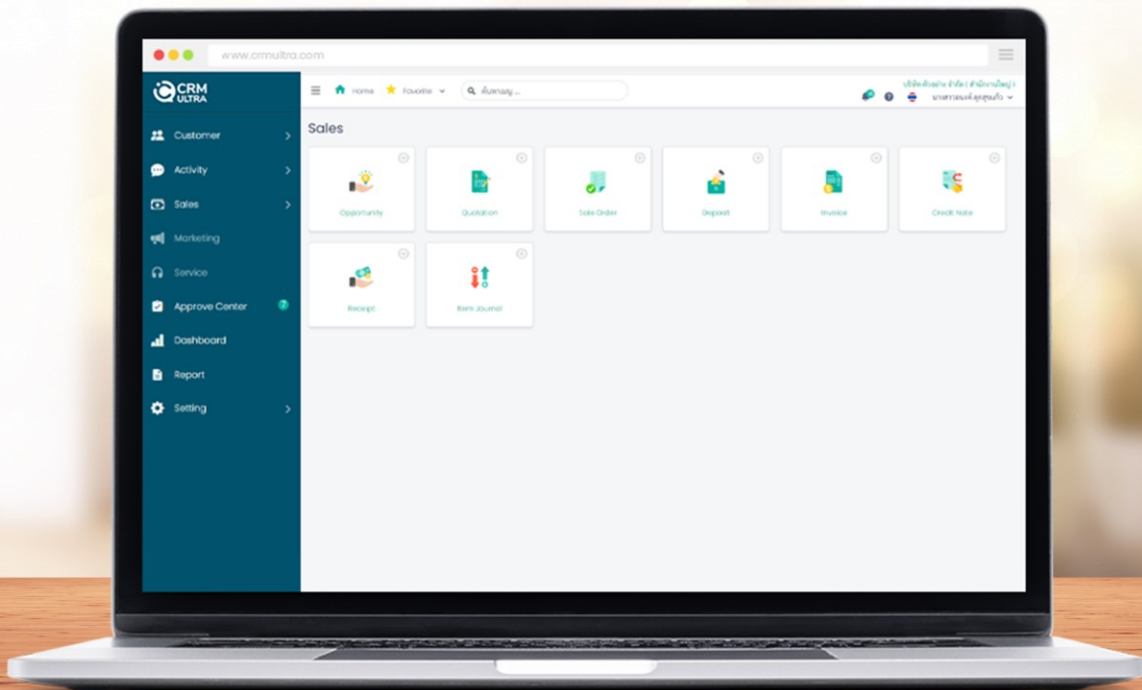


## Sales Force Automation

ระบบที่ช่วยในการบริหารทีมงานขายและเพิ่มประสิทธิภาพในการนำเสนอการขาย โดยสามารถติดตามการทำงานของพนักงานได้อย่างรวดเร็ว สามารถตรวจสอบข้อมูลการติดต่อกับลูกค้าแต่ละราย เพื่อแสดงให้เห็นสถานการณ์ในการขายได้อย่างชัดเจนว่าจะสามารถปิดการขายได้หรือไม่ ซึ่งจะช่วยให้ยอดขายต่อพนักงานขายแต่ละรายเพิ่มขึ้น ระยะเวลาในการปิดการขายสั้นลงรวมถึงไม่ต้องเสียเวลาไปกับระบบเอกสารที่ต้องทำในแต่ละวัน เนื่องจากเราสามารถวิเคราะห์ข้อมูลได้ถูกต้องมากยิ่งขึ้นการทำงานเป็นระบบมากยิ่งขึ้น การสูญเสียลูกค้าน้อยลง ทำให้รายได้ขององค์กรเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด

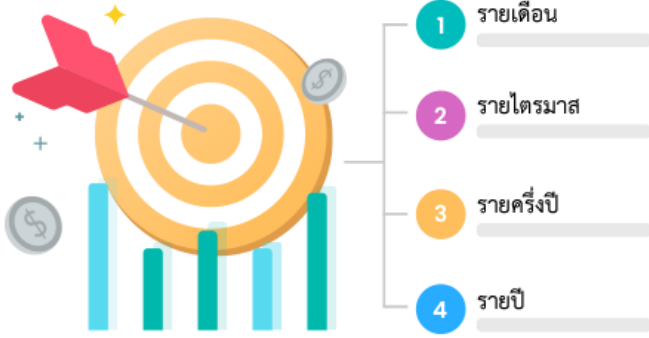


## Sales Target

### Sales Target

คือ เป้าขายที่ทางองค์กรหรือเจ้าของธุรกิจได้มีการกำหนดยอดขายไว้ โดยอาจจะมีการมอบหมายให้ผู้จัดการฝ่ายขายดำเนินการต่อในการวางแผนเป้าหมายเป็นรายเดือน รายไตรมาสรายปี ให้กับทีมขายและ Sale แต่ละคน เพื่อเป็นแนวทางในการทำงานและมีบทบาทสำคัญหรือช่วยกระตุ้นให้ยอดขายเพิ่มสูง





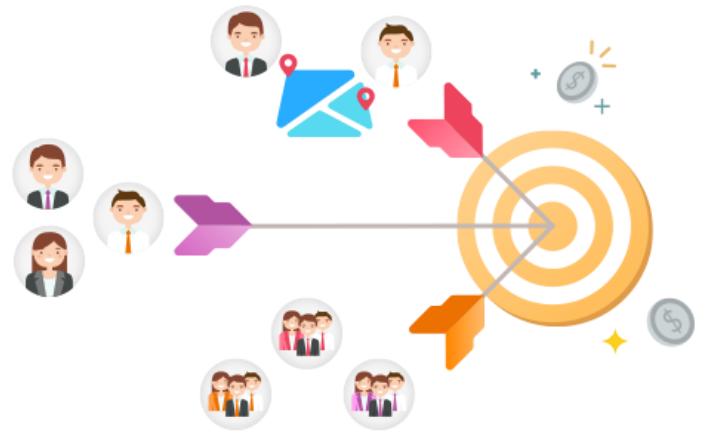
## การตั้งเป้า

รองรับการตั้งเป้าหมายขายได้ละเอียดถึง 4 ระดับ

1. รายเดือน
2. รายไตรมาส
3. รายครึ่งปี
4. รายปี

## ตั้งเป้าหมายแยกตามเขตการขาย ตามทีม และตามพนักงาน

วัดประสิทธิภาพตามเขตการขาย ทีมขาย  
ตลอดจนถึงพนักงานเป็นรายบุคคล



## วิเคราะห์ข้อมูลในรูปแบบรายงานและกราฟ

สรุปข้อมูลเปรียบเทียบยอดขายกับเป้าการขายในรูปแบบรายงานและกราฟช่วยให้การวิเคราะห์เป็นเรื่องง่าย

### บริษัท ตัวอย่าง จำกัด

รายงานยอดขายเปรียบเทียบเป้าการขาย ตามเป้าหมาย

หน้า 1/1

งวดที่	วันที่เริ่มต้น	วันที่สิ้นสุด	เป้าหมาย	ยอดขาย	เป้าหมาย - ยอดขาย	% เทียบกับเป้าหมาย
1	01/01/2023	31/01/2023	1,000,000.00	1,537,380.00	(537,380.00)	153.74
2	01/02/2023	28/02/2023	1,000,000.00	400,000.00	600,000.00	40.00
3	01/03/2023	31/03/2023	1,000,000.00	776,500.00	223,500.00	77.65
4	01/04/2023	30/04/2023	1,000,000.00	111,200.00	888,800.00	11.12
5	01/05/2023	31/05/2023	1,000,000.00	226,200.00	773,800.00	22.62
6	01/06/2023	30/06/2023	1,000,000.00	477,000.00	523,000.00	47.70
7	01/07/2023	31/07/2023	1,000,000.00	397,500.00	602,500.00	39.75
8	01/08/2023	31/08/2023	1,000,000.00	173,000.00	827,000.00	17.30
9	01/09/2023	30/09/2023	1,000,000.00	869,177.57	130,822.43	86.92
10	01/10/2023	31/10/2023	1,000,000.00	69,997.00	930,003.00	7.00
11	01/11/2023	30/11/2023	1,000,000.00	796,000.00	204,000.00	79.60
12	01/12/2023	31/12/2023	1,000,000.00	190,780.00	809,220.00	19.08
<b>รวมทั้งสิ้น</b>			<b>12,000,000.00</b>	<b>6,024,734.57</b>	<b>5,975,265.43</b>	<b>50.21</b>

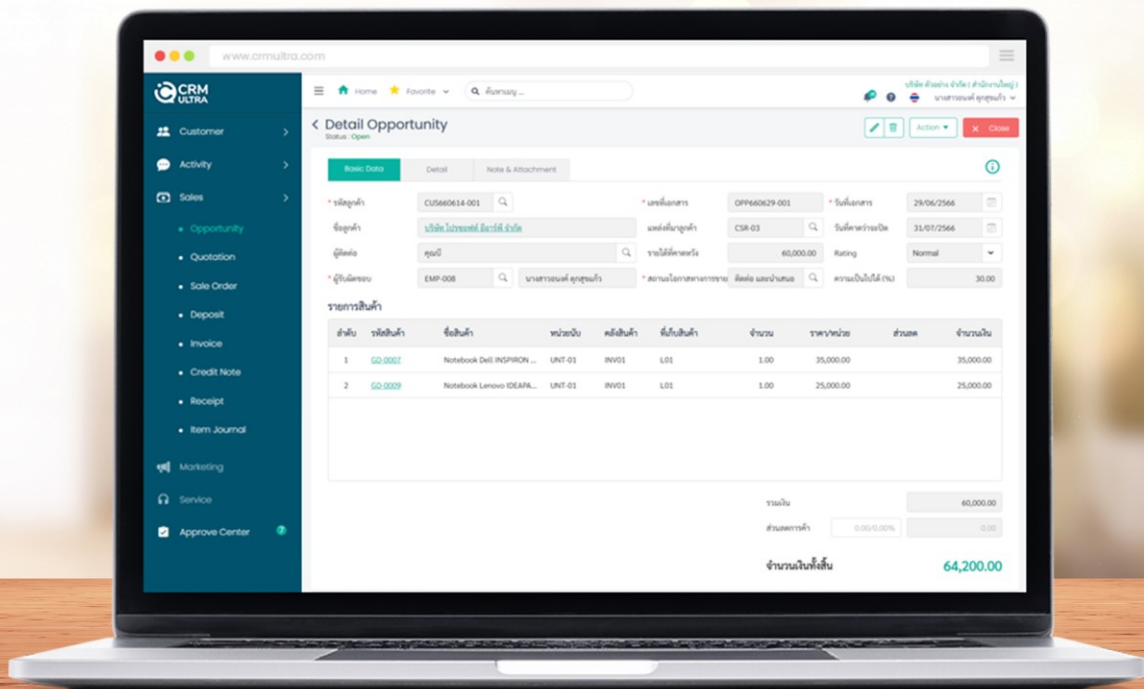
## Compare Net Sale

เปรียบเทียบยอดขายกับเป้าการขายตามพนักงาน - รายเดือน ปี 2023



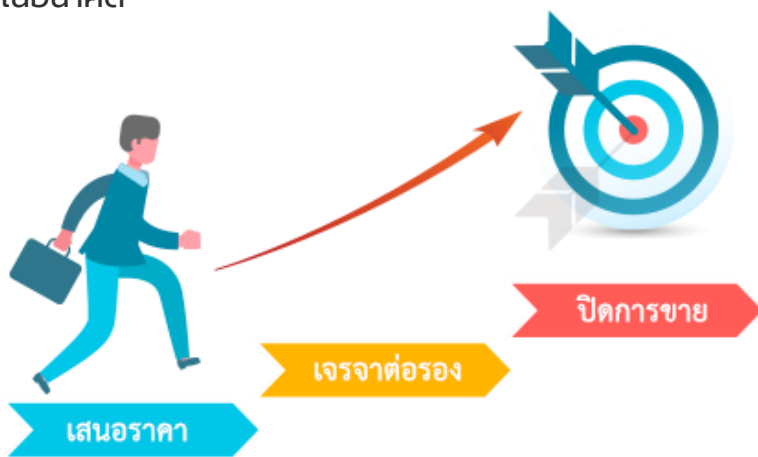
## Opportunity

วิเคราะห์โอกาสทางการขายที่เกิดขึ้น ว่าสามารถปิดการขายสำเร็จ หรือปิดการขายล้มเหลวที่ขั้นตอนไหน พร้อมระบุเหตุผลของการปิดการขายด้วยว่าเพราะอะไร? เพื่อใช้ในการพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการขายในอนาคต



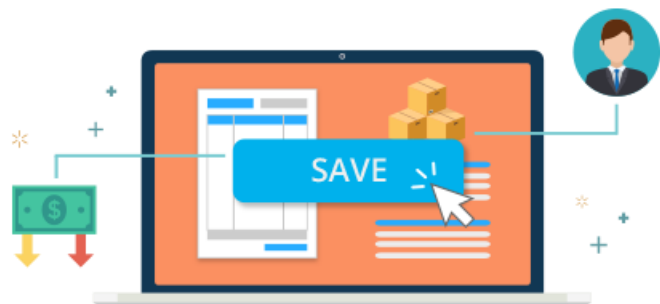


**Opportunity** หมายถึง โอกาสที่จะขาย เมื่อมีการติดต่อกับลูกค้าแล้วลูกค้ามีความสนใจในสินค้า เราจะทำการบันทึกเป็น Opportunity โดยมีรายละเอียดที่จะทำการบันทึก เช่น วันที่คาดว่าจะปิดการขาย จำนวนเงินที่คาดว่าจะปิดการขายได้ สถานะของโอกาสการขายได้ (Opportunity Stage) คุณสามารถนำ Opportunity มาใช้เป็นเครื่องมือของพนักงานขายในการเก็บประวัติการติดต่อหรือสถานะของงานที่ได้ดำเนินการไปแล้ว โดยหัวหน้าหรือผู้บริหารสามารถใช้ Opportunity เพื่อติดตามการขายและดูภาพรวมการขายที่เกิดขึ้นได้ พร้อมทั้งสามารถวิเคราะห์ปิดการขายไม่สำเร็จด้วยเหตุผลอะไร เพื่อใช้ในการพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการขายในอนาคต



### พยากรณ์ยอดขาย (Sales Forecast)

ช่วยในการพยากรณ์ยอดขาย (Sales Forecast) และติดตามเปอร์เซ็นต์ความคืบหน้า เพื่อให้ทราบโอกาสที่จะปิดการขายสำเร็จมีความเป็นไปได้มากเท่าไร



### ระบบแจ้งเตือนลูกค้ารายใหญ่ (Big Deal Alert)

มีระบบแจ้งเตือนเมื่อลูกค้ารายใหญ่มียอดที่คาดว่าจะปิดการขายสูงไปยังผู้บริหารและคนที่เกี่ยวข้อง เพื่อให้ไม่ต้องสูญเสียลูกค้ารายใหญ่ไปโดยไม่มีโอกาสได้รับรู้หรือแก้ปัญหาให้กับพนักงานขาย

## วิเคราะห์แหล่งที่มา (Lead Source)

สามารถวิเคราะห์ได้ว่าแหล่งที่มาไหนสามารถปิดการขายได้มาก หรือ น้อย เพื่อวางแผนทำการตลาดได้ตรงจุด

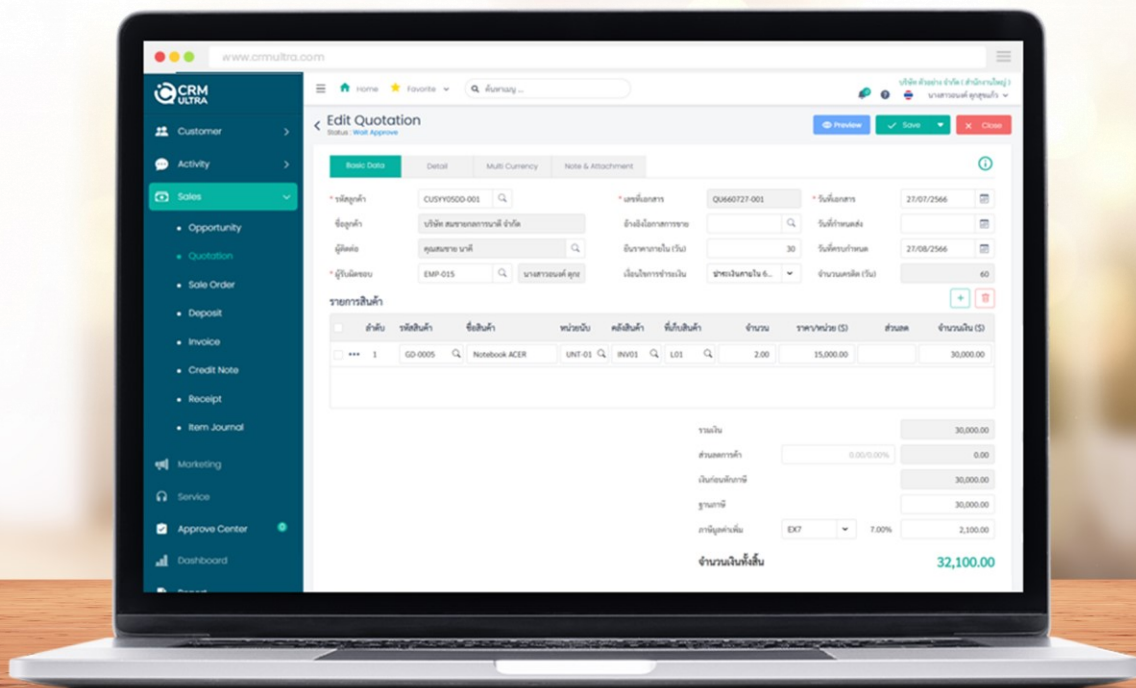


## อ้างอิงข้อมูลไปเปิดใบเสนอราคา

สามารถอ้างอิงข้อมูลในโอกาสทางการขาย ไปเปิดเอกสารเสนอราคาเพื่อให้พนักงานเปิดเอกสารใบเสนอราคาได้รวดเร็วขึ้น

## Quotation

การเสนอราคาสินค้าเป็นอีกหนึ่งขั้นตอนสำคัญของการพิจารณาตัดสินใจซื้อสินค้าจากลูกค้า ระบบเสนอราคาที่ดีต้องสามารถสร้างเอกสารเสนอราคาที่เป็นมาตรฐาน สะดวกและรวดเร็ว



**Quotation** การทำใบเสนอราคาเป็นขั้นตอนที่สำคัญอย่างยิ่งในการปิดการขาย ลูกค้าต้องการใบเสนอราคาที่ถูกต้องและรวดเร็วจากเรา ใบเสนอราคาที่ดีต้องมีความสวยงามได้มาตรฐาน เพื่อสร้างความน่าเชื่อถือและความพึงพอใจให้กับลูกค้า



### บันทึกใบเสนอราคาบนมือถือ

ไม่ว่าคุณจะอยู่ที่ไหน ก็สามารถสร้างใบเสนอราคาบนมือถือได้สะดวกรวดเร็วช่วยให้ส่งเอกสารใบเสนอราคาให้ลูกค้าได้ทันเวลา ไม่พลาดทุกโอกาสการขาย

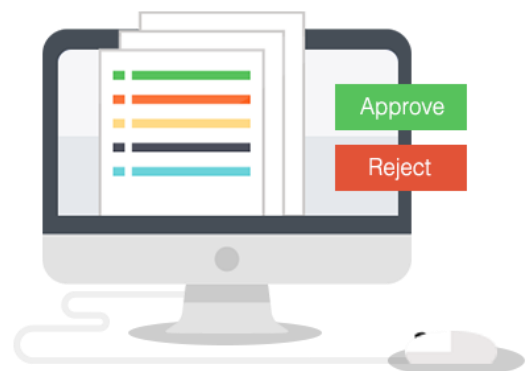


### ส่งใบเสนอราคาให้ลูกค้าได้ทันที

สามารถดูตัวอย่างพร้อมส่งอีเมลใบเสนอราคาให้ผู้เกี่ยวข้องได้ทันที ช่วยลดขั้นตอนการทำงานของพนักงานขายให้น้อยลง

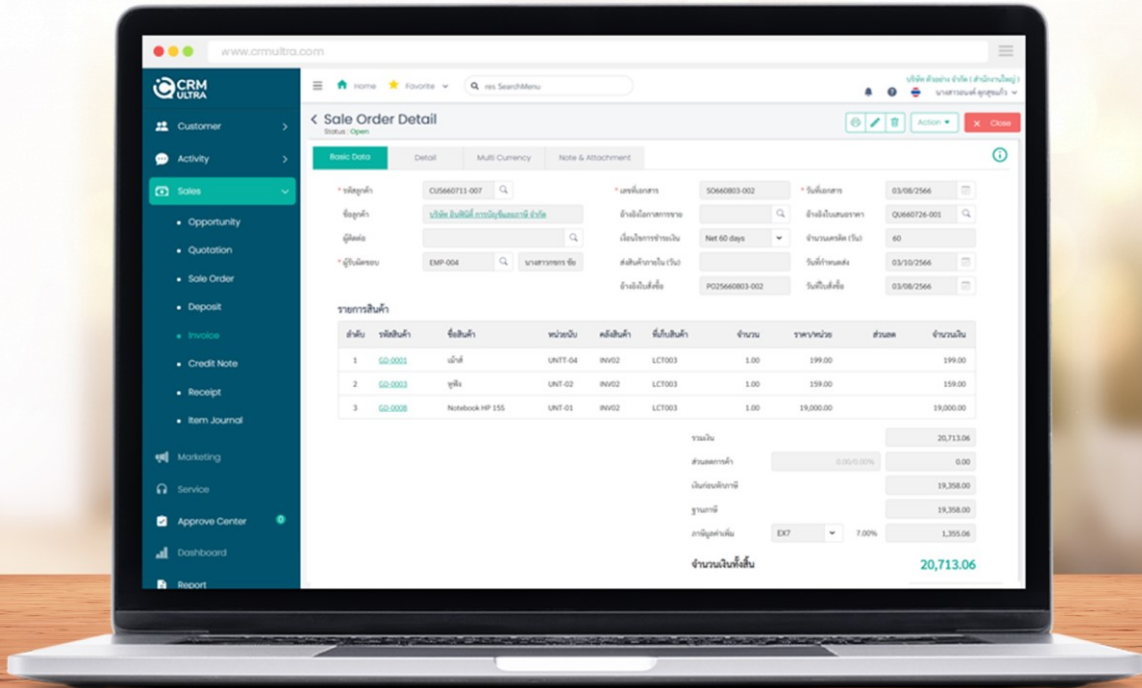
### อนุมัติใบเสนอราคาก่อนส่งมอบให้ลูกค้า

ผู้บริหารสามารถตรวจสอบความถูกต้องของใบเสนอราคาแล้วพิจารณาการอนุมัติผ่านมือถือ และระบบยังแจ้งผลการอนุมัติผ่านอีเมลให้ทราบทันที



## Sale Order

เตรียมการผลิตและการจัดส่ง พร้อมจองสินค้าในสต็อกอัตโนมัติ เมื่อบันทึกใบสั่งขาย ดึงใบเสนอราคา มาทำใบสั่งขายอย่างรวดเร็ว อ้างอิงคำสั่งซื้อ แล้วส่งต่อไปยังการออกใบกำกับภาษีได้เลย



## Sale Order

การสั่งขาย (Sale Order) ใช้ในการจองสินค้าว่ามีลูกค้าซื้อสินค้าไปแล้ว และใช้เป็นสัญญาณให้กับหน่วยงานต่างๆที่เกี่ยวข้องให้เริ่มดำเนินการเตรียมสินค้าให้พร้อมจัดส่งไปให้ลูกค้า ไม่ว่าจะเป็นการสั่งซื้อสินค้ากับทางผู้ผลิต การนำสินค้ามาประกอบ การบรรจุสินค้าตามรูปแบบที่ลูกค้าสั่ง หรือการทดสอบก่อนส่งมอบให้กับลูกค้า ก่อนที่จะมีการออกใบส่งของหรือใบกำกับภาษีต่อไป



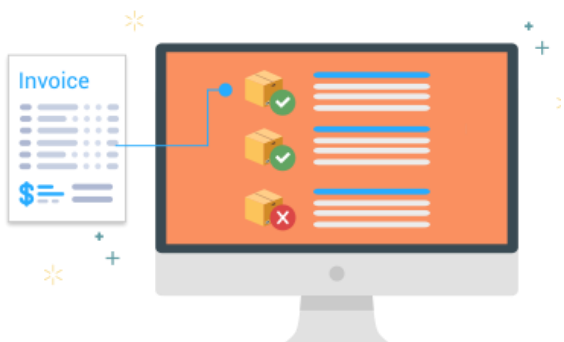


## เตรียมการผลิตและสั่งซื้อได้ถูกต้อง

ยืนยันการสั่งซื้อของลูกค้าเพื่อเตรียมการผลิต หรือจัดส่งได้ถูกต้อง ลดความผิดพลาดของกระบวนการขายได้มากขึ้น

## อ้างอิงข้อมูลจากใบเสนอราคาได้

ระบบจะดึงข้อมูลในเอกสารใบเสนอราคามาแสดงให้อัตโนมัติ ช่วยลดความผิดพลาด และสะดวกรวดเร็วในการทำงาน



## กรองใบสั่งขายที่ยังไม่ได้เปิดใบกำกับภาษี

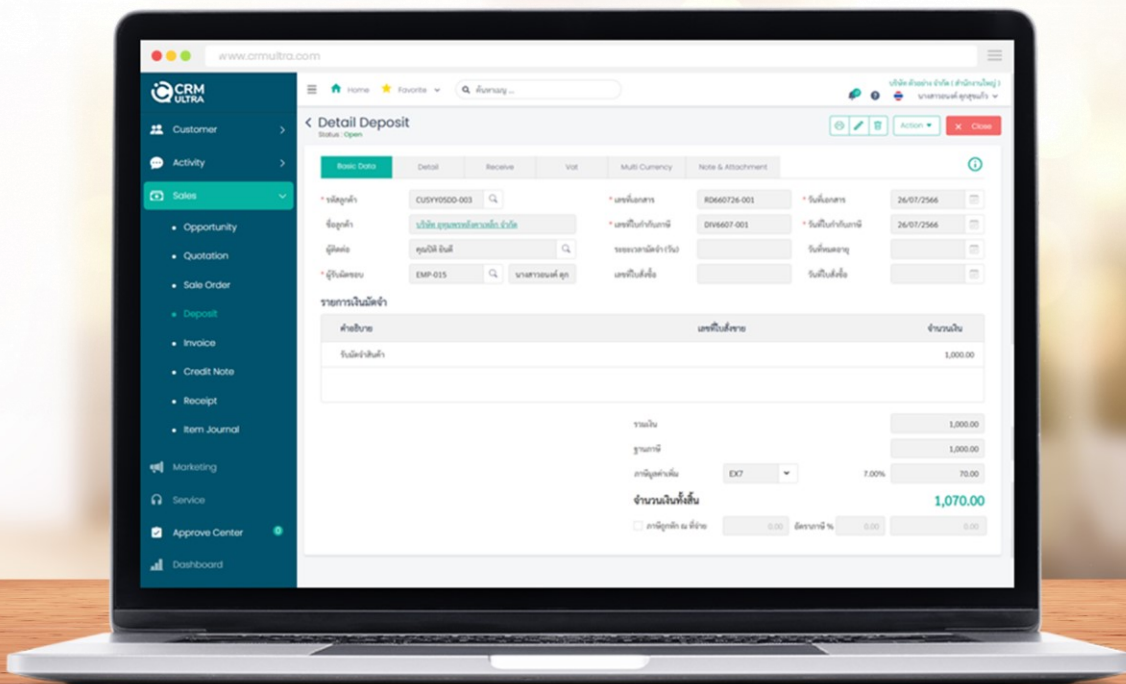
สามารถกรองข้อมูลเอกสารใบสั่งขายที่ยังมีได้เปิดใบกำกับภาษี ตามสถานะเอกสาร ที่ช่วยให้คุณไม่พลาดการติดตามทุกเอกสาร





## Deposit

บันทึกรายการรับเงินมัดจำจากลูกค้า เพื่อช่วยสร้างความมั่นใจในการซื้อขาย



## Deposit

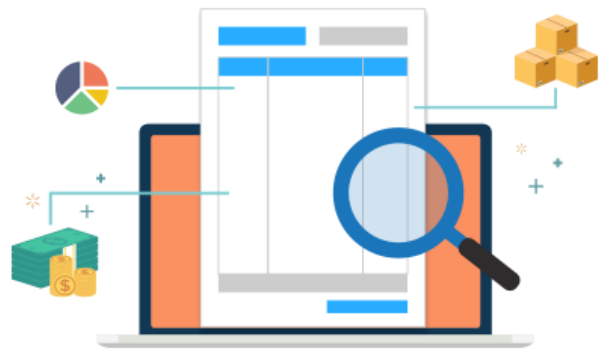
บันทึกรายการรับเงินมัดจำจากลูกค้า เพื่อช่วยสร้างความมั่นใจในการซื้อขาย สามารถอ้างอิงไปตัดยอดใบแจ้งหนี้ หรือรายการรับชำระได้ทั้งแบบเต็มจำนวน และบางส่วน





## อ้างอิงไปหักจากยอดการขายหรือยอดรับชำระหนี้

สามารถอ้างอิงเงินเอกสารรับเงินมัดจำไปหักจากยอดการขายสินค้าหรือยอดการรับชำระหนี้ได้ โดยสามารถหักได้ทั้งแบบเต็มจำนวน หรือเพียงบางส่วน

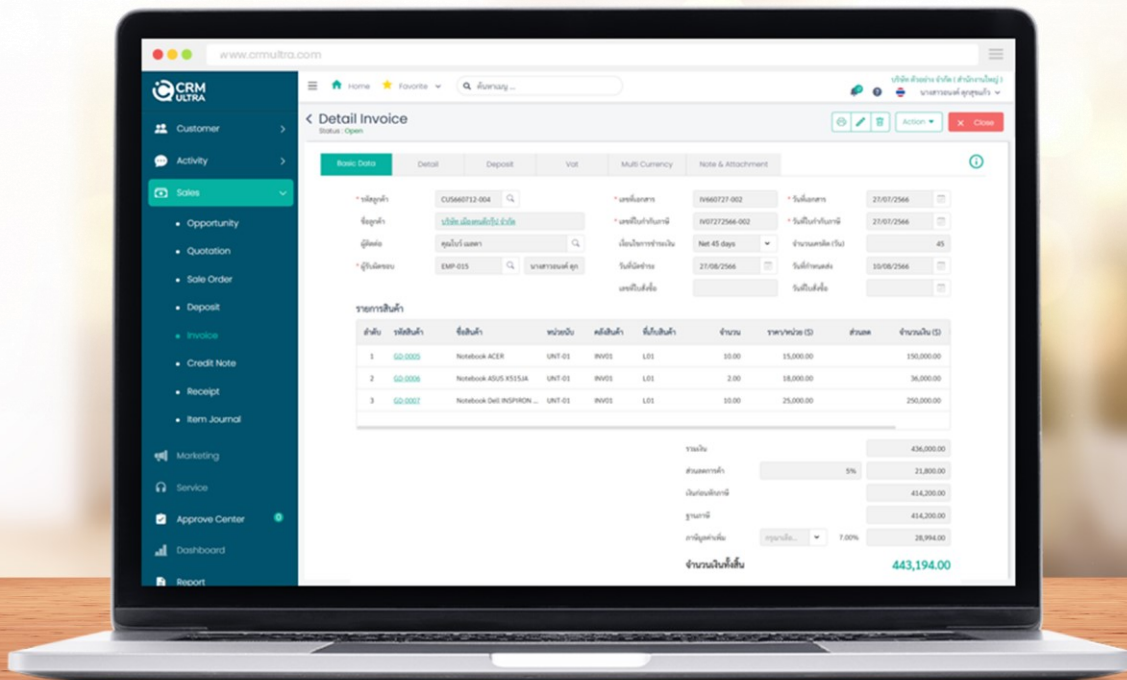


## กำหนดระยะเวลาวันที่สิ้นสุดของวันที่วางเงินมัดจำได้

สามารถกำหนดระยะเวลาวันที่สิ้นสุดของการวางเงินมัดจำที่มีการตกลงเงื่อนไขไว้ โดยโปรแกรมจะคำนวณวันที่ที่เหมาะสมให้อัตโนมัติ

## Invoice

อ้างอิงใบเสนอราคา หรือใบสั่งขายเพื่อเปิดใบกำกับภาษีได้ ช่วยลดความผิดพลาด และสะดวกรวดเร็วในการทำงาน



## Invoice

ใบกำกับภาษี / Invoice เป็นเอกสารที่เกิดขึ้นหลังจากที่ธุรกิจมีการตกลงซื้อขายสินค้าและบริการกันเรียบร้อยแล้วเอกสารเหล่านี้จะส่งไปให้กับผู้ซื้อสินค้า เพื่อเป็นหลักฐานในการรับชำระเงินต่อไป



## คำนวณวันที่รับชำระจากจำนวนวันเครดิตอัตโนมัติ

ระบบจะคำนวณวันที่รับชำระจากจำนวนวันเครดิตของลูกค้าแต่ละรายที่ได้มีการกำหนดไว้ ซึ่งทำให้สามารถจัดการเรื่องวันเครดิตที่ให้กับลูกค้าแต่ละรายแตกต่างกันได้ง่ายขึ้น



## ตรวจสอบวงเงินเครดิตของลูกค้า

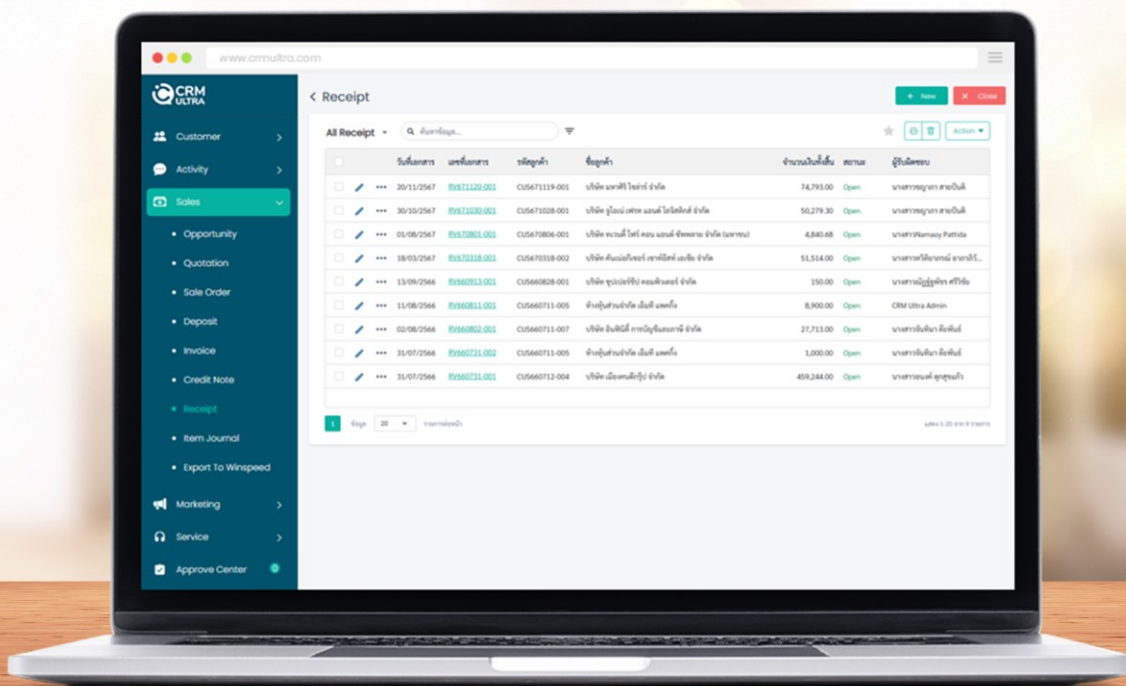
สามารถกำหนดให้อนุญาต หรือไม่อนุญาต ให้ขายสินค้าเกินวงเงินเครดิตของลูกค้าแต่ละราย และสามารถดูรายงานเพื่อตรวจสอบวงเงินเครดิตได้

ปิดการขายให้อัตโนมัติเมื่อบันทึกใบกำกับภาษี สามารถกำหนดให้อัปเดตสถานะโอกาสทางการขาย (Opportunity) ให้เป็นปิดการขายสำเร็จ (Close Won) อัตโนมัติ เมื่อบันทึกเอกสารใบกำกับภาษี



## Receipt

รับชำระหนี้หลากหลายวิธี ไม่ว่าจะบันทึกเช็ครับ เงินโอนเข้าบัตรเครดิต หรือเงินสด พร้อมตัดยอดหนี้ให้อัตโนมัติ



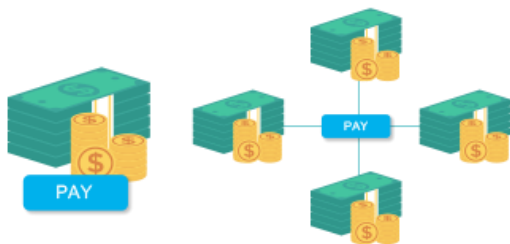
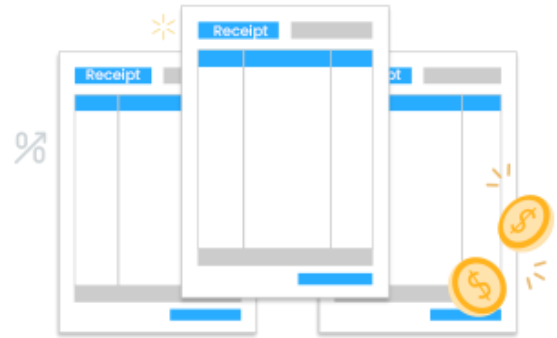
## Receipt

รับชำระหนี้ / Receipt เป็นหลักฐานแสดงสถานะการชำระเงินของลูกค้า โดยอ้างอิงเอกสารใบแจ้งหนี้ ซึ่งสามารถจ่ายเต็มงวดเดียวหรือแบ่งจ่ายได้ ดังนั้นเมื่อได้รับการชำระเงินจากลูกค้า พนักงานขายหรือฝ่ายบัญชีจะทำการบันทึกใบรับชำระลงระบบ อ้างอิงกับเอกสารใบแจ้งหนี้ก่อนหน้า และพิมพ์ใบเสร็จ / ใบกำกับภาษี ส่งให้ลูกค้าในลำดับถัดไป



## อ้างอิงใบกำกับภาษีได้มากกว่าหนึ่งใบ

สามารถอ้างอิงเอกสารใบกำกับภาษีมากกว่า 1 ใบ เพื่อรับชำระในครั้งเดียวกัน



## แบ่งชำระเป็นงวดๆ

สามารถรับชำระแบบเต็มจำนวนหรือแบบแบ่งชำระหลายครั้ง โดยสามารถระบุจำนวนที่รับชำระได้

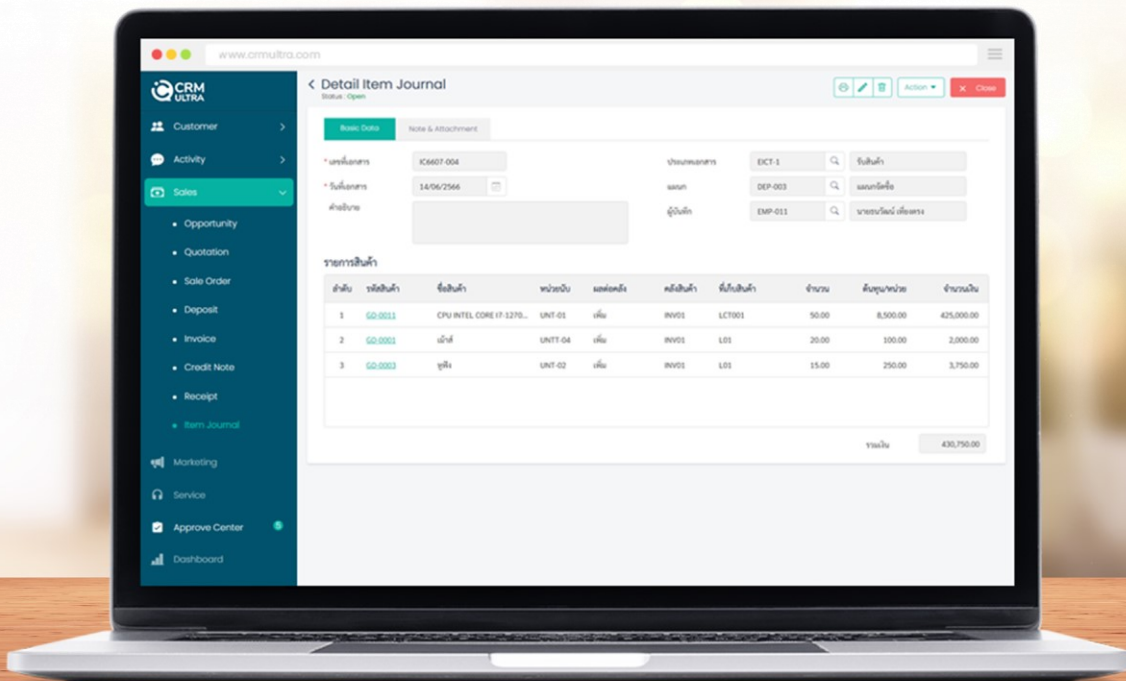
## ตรวจสอบวงเงินเครดิต

สามารถตรวจสอบวงเงินเครดิตที่เหลือของลูกค้า และดูยอดหนี้คงค้างเพื่อติดตามหนี้ของลูกค้าแต่ละรายได้



## Item Journal

ปรับปรุงเพิ่มหรือลดจำนวนสินค้าในสต็อก  
เพื่อให้พนักงานขายสามารถตรวจสอบสต็อกสินค้าในการขายได้ถูกต้อง



### เลือกประเภทการปรับปรุงเพิ่มลดสินค้า

ทำการเลือกประเภทการปรับปรุงเพิ่มลดสินค้าตามต้องการ เช่น รับสินค้า, เบิกสินค้า หรือ โอนย้ายระหว่างคลัง



### ปรับเพิ่มลดสินค้าตามจำนวนสินค้าในคลัง

ปรับจำนวนสินค้าในระบบ ให้ตรงกับสินค้าที่มีอยู่ในคลังของกิจการ เพื่อให้ง่ายต่อการตรวจสอบสินค้าคงเหลือ