

BIZFLY CUSTOMER PLATFORM

Nền tảng quản lý tập trung tất cả trong một

MARKETING

SALES

SERVICES

LOYALTY

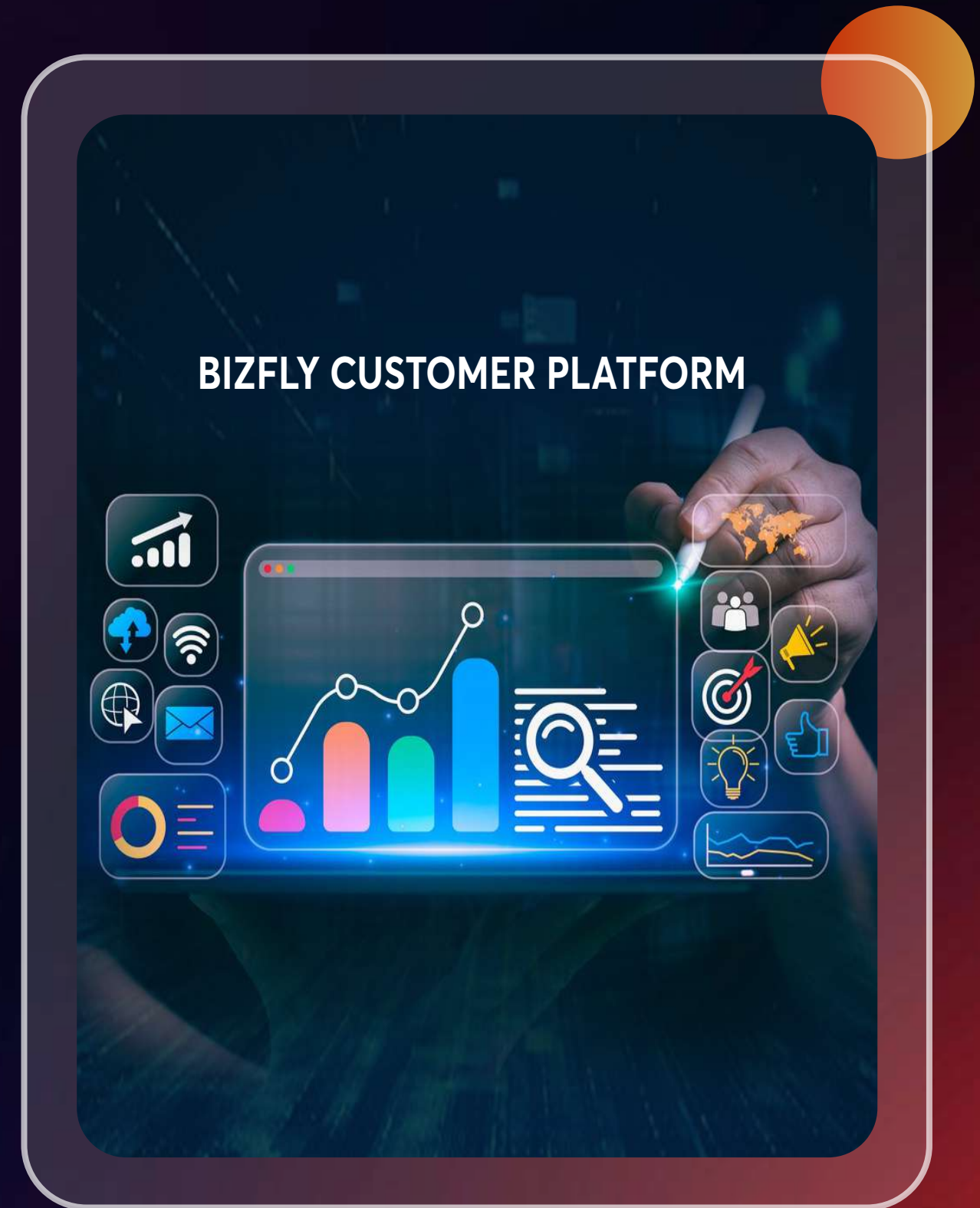
COMMERCE

INSIGHT



NỘI DUNG

01. Giới thiệu VCCorp - Bizfly
02. Giải pháp Bizfly Customer Platform (BCP)





GIỚI THIỆU VCCORP - BIZFLY





Innovation. Non - Stop!

- ✓ Tiếp cận **45 triệu** người dùng di động
(Chiếm 95% người dùng Smartphone tại VN)
- ✓ Sở hữu mạng lưới quảng cáo Lớn Nhất Việt Nam
với **+ 200 website** uy tín hàng đầu với
1.8 tỷ lượt xem/tháng
- ✓ **Admicro - #1** Mạng lưới quảng cáo
của Việt Nam
- ✓ **+ 2000** nhân viên và **500** kỹ sư công nghệ cao
- ✓ Thu hút **20 triệu** game thủ Mobile & Web



18 năm phát triển chuyên gia giải quyết các bài toán lớn



Digital Transformation

Top 3 Doanh nghiệp dẫn đầu Công nghệ IT

Fullstack

Doanh nghiệp dẫn đầu Công nghệ IT



Intergrated Marketing/Advertising

#1 Saletch, Martech, Adtech in Viet Nam

#1 CDP Ads in Viet Nam

Kinh nghiệm tư vấn và triển khai fit với các bài toán thị trường Việt Nam



World - Class Technologies

Understand and Reached **55M+ ~ 95%** internet user Viet Nam

500+ kỹ sư công nghệ cao

1000+
Big Brand Clients

50.000+
SME Clients



Global Partners

#1 programmatic buying (DSP)

#1 Customer data platform (CDP)



Google Display & Video 360



TREASURE
DATA

Bizfly MARTECH

One-stop Solutions

Ra mắt thương hiệu Bizfly vào năm 2017, **Bizfly - VCCorp hiện đang là một trong những nhà cung cấp dịch vụ phần mềm Marketing hàng đầu tại Việt Nam với bộ giải pháp gồm hơn 12 phần mềm bán hàng và marketing.**

Cung cấp dịch vụ cho

>5.000 khách hàng doanh nghiệp, những thương hiệu hàng đầu tại Việt Nam và trên toàn thế giới.

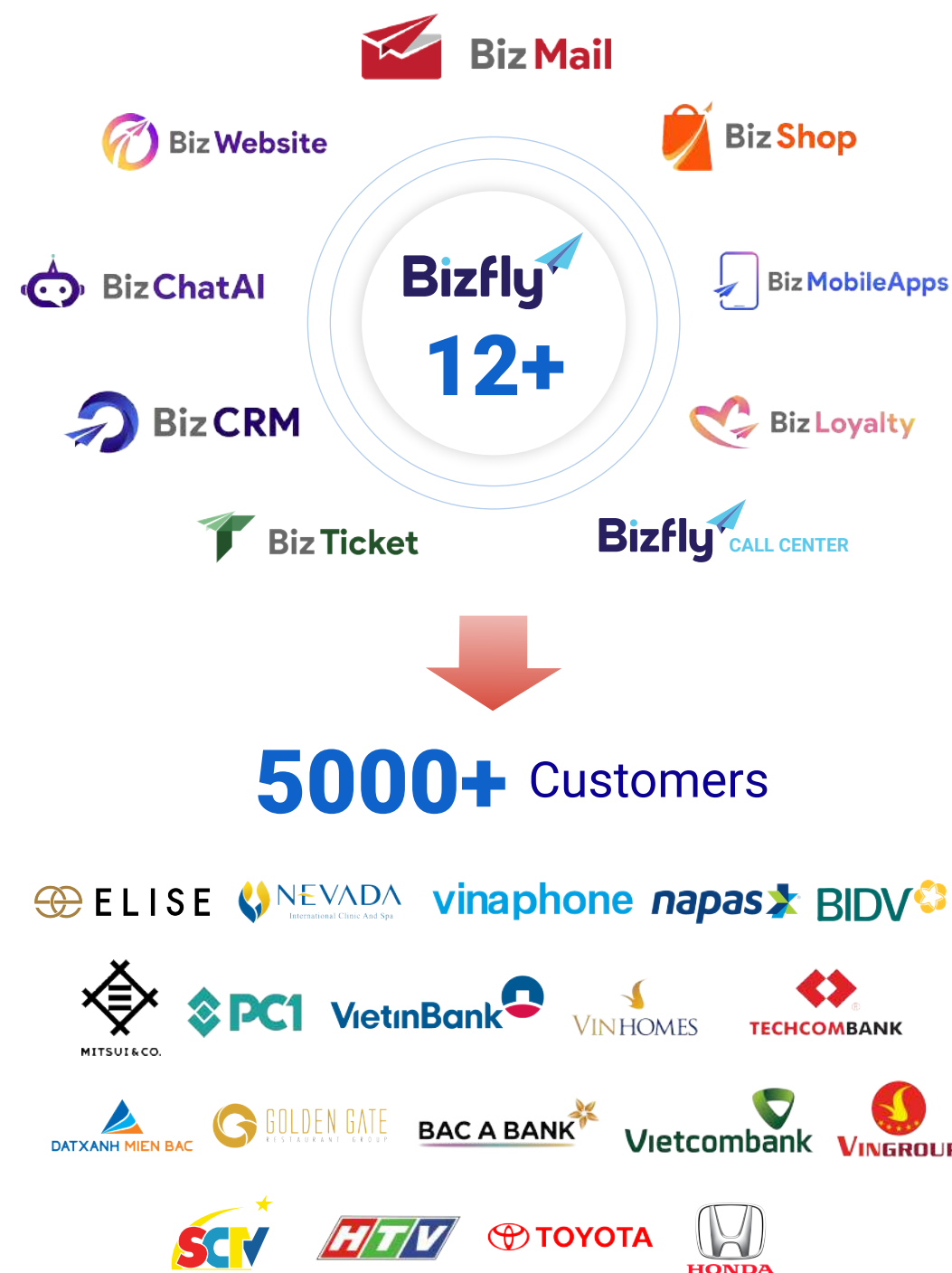
Không chỉ phát triển phần mềm, **Bizfly - VCCorp còn cung cấp các giải pháp công nghệ marketing tích hợp cùng với dịch vụ tư vấn** cho 2 nhóm khách hàng chính:

Khách hàng doanh nghiệp lớn (Big Clients):

Giải pháp phần mềm Marketing Cloud kết hợp với các dịch vụ tư vấn và tùy chỉnh để triển khai hiệu quả.

Khách hàng doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs):

Bộ giải pháp marketing cloud tools với khả năng self serving cao và dịch vụ tư vấn chuyên sâu giúp doanh nghiệp vận hành thành công.





Vì sao lựa chọn Bizfly-VCCorp?

01

HỆ SINH THÁI TOÀN DIỆN ONE_STOP SOLUTION

Cung cấp trọn bộ giải pháp công nghệ bán hàng và marketing (Martech & Salestech), giải quyết bài toán Vận hành, kinh doanh, khai thác và lưu trữ toàn diện

02

AUTOMATION - Tự động hóa trong hoạt động Marketing và Sales

Tối ưu chi phí, tự động hóa các hoạt động tiếp thị, CSKH, tăng tỷ lệ chuyển đổi và nâng cao trải nghiệm khách hàng đa kênh

03

Hợp nhất dữ liệu ONE - PLATFORM

Hợp nhất dữ liệu khách hàng từ đa nguồn về một nền tảng duy nhất, tạo ra chân dung 360 độ về khách hàng, xây dựng cơ sở để target chuẩn xác và khai thác tối đa cơ hội chốt deal

04

CUSTOMIZE theo yêu cầu, đáp ứng mọi mô hình kinh doanh

Cung cấp các giải pháp có khả năng tùy biến cao, may đo linh hoạt theo từng đề bài, yêu cầu và sự tăng trưởng quy mô của doanh nghiệp.

ĐIỂM KHÁC BIỆT VÀ VƯỢT TRỘI CHỈ CÓ TẠI BIZFLY

Hiểu biết thị trường Việt Nam

Là công ty hàng đầu về giải pháp MKT tại VN, Bizfly am hiểu thị trường, cung cấp giải pháp phù hợp với nhu cầu thực tế và văn hóa Việt.

Độ bảo mật cao đến từ VCCorp

Bảo mật dữ liệu an toàn từ VCCorp (hạ tầng được hệ thống cổng thông tin quốc gia và hệ thống trang tin điện tử lớn nhất Việt Nam sử dụng)

Hệ sinh thái

Cung cấp trọn bộ 12 giải pháp đáp ứng được hầu hết các nhu cầu của Doanh nghiệp



Dễ mở rộng, tích hợp, nâng cấp

Sẵn sàng mở rộng, tích hợp với các giải pháp của Bizfly hoặc phần mềm thứ 3 mà doanh nghiệp đang sử dụng, cho đến những loại API phổ biến

Nền tảng server hàng đầu Việt Nam

Năng lực hạ tầng mạnh mẽ, ổn định đến từ Bizfly Cloud - Top 4 nhà cung cấp server hàng đầu Việt Nam, tốc độ xử lý nhanh chóng, hệ thống chịu tải lớn lên đến 2 triệu traffic/ngày

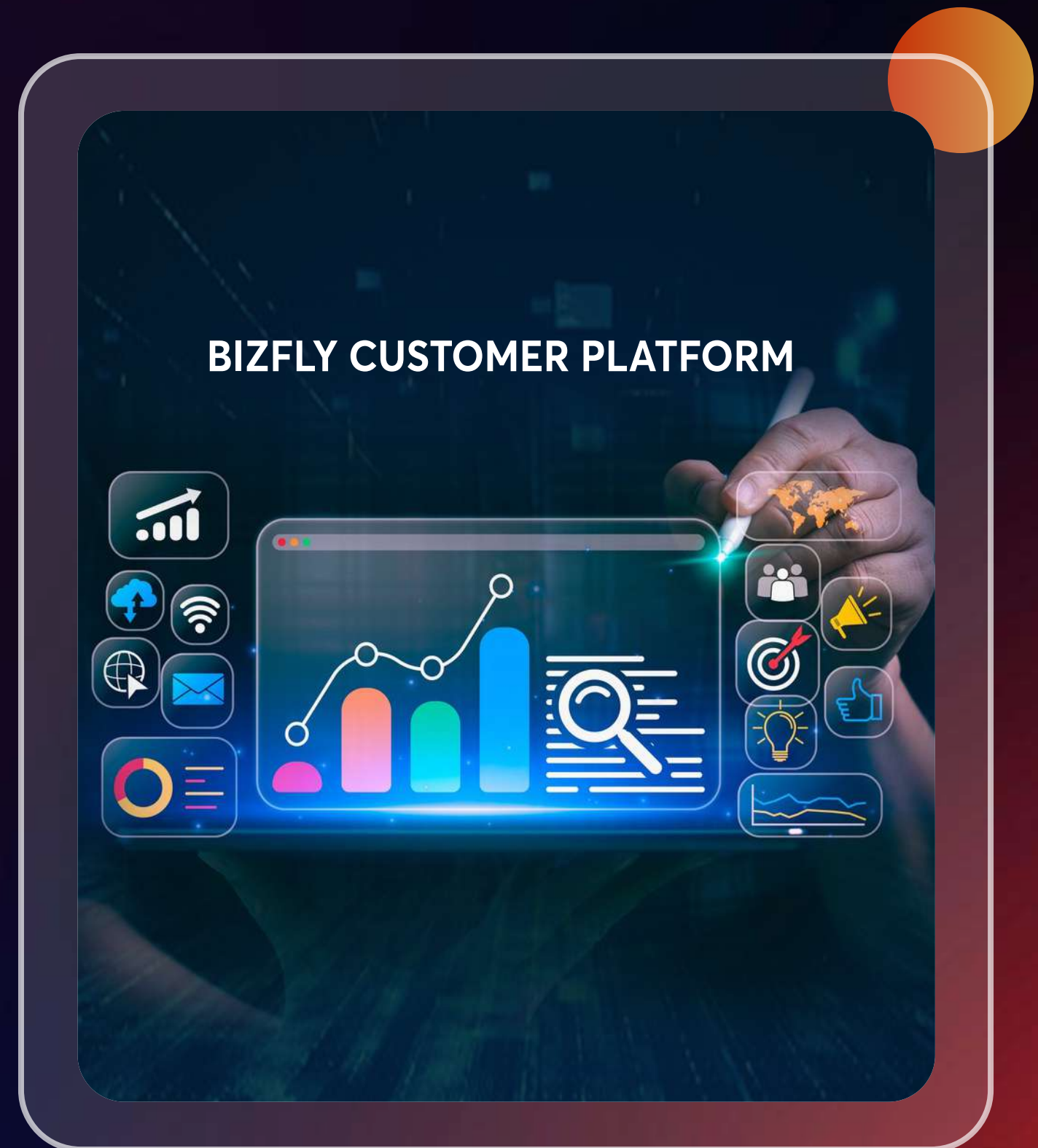
Hơn với 18 năm kinh nghiệm, năng lực công nghệ vượt trội

Bizfly VCCorp sở hữu hơn 1000 nhân sự cùng đội ngũ hơn 200 developers chuyên nghiệp

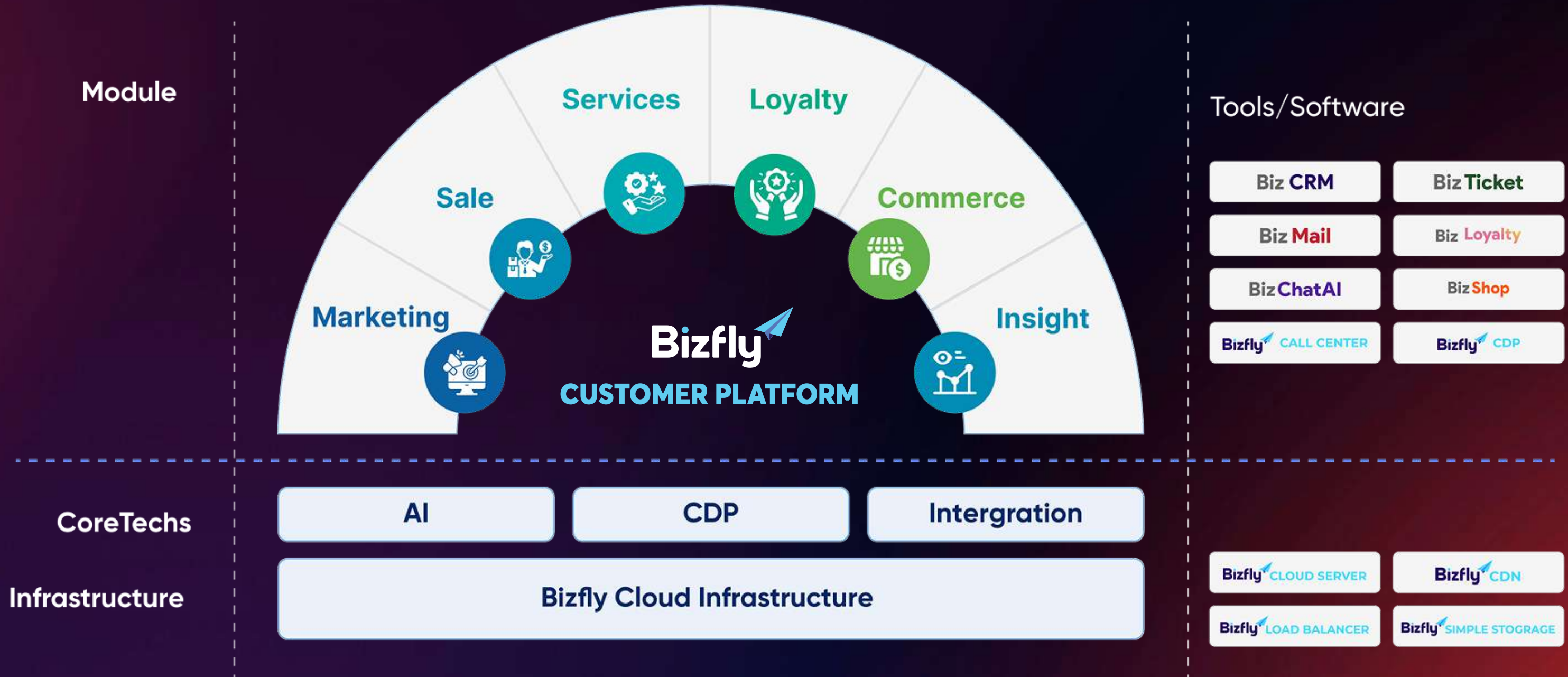
Giới thiệu

BIZFLY CUSTOMER PLATFORM

Bizfly Customer Platform là một nền tảng công nghệ **All - in - one** bao gồm các tính năng phục vụ tối ưu hóa **Marketing - Sales - Chăm sóc khách hàng & Loyalty**, giúp doanh nghiệp quản lý tập trung khách hàng trên 1 nền tảng.



THE BIZFLY NEXT GEN: **BIZFLY CUSTOMER PLATFORM**



MODULE MARKETING

Giải pháp marketing all-in-one, giúp doanh nghiệp thu hút khách hàng tiềm năng, nuôi dưỡng tự động và chốt deal nhanh chóng. Tích hợp chặt chẽ từ Lead Generation, Marketing Automation đến Multi-Channel Campaign, Không chỉ tối ưu chi phí, tăng hiệu suất, mà còn đẩy nhanh tăng trưởng doanh thu bền vững.

NGHIỆP VỤ CHÍNH:



Lead Generation:

Inbound marketing - Outbound marketing - Lead Nurturing-Lead Scoring & Qualifi



Marketing Automation:

Email automation - Sms marketing Send System - Campaign Managenmet



Email marketing:

Email Campaign - A/B testing - Email automation - Email Autoresponses - Email customer - Journey Email AMP



Campaign Solution:

Campaign Loyalty - Campaign Ads - Campaign Mail



Event Solution:

Dashboard & Báo cáo - ROI Tracking & Attribution Reporting



Zalo Solution:

ZNS - Zalo OA MiniApp Zalo Ads



Content Production:

Landing Page AI - Composer Content AI

Ai nên sử dụng:

- ✓ Doanh nghiệp muốn tự động hóa tiếp thị để tiết kiệm thời gian.
- ✓ Đội ngũ marketing cần công cụ mạnh mẽ để theo dõi hiệu suất.
- ✓ Doanh nghiệp muốn tăng lead & cải thiện chuyển đổi từ website/app
- ✓ Đội sales cần dữ liệu chính xác từ marketing để bán hàng hiệu quả hơn

Giúp doanh nghiệp:

- ✓ Tăng trưởng doanh thu đột phá: tiếp cận đúng khách hàng, đúng thời điểm, đúng kênh, giảm rủi ro, tối ưu chuyển đổi.
- ✓ Nâng cao hiệu quả marketing (ROI), tự động hóa, chăm sóc và nuôi dưỡng khách hàng.
- ✓ Data-driven marketing: hiểu rõ chân dung khách hàng, remarketing hiệu quả.
- ✓ Tương tác chân thực mọi lúc, đúng kênh, nuôi dưỡng tự động, tạo kết nối sâu sắc và trung thành.

MODULE SALES

Giúp doanh nghiệp chuẩn hóa quy trình, tối ưu hiệu suất và gia tăng doanh thu nhờ dữ liệu tập trung, giúp đội ngũ bán hàng tiếp cận đúng khách hàng, đúng thời điểm và ra quyết định chính xác hơn

NGHIỆP VỤ CHÍNH:



Quản lý khách hàng & Giao dịch.



Phân tích dữ liệu khách hàng.

RFM - Lead Scoring - CSAT - NPS - Funnel



Quản lý Lead (SQL/PSA/Funnel).

Deal - Upsell/Cross Sell



Tư vấn bán hàng.

Sale Agents - Chat AI tư vấn - Tổng đài AI



Quản lý công việc.

Ticket - Meeting - Báo cáo & Thống kê - Quản lý báo giá, hợp đồng



Đo lường hiệu quả (Reporting, KPI).

Phân quyền - Phân lead cho sale - Đánh giá hiệu suất sale

Giúp doanh nghiệp

- ✓ **Chuẩn hóa và trực quan hóa quy trình bán hàng** – Pipeline giúp doanh nghiệp theo dõi từng giai đoạn của khách hàng, đảm bảo không bỏ lỡ cơ hội quan trọng.
- ✓ **Tối ưu chuyển đổi ở từng bước** – Dữ liệu tập trung giúp xác định bottleneck (điểm nghẽn) trong pipeline, từ đó cải thiện chiến lược để tăng tỷ lệ chốt đơn.
- ✓ **Rút ngắn chu kỳ bán hàng** – Giúp đội ngũ bán hàng nhanh chóng xác định khách hàng tiềm năng, ưu tiên những cơ hội có khả năng chuyển đổi cao nhất.
- ✓ **Nâng cao hiệu suất đội ngũ** – Tự động hóa tác vụ thủ công, giúp nhân viên tập trung vào hoạt động tạo doanh thu.
- ✓ **Dữ liệu chính xác, chiến lược đúng đắn** – Báo cáo theo thời gian thực giúp lãnh đạo nắm bắt tình hình và tối ưu chiến lược bán hàng.

MODULE SERVICE

Giúp doanh nghiệp quản lý yêu cầu hỗ trợ, tự động hóa quy trình chăm sóc khách hàng, và nâng cao trải nghiệm khách hàng.

NGHIỆP VỤ CHÍNH:



Quản lý & Theo dõi Yêu Cầu Hỗ Trợ (Customer Support Management)

Help Desk & Ticketing System Shared Inbox
Live Chat & Chatbot-Knowledge Base
Calling & Voicemail



Tự động hóa & Tối ưu Quy Trình Hỗ Trợ (Automation & Efficiency Tools)

Ticket Automation Service Workflows
Customer Feedback & Surveys
SLAs & Performance Tracking



Cải thiện Trải Nghiệm Khách Hàng (Customer Experience & Retention)

Customer Portal Omnichannel Customer Support
Customer Success Management



Phân tích & Đánh giá Hiệu Suất Dịch Vụ (Service Analytics & Reporting)

Customer Support Reports NPS & CSAT Tracking Customer Insights & Trends



Ai nên sử dụng:

- ✓ Doanh nghiệp muốn nâng cao trải nghiệm & giữ chân khách hàng
- ✓ Đội ngũ chăm sóc khách hàng muốn tối ưu quy trình hỗ trợ.
- ✓ Công ty cần hệ thống hỗ trợ đa kênh & tự động hóa dịch vụ
- ✓ Doanh nghiệp muốn theo dõi & đo lường hiệu suất dịch vụ khách hàng

MODULE LOYALTY

Giúp doanh nghiệp xây dựng, quản lý và tối ưu chương trình khách hàng thân thiết, nhằm tăng tỷ lệ quay lại mua hàng, nâng cao trải nghiệm khách hàng và tối đa hóa giá trị vòng đời khách hàng (CLV - Customer Lifetime Value).

NGHIỆP VỤ CHÍNH:



Ghi nhận và phân tích hành vi mua sắm.

- ✓ Theo dõi lịch sử mua hàng
- ✓ Ghi nhận kênh mua sắm
- ✓ Nhận diện khách hàng trung thành, cảnh báo khách hàng sắp rời bỏ bằng AI



Tích điểm - Tiêu điểm

- ✓ Tích điểm theo giá trị đơn hàng, hành vi
- ✓ Đổi điểm theo phân hạng khách hàng
- ✓ Ưu đãi cá nhân hóa cho từng thành viên



Phân hạng thành viên Chăm sóc khách hàng cá nhân hóa

- ✓ Chương trình thành viên theo cấp bậc
- ✓ Chương trình ưu đãi theo hạng thành viên
- ✓ Khuyến mãi đặc biệt theo sự kiện
- ✓ Chương trình hoàn tiền (Cash-back)
- ✓ Ưu đãi khách hàng giới thiệu khách hàng

MODULE LOYALTY

Giúp doanh nghiệp xây dựng, quản lý và tối ưu chương trình khách hàng thân thiết, nhằm tăng tỷ lệ quay lại mua hàng, nâng cao trải nghiệm khách hàng và tối đa hóa giá trị vòng đời khách hàng (CLV - Customer Lifetime Value).



Ai nên sử dụng:

- ✓ **Bán lẻ & E-commerce:** Tích điểm, đổi quà, voucher giảm giá.
- ✓ **F&B:** Thẻ thành viên, ưu đãi sinh nhật, hoàn tiền khi mua nhiều.
- ✓ **Dịch vụ (Spa, Gym, Du lịch...):** Gói hội viên VIP, ưu đãi định kỳ.
- ✓ **Ngân hàng & Fintech:** Hoàn tiền (cashback), thưởng khi dùng dịch vụ tài chính.

Giúp doanh nghiệp:

- ✓ Tăng tỷ lệ khách hàng quay lại với chương trình điểm thưởng, voucher, membership.
- ✓ Cá nhân hóa trải nghiệm: đề xuất sản phẩm & ưu đãi phù hợp.
- ✓ Gia tăng doanh thu với cơ chế thưởng theo cấp độ.
- ✓ Giữ chân khách hàng dài lâu, xây dựng cộng đồng trung thành.
- ✓ Tự động hóa marketing & chăm sóc khách hàng.
- ✓ Phân tích dữ liệu, tối ưu chiến lược giữ chân khách hàng.

MODULE COMMERCE

Hệ thống Quản lý bán hàng online (OMS) giúp doanh nghiệp tiết kiệm thời gian, đồng bộ và quản lý tập trung mọi hoạt động bán hàng đa kênh trên 1 nền tảng duy nhất.

Giải quyết những vấn đề gì cho doanh nghiệp:



Bán & Quản lý tập trung đa kênh.



Quản lý đơn hàng thông minh: kiểm soát chặt chẽ, tránh sai sót, hủy đơn.



Đồng bộ kho hàng: giảm rủi ro thiếu/thừa hàng.



Quản lý vận hành bán hàng chặt chẽ: tối ưu quy trình, hạn chế sai sót.



Chăm sóc khách hàng & Marketing tự động: tăng tỷ lệ quay lại, tăng đơn hàng.



Báo cáo & phân tích kết quả bán hàng real-time.

Ai nên sử dụng:

- ✓ Doanh nghiệp bán hàng đa kênh nhưng khó kiểm soát đơn hàng
- ✓ Doanh nghiệp quản lý kho hàng kém hiệu quả, thường xuyên hết hàng hoặc thừa hàng.
- ✓ Doanh nghiệp khó quản lý giá bán, sản phẩm trên nhiều kênh.
- ✓ Doanh nghiệp muốn tăng doanh thu nhưng không kiểm soát được chi phí và hiệu quả kinh doanh.
- ✓ Doanh nghiệp muốn tự động hóa chăm sóc khách hàng và marketing

Giúp doanh nghiệp:

- ✓ Tăng trải nghiệm bán hàng: Quản lý tất cả kênh chỉ trên một hệ thống.
- ✓ Giảm sai sót, tăng hiệu quả: Đồng bộ kho, giá bán, đơn hàng, tồn kho...
- ✓ Tự động hóa quy trình: Xử lý đơn, kiểm kho, vận chuyển.
- ✓ Quản lý tập trung & báo cáo real-time: Doanh thu, chi phí, lợi nhuận.

MODULE INSIGHT

Giải pháp đồng bộ và phân tích dữ liệu giúp tập trung, làm sạch và cập nhật thông tin, nắm bắt hành vi khách hàng chính xác hơn, tối ưu trải nghiệm và tăng hiệu quả kinh doanh.

NGHIỆP VỤ CHÍNH:



Đồng bộ và làm sạch dữ liệu từ nhiều nguồn:
Data Integration Data Cleansing-Real-time - Data Sync



Hợp nhất & Phân tích dữ liệu:
Data Unification Machine Learning Data Analytics



Chân dung khách hàng 365:
Lead Scoring & Segmentation Customer Journey Analytics.



Báo cáo & đánh giá:
Dashboard & Báo cáo - ROI Tracking & Attribution Reporting

Ai nên sử dụng:

- ✓ Doanh nghiệp mong muốn tối ưu trải nghiệm khách hàng.
- ✓ Bộ phận Marketing, Sales và chăm sóc khách hàng.
- ✓ Các chuyên viên phân tích dữ liệu, truyền thông và quản lý.

Giúp doanh nghiệp:

- ✓ Hiểu khách hàng sâu hơn – Nắm bắt hành vi, nhu cầu và xu hướng để cá nhân hóa trải nghiệm.
- ✓ Cải thiện độ chính xác của dữ liệu – Loại bỏ dữ liệu trùng lặp, lỗi thời, đảm bảo thông tin luôn cập nhật.
- ✓ Ra quyết định chính xác hơn – Dựa trên dữ liệu đáng tin cậy thay vì phỏng đoán.
- ✓ Hợp nhất, chuẩn hóa dữ liệu khách hàng online/offline, tự động hóa quy trình.

MODULE CONSULTANT

Dịch vụ tư vấn chuyên sâu giúp doanh nghiệp tối ưu hóa việc triển khai và sử dụng nền tảng, đảm bảo đạt được mục tiêu kinh doanh và ROI tối đa

Nghệp vụ chính:



Tư vấn chiến lược

- Xây dựng lộ trình triển khai, tối ưu giải pháp
- Tư vấn mô hình kinh doanh, quy trình



Tư vấn và triển khai

- Hỗ trợ tích hợp hệ thống, thiết lập công cụ
- Triển khai hạ tầng kỹ thuật, cài đặt ban đầu



Đào tạo & Hỗ trợ

- Đào tạo đội ngũ sử dụng, quản trị hệ thống
- Hướng dẫn, cập nhật tính năng mới



Tư vấn & nâng cấp

- Xem xét, đánh giá hiệu quả định kỳ
- Đề xuất giải pháp mở rộng, nâng cấp hệ thống

Ai nên sử dụng:

- ✓ Doanh nghiệp muốn chuyển đổi số nhưng chưa có chiến lược rõ ràng
- ✓ Doanh nghiệp cần tối ưu quy trình marketing, bán hàng và chăm sóc khách hàng.
- ✓ Đội ngũ nội bộ cần hỗ trợ để vận hành hệ thống hiệu quả
- ✓ Doanh nghiệp muốn tối đa hóa ROI từ việc đầu tư công nghệ

Giúp doanh nghiệp:

- ✓ **Tư vấn chiến lược:** Định hình lộ trình triển khai, từ giai đoạn nhỏ đến mở rộng, phù hợp tốc độ phát triển và tầm nhìn.
- ✓ **Hỗ trợ đào tạo chuyên sâu:** Hướng dẫn sử dụng hệ thống, lên kế hoạch marketing, chăm sóc khách hàng.
- ✓ **Theo sát, phân tích, báo cáo định kỳ:** Tối ưu và cải tiến quy trình.
- ✓ **Đo lường hiệu quả dựa trên KPI:** Đảm bảo đạt ROI tối đa.



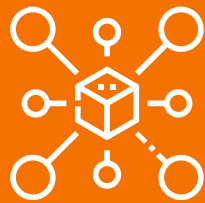
KIẾN TRÚC HẠ TẦNG - CÔNG NGHỆ - TÍCH HỢP - BẢO MẬT





Bizfly Customer Platform hoạt động trên nền tảng **Software-as-a-Service (SaaS)**, chạy trên cơ sở hạ tầng điện toán đám mây. Hệ thống được triển khai trên **Bizfly Cloud** - Top 4 Nhà Cung cấp Giải pháp Hạ tầng Cloud Phục vụ Chuyển đổi số Việt Nam với các công nghệ hiện đại giúp đảm bảo hiệu suất, độ tin cậy và bảo mật dữ liệu.

KIẾN TRÚC HIỆN ĐẠI – HIỆU SUẤT VƯỢT TRỘI



Kiến trúc linh hoạt & mạnh mẽ

- ✓ **Cloud-Based:** Lưu trữ và xử lý dữ liệu trên Bizfly Cloud giúp hệ thống ổn định, bảo mật và dễ mở rộng.
- ✓ **Microservices:** Chia nhỏ thành các dịch vụ độc lập, giúp nâng cấp linh hoạt & tăng tốc độ xử lý.
- ✓ **API-Driven:** Dễ dàng tích hợp với Salesforce, HubSpot, Shopify, Slack... giúp mở rộng hệ sinh thái.



Công nghệ xử lý dữ liệu tiên tiến

- ✓ **Big Data & AI:** Thu thập & phân tích dữ liệu khách hàng theo thời gian thực.
 - ✓ **Data Warehouse & Data Lake:** Lưu trữ dữ liệu khổng lồ, dễ truy xuất.
 - ✓ **AI-powered Segmentation:** Phân nhóm khách hàng thông minh theo hành vi, nhu cầu.
- Lead Scoring & Churn Prediction:** Xác định khách hàng tiềm năng & dự đoán rời bỏ.

HIỆU SUẤT, BẢO MẬT & TÍCH HỢP MẠNH MẼ



Bảo mật chuẩn quốc tế, an toàn tuyệt đối

- ✓ **SOC 2 & ISO 27001:** Bảo vệ dữ liệu người dùng.
- ✓ **Mã hóa AES-256 & TLS 1.2:** Chống tấn công & rò rỉ dữ liệu.
- ✓ **Xác thực MFA & SSO:** Tăng cường bảo vệ tài khoản.



Hệ thống vận hành ổn định, hiệu suất cao

- ✓ **Load Balancing:** Phân phối tải, tránh quá tải máy chủ.
- ✓ **Auto Scaling:** Mở rộng tài nguyên linh hoạt.
- ✓ **99.99% Uptime:** Hệ thống luôn hoạt động mượt mà.



Tích hợp dễ dàng & mở rộng linh hoạt

- ✓ **API mở rộng:** Kết nối với hệ thống nội bộ & bên thứ ba.
- ✓ **Webhooks & Custom Workflows:** Tự động hóa quy trình & đồng bộ dữ liệu thời gian thực.



CASE STUDY



CASE STUDY



Khách hàng:

Nhà sách Tiến Thọ (Tiến Thọ Book)

- ✓ Doanh nghiệp bán lẻ sách với quy mô lớn
- ✓ Quản lý hơn 390.000 khách hàng
- ✓ Xử lý trên 760.000 đơn hàng

VẤN ĐỀ CẦN GIẢI QUYẾT:

- ✓ Quản lý lượng khách hàng lớn và đa kênh
- ✓ Xử lý khối lượng tương tác cao (>300 cuộc gọi/ngày)
- ✓ Theo dõi và nâng cao chất lượng dịch vụ tại các chi nhánh
- ✓ Tích hợp và đồng bộ hóa dữ liệu từ nhiều nguồn

KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC

Hiệu quả thực tế:

- ✓ Giảm 30% thời gian xử lý khiếu nại
- ✓ Tăng 10% tỷ lệ hài lòng của khách hàng
- ✓ Xử lý 760.000+ đơn hàng
- ✓ Quản lý hiệu quả 390.000+ khách hàng

Cải thiện vận hành:

- ✓ Tự động hóa quy trình kinh doanh
- ✓ Tập trung quản lý dữ liệu trên một nền tảng
- ✓ Tối ưu chi phí vận hành
- ✓ Nâng cao hiệu quả CSKH

CASE STUDY



Khách hàng:

Golden Gate Restaurant Group

- ✓ Chuỗi nhà hàng lớn tại Việt Nam
- ✓ Quản lý hơn 1000 kênh social media (Facebook, Zalo)
- ✓ Xử lý 500+ cuộc gọi booking mỗi ngày

VẤN ĐỀ CẦN GIẢI QUYẾT:

- ✓ Quản lý số lượng lớn kênh social media
- ✓ Xử lý khối lượng booking cao hàng ngày
- ✓ Tối ưu hóa quy trình chăm sóc khách hàng thân thiết
- ✓ Nhu cầu tích hợp và quản lý đa kênh

KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC

Hiệu quả kinh doanh:

- ✓ Tăng doanh thu 15% trong năm đầu
- ✓ Tăng 15% tỷ lệ chốt sale
- ✓ Giảm 20% thời gian bán hàng trung bình

Cải thiện dịch vụ khách hàng:

- ✓ Giảm 30% thời gian xử lý khiếu nại
- ✓ Tăng 10% tỷ lệ hài lòng khách hàng
- ✓ Quản lý tập trung 1000+ kênh social

Tối ưu hóa vận hành:

- ✓ Tự động hóa quy trình kinh doanh
- ✓ Giảm chi phí vận hành
- ✓ Nâng cao hiệu quả quản lý

CASE STUDY



Khách hàng:

Tổng công ty Bảo Việt Nhân Thọ

- ✓ Công ty Bảo hiểm lớn tại Việt Nam
- ✓ Quản lý hơn 160.000 hợp đồng bảo hiểm và 90.000 dữ liệu khách hàng tiềm năng

VẤN ĐỀ CẦN GIẢI QUYẾT:

- ✓ Quản lý và chăm sóc hiệu quả lượng khách hàng tiềm năng lớn
- ✓ Cần tối ưu hóa quy trình chăm sóc khách hàng và tăng hiệu suất bán hàng
- ✓ Mong muốn có thể tận dụng và khai thác tối đa nguồn khách hàng hiện hữu
- ✓ Cần hệ thống báo cáo, đánh giá hiệu quả việc khai thác các cơ hội tiềm năng

KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC

- ✓ **Hiệu quả bán hàng**
Doanh số upsale tại các CTTV tăng trưởng lên đến 30%
- ✓ **Quản lý tập trung**
Lưu trữ tập trung 90.00 data Khách hàng, 160.000 hợp đồng tương ứng
- ✓ **Tận dụng nguồn khách hàng hiện hữu**
Có công cụ đánh giá, giúp TVV nhận định và nhìn ra các KH hiện hữu tiềm năng. Từ đó upsale thêm hợp đồng và xin thêm thông tin các KHTN khác.
- ✓ **Giảm chi phí:**
Tối ưu chi phí MKT tìm kiếm KH mới thông qua hoạt động KH giới thiệu KH qua hoạt động CSKH

CASE STUDY



Khách hàng:

Công ty TNHH thời trang ELISE

- ✓ Thương hiệu thời trang uy tín tại Việt Nam
- ✓ 121 cửa hàng trên 63 tỉnh thành trên toàn quốc
- ✓ Hơn 2 triệu KH trung thành, hàng năm cho ra thị trường trên 1.500 mẫu thiết kế

VẤN ĐỀ CẦN GIẢI QUYẾT:

- ✓ Quản lý thông tin liên hệ và tương tác với khách hàng chưa đồng bộ, gây khó khăn trong CSKH
- ✓ Thiếu các kênh hỗ trợ khách hàng đa dạng, ảnh hưởng đến chất lượng dịch vụ.
- ✓ Thiếu công cụ đo lường và cải thiện chất lượng dịch vụ tại các chi nhánh.

KẾT QUẢ ĐẠT ĐƯỢC

- ✓ **Quản lý tập trung**
Lưu trữ, quản lý tập trung toàn bộ thông tin khách hàng trên 1 nền tảng
- ✓ **Giảm chi phí**
Tự động hóa các quy trình kinh doanh
- ✓ **Nâng cao hiệu quả CSKH**
Cung cấp hệ thống hỗ trợ, chăm sóc khách hàng đa kênh, quản lý yêu cầu hỗ trợ KH, theo dõi tiến trình giải quyết. Báo cáo thống kê về hiệu quả dịch vụ KH
- ✓ **Hỗ trợ kênh bán O2O**
Chuyển đổi KH mua sắm online sang trực tiếp tại các cửa hàng thuộc hệ thống của Elise

THANK YOU!



1900 63 64 65 | 0964 691 299



www.bizfly.vn



sales@bizfly.vn



facebook.com/bizfly.vn