



# โปรแกรม myCRM ออนไลน์

บริหารระบบงานขายและจัดการลูกค้าอย่างครบถ้วนกระบวนการ  
ผ่านระบบออนไลน์อย่างมืออาชีพ

- ❖ บริหารข้อมูลของลูกค้ามุ่งหวัง (Lead) ได้อย่างมีประสิทธิภาพ ลดการสูญเสียลูกค้า
- ❖ วิเคราะห์โอกาสทางการขาย (Opportunity) ข้อมูลลูกค้าและข้อมูลคู่แข่ง
- ❖ ไม่ต้องสูญเสียลูกค้ารายใหญ่ไปโดยไม่มีโอกาสได้รับรู้ ด้วยระบบ Big Deal Alert
- ❖ ไม่พลาดในการติดต่อกับลูกค้าด้วยระบบ Activity Management
- ❖ บริหารจัดการฐานลูกค้า ลูกค้าไม่หายไปกับพนักงานที่ลาออก



## Company Profile

ชื่อบริษัท	บริษัท โปรซอฟท์ ซีอาร์เอ็ม จำกัด
ที่ทำการ	2571/1 ซอฟต์แวร์ ริสอร์ท ถ.รามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240
เว็บไซต์	www.getmycrm.com
อีเมลล์	sale@getmycrm.com
โทรศัพท์	093-130-1899
วัน เวลา ทำการ	วันจันทร์ - วันศุกร์ เวลา 08:30 น. - 17:45 น.
เลขที่ทะเบียนนิติบุคคล	0505554001854
ผู้ถือหุ้นหลัก	คณะผู้บริหารและพนักงาน บริษัท โปรซอฟท์ คอมเทค จำกัด
ก่อตั้ง	19 กุมภาพันธ์ พ.ศ. 2557
ทุนจดทะเบียน	2,000,000 บาท
ธุรกิจ	พัฒนาและจำหน่ายซอฟต์แวร์ประเภท Enterprise Software





# โปรแกรม CRM ออนไลน์

การบริหารงานขาย เป็นเครื่องมือหนึ่งในการผลักดันให้ผลการดำเนินงานที่เกิดขึ้นของพนักงานขายให้มีประสิทธิภาพสูงขึ้น เพื่อความอยู่รอดของธุรกิจและอยู่ได้ขององค์กร โดยเฉพาะอย่างยิ่งในสภาวะเศรษฐกิจปัจจุบันนี้ ดังนั้นผู้ที่ทำหน้าที่ขับเคลื่อนผลักดันจึงต้องสร้างการเปลี่ยนแปลงจากการทำงานรูปแบบเดิมๆ ไปสู่การทำงานรูปแบบใหม่โดยนำ IT เข้ามาสนับสนุน

"myCRM" จึงเป็น กุญแจดอกสำคัญในการเพิ่ม Productivity ลดต้นทุน รวมถึงเพิ่มความสามารถในการแข่งขันขององค์กร

“ พนักงานขายมีเครื่องมือในการทำงานให้มีประสิทธิภาพและรวดเร็ว  
ผู้บริหารมีข้อมูลในการวิเคราะห์และวางแผน ”

# myCRM มีประโยชน์ต่อใครบ้าง ?



## 1. ประโยชน์ต่อพนักงาน

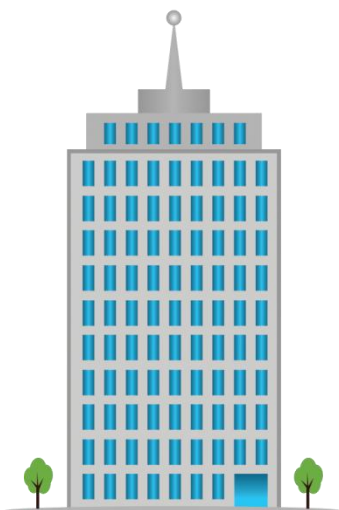
- สามารถเก็บข้อมูลของลูกค้ากลุ่มคาดหวังเพื่อดูข้อมูลของลูกค้าชั้นได้ทันทีเมื่อต้องการ โดยไม่ต้องรอรายงานสรุปลิ้นเดือน นอกจากนี้ยังมีประโยชน์ในกรณีที่ลูกค้าโทรมาสอบถามก็สามารถตอบคำถามได้ทันที จากข้อมูลที่มีอยู่
- เป็นเครื่องมือที่ช่วยให้เพิ่มจำนวนการปิดการขายสำเร็จ ซึ่งเป็นสิ่งสนับสนุนการทำงานให้มีประสิทธิภาพมากขึ้น
- ช่วยให้เกิดความสะดวกในการติดต่อประสานงานระหว่างกลุ่มของพนักงานขาย เนื่องจากสามารถแชร์ข้อมูลให้กันได้
- จัดเก็บข้อมูลเอกสารรายงานอย่างเป็นระบบ ดาวนโหลดเอกสารและส่งอีเมลล์ให้ผู้เกี่ยวข้องได้ทันที ประหยัดเวลาและประหยัดกระดาษที่ใช้ในการพิมพ์



## 2. ประโยชน์ต่อผู้จัดการฝ่ายขาย

- อนุมัติเอกสาร ดูรายงานสรุป บนมือถือได้ทันทีซึ่งรูปแบบรายงานมีทั้งกราฟและตาราง ง่ายต่อการทำความเข้าใจและการวิเคราะห์
- ติดตามความเคลื่อนไหวของพนักงาน ดูประสิทธิภาพการทำงานของพนักงานของตนได้ และเมื่อดูข้อมูลแล้วมีข้อเสนอแนะก็สามารถกระทำได้ทันที เช่น ข้อเสนอแนะเรื่องการให้ส่วนลด, การวิเคราะห์ SWOT
- นำข้อมูลจากโปรแกรม myCRM มาวิเคราะห์เพื่อวางแผนการดำเนินธุรกิจให้ดีขึ้น

### 3. ประโยชน์ต่อองค์กร



- ช่วยให้องค์กรจัดเก็บข้อมูลด้านงานขายและลูกค้าได้อย่างเป็นระบบ และสามารถเรียกดูข้อมูลได้อย่างรวดเร็ว รวมถึงข้อมูลลูกค้าไม่หายไปกับพนักงานที่ลาออกไป
- สามารถนำข้อมูลมาใช้ในการพยากรณ์ยอดขายเพื่อสร้างความได้เปรียบทางการแข่งขัน
- เป็นแรงกระตุ้นให้พนักงานทำงานได้ดียิ่งขึ้น เนื่องจากการใช้งานระบบจะทำให้ทราบข้อมูลการขายของทุกคน
- มีข้อมูลที่ทำให้บริษัทสามารถวางแผนในด้านการตลาดและการส่งเสริมการขายได้ เพิ่มส่วนแบ่งทางการตลาดจากการ Focus กลุ่มลูกค้าที่ถูกต้อง

สร้างยอดขายเพิ่มขึ้นด้วย

"โปรแกรม myCRM ออนไลน์"





## เหตุผลที่ควรเลือกใช้ myCRM



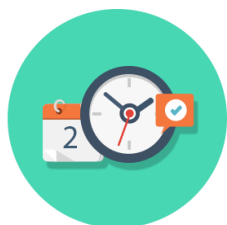
ครอบคลุมทุกฟังก์ชันในการทำงาน ให้เชื่อมโยงถึงกันหมด ลดเวลาการทำงานให้น้อยลง



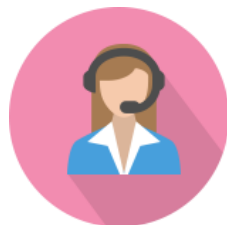
พัฒนาโปรแกรมอย่างสม่ำเสมอ เพื่อให้ตอบสนองต่อความต้องการของผู้ใช้มากขึ้น



เป็น Software-as-a-Service (saas) จึงช่วยลดค่าใช้จ่ายด้านไอทีและมีความสะดวกในการปรับเปลี่ยนรูปแบบอย่างยืดหยุ่น



สามารถทำงานได้ทุกที่ทุกเวลา ที่มีอินเทอร์เน็ต



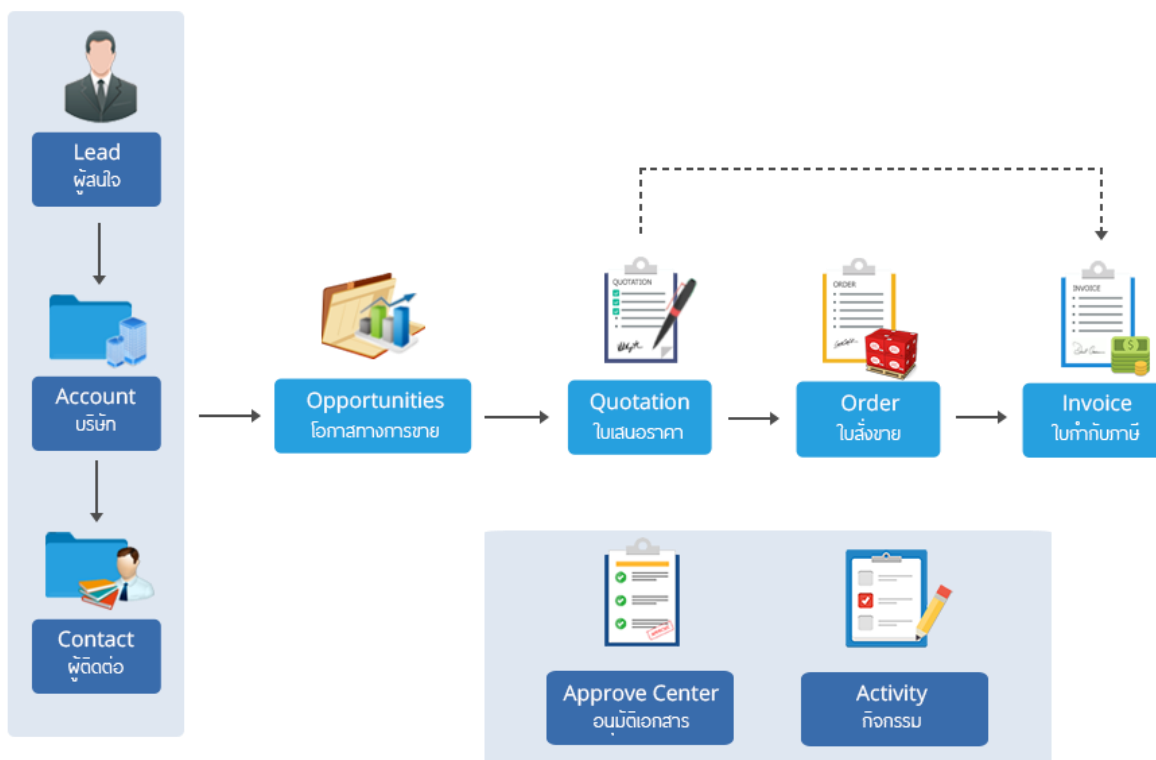
มีเจ้าหน้าที่ดูแลและให้บริการ หลังการขายตลอดการใช้งาน



รองรับการใช้งานบนคอมพิวเตอร์ แท็บเล็ตและมือถือ เปลี่ยนให้การทำงานธุรกิจง่ายขึ้น

# ระบบบริหารงานขาย ( iSale )

ช่วยเพิ่มประสิทธิภาพในบริหารงานขาย โดยอาศัยเทคโนโลยีเข้ามาช่วย  
ในการทำงานของทีมขายเพื่อให้สามารถบริหารจัดการข้อมูลลูกค้า  
ติดตามผลการขายและวิเคราะห์ข้อมูลการขาย



## Sale Management จัดการกระบวนการขายให้เป็นมาตรฐาน สำหรับทีมขายมืออาชีพ

ช่วยในการบริหารทีมงานขายและเพิ่มประสิทธิภาพในการนำเสนอการขาย โดยสามารถติดตามการทำงานของพนักงานได้อย่างรวดเร็วสามารถตรวจสอบข้อมูลการติดต่อกับลูกค้าแต่ละรายได้เพื่อแสดงให้เห็นสถานการณ์ในการขายได้อย่างชัดเจนว่าจะสามารถปิดการขายได้หรือไม่ ซึ่งจะทำให้ยอดขายต่อพนักงานขายแต่ละรายเพิ่มขึ้นระยะเวลาในการปิดการขายสั้นลง สามารถวิเคราะห์ข้อมูลได้ถูกต้องแม่นยำ การทำงานเป็นระบบมากยิ่งขึ้น การสูญเสียลูกค้าลดลง ทำให้รายได้ขององค์กรเพิ่มขึ้นอย่างเห็นได้ชัด ซึ่งการบริหารงานขายให้มีประสิทธิภาพ ประกอบด้วยคุณสมบัติต่างๆ ดังนี้

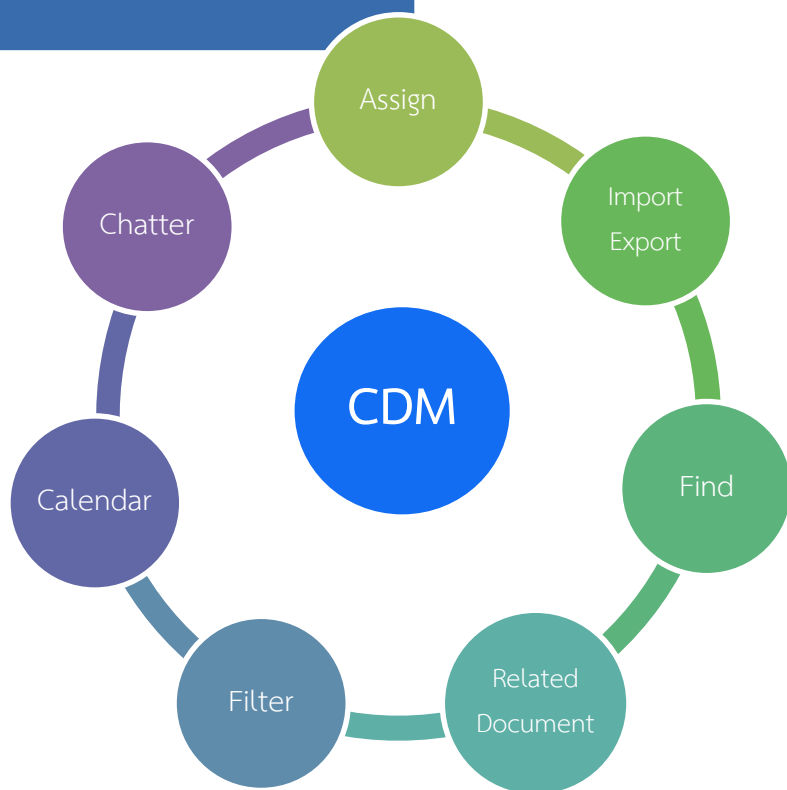
## Customer Database Management Tools

### เครื่องมือในการจัดการข้อมูลลูกค้าเพื่อลดเวลาและปริมาณงาน



#### Assign

ช่วยในการมอบหมายลูกค้าให้กับพนักงาน ท่านอื่นรับผิดชอบต่อ ใช้ในกรณีมีลูกค้าใหม่ เข้ามาหรือกรณีเปลี่ยนพนักงานที่ดูแลลูกค้า สามารถ Assign ตามคิวหรือเลือกพนักงาน แต่ละรายเอง รวมถึงสามารถส่ง Email แจ้ง เตือนให้พนักงานที่ได้รับการ Assign ทราบ



#### Filter

กรองข้อมูลลูกค้าตามเงื่อนไข เช่น กรองลูกค้าตามสถานะ , กรองลูกค้า ขาดการติดต่อ 6 เดือน , กรองลูกค้า ที่สร้างในวันนี้



#### Calendar

ปฏิทินวันสำคัญของลูกค้า ทำให้ไม่พลาดที่จะอวยพรหรือส่งของขวัญ ให้กับลูกค้าในวันสำคัญเพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า



#### Chatter

ติดตามความเคลื่อนไหวที่เกิดขึ้นของข้อมูลลูกค้าในระบบ (Log) และสามารถโพสต์หรือแจ้งข่าวสาร ให้เพื่อนร่วมงานทราบได้ เหมือนเป็น Social เล็ก ๆ ภายในองค์กร



#### Import Export

นำเข้า ส่งออก ข้อมูลลูกค้าจาก ไฟล์ Excel ที่หลากหลายรายการ



#### Find

ค้นหาข้อมูลได้อย่างสะดวกและรวดเร็ว ลดเวลาการทำงาน



#### Related Document

รวบรวมเอกสารที่เกี่ยวข้องกับลูกค้ารายนั้นไว้ที่เดียวกัน ทำให้ค้นหาได้ง่ายและสะดวก



## Activity Management

### ระบบบริหารกิจกรรม

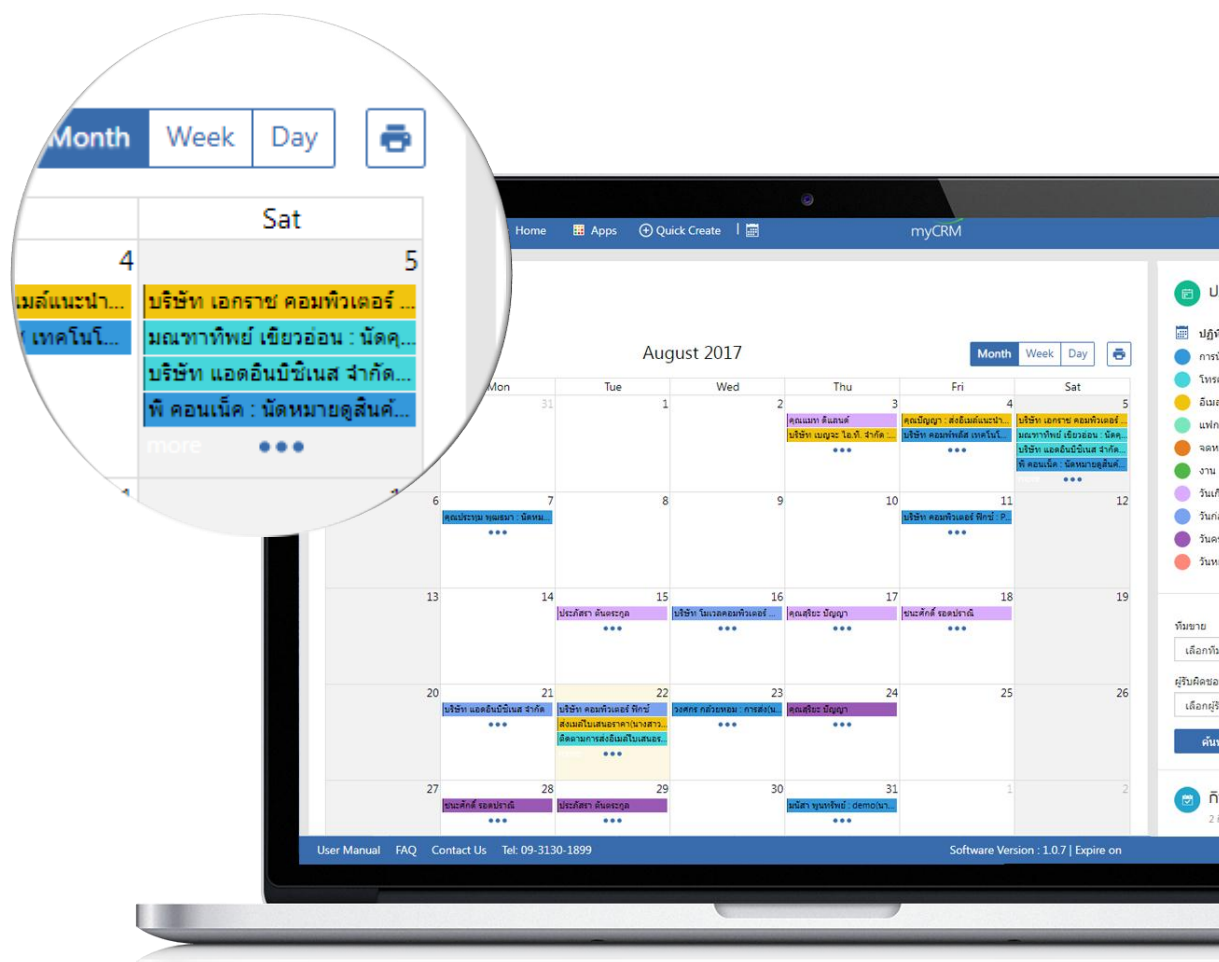
“ บริหารกิจกรรมในการติดต่อกับลูกค้า  
คุณจะไม่พลาดนัดสำคัญ เพราะมีระบบแจ้งเตือนล่วงหน้า ”



- ❖ สามารถทราบ Activity ที่ต้องติดต่อกับลูกค้าได้ในแต่ละวัน แบบรายเดือน หรือรายปี ในรูปแบบ Calendar และสามารถดูการนัดหมายได้ทั้งแบบรายบุคคล และรายทีม
- ❖ สามารถทราบประวัติ Activity ได้ว่าเคยติดต่อกันในรูปแบบใด, ติดต่อเมื่อไหร่และใครเป็นผู้ติดต่อ
- ❖ สามารถมั่นใจได้ว่า Activity ที่ได้มีการติดต่อทั้งหมด ตั้งแต่ครั้งแรกถึงครั้งสุดท้ายจะไม่มีการสูญหาย เพราะถูก จัดเก็บไว้ที่ฐานข้อมูลลูกค้าโดยตรง Activity ทั้งหมด นำมาติดตามงานได้ทันทีเพื่อสร้างความสัมพันธ์อันดีระหว่างบริษัทกับลูกค้า
- ❖ สามารถแยกสถานะของ Activity ได้ เช่น In process, wait , Complete เป็นต้น
- ❖ สามารถส่ง Email จากโปรแกรมได้ในทันทีและเก็บเป็นประวัติการติดต่อได้
- ❖ สามารถทราบลำดับความสำคัญของแต่ละ Activity ได้เพื่อให้ทราบว่า Activity ใด ต้องทำอย่างเร่งด่วน

## Anniversary Calendar วันสำคัญของลูกค้า

“สร้างความสัมพันธ์อันดีกับลูกค้า ด้วยการสร้าง Anniversary วันสำคัญของลูกค้าได้  
เช่น วันเกิด วันก่อตั้งบริษัท วันครบรอบแต่งงาน ทำให้ไม่พลาดที่จะ  
อวยพรหรือให้ของขวัญกับลูกค้าในวันสำคัญ”



## Opportunity Management

วิเคราะห์กระบวนการขายเพื่อปิดการขายได้ตรงจุด

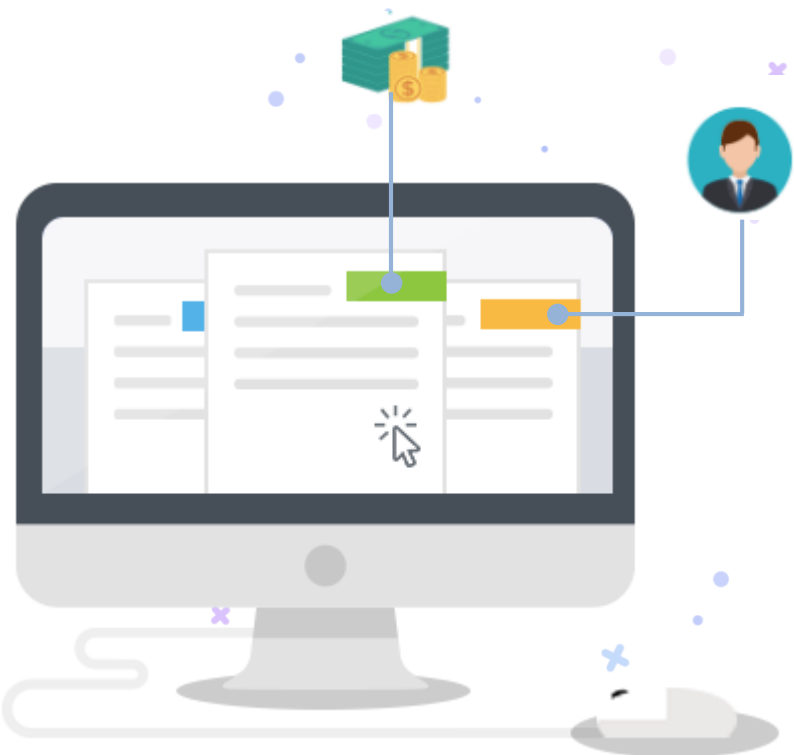


การบริหารโอกาสทางการขาย (Opportunity Management) เพื่อให้ทราบขั้นตอนการดำเนินการขายได้อย่างต่อเนื่อง ตั้งแต่ การเปิดการขาย จนปิดการขายและวิเคราะห์ Close Won , Close Lost ได้อย่างมีประสิทธิภาพ

- ❖ สามารถทราบขั้นตอนการดำเนินการขายได้อย่างต่อเนื่อง ว่าลูกค้าอยู่ในขั้นตอนใด เช่น กำลังพิจารณา, อยู่ระหว่างเปรียบเทียบราคา, ได้รับใบสั่งซื้อ หรือปิดการขายเรียบร้อยแล้ว เป็นต้น
- ❖ สามารถทราบได้ว่าแต่ละขั้นตอนที่ลูกค้ากำลังตัดสินใจ คิดเป็นกี่เปอร์เซ็นต์ของโอกาสที่คาดว่าจะปิดการขายได้
- ❖ สามารถทราบได้ว่าแต่ละ Opportunity มีโอกาสปิดการขายได้เมื่อไหร่ (Expect Close Date)
- ❖ สามารถประมาณการได้ว่ารายได้ที่คาดว่าจะได้รับ (Estimate Revenue) หลังจากปิดการขายของ Opportunity นี้ว่าเป็นเงินเท่าใด สามารถทราบได้ว่าแต่ละ Opportunity มีคู่ค้า หรือคู่แข่งรายใด เพื่อวิเคราะห์ข้อมูลในการนำเสนอขายให้ประสบความสำเร็จ
- ❖ วิเคราะห์โอกาสทางการขายที่เกิดขึ้น ว่าสามารถปิดการขายสำเร็จ หรือปิดการขายล้มเหลวที่ขั้นตอนไหน พร้อมระบุเหตุผล ของการปิดการขายด้วยว่าเพราะอะไร ? เพื่อใช้ในการพัฒนาและปรับปรุงกระบวนการขายในอนาคต

## Big Deal Alert

### การแจ้งเตือนลูกค้ารายใหญ่



บ่อยครั้งที่คุณต้องสูญเสียลูกค้ารายใหญ่ไปโดยไม่มีโอกาสได้รับรู้ ไม่มีโอกาสแก้ปัญหา ให้พนักงานขายของคุณ หรือรู้ตัวอีกทีเมื่อสูญเสียลูกค้าให้กับคู่แข่งไปแล้ว ปัญหานี้มักเกิดจากผู้บริหารไม่มีเวลาว่างพอที่จะติดตามทุกการขายที่เกิดขึ้นได้ตลอดเวลา จนกว่าจะสุ่มตรวจสอบดู ถึงจะเจอปัญหา พนักงานไม่ยอมบอก ไม่ว่าจะปัญหาที่เกิดจากความใส่ใจของพนักงานขาย ปัญหาหรือ ข้อจำกัดในส่วนของนโยบายการขาย

ซึ่งระบบ **Big Deal Alert** จะช่วยให้ผู้บริหารสามารถติดตามการขายสำหรับลูกค้ารายใหญ่ได้ด้วยการส่ง E-Mail แจ้งเตือน ซึ่งสามารถกำหนดเองได้ว่า ลูกค้ารายใหญ่ของคุณคือใคร

### โดยมีเงื่อนไขประกอบการพิจารณาดังนี้

- ❖ ประเภทของการขาย (Opportunity Type) เช่น การขายสินค้าให้กับลูกค้ารายใหม่ หรือ การต่อสัญญาการบริการ เป็นต้น
- ❖ ยอดขาย (Expect Revenue) เช่น ยอดขายตั้งแต่ 5 หมื่นบาทขึ้นไป
- ❖ สถานะของการขาย (Opportunity Stage) เช่น ต้องการติดตามทุกการขายที่เริ่มมีการเจรจาต่อรองแล้ว เป็นต้น
- ❖ ค่าความคาดหวัง (Probability) เช่น การขายที่มีโอกาสปิดการขายตั้งแต่ 60% ขึ้นไป

# Quotation Management

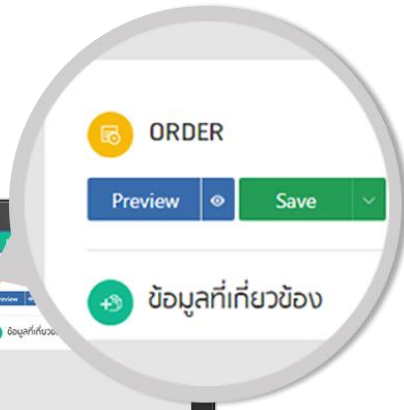
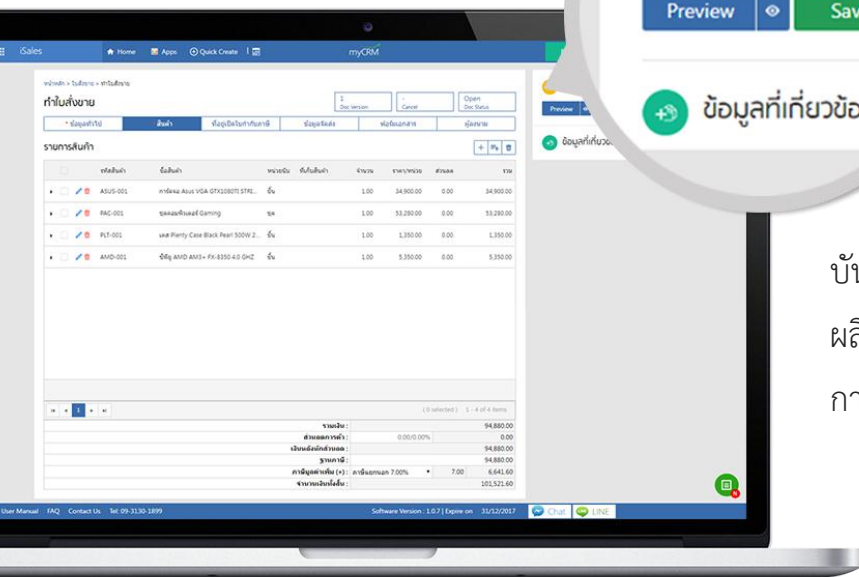
## ระบบจัดการใบเสนอราคา



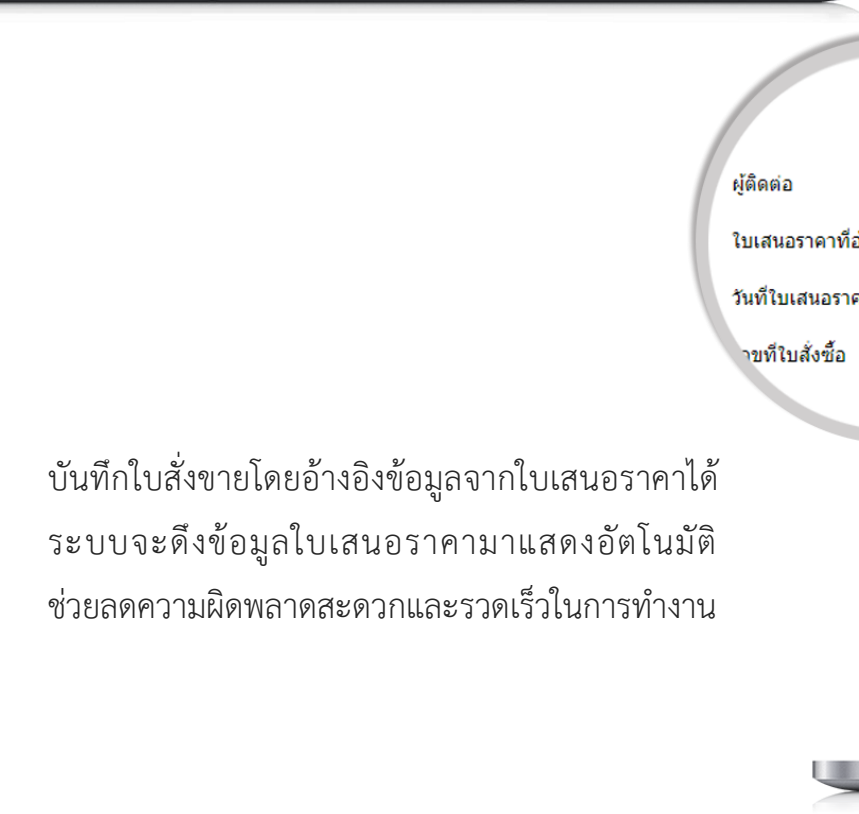
- ❖ อ้างอิงโอกาสทางการขาย (Opportunity) มาเปิดใบเสนอราคา โดยไม่ต้องกรอกข้อมูลใหม่ สั่งพิมพ์และส่งใบเสนอราคา ให้ลูกค้าผ่านอีเมล แบบออนไลน์ได้ทันที
- ❖ ผู้บริหารสามารถตรวจสอบความถูกต้องของใบเสนอราคาแล้วพิจารณาการอนุมัติผ่านมือถือได้ ระบบแจ้งผลการอนุมัติผ่านอีเมลให้ทราบทันที
- ❖ ไม่ว่าจะคุณอยู่ที่ไหน ก็สร้างใบเสนอราคาบนมือถือได้สะดวกรวดเร็วช่วยให้ส่งเอกสารใบเสนอราคาให้ลูกค้าได้ทันเวลา ไม่พลาดทุกโอกาสการขาย

# Order Management

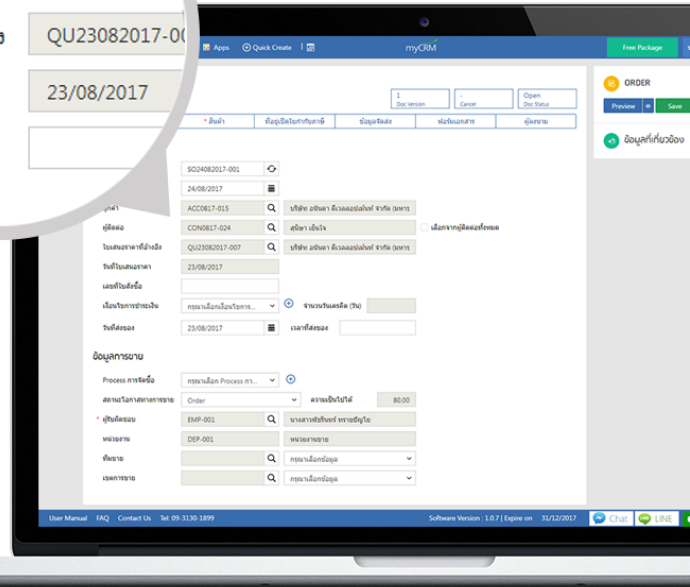
## ระบบจัดการใบสั่งขาย



บันทึกใบสั่งขาย ยืนยันคำสั่งซื้อของลูกค้าเพื่อเตรียมการผลิตหรือการสั่งซื้อได้ถูกต้อง ลดความผิดพลาดของกระบวนการขายได้มากขึ้น พร้อมจองสินค้าในสต็อกสินค้าอัตโนมัติ



บันทึกใบสั่งขายโดยอ้างอิงข้อมูลจากใบเสนอราคาได้ ระบบจะดึงข้อมูลใบเสนอราคามาแสดงอัตโนมัติ ช่วยลดความผิดพลาดสะตวกและรวดเร็วในการทำงาน



# Invoice Management

## ระบบจัดการใบกำกับภาษี

The screenshot displays the myCRM interface for invoice management. The main window shows the details for invoice IVN23082017-001, including its status (Wait), version (1), and reference order (Full). Below this, a table lists the items purchased:

รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	หน่วยนับ	ที่เก็บสินค้า	จำนวน	ราคา/หน่วย	ส่วนลด
DELL-001	หน้าจอ DELL MONITOR S2418...	ชิ้น		1.00	8,190.00	0.00
AMD-001	ซีพียู AMD AM3+ FX-8350 4.0 ...	ชิ้น		1.00	5,350.00	0.00
ASUS-001	การ์ดจอ Asus VGA GTX1080TI ...	ชิ้น		1.00	34,900.00	0.00

At the bottom of the main window, a summary table provides financial details:

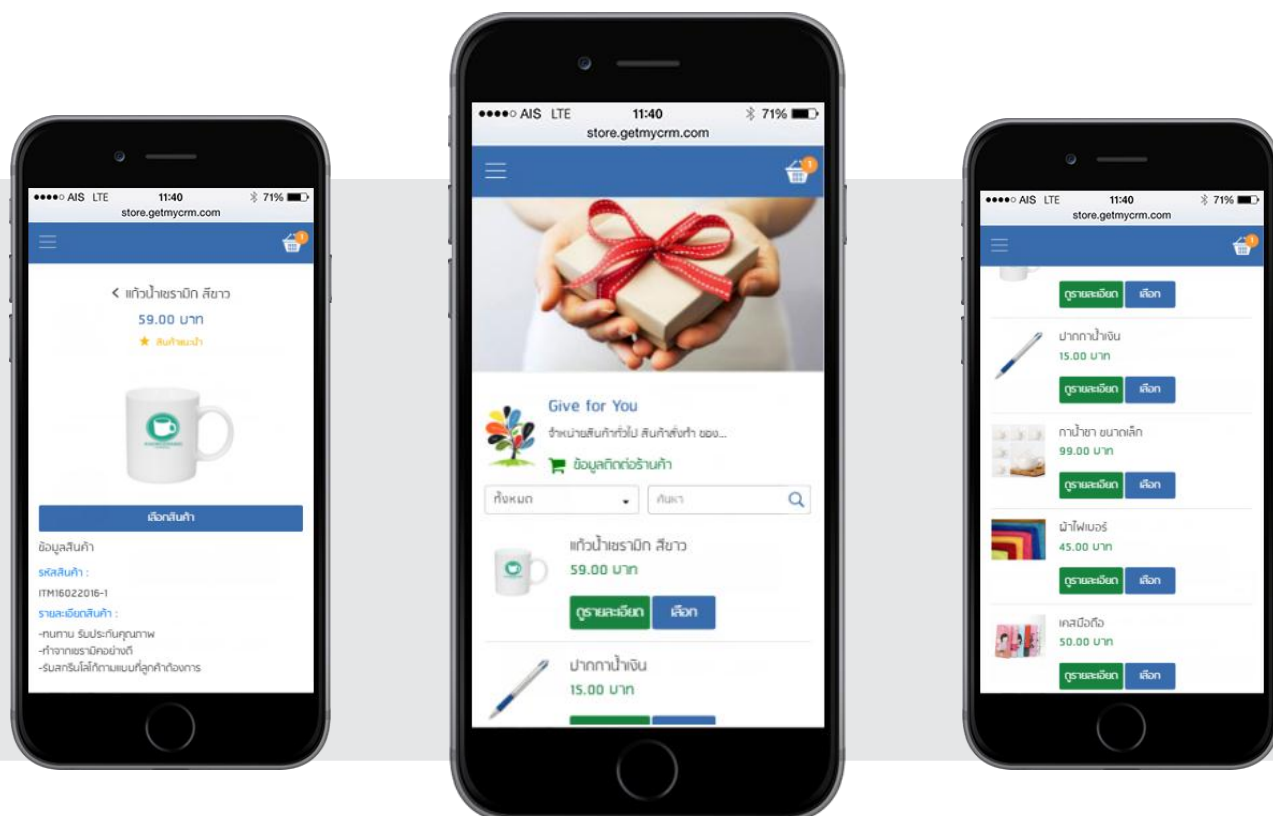
รวมเงิน:	48,440.00
ส่วนลดการค้า:	0.00
เงินถึงมือส่วนลด:	48,440.00
ฐานภาษี:	48,440.00
ภาษีมูลค่าเพิ่ม (+):	ภาษีแยกออก 7.00% 7.00 3,390.80
จำนวนเงินทั้งสิ้น:	51,830.80

The right sidebar contains an 'INVOICE' section with options to edit, delete, or cancel, along with workflow actions like 'Print/Send Em...', 'Copy', and 'Assign'. It also features a 'Change Status' section with 'Paid Money' and 'Cancel Invoice' options, and a 'CHATTER' section.

- ❖ สร้างใบกำกับภาษีง่าย ๆ โดยเปิดมาจากใบเสนอราคาและใบสั่งขาย ข้อมูลครบ ดูตัวอย่างออนไลน์ บันทึกรวดเร็ว แนบไฟล์เอกสาร ส่งอีเมลให้ลูกค้าได้ทันที
- ❖ บันทึกใบกำกับภาษี โดยอ้างอิงใบเสนอราคาและใบสั่งขาย แล้วปิดโอกาสทางการขายสำเร็จ (Close Won) ได้ทันที
- ❖ คำนวณวันที่รับชำระจากจำนวนวันเครดิตของลูกค้าในแต่ละรายที่ได้มีการกำหนดไว้ ซึ่งทำให้สามารถจัดการเรื่องวันเครดิตที่ให้กับลูกค้าแต่ละรายแตกต่างกันได้ง่ายขึ้น

# ระบบหน้าร้านออนไลน์ (iStore)

ลูกค้าเลือกสินค้าและทำใบเสนอราคาบนมือถือได้ทันที ดาวน์โหลดเอกสาร และส่งอีเมล  
ใบเสนอราคาผ่านหน้าร้านออนไลน์ ช่วยลดภาระงานและขั้นตอนการทำงานของทีมขายให้น้อยลง



เยี่ยมชมหน้าร้านออนไลน์ได้ทุกที่  
ไม่ว่าลูกค้าของคุณจะอยู่ที่ไหนก็  
สามารถเข้าเยี่ยมชมหน้าร้าน  
ออนไลน์ได้ทุกที่ เลือกรายการ  
สินค้าและออก ใบเสนอราคาบน  
มือถือได้ทันที ช่วยทำขอใบเสนอ  
ราคาได้รวดเร็วมากยิ่งขึ้น



ลดขั้นตอนการทำงานของทีมขาย  
พนักงานขายไม่ต้องทำใบเสนอ  
ราคาให้ลูกค้าเอง เพียงลูกค้าขอ  
ราคาสินค้าผ่านหน้าร้านออนไลน์  
ข้อมูลลูกค้าจะถูกบันทึกเป็นผู้สนใจ  
(Lead) และข้อมูลการขอราคาจะ  
ถูกบันทึกเป็นใบเสนอราคา

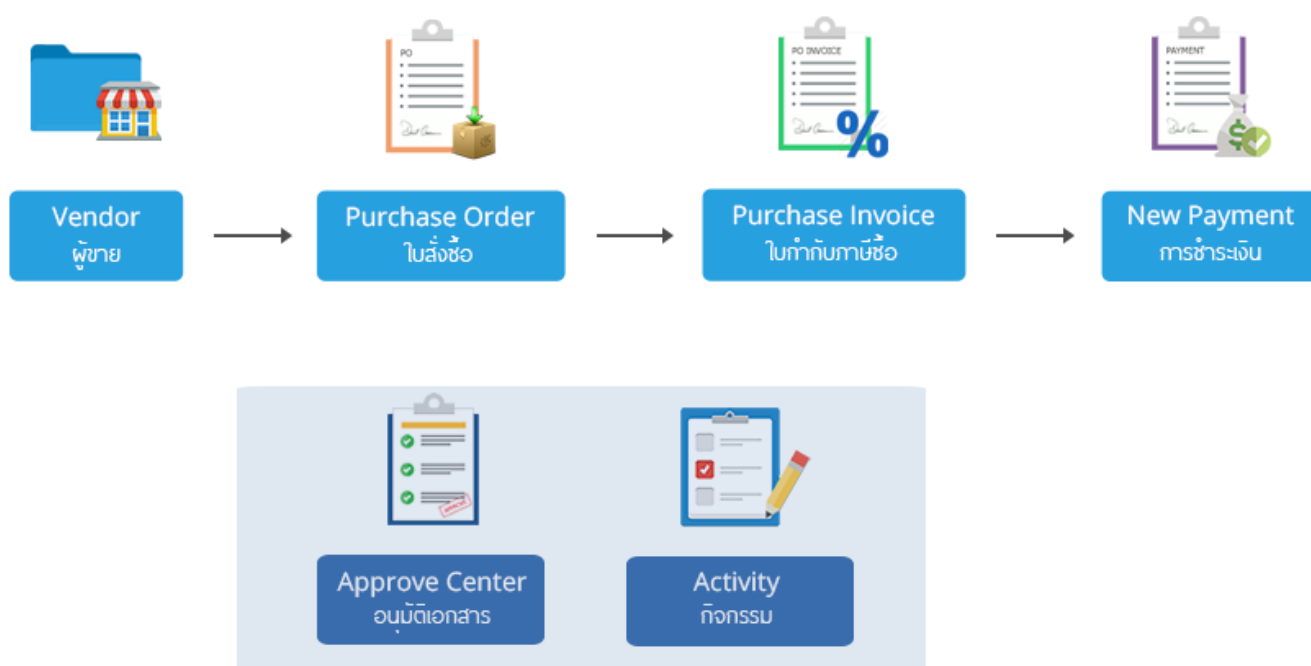


ลูกค้าทำใบเสนอราคาได้เอง  
มีระบบหน้าร้านออนไลน์ ลูกค้า  
สามารถเลือกสินค้าเพื่อนำมาออก  
ใบเสนอราคาได้ด้วยตัวเอง และยัง  
สามารถดาวน์โหลดใบเสนอราคา  
และส่งอีเมลให้ผู้อื่นได้ ช่วยให้ลูกค้า  
ออกใบเสนอราคาได้รวดเร็วขึ้น



# ระบบบริหารงานจัดซื้อ ( iPurchase)

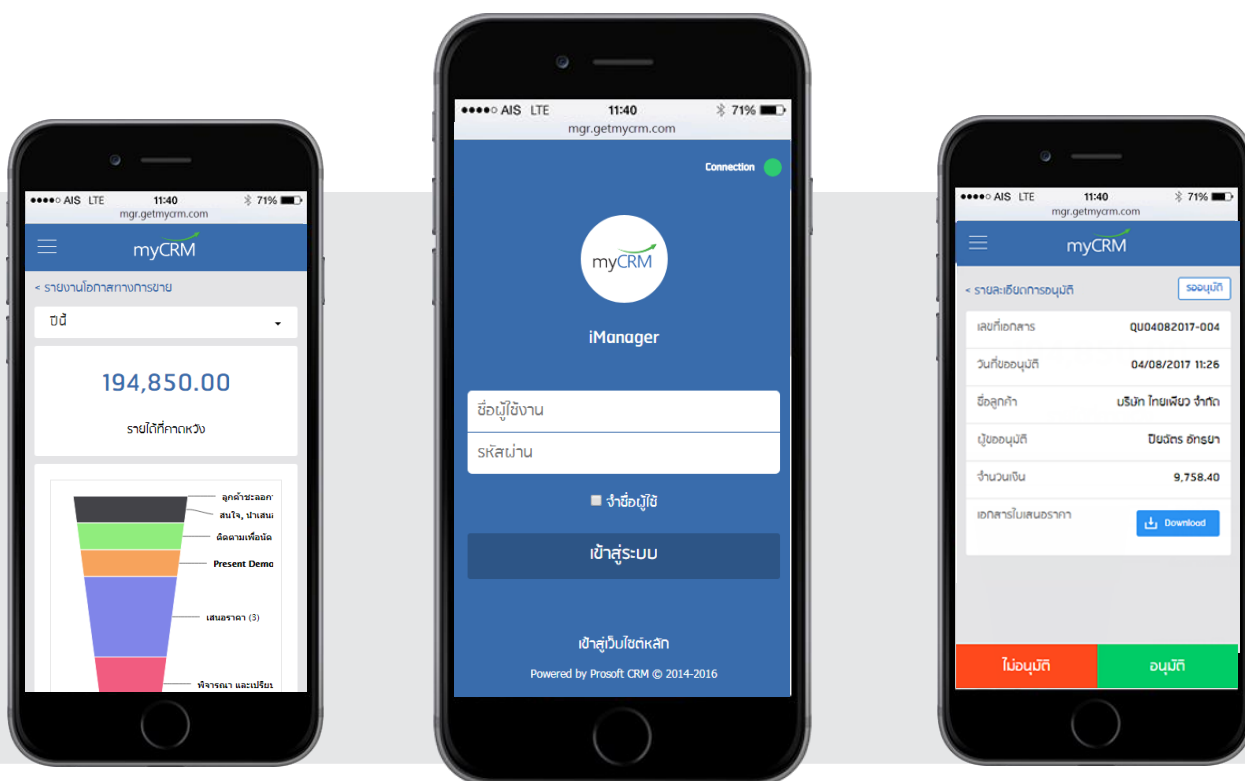
ช่วยให้การจัดซื้อเป็นระบบ ตั้งแต่การบันทึกข้อมูลผู้ขาย การจัดทำใบสั่งซื้อสินค้า อนุมัติเอกสารใบสั่งซื้อ การออกใบกำกับภาษีซื้อ อย่างเป็นระบบ



- ❖ บันทึกจัดเก็บข้อมูลผู้ขายอย่างเป็นระบบ
- ❖ ตั้งค่าราคาต้นทุนสินค้าเพื่อนำมาใช้คำนวณในการออกเอกสารสั่งซื้อได้
- ❖ เปิดใบสั่งซื้อโดยอ้างอิงข้อมูลผู้ขาย ราคาต้นทุนสินค้า และมีแบบฟอร์มใบสั่งซื้อมาตรฐานให้เลือกใช้ได้อย่างมากมาย
- ❖ สามารถบันทึกใบสั่งซื้อโดยอ้างอิงใบเสนอราคาของผู้ขายได้ และเปิดใบกำกับภาษีซื้อโดยอ้างอิงใบสั่งซื้อได้
- ❖ มีระบบบันทึกการชำระโดยอ้างอิงใบกำกับภาษีซื้อ และสามารถอ้างอิงใบกำกับภาษีซื้อได้หลายรายการในการชำระแต่ละครั้ง
- ❖ มีรายงานงานจัดซื้ออย่างมากมาย สามารถดูรายงานโดยละเอียดผ่านเว็บไซต์ หรือดูรายงานแบบสรุปผ่านมือถือได้

# ระบบสำหรับผู้บริหาร (iManager)

สนับสนุนข้อมูลเพื่อประกอบการตัดสินใจสำหรับผู้บริหาร  
ไม่ต้องติดตั้งโปรแกรม ใช้งานง่าย สามารถเข้าถึงข้อมูลได้ทุกที่ผ่านสมาร์ตโฟน



## ดูรายงานบนมือถือได้ทันที

ผู้บริหารสามารถดูรายงานสรุปบนมือถือได้ทันที รูปแบบรายงานมีทั้งกราฟและตาราง เช่น รายงานยอดขาย รายงานสินค้าขายดี รายงานกิจกรรมพนักงาน เป็นต้น ช่วยลดเวลาในการทำงานของผู้บริหารให้น้อยลง



## ตรวจสอบและอนุมัติเอกสาร

ผู้บริหารไม่ต้องเข้าบริษัทเพื่ออนุมัติเอกสาร อยู่ที่ไหนก็อนุมัติเอกสารได้ทันที ไม่ว่าจะเป็นเอกสารใบเสนอราคา หรือเอกสารใบสั่งซื้อ ช่วยให้ผู้บริหารทำงาน สะดวกรวดเร็วและทันต่อความต้องการของลูกค้า

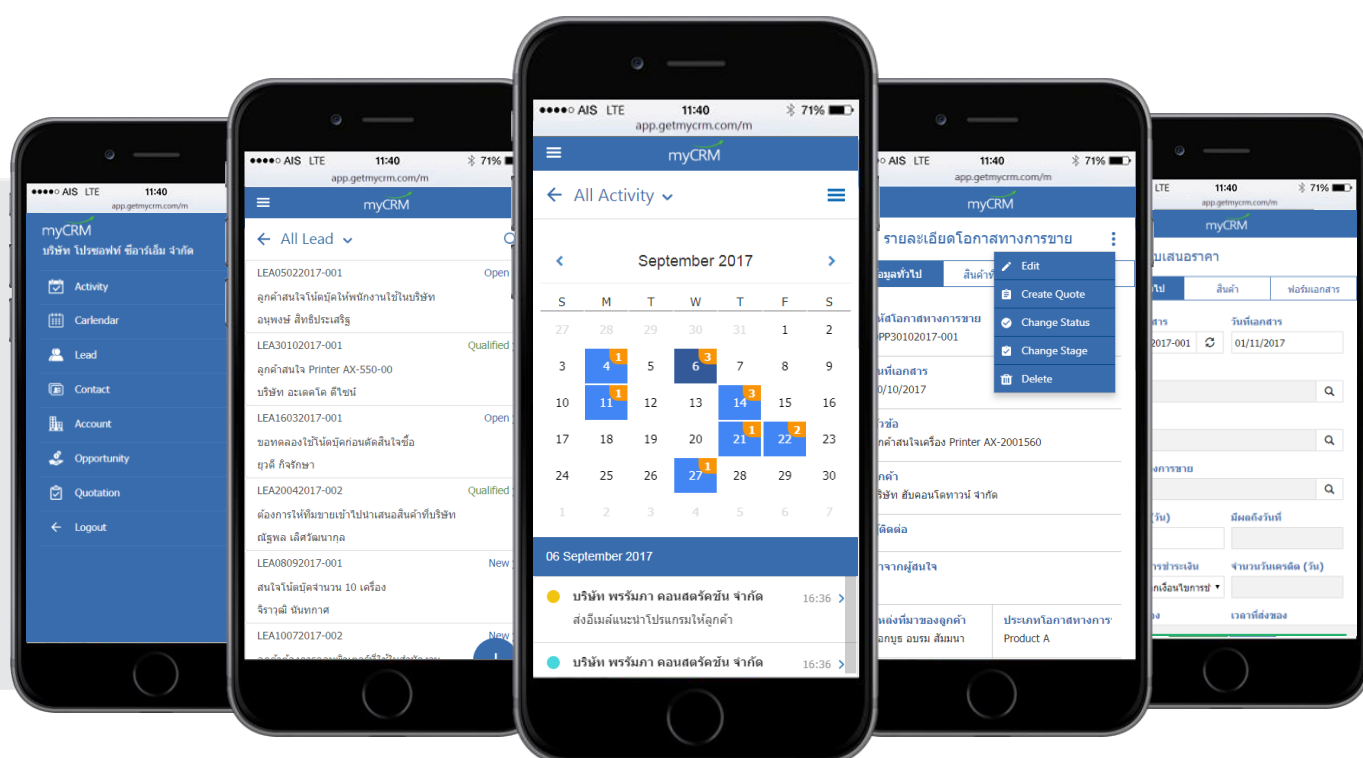


## ติดตามความเคลื่อนไหวผ่านมือถือ

สามารถโพสต์หรือแจ้งข่าวสารให้เพื่อนร่วมงาน ทราบได้ เหมือนเป็น Social เล็ก ๆ ภายในองค์กร รวมถึงตรวจสอบประวัติ (Log) การทำงานของพนักงานในแต่ละระบบ เช่น การบันทึกข้อมูลผู้สนใจ (Lead) การคัดกรองผู้สนใจ (Lead) เป็นต้น

# ระบบบริหารงานบนมือถือ ( Mobile )

ติดตามลูกค้าได้สะดวกและรวดเร็วผ่านมือถือ ตอบโจทย์การทำงานของพนักงานขาย  
บันทึกข้อมูลลูกค้า เปิดโอกาสทางการขาย ทำใบเสนอราคาออนไลน์ได้ทันที



## สนับสนุนการทำงานของพนักงานขายบนมือถือ

ช่วยในการบริหารงานที่มียขายและเพิ่มประสิทธิภาพในการนำเสนอการขาย  
ใช้งานง่าย สามารถเข้าถึงข้อมูลได้ทุกที่ผ่านมือถือ

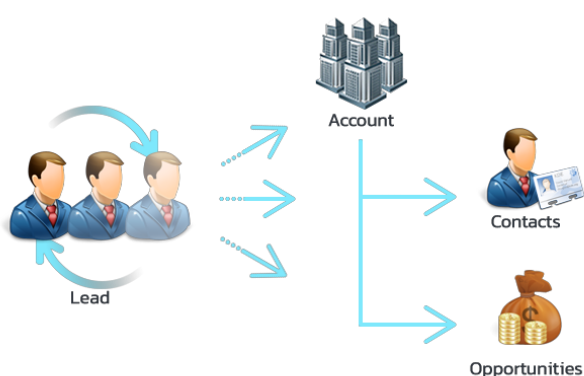
## ติดตามความเคลื่อนไหวของกิจกรรม

บันทึกกิจกรรมการทำงานของพนักงานบนมือถือและสามารถติดตามสถานะการดำเนินกิจกรรมที่ต้องทำในแต่ละวัน ผ่านปฏิทินกิจกรรมบนมือถือ



## บันทึกข้อมูลลูกค้าอย่างเป็นระบบ

จัดกลุ่มลูกค้า ระบุแหล่งที่มา พร้อมจัดลำดับความสำคัญของลูกค้าได้ง่าย สามารถคัดกรองผู้สนใจที่เห็นว่ามีโอกาสที่จะซื้อสินค้าหรือบริการจากเราสูง ไปบันทึกเป็นผู้ติดต่อหรือบริษัท และเปิดโอกาสทางการขายได้



## ไม่พลาดทุกโอกาสทางการขาย

บันทึกความคืบหน้าในการขาย พร้อมติดตามผลการวิเคราะห์ความเป็นไปได้ว่าจะปิดโอกาสทางการขายสำเร็จหรือไม่สำเร็จผ่านมือถือ



## เปิดใบเสนอราคาบนมือถือ

บันทึกใบเสนอราคาได้สะดวกและรวดเร็วในทุกที่ ทุกเวลา สามารถดาวน์โหลด และส่งอีเมลล์ให้ลูกค้าได้ทันที ช่วยให้คุณไม่พลาดทุกโอกาสทางการขาย



## ตัวอย่างหน้าจอโปรแกรม myCRM

### ● หน้าจอรายการเอกสาร

หน้าหลัก > ใบเสนอราคา

All

	วันที่ใบเสนอรา...	เลขที่ใบเสนอราคา	รหัสลูกค้า	ลูกค้า	จำนวนเงินทั้ง...
<input type="checkbox"/>	05/08/2017	QU05082017-001	ACC0817-007	บริษัท ไทยกรีนวิลเลย์ จำกัด	5,724.50
<input type="checkbox"/>	04/08/2017	QU04082017-007	CON0817-006	ชนะเลิศ รอดประณี	57,009.60
<input type="checkbox"/>	04/08/2017	QU04082017-006	ACC0817-004	ที คอนเน็ค	37,343.00
<input type="checkbox"/>	04/08/2017	QU04082017-002	CON0817-001	คุณเสนิษา บุญธรรม	26,289.90
<input type="checkbox"/>	04/08/2017	QU04082017-005	LEA04082017-003	มณฑาทิพย์ เขียวอ่อน	5,724.50
<input type="checkbox"/>	04/08/2017	QU04082017-004	ACC0817-002	บริษัท เอกราช คอมพิวเตอร์ จำกัด	374.50
<input type="checkbox"/>	02/01/2017	QU04082017-003	ACC0717-003	บริษัท โบบิลคอมพิวเตอรส์ จำกัด	44,940.00
<input type="checkbox"/>	04/08/2017	QU04082017-001	LEA04082017-001	คุณเอกราช วทนะอัคร	374.50

30 items per page (0 selected) 1 - 16 of 16 items

User Manual FAQ Contact Us Tel: 09-3130-1899 Software Version : 1.0.7 | Expire on 31/12/2017 Chat LINE Online - myCRM

### ● หน้าสร้างเอกสาร

หน้าหลัก > ใบเสนอราคา > ทำใบเสนอราคา

ทำใบเสนอราคา

1 Doc Version - Cancel/Hold Draft Doc Status

\* ข้อมูลทั่วไป \* สินค้า ที่อยู่เปิดใบกำกับภาษี ข้อมูลจัดส่ง ฟอร์มเอกสาร

รายการสินค้า

	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	หน่วยนับ	ที่เก็บสินค้า	จำนวน	ราคา/หน่วย	ส่วนลด	รวม
▶	AMD-001	ซีพียู AMD AM3+ FX-8350 4.0 GHZ	ชิ้น		2.00	5,350.00	0.00	10,700.00
▶	D-Link-001	D-Link HUB 8 Port 10/100 DES-10...	ชิ้น		2.00	350.00	0.00	700.00
▶	MSI-001	เมนบอร์ด AM3+ MSI 970 GAMING	ชิ้น		2.00	3,490.00	0.00	6,980.00
▶	DELL-001	หน้าจอ DELL MONITOR S2418H (LE...	ชิ้น		2.00	8,190.00	0.00	16,380.00

(0 selected) 1 - 4 of 4 items

รวมเงิน :		34,760.00
ส่วนลดการค้า :	0.00/0.00%	0.00
เงินหลังหักส่วนลด :		34,760.00
ราคามือ :		34,760.00
ภาษีมูลค่าเพิ่ม (+) :	ภาษีแยกออก 7.00%	2,433.20
จำนวนเงินทั้งสิ้น :		37,193.20

User Manual FAQ Contact Us Tel: 09-3130-1899 Software Version : 1.0.7 | Expire on 31/12/2017 Chat LINE Online - myCRM

## ● แบบฟอร์มเอกสาร



## บริษัทโปรซอฟท์ ซีอาร์เอ็ม จำกัด

หน้า 1/3

2571/1 ซอฟต์แวร์ รีสอร์ท ถ.รามคำแหง แขวงหัวหมาก เขตบางกะปิ กรุงเทพฯ 10240

Tel: 0-2402-6117, Fax: 0-2739-5910, Email: sale@getmycrm.com

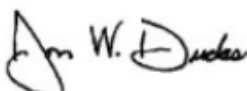
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี : 0505557001854 สำนักงานใหญ่

## ใบเสนอราคา

เลขที่	QU16082017-002
วันที่	16/08/2560

<b>ชื่อลูกค้า</b> บริษัท ไทยกรีนวัลเลย์ จำกัด <b>Tax ID</b> 6549875235976 <b>ชื่อผู้ติดต่อ</b> มณฑาทิพย์ เชี่ยวอ่อน <b>ที่อยู่</b> 59/355-6 โสมเพลส ถ.รามคำแหง (สุขภิบาล 3) เขตสะพานสูง แขวง กรุงเทพฯ 10240 <b>โทร</b> 086-3226078 <b>โทรสาร</b>	<b>วันที่กำหนดส่ง</b> 16/08/2560 <b>ยื่นราคาภายใน (วัน)</b> 7 <b>Expire Date</b> 23/08/2560 <b>จำนวนวันเครดิต</b>
--	--

รหัสสินค้า	รายการสินค้า	จำนวน	หน่วย	ราคาต่อหน่วย	ส่วนลด	จำนวนเงิน
AMD-001	ซีพียู AMD AM3+ FX-8350 4.0 GHZ	2.00	ชิ้น	5,350.00		10,700.00
D-Link-001	D-Link HUB 8 Port 10/100 DES-1008A	2.00	ชิ้น	350.00		700.00
MSI-001	เมนบอร์ด AM3+ MSI 970 GAMING	2.00	ชิ้น	3,490.00		6,980.00
DELL-001	หน้าจอ DELL MONITOR S2418H	2.00	ชิ้น	8,190.00		16,380.00
<b>หมายเหตุ</b>				<b>รวมเงิน</b>		32,190.00
				<b>ส่วนลดการค้า</b>		
				<b>เงินหลังหักส่วนลด</b>		32,190.00
				<b>ภาษีมูลค่าเพิ่ม</b>	7%	2,253.30
				<b>จำนวนเงินทั้งสิ้น</b>		34,443.30

<b>บริษัท ไทยกรีนวัลเลย์ จำกัด</b>  <b>วันที่ 16/08/2560</b>	 <b>นางสาววัลภาทิพย์ โพร้ทอง</b> <b>พนักงานขาย</b> <b>วันที่ 16/08/2560</b>	<b>วันที่</b>
--	---	---------------

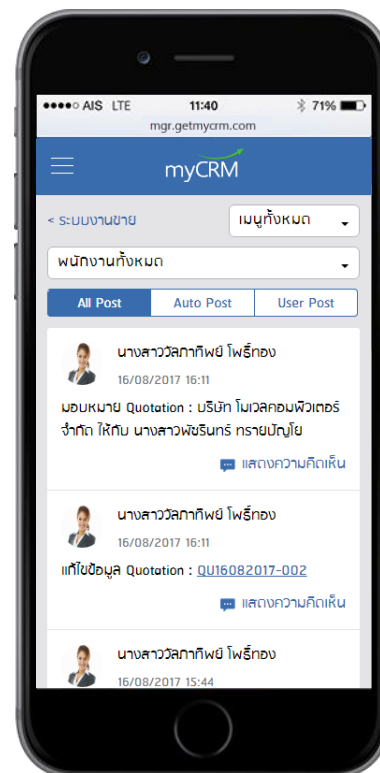
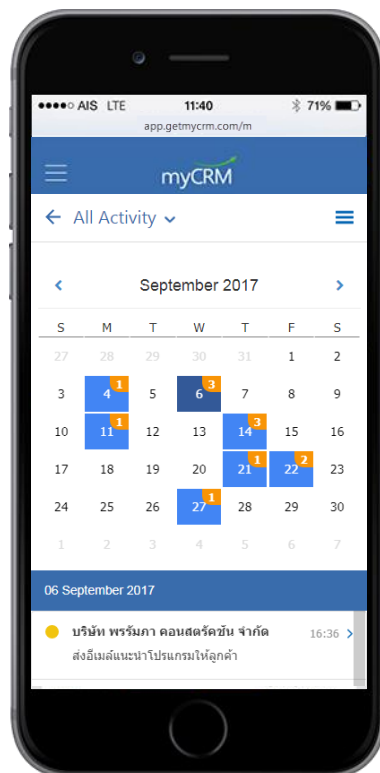
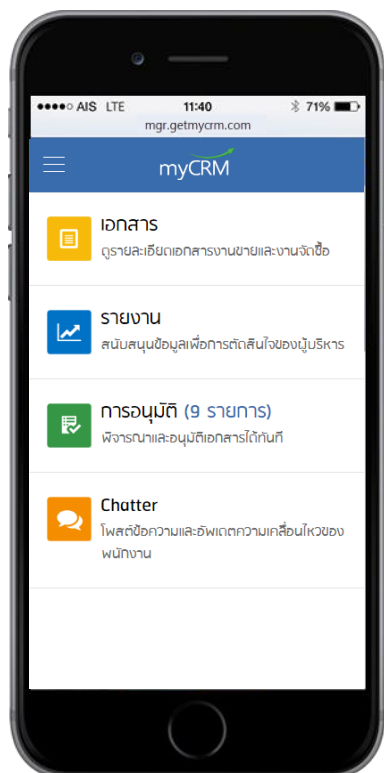
พิมพ์โดย : นางสาววัลภาทิพย์ โพร้ทอง

วันที่ : 16/08/2560, 04:03:50 PM

## ● รายงาน

Prosoft CRM <b>บริษัทโปรซอฟท์ ซีโอาร์เอ็ม จำกัด</b> <span style="float: right;">Page 1/1</span> รายงานใบเสนอราคา ตามวันที่ (แบบแจกแจง) Quotation Report By Quotation Date (Explain) วันที่ใบเสนอราคา 16/08/2017 ถึง 16/08/2017, สถานะ ทั้งหมด									
Quotation Date									
Quotation No.	Customer No.	Customer Name	Business Type	Expired Date	Amount	Discount	After Discount Amount	Vat Amount	Total Amount
Owner No.	Owner Name								
Item No.	Item Name			Unit	Quantity	Unit Price	Discount (Item)	Amount (Item)	
<b>16/08/2017</b>									
QU16082017-001	ACC0817-007	บริษัท ไทอกรีนวิชั่นส์ จำกัด		23/08/2017	32,190.00		32,190.00	2,253.30	34,443.30
EMP-002	นางสาววิภาภรณ์ โพธิ์ทอง								
AMD-001	ซีพียู AMD AM3+ FX-8350 4.0 GHZ			ชิ้น	2.00	5,350.00	1,070.00	9,630.00	
DELL-001	หน้าจอ DELL MONITOR S2418H (LED 23.8)			ชิ้น	2.00	8,190.00		16,380.00	
MSI-001	เมนบอร์ด AM3+ MSI 970 GAMING			ชิ้น	1.00	3,490.00		3,490.00	
TP-Link-001	TP-Link Archer VR400 AC1200 Wireless VDSL/ADSL Modem Router			ชิ้น	1.00	2,690.00		2,690.00	
QU16082017-002	ACC0717-003	บริษัท โมเวลคอมพิวเตอร์ จำกัด	พาณิชย์กรรม ค้าปลีก	23/08/2017	11,400.00		11,400.00	798.00	12,198.00
EMP-001	นางสาวพัชรินทร์ ทวาทปัญญา								
AMD-001	ซีพียู AMD AM3+ FX-8350 4.0 GHZ			ชิ้น	2.00	5,350.00		10,700.00	
D-Link-001	D-Link HUB 8 Port 10/100 DES-1008A (new)			ชิ้น	2.00	350.00		700.00	
Total by Quotation No.		2		Item(s)	43,590.00		43,590.00	3,051.30	46,641.30
<b>GRAND TOTAL</b>		<b>1</b>		<b>Item(s)</b>	<b>43,590.00</b>		<b>43,590.00</b>	<b>3,051.30</b>	<b>46,641.30</b>
Report By : นางสาววิภาภรณ์ โพธิ์ทอง <span style="float: right;">Report Date : 16/08/2017</span>									

- หน้าจอบนมือถือ







# โปรแกรม myCRM ออนไลน์

บริหารระบบงานขายและจัดการลูกค้าอย่างครบถ้วนกระบวนการ  
ผ่านระบบออนไลน์อย่างมืออาชีพ

ดูรายละเอียด

ทดลองใช้งาน  
ฟรี 60 วัน

