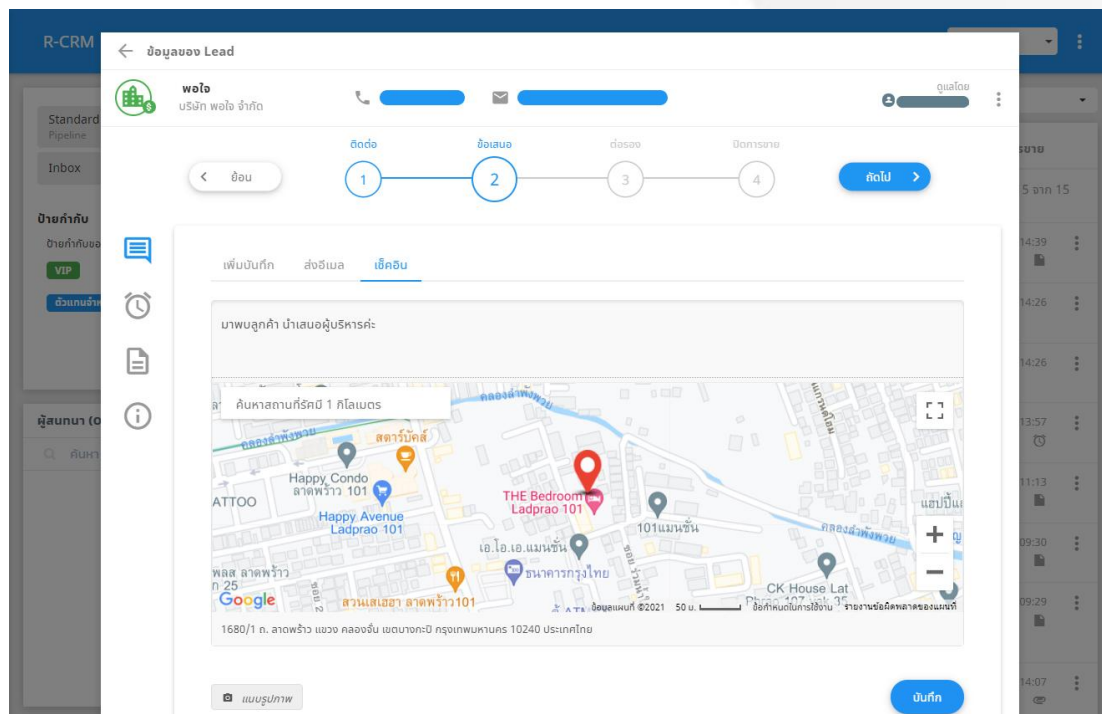
รายงาน Lead ที่ถูกดำเนินการในแต่ละวัน เป็นรายงานที่บอกถึงกิจกรรมของ Lead ที่มีต่อธุรกิจ ช่วยให้เห็นถึงข้อมูลจำนวน Lead ในแต่ละวันว่ามีเข้ามามาก น้อยเพียงใด จำนวน Conversion ในแต่ละวันเกิดยอดขายมากเท่าไร เมื่อเทียบกับสัดส่วนการเปิดการขาย การนำเสนอ และต่อรอง อีกทั้งยังสามารถดู Performance ของสมาชิกในทีมขายได้ว่า สมาชิกแต่ละคนกำลังรับผิดชอบดูแล Lead กี่ราย ปิดการขายไปแล้วกี่ราย และสร้างยอดขายได้เป็นมูลค่าเท่าไร

ตัวอย่าง Lost Reasons Report



รายงานที่บอกถึงเหตุผลในการเลิกติดตาม Lead โดยข้อมูลส่วนนี้มีประโยชน์ต่อผู้บริหารและผู้จัดการฝ่ายขายอย่างมาก เพราะจะได้รู้ถึงเหตุผลต่าง ๆ ที่ทำให้ Lead รายนั้นไม่สามารถไปต่อกับเราได้และยังสามารถนำข้อมูลเชิงลึกเหล่านี้มาวิเคราะห์เพื่อปรับปรุงแก้ไขช่องโหว่หรือจุดบกพร่องในสินค้าและบริการของเราได้ โดยในรายงานจะบอกถึง 5 เหตุผลสูงสุดที่เซลล์ตัดสินใจเลิกติดตาม Lead รายนั้น ๆ แสดงเป็นกราฟวงกลม มีบอกรายละเอียดของแต่ละเหตุผลว่ามีจำนวน Lead เท่าใด

ตัวอย่าง Sales Check-in Report



รายงานการ Check-in หรือการปิดหมุดเมื่อเซลล์มีการออกไป
พบลูกค้านอกสถานที่ ในรายงานนี้จะเห็นข้อมูลทั้งวันที่ที่เช็คอิน, ชื่อลูกค้า, ขั้นตอนของ Lead, เช็คอินครั้งที่, รายละเอียดสถานที่และบันทึกข้อความ ซึ่งสามารถเลือกดูในมุมมองแผนที่, มุมมองภาพรวมหรือมุมมองรายละเอียด และยังสามารถเลือกดูข้อมูลเป็นรายทีมหรือรายบุคคล ดังนั้นรายงานนี้ก็จะช่วยให้หัวหน้าฝ่ายขายตรวจสอบได้ว่า ทีมขายหรือเซลล์ได้เข้าไปพบลูกค้าจริงหรือไม่ และยังสามารถช่วยในการควบคุมการเบิกจ่ายการเดินทางของทีมขายได้



Case Studies

ตัวอย่างธุรกิจ
ที่ใช้ R-CRM
ช่วยบริหารจัดการ
งานขาย และทีมขาย
ได้อย่างประสบความสำเร็จ

Success Story

บริษัท ที-วัน สตีล โซลูชั่น จำกัด

ใช้ R-CRM บริหารจัดการทีมขายอย่างไร ให้ประสบความสำเร็จ



บริษัท ที-วัน สตีล โซลูชั่น จำกัด ผู้นำธุรกิจในการผลิต จำหน่าย และติดตั้งผลิตภัณฑ์ “หลังคาเมทัลชีท” ก่อนหน้านี้ทีมผู้บริหารไม่สามารถติดตามการทำงานของทีมขายได้อย่างมีประสิทธิภาพ ไม่รู้ปัญหาในการขายของทีม และจึงได้มาเลือกใช้ R-CRM แพลตฟอร์มบริหารทีมขาย ของ Readyplanet

“R-CRM ช่วยให้ทีมงานทำงานได้รวดเร็วขึ้น

**ลดขั้นตอนการทำงานลงได้ ผู้บริหาร ผู้จัดการสามารถตรวจงาน
ติดตามยอดขายได้ทันทีผ่านระบบ เห็นภาพรวมการขายได้ละเอียดขึ้น
 อีกทั้ง Package ราคาไม่แพง Service ดี เป็นพื้เลี้ยงที่ดี
ในการอบรมสอนใช้งานระบบ”**

Success Story

บริษัท รีโวเมด (ไทยแลนด์) จำกัด

ใช้ R-CRM บริหารจัดการทีมขายอย่างไร ให้ประสบความสำเร็จ



บริษัท รีโวเมด (ไทยแลนด์) จำกัด ผู้รับผลิตและให้บริการแบบครบวงจร ด้าน OEM ที่ผ่านมาในการบริหารทีมขาย มักจะเจอปัญหาในการบันทึกข้อมูลลูกค้า ผู้บริหารติดตามการทำงานของทีมขายและดูรายงานการขายได้ยาก ต่อมาได้มีโอกาสทดลองใช้งาน R-CRM แพลตฟอร์มบริหารทีมขายของ Readyplanet ก็มีความประทับใจหลากหลายฟีเจอร์

**“R-CRM เหมือนเป็นเลขาส่วนตัว ราคาประหยัด
ที่เราไว้วางใจได้ ไม่อแง เลขาคอยรวบรวมข้อมูลที่เราจะใช้ในแต่ละ
วันได้ เป็นตัวที่ทำให้เราเรียนรู้ลูกค้าได้เป็นอย่างดี ดังนั้นมองว่า
CRM เป็นเรื่องจำเป็นที่ทุกองค์กรหรือผู้บริหารต้องเอาไปใช้”**

Success Story

บริษัท ยีเอส ยัวซ่า สยามเซลล์ จำกัด

ใช้ R-CRM บริหารจัดการทีมขายอย่างไร ให้ประสบความสำเร็จ

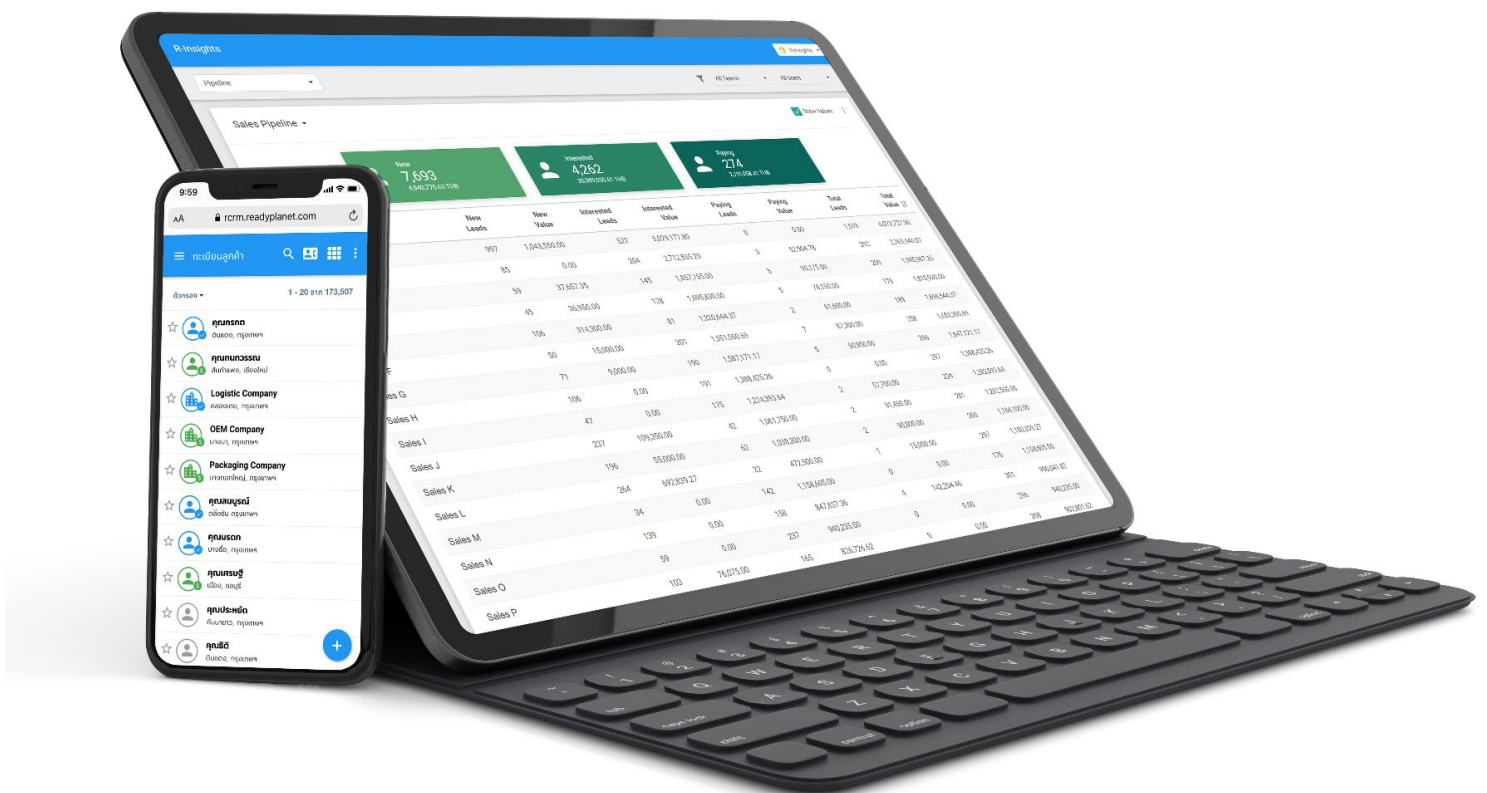


บริษัท ยีเอส ยัวซ่า สยามเซลล์ จำกัด ผู้จัดการจำหน่ายและนำเข้าแบตเตอรี่สำหรับรถโฟล์คคลิฟท์ไฟฟ้าและแบตเตอรี่อุตสาหกรรมทุกชนิด ก่อนหน้านี้ในการทำงานยังไม่ได้ผลลัพธ์ที่ดีตามที่ต้องการ จึงต้องการเปลี่ยนระบบเพื่อเข้ามาช่วยการทำงานให้ได้ผลลัพธ์ที่มีประสิทธิภาพมากขึ้น จึงได้มาทดลองใช้ R-CRM และรู้สึกประทับใจและชอบในระบบการทำงาน

**“R-CRM ช่วยทำให้ ได้ผลลัพธ์การทำงานที่ดีมากกว่าเดิม
สามารถควบคุมออเดอร์ได้ดีขึ้น ผู้บริหารติดตามงานได้ง่าย
ตอบโจทย์การทำงานแบบ Work from home
ระบบเข้าใจง่าย ไม่ซับซ้อน ชอบทุกฟังก์ชัน”**

นี่เป็นเพียงความประทับใจส่วนหนึ่งจากผู้บริหารของธุรกิจไทย ที่ได้มีการเลือกใช้ R-CRM ในการบริหารทีมขาย ซึ่ง Readyplanet รู้สึกเป็นเกียรติอย่างยิ่งที่ได้เป็นส่วนหนึ่งในเรื่องราวความสำเร็จของธุรกิจไทยในหลาย ๆ อุตสาหกรรม และมีความภาคภูมิใจอย่างยิ่งที่ R-CRM ได้มีส่วนในการส่งเสริมและยกระดับศักยภาพในการบริหารและการทำงานของทีมขายของท่าน

เราขอขอบคุณสำหรับความไว้วางใจในแพลตฟอร์ม R-CRM และขอใช้โอกาสนี้เพื่อให้มั่นใจว่าเราจะพัฒนาคุณภาพและขีดความสามารถของ R-CRM ให้ดียิ่งขึ้นต่อไป เพื่อให้ตอบโจทย์การใช้งานด้านการขายและให้ก้าวทันโลกแห่งดิจิทัล อย่างเต็มกำลัง



ส่วนหนึ่งของลูกค้าที่ใช้งาน R-CRM ในการบริหารจัดการงานขาย

TECH2U

HYUNDAI
NAKHONSAWAN

WATTANA
INDUSTRIAL CO.,LTD

RevoMed

CHINA MACHINE
中国机器 BUILD THE FUTURE

dp ceramic

ABSOLUTE
HAIR CLINIC

KOVIC®

BSC
Baan Solar Cell

Dsmart
CORPORATE

NUTRI-MAX
INNOVATION

7BUILT
STEEL CORPORATION

V-STEEL®
METAL DESIGN

Zenitha

EA FORKLIFT
specialist we are

PRO LAB®

SUNSTEEL GROUP

kinddog



Aesthetic Definition (Aes-De) Co.,Ltd.
บริษัท อีสเทติก ดีฟิเนชั่น จำกัด

PETTERNARY CO., LTD

S.M. CHEMICAL

VISOR®

BETTER
CODE

YAMAHA
Make Waves

The
Planner
www.theplannereducation.com

EPIC
EPICDOORLOCK.COM





สรุป

การบริหารจัดการทีมขายที่ดีและได้ผลในยุคปัจจุบัน นอกจากจะต้องอาศัยเทคนิคความเชี่ยวชาญของผู้บริหารและผู้จัดการฝ่ายขายแล้ว การเลือกใช้เทคโนโลยี CRM อัจฉริยะ จึงเป็นอีกทางเลือกที่ดีที่จะมาช่วยเสริมศักยภาพทีมขายและแก้ไขอุปสรรคในการขายต่าง ๆ อย่างได้ผล

R-CRM ของบริษัท เรดดี้แพลนเน็ต จำกัด (มหาชน) จึงเป็นเครื่องมือสำคัญที่จะช่วยให้ทีมเซลล์ของธุรกิจคุณสามารถติดตามลูกค้า บริหารจัดการงานขาย และปิดการขายได้เพิ่มขึ้นและทำงานได้อย่างมีประสิทธิภาพ รวมถึงผู้บริหารและผู้จัดการฝ่ายขายเอง ยังสามารถเข้าถึงรายงานสถิติสำคัญต่าง ๆ ได้อย่างสะดวก ช่วยให้สามารถตัดสินใจเชิงกลยุทธ์ได้อย่างรวดเร็ว นำไปสู่การทำการตลาดและการบริหารทีมขายที่ประสบความสำเร็จมากขึ้น

R-CRM เป็นแพลตฟอร์มที่ได้รับการรับรองมาตรฐาน
ด้านความปลอดภัย IT Security ระดับโลก ISO 27001:2013
และช่วยให้ธุรกิจของคุณสามารถใช้งานฐานข้อมูลลูกค้า
ได้อย่างถูกต้องตรงกับกฎหมาย PDPA ที่จะมีผลบังคับใช้ตั้งแต่
วันที่ 1 มิถุนายน 2022 เป็นต้นไป

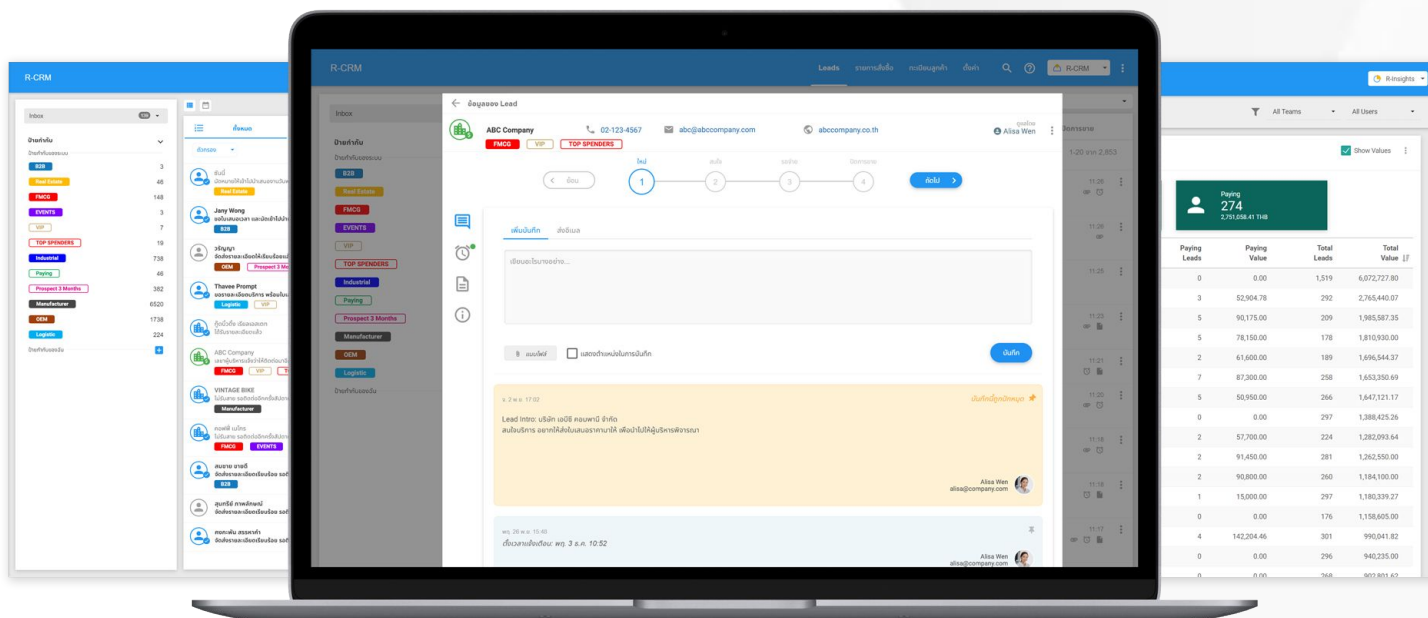


แพลตฟอร์มมาตรฐาน
ด้วย ISO 27001:2013

คอลเซ็นเตอร์
24 ชม.



ฟรี ! คอร์สอบรมการใช้งาน
R-CRM สำหรับธุรกิจคุณ



เริ่มต้นใช้งาน R-CRM

เพื่อปลดล็อกศักยภาพการทำงานของทีมขายอย่างได้ผล

ติดต่อนัดหมายสาริตการใช้งาน

โทร 02-016-6789