

KHÁCH HÀNG TIÊU BIỂU TIÊU BIỂU CỦA **FOXIA**



GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP

Varna Life là thương hiệu dinh dưỡng dành cho người trưởng thành thuộc Nutifood, được nghiên cứu và phát triển bởi Viện Nghiên cứu Dinh dưỡng Nutifood Thụy Điển (NNRIS). Kết hợp tinh hoa khoa học dinh dưỡng châu Âu cùng sự thấu hiểu thể trạng người Việt, Varna Life mang đến các giải pháp dinh dưỡng toàn diện, hỗ trợ tăng cường sức khỏe, nâng cao chất lượng cuộc sống và đáp ứng nhu cầu chăm sóc sức khỏe ở nhiều giai đoạn khác nhau.



THÔNG TIN QUY MÔ

Tên doanh nghiệp: Nutifood

Ngành nghề: Dòng sản phẩm dinh dưỡng chuyên biệt dành cho người trưởng thành đến từ Nutifood Thụy Điển

Số nhân sự: 500 nhân sự

Mô hình kinh doanh: B2B2C

Với mạng lưới khách hàng và điểm bán ngày càng mở rộng, **Nutifood Värna Life** cần một hệ thống có khả năng tập trung và đồng bộ dữ liệu trên toàn doanh nghiệp. Tuy nhiên, dữ liệu khách hàng, các kênh Marketing và hoạt động thị trường vẫn đang phân tán trên nhiều nguồn, gây khó khăn trong việc quản lý, theo dõi và phân tích. Việc thiếu một nền tảng dữ liệu thống nhất không chỉ ảnh hưởng đến hiệu quả chăm sóc khách hàng mà còn làm giảm khả năng tối ưu hoạt động bán hàng và đưa ra các quyết định kinh doanh kịp thời.



● USECASE 1

QUẢN LÝ TẬP TRUNG HỒ SƠ VÀ LỊCH SỬ KHÁCH HÀNG BẰNG FOXIA CRM

- Hợp nhất toàn bộ hồ sơ và lịch sử tương tác của khách hàng trên một nền tảng duy nhất.
- Giúp nhân viên dễ dàng tra cứu thông tin và theo dõi toàn bộ hành trình khách hàng.
- Nâng cao hiệu quả chăm sóc khách hàng và hạn chế thất thoát dữ liệu.

● USECASE 2

QUẢN LÝ HỆ THỐNG PHÂN PHỐI VỚI FOXIA DMS CRM

- Quản lý tập trung tuyến bán hàng, điểm bán và hoạt động thị trường.
- Theo dõi và kiểm soát hiệu quả hoạt động của đội ngũ kinh doanh theo thời gian thực.
- Chuẩn hóa quy trình vận hành và nâng cao hiệu suất quản lý kênh phân phối.

● USECASE 3

TĂNG TỶ LỆ KHÁCH HÀNG QUAY LẠI VỚI PHƯƠNG PHÁP 12T CRM

- Hợp nhất toàn bộ hồ sơ và lịch sử tương tác của khách hàng trên một nền tảng duy nhất.
- Giúp nhân viên dễ dàng tra cứu thông tin và theo dõi toàn bộ hành trình khách hàng.
- Nâng cao hiệu quả chăm sóc khách hàng và hạn chế thất thoát dữ liệu.

● USECASE 4

QUẢN LÝ HIỆU QUẢ MARKETING

- Theo dõi hiệu quả từng nguồn Marketing trên cùng một hệ thống.
- Đo lường toàn bộ hành trình từ Lead -> Tư vấn -> Chuyển đổi -> Doanh thu để xác định chính xác kênh mang lại khách hàng chất lượng.
- Theo dõi các chỉ số Marketing quan trọng như số lượng Lead, CPL, tỷ lệ chuyển đổi, doanh thu theo từng chiến dịch, giúp tối ưu ngân sách quảng cáo.
- Đồng bộ dữ liệu giữa Marketing và Sales, loại bỏ tình trạng thất thoát Lead và đánh giá chính xác hiệu quả của từng chiến dịch.

GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP

Nha khoa Parkway là chuỗi hệ thống nha khoa chuyên môn cao với chuỗi phòng khám toàn quốc, đạt nhiều thành tích về chỉnh nha và implant, tận tụy với triết lý điều trị chăm sóc nụ cười khỏe đẹp từ gốc, ưu tiên sức khỏe khách hàng.



THÔNG TIN QUY MÔ

Tên doanh nghiệp: Nha khoa Park Way - PW Medical JSC.

Ngành nghề: Chăm sóc sức khỏe răng miệng toàn diện.

Số nhân sự: Hơn 30 bác sĩ chuyên môn về chỉnh nha trên toàn chuỗi 14 chi nhánh toàn quốc.

Mô hình kinh doanh: Mô hình chuỗi và mở rộng (Scalability).

Với hệ thống phòng khám và lượng khách hàng ngày càng tăng, **Nha khoa Parkway** cần một giải pháp quản lý tập trung toàn bộ dữ liệu khách hàng. Tuy nhiên, thông tin lead, lịch sử tư vấn và lịch hẹn vẫn phân tán trên nhiều kênh, trong khi quy trình chăm sóc sau điều trị chưa được đồng bộ. Điều này khiến doanh nghiệp gặp khó khăn trong việc theo dõi hành trình khách hàng, giảm hiệu quả chăm sóc, đồng thời bỏ lỡ cơ hội tái khám, resale và gia tăng giá trị vòng đời khách hàng (**Customer Lifetime Value**).



● USECASE 1

QUẢN LÝ TẬP TRUNG LEAD VÀ HỒ SƠ KHÁCH HÀNG

- Hợp nhất toàn bộ Lead và hồ sơ khách hàng trên một nền tảng CRM duy nhất.
- Theo dõi đầy đủ lịch sử tư vấn, điều trị và chăm sóc của từng khách hàng.
- Giúp đội ngũ dễ dàng tra cứu thông tin, hạn chế thất thoát dữ liệu và nâng cao chất lượng chăm sóc.

● USECASE 2

CHUẨN HÓA QUY TRÌNH TƯ VẤN VÀ ĐIỀU TRỊ

- Quản lý xuyên suốt Pipeline từ tiếp nhận Lead, tư vấn, đặt lịch đến điều trị.
- Chuẩn hóa quy trình làm việc giữa các bộ phận, đảm bảo khách hàng được theo dõi đầy đủ ở mọi giai đoạn.
- Giảm tình trạng bỏ sót lịch hẹn, nâng cao hiệu quả vận hành và trải nghiệm khách hàng.

● USECASE 3

TĂNG TỶ LỆ TÁI KHÁM VÀ RESALE VỚI PHƯƠNG PHÁP 12T

- Ứng dụng Bộ chỉ số 12T để nhận diện đúng giai đoạn chăm sóc của từng khách hàng.
- Chủ động gợi ý thời điểm tái khám, chăm sóc sau điều trị và triển khai các chương trình resale phù hợp.
- Gia tăng tỷ lệ khách hàng quay lại, tối ưu giá trị vòng đời khách hàng (LTV) và doanh thu bền vững.



KHÁCH HÀNG TIÊU BIỂU KHÔNG GIAN VĂN HÓA ẨM THỰC TINH HOA ĐẠI NGÀN

Gìn giữ nét đặc trưng của văn hóa các dân tộc ở Tây Bắc.

GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP

Tây Bắc TV là kênh bán hàng chuyên cung cấp nông sản, đặc sản Tây Bắc với mong muốn vừa đưa được đến tay khách hàng những sản phẩm chất lượng nhất, giá cả hợp lý nhất, vừa gìn giữ được những nét đặc trưng của văn hóa các dân tộc ở Tây Bắc.



THÔNG TIN QUY MÔ

Tên doanh nghiệp: Nha khoa Park Way - PW Medical JSC.

Ngành nghề: Chăm sóc sức khỏe răng miệng toàn diện.

Số nhân sự: Hơn 30 bác sĩ chuyên môn về chỉnh nha trên toàn chuỗi 14 chi nhánh toàn quốc.

Mô hình kinh doanh: Mô hình chuỗi và mở rộng (Scalability).

Tây Bắc TV đã phát triển theo mô hình bán lẻ **D2C (Direct-to-Consumer)** với quy mô vài trăm nhân sự và phục vụ hàng trăm nghìn khách hàng. Tuy nhiên, doanh nghiệp vẫn vận hành trên nhiều phần mềm riêng lẻ cho bán hàng, kế toán, kho và nhân sự, khiến dữ liệu phân tán, khó đồng bộ và mất nhiều thời gian tổng hợp. Bên cạnh đó, nhiều quy trình còn xử lý thủ công, dữ liệu chưa được cập nhật theo thời gian thực và việc kết nối với các hệ thống như vận chuyển, kế toán còn hạn chế, ảnh hưởng đến hiệu quả vận hành và tốc độ ra quyết định.



• USECASE 1

QUẢN LÝ TOÀN BỘ HÀNH TRÌNH KHÁCH HÀNG VỚI FOXIA CRM

- Theo dõi khách hàng từ Lead -> Khách mua lần đầu -> Chăm sóc -> Resale -> Giá trị vòng đời khách hàng (LTV).
- Đánh giá hiệu suất từng Sales và loại bỏ hoàn toàn tình trạng tranh chấp khách hàng.

• USECASE 2

TÍCH HỢP VẬN HÀNH VÀ TỰ ĐỘNG HÓA QUY TRÌNH

- Kết nối Foxia với hãng vận chuyển và phần mềm kế toán, tự động xuất hóa đơn sau giao hàng thành công.
- Giảm thao tác thủ công và tăng độ chính xác.

• USECASE 3

DASHBOARD REALTIME CHO BAN LÃNH ĐẠO

- CEO và quản lý theo dõi realtime doanh số, Marketing, Sale, CSKH, tỷ lệ hoàn/hủy, hiệu quả quảng cáo... giúp ra quyết định nhanh thay vì chờ tổng hợp báo cáo từ nhiều phần mềm.



KHÁCH HÀNG TIÊU BIỂU HỆ THỐNG CHĂM SÓC SỨC KHỎE MẸ VÀ BÉ

Tư vấn dinh dưỡng chuẩn y khoa và phòng ngừa
bệnh lý từ sớm

GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP

Wikimom là nền tảng tư vấn dinh dưỡng chuẩn y khoa, đồng hành cùng mẹ và bé trên hành trình xây dựng nền tảng sức khỏe vững chắc ngay từ những năm đầu đời. Với đội ngũ chuyên gia giàu kinh nghiệm cùng phương pháp tư vấn cá nhân hóa, Wikimom mang đến những giải pháp dinh dưỡng khoa học, an toàn và phù hợp với từng giai đoạn phát triển của trẻ cũng như nhu cầu chăm sóc sức khỏe của mẹ.

Wikimom
– Tư Vấn Dinh Dưỡng –
Chuẩn Y Khoa

Tư Vấn Miễn Phí 24/7

TƯ VẤN 24/7
082 959 3399

– Vì con –

- Tư vấn bởi đội ngũ chuyên gia
- Phác đồ dinh dưỡng cá nhân hóa
- Khoa học An toàn - Hiệu quả
- Đồng hành cùng mẹ 24/7 mọi lúc

THÔNG TIN QUY MÔ

Tên doanh nghiệp: Công ty TNHH Wikimom

Ngành nghề: Bán lẻ sản phẩm mẹ & bé

Số nhân khách hàng: 7.000-10.000 khách hàng/tháng

Danh mục phân phối: Khoảng 30 nhãn hàng

Trước khi triển khai Foxia CRM, Wikimom quản lý dữ liệu khách hàng trên Google Docs và Excel. Khi quy mô tăng lên 7.000-10.000 khách hàng mỗi tháng, dữ liệu phân tán và quy trình thủ công khiến việc quản lý, chăm sóc khách hàng cũng như phối hợp giữa Sales, Marketing, CSKH, Kế toán và Kho vận trở nên thiếu đồng bộ, ảnh hưởng đến hiệu quả vận hành và khả năng mở rộng doanh nghiệp.



● USECASE 1

QUẢN LÝ VÀ PHÂN LOẠI TOÀN BỘ KHÁCH HÀNG VỚI FOXIA CRM

- Gắn Tag khách hàng theo từng trạng thái như khách tiềm năng, đã chăm sóc, đã chốt đơn hoặc không nghe máy.
- Dễ dàng tìm kiếm và chăm sóc lại khách hàng theo từng khoảng thời gian.
- Chuẩn hóa quy trình chăm sóc khách hàng của đội ngũ CSKH.

● USECASE 2

QUẢN TRỊ TẬP TRUNG TOÀN BỘ PHÒNG BAN

- Đồng bộ hoạt động giữa Sales, Marketing, Chăm sóc khách hàng, Kế toán và Kho vận trên cùng một nền tảng.
- Giảm vận hành rời rạc và nâng cao hiệu quả phối hợp giữa các bộ phận.

● USECASE 3

DASHBOARD DOANH SỐ REALTIME

- Dễ dàng theo dõi doanh số theo ngày, tuần, tháng hoặc khoảng thời gian tùy chọn
- Đánh giá doanh số của từng nhân viên và toàn bộ đội nhóm để đưa ra quyết định nhanh chóng.

GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP

Bye Béo – Giải pháp cho người béo là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe và quản lý cân nặng, tiên phong mang đến giải pháp giảm béo khoa học, an toàn và bền vững. Với phương châm "Giải pháp cho người béo", Bye Béo không chỉ giúp khách hàng cải thiện vóc dáng mà còn hướng tới xây dựng lối sống lành mạnh thông qua chương trình cá nhân hóa, kết hợp giữa dinh dưỡng, vận động và đồng hành chuyên sâu từ đội ngũ chuyên gia.



THÔNG TIN QUY MÔ

Tên doanh nghiệp: Công ty Cổ phần B.Y.E Group (B.Y.E GROUP JSC).

Ngành nghề: Chăm sóc sức khỏe, quản lý cân nặng và đào tạo sức khỏe; cung cấp các chương trình giảm béo chuẩn y khoa.

Mô hình kinh doanh: Mô hình Health Coaching (D2C) kết hợp EdTech + HealthTech, cung cấp dịch vụ trực tiếp tới khách hàng (B2C).

Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực chăm sóc sức khỏe và quản lý cân nặng, **Bye Béo** sở hữu lượng lớn khách hàng đến từ nhiều kênh như **Facebook, TikTok, Website và các chiến dịch quảng cáo**. Tuy nhiên, khi quy mô ngày càng mở rộng, doanh nghiệp đối mặt với nhiều thách thức trong việc quản lý dữ liệu khách hàng tập trung, theo dõi xuyên suốt hành trình tư vấn - chăm sóc - tái sử dụng dịch vụ và duy trì tỷ lệ khách hàng quay lại.



● **USECASE 1**

QUẢN LÝ TẬP TRUNG DỮ LIỆU KHÁCH HÀNG VỚI FOXIA CRM

- Đồng bộ toàn bộ dữ liệu khách hàng từ nhiều kênh trên một hệ thống duy nhất.
- Tra cứu nhanh lịch sử tư vấn, giúp đội ngũ chăm sóc khách hàng hiệu quả hơn.
- Hạn chế thất thoát dữ liệu và tối ưu công tác quản lý khách hàng.

● **USECASE 2**

CHUẨN HÓA QUY TRÌNH TƯ VẤN VÀ CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

- Xây dựng quy trình chăm sóc theo từng giai đoạn của hành trình khách hàng.
- Tự động nhắc lịch tư vấn, theo dõi và chăm sóc sau dịch vụ, giảm tình trạng bỏ sót khách hàng.
- Nâng cao tỷ lệ chuyển đổi và gia tăng tỷ lệ khách hàng quay lại sử dụng dịch vụ.

● **USECASE 3**

DASHBOARD REALTIME CHO BAN LÃNH ĐẠO

- Theo dõi hiệu suất của đội ngũ tư vấn thông qua hệ thống báo cáo trực quan.
- Kiểm soát doanh số, nguồn khách và tỷ lệ chuyển đổi theo từng nhân sự.
- Hỗ trợ ban lãnh đạo đưa ra quyết định nhanh chóng dựa trên dữ liệu chính xác, tối ưu hiệu quả vận hành doanh nghiệp.

GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP

Kagri là doanh nghiệp tiên phong xây dựng và phát triển hệ sinh thái nông nghiệp toàn diện hoạt động trong lĩnh vực nghiên cứu công nghệ hữu cơ vi sinh, sản xuất - kinh doanh các sản phẩm sinh học và cung cấp giải pháp canh tác số hóa hiện đại cho lĩnh vực nông nghiệp. Đồng thời, Kagri đẩy mạnh hợp tác quốc tế, xúc tiến chuyển giao và ứng dụng các công nghệ tiên tiến từ những quốc gia hàng đầu thế giới nhằm nâng cao hiệu quả và giá trị bền vững cho nông nghiệp.



THÔNG TIN QUY MÔ

Tên doanh nghiệp: Công ty Cổ phần Tập đoàn Nông nghiệp KAGRI (KAGRI Group)

Ngành nghề: Nông nghiệp công nghệ cao; nghiên cứu công nghệ sinh học vi sinh; sản xuất và kinh doanh phân bón, chế phẩm sinh học; cung cấp giải pháp số hóa nông nghiệp (IoT, AI, truy xuất nguồn gốc, quản lý nông trại).

Mô hình kinh doanh: Mô hình AgriTech kết hợp BioTech, phát triển hệ sinh thái nông nghiệp toàn diện gồm nghiên cứu - sản xuất - phân phối - chuyển giao công nghệ và giải pháp số hóa cho doanh nghiệp, đại lý và người nông dân.

Là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp công nghệ cao với mạng lưới khách hàng và đại lý trên nhiều khu vực, KAGRI gặp khó khăn trong việc quản lý tập trung dữ liệu khách hàng, theo dõi lịch sử chăm sóc và kiểm soát hoạt động tư vấn qua điện thoại. Việc dữ liệu phân tán và thiếu công cụ giám sát cuộc gọi khiến doanh nghiệp mất nhiều thời gian quản lý, khó đánh giá chất lượng chăm sóc khách hàng và hiệu quả của đội ngũ kinh doanh.



● USECASE 1

QUẢN LÝ TẬP TRUNG DỮ LIỆU KHÁCH HÀNG VỚI FOXIA CRM

- Đồng bộ toàn bộ thông tin khách hàng, đại lý và đối tác trên một hệ thống duy nhất.
- Quản lý xuyên suốt lịch sử tư vấn, giao dịch và chăm sóc khách hàng.
- Hạn chế thất thoát dữ liệu, nâng cao hiệu quả khai thác tệp khách hàng.

● USECASE 2

QUẢN LÝ VÀ GIÁM SÁT CUỘC GỌI VỚI FOXIA CALL

- Ghi âm, lưu trữ và tra cứu toàn bộ lịch sử cuộc gọi với khách hàng.
- Kiểm soát chất lượng tư vấn, đảm bảo thông tin được truyền tải chính xác và nhất quán.
- Hỗ trợ đánh giá hiệu suất đội ngũ kinh doanh thông qua dữ liệu cuộc gọi trực quan.

● USECASE 3

TỐI ƯU QUY TRÌNH BÁN HÀNG VÀ CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

- Chuẩn hóa quy trình tiếp nhận, tư vấn và chăm sóc khách hàng trên một nền tảng thống nhất.
- Theo dõi tiến độ xử lý cơ hội kinh doanh theo từng nhân sự và từng giai đoạn.
- Hỗ trợ nhà quản lý theo dõi báo cáo theo thời gian thực, đưa ra quyết định nhanh chóng và nâng cao hiệu quả vận hành.



HÀNH TRÌNH CÙNG NÔNG NGHIỆP VIỆT

Định hình tương lai nông nghiệp bền vững với các giải pháp sinh học tiên tiến.

GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP

Wi Bio Farm là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp sinh học, chuyên nghiên cứu và cung cấp các chế phẩm vi sinh cùng giải pháp canh tác bền vững. Với định hướng ứng dụng khoa học và công nghệ vào sản xuất nông nghiệp, Wi Bio Farm đồng hành cùng nhà vườn và doanh nghiệp nâng cao năng suất cây trồng, cải tạo đất và tối ưu hiệu quả canh tác.



THÔNG TIN QUY MÔ

Tên doanh nghiệp: Công ty TNHH Bio Farm Việt Nam

Ngành nghề: Sản xuất, kinh doanh chế phẩm sinh học và giải pháp nông nghiệp

Mô hình kinh doanh: B2B & B2C (cung cấp sản phẩm và giải pháp cho đại lý, nhà phân phối, doanh nghiệp và hộ sản xuất nông nghiệp)

Với mạng lưới khách hàng và đại lý ngày càng mở rộng, Wi Bio Farm gặp khó khăn trong việc quản lý tập trung dữ liệu khách hàng, theo dõi quá trình tư vấn và chăm sóc sau bán hàng. Việc quản lý thủ công khiến doanh nghiệp mất nhiều thời gian, khó kiểm soát cơ hội kinh doanh và tối ưu hiệu quả của đội ngũ kinh doanh.



• USECASE 1

QUẢN LÝ TẬP TRUNG DỮ LIỆU KHÁCH HÀNG VỚI FOXIA CRM

- Đồng bộ toàn bộ dữ liệu khách hàng, đại lý và đối tác trên một nền tảng duy nhất.
- Dễ dàng theo dõi lịch sử giao dịch, tư vấn và chăm sóc khách hàng.
- Hạn chế thất thoát dữ liệu, nâng cao hiệu quả quản lý khách hàng.

• USECASE 2

CHUẨN HÓA QUY TRÌNH BÁN HÀNG VÀ CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

- Quản lý xuyên suốt hành trình khách hàng từ tiếp cận đến chốt đơn và chăm sóc sau bán.
- Theo dõi tiến độ xử lý cơ hội kinh doanh theo từng nhân sự.
- Nâng cao tỷ lệ chuyển đổi và chất lượng dịch vụ khách hàng.

• USECASE 3

QUẢN TRỊ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THEO THỜI GIAN THỰC

- Theo dõi doanh số và hiệu suất đội ngũ kinh doanh thông qua hệ thống báo cáo trực quan.
- Hỗ trợ nhà quản lý kiểm soát hoạt động kinh doanh trên một nền tảng tập trung.
- Đưa ra quyết định nhanh chóng dựa trên dữ liệu chính xác, tối ưu hiệu quả vận hành doanh nghiệp.

GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP

Datyso là doanh nghiệp tiên phong trong lĩnh vực cung cấp máy móc, thiết bị và giải pháp công nghệ cho ngành gia công cơ khí và sản xuất công nghiệp. Với hệ sinh thái sản phẩm đa dạng cùng mạng lưới đối tác trong và ngoài nước, Datyso đồng hành cùng doanh nghiệp nâng cao năng suất, tối ưu quy trình sản xuất và thúc đẩy chuyển đổi số trong lĩnh vực công nghiệp.



THÔNG TIN QUY MÔ

Tên doanh nghiệp: Công ty Cổ phần Datyso Việt Nam

Ngành nghề: Cung cấp máy móc, thiết bị và giải pháp công nghệ cho ngành cơ khí, sản xuất công nghiệp.

Số nhân sự: 200+

Mô hình kinh doanh: B2B (cung cấp thiết bị, giải pháp và dịch vụ cho doanh nghiệp sản xuất, nhà máy và đại lý)

Với hệ thống khách hàng doanh nghiệp và đại lý trên toàn quốc, Datyso cần quản lý tập trung dữ liệu khách hàng, theo dõi cơ hội kinh doanh và chuẩn hóa quy trình bán hàng. Việc quản lý phân tán khiến doanh nghiệp mất nhiều thời gian tổng hợp thông tin, khó kiểm soát tiến độ chăm sóc khách hàng và đánh giá hiệu quả của đội ngũ kinh doanh.



● **USECASE 1**

QUẢN LÝ TẬP TRUNG DỮ LIỆU KHÁCH HÀNG

- Đồng bộ toàn bộ dữ liệu khách hàng, đại lý và đối tác trên một hệ thống duy nhất.
- Dễ dàng tra cứu lịch sử giao dịch, báo giá và quá trình chăm sóc khách hàng.
- Hạn chế thất thoát dữ liệu, nâng cao hiệu quả quản lý và khai thác khách hàng.

● **USECASE 2**

CHUẨN HÓA QUY TRÌNH BÁN HÀNG

- Quản lý xuyên suốt quy trình từ tiếp nhận khách hàng, báo giá đến ký kết hợp đồng.
- Theo dõi tiến độ xử lý cơ hội kinh doanh theo từng giai đoạn.
- Nâng cao tỷ lệ chuyển đổi và tối ưu hiệu suất của đội ngũ kinh doanh.

● **USECASE 3**

QUẢN TRỊ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THEO THỜI GIAN THỰC

- Theo dõi doanh số và hiệu suất đội ngũ kinh doanh thông qua hệ thống báo cáo trực quan.
- Hỗ trợ nhà quản lý kiểm soát hoạt động kinh doanh mọi lúc, mọi nơi.
- Đưa ra quyết định nhanh chóng dựa trên dữ liệu chính xác, nâng cao hiệu quả vận hành.



PHÂN BÓN SINH HỌC CÔNG NGHỆ NANO SIÊU VI HẠT

Đột phá dinh dưỡng cho cây trồng Việt.

GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP

Easy Farm là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực nông nghiệp công nghệ cao, chuyên cung cấp các giải pháp và sản phẩm phục vụ sản xuất nông nghiệp bền vững. Với định hướng ứng dụng công nghệ vào quản lý và chăm sóc khách hàng, Easy Farm không ngừng nâng cao chất lượng dịch vụ, tối ưu quy trình kinh doanh và đồng hành cùng người nông dân, đại lý trên hành trình phát triển nền nông nghiệp hiện đại.



THÔNG TIN QUY MÔ

Tên doanh nghiệp: Công ty TNHH Nông nghiệp Ecotech Việt Nam

Ngành nghề: Nông nghiệp công nghệ cao, cung cấp sản phẩm và giải pháp nông nghiệp

Mô hình kinh doanh: B2B & B2C (phân phối sản phẩm thông qua hệ thống đại lý, đối tác và bán hàng trực tiếp)

Với mạng lưới khách hàng và đại lý ngày càng mở rộng, Easy Farm cần một hệ thống quản lý tập trung để theo dõi dữ liệu khách hàng, quản lý quy trình bán hàng và chăm sóc sau bán. Việc quản lý thủ công khiến doanh nghiệp khó kiểm soát cơ hội kinh doanh, mất nhiều thời gian tổng hợp dữ liệu và ảnh hưởng đến hiệu quả vận hành của đội ngũ kinh doanh.



● USECASE 1

QUẢN LÝ TẬP TRUNG DỮ LIỆU KHÁCH HÀNG

- Đồng bộ toàn bộ thông tin khách hàng, đại lý và đối tác trên một nền tảng duy nhất.
- Quản lý xuyên suốt lịch sử tư vấn, giao dịch và chăm sóc khách hàng.
- Hạn chế thất thoát dữ liệu, nâng cao hiệu quả khai thác và chăm sóc khách hàng.

● USECASE 2

CHUẨN HÓA QUY TRÌNH BÁN HÀNG

- Quản lý toàn bộ quy trình bán hàng từ tiếp nhận khách hàng đến chốt đơn trên Foxia CRM.
- Theo dõi tiến độ xử lý cơ hội kinh doanh theo từng giai đoạn và từng nhân sự.
- Nâng cao tỷ lệ chuyển đổi, tối ưu hiệu suất của đội ngũ kinh doanh.

● USECASE 3

QUẢN TRỊ HOẠT ĐỘNG KINH DOANH THEO THỜI GIAN THỰC

- Theo dõi doanh số, hiệu suất bán hàng và tình trạng khách hàng trên hệ thống báo cáo trực quan.
- Hỗ trợ nhà quản lý đánh giá hiệu quả hoạt động của từng nhân sự và từng khu vực kinh doanh.
- Đưa ra quyết định nhanh chóng, chính xác, góp phần nâng cao hiệu quả vận hành và phát triển doanh nghiệp.



KIẾN TẠO HỆ SINH THÁI MẸ & BÉ CHUYÊN NGHIỆP

Bền bỉ trên hành trình mang giá trị
tốt nhất đến với mọi gia đình Việt

GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP

DCCR là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thương mại điện tử, chuyên phát triển và phân phối các sản phẩm dành cho mẹ và bé thông qua các thương hiệu như Kamidi và Easy Mom. Với định hướng lấy khách hàng làm trung tâm, DCCR không ngừng đầu tư vào công nghệ và tối ưu quy trình vận hành nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, mang đến trải nghiệm mua sắm thuận tiện và chuyên nghiệp cho hàng triệu gia đình Việt.



THÔNG TIN QUY MÔ

Tên doanh nghiệp: Công ty Cổ phần DCCR

Ngành nghề: Thương mại điện tử, phân phối sản phẩm mẹ & bé

Số nhân sự: Hơn 100 nhân sự

Mô hình kinh doanh: B2C (kinh doanh đa kênh qua website, sàn thương mại điện tử, mạng xã hội và telesales)

Với lượng lớn khách hàng tương tác mỗi ngày qua Facebook, Zalo và nhiều kênh trực tuyến, DCCR gặp khó khăn trong việc quản lý tập trung hội thoại và phân bổ khách hàng cho đội ngũ tư vấn. Việc sử dụng nhiều tài khoản riêng lẻ khiến doanh nghiệp khó kiểm soát tiến độ phản hồi, dễ bỏ sót tin nhắn và ảnh hưởng đến trải nghiệm khách hàng cũng như hiệu quả bán hàng.



● **USECASE 1**

QUẢN LÝ TẬP TRUNG HỘI THOẠI ĐA KÊNH

- Đồng bộ tin nhắn từ nhiều kênh như Facebook và Zalo trên một nền tảng quản lý tập trung.
- Giúp đội ngũ tư vấn theo dõi và xử lý hội thoại nhanh chóng, hạn chế bỏ sót khách hàng.
- Lưu trữ toàn bộ lịch sử trao đổi, hỗ trợ chăm sóc khách hàng liên tục và nhất quán.

● **USECASE 2**

TỐI ƯU HIỆU SUẤT ĐỘI NGŨ CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

- Phân chia hội thoại tự động hoặc theo từng nhân sự, đảm bảo khách hàng được tiếp nhận kịp thời.
- Theo dõi thời gian phản hồi và hiệu suất xử lý hội thoại của từng nhân viên thông qua hệ thống báo cáo trực quan.
- Hỗ trợ nhà quản lý kiểm soát chất lượng chăm sóc khách hàng, nâng cao tỷ lệ chuyển đổi và trải nghiệm mua sắm.

GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP

Active Life Global là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực thực phẩm và đồ uống, chuyên phát triển các sản phẩm từ nông sản Việt Nam như cà phê đặc sản, Cold Brew Coffee và cacao nguyên chất. Với định hướng xây dựng hệ sinh thái sản phẩm chất lượng cao, Active Life Global không ngừng mở rộng mạng lưới phân phối và ứng dụng công nghệ để tối ưu hoạt động kinh doanh, mang đến trải nghiệm chuyên nghiệp cho khách hàng và đối tác.



THÔNG TIN QUY MÔ

Tên doanh nghiệp: Công ty Cổ phần TKY ESSENTIALS

Ngành nghề: Sản xuất và phân phối thực phẩm, đồ uống từ nông sản Việt Nam Thương mại điện tử, phân phối sản phẩm mẹ & bé

Mô hình kinh doanh: B2B & B2C (phân phối qua đại lý, đối tác, doanh nghiệp và bán hàng trực tiếp qua các kênh online)

Với hệ thống khách hàng doanh nghiệp, đại lý và khách hàng cá nhân ngày càng mở rộng, Active Life Global cần một nền tảng quản lý tập trung để theo dõi dữ liệu khách hàng, kiểm soát cơ hội kinh doanh và chuẩn hóa quy trình chăm sóc. Việc quản lý trên nhiều công cụ riêng lẻ khiến doanh nghiệp mất nhiều thời gian tổng hợp thông tin, khó theo dõi lịch sử tương tác và chưa khai thác hiệu quả tệp khách hàng hiện hữu để gia tăng doanh thu.



● USECASE 1

QUẢN LÝ TẬP TRUNG KHÁCH HÀNG VÀ CƠ HỘI KINH DOANH

- Đồng bộ dữ liệu khách hàng, đại lý và đối tác trên một hệ thống CRM thống nhất.
- Theo dõi xuyên suốt lịch sử giao dịch, báo giá và quá trình chăm sóc của từng khách hàng.
- Quản lý cơ hội kinh doanh theo từng giai đoạn, giúp đội ngũ kinh doanh hạn chế bỏ sót khách hàng tiềm năng.

● USECASE 2

HUẤN HÓA QUY TRÌNH CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

- Thiết lập quy trình chăm sóc khách hàng trước, trong và sau bán hàng trên một nền tảng duy nhất.
- Tự động nhắc lịch chăm sóc, theo dõi khách hàng tái mua và duy trì kết nối với đại lý, đối tác.
- Cung cấp hệ thống báo cáo trực quan giúp nhà quản lý đánh giá hiệu quả kinh doanh và đưa ra quyết định nhanh chóng.

GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP

SC Solution là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực logistics và chuỗi cung ứng, chuyên cung cấp các dịch vụ vận tải quốc tế, khai báo hải quan, kho bãi và giải pháp logistics trọn gói cho doanh nghiệp. Với định hướng lấy khách hàng làm trung tâm, SC Solution không ngừng ứng dụng công nghệ vào quản lý và vận hành nhằm nâng cao chất lượng dịch vụ, tối ưu quy trình và đáp ứng nhu cầu ngày càng đa dạng của khách hàng trong hoạt động xuất nhập khẩu.



THÔNG TIN QUY MÔ

Tên doanh nghiệp: Công ty TNHH Giải pháp Hàng hóa Sài Gòn (SC Solution)

Ngành nghề: Logistics, vận tải quốc tế và dịch vụ chuỗi cung ứng

Mô hình kinh doanh: B2B (cung cấp dịch vụ logistics, vận tải và giải pháp chuỗi cung ứng cho doanh nghiệp)

Là doanh nghiệp cung cấp dịch vụ logistics cho nhiều khách hàng doanh nghiệp, SC Solution cần quản lý tập trung dữ liệu khách hàng, lịch sử báo giá và tiến độ xử lý từng cơ hội kinh doanh. Tuy nhiên, việc theo dõi thông tin trên nhiều công cụ khác nhau khiến doanh nghiệp mất nhiều thời gian tổng hợp dữ liệu, khó kiểm soát quy trình chăm sóc khách hàng và đánh giá hiệu quả của đội ngũ kinh doanh, đặc biệt với các giao dịch có chu kỳ bán hàng kéo dài.



● **USECASE 1**

QUẢN LÝ TẬP TRUNG KHÁCH HÀNG DOANH NGHIỆP

- Lưu trữ tập trung toàn bộ thông tin khách hàng, đối tác và lịch sử giao dịch trên một nền tảng duy nhất.
- Dễ dàng tra cứu lịch sử báo giá, hợp đồng và quá trình chăm sóc của từng khách hàng.
- Hạn chế thất thoát dữ liệu, nâng cao hiệu quả quản lý và phối hợp giữa các phòng ban.

● **USECASE 2**

QUẢN LÝ CƠ HỘI KINH DOANH VÀ QUY TRÌNH BÁN HÀNG

- Theo dõi toàn bộ cơ hội kinh doanh từ tiếp cận khách hàng, báo giá đến ký kết hợp đồng.
- Kiểm soát tiến độ xử lý từng cơ hội theo từng giai đoạn và từng nhân sự phụ trách.
- Giảm tình trạng bỏ sót khách hàng tiềm năng, nâng cao tỷ lệ chuyển đổi.

● **USECASE 3**

QUẢN TRỊ HIỆU SUẤT KINH DOANH THEO THỜI GIAN THỰC

- Theo dõi doanh số, pipeline kinh doanh và hiệu suất của đội ngũ Sales trên hệ thống báo cáo trực quan.
- Hỗ trợ nhà quản lý đánh giá hiệu quả hoạt động, phân bổ nguồn lực và dự báo doanh thu.
- Đưa ra quyết định nhanh chóng dựa trên dữ liệu chính xác, góp phần tối ưu hiệu quả vận hành và nâng cao chất lượng dịch vụ.



**ĐƠN VỊ TIỀN PHONG TRONG PHÂN PHỐI
THIẾT BỊ Y TẾ HỖ TRỢ SINH SẢN VÀ Y HỌC**
Đối tác tin cậy của nhiều cơ sở y tế trên toàn quốc

GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP

Cysina Việt Pháp là doanh nghiệp hoạt động trong lĩnh vực phân phối thiết bị y tế, vật tư hỗ trợ sinh sản (IVF), y học hạt nhân cùng các sản phẩm dược phẩm và chăm sóc sức khỏe. Với hơn 15 năm kinh nghiệm, Cysina không ngừng mở rộng mạng lưới đối tác trên toàn quốc, đồng hành cùng các bệnh viện, phòng khám và cơ sở y tế trong việc cung cấp những giải pháp y tế chất lượng, góp phần nâng cao hiệu quả khám và điều trị.



THÔNG TIN QUY MÔ

Tên doanh nghiệp: Công ty TNHH Thương mại Quốc tế Cysina Việt Pháp

Ngành nghề: Phân phối thiết bị y tế, vật tư IVF, y học hạt nhân, dược phẩm và sản phẩm chăm sóc sức khỏe

Mô hình kinh doanh: B2B (bệnh viện, phòng khám, trung tâm y tế, đại lý phân phối) kết hợp B2C đối với một số dòng sản phẩm chăm sóc sức khỏe

Với mạng lưới khách hàng là các bệnh viện, phòng khám và đối tác trên nhiều tỉnh thành, Cysina cần quản lý tập trung dữ liệu khách hàng, lịch sử giao dịch và quá trình chăm sóc. Tuy nhiên, việc theo dõi thông tin trên nhiều công cụ riêng lẻ khiến doanh nghiệp mất nhiều thời gian tổng hợp dữ liệu, khó kiểm soát tiến độ xử lý cơ hội kinh doanh và duy trì mối quan hệ với khách hàng trong chu kỳ bán hàng dài.



● USECASE 1

QUẢN LÝ TẬP TRUNG DỮ LIỆU KHÁCH HÀNG Y TẾ

- Lưu trữ tập trung thông tin bệnh viện, phòng khám, đại lý và đối tác trên một nền tảng duy nhất.
- Theo dõi đầy đủ lịch sử giao dịch, báo giá và quá trình chăm sóc của từng khách hàng.
- Hạn chế thất thoát dữ liệu, nâng cao hiệu quả phối hợp giữa đội ngũ kinh doanh và chăm sóc khách hàng.

● USECASE 2

QUẢN LÝ CƠ HỘI KINH DOANH VÀ QUY TRÌNH BÁN HÀNG

- Theo dõi xuyên suốt quy trình từ tiếp cận khách hàng, tư vấn, báo giá đến ký kết hợp đồng.
- Kiểm soát tiến độ xử lý từng cơ hội theo từng giai đoạn và từng nhân sự phụ trách.
- Giảm tình trạng bỏ sót khách hàng tiềm năng, nâng cao tỷ lệ chuyển đổi và hiệu quả kinh doanh.

● USECASE 3

QUẢN TRỊ HIỆU SUẤT KINH DOANH VÀ CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

- Theo dõi doanh số, hiệu suất kinh doanh và tình trạng xử lý khách hàng thông qua hệ thống báo cáo trực quan.
- Chủ động nhắc lịch chăm sóc, duy trì kết nối với khách hàng và đối tác sau bán hàng.
- Hỗ trợ ban lãnh đạo đưa ra quyết định nhanh chóng dựa trên dữ liệu thời gian thực, nâng cao hiệu quả vận hành doanh nghiệp.



ĐIỂM TỰA CHO VIỆC LỚN

Tôn vinh và nâng tầm đôi bàn tay tài hoa của người thợ Việt trên bản đồ thế giới

GIỚI THIỆU DOANH NGHIỆP

30Shine là chuỗi salon tóc nam hàng đầu Việt Nam, cung cấp đa dạng dịch vụ chăm sóc tóc, da mặt và làm đẹp dành cho nam giới. Với hệ thống salon trên toàn quốc cùng lượng khách hàng lớn mỗi ngày, 30Shine không ngừng ứng dụng công nghệ vào vận hành nhằm nâng cao trải nghiệm khách hàng, tối ưu quy trình tư vấn và chăm sóc trên đa kênh.



THÔNG TIN QUY MÔ

Tên doanh nghiệp: Công ty Cổ phần 30Shine

Ngành nghề: Dịch vụ làm đẹp và chăm sóc tóc nam

Số nhân sự: Hơn 3.000 nhân sự

Mô hình kinh doanh: Mô hình kinh doanh: Chuỗi salon (Chain Store) kết hợp nền tảng đặt lịch và chăm sóc khách hàng trực tuyến

Với lượng lớn khách hàng liên hệ mỗi ngày qua Facebook, Zalo và các kênh trực tuyến để đặt lịch, tư vấn dịch vụ và hỗ trợ sau trải nghiệm, 30Shine cần một nền tảng quản lý hội thoại tập trung. Việc vận hành trên nhiều tài khoản riêng lẻ khiến doanh nghiệp khó phân bổ khách hàng giữa các chi nhánh, dễ bỏ sót tin nhắn, chậm phản hồi và khó kiểm soát chất lượng chăm sóc khách hàng trên toàn hệ thống.



● USECASE 1

QUẢN LÝ TẬP TRUNG HỘI THOẠI ĐA KÊNH

- Đồng bộ toàn bộ tin nhắn từ Facebook, Zalo và các kênh trực tuyến trên một nền tảng duy nhất.
- Quản lý tập trung hội thoại của nhiều chi nhánh, giúp giảm tình trạng bỏ sót khách hàng.
- Lưu trữ lịch sử trao đổi, hỗ trợ chăm sóc khách hàng xuyên suốt trước và sau dịch vụ.

● USECASE 2

PHÂN CHIA HỘI THOẠI VÀ TỐI ƯU QUY TRÌNH TƯ VẤN

- Phân bổ hội thoại theo từng chi nhánh hoặc từng nhân viên phụ trách, đảm bảo khách hàng được tiếp nhận nhanh chóng.
- Rút ngắn thời gian phản hồi, nâng cao trải nghiệm đặt lịch và tư vấn dịch vụ.
- Chuẩn hóa quy trình chăm sóc khách hàng, đảm bảo chất lượng phục vụ đồng nhất trên toàn hệ thống.

● USECASE 3

KIỂM SOÁT HIỆU SUẤT CHĂM SÓC KHÁCH HÀNG

- Theo dõi số lượng hội thoại, thời gian phản hồi và hiệu suất xử lý của từng nhân viên theo thời gian thực.
- Cung cấp báo cáo trực quan giúp nhà quản lý đánh giá chất lượng chăm sóc khách hàng tại từng chi nhánh.
- Hỗ trợ nâng cao hiệu quả vận hành, cải thiện tỷ lệ khách hàng đặt lịch thành công và quay lại sử dụng dịch vụ.

FOXIA

by SALELY Ai

ĐỒNG HÀNH CÙNG SỰ PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP



foxia.vn



0986835550



12 Khuất Duy Tiến,
Thanh Xuân, TP Hà Nội

