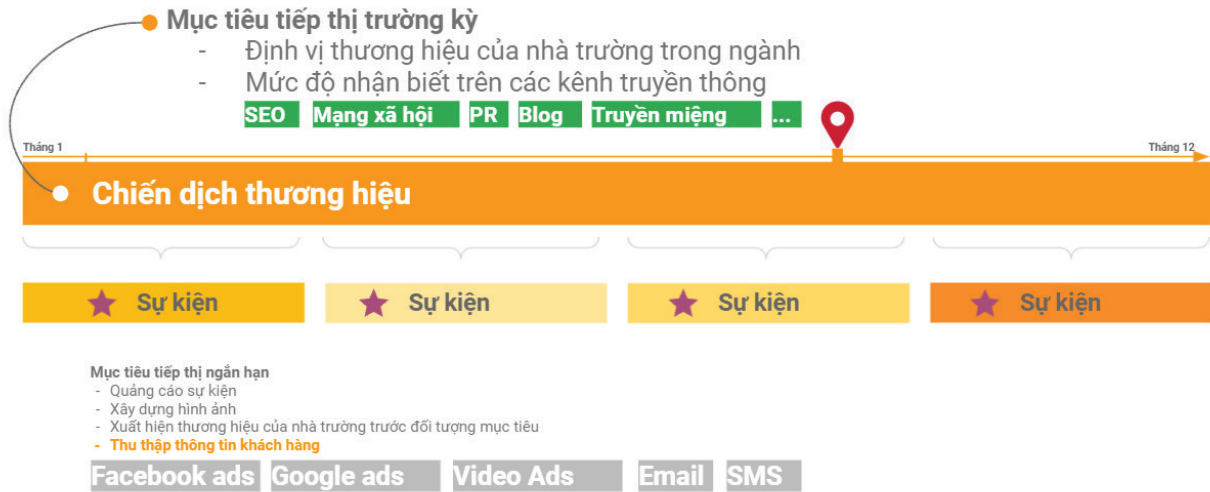


- ▶ Tổng quát mục tiêu chiến dịch Marketing
- ▶ Quản trị dữ liệu khách hàng
- ▶ Sử dụng Email chăm sóc khách hàng đăng ký
- ▶ Sử dụng SMS chăm sóc khách hàng đăng ký
- ▶ Thực hành Quản trị dữ liệu cơ bản với CRM



Email

Gửi email thông báo
Về thông tin tuyển sinh của nhà trường



SMS

Hệ thống tin nhắn sự kiện
gửi vào data trong sự kiện



CALL

Gọi điện thông báo hoặc tư vấn thông tin

Sử dụng CRM đơn giản bằng Google Trang Tính

Quản lý khách hàng GIZ

Tệp Chính sửa Xem Chèn Định dạng Dữ liệu Công cụ Tiện ích bổ sung Trợ giúp [Chỉnh sửa lần cuối 14 phút trước](#)

Phân loại cơ hội	Tên khách hàng	Tên công ty	Giai đoạn	Giá trị	Ngày kết thúc	Tỷ lệ tháng	Trạng thái	Lý do thua	Mức độ ưu tiên	Nguồn
Khách hàng có nhu cầu		Trường A	Gửi hợp đồng		2/10/20021	30%	Từ chối	Học bổng	Cao	Email
Khách hàng quan tâm		Trường B	Demo		2/11/20021	20%	Thuyết phục	Đối thủ cạnh	Thấp	Email
Khách hàng đúng thứ		Trường C	Gửi hợp đồng		2/12/20021	50%	Thuyết phục	Tính năng	Trung bình	Gọi điện
Khách hàng nhận tư vấn		Trường A	Demo		2/13/20021	30%	Thuyết phục	Giá cả	Cao	Gọi điện
		Trường B	Đàm phán		2/14/20021	60%	Thuyết phục	Đối thủ cạnh	Cao	Quảng cáo
		Trường C	Chăm sóc		2/15/20021	50%	Thuyết phục	Tính năng	High	Gọi điện
		Trường D	Khách hàng qua		2/16/20021	70%	Thuyết phục	Tính năng	Thấp	Email
		Trường E	Demo		2/17/20021	30%	Thuyết phục	Giá cả	Cao	Quảng cáo

Thêm 1000 hàng khác ở cuối bảng tính.