

CÔNG TY TNHH GIẢI PHÁP VÀ CÔNG NGHỆ SEMTEK

CLIENTFUSION +

Tập trung và quản lý hiệu quả tất cả thông tin khách hàng, đảm bảo liên lạc liền mạch và theo dõi mỗi quan hệ thông qua quản lý nhân sự và ghi chú chuyên dụng.



CRM



SEMTEK

Results-Driven Business Consulting



(+84) 97-347-8865



sales@semtek.com.vn



Số 2 Lô N đường Lý Chiêu Hoàng, Phường 10, Quận 6, Thành phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

CÔNG TY TNHH GIẢI PHÁP VÀ CÔNG NGHỆ SEMTEK (SEMTEK SOLUTIONS AND TECHNOLOGY CO., LTD.)

VỀ CHÚNG TÔI



Sau 6 năm phát triển, **SEMTEK Solutions** cam kết cách mạng hóa quản lý doanh nghiệp tại Việt Nam thông qua hệ thống **CRM (Hệ thống quản lý quan hệ khách hàng)** của chúng tôi. Công ty hướng đến việc truyền cảm hứng và thúc đẩy các **SMEs** nâng cao hiệu suất làm việc bằng cách tận dụng các công cụ sẵn có để tối đa hóa sự cộng tác nhóm trên một nền tảng duy nhất.

Hệ thống CRM của **SEMTEK** hỗ trợ các nhà quản lý xác định nhu cầu của khách hàng, tăng tỷ lệ hài lòng và quản lý quy trình nội bộ một cách hiệu quả. Không chỉ đơn thuần là bán sản phẩm, **SEMTEK Solutions** cung cấp các giải pháp sáng tạo thúc đẩy kỳ vọng và động lực để **SMEs** cải thiện hiệu suất làm việc. Với nền tảng công nghệ mạnh mẽ và quy trình vận hành chuẩn hóa được tích lũy qua 6 năm, **SEMTEK Solutions** giúp các doanh nghiệp số hóa quy trình làm việc của mình một cách hiệu quả.

KHÁCH HÀNG MỤC TIÊU CỦA CHÚNG TÔI

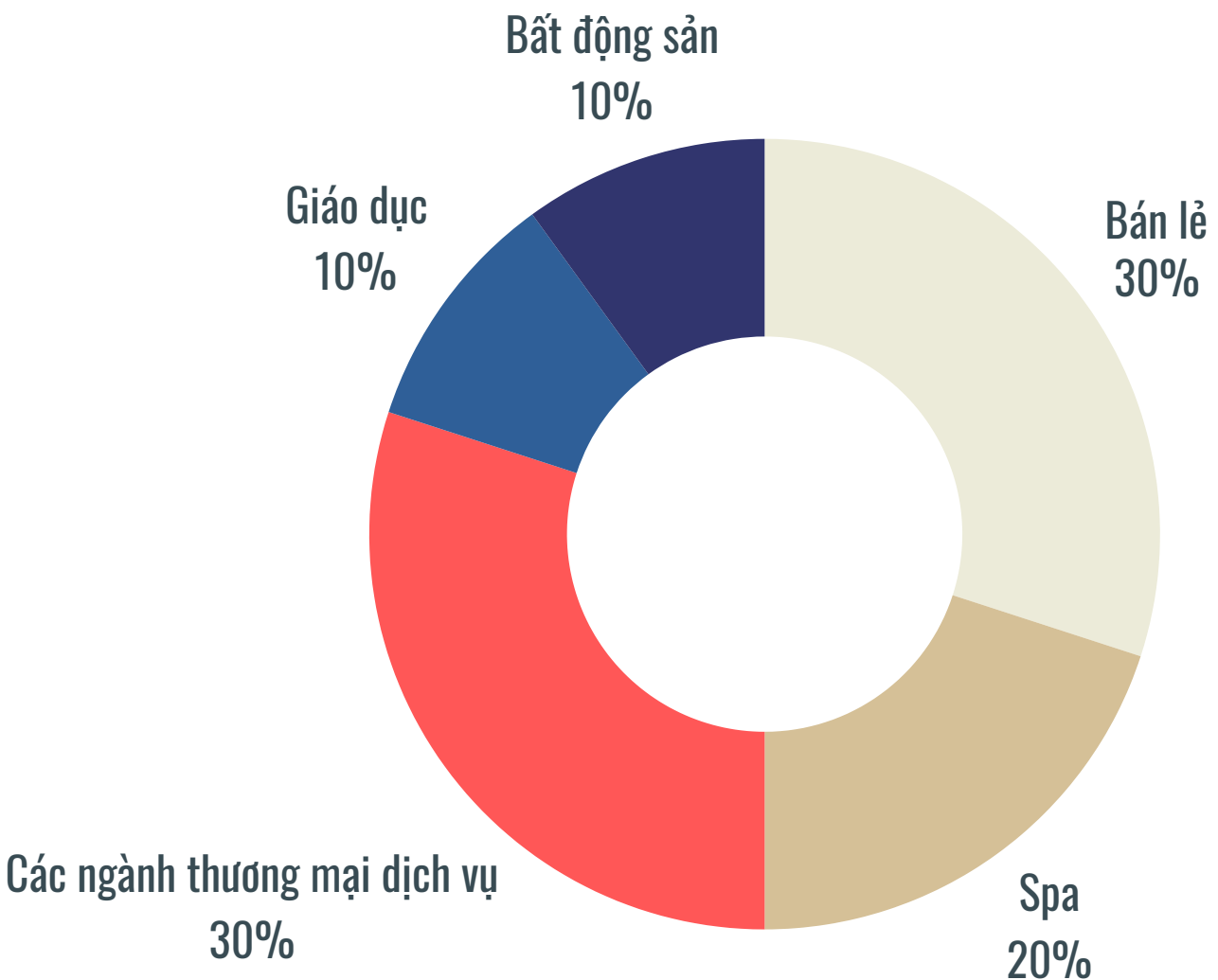
Bằng cách tập trung vào các nhóm khách hàng này, chúng tôi mong muốn mang đến những giải pháp tối ưu phù hợp, giúp họ cải thiện hiệu quả quản lý và phát triển bền vững hơn.

Quy mô: Các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs)

Vai trò trong tổ chức:

- Người sáng lập
- Các giám đốc cấp cao
- Các nhà quản lý trong lĩnh vực bán hàng, marketing và dịch vụ khách hàng

CÁC NGÀNH NGHỀ CHÍNH CỦA KHÁCH HÀNG





CLIENTFUSION + QUẢN LÝ KHÁCH HÀNG VÀ GIAO TIẾP TOÀN DIỆN

Clientfusion + Cách mạng hóa cách bạn quản lý và tương tác với khách hàng bằng cách tập trung hóa toàn bộ dữ liệu khách hàng và nâng cao quy trình giao tiếp. Với sự tích hợp liền mạch của quản lý nhân sự và các tính năng ghi chú chuyên biệt, **Clientfusion +** đảm bảo rằng mọi tương tác với khách hàng đều hiệu quả và có ý nghĩa, là công cụ theo dõi quan hệ tiên tiến giúp bạn luôn đi trước nhu cầu của khách hàng, cho phép bạn duy trì và củng cố quan hệ đối tác một cách dễ dàng, đảm bảo không bỏ sót bất kỳ chi tiết nào trong việc phát triển mối quan hệ khách hàng bền vững.

NHỮNG KHÓ KHĂN DOANH NGHIỆP GẶP PHẢI TRONG QUẢN LÝ VẬN HÀNH

➤ **Khó khăn trong quản lý nhân viên**

Thiếu công cụ đo lường và báo cáo dẫn đến khó khăn trong việc theo dõi và quản lý hiệu suất của nhân viên.

➤ **Thiếu đồng bộ hóa giữa các phòng ban**

Sự phối hợp và giao tiếp kém giữa các phòng ban gây ra sự không nhất quán trong quy trình làm việc và trì trệ.

➤ **Khó khăn trong quản lý trách nhiệm cá nhân**

Trách nhiệm cá nhân không rõ ràng dẫn đến chồng chéo nhiệm vụ và giảm năng suất.

➤ **Tối ưu hóa giao tiếp ngang cấp**

Thiếu kết nối giao tiếp ngang cấp gây hiểu lầm và gián đoạn dòng chảy công việc.

➤ **Thách thức trong tích hợp hệ thống vận hành**

Đảm bảo hệ thống vận hành phối hợp nhịp nhàng để tối ưu hóa hiệu quả là một thách thức lớn.

➤ **Cần tăng cường sự gắn kết của nhân viên**

Xây dựng môi trường làm việc gắn kết và động viên để nâng cao hiệu suất và sự hài lòng.

➤ **Chất lượng và độ chính xác của dữ liệu**

Đảm bảo tính chính xác và nhất quán trong dữ liệu đầu vào là một thách thức lớn, thường dẫn đến sai lệch trong thông tin khách hàng và báo cáo.

➤ **Tối ưu hóa quy trình làm việc**

Việc căn chỉnh quy trình kinh doanh hiện có để cải thiện hiệu quả và năng suất đòi hỏi nỗ lực và tư duy chiến lược.

➤ **Riêng tư và bảo mật dữ liệu khách hàng**

Bảo vệ thông tin nhạy cảm của khách hàng là điều tối quan trọng để duy trì lòng tin và tuân thủ quy định.

➤ **Nhất quán trong tương tác khách hàng**

Đảm bảo trải nghiệm khách hàng đồng nhất và cá nhân hóa qua nhiều điểm tiếp xúc thường gặp khó khăn do dữ liệu và quy trình rời rạc.

➤ **Thu thập và phân tích phản hồi**

Khó khăn trong việc thu thập và phân tích phản hồi của khách hàng để cải thiện dịch vụ.

➤ **Truy cập dữ liệu theo thời gian thực**

Hạn chế trong việc cung cấp dữ liệu theo thời gian thực, đặc biệt đối với những người làm việc từ xa, do giới hạn hệ thống.

➤ **Khả năng mở rộng và hiệu suất**

Hệ thống cần phải có khả năng mở rộng khi lượng dữ liệu khách hàng tăng lên mà không làm giảm hiệu suất.

➤ **Lập bản đồ hành trình khách hàng**

Quản lý toàn bộ hành trình của khách hàng qua nhiều nền tảng và kênh là một quá trình phức tạp.

➤ **Xử lý bản ghi trùng lặp**

Bản ghi khách hàng trùng lặp gây mất mát dữ liệu chính xác và hiệu quả hoạt động.

➤ **Báo cáo và phân tích**

Tạo ra các báo cáo chi tiết và có thể hành động đòi hỏi khả năng phân tích mạnh mẽ, thường thiếu sót.

➤ **Gián đoạn giao tiếp với khách hàng**

Tích hợp kém với các kênh giao tiếp dẫn đến tương tác không đồng nhất.

➤ **Thách thức về khả năng truy cập di động**

Chức năng di động hạn chế cản trở truy cập dữ liệu và cập nhật thông tin khi đang di chuyển.

GIẢI PHÁP QUẢN LÝ MÀ HỆ THỐNG **CLIENTFUSION +** MANG LẠI

1



Công cụ đo lường và báo cáo: **Clientfusion +** cung cấp các công cụ đo lường hiệu suất và báo cáo chi tiết giúp theo dõi hiệu suất làm việc của nhân viên, từ đó cải thiện quá trình quản lý nhân sự.

2



Đồng bộ hóa và giao tiếp giữa các phòng ban: **Clientfusion +** cải thiện sự phối hợp và giao tiếp giữa các phòng ban thông qua việc chia sẻ thông tin và tài liệu, tạo ra quy trình làm việc nhất quán và không bị gián đoạn.

3



Quản lý trách nhiệm cá nhân: **Clientfusion +** giúp làm rõ trách nhiệm cá nhân bằng cách phân công công việc một cách minh bạch, giảm chồng chéo nhiệm vụ và tăng cường năng suất.

4



Giao tiếp ngang cấp: **Clientfusion +** cung cấp nền tảng giao tiếp mạnh mẽ giúp kết nối các cấp trong tổ chức, giảm thiểu hiểu lầm và gián đoạn, tối ưu hóa dòng chảy công việc.

5



Tích hợp và tối ưu hóa hệ thống vận hành: **Clientfusion +** dễ dàng tích hợp với các hệ thống vận hành khác, đảm bảo các hoạt động được phối hợp nhịp nhàng, tăng cường hiệu quả và hiệu suất.

6



Gắn kết và động viên nhân viên: **Clientfusion +** không chỉ tập trung vào khách hàng mà còn tạo ra môi trường làm việc gắn kết thông qua việc phản hồi và động viên nhân viên, từ đó nâng cao hiệu suất và sự hài lòng.

“CÔNG CỤ **CLIENTFUSION +**” LÀ GÌ? LỢI ÍCH SAU KHI SỬ DỤNG?

Hệ thống quản lý quan hệ khách hàng **Clientfusion +** là một công cụ mạnh mẽ giúp các doanh nghiệp quản lý và phân tích các tương tác với khách hàng hiện tại và tương lai. **Clientfusion +** giúp tối ưu hóa dịch vụ khách hàng, tăng cường sự hài lòng của khách hàng và cải thiện hiệu suất bán hàng.



KHI NÀO NÊN SỬ DỤNG “CÔNG CỤ **CLIENTFUSION +**”?



Clientfusion + nên được sử dụng khi doanh nghiệp cần quản lý nhiều dữ liệu khách hàng, cải thiện quy trình bán hàng, hoặc khi muốn tăng tính nhất quán trong dịch vụ khách hàng. Đặc biệt, khi doanh nghiệp đang mở rộng và cần một hệ thống tổ chức dữ liệu hiệu quả, thì việc sử dụng **Clientfusion +** là vô cùng cần thiết.

TẠI SAO CẦN SỬ DỤNG “CÔNG CỤ **CLIENTFUSION +**”?

Sử dụng **Clientfusion +** giúp tăng khả năng cạnh tranh của doanh nghiệp bằng cách cung cấp cái nhìn tổng quan về hành trình khách hàng, tăng tính chính xác trong phân tích dữ liệu, và hỗ trợ ra quyết định dựa trên dữ liệu. Nó cũng giúp tối ưu hóa quy trình kinh doanh, từ đó *giảm chi phí và tăng doanh thu*.



AI HOẶC PHÒNG BAN NÀO NÊN SỬ DỤNG MODULE NÀY



Thông thường, các *bộ phận bán hàng, tiếp thị, và dịch vụ khách hàng* là những đối tượng sử dụng chính của hệ thống **Clientfusion +**. Ngoài ra, các nhà quản lý và phân tích dữ liệu cũng thường dùng **Clientfusion +** để đưa ra các báo cáo và quyết định chiến lược.

SỬ DỤNG “CÔNG CỤ **CLIENTFUSION +**” Ở ĐÂU?

Công cụ quản lý **Clientfusion +** thường được sử dụng trong các *môi trường làm việc nhóm*, nơi cần có sự phối hợp giữa nhiều phòng ban như phát triển sản phẩm, quản lý dự án và các phòng ban khác để đảm bảo quy trình làm việc diễn ra suôn sẻ.



NHỮNG LỢI ÍCH CỦA VIỆC SỬ DỤNG **CLIENTFUSION +** ?

12%

Clientfusion + giúp tự động hóa các tác vụ quản lý khách hàng, giúp các doanh nghiệp tiết kiệm thời gian quý báu. Theo một nghiên cứu, các công ty sử dụng hệ thống CRM giảm 12% thời gian dành cho các tác vụ hành chính hàng ngày.

57%

Clientfusion + cải thiện đáng kể hiệu suất làm việc bằng cách cung cấp công cụ quản lý thông tin khách hàng tập trung, dễ dàng truy cập và xử lý. 57% người dùng cho biết hệ thống **Clientfusion +** giúp tăng doanh thu bán hàng.

57%

Truy cập dữ liệu cải thiện từ hệ thống **Clientfusion +** giúp rút ngắn chu kỳ bán hàng từ 8% đến 14%, nhờ đó doanh nghiệp có thể phản hồi nhanh hơn và chốt đơn hàng hiệu quả hơn..

300%

Clientfusion + tăng cường khả năng theo dõi và chăm sóc khách hàng tiềm năng, dẫn đến tăng 300% tỷ lệ chuyển đổi khách hàng tiềm năng thành doanh thu thực tế.



CÔNG TY TNHH GIẢI PHÁP VÀ CÔNG NGHỆ SEMTEK
(SEMTEK SOLUTIONS AND TECHNOLOGY CO., LTD.)



Nurturing Global Thinkers, Shaping Scientific Leaders

Thông tin liên hệ

2N, Lý Chiêu Hoàng, Phường 10, Quận 6, T.P HCM
(+84) 97-347-8865

sales@semtek.com.vn
www.semtek.com.vn

