

QUẢN TRỊ KHÁCH HÀNG CHO DOANH NGHIỆP BẤT ĐỘNG SẢN

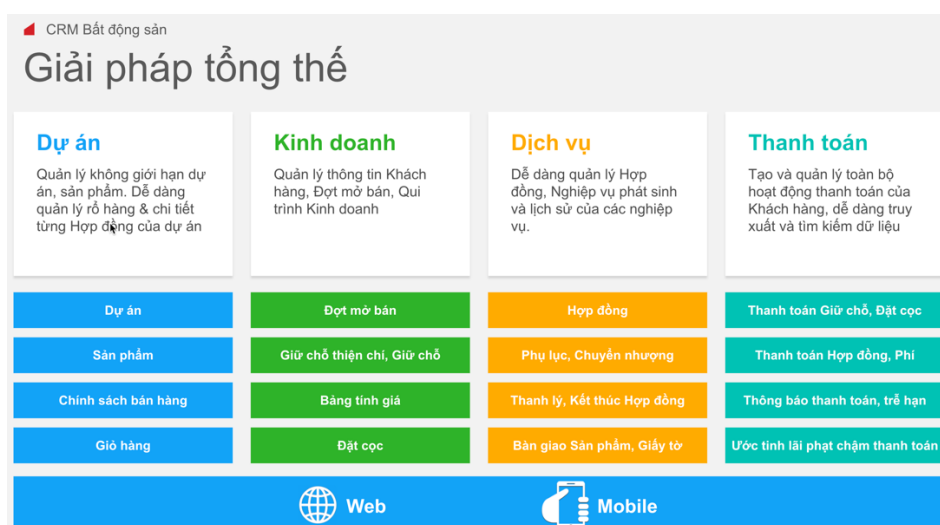


Doanh nghiệp phát triển dựa vào tài năng quản trị

BSD phát triển giải pháp CRM ngành Bất động sản dựa trên nền tảng Odoo ERP cung cấp một giải pháp CRM tổng thể cho doanh nghiệp Bất động sản với Công nghệ, Quản trị, và khả năng mở rộng đáp ứng mọi nhu cầu quản trị bất động sản.

Tính năng chính

- Quản lý dự án và chi tiết sản phẩm của dự án
- Tập trung quản lý khách hàng tiềm năng, khách hàng và nhu cầu của khách hàng
- Hỗ trợ mô hình kinh doanh sản phẩm dự án, sản phẩm lẻ, và cho thuê
- Linh động quản lý các Đợt mở bán nhằm tạo hiệu quả cao nhất trong kinh doanh
- Quy trình kinh doanh Giữ chỗ, Đặt cọc, Hợp đồng
- Tạo và quản lý Hợp đồng, Phụ lục Hợp đồng và các nghiệp vụ bàn giao, thanh lý, phạt,.. của Hợp đồng
- Quản lý chi tiết thanh toán của khách hàng trên từng hợp đồng, đặt cọc, giữ chỗ, thanh toán trước, hoàn trả cho Khách hàng.
- Khả năng mở rộng đáp ứng qui mô doanh nghiệp, dự án
- Tích hợp với cổng SMS, Call-Center sử dụng liên lạc với khách hàng
- Hoạt động trên nền các thiết bị di động iOS & Android



Một giải pháp tổng thể CRM cho ngành bất động sản

1. **Khách hàng** chi tiết thông tin khách hàng, khách hàng tiềm năng, cùng với các nhu cầu của khách hàng.
2. **Dự án & Sản phẩm** bao gồm dự án và các bất động sản của dự án, cùng với chi tiết các đợt mở bán của dự án
3. **Kinh doanh** quy trình kinh doanh bất động sản từ đặt chỗ, đặt cọc, hợp đồng cho tới việc chi trả của khách hàng. Giao dịch mọi lúc mọi nơi với Mobile App CRM
4. **Quản lý Hợp đồng** tạo, ghi nhận các nghiệp vụ và Phụ lục phát sinh liên quan Hợp đồng mua bán với Khách hàng
5. **Kế toán thanh toán** quản lý tất cả các hoạt động thanh toán với khách hàng, kế hoạch doanh thu, tương tác với Khách hàng
6. **Dịch vụ khách hàng** chuyên nghiệp, đồng bộ & thống nhất trong các giao tiếp & chăm sóc khách hàng nhằm nâng cao trải nghiệm và hài lòng khách hàng, và là nền tảng phát triển năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp

Bất động sản

Tổ chức quản lý tập trung thông tin chi tiết các Dự án bất động sản, các dự án cạnh tranh, hình ảnh, video về dự án, cùng với việc quản lý các đợt mở bán của dự án

Tính năng import danh sách Sản phẩm vào cho dự án cùng với tất cả chi tiết của Sản phẩm

Cung cấp góc nhìn toàn cảnh của Dự án bao gồm Khách hàng, Sản phẩm với chi tiết trạng thái và Hợp đồng của dự án

Quản trị kinh doanh.

Xây dựng một môi trường làm việc cộng tác và công nghệ cho tất cả salesman với khả năng bảo mật thông tin khách hàng, tính năng chia sẻ thông tin Khách hàng với đồng nghiệp.

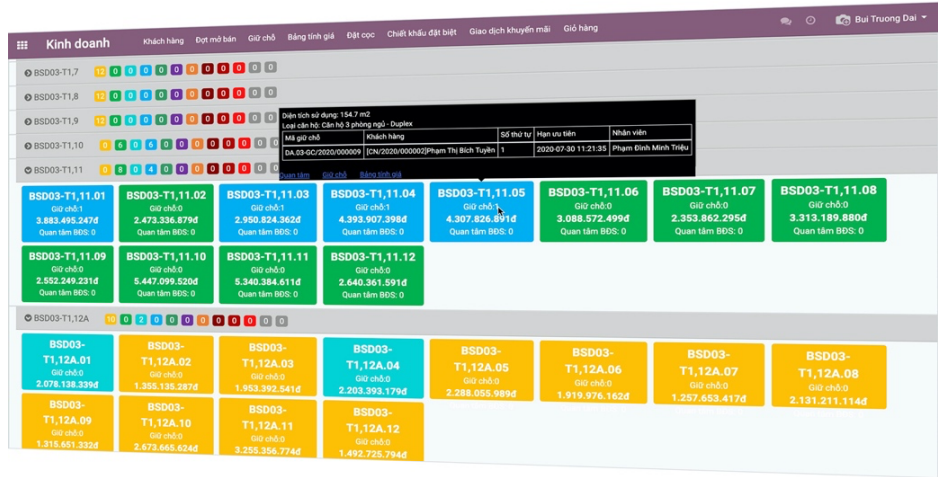
Tạo và quản lý các đợt mở bán linh động với các chính sách thanh toán, chính sách, chiết khấu, khuyến mãi, điều kiện bàn giao, và lựa chọn Sản phẩm tham gia vào đợt mở bán

Qui trình kinh doanh với Giữ chỗ thiện chí, Giữ chỗ, Đặt cọc cùng với xác nhận các thanh toán của Khách hàng từ bộ phận thanh toán

Được vận hành trên các thiết bị di động, giải pháp mang đến cho nhân viên kinh doanh một công cụ tuyệt vời để phát huy khả năng của mình, nâng cao khả năng tương tác với khách hàng và cơ hội mua Sản phẩm của Khách hàng.

Khách hàng một mô hình quản lý tập trung cho mọi thông tin khách hàng cùng với hoạt động của họ và được thiết lập phân quyền truy cập theo từng nhân viên kinh doanh, quản lý chi nhánh, và các giám đốc kinh doanh

- 1. Chi tiết thông tin khách hàng, khách hàng tiềm năng (cá nhân, và doanh nghiệp)
- 2. Nhu cầu về bất động sản của từng khách hàng.
- 3. Chi tiết các nghiệp vụ phát sinh với khách hàng.
- 4. Tích hợp với mạng xã hội để tìm kiếm thêm thông về khách hàng.
- 5. Thông tin phong thủy cho khách hàng
- 6. Bảo mật thông tin khách hàng theo từng salesman
- 7. Chia sẻ thông tin khách hàng với các đồng nghiệp.



màn hình giỏ hàng của dự án

Dự án, và sản phẩm được thiết lập và quản lý một cách chặt chẽ

- 1. Ghi nhận thông tin chi tiết của dự án, và các sản phẩm của dự án.
- 2. Cung cấp thông tin về dự án cạnh tranh
- 3. Import danh sách Sản phẩm vào hệ thống bao gồm chi tiết của Sản phẩm mà không cần phải nhập từng sản phẩm
- 4. Hiển thị các Sản phẩm vào trong Giỏ hàng của công ty được nhóm theo từng Dự án, Tòa nhà, Tầng và trạng thái
- 5. Upload không giới hạn hình ảnh và video liên quan tới dự án
- 6. Tạo và quản lý Giữ chỗ thiện chí khi dự án chưa có đợt mở bán
- 7. Cung cấp các báo cáo quản trị cho dự án, đợt mở bán, khách hàng, trạng thái của các sản phẩm theo từng dự án

Dịch vụ khách hàng.

Chuyên nghiệp trong các hoạt động mang lại giá trị tư vấn cho Khách hàng từ các hoạt động dịch vụ như Hợp đồng, Chuyển nhượng, Phụ lục, Nghiệm thu, Bàn giao,.. được xây dựng trên cùng một nền tảng, tập trung và chuẩn mực trong các nghiệp vụ giao tiếp và dịch vụ Khách hàng.

Dịch vụ đa kênh sẽ đưa bạn tới gần hơn với các hành vi của khách hàng bao gồm các tích hợp SMS, e-mail support, Call Center, mạng xã hội, mobile app sẽ chuyển dần Khách hàng trở thành những người bạn thân của doanh nghiệp bạn.

Giải pháp công nghệ 4.0

Đa kênh trên nền nền tảng Odoo Enterprise Edition, bạn có thể phát triển giải pháp chuyên dụng cho các yêu cầu về mô hình kinh doanh, dịch vụ khách hàng.

Dễ dàng tích hợp với Call-Center, SMS, Email, mạng xã hội cung cấp công cụ cho doanh nghiệp thêm nhiều kênh liên lạc với khách hàng hơn, bao gồm việc phát triển các ứng dụng Mobile

Odoo Enterprise Edition cung cấp cho bạn nền tảng kết nối với Khách hàng và ghi nhận lại toàn bộ quá trình làm việc để

Quản lý kinh doanh quản lý và vận hành toàn bộ quá trình kinh doanh của ngành bất động sản.

- 1. Tạo và quản lý các Đợt mở bán bao gồm Sản phẩm, Chính sách thanh toán, chiết khấu
- 2. Realtime Giỏ hàng mô phỏng dự án theo tầng, trạng thái của từng Sản phẩm, thông tin giữ chỗ. Thực hiện trực tiếp các nghiệp vụ trên Giỏ hàng
- 3. Linh hoạt trong quản lý các Giữ chỗ thiện chí, Giữ chỗ và xử lý đặt chỗ theo các đợt mở bán của dự án.
- 4. Đặt cọc, hỗ trợ đặt cọc với một hoặc nhiều bất động sản, cùng với các nghiệp vụ hủy cọc, hoặc sang nhượng cọc, thay đổi bất động sản
- 5. Tạo và quản lý các hợp đồng mua bán với các điều khoản thanh toán và giá của bất động sản
- 6. Thanh toán của khách hàng theo hợp đồng.

Dịch vụ					
Hợp đồng mua bán					
Mã	Dự án	Cán hệ	Khách hàng	Tổng giá bán	Trạng thái
Sundhome 01 (7)				18.125.413.979,00	
[CN/2020/000002]Phạm Thị Bích Tuyền (7)				18.125.413.979,00	
DA.01-HĐ/2020/000001	Sundhome 01	BSD01-T1.10.01	[CN/2020/000002]Phạm Thị Bích Tuyền	2.332.626.959 đ	Đã bàn giao
DA.01-HĐ/2020/000002	Sundhome 01	BSD01-T1.10.02	[CN/2020/000002]Phạm Thị Bích Tuyền	1.403.836.941 đ	Đã ký HĐ
DA.01-HĐ/2020/000003	Sundhome 01	BSD01-T1.10.08	[CN/2020/000002]Phạm Thị Bích Tuyền	2.372.001.043 đ	Đủ ĐKBG
DA.01-HĐ/2020/000004	Sundhome 01	BSD01-T1.10.05	[CN/2020/000002]Phạm Thị Bích Tuyền	2.729.071.129 đ	Đủ ĐKBG
DA.01-HĐ/2020/000005	Sundhome 01	BSD01-T1.10.06	[CN/2020/000002]Phạm Thị Bích Tuyền	2.216.912.263 đ	Đã ký HĐ
DA.01-HĐ/2020/000006	Sundhome 01	BSD01-T1.11.03	[CN/2020/000002]Phạm Thị Bích Tuyền	5.789.314.457 đ	Đã ký HĐ
DA.01-HĐ/2020/000007	Sundhome 01	BSD01-T1.10.07	[CN/2020/000002]Phạm Thị Bích Tuyền	1.281.651.187 đ	Đã bàn giao
Sundhome 03 (15)				37.528.594.049,00	
[CN/2020/000002]Phạm Thị Bích Tuyền (11)				29.736.951.306,00	
[CN/2020/000071]Phạm Quốc Hưng (3)				5.613.615.534,00	
DA.03-HĐ/2020/000001	Sundhome 03	BSD03-T1.10.04	[CN/2020/000071]Phạm Quốc Hưng	2.430.567.126 đ	Đã ký HĐ
DA.03-HĐ/2020/000003	Sundhome 03	BSD03-T1.10.07	[CN/2020/000071]Phạm Quốc Hưng	1.261.820.622 đ	Hoàn tất đặt cọc
DA.03-HĐ/2020/000004	Sundhome 03	BSD03-T1.10.06	[CN/2020/000071]Phạm Quốc Hưng	1.921.227.786 đ	Đã bàn giao
[CN/2020/000072]Nguyễn Tấn Song (1)				2.178.027.209,00	
DA.03-HĐ/2020/000014	Sundhome 03	BSD03-T1.20.06	[CN/2020/000072]Nguyễn Tấn Song	2.178.027.209 đ	Đã bàn giao

Danh sách Hợp đồng nhóm theo Dự án, Đợt mở bán, Khách hàng,..

Dịch vụ khách hàng nâng cao và chuyên nghiệp các hoạt động dịch vụ khách hàng.

- 1. Ghi nhận các nghiệp vụ chuyển nhượng, mua bán của các Khách hàng
- 2. Ghi nhận và xử lý các khiếu nại của khách hàng thông qua các quy trình xử lý khiếu nại của doanh nghiệp.
- 3. Quản lý các phụ lục hợp đồng với Khách hàng như điều chỉnh diện tích, thay đổi lịch thanh toán, điều kiện bàn giao, quyền sử dụng đất...
- 4. Quản lý các thanh lý hoàn tất và chấm dứt hợp đồng
- 5. Quản lý các bàn giao Sản phẩm và bàn giao Giấy tờ cho Khách hàng.

Lợi ích giải pháp.

1. Tập trung quản lý thông tin Khách hàng, Sản phẩm, Đại lý, Sàn liên kết và toàn bộ hoạt động Kinh doanh, Thanh toán & Dịch vụ khách hàng
2. Xây dựng môi trường làm việc cộng tác, chia sẻ thông tin giữa các phòng ban, kế thừa nhằm tiết giảm thời gian và luôn luôn chính xác trên các tài liệu với Khách hàng.
3. Nhân viên Kinh doanh luôn sẵn sàng với khách hàng từ sale-kit, dự án, giá cả, hợp đồng mẫu, thanh toán và các thông tin mà Khách hàng cần chuẩn bị một cách chính xác nhất cho tất cả nhân viên.
4. Hỗ trợ các nhà quản trị có những quyết định nhanh chóng, kịp thời
5. Thống nhất, chuẩn xác và chuyên nghiệp trong dịch vụ khách hàng nhằm nâng cao niềm tin, mức độ hài lòng của Khách hàng và năng lực cạnh tranh của doanh nghiệp
6. Dễ dàng và nhanh chóng triển khai đợt mở bán mới, dự án mới & mở rộng dòng Sản phẩm cũng như thị trường mới
7. Chi phí đầu tư dự án thấp với nền tảng on-premise hoặc on-cloud cũng như chi phí duy trì hàng năm và thời gian triển khai rất ngắn giúp doanh nghiệp nhanh chóng đưa giải pháp vào vận hành cho doanh nghiệp

Hợp đồng mua bán với Khách hàng

Quản lý thanh toán cung cấp công cụ cho bộ phận kế toán nhằm kiểm soát tốt các nghiệp vụ thanh toán của khách hàng

1. Tự động tạo các công việc nhắc nợ cho bộ phận kế toán trước thời gian tới hạn thanh toán của Khách hàng.
2. Ghi nhận các nghiệp vụ thanh toán Giữ chỗ, Đặt cọc, thanh toán theo hợp đồng, thanh toán phí phát sinh, thanh toán phí quản lý và phí bảo trì, Trả trước của Khách hàng
3. Cẩn trừ công nợ các trả trước vào các đợt thanh toán của Khách hàng
4. Thực hiện nghiệp vụ hoàn tiền lại cho Khách hàng
5. In các thông báo nhắc nợ theo mẫu để gửi cho Khách hàng trực tiếp từ hệ thống
6. Tính toán lãi phạt quá hạn thanh toán cho Khách hàng
7. Kiểm tra các điều kiện thanh toán của Khách hàng trước khi thực hiện các dịch vụ với Khách hàng
8. Cung cấp cho Khách hàng các kịch bản về phí phát sinh khi trả chậm các điều khoản thanh toán
9. In các phiếu chi trực tiếp từ hệ thống

LIÊN LAC BSD

Để tìm hiểu thêm thông tin chi tiết, bạn truy cập www.bsdinsight.com, email daibt@bsdinsight.com hoặc gọi 0918 339 689 (gặp Đại)