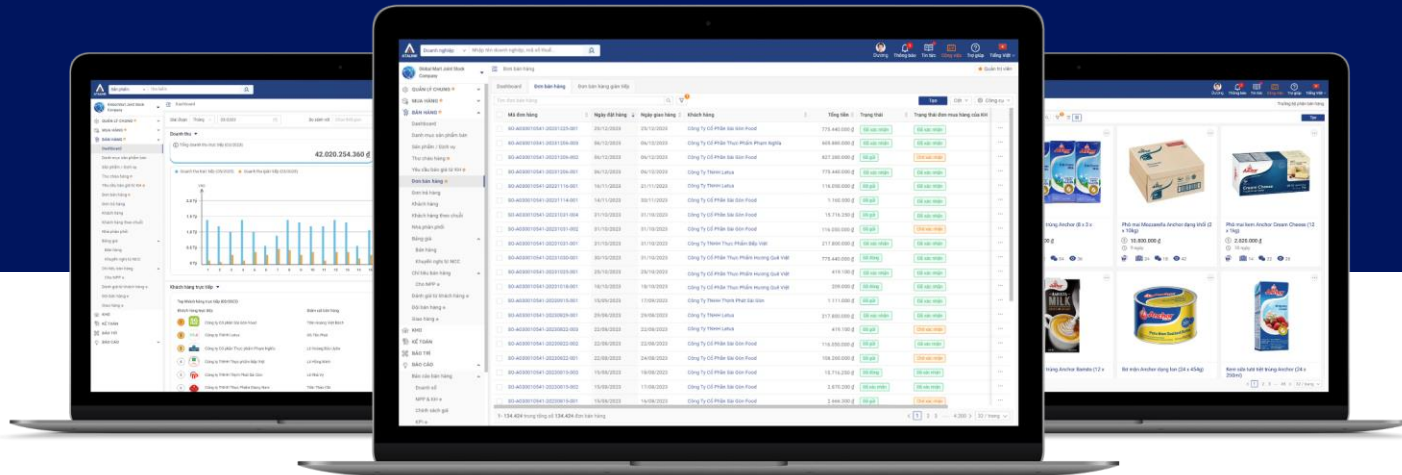




Chân dung Doanh nghiệp & Khách hàng mục tiêu

Giải pháp Quản lý Đơn bán hàng B2B

**Tối ưu hóa chi phí bán hàng
và cải thiện lợi nhuận kinh doanh bền vững**



TIÊU CHÍ DOANH NGHIỆP MỤC TIÊU



Thành lập 3 năm trở lên

Công ty có thể có vài chi nhánh



Trụ sở chính tại Tp. HCM / Hà Nội

Hoặc vùng lân cận (trong bán kính 50km)



Mô hình kinh doanh (*)

Thương mại (bán sỉ / bán lẻ) B2B, sản xuất, xuất nhập khẩu



Doanh thu từ 50 - 1.000 tỷ / năm

Có từ 8 NV kinh doanh trở lên



Có từ 30 SKU trở lên

Tần suất cập nhật SKU 3 tháng / lần



Có từ 300 KH trở lên

Mỗi ngày tối thiểu có 50 đơn hàng bán trở lên

(*)

- **Thương mại (bán sỉ / lẻ) B2B:**

FMCG (Dairy, đồ uống, thực phẩm đóng gói, personal care, home care – theo Kantar), sản phẩm tiêu dùng, vật liệu xây dựng

- **Sản xuất:**

Dệt và may mặc, giày dép, gỗ và sản phẩm gỗ, phương tiện vận tải và phụ tùng, điện thoại và linh kiện, máy vi tính, sản phẩm điện tử và linh kiện

- **Xuất nhập khẩu:**

Tất cả DN có hoạt động xuất nhập khẩu hàng hóa

CHÂN DUNG DN MỤC TIÊU

Nỗi đau - Lo sợ - Nhu cầu - Mong muốn

Nỗi đau

Chi phí bán hàng và vận chuyển ngày càng tăng cao, giảm lợi nhuận do:

- ⊙ Không quản lý được đầy đủ đơn hàng, thất thoát, thiếu sót đơn hàng
→ KH than phiền, mức độ hài lòng của KH thấp, KH có thể không mua hàng nữa
- ⊙ Báo cáo chậm, không chính xác nên dự đoán nhập hàng bị thiếu / thừa
- ⊙ Quản lý kho thiếu hiệu quả, hàng tồn kho, hàng hết hạn nhiều
- ⊙ Đội Sales làm việc kém hiệu quả, doanh thu không tăng nhưng chi phí tăng cao
- ⊙ Quản lý sổ sách kế toán – hóa đơn chứng từ, thu hồi công nợ

Sự lo sợ

- ⊙ Không có hàng để bán vì không nhập hàng kịp thời
- ⊙ Hàng tồn lâu, lỗi thời hoặc hết hạn
→ Giảm giá trị, không thu hồi vốn được, đọng vốn, ảnh hưởng dòng tiền
- ⊙ Đội ngũ bán hàng chơi nhiều hơn làm, không phát triển được điểm bán hàng mới
- ⊙ Lộ bí mật kinh doanh mua bán

CHÂN DUNG DN MỤC TIÊU

Nỗi đau - Lo sợ - Nhu cầu - Mong muốn

Cần (Need)

- ◉ Quản lý, cập nhật đơn hàng của công ty bán cho KH hiệu quả, có báo cáo theo thời gian thực với tính chính xác cao
- ◉ Đảm bảo đội ngũ bán hàng & đội ngũ xử lý đơn hàng làm việc hiệu quả
- ◉ Quản lý kho hiệu quả, hạn chế hàng tồn kho quá nhiều, hoặc hàng hết hạn không bán được, hoặc thiếu hàng để bán
- ◉ Thúc đẩy việc bán hàng tăng doanh thu, thông qua quản lý khuyến mãi

Muốn (Want)

- ◉ Gia tăng lợi nhuận bằng cách tối ưu hóa chi phí bán hàng, chi phí tiếp nhận và xử lý đơn hàng
- ◉ Gia tăng mức độ hài lòng của KH

Đối tượng tiếp cận
CEO





CEO – Ms. Thảo

BACKGROUND:



Job?



Family?



Career path?

CHÂN DUNG KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU

Thông tin chung

- Hơn 35 tuổi, đã có gia đình và có 1 - 2 con
- Thành lập và điều hành công ty hơn 3 năm, là cổ đông lớn nhất của công ty
- Là người đứng đầu công ty, ra những quyết định then chốt cho tổ chức
- Thu nhập: 100 - 200 triệu đồng
- Sống ở trung tâm thành phố HCM / HN
- Career path:
 - Bươn chải tự khởi nghiệp
 - Làm việc tại tập đoàn lớn → Khởi nghiệp thành lập công ty
 - Tiếp quản công việc của gia đình



CEO – Ms. Thảo

IDENTIFIERS:



Demeanor



Communication preferences

CHÂN DUNG KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU

Phong thái làm việc (DISC): Dominant

- ⦿ Trao đổi đi thẳng vào vấn đề, mong muốn kết quả, không thích nói chuyện phiếm
- ⦿ Mong muốn tìm kiếm giải pháp cải thiện hiệu suất công việc
- ⦿ Luôn có những nguyên tắc và yêu cầu khắt khe
- ⦿ Thường xuyên bận rộn vì phải giải quyết nhiều vấn đề
→ nhanh gọn và tiết kiệm thời gian



CEO – Ms. Thảo

CHÂN DUNG KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU

Công việc / Trách nhiệm

Functional Jobs (Jobs to be done + daily tasks)

1. Quản trị

- Tiền ở đâu để nhập hàng và sản xuất
- Thu hồi công nợ
- Kiểm soát tồn kho
- Dự báo rủi ro và đề xuất biện pháp xử lý
- Báo cáo hoạt động kinh doanh với BOD

2. Nhân sự

- Ra quyết định tuyển dụng nhân sự cấp cao và chính sách lương thưởng

3. Vận hành

- Hoạch định, theo dõi, giám sát kế hoạch mua hàng và bán hàng
- Phối hợp các phòng ban và các chi nhánh (nếu có) để triển khai kế hoạch đã đề ra
- Đảm bảo nguồn cung cho các khách hàng và nhà phân phối



CEO – Ms. Thảo

CHÂN DUNG KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU

Công việc / Trách nhiệm

Social Jobs: CEO mong muốn xây dựng hình ảnh trước các stakeholders

- ⊙ **Nhà đầu tư:** hình ảnh về một CEO có cam kết về lợi nhuận, uy tín, minh bạch và chính trực, luôn nỗ lực đạt mục tiêu
- ⊙ **Chủ nợ:** hình ảnh về một CEO luôn giữ chữ tín, nợ là trả đúng hạn
- ⊙ **Khách hàng:** hình ảnh về một CEO uy tín, có tinh thần phục vụ cao
- ⊙ **Nhà cung cấp:** hình ảnh về một CEO có uy tín, win-win
- ⊙ **Nhân viên:** hình ảnh về một CEO có tâm - tầm - tài - tín, quan tâm chăm sóc cho nhân viên
- ⊙ **Cộng đồng CEO:** hình ảnh về một CEO có tâm - tầm - tài - tín
- ⊙ **Xã hội:** hình ảnh về một CEO quan tâm đến ESG (Environmental, Social, and Corporate Governance)



CEO – Ms. Thảo

CHÂN DUNG KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU

Công việc / Trách nhiệm

Emotional Jobs:

- ⦿ Áp lực pháp lý khi là người đại diện theo pháp luật của DN
- ⦿ Áp lực tài chính (cảm giác thiếu an toàn, lo lắng về dòng tiền)
- ⦿ Sợ bỏ lỡ cuộc chơi
- ⦿ Áp lực khẳng định bản thân trong DN và ngoài xã hội (sợ thất bại và hậu quả kèm theo về danh tiếng)

Supporting Jobs:

Là người mua giá trị: cân nhắc việc áp dụng các phần mềm để nâng cao năng suất cho đội ngũ. Không là người trực tiếp sử dụng phần mềm, nhưng sẽ hưởng lợi ích từ phần mềm, thông qua các báo cáo.



CEO – Ms. Thảo

CHÂN DUNG KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU

Goals

Primary goals

1. Đảm bảo dòng tiền cho hoạt động kinh doanh (bao gồm cả đi vay)
2. Đảm bảo thu hồi công nợ
3. Đạt mục tiêu kinh doanh (doanh thu, chi phí)
4. Dự báo xu hướng (doanh thu, sản phẩm, thị trường, đối thủ, KH)
5. Quản lý rủi ro tốt

Secondary goals:

6. Quản lý hoạt động kinh doanh chặt chẽ
7. Quản lý phản hồi từ KH và NCC



CEO – Ms. Thảo

CHÂN DUNG KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU

Challenges

1. Không vay được vì: không có tài sản thế chấp, còn hạn mức nhưng ngân hàng không giải ngân vì hết room, không có nguồn để vay tín chấp
2. Không / Chậm thu hồi được công nợ vì KH chiếm dụng vốn
3. Không bán được hàng vì:
 - ⊙ Nhu cầu, thị hiếu của KH thay đổi
 - ⊙ Đối thủ mạnh (giá & khuyến mãi)
 - ⊙ Gặp khó khăn khi tổ chức và triển khai đội ngũ kinh doanh
 - ⊙ Chất lượng dịch vụ trong và sau bán hàng thấp
 - ⊙ Không có hàng để bán
 - ⊙ Không phát triển được điểm bán hàng mới



CEO – Ms. Thảo

CHÂN DUNG KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU

Challenges

4. Chi phí cao:
 - ⊙ Không quản lý được đầy đủ đơn hàng, thất thoát, thiếu sót đơn hàng
 - ⊙ Quản lý kho thiếu hiệu quả, hàng tồn kho, hàng hết hạn nhiều
 - ⊙ Đội Sales làm việc kém hiệu quả
 - ⊙ Hàng tồn lâu, lỗi thời hoặc hết hạn → giảm giá trị, không thu hồi vốn được, đọng vốn, ảnh hưởng dòng tiền
5. Không dự báo được chính xác xu hướng:
 - ⊙ Doanh thu, sản phẩm
 - ⊙ Thị trường, đối thủ, KH
6. Quá nhiều rủi ro không kiểm soát được
7. Thiếu nguồn lực [tài chính, con người, công nghệ] để “lên đời” về năng lực kinh doanh / để cải tiến hệ thống quản trị trong thời đại số
8. Không có hệ thống để thu thập và quản lý phản hồi của KH, NCC



CEO – Ms. Thảo

CHÂN DUNG KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU

Challenges - ATALINK related

1. Trình độ công nghệ hạn chế
2. Khó hình dung được lợi ích khi triển khai giải pháp công nghệ
3. Thách thức trong việc thay đổi sơ đồ tổ chức, quy trình, cải tiến các nghiệp vụ để vận hành hoạt động kinh doanh trên giải pháp mới
4. Thách thức trong việc thay đổi thói quen làm việc của đội ngũ
5. Thách thức về chi phí và nhân lực triển khai
6. Lo ngại về vấn đề bảo mật thông tin kinh doanh



CEO – Ms. Thảo

CHÂN DUNG KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU

Real quotes

1. Chị đang bận, chưa quan tâm đến vấn đề này. Chị đang ổn, không có nhu cầu. Chị không có thời gian. (Lý do: đang gặp vấn đề về dòng tiền, đã triển khai thất bại nhiều lần nên không còn lòng tin)
2. Em gửi tài liệu để chị tham khảo nhé
3. Chị không rành công nghệ, không có người phụ trách
4. Chưa nghe ATALINK bao giờ, giải pháp mới hả em? Của VN hay nước ngoài?
5. Atalink đã triển khai thành công cho các khách hàng nào trong ngành?
6. Bảo mật dữ liệu thế nào em?
7. DN của chị đặc thù lắm, không áp dụng được đâu em
8. Làm sao để tất cả thông tin được đồng bộ và thông suốt, giúp khối văn phòng, khối cửa hàng kết nối và phối hợp với nhau vừa chặt chẽ lại vừa rõ ràng?
9. Atalink tích hợp được với phần mềm kế toán chị đang dùng không?
10. Kế hoạch triển khai thế nào, cần bao nhiêu nhân lực trong bao lâu?



CEO – Ms. Thảo

CHÂN DUNG KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU

Common Objections

- 1. Rào cản chung** (ngại thay đổi)
 - ⊙ Cách làm hiện hành (phần mềm, Excel, giấy tờ) đủ đáp ứng rồi
 - ⊙ Công ty đang cân nhắc nhiều khoản đầu tư khác
 - ⊙ Đã triển khai thất bại
 - ⊙ Phức tạp quá, không hiểu (mô hình quản trị, quy trình, công nghệ)
 - ⊙ Không rành công nghệ, không có người phụ trách làm
- 2. Chưa tin tưởng giải pháp Atalink**
 - ⊙ Chưa tin tưởng thương hiệu của giải pháp Atalink
 - ⊙ Ít tính năng hơn mấy bên khác, chưa đủ bộ công cụ
 - ⊙ Atalink chưa triển khai cho KH nào ngành này làm sao chắc được hiệu quả
 - ⊙ Đội ngũ triển khai có ổn định không, năng lực triển khai đủ đảm bảo không
- 3. Giá cao quá**



CEO – Ms. Thảo

MARKETING MESSAGING

Giải pháp quản lý đơn bán hàng B2B hiệu quả (One-stop shopping. Total solution provider)

- ⊙ **Thông tin được cập nhật tức thời giữa các phòng ban và với KH trên từng đơn bán hàng nhờ khả năng tương tác theo thời gian thực**
- ⊙ Dễ dàng quản lý danh mục hàng ngàn sản phẩm
- ⊙ Áp dụng nhiều chính sách giá linh hoạt cho các nhóm KH theo nhiều tiêu chí
- ⊙ Quản lý lịch sử mua hàng và hạn mức công nợ của KH một cách hiệu quả (Ngày mua hàng gần nhất, tần suất mua hàng, tổng giá trị)
- ⊙ Tối ưu vòng quay hàng tồn kho; kiểm soát hiệu quả hạn sử dụng và định mức tồn kho; quản lý hàng tồn kho theo lô
- ⊙ Nâng cao 15% năng suất của đội ngũ kinh doanh và giúp cắt giảm 10% chi phí hoạt động của DN



CEO – Ms. Thảo

PRODUCT CONCEPT

Product concept 1: Tối ưu hóa lợi nhuận

Kinh doanh phải gắn liền với lợi nhuận. Trong thời đại số, giải pháp quản lý đơn bán hàng giúp DN tối ưu hóa chi phí bán hàng nhờ quản lý chặt chẽ hiệu quả kinh doanh.

Sử dụng Atalink, DN có ngay 1 giải pháp quản lý đơn bán hàng hiệu quả, từ quản lý danh mục sản phẩm, chính sách giá, danh mục KH, đơn bán hàng cho đến quản lý kho hàng và nâng cao năng suất của đội ngũ bán hàng và các phòng ban có liên quan.

Atalink - Giải pháp quản trị chuỗi cung ứng cho cộng đồng DN nhỏ và vừa, trao quyền ứng dụng công nghệ cho DN để cải thiện lợi nhuận kinh doanh bền vững.



CEO – Ms. Thảo

PRODUCT CONCEPT

Product concept 2: Gia tăng doanh thu

Trong thời đại số, các DN đều phải ứng dụng công nghệ để tăng doanh thu.

Atalink - là giải pháp quản trị chuỗi cung ứng cho cộng đồng DN nhỏ và vừa, trao quyền ứng dụng công nghệ cho DN để tăng doanh thu bền vững.

Sử dụng Atalink, DN có ngay 1 giải pháp quản lý đơn bán hàng hiệu quả, giúp nâng cao năng suất của đội ngũ bán hàng và các phòng ban có liên quan, qua đó doanh nghiệp có thêm nguồn lực để phát triển kinh doanh, gia tăng doanh thu.

Với Atalink, DN chủ động sử dụng công nghệ số để phát triển kinh doanh.



CEO – Ms. Thảo

PRODUCT CONCEPT

Product concept 3: Cộng hưởng năng lực các phòng ban để tối ưu hóa năng lực kinh doanh của DN

Kinh doanh của DN chủ yếu phụ thuộc vào đội ngũ kinh doanh. Trong thời đại số, để phát triển kinh doanh vững chắc thì tốc độ xử lý thông tin và ra quyết định là yếu tố then chốt. Điều này đòi hỏi tất cả các bộ phận phải nâng cao năng lực liên quan đến hoạt động kinh doanh của DN.

Atalink - là giải pháp quản trị chuỗi cung ứng cho cộng đồng DN nhỏ và vừa, giúp các DN lên đời về năng lực kinh doanh.

Sử dụng Atalink, DN sở hữu những công cụ trực tuyến giúp tăng cường sự phối hợp giữa các bộ phận, cho phép giảm thời gian xử lý đơn bán hàng, giảm sai sót để phục vụ khách hàng tốt hơn. Ngoài ra, Atalink còn cung cấp các công cụ giúp phân tích, đánh giá, giúp đưa ra các giải pháp nâng cao năng lực của đội ngũ.



CEO – Ms. Thảo

PRODUCT CONCEPT

Product concept 4: Nỗi sợ bị loại trừ, bị tụt hậu về công nghệ

Trong thời đại số, các DN lớn đang chiếm ưu thế và dẫn dắt trên thị trường nhờ vào tiềm lực về tài chính, con người và công nghệ. Trong khi đó, các DN nhỏ và vừa đang gặp khó khăn trong việc tiếp cận, sử dụng công nghệ số do hạn chế về tài chính.

Atalink - là giải pháp quản trị chuỗi cung ứng cho cộng đồng DN nhỏ và vừa, giúp các DN lên đời về năng lực kinh doanh trong thời đại số để cạnh tranh sòng phẳng, đảm bảo cơ hội phát triển bền vững.

Giải pháp Atalink được phát triển bởi đội ngũ kỹ sư giàu kinh nghiệm, sử dụng các công nghệ tiên tiến (như điện toán đám mây, trí tuệ nhân tạo, dữ liệu lớn, ...) với sự bảo chứng quốc tế về bảo mật dữ liệu, có tính tương thích cao và dễ dàng tích hợp với những nền tảng sẵn có của DN.

Sử dụng Atalink, DN được trang bị ngay lập tức các năng lực công nghệ lõi của tương lai để phát triển kinh doanh với chi phí hiệu quả.



Giải pháp quản trị chuỗi cung ứng hợp nhất

Tương tác trong – ngoài Doanh nghiệp chỉ cần 1 nền tảng

Tải ứng dụng trên điện thoại



Liên hệ



www.atalink.com



[1800 555 540](tel:180055540)



contact@atalink.vn



Tầng 3, Tòa nhà QTSC 1, Lô 34, Đường số 14, Công viên phần mềm Quang Trung,
Phường Tân Chánh Hiệp, Quận 12, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam