

BẢNG BÁO GIÁ BIZFLY CRM

Kính chào Quý khách, Công ty Cổ phần VCCorp xin trân trọng gửi tới Quý khách bảng báo giá của dịch vụ Bizfly CRM

I. BẢNG GIÁ CƠ BẢN

1. BẢNG GIÁ CƠ BẢN (đã bao gồm VAT)

Gói Sản phẩm	Trải nghiệm	Cơ bản	Tiêu chuẩn	Nâng cao	VIP
Số lượng khách hàng lưu trữ	2.000	10.000	30.000	50.000	100.000
Số lượng người dùng	2	15	40	70	150
Đơn giá sử dụng 6 tháng (VNĐ/ tháng)	Không hỗ trợ	570.000	900.000	1.330.000	2.565.000
Đơn giá sử dụng 12 tháng (VNĐ/ tháng)	10.000	540.000	855.000	1.260.000	2.430.000

Lưu ý:

- Phí khởi tạo: 1.000.000 VNĐ/ tài khoản chủ dự án (miễn phí cho khách hàng sử dụng dịch vụ từ 12 tháng trở lên).
- Từ ngày 01/05/2022 - 30/06/2022: Miễn phí phí khởi tạo cho tất cả các gói dịch vụ.

2. TÍNH NĂNG BIZFLY CRM

CRM Sale

STT	Tính năng	Mô tả	Tính năng chi tiết
1	Quản lý thông tin khách hàng	Lưu trữ, cấu hình các thông tin và hoạt động liên quan đến khách hàng từ các nguồn	• Cấu hình các trường dữ liệu theo cấu trúc doanh nghiệp (BDS, bảo hiểm,...) • Import/Export khách hàng từ file Excel, Google sheet • Check trùng khách hàng • Tùy chỉnh giao diện hiển thị • Cập nhật hàng loạt các trường dữ liệu • Ghép bản ghi trùng • Notification thông báo chung • Tạo bộ lọc theo điều kiện tìm kiếm • Lọc chéo các bảng dữ liệu • Lọc dữ liệu theo tất cả các trường • Phân loại khách hàng • Tạo tiến trình chăm sóc cho từng nhóm khách hàng cụ thể • Tạo công việc, lịch hẹn, cảnh báo, nhắc nhở sales • Quản lý công ty • Kênh đầu vào tự động
2	Quản lý cơ hội bán hàng	Lưu trữ, cấu hình thông tin về cơ hội ra đơn của khách hàng	• Quản lý cơ hội theo khách hàng • Quản lý cơ hội theo danh sách • Import/Export cơ hội từ file Excel linking với khách hàng • Tùy chỉnh giao diện hiển thị • Cập nhật hàng loạt các trường dữ liệu • Tạo bộ lọc theo điều kiện tìm kiếm • Lọc chéo các bảng dữ liệu • Lọc dữ liệu theo tất cả các trường • Phân loại cơ hội • Tạo tiến trình cơ hội bán hàng • Lưu file tài liệu liên quan

CRM Sale

STT	Tính năng	Mô tả	Tính năng chi tiết
3	Quản lý công việc lịch hẹn	Lưu trữ, cấu hình thông tin về các công việc, lịch hẹn của khách hàng	• Quản lý công việc, lịch hẹn theo danh sách • Quản lý công việc theo khách hàng • Phân loại công việc theo tình trạng • Phân loại công việc theo loại hình công việc • Nhắc nhở công việc, lịch hẹn • Tùy chỉnh view theo dạng lịch • Cập nhật hàng loạt các trường dữ liệu
4	Quản lý ghi chú	Lưu trữ, cấu hình các ghi chú, trao đổi thông tin nội bộ liên quan đến khách hàng	• Quản lý danh sách ghi chú của user đối với danh sách khách hàng
5	Quản lý hợp đồng	Quản lý thông tin hợp đồng	• Quản lý hợp đồng theo khách hàng • Quản lý hợp đồng theo danh sách • Import/Export hợp đồng từ file Excel linking với khách hàng • Tùy chỉnh giao diện hiển thị ngoài trang list • Cập nhật hàng loạt các trường dữ liệu • Tạo bộ lọc theo điều kiện tìm kiếm • Lọc chéo các bảng dữ liệu • Lọc dữ liệu theo tất cả các trường • Phân loại cơ hội • Lưu file tài liệu liên quan
6	Quản lý sản phẩm	Quản lý thông tin sản phẩm	• Phân loại sản phẩm • Quản lý danh sách sản phẩm • Quản lý thông tin chi tiết sản phẩm • Cập nhật hàng loạt các trường dữ liệu

CRM Sale

STT	Tính năng	Mô tả	Tính năng chi tiết
7	Quản lý đơn hàng	Quản lý thông tin đơn hàng	• Quản lý đơn hàng theo khách hàng • Quản lý đơn hàng theo danh sách • Import/Export hợp đồng từ file Excel linking với khách hàng • Tùy chỉnh giao diện hiển thị ngoài trang list • Cập nhật hàng loạt các trường dữ liệu • Tạo bộ lọc theo điều kiện tìm kiếm • Lọc chéo các bảng dữ liệu • Lọc dữ liệu theo tất cả các trường • Phân loại đơn hàng • Lưu file tài liệu liên quan
8	Quản lý cuộc gọi	Quản lý thông tin tổng đài tích hợp Quản lịch sử cuộc gọi của khách hàng	• Hỗ trợ nhận dạng giọng nói và chuyển sang dạng text các cuộc gọi

CRM Marketing

STT	Tính năng	Mô tả	Tính năng chi tiết
1	Push message (Gửi tin nhắn)	Gửi tin nhắn	• Tiếp thị, chăm sóc khách hàng qua message Line, Viber, Telegram
2	Quản lý SMS marketing	Tiếp thị, chăm sóc khách hàng qua SMS Brandname	• Cho phép thiết lập các kịch bản gửi SMS automation • Quản lý chiến dịch, template, lịch sử tin nhắn marketing
3	Ads Audience (Quản lý tệp Marketing)	Lưu trữ và quản lý tệp đối tượng quảng cáo, đẩy thông tin sang các kênh quảng cáo khác: Facebook, Admicro	• Tận dụng data khách hàng để chạy các chiến dịch quảng cáo nhằm mục tiêu lại trên Google Ads, Facebook Ads, Admicro VCCorp • Quản lý hiệu quả chiến dịch Marketing (Tổng hợp các thông số về hiệu quả của từng chiến dịch push notification, tracking campaign, SMS hoặc Email MKT trên CRM) • Quản lý khách hàng (có thể gắn thẻ, phân cấp, gom nhóm theo nhiều mục đích khác nhau)
4	Form & survey	Quản lý form khảo sát	• Lưu trữ dữ liệu • Tạo khảo sát, nhúng và lấy thông tin tự động • Cho phép Phân quyền hiển thị Menu
5	Web push & Web tracking (Quản lý Tracking)	Quản lý thông tin visitors của website	• Lưu trữ dữ liệu • Thiết lập Automation theo kịch bản

CRM Quản lý

STT	Tính năng	Mô tả	Tính năng chi tiết
1	Báo cáo thống kê	Hỗ trợ các biểu đồ báo cáo theo bộ lọc của khách hàng	- Báo cáo dạng biểu đồ (Marketing, Sales, chăm sóc khách hàng...) - Báo cáo dạng danh sách (dashlet) - Tùy chỉnh báo cáo theo nhu cầu của doanh nghiệp
2	Quản lý Nhân viên	Quản lý team Sales, phân quyền	- Tạo nhóm quyền phù hợp - Phân quyền cho nhân viên
3	Automation	Tự động hóa	Thiết lập các rules tự động chạy ngầm trong hệ thống theo kịch bản
4	Tích hợp	Tích hợp đồng bộ dữ liệu từ các ứng dụng	- Tích hợp tổng đài Bizfly Cloud - Tích hợp các Tổng đài của nhà cung cấp khác mà Bizfly đã có - Tích hợp tổng đài mới chưa có trong danh sách Bizfly đã kết nối - Tích hợp nhà cung cấp dịch vụ SMS brandname mà Bizfly đã tích hợp - Tích hợp nhà cung cấp dịch vụ SMS brandname mà Bizfly chưa tích hợp - Tích hợp với các bên thứ 3 có cung cấp API (Haravan, Kiot Việt, Salesforce, Giao hàng nhanh,...) - Tích hợp các giải pháp khác trong hệ sinh thái của Bizfly như Chatbot, Email Marketing,... - Hỗ trợ nhận dữ liệu qua webhook
5	Hỗ trợ	Khác	Hỗ trợ bật/tắt một số tính năng

3. QUYỀN LỢI ĐI KÈM

● Đào tạo sử dụng:

Trải nghiệm	Cơ bản	Tiêu chuẩn	Nâng cao	VIP
Không áp dụng	1 buổi	2 buổi	3 buổi	3 buổi

Đào tạo online 1-1 hoặc tại trụ sở Bizfly

Thời lượng: 2-3 tiếng/ buổi

Lưu ý: chỉ đào tạo trong thời gian làm việc từ thứ 2 đến thứ 6

- Buổi 1: Hướng dẫn thiết lập cấu hình hệ thống cơ bản
- Buổi 2: Hướng dẫn thao tác các tính năng chi tiết theo phòng ban: Sale, Marketing, Quản lý
- Buổi 3: Hỏi - đáp, hỗ trợ theo yêu cầu bổ sung

Đào tạo sử dụng và hỗ trợ ban đầu khách hàng sử dụng dịch vụ Bizfly CRM: 01 tháng từ khi kích hoạt dịch vụ

● Nhận trọn bộ tài liệu hướng dẫn:

- Tài liệu hướng dẫn sử dụng <https://help.bizfly.vn/>
- Video demo HDSD theo Module
- Lưu ý khi sử dụng (nếu có)

● Đào tạo trực tuyến tập trung định kỳ (tháng 02/lần)

- Nhận được thư mời tham gia hội thảo chuyên sâu theo các ngành, các case study đã thành công
- Gia nhập cộng đồng chuyển đổi số cho doanh nghiệp, chia sẻ kiến thức áp dụng giải pháp thành công
- Tặng ebook định kỳ về bí kíp tối ưu giải pháp

● Hỗ trợ hỏi đáp – xử lý khắc phục sự cố trong suốt quá trình sử dụng dịch vụ

4. BẢO GIÁ CỘNG THÊM

Tính năng	Trải nghiệm	Cơ bản	Tiêu chuẩn	Nâng cao	VIP
Thêm tháng sử dụng (VNĐ/ tháng)	Không áp dụng	600.000	950.000	1.400.000	2.700.000
Thêm người sử dụng (VNĐ/ 5 user/ tháng) Yêu cầu đi theo gói chính mà khách mua	40.000 VNĐ /1 user /tháng (Được mua tối đa thêm 2 user)	150.000	150.000	150.000	150.000

II. BẢO GIÁ NÂNG CAO

DỊCH VỤ THEO YÊU CẦU (*)

1. Dịch vụ tư vấn:

- ✓ Dịch vụ tư vấn triển khai CRM tổng thể cho doanh nghiệp
- ✓ Sử dụng Template theo từng lĩnh vực BĐS, Giáo dục, Dược,...

2. Dịch vụ đào tạo

- ✓ Dịch vụ đào tạo năng lực vận hành
- ✓ Dịch vụ đào tạo vận hành (bổ sung)

3. Dịch vụ tích hợp theo yêu cầu

4. Dịch vụ vận hành:

- ✓ Dịch vụ thiết lập cấu trúc dữ liệu dự án trên CRM (áp dụng tối đa 20 người dùng)
- ✓ Dịch vụ cấu trúc form/ survey
- ✓ Dịch vụ import dữ liệu
- ✓ Dịch vụ import và chuẩn hoá dữ liệu sẵn có của doanh nghiệp
- ✓ Dịch vụ khởi tạo và phân quyền danh sách người dùng
- ✓ Dịch vụ thiết lập luồng Automation

(*) Thông tin chi tiết xin liên hệ chuyên viên tư vấn để được hỗ trợ