คู่มือการปฏิบัติงาน



ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)



คำนำ

คู่มือการใช้งานระบบลูกค้าสัมพันธ์จะอธิบายถึงการใช้งานระบบลูกค้าสัมพันธ์ของโปรแกรมMyCarซึ่งถูกพัฒนาให้สำหรับ Suzuki Motor (Thailand) ใช้งานตามมาตรฐานที่ Suzuki Motor (Thailand) ได้กำหนดให้ใช้งานเหมือนกันทั่วประเทศ

ดังนั้นเพื่อเพิ่มความสะดวกในการใช้งานระบบลูกค้าสัมพันธ์จึงได้อธิบายถึงรายละเอียดการใช้งานระบบลูกค้าสัมพันธ์ไว้ อย่างครบถ้วนคณะผู้จัดทำหวังเป็นอย่างยิ่งว่าคู่มือระบบลูกค้าสัมพันธ์จะสามารถสนับสนุนผู้ใช้งานได้และหากมีข้อผิดพลาด ประการใดคณะผู้จัดทำขออภัยมาณโอกาสนี้ด้วย

> ขอแสดงความนับถือ คณะผู้จัดทำ



Chapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)

	สารบัญ	
Cha	pter: ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)	5
1.	งานประจำวันพนักงานขาย	5
1.1	บันทึกประวัติลูกค้ามุ่งหวัง	5
1.2	การติดตามลูกค้าและนัดหมาย	13
1.3	เปลี่ยนสถานะลูกค้า	20
1.4	การแก้ไขประวัติลูกค้ามุ่งหวัง	22
2.	บริหารจัดการพนักงานขาย	24
2.1	Assign ลูกค้าให้พนักงาน	24
2.2	Monitor พนักงานขาย	27
3.	งานติดตามลูกค้า	29
3.1	ติดตามหลังส่งมอบรถใหม่	29
3.2	ติดตามหลังบริการ	32
3.3	บันทึกรับเรื่องร้องเรียนจากลูกค้า	35
4.	รายงาน	38
4.1	รายงานลูกค้ามุ่งหวัง	38
4.2	รายงานสรุปสถานะคาดหวัง	41
4.3	รายงานติดตามลูกค้า	43
4.4	รายงานข้อร้องเรียนจากลูกค้า	45
4.5	รายงานรายชื่อลูกค้าตามวันเกิด	47
4.6	รายงาน Tracking Sheet	49

N		Doc. No.	Page
Chap	ter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	4/57
5.	ตั้งค่าคงที่ CRM		51
5.1	ตั้งค่าคงที่ CRM		51
6.	ตั้งค่า Sales Authorize		53
6.1	ตั้งค่าระดับของทีมพนักงานขาย		
6.2	Assign พนักงานขายตาม Level ของพนักงาน		

* รูปหน้าจอแสดงระบบMyCarที่ประกอบในคู่มือนี้เป็นรูปตัวอย่าง



Suite		Doc. No.	Page
EC	ธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	6/57
ขั้นตอนการกรอก	รายละเอียดประวัติลูกค้ามุ่งหวัง		
. ¥ ¥	່ ຊໍ່, ⊶ລ ນ ຄຸ ທານ ∘	ੂ - - - - - - - - - - - - - - - - - - -	- - - -
1. ถาต _ั	งงการทจะเพมประวตลูกคา เหม เหทาการร	ะบุชอ, นามสกุล, ไทรศพทมอถอ หร	อเลขทบตรประช
aelo	าน้อยเรายอารใดรายอารหนึ่ง		
11 N	14971 1911 11 1811 1911 19 N 197		
2. กดปุ่	ม แต่งเวา เพื่อให้ระบบทำการตรวจสอบเ	รายละเอียดลูกค้าว่ามีพนักงานขายเ	ี่ก่านไหนดูแลอยู่
ระบบลูกคำสัมพันธ์ (CRM) 🔛	บันทึกประวัติอกด้าน่งหวัง (ID: SCR020-010) >>		
ระบบลุกคำสัมพันธ์ (CRM)	บันทึกประวัติลุกด้ามุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >> คันหาข้อมูล >>		
ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) 🔄 งานประสาวันพนักงานขาย © บันทึกประวัติลูกค้ามุ่งหวัง © ติดตามลูกค้าและนัดหมาย	บันทึกประวัติลูกด้ามุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >> ดันหาข้อมูล >> เงื่อนไขการกรองข้อมูล >>		
ระบบอุกค้าสัมพันธ์ (CRM)	บันทึกประวัติลูกค้ามุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >> ต้นหาข้อมูล >> เงื่อนไขการกรองข้อมูล >> รทัสลูกค้า :		
ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)	บับทึกประวัติลูกด้ามุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >> ดับหาข้อมูล >> เงื่อนไขการกรองข้อมูล >> รหัสลูกค้า : ชื่อ :		
ะบบอุกค้าสัมพันธ์ (CRM) จานประสำวันพนักงานขาย ๑ บันทึกประวัติอุกคำมุ่งหวัง ๑ ติดตามอุกค้าและนัดหมาย ๑ เปลี่ยนสถานะอุกค้า มรานถึดตามอุกค้า	บันทึกประวัติอุกด้ามุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >> ดันหาข้อมูล >> เงื่อนไขการกรองข้อมูล >> รหัสอูกค้า : ชื่อ : นามสกูล :	Inquiry	4
ระบบอุคค้าสัมพันธ์ (CRM)	บันทึกประวัติลูกด้ามุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >> ดันหาข้อมูล >> เงื่อนไขการกรองข้อมูล >> รหัสลูกค้า : ซื้อ : นามสกุล : บันทึกประวัติลูกด้ามุ่งหวัง (ID: SCR02	Inquiry 0-010)	

ไม่พบรายการที่ท่านค้นหา

4. กดปุ่ม **Insert**จะปรากฏหน้าต่างที่จะให้ทำการใส่รายละเอียดลูกค้าขึ้นมาดังหน้าต่างด้านล่าง

3

0

13

หากไม่มีรายละเอียดลูกค้าในระบบให้กดปุ่ม

ระบบสต์อกรถ

ระบบการขายรถ ระบบทะเบียน

ระบบสต็อกบ้ายแดง

ระบบศูนย์บริการ ระบบสั่งชื้ออะไหล่

ระบบอะไหล่

ระบบการเงิน

Back

Record (s): 0

	Doc. No.	Page
Chapter : ระบบลูกคำสัมพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	7/57
บันทึกประวัติลูกค้ามุ่งนวัง (ID: SCR020-010) >> เพิ่มข้อมูล >>		
สาขาที่สร้างรหัสลูกค้า : ส่านักงานใหญ่ 🚩	รหัสลูกค้า :	
	เลขประจำตัวผู้เสียภาษี :	
ประเภทสูกคา ๏ันุดคล ◯นิตินุดคล ◯น	ห่วยราชการ/รัฐวิสาหกิจ	5
. มุเคตอ >> คำบ่าหน้าชื่อ :โปรดเอือก ▼ * เพศ :โป	รดเลือก	
* ชื่อ : คลุ่มลูกค้า :โป	รดเลือก	
* นามสคุล : E-mail :		
* โทรศัพท์มือถือ : รหัสพนักงานขาย :	<u>e</u>	
สถานะคาดหวัง: Traffic 🎽 วันที่ Assign:		
* แหลงหีมา :โปรดเลือก ➤ *เหตุผลหีชอ :โป * รหัส Base Model :	รดเลือก	
More Detail 6	Saus Insart Saura	Back
Enquiry Tracking Card	Save Insert Searc	n Back
 กรอกข้อมูลลูกค้าที่ทราบ(*ระบบจะบังคับให้กรอก) 		
 เลขประจำตัวผู้เสียภาษี (กรณีที่มี) 		
- ชื่อ		
- นามสกุล		
 โทรศัพท์มือถือ 		
 สถานะคาดหวัง (เลือกจากระบบ) 		
 แหล่งที่มา (เลือกจากระบบ) 		
- IMM		
- กลุ่มลูกค้า		
- E-mail		

			Doc. No.	Page
าapter : ระบบลูกค้าสัม [.]	พันธ์ (CRM)		MYCAR-20180823	8/57
-	รหัสพนักงานขาย			
-	เหตุผลที่ซื้อ			
-	รหัส Base Model			
	ในกรณีลูกค้าใหม่หาก	าทำการกดบันทึก ร * รหัส Bas a	e Model : มูเพื่	ขึ้มเติม
ม้อมูลรถที่ต้องการชื้อคันที่1 >	* .			
50	ถคันที่: 1		สีภายใน: Na / Na	
eria Para I	ทสรุน: Model เ	<u> </u>	ชช: ไปซี่เปลือ (c.d.) เ	U
รทส base r	สยี่ห้อ:		лимын (н.н.) :	
ประเ	ภทรถ :			
สีภา	ยนอก :โปรดเลือก	~		
วันเกิด ปี ค.ศ. :		พนักงานที่เป็นเจ้าของชื่อคนแรก	:	
םזע:	0 ปี	สัญชาติ	:โปรดเลือก	
ประเภทบัตร ;	โปรดเลือก 💌	สถานะภาพสมรส	:โปรดเลือก 💌	
ເວຍເທັ່າໂທຣ -				
de rud		ระดับการศึกษา	:โปรดเลือก 💌	
เลขที่ใบขับขี่ : เลขที่ใบขับขี่ :		ระดับการศึกษา จำนวนบุตร ว่านานคงในครอบครัว	:โปรดเลือก 💌 : 0	
เลขที่ใบขับขี่: เลขที่ใบขับขี่: ชื่อสถานที่ทำงาน: อาชีพ:	โปรดเลือก ▼	ระดับการศึกษา จำนวนบุตร จำนวนคนในครอบครัว รายได้	:โปรดเลือก ▼ : 0 : 0 :โปรดเลือก ▼	
เลขที่ใบขับขี่: เอขที่ใบขับขี่: ชื่อสถานที่ทำงาน: อาชีพ: ดำแหน่ง:	โปรดเลือก	ระดับการศึกษา จำนวนบุตร จำนวนคนในครอบครัว รายได้ รายได้/ครอบครัว	:โปรดเลือก ▼ : 0 : 0 :โปรดเลือก ▼ :โปรดเลือก ▼	
เลขที่ใบขับขี่: เอขที่ใบขับขี่: ขื่อสถานที่ทำงาน: อาซีพ: ดำแหน่ง: งานอดิเรก:	โปรดเลือก 💌 โปรดเลือก 💌	ระดับการศึกษา จำนวนบุตร จำนวนคนในครอบครัว รายได้ รายได้/ครอบครัว ระยะเวลาที่จะชื่อ	:โปรดเลือก ▼ : 0 :โปรดเลือก ▼ :โปรดเลือก ▼ :โปรดเลือก ▼	
เลขที่ใบขับขี่ : เลขที่ใบขับขี่ : ขี่อสถานที่ทำงาน : อาชีพ : ตำแหน่ง : งานอดิเรก : วันที่สร้าง :	โปรดเลือก โปรดเลือก 28/04/2015	ระดับการศึกษา จำนวนบุตร จำนวนคนในครอบครัว รายได้/ครอบครัว ระยะเวลาที่จะชื้อ	:โปรดเลือก ▼ : 0 : 0 :โปรดเลือก ▼ :โปรดเลือก ▼ :โปรดเลือก ▼	
เมษายดง เลขที่ใบขับซี่ : ชื่อสถานที่ห่างาน : อาชีพ : ดำแหน่ง : งานอดิเรก : วันที่สร้าง : บันทึกเพิ่มเติม :	โปรดเลือก ▼ โปรดเลือก 28/04/2015	ระดับการศึกษา จำนวนบุตร จำนวนคนในครอบครัว รายได้/ครอบครัว ระยะเวลาที่จะชื้อ	:โปรดเลือก ▼ : 0 : 0 :โปรดเลือก ▼ :โปรดเลือก ▼	
เมษาบพร. เลขที่ใบขับขี่ : ชื่อสถานที่ห่างาน : อาชีพ : ตำแหน่ง : งานอดิเรก : วันที่สร้าง : บันทึกเพิ่มเดิม :	โปรดเลือก โปรดเลือก 28/04/2015	ระดับการศึกษา จำนวนบุตร จำนวนคนในครอบครัว รายได้ รายได้/ครอบครัว ระยะเวลาที่จะชื้อ	:โปรดเลือก ▼ : 0 : 0 :โปรดเลือก ▼ :โปรดเลือก ▼ :โปรดเลือก ▼	
เหมายตร : เลขที่ใบขับขี่ : ขื่อสถานที่ทำงาน : อาซีพ : ดำแหน่ง : งานอดิเรก : วันที่สร้าง : บันทึกเพิ่มเติม : Close	โปรดเลือก ▼ โปรดเลือก ▼ 28/04/2015	ระดับการศึกษา จำนวนบุตร จำนวนคนในครอบครัว รายได้ รายได้/ครอบครัว ระยะเวลาที่จะชื้อ	:โปรดเลือก ▼ : 0 : 0 :โปรดเลือก ▼ :โปรดเลือก ▼ :โปรดเลือก ▼ :โปรดเลือก ▼	ch
เลขที่ใบขับขี่ : ชื่อสถานที่ห่างาน : อาชีพ : ดำแหน่ง : งานอดิเรก : วันที่สร้าง : Uันทึกเพิ่มเติม : Close Enquiry Tracking I	โปรดเลือก ▼ โปรดเลือก ▼ 28/04/2015	ระดับการศึกษา จำนวนบุตร จำนวนคนในครอบครัว รายได้ รายได้/ครอบครัว ระยะเวลาที่จะชื้อ	:โปรดเลือก ▼ : 0 : 0 :โปรดเลือก ▼ :โปรดเลือก ▼ :โปรดเลือก ▼ :โปรดเลือก ▼	ch Back
เลขที่ใบขับซี่ : ชื่อสถานที่ห่างาน : อาชิพ : ตำแหน่ง : งานอดิเรก : วันที่สร้าง : บันทึกเพิ่มเติม : Close Enquiry Tracking 1	โปรดเลือก โปรดเลือก ▼ 28/04/2015 Card ดาปุ่ม Save เพื่อบันว์	ระดับการศึกษา จำนวนยุตร จำนวนคนในครอบครัว รายได้ รายได้/ครอบครัว ระยะเวลาที่จะชื้อ ที่กประวัติลูกค้าใหม่	:โปรดเลือก ▼ : 0 : 0 :โปรดเลือก ▼ :โปรดเลือก ▼ :โปรดเลือก ▼	ch Back
เลขที่ใบขับขี่ : ชื่อสถานที่ห่างาน : อาษิพ : ดำแหน่ง : งานอดิเรก : วันที่สร้าง : บันทึกเพิ่มเติม : Close Enquiry Tracking I 7. กเ 8. จ:	โปรดเลือก โปรดเลือก 28/04/2015 28/04/2015 Card ดปุ่ม Save เพื่อบันร์ ะปรากฦแถบหน้าต่างขึ้น	ระดับการศึกษา จำนวนบุตร จำนวนคนในครอบครัว รายได้ รายใด้/ครอบครัว ระยะเวลาที่จะชื่อ ระยะเวลาที่จะชื่อ มาเพื่อทำการระบรายละเดีย	:โปรดเลือก ▼ : 0 : 0 :โปรดเลือก ▼ :โปรดเลือก ▼ :โปรดเลือก ▼ Z Z Save Insert Sear	ch Back ชัติดต่อ
เลขท์ใบขับขี่ : เอขท์ใบขับขี่ : ขี่อสถานที่ทำงาน : อาซีพ : สำแหน่ง : งานอดิเรก : วันที่สร้าง : บันทึกเพิ่มเติม : Close Enquiry Tracking 1 7. กเ 8. จะ	โปรดเลือก โปรดเลือก ▼ 28/04/2015 Card ดปุ่ม Save เพื่อบันจ์ ะปรากฏแถบหน้าต่างขึ้น	ระดับการศึกษา จำนวนยุคร จำนวนคนในครอบครัว รายได้ รายได้/ครอบครัว ระยะเวลาที่จะชื้อ 	:โปรดเลือก ▼ :	<mark>ch Back</mark> ชัติดต่อ
เลขที่ใบขับขี่ : เมื่อสถานที่ห่างาน : อาชิพ : สำแหน่ง : งานอดิเรก : วันที่สร้าง : บันทึกเพิ่มเติม : Close Enquiry Tracking 1 7. กเ 8. จ: 2. จะ	โปรดเลือก โปรดเลือก โปรดเลือก 28/04/2015 28/04/2015 Card ดปุ่ม Save เพื่อบันจ์ รปรากฏแถบหน้าต่างขึ้น	ระดับการศึกษา จำนวนมุตร จำนวนคนในครอบครัว รายได้ รายได้/ครอบครัว ระยะเวลาที่จะชื่อ ระยะเวลาที่จะชื่อ มาเพื่อทำการระบุรายละเอีย	:โปรดเลือก ▼ :	ch Back វិติดต่อ



Page

	8			Re	cord (s) :
จักการข้อมูล สำดับ	เที บ้านเลขที่ หมู่ที่ หมู่บ้าน	ชื่ออาคาร/คอนโด/อพาร์	์ทเมนท์ หมายเลขห้อง	ชอย ถนน ตำบ	ล อำเภอ จ
			10		
<					>
	ลำดับที่:		ถนน :		
*1	้านเลขที่:		*จังหวัด :	โปรดเลือก	\checkmark
	หมู่ที่:		*อำเภอ :	โปรดเลือก	~
	หมู่บ้าน :		*ตำบล :	โปรดเลือก	~
ชื่ออาคาร/คอนโด/อพา	ร์ทเมนท์ :		*รหัสไปรษณีย์ :		
หมาย	แลขห้อง:		โทรศัพท์บ้าน :		
	ชอย:		แฟกซ่:		
สาดับ	เทอยู >> ดิดต่อ :	1	ทะเบียนบ้าน ·		1
บัตรา	ไระชาชน :	1	ที่ทำงาน :		- 1
L					
				<u> </u>	Sa
				11	
9. กดป	ุ่ม <mark>Insert</mark> เพื่อเพิ่มข้	อมูลรายละเอียดของลู	กค้าเพิ่มเติม		
10 กรด	กข้อบออกอ้าเท่าที่หราเ	 (*จราบบบังคับให้กรดช 	1)		
10. 1181	에 에 에 에		1)		
	v a				
-	บานเลขท				
	จังหวัด				
-					
-					
-	คำเภอ (ระบบจะกรอง	ข้อมลให้)			
-	อำเภอ (ระบบจะกรอง	ข้อมูลให้)			
-	อำเภอ (ระบบจะกรอง	เข้อมูลให้) *ใ*)			
- - -	อำเภอ (ระบบจะกรอง ตำบล (ระบบจะกรอง	เข้อมูลให้) ข้อมูลให้)			
- -	อำเภอ (ระบบจะกรอง ตำบล (ระบบจะกรอง	เข้อมูลให้) ข้อมูลให้)			
- - -	อำเภอ (ระบบจะกรอง ตำบล (ระบบจะกรอง รหัสไปรษณีย์ (ระบบจ	เข้อมูลให้) ข้อมูลให้) งะกรองข้อมูลให้)			
- - -	อำเภอ (ระบบจะกรอง ตำบล (ระบบจะกรอง รหัสไปรษณีย์ (ระบบจ	เข้อมูลให้) ข้อมูลให้) งะกรองข้อมูลให้)			
- - - 11. ກດນໍ	อำเภอ (ระบบจะกรอง ตำบล (ระบบจะกรอง รหัสไปรษณีย์ (ระบบจ ปุ่ม Save เพื่อบันทึก	เข้อมูลให้) ข้อมูลให้) งะกรองข้อมูลให้) เข้อมูลอีกครั้ง			
- - - 11. ກດນ	อำเภอ (ระบบจะกรอง ตำบล (ระบบจะกรอง รหัสไปรษณีย์ (ระบบจ มุ่ม Save เพื่อบันทึก	เข้อมูลให้) ข้อมูลให้) งะกรองข้อมูลให้) เข้อมูลอีกครั้ง *			
- - - 11. กดบ่ 12. ไปที่	อำเภอ (ระบบจะกรอง ตำบล (ระบบจะกรอง รหัสไปรษณีย์ (ระบบจ ปุ่ม Save เพื่อบันทึก แท็บข้อมูลรถที่ต้องการ	เข้อมูลให้) ข้อมูลให้) งะกรองข้อมูลให้) เข้อมูลอีกครั้ง ช้อ			



		Doc. No.	Page
Chapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์	(CRM)	MYCAR-20180823	11/57
Chapter : ระบบลูกคาลมพนธ 17. เลือกล์ 18. เลือกเห 19. กดปุ่ม 20. กดปุ่ม	(CRIM) เตุผลที่ซื้อ Save เพื่อทำการบันทึกข้อมูล Enquiry Tracking Card เพื่อแสดงการ์ดประวัติจ	ถูกค้า	
 งานประจำวันพนักงานขาย บันทึกประวัติลูกค้ามุ่งหวัง ติดตามลูกค้าและนัดหมาย เปลี่ยนสถานะลูกค้า บริหารจัดการพนักงานขาย งานติดตามลูกค้า รายงาน ดังต่าด่าดงที่ CRM ดังต่าด่าดงที่ CRM 	บนหกมระรถลูกตามุงหวิง (ID: SCR020-010) >> แก้ไขข้อมูล >> สาขาที่สร้างรหัสลุกค้า : อ่อนนุช ♥ มุคดล >> ดำนำหน้าชื่อ : * ชื่อ : * นามสกุล :	รทัสอุกค้า : D001CR-150 เลขประจำลัวผู้เสียภาษี : * เพศ : ข่าย T กลุ่มอูกค้า : นุคคลทั่วไป T Ermail :	200005
ระบบสล้อกรถ มี ระบบการขายรถ มี ระบบทะเบียน มี ระบบสล้อกป้ายแดง มี ระบบสูนยับริการ มี	* โทรศัพท์มือถือ : รหัง สถานะคาดหวัง : Traffic . แหล่งทีมา : เอียมชมหา็โชว์รุม (Visit slマ More Detail 20	ถหนัดงวนชาย : วันที่ Assign : 20/02/2015 🦷 Save Insert S	earch Back
ระบบองขออะ เหล่	ที่อยู่ที่ใช้ติดต่อ Life Style ข้อมูลรถที่ใช้อยู่ปัจจุบัน ข้อมูลรถที่ต้องการขึ้อ Insert จัดการรท้อมูล สำคัญที่ บ้านและหที่ หมู่ที่ หมู่บ้าน ชื่ออาดาร/ร	กิจกรรมที่อุกด้าสนใจ สื่อทีมา เอนโด/อพาร์ทเบเนท์ หมายเลทน้อง ช่อย ถนน	Record (s) : 0 สำเหล อำเภอ จัง
แพลเขอสูงหลาก 🖬 ระบบรักษาความปลอดภัย		II Evnort d o 2	
21. กตบุมา ออกเป็	แฟอทาการพมพการดบระวดลูกคาแะ	งะกดบุม <u>⊶∞∞</u> เพอนาขอมูล	ี่ มารด ⊺ ระวดขึ้ม⊌า

South						C	Doc. No.	Page
ter :	เันธ์ (CRM)					MYCA	R-20180823	12/57
บันทึกประวัติอูกค้ามุ่งหวั แสดงข้อมูล >> Print Expo	(ID: 5CR020-0	10) >> 21						Back
I I 1	'	of 1 🕨	ÞI	4	100%	•		Find Next
SUZUKI	Way of Life!	บริษับ ส่านักงานใบ สาขาอ่อนนุ โทรศัพท์ (1 ชุรูชุรู หญ่ 500/1: ช 855 ค.ฮ ว-2727-59	กิมอ 21 ม.3 ต.1 อนนุช แข 20-3 โท 1	เตอร์ (ป ลาสิทธ์ อ.ปลวกแต วงประเวศ เขตประเ รสาร 0-2727-690 มัตรดิดตามลูเ	5ะเทศไท ง จ.ระยอง 21140 วศ กรุงเทพมหานศ 2 กค้า (Enquir	ย) จำกัด ^{15 10250} y Tracking Card) รารัสลูกค่า D001CR-1502	200005
วันที่ Assign	20/02/2015			บุคคลที่รับ	การติดต่อครั้งแรก			
ปีอลูกค้า				พนักงานข	ายที่รับผิดชอบ MyCa	r Administrator		
เบอร์ติดต่อที่สะดวก 1				51	แบบที่ได้รับการตือต่อ	จากลกค้า		
เบอร์ติดต่อที่สะดวก 2				\Box	(01) เอียมชมที่โชว์รู	a (Visit showroom)	/ Walk in)	
ที่อย่					(02) โทรเข้ามาที่โข	ที่รุม (Call to showro	oom)	
					(03) กิจกรรมนอกสะ	ถานที (Roadshow)		=
รถที่ลูกค้าใช้ปัจจุบัน	_			Ц	(04) น่ารถเข้าดูนยับ	ริการ (Customer se	rvice center)	
ยี่ห้อ					(05) ลูกค่าจากบริษั (99) รีมร (Other)	ทแม่ (Customer fro	m Suzuki HQ)	
รุ่น	Toyota		ปี 2010		(33) and (other)			
รถที่ลูกค้าสนใจ				วัตถุประสง	ค์การใช้รถ			
รุ่น			ă					
ขนาด			0					
รายได้ (01) น้อยกว่า (02) 15,001 (03) 30,001 (04) 45,001 (05) นออกว่า	15,000 ארע (Less tha 30,000 ארע (15,001 - 45,000 ארע (30,001 - 60,000 ארע (45,001 - 60,000 ארע (Man th	n 15,000 Bah 30,000 Bah 45,000 Bah 60,000 Bah	t) t) t)		านะลูกค้ามุ่งหวัง Hot A (ภายใน 7 วัน Hot B (ภายใน 1 เดิ Hot C (ภายใน 3 เดิ Hot D (อึนๆ / Othe Cancellad (คนจิต)	/ Within 7 Days) อน / Within 1 Mont อน / Within 3 Mont r)	h) hs)	
(03) x mm	00,000 2 m (Hole m		.,		Cancened (arrian)			
ขอมูลการตดตามผล วัน	เวลา วิธีข โชว์รูม/	โดต่อ โทรศัพท์	ผู้รับการ	ติดต่อ		รายละเอียด	ลา	อเข็น
21/02/2015 1	.0:27 โทรศัพท์	-	-		เสนอราคาลูกค้าแล่	io swift rx จะติดตา:	มลูกคำอีกครั้ง	———————————————————————————————————————
	0.29				26/2			
20/02/2015	10:30 11/5/7WN				สูกหาตกลงจอง 119	หลองวามท 27 คพ v		
20/02/2015	1.0140 1.115ศาพท				สุภศาจอง 5000 R	^		
ผลตอบรับ	1.ได้รับ:	องรถ						
	2.10178	าตัดสิ้นใจ(โ	ดยจะมีกา	รดิดต่อก	ลับ)	
	3.ไม่สน	โจ เหตุผล					-	
		:	1.ชื้อยี่ห้อ	อื่น()	
		2	2.ชื้อจากเ	ผู้สำหน่าย	บอื่นในเขตพื้นที่จ่	ำหน่าย ()	
				-		[บัตร	ติดตามลูกค้า (Enquiry Trackin	ig Card)]

Series				Doc. No.	Page
: ระบบลูกค้าสัม	พันธ์ (CRM)			MYCAR-20180823	13/57
1.2 n	ารติดตามลูกค้า	าและนัดหมาย			
	AR An alytics		el= code	Versions : SC20161219 Build 1 : บริษัท ซูซูกิมอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด (D001 User Name : Syster	800RC DB:SUZUKI_DB_REA) Branch Code:ອ່ອນນຸນ (801 MyCar Administrator (Admin Sign Out 114 m Info: 23/12/2016 12:59
autorio and a Web Ap	pleation				Link to Portal Site
ระบบลูกคำสัมพันธ์ (CRM) งานประจำวันพนักงานขาย บันทึกประวัติลูกคำมุ่งห ดิตตามลูกค้าและบัดหม เปลี่ยนสถานะลูกค้า บริหารจัดการพนักงานขาย		_	Weld	ome to	
🖬 งานติดตามลูกค้า 🖬 รายงาน 🖬 ตั้งค่าค่าคงที่ CRM 🖬 ตั้งค่าSales Authorize		BUSI And	DMS ness alytics		
ระบบสต๊อกรถ			A		
ระบบการขายรถ		L Web As	oplication		
ระบบทะเบียน	0		11		
ระบบทะเบียน ระบบสต็อกป้ายแดง ระบบสนย์หรือวร			W.		
ระบบทะเบียน ระบบสต็อกป้ายแดง ระบบสุนย์บริการ ระบบสั่งชื้ออะไหล่			W.		
ระบบทะเบียน ระบบสต้อกป้ายแดง ระบบสน์บริการ ระบบอะงาหล่ ระบบอะงาหล่ ไปที่ ระบบลูกค้า	เ เ าส้มพันธ์ ──	→ งานประจำ	าวันพนักงานขาย	ศิดตามลูกค้าและน์	โดหมาย
ระบบทะเบียน ระบบสต้อกป้ายแดง ระบบสูนยับริการ ระบบสูงชื่ออะใหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ระบบบลูกค้า ระบบอุกค้าสัมพันธ์ (CRM)	 สัมพันธ์ 	→ งานประจำ ร้านละนัดหมาย (ID: 5CR020	าวันพนักงานขาย •020) >>		โดหมาย
ระบบหะเบียน ระบบสต้อกป้ายแดง ระบบสังข็ออะใหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ระบบอลูกค้ ระบบอุกค้าสัมพันธ์ (CRM) ระบบอุกค้าสัมพันธ์ (CRM)	แล้มพันธ์	→ งานประจำ รันละบัดหมาย (ID: 5CR020 >>	•วันพนักงานขาย • ว20) >>	ติดตามลูกค้าและน่	มัดหมาย อังษ์ช่ว⊇งควร 18/12/2014
ระบบหะเบียน ระบบสู่ด้อกป้ายแดง ระบบสู่งชื่ออะไหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ระบบอลูกค้ ระบบอุกคำสัมพันธ์ (CRM) ระบบอุกคำสัมพันธ์ (CRM) จานประราวันหนักงานชา จบันทึกประรำวันหนักงานชา จบันทึกประราวัณหนักงานชา จบันทึกประราวัญลุกค้าและบัญ จิตตามอุกคำและบัญ จิเปลี่ยนสถานะอุกค้า	เล้มพันธ์ เฉลามูลุกค่ แสดงข้อมูล หรัง เมาย	→ งานประจำ ร้านละนัดหมาย (ID: 5CR020 >>>	•วันพนักงานขาย • วอว) >> •: 12197	ติดตามลูกค้าและน่ โกดูแบ	ไดหมาย วันที่ฟารายการ 18/12/2014
ระบบทะเบียน ระบบสู่ต้อกป้ายแดง ระบบสู่นย์บริการ ระบบสั่งชื่ออะใหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ระบบปลูกค้า ปูปที่ ระบบปลูกค้า จานประสำวันพนัดงานขา จันทักประสำวันพนัดงานขา จันทักประสำวันพนัดงานขา จันทักประสำวันพนัดงานขา	แล้มพันธ์	→ งานประจำ ว้าและนัดหมาย (ID: 5CR020 >> งานของหนักงาน แสนศ	•วันพนักงานขาย •ว 20) >> •: 12197 :: 0001	ติดตามลูกค้าและนั	โดหมาย โดหมาย วันที่ทำรายการ 18/12/2014
ระบบหะเบียน ระบบสต้อกป้ายแดง ระบบสูงข้บริการ ระบบสูงข้ออะใหล่ ระบบอะใหล่ ไปที่ ระบบอลูกค้ ไปที่ ระบบอลูกค้ ระบบลูกคำสัมพันธ์ (CRM) ระบบลูกคำสัมพันธ์ (CRM) ระบบลูกคำสัมพันธ์ (CRM) เปลี่ยนสถานะลูกค้า เปลี่ยนสถานะลูกค้า เป็งหรรจิตการพนักงานขา เริ่งหรรจิตการพนักงานขา เริ่งระจะการพนักงานขา	แล้งขับสูกค่ แสดงขับมูลกค่ แสดงขับมูล เมาย	→ งานประจำ รันและนัดหมาย (ID: 5CR020 >> งานของพนักงาน แผนก	•วันพนักงานขาย •วัน> •บ20) >> :: 12197 :: p001 © งานท์ต้องห่า ◯ งานที่ห _ ◯ งานต้อง	ติดตามลูกค้าและน่ โกquiry	ไดหมาย วันที่ฬารายการ 18/12/2014
ระบบทะเบียน ระบบสูต้อกป้ายแดง ระบบสูงข้ออะใหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ระบบลูกค้า งานประจำวันพนักงานยา ๑ งานประจำวันพนักงานยา ๑ เปลี่ยนสถานะลูกค้า ๒ ปริหารจัดการพนักงานยา ๑ เปลี่ยนสถานะลูกค้า ๒ บริหารจัดการพนักงานยา ๒ งานติดตามลูกค้า ๒ รายงาน ๒ จึงคำค่าดงที CRM ๒ จึงคำจาดงที CRM	เล้มพันธ์	→ งานประจำ ร้าและนัดหมาย (ID: 5CR020 >> งานของพนักงาน แผนค	•020) >>	ติดตามลูกค้าและน่ โกจุบเท	ไดหมาย วันที่ทำรายการ 18/12/2014
ระบบทะเบียน ระบบสูนย์บริการ ระบบสูงข้ออะใหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ระบบปลูกค้า ปห้าระบบลูกค่าสัมพันธ์ (CRM) ระบบลูกค่าสัมพันธ์ (CRM) ระบบลูกค่าสัมพันธ์ (CRM) ระบบสูงค่าสมุกค้าและบัตร งเปลี่ยนสถานะลูกค้า ระบาน ระบานสูงครรถ ระบบสุสอกรถ	 มีสัมพันธ์ มีสัมพันธ์ 	→ งานประจำ รันละนัดหมาย (ID: SCR020 >>>	เว้นพนักงานขาย •	ติดตามลูกค้าและน้าง	โดหมาย วันที่ท่ารายการ 18/12/2014
ระบบหะเบียน ระบบสต้อกป้ายแดง ระบบสู่หยังรีการ ระบบสู่หยังที่จอะใหล่ ระบบอะใหล่ ไปที่ ระบบปลูกค้า ไปที่ ระบบปลูกค้า อันทักประวัติลูกค้านู่จ อัตตามลูกค้าและนัดง อันทึกประวัติลูกค้านู่จ อัตตามลูกค้าและนัดง อังหารจัดการพบัดงานขา รายงาน รายงาน ธิ จังค่าล่างท์ CRM ธิ จังค่าล่างท์ CRM ธิ จังค่ารอles Authorize ระบบกรยายรถ	 มาย มาย	→ งานประจำ ัาและนัดหมาย (ID: 5CR020 >>> งานของหนักงาน แสนศ	•วันพนักงานขาย •วัน) >> •	ติดตามลูกค้าและน่าง	ไดหมาย วันที่ทำรายการ 18/12/2014
ระบบทะเบียน ระบบสู่ต้อกป้ายแดง ระบบสู่ห้ออะใหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) ๑ งานประจำวันพนักงานขา ๑ งานประจำวันพนักงานขา ๑ งานประจำวันพนักงานขา ๑ งานประจำวันพนักงานขา ๑ เปลี่ยนสถานะลูกค้า ๑ งานจิตตามลูกค้า ๑ งานจิตตามลูกค้า ๑ รายงาน ๑ จึงค่าค้าคงที่ CRM ๑ ดึงค่าค้าคงที่ CRM ๑ ดึงค่าค้าคงที่ CRM ๑ ดึงค่ารอles Authorize ระบบกระบายรถ ระบบทะเบียน	 เอารามลูกค่ แสลงข่อมูล หรืง เมาย เอารามลูกค่ แสลงข่อมูล เอารามลูกค่ แสลงข่อมูล เอารามลูกค่ แสลงข่อมูล 	งานประจำ ัาและนัดหมาย (ID: 5CR020 >> งานของพนักงาน แผนก มาย มายองพนักงาน มาย มายองพนักงาน มาย มายองพนักงาน มาย มาย มาย มาย มาย มาย มาย มาย	 เว็นพนักงานขาย เว็นพนักงานขาย เว็นพนักงานขาย เว็นที่ส่องท่า () งานขึ้ง เว็นหลัง เว็นหลัง เว็นน้อนบาค เว็นน้อนนาค เป็นน้อนนาย เมนลังทีมา รมั 	ติดตามลูกค้าและน่ ติดตามลูกค้าและน่ ไหน้ง ประเภท	ไดหมาย วันที่ฟารายการ 18/12/2014 Record (s) : 3 ธถานะตาดหวัง
ระบบทะเบียน ระบบสูต้อกป้ายแดง ระบบสูนย์บริการ ระบบสังชื่ออะใหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ระบบบลูกค้า จับนทึกประวัลอุกค้าง เปลี่ยนสถานะลูกค้า เปลี่ยนสถานะลูกค้า เปลี่ยนสถานะลูกค้า เปลี่ยนสถานะลูกค้า เปลี่ยนสถานะลูกค้า เปลี่ยนสถานะลูกค้า รายงาน ดังค่าร่างสร้อกรรณ์ ระบบการขายรถ ระบบการขายรถ ระบบทะเบียน ระบบพล์ดอกป้ายแดง ระบบพละค้อกรีก	 เอารามากล่าง เอารามากล่าง เอารามากล่าง เอารามากล่าง เอารามากล่าง เอารามากล่าง เอารามากล่าง เอารามากล่าง เอารามากล่าง 	งานประจำ รันละนัดหมาย (ID: SCR020 งานของพนักงาน แสนร นสนร 2	 เว็นพนักงานขาย เว็นพนักงานขาย เว็นที่ส่องทำ 0 งานที่ท่ ๑ งานที่ส่องทำ 0 งานที่ท่ ๑ งานที่ส่องทำ 0 งานที่ท่ ๑ งานมีสอบทำ 0 งานที่ท่ ๑ งานมีสอบทำ 1 ๑ งานในอนาคต เว็นนัดหมาย แหล่งที่มา จะนี่ 18/12/2014 		โดหมาย วันซ์ฟารายการ 18/12/2014 รันซ์ฟารายการ 18/12/2014 Record (s) : 3 สถานอาณร้อ II) Hot B (Within 1 Month) II) Hot C (Within 1 Month)
ระบบทะเบียน ระบบสูต้อกป้ายแดง ระบบสูนย์บริการ ระบบสั่งชื่ออะใหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ระบบปลูกค้ (ปลี่ยนสถานะลูกค้า ยับทึกประวัติลูกค้ามู่ง 6 ลิตตามลูกค้าและนัดห 6 เปลี่ยนสถานะลูกค้า ยับริหารจัดกรุณักงานยา ชานติดตามลูกค้า ชีรายงาน ชีรายงาน ชีรายงาน ชีรายงาน ชีรายงาน ชีรายงาน ชีรายงาน ชีรายงาน ชีรายงาน ชีรายงาน ชีรายงาน	 เอาราชมุล เอาราชมุล เอาราชมุล เอาราชมุล เอาราชมุล เอาราชมุล เอาราชมุล เอาราชมุล 	→ งานประจำ รับและบัตหมาย (ID: SCR020 >> งานของพนักงาน แผนท แผนท 1 2 3	•วันพนักงานขาย •ว20) >> :: 12197 :: D001 © งานที่ต้องหา ⊖ งานที่ท © งานตัวงัน © งานที่วิงบัน <u>วันนัดหมาน แหล่งที่มา รมี</u> 18/12/2014 SLC 18/12/2014 SLC	ติดตามลูกค้าและน้ ติดตามลูกค้าและน้ เกิดแรง เกิดแร	ได้ใหม่าย วันที่ฟารายการ 18/12/2014
ระบบหะเบียน ระบบสต้อกป้ายแดง ระบบสู่นยับริการ ระบบส่งชื่ออะไหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ระบบปลูกค้ เป็าที่ ระบบปลูกค้ จานประร่าวันหา้ดงานขา จามระร่าวันก้าประวัติลูกค้ามัง จิตตามลูกค้าแระรัติลูกค้ามัง จิตตามลูกค้าแรง เปลี่ยนสถานะลูกค้า รายงาน จานติดตามลูกค้า รายงาน สิ่งค่าค้าดงที่ CRM สิ่งค่าค้าดงที่ CRM สิ่งค่ารอles Authorize ระบบสต้อกรถ ระบบทระเบียน ระบบหลือกป้ายแดง ระบบพูนย์บริการ ระบบพูรี่นอะไหล่	เอ	→ งานประจำ ร้าและนัดหมาย (ID: 5CR020 >> งานของพนักงาน แผน ม ม ม ม ม ม ม ม ม ม ม ม ม ม ม ม ม ม ม	•วันพนักงานขาย •วันงพนักงานขาย •วันงัน • 12197 : 12197 : 1201 • งานที่ต้องห่า ⊖ งานที่ห • งานบัจอุบัน • งานบัจอุบัน • งานปัจอุบัน • งานปัจจอุบัน • งานปัจจอุบัน • งานปัจจอุบัน • งานปัจจอุบัน • งานปัจจอุบัน • งานปัจจอุบัน • งานปังจอุบัน • งานปัจจอุบัน • งานปัจจอุบน • งานปัจจอบน • งานปัจจอุบน • งานปัจจอุบน • งานปัจจอุบน • งานปัจจอุบ	ติดตามลูกค้าและน้ ติดตามลูกค้าและน้ <mark>โดยเรา</mark> <mark>โระเภท</mark> <mark>โระเภท</mark> รพรแนะนำศัวครั้งแรก (Initial Propose Ca โรงแนะนำศัวครั้งแรก (Initial Propose Ca โรงแนะนำศัวครั้งแรก (Initial Propose Ca โรงแนะนำศัวครั้งแรก (Initial Propose Ca	โดหมาย วันที่ฟารายการ 18/12/2014
ระบบหะเบียน ระบบสูลอกป้ายแดง ระบบสูมย์บริการ ระบบส่งชื่ออะใหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ระบบอลูกค้า จับเท็กประวัสลุกค้าผู้ อิสตามลูกค้าและบัดห อิเปลี่ยนสถานะลูกค้า บริหารจัดการพนักงานขา ปริหารจัดการพนักงานขา จำนนิตตามลูกค้า รายงาน ดิจร่าสาดงที่ CRM ธิจร่าสาดงที่ CRM ธิจร่าสาดงที่ CRM ธิจรังสาดงที่ CRM ธิจรังสาดงที่ CRM ธิจรับมารขายรถ ระบบมารขายรถ ระบบมารขายรถ ระบบมารขายรถ ระบบมารขายรถ ระบบมารขายรถ ระบบมารขายรถ ระบบมารขายรถ	 เมาะ <!--</td--><td>งานประจำ รันละนัดหมาย (ID: SCR020) งานของพนักงาน แผนค นาย มายองพนักงาน นผนค มายองพนักงาน นผนค มายองพนักงาน นผนค มาย มายองพนักงาน นผนค มาย มายองพนักงาน นผนคร์ มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพน้าง มายองพน้าง มายองพน้าง มายองพน้าง มายองพน้าง มายองพน้าง มายองพน้าง มาย มาย มาย มาย มาย มาย มาย มาย มาย มาย</td><td>•วันพนักงานขาย •วัน) >> •: 12197 •: 0001 ● งานที่ต้องห่า ◯ งานที่ท ● งานที่ต้องห่า ◯ งานที่ท ■ งานมีล่องห่า ◯ งานที่ท ■ งานมีลอบัน ■ งานนี้ต้องห่า ◯ งานที่ท ■ งานมีลอบัน ■ งานในอนาคย 18/12/2014 SLC 18/12/2014 SLC</td><td>ติดตามลูกค้าและนั่ ติดตามลูกค้าและนั่ <mark>โดยเว</mark> <mark>โมส์ว่ ประเภท</mark> ประเภท มีระเภท มีระเภท โทรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Ca โทรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Ca โทรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Ca</td><td>ไดหมาย รันที่ทำรายการ 18/12/2014 รันที่ทำรายการ 18/12/2014 สถานะอาณรัง II) Hot B (Within 1 Month) II) Hot B (Within 1 Month) II) Hot B (Within 1 Month) II) Hot B (Within 1 Month)</td>	งานประจำ รันละนัดหมาย (ID: SCR020) งานของพนักงาน แผนค นาย มายองพนักงาน นผนค มายองพนักงาน นผนค มายองพนักงาน นผนค มาย มายองพนักงาน นผนค มาย มายองพนักงาน นผนคร์ มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพนักงาน มายองพน้าง มายองพน้าง มายองพน้าง มายองพน้าง มายองพน้าง มายองพน้าง มายองพน้าง มาย มาย มาย มาย มาย มาย มาย มาย มาย มาย	•วันพนักงานขาย •วัน) >> •: 12197 •: 0001 ● งานที่ต้องห่า ◯ งานที่ท ● งานที่ต้องห่า ◯ งานที่ท ■ งานมีล่องห่า ◯ งานที่ท ■ งานมีลอบัน ■ งานนี้ต้องห่า ◯ งานที่ท ■ งานมีลอบัน ■ งานในอนาคย 18/12/2014 SLC 18/12/2014 SLC	ติดตามลูกค้าและนั่ ติดตามลูกค้าและนั่ <mark>โดยเว</mark> <mark>โมส์ว่ ประเภท</mark> ประเภท มีระเภท มีระเภท โทรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Ca โทรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Ca โทรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Ca	ไดหมาย รันที่ทำรายการ 18/12/2014 รันที่ทำรายการ 18/12/2014 สถานะอาณรัง II) Hot B (Within 1 Month) II) Hot B (Within 1 Month) II) Hot B (Within 1 Month) II) Hot B (Within 1 Month)
ระบบพะเบียน ระบบสูนอำภาร ระบบสูนอำริการ ระบบสู้งชื่ออะใหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ระบบสูกค้า สังคามลูกค้าและบัดห อ มันทึกประวัสิลูกค้า จังหังกับระวัสิลูกค้านูง อ สิตตามลูกค้าและบัดห อ เปลี่ยนสถานะลูกค้า มริหารจัดการพันกงานขา จังหัดค่ายดงที่ CRM ชี้ ดังค่าค่าดงที่ CRM	 เอามลุกด์ แสลงท้อมุล เอามลุกด์ แสลงท้อมุล เอานลุกด์ เอามลิกด์ เอามลิกกร์ เอามลิกกร์ เอามลิกกลิกด์ เอามลิกกร์ เอามลิกกรารากราร์ เอามลิกกราร์ เอามลิกกรารารากรารากรารากราราการาราการาราการาราการาการาการาราการาการาการาราการาการาราการาการาราการาการาการาราการาราการาการาราการาราการาการาการาราการาการาราการาการาราการาราการาการาการาราการาการาการาราการาราการาการาราการาการาราการาการาการาการาการาการาการาการาการามลิการาการาการาการา	→ งานประจำ รับและบัดหมาย (ID: SCR020 >> งานของพนักงาน แผนท แผนท 1 2 3	เว้นพนักงานขาย -020) >> :: [2197 :: [001 ● งานที่ต้องห่า ◯ งานที่ท ● งานที่ต้องห่า ◯ งานที่ท ● งานมีจอุบัน ⊇ งานในอนาคค 18/12/2014 SLC 18/12/2014 SLC	ติดตามลูกค้าและน้ ติดตามลูกค้าและน้ เกินเร เกินเร เกินระเมื่องค้างกรรม กรรมเละเมืองกิจกรรม โรงเมะปลังครั้งแรก (Initial Propose Ca โทรแนะปลังครั้งแรก (Initial Propose Ca โทรแนะปลังครั้งแรก (Initial Propose Ca	โดหมาย วันซีฟารายการ 18/12/2014 ชิอานะอาณรัง II) Hot B (Within 1 Month) II) Hot B (Within 1 Month) II) Hot B (Within 1 Month) II) Hot B (Within 1 Month)
ระบบหะเบียน ระบบสต้อกป้ายแดง ระบบสู่นย์บริการ ระบบส่งชื่ออะไหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ระบบปลูกค้ เปลี่ยนสถานะสุดค้ อันหึกประวัติลูกค้ามู่จ 6 ดัดตามลูกค้าและนัด 1 ปริหารจัดการพนักงานขา 1 ปริหารจัดการพนักงานขา 2 งานติดตามลูกค้า 2 รายงาน 3 งานติดตามลูกค้า 2 รายงาน 3 ถึงคำค้าดงที่ CRM 2 ตั้งค่าค้าดงที่ CRM 2 ตั้งค่าค้าดงที่ CRM 3 ถึงคำรอles Authorize ระบบสต้อกรถ ระบบทารบริน ระบบทระเบียน ระบบอะไหล่ ระบบการเงิน ระบบการเงิน	 เมาะ <!--</td--><td>→ งานประจำ ร้าและบัดหมาย (ID: 5CR020 >>> งานของพนักงาน แผนก 1 2 3</td><td>•วันพนักงานขาย •ววอ) >> :: 12197 :: D001 © งานที่ต้องห่า ⊖ งานที่ท © งานปัจจุบัน © งานปัจจุบัน 18/12/2014 SLC 18/12/2014 SLC</td><td>ติดตามลูกค้าและน้ ติดตามลูกค้าและน้ เดุแห เกิง เกิ</td><td>โดหมาย วันที่ฟารายการ 18/12/2014 Record (s) : 3 สถานะอาณารัง II) Hot B (Within 1 Month) II) Hot B (Within 1 Month)</td>	→ งานประจำ ร้าและบัดหมาย (ID: 5CR020 >>> งานของพนักงาน แผนก 1 2 3	•วันพนักงานขาย •ววอ) >> :: 12197 :: D001 © งานที่ต้องห่า ⊖ งานที่ท © งานปัจจุบัน © งานปัจจุบัน 18/12/2014 SLC 18/12/2014 SLC	ติดตามลูกค้าและน้ ติดตามลูกค้าและน้ เดุแห เกิง เกิ	โดหมาย วันที่ฟารายการ 18/12/2014 Record (s) : 3 สถานะอาณารัง II) Hot B (Within 1 Month) II) Hot B (Within 1 Month)
ระบบหะเบียน ระบบสูต้อกป้ายแดง ระบบสูนยับริการ ระบบส่งชื่ออะใหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ระบบปลูกค้า เปลี่ยนสถานะลูกค้า เรายนลูกค้าเปลี่ยน เรายนลูกค้าเรื่อน เรายนสุดอารถ เรายนสุดอารถ เรายนสุนยับริการ เรายนสุนยับริการ เรายนสุนยับริการ เรายนสุนยับริการ เรายนสุนยับริการ เรายนสุนยับริการ เรายนสุนยับริการ เรายนสุนยับริการ เรายนสุนยับริการ เรายนสุนยับริการ เรายนการ์ เรายนลูกคนี้	 เมาะ <!--</td--><td>งานประจำ ร้าและนัดหมาย (ID: 5CR020 >> งานของหนักงาน แสนศ 1 2 3</td><td>•วันพนักงานขาย •วับพนักงานขาย •วับร่าง • งานที่ต้องห่า ○ งานที่ท • งานที่ต้องห่า ○ งานที่ท • งานที่ต้องห่า ○ งานที่ท • งานมีจอุบัน • งานปัญญาณ • งานที่ต้องห่า • งาน • งานปัญญาณ • งานที่ต้องห่า • งาน • งานปัญญาณ • งานปัญญาณ • งานที่ต้องห่า • งาน • งานปัญญาณ • งานปัญญาณ • งานปัญญาณ • งานปัญญาณ • งานปัญญาณ • งานปัญญาณ • งานปัญญาณ • งานปัญญาณ • งานปัญญาณ • งานปัญญา • งานปัญญา • งานปัญญาณ • งานปัญญา • งานปัญ • งานปัญญา • งานปัญญา • งานปัญญา • งานปัญ • งานป</td><td>ติดตามลูกค้าและน้ ติดตามลูกค้าและน้ <mark>เกุนเท</mark> <mark>เกุนเท</mark> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเกุน</u> <u>เกุนเกุน</u> <u>เกุนเกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกน</u> <u>เกุน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เก</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u></td><td>ได1หมาย วันที่ทำรายการ 18/12/2014 </td>	งานประจำ ร้าและนัดหมาย (ID: 5CR020 >> งานของหนักงาน แสนศ 1 2 3	•วันพนักงานขาย •วับพนักงานขาย •วับร่าง • งานที่ต้องห่า ○ งานที่ท • งานที่ต้องห่า ○ งานที่ท • งานที่ต้องห่า ○ งานที่ท • งานมีจอุบัน • งานปัญญาณ • งานที่ต้องห่า • งาน • งานปัญญาณ • งานที่ต้องห่า • งาน • งานปัญญาณ • งานปัญญาณ • งานที่ต้องห่า • งาน • งานปัญญาณ • งานปัญญาณ • งานปัญญาณ • งานปัญญาณ • งานปัญญาณ • งานปัญญาณ • งานปัญญาณ • งานปัญญาณ • งานปัญญาณ • งานปัญญา • งานปัญญา • งานปัญญาณ • งานปัญญา • งานปัญ • งานปัญญา • งานปัญญา • งานปัญญา • งานปัญ • งานป	ติดตามลูกค้าและน้ ติดตามลูกค้าและน้ <mark>เกุนเท</mark> <mark>เกุนเท</mark> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเท</u> <u>เกุนเกุน</u> <u>เกุนเกุน</u> <u>เกุนเกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกุน</u> <u>เกน</u> <u>เกุน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เก</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u> <u>เกน</u>	ได1หมาย วันที่ทำรายการ 18/12/2014
ระบบสุนย์บริการ ระบบสูนย์บริการ ระบบสูง ข้ออะใหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ระบบปลูกค้า มหางกังชั่ออะใหล่ ระบบสุมาที่ ระบบปลูกค้า จำนประสำรันพนักงานขา จำนประสำรันพนักงานขา จำนประสำรันพนักงานขา จำนประสำรันพนักงานขา จำนประสารันพนักงานขา จำนประสารันพนักงานขา จำนประสารันพนักงานขา จำนประสารันพนักงานขา จำนประสารันพนักงานขา จำนบระจันการพับ ระบบการบายรถ ระบบการบายรถ ระบบพสมอาปายแดง ระบบพสมอาปายแดง ระบบพสมอาปายแดง ระบบพสมอาปายแดง ระบบพสมอาปายแดง ระบบพสมอาปายแดง ระบบพรารายรถ ระบบพรายรถ ระบบพระบัยน	 ເຊັ່ງ ໜັນຄູ້ ເຊັ່ງ ໜັນຄູ້ ເຊັ່ງ ໜັນຄູ້ ເຊັ່ງ ໜັນຄູ່ ເຊັ່ງ ໜັງຄູ່ ເຊັ່ງ ໜັງຄູ່ ເຊັ່ງ ໜູງຄູ່ 	→ งานประจำ รันละนัยหมาย (ID: SCR020 เ>> งานของพนักงาน แสนร 1 2 3	 เว้นพนักงานขาย เว้นพนักงานขาย เว้ามที่ต้องทำ 0 งานที่ที่ ๑ งานที่ต้องทำ 0 งานที่ที่ ๑ งานที่ต้องทำ 0 งานที่ที่ ๑ งานนี้ต้องทำ 0 งานที่ที่ ๑ งานนี้ต้องทำ 0 งานที่ที่ ๑ งานนี้ต้องทำ 0 งานที่ที่ ๑ งานนี้ต้องทำ 1 งานี้ ๑ งานนี้ต้องทำ 1 งานที่ที่ ๑ งานนี้ต้องทำ 1 งานที่ที่ ๑ งานนี้ต้องทำ 1 งานที่ที่ ๑ งานนี้ต้องทำ 1 งานที่ที่ รับนัดหมาย แหล่งที่มา รถไป 18/12/2014 รแต่ รแต่ 	ติดตามลูกค้าและนั้ ติดตามลูกค้าและนั้ <mark>โดยเว</mark> <mark>ประเภท ประเภท ประเภท โรรเมา โรรรา โรรเมา โรรเมา โรรเมา โรรรา โรรเมา โรรรา </mark>	โดหมาย รันซ์ฟารายการ 18/12/2014 รันซ์ฟารายการ 18/12/2014 (Within 1 Month) (I) Hot B (Within 1 Month)

	Doc. No.	Page
Chapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	14/57

เมนูนี้ใช้สำหรับสร้างกิจกรรมเพื่อติดตามลูกค้าของพนักงานขาย โดยกิจกรรมจะเกิดขึ้น 3 กรณี คือ

- 1. หลังจากบันทึกประวัติลูกค้ามุ่งหวัง ระบบจะสร้างกิจกรรมให้อัตโนมัติ 1 กิจกรรม ล่วงหน้าไป 3 วัน
- 2. สร้างกิจกรรมเพิ่มเองโดยพนักงานขายแต่ละคนสามารถสร้างกิจกรรมได้เฉพาะลูกค้าของตัวเองเท่านั้น
- ผู้จัดการฝ่ายขาย หรือหัวหน้าทีมขาย สามารถสร้างกิจกรรมให้กับลูกทีมตัวเองได้ โดยใช้เมนู Monitor
 พนักงานขาย แล้วกด Follow Up ที่พนักงานที่ต้องการจะสร้างกิจกรรมให้

ประเภทงานแบ่งเป็น 3 อย่าง

- 1. งานค้าง คือ งานที่สร้างไว้แล้ว แต่ไม่มีการกดปฏิบัติ (🔤) เพื่อจัดการกับกิจกรรมนั้นๆ ว่ามีการติดตามแล้ว
- 2. งานปัจจุบัน คือ งานที่นัดหมายลูกค้าไว้ ณ วันปัจจุบัน
- 3. งานในอนาคต คือ งานที่สร้างนัดหมายลูกค้าไว้ล่วงหน้า

	Doc. No.	Page
Chapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	15/57
วิธีสร้างกิจกรรม ต์ดตามลุกค้าและนัดหมาย (ID: SCR020-020) >> แสดงข้อมล >>		
งานของพนัคงาน : แผนค : D001 (๑) งานที่ต้องทำ () งานที่ทำแล้ว () งานอ้าง (๑) งานปัจจุบัน () งานในอนาคต 1	วันที่ทำ Inquiry	รายการ 08/02/2016
Insert จัตการข้อมูล สำดับที่กิจกรรม ชื่อลูกค้า วันนัดนมาย แหล่งที่มา รนัสกิจกรรม รายละเ	อียดกิจกรรม สถานะคาดหวัง เบอร์มือถือ	Record (5) : 0 1 สถานะการตัดตา
∠ สาขา : อ่อนนุข *รหัสลุกค้า : แหล่งที่มา	ล่าดับที่กิจกรรม : ชื่อลูกค้า :	
Insert >> 4 *วันที่นัดหมายครั้งต่อไป : *กลุ่มรหัสการติดตาม : ขายรถ ⊻ 5 *รหัสกิจกรรม :	*เวลานัดหมาย : อ้างอิงลำดับที่กิจกรรม : ชื่อกิจกรรม : Save	C Back
 กดปุ่ม Insert เพื่อสร้างกิจกรรม กดปุ่ม 🤍 เพื่อเลือกรหัสลูกค้าจะแสดงดังรูป 		

		Doc. No.	Page
lapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (Cl	RM)	MYCAR-20180823	16/57
	,]	
	สอบถามข้อมูลลูกค้า >> รหัสลูกค้า:		
	ชื่อลูกค้า: Inquiry Close		
		Record (s) : 17	
	Select รนัสอุกค้า ชื่อจุกค้า สถานะคาด <u>Select</u> D001CR-141200073 Hot B (With	หวัง แหล่งที่มา in 1 Month)	
	Select D001CR-141200072 Hot C (With Select D001CR-141200071 Hot B (With	in 3 Months) in 1 Month)	
	Select D001CR-141200045 Booking Select D001CR-141200018 Hot B (With	in 1 Month)	
	Select D001CR-141100084 Hot B (With Select D001C8-141100053 Hot B (With	in 1 Month)	
	Select D001CR-141000090 Cancel Bool Select D001CR-141000090 Up to Cancel Bool	ing	
	Select D001CR-141000014 Hot D (One Select D001CR-140900031 Booking	r)	
	12		
	สอบถามข้อมูลลูกค้า	×	
- กด S	elect หน้าชื่อลูกค้าที่ต้องการเลือก		
1			
3. เลือกวันที่ผู้	ก้องการนัดหมายลูกค้า		
 เลือกวันที่ย่ 1. กลุ่มรหัสก 	ท้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Def:	ault ไว้ที่ ขายรถ อย่แล้ว	
 เลือกวันที่ไ 1. กลุ่มรหัสก 	ก้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Def	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว	
3. เลือกวันที่เ่ 4. กลุ่มรหัสก 5. กดปุ่ม 🥯	ท้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Def เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว	
 เลือกวันที่ย่ กลุ่มรหัสก กดปุ่ม 	ห้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Def เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว	
3. เลือกวันที่เ่ 4. กลุ่มรหัสก 5. กดปุ่ม 🥯	ท้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Def เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว	
 เลือกวันที่ย่ 1. กลุ่มรหัสก 5. กดปุ่ม 	ท้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Def เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว	
 เลือกวันที่ย่ 4. กลุ่มรหัสก 5. กดปุ่ม 	ข้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Def เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว	
 เลือกวันที่เ่ 1. กลุ่มรหัสก 5. กดปุ่ม 	ข้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Def เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว	
 เลือกวันที่เ่ 1. กลุ่มรหัสก 5. กดปุ่ม 	ท้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Def เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว	
 เลือกวันที่เ่ 1. กลุ่มรหัสก 5. กดปุ่ม 	ข้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Defa เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว Record (s) : 11	
 เลือกวันที่เ่ 1. กลุ่มรหัสก 5. กดปุ่ม 	ข้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Def เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว Record (s) : 11 กล่อง รเ	
 เลือกวันที่ย่ 1. กลุ่มรหัสก 5. กดปุ่ม 	ท้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Def เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว Record (s) : 11	
 เลือกวันที่ถ่ 1. กลุ่มรหัสก 5. กดปุ่ม 	ท้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Def เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว Record (s) : 11 รเ รเ รเ รเ รเ	
 เลือกวันที่ใ 1. กลุ่มรหัสก 5. กดปุ่ม 	ท้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Def เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว Record (s) : 11 กลุ่มา ร. ร. ร. ร. ร. ร.	
 เลือกวันที่ถ่ 1. กลุ่มรหัสก 5. กดปุ่ม 	ท้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Defa เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว Record (s) : 11	
 เลือกวันที่ถ่ กลุ่มรหัสก กดปุ่ม 	ท้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบบจะ Defa เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป 	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว Record (s) : 11 รเ รเ รเ รเ รเ รเ รเ รเ รเ รเ รเ	
 เลือกวันที่ใ 1. กลุ่มรหัสก 5. กดปุ่ม 	ห้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Defa เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป 	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว Record (s) : 11 กล่าง ร.เ ร.เ ร.เ ร.เ ร.เ ร.เ ร.เ ร.เ ร.เ ร.เ	
 เลือกวันที่เ่ 1. กลุ่มรหัสก 5. กดปุ่ม 	ห้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Defa เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป 	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว Record (s) : 11 กล่อง รเ รเ รเ รเ รเ รเ รเ รเ รเ รเ รเ รเ รเ	
 เลือกวันที่ใ 1. กลุ่มรหัสก 5. กดปุ่ม 	ห้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Defa เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป 	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว Record (s) : 11 กลับร รเ รเ รเ รเ รเ รเ รเ รเ รเ รเ รเ รเ รเ	
 เลือกวันที่ถ่ กลุ่มรหัสก กดปุ่ม 	ห้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Defa เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป 	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว Record (s) : 11	
 เลือกวันที่ใ กลุ่มรหัสก กดปุ่ม 	ห้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Defa เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป 	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว Record (s) : 11	
 เลือกวันที่ถ่ กลุ่มรหัสก กดปุ่ม กดปุ่ม 	ท้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Defa เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป 	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว Record (s) : 11	
 เลือกวันที่ใ กลุ่มรหัสก กดปุ่ม กดปุ่ม กด กด 	ท้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Defa เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป 	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว Record (s) : 11	
 เลือกวันที่ถ่ กลุ่มรหัสก กดปุ่ม กดปุ่ม กด กด 	ท้องการนัดหมายลูกค้า ารติมตาม ให้เลือกขายรถ ซึ่งระบบจะ Defa เพื่อเลือกรหัสกิจกรรม จะแสดงดังรูป 	ault ไว้ที่ ขายรถ อยู่แล้ว Record (s) : 11	

			Doc. No.	Page
oter : ระบบลูกค้า	™ สัมพันธ์	(CRM)	MYCAR-20180823	17/57
		_		
6.	ระก์เว	ลานัดหมายลูกค้า		
7	กดเ'่น	Save		
<u>م</u> ع ب ع	q	• •		
วธการบนท	กผลกา	รทากจกรรม		
ระบบลูกคำสัมพันธ์ (CRM)		ติดตามลูกค้าและนัดหมาย (ID: SCR020-020) >>		
 งานบระจารนพนกงานชาว บันทึกประวัติลูกคำมุ่ง 	หวัง	แก้ไขขอมูล >>		T
ติดตามลูกค้าและนัดง มาลียาสถาบาลถด้า	หมาย	งานของพนักงาน :	Inquiry	วนทหารายการ 29/04
บริหารจัดการพนักงานขา	a 1	แตนก: D001	·····	_
🔛 งานติดตามลูกค้า	۹ ۱ ـــــ	(2) งานที่ต้องทำ (2) งานที่ทำ	าแล้ว 🗧 🗄	3
🔛 รายงาน 🖽 ตั้งค่าค่าคงที่ CRM		🔘 งานต้าง		
🔝 ตั้งค่าSales Authorize		🕲 งานปัจจุบัน 🔘 งาบในอนาคต		
ระบบสต๊อกรถ				
ระบบการขายรถ		Insert		
ระบบทะเบียน		จัดการข้อมูล สำดับที่กิจกรรม ชื่ออุกด้ำ วันนัดหมาย แหะ	ังที่มา รนัสกิจกรรม รายละเอียดกิจกรรม สถ	Record (กานะคาดหวัง เบอร์มือ
ระบบสต็อกป้ายแดง		1 29/04/2015	SL04 หดลองขับ (Test Drive)	
ระบบศูนย์บริการ				
ระบบสั่งชื่ออะไหล่		4		
ระบบอะไหล่		المسط		
ระบบการเงิน		/ <u> </u>		
ระบบเจ้าหนึ่		* []		
1	1 เลื่าจ	เขเสิดตามดาลักแดะนัดหมาย		
1.	6111166	ส่ ห ส่อ. 2 ค	a	
2.	เลือกเ	งือนไข งานที่ต้องทำ (งานค้าง, งานปัจจุบันและ 	งานในอนาคต)	
3.	กดปุ่ม	โกญม่าว เพื่อทำการค้นหากิจกรรมที่ต้อง	การ	
4.	กดปุ่ม	หน้ากิจกรรมที่ต้องการบันทึกผลการปฏิบัต	าิกิจกรรม	

	Doc. No.	Page
Chapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	18/57



	Doc. No.	Page
Chapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	19/57
8. เลือกวิธีการติดต่อ แสดงดังรูป (จะมีผลไปแสดงในช่อง	ี่ วิธีการติดต่อ ใน Tracking Car	d)
เมรดพท Email SMS จุดหมาย อื่นๆ]	
 ถ้าเลือก อื่นๆ จะปรากฏช่องให้ระบุ แสดงดังรูป 		
Action >> กลุ่มรหัสการติดตาม : ชาบรถ รหัสกิจกรรม : SL01 เลขตัวถังรถ : *วันที่ติดตาม : ไป/12/2014 ** โต่ต สถานะภารติดต่อ : อื่นๆ V วิธีการติดต่อ : อื่นๆ V รายละเอียดการติดตาม :	ชื่อกิจกรรม : โทรแนะนำตัวค่ เลขทีเอกสาร : สถานะคาดหว็จ : Hot B (Within ติดต่อไม่ได้ครั้งที่ : ผู้รับการติดต่อ :	lousn (Initia
- ระบุวิธีการติดต่อ เช่น Line		
 ระบุรายละเอียดการติดตามลูกค้า (จะมีผลไปแสดงใน 	ช่อง รายละเอียด ใน Tracking (Card)
10. เลือกสถานะคาดหวัง แสดงดังรูป		
<mark>Traffic</mark> Hot A (Within 7 Days) Hot B (Within 1 Month) Hot C (Within 3 Months Hot D (Other) Lost Enquiry (ยกเลิก))	
11. ระบุผู้รับการติดต่อ (จะมีผลไปแสดงในช่อง ผู้รับการติเ	ิดต่อ ใน Tracking Card)	
12. กดปุ่ม Save เพื่อบันทึกข้อมูล		

		DUC. NO.		Page
apter : ระบบลูกค้าสัม	เพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180	0823 20/	57
1.3 เปลี่ยนสถา	นะลูกค้า			
DMS Business	CARR An alytics Computing system polication	Versions : SC201701 Code : บริษัท ชูซูกิมอเตอร์ (ประเทศไทย) จำ 🕴 Us	09 Build 1800RC DB : SUZ ກຄັດ (D001) Branch Code ver Name : MyCar Administ <u>Sign Out</u> TH System Info: 11/1/20	2UKI_DB_REAL : อ่อนนุช (B01) rator (Admin) 017 15:50
ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) จานประจำวันพนักงานขาย จับันจึงประวัติลากับบบ				
 มีบาที่บระวัดดูกัด มุงห ดิดควมลูกค้าและบัดหม เปลี่ยนสถานะลูกค้า เปลี่ยนสถานะลูกค้า เปรี่หารจัดการพบักงานขาย งานติดควมลุกค้า 		<i>elcome to</i> My Car My Syste	em	
🗈 รายงาน 🔁 ตั้งค่าค่าคงที่ CRM 🔁 ตั้งค่าSales Authorize	List Business Analytics	147		
ระบบสด๊อกรถ				
ระบบการขายรถ	Kweb Application	13		
		27		
ระบบทะเบยน		10		
ระบบพระเบอน ระบบสต้อกป้ายแดง	0			
ระบบทะเบอน ระบบสด็อกป้ายแดง ระบบศูนย์บริการ				
ระบบหะเบอน ระบบสุ่มย์บริการ ระบบสั่งซื้ออะใหล่ ระบบอะใหล่ ไปที่ ร	∎ ■ ■ שיבบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) → งานประจำวันห	งนักงานขาย → เปลี่ยนสถาน	มะลูกค้า	
ระบบพระเบอน ระบบส์อกป้ายแดง ระบบส่งชื่ออะใหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ร ระบบอุกคำสัมพันธ์ (CRM)	 เมลียนสถานะลูกค้า (ID: 5CR020-040) >> เพิ่มข้อมูล >> 	งนักงานขาย→เปลี่ยนสถาน	เะลูกค้า	
ระบบพระเบอน ระบบส์ออาป้ายแดง ระบบส์งช็ออะไหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ร ระบบอุกค้าสัมพันธ์ (CRM)	 เมลียนสถานะลูกค้า (ID: SCR020-040) >> เข็มข้อมูล >> 	งนักงานขาย →ิเปลี่ยนสถาน	มะลูกค้า	
ระบบหละเบอน ระบบส์ออกป้ายแดง ระบบสั่งช้ออะไหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ร ระบบอุกคำสัมพันธ์ (CRM) งานประจำวันพนักงานขาย ขับนทึกประวัสิอุกคำมุ่งหวัง ติดตามอุกคำและนัดหมาย เปลี่ยนสถานะอุกคำ	 เมลียนสถานะลูกค้า (ID: 5CR020-040) >> เพิ่มข้อมูล >> กลุ่มอุกค้า: @ อุกค์ามุ่งหวัง ○ อุกค้าเก่า ไรหัสอุกค้า: 	งนักงานขาย →ิเปลี่ยนสถาน	:	
ระบบหละเบอน ระบบส์อกป้ายแดง ระบบส์งช์ออะไหล่ ระบบอะไหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ร ระบบอุกคำสัมพันธ์ (CRM) งานประสาวันหนักงานขาย ๑ บันทึกประวัติอุกคำปุ่งหวัง ๑ ติดตามอุกคำและนัดหมาย ๑ เปลี่ยนสถานะอุกคำ เปลี่ยนสถานะอุกคำ	 เปลี่ยนสถานะลูกค้า (ID: SCR020-040) >> เข้มข้อมูล >> กลุ่มลูกค้า: @ ลูกค้ามุ่งหวัง ○ ลูกค้าเก่า รหรัสลูกค้า: สายา : 	งนักงานขาย→เปลี่ยนสถาน 1 1 1	ะะลูกค้า :	
ระบบพระเบอน ระบบสู่ออาโทล ระบบสู่งชื่ออะไหล่ ระบบอะไหล่ ไป่ที่ ร ระบบอะไหล่ มานประสาวันพนักงานขาย บันทึกประวัติลูกค้านุ่งหวัง ดิตตามลูกค้าและนัดหมาย อ.เปลี่ยนสถานะลูกค้า ปริหารจัดการพนักงานขาย ระบอติตตามลูกค้า	 เมลียนสถานะลูกค้า (ID: SCR020-040) >> เพิ่มข้อมูล >> กลุ่มลูกค้า: @ ลูกคำมุ่งหวัง ○ ลูกค้าเก่า เริ่มสุลค้า: สายา : แหล่งที่มา : 	งนักงานขาย→เปลี่ยนสถาน 1 1 2 สถานะคาดหวังเดิม	ะะลูกค้า : :	
ระบบสุดคำสัมพันธ์ (CRM) ระบบลูกคำสัมพันธ์ (CRM) ระบบอะใหล่ ระบบอะใหล่ ไปที่ 3 งานประจำวันพนักงานขาย บันทึกประวัติลูกคำมุ่งหวัง ติลตามลูกคำและนัดหมาย เปลี่ยนสถานะลูกคำ บริหารจัดการพนักงานขาย งานลิตตามลูกคำ รายงาน	 เมลียนสถานะลูกค้า (ID: SCR020-040) >> เปลี่ยนสถานะลูกค้า (ID: SCR020-040) >> เปลี่ยนสถานะลูกค้า (ID: SCR020-040) >> เปลี่ยนสถานะลูกค้า (ID: SCR020-040) >> เปลี่ยนสถานะลูกค้า (ID: SCR020-040) >> 	งนักงานขาย → เปลี่ยนสถาน 1 1 2 ช่อลูกคำ สาสัมกิจกรรม สถานะคาดหวังเดิม ช่อพนักงานที่ถูก Assign ชื่อพนักงานที่ถูก Assign ชื่อพนักงานที่ถูก Assign	ມະລູກຄ້າ : :	
ระบบหละเบอน ระบบส์อกป้ายแดง ระบบส์งช์ออะไหล่ ระบบอะไหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ร ระบบอะไหล่ บันทึกประวัติอุกด้านุ่งหวัง อ ดิดตามอุกค้าและนัดหมาย อ เปลี่ยนสถานะอุกคำ เปลี่ยนสถานะอุกคำ รายงาน ธิ ถ้งค่าค่าดงห์ CRM ธิ ถ้งค่าค่าดงที่ CRM	 เปลี่ยนสถานะลูกค้า (ID: SCR020-040) >> เข็มข้อมูล >> เปลี่ยนสถานะลูกค้า (ID: SCR020-040) >> เข็มข้อมูล >> กลุ่มลูกค้า: @ ลูกค้ามุ่งหรัง © ลูกค้าเก่ โรหัสลูกค้า: แหล่งห์มา : เรหัสพนักงานที่ปุก Assign : รหัสพนักงานที่ปุก Assign : รางที่ปุก Assign : รางที่ ปุก Assign : รางที่ปุก Assign : รางที่ ปุก Assign : รางที่ปุก Assign : รางที่ปุก	งนักงานขาย→เปลี่ยนสถาน 1 1 2 มีออุกคำ สถนะคาดหวังเดิม ชื่อพนักงานที่ถูก Assign <u>ชื่อพนักงาน</u> ที่ถูก Assign <u>ชื่อพนักงาน</u> **สถานะคาดหวัง	มะลูกค้า : : : : : : : : : :	
ระบบพิสมาร์ ระบบสุมย์บริการ ระบบสู่งชื่ออะไหล่ ระบบอะไหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ 3 ระบบอุกคำสัมพันธ์ (CRM) งานประจำวันหนักงานขาย ขับทีกประวัติลูกคำปุ่งหวัง อิติดตามลูกคำและนัดหมาย อิเปลี่ยนสถานะลูกคำ รายงาน รายงาน สิ่งค่าค่าดงที่ CRM สิ่งค่าSales Authorize	 เมื่อยนสถานะลูกค้า (ID: SCR020-040) >> เพิ่มข้อมูล >> เปลี่ยนสถานะลูกค้า (ID: SCR020-040) >> เพิ่มข้อมูล >> กลุ่มลูกค้า : ๑ ลูกค้ามุ่งหวัง ○ ลูกค้าเก่า รหัสพุนักงานที่ทำรายการ : เหล่งที่มา : เหล่งที่หารายการ : "วันที่เปลี่ยนสถานะ : 28/04/2015 	งนักงานขาย → เปลี่ยนสถาน 1 1 2 สถานะคาดหรังเดิม ชื่อพนักงานที่ถูก Assign ชื่อพนักงาน นี่องนักงาน 2	ะรลูกค้า	
ระบบสุดคำสัมพันธ์ (CRM) ระบบลูกคำสัมพันธ์ (CRM) ระบบอะใหล่ ระบบอะใหล่ ไปที่ รี ระบบอะใหล่ ไปที่ รี ระบบอะใหล่ บันทึกประวัติลูกคำมุ่งหวัง ตลิตามลูกคำและนัดหมาย งานประสาวันพนักงานขาย งานสิตตามลูกคำ โมริหารจัดการพนักงานขาย งานสิตตามลูกคำ รายงาน สิ่งค่าด่าดงที่ CRM สิ่งค่าSales Authorize ระบบสลัดกรถ	 เมลียนสถานะลูกค้า (ID: SCR020-040) >> เปลี่ยนสถานะลูกค้า (ID: SCR020-040) >> เปลี่ยนสถานะลูกค้า (ID: SCR020-040) >> เปลี่ยนสถานะลูกค้า : ลายา : เหล่งเห็มา : รหัสพนักงานที่ยุก Assign : รหัสพนักงานที่หารายการ : "วันที่เปลี่ยนสถานะ : 28/04/2015 หมายเหตุ : 	งนักงานขาย → เปลี่ยนสถาน 1 1 2 ช่อมูกคำ สถานะคาดหวังเดิม ช่อพนักงานที่ถูก Assign <u>ชื่อพนักงาน</u> "สถานะคาดหวัง	ະ ສູກຄ້າ	
ระบบหละบอน ระบบสู่คลาสัมพันธ์ (CRM) ระบบอะไหล่ ระบบอะไหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ร งานประจำวันพนักงานขาย ขับนทึกประวัลิลูกล่ามุ่งหวัง ขติดตามลูกคำและนัดหมาย ขเปลี่ยนสถานะลูกคำ เปลี่ยนสถานะลูกคำ รายงาน รายงาน ถึงค่าค่าดงที่ CRM ระบบสดตามลูกคำ ระบบสดตามลูกคำ	 เมลียนสถานะลูกค้า (ID: SCR020-040) >> เพิ่มข้อมูล >> เปลี่ยนสถานะลูกค้า (ID: SCR020-040) >> เพิ่มข้อมูล >> กลุ่มลูกค้า :	งนักงานขาย → เปลี่ยนสถาน 1 2 มี มีอานะคาดหวังเดิม มีอพนักงานที่ถูก Assign <u>มีอพนักงาน</u> *สถานะคาดหวัง	ມະລູກຄ້າ : : : : Traffic	
ระบบหระบอน ระบบสู่อุกคำสัมพันธ์ (CRM) ระบบอะใหล่ ระบบอะใหล่ ระบบอะใหล่ ไปที่ ร ระบบอะใหล่ บ้นทึกประวัติอุกคำปุ่งหวัง อ ขันทึกประวัติอุกคำปุ่งหวัง อ ขันทึกประวัติอุกคำปุ่งหวัง อ ติดตามอุกคำ เปลี่ยนสถานะอุกคำ เปลี่ยนสถานะอุกคำ เปลี่ยนสถานะอุกคำ เปลี่ยนสถานะอุกคำ ระบบครายายรถ ระบบกระยายรถ ระบบกระยายรถ ระบบกระยายรถ ระบบหาเนียน ระบบหระเบียน	 เมลียนสถานะลูกค้า สัมเพันธ์ (CRM) → งานประจำวันห เปลี่ยนสถานะลูกค้า (ID: SCR020-040) >> เห็มข้อมูล >> กลุ่มลูกค้า: @ ลูกค้ามุ่งหวัง © ลูกค้าเก่า รหัสพนักงานที่ทำรายการ : รหัสพนักงานที่ทำรายการ : "วันที่เปลี่ยนสถานะ : 28/04/2015 หมายเหตุ : 	งนักงานขาย→เปลี่ยนสถาน 1 2 มี ช่อลุกค้า สถานะคาดหรังเดิม ช่อพนักงานที่ถูก Assign ชื่อพนักงาน "สถานะคาดหรัง	ະະລູກຄ້າ : : : : : : : : : : : : : : : : : : :	Back

	Doc. No.	Page
Chapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	21/57
รู สอบถามข้อมูลลูกค้า >> รงไสลูกค้า: ชื่อลูกค้า: โกตุนiry Close Select รามัสลูกค้า สอานะคาคหวัง Select คามีสุกค้า ชื่อลูกค้า สอานะคาคหวัง Select B01CR-1312120007 Traffic	Record (s) : 1 แหล่งที่มา	
สอบถามข้อมูลลูกค้า	×	
 กดปุ่ม <a>ווווס เพื่อแสดงข้อมูลของลูกค้า 		
- กด <u>Select</u> เพื่อที่จะเลือกเลือกรหัสลูกค้าที่ต้องกา	รเปลี่ยนสถานะ	
 สถานะคาดหวังที่จะเปลี่ยน จะแสดงดังรูป 		
Traffic Hot A (Within 7 Days) Hot B (Within 1 Month) Hot C (Within 3 Months) Hot D (Other) Lost Enquiry (ยกเฉิก) 4. กดปุ่ม <mark>Save</mark> เพื่อทำการบันทึกข้อมูล		

. ระบบลกค้าสัม				
U	มพันธ์ (C	RM)	MYCAR-20180823	22/57
1.4 การแก้ไขป	ระวัติลูกศ์	้ำมุ่งหวัง		
MYC	CAF		Versions : SC20161219 Build 18007 ie : ນວິສັກ ຢູ່ຢູກົມລເຫລຣ໌ (ປະນາກະໂທຍ) ຈຳກັດ (D001) Br	RC DB : SUZUKI_DB_ ranch Code : อ่อนนุช Car Administrator (A
DMS Business	Analytic	3	System In	<u>an Out</u> тн 📃 fo: 23/12/2016 12:5
auzuko artiku karia web A	a Computing system Application	"		Link to Portal Site
ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) —	8			
งานประจำวันพนักงานขาย ขันทึกประวัติลูกค้ามุ่ง	ย หวัง			
ติดตามลูกค้าและนัดห	เมาย		land to	
 เปลี่ยนสถานะลูกค่า มริหารจัดการพบักงานขาง 	, Ц	1.4	come to	
🛄 งานติดตามลูกค้า	-	DMS M	y Car My System	
🖸 รายงาน 🔲 ร้างว่าว่าจะเจ้ CDM		Business	the second secon	
🖬 ตั้งค่าSales Authorize		Analytics		
	0			
ระบบสต๊อกรถ	Cited of Cit			
ระบบสต๊อกรถ ระบบการขายรถ		On Cloud Computing System		
ระบบสต๊อกรถ ระบบการขายรถ ระบบทะเบียน		On Cloud Computing System & Web Application		
ระบบสต์อกรถ ระบบการขายรถ ระบบทะเบียน ระบบสต์อกป้ายแดง		On Cloud Computing System & Web Application		
ระบบสตัอกรถ ระบบการขายรถ ระบบทะเบียน ระบบสตัอกป้ายแดง ระบบสุนย์บริการ		On Cloud Computing System & Web Application		
ระบบสต้อกรถ ระบบการขายรถ ระบบหะเบียน ระบบสต็อกป้ายแดง ระบบสูนย์บริการ ระบบสั่งชื่ออะไหล่		On Cloud Computing System & Web Application		
ระบบสต้อกรถ ระบบทระเบียน ระบบสต้อกป้ายแดง ระบบสูนย์บริการ ระบบมสังชี้ออะไหล่ ระบบมอะไหล่ ระบบมอะไหล่ ไปที่ ร	ะ • • • • •	ัก Goud Computing System & Web Application ถ้าสัมพันธ์ (CRM) → งานประจำวันพนักง	งานขาย→บันทึกประวัติลูกค้ามุ่ง	หวัง
ระบบสต้อกรถ ระบบทรเบียน ระบบสต้อกป้ายแดง ระบบสูนย์บริการ ระบบผู้เชื้ออะไหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ร	ะ • • • • •	ัง Web Application ถ้าสัมพันธ์ (CRM) → งานประจำวันพนักง	งานขาย→บันทึกประวัติลูกค้ามุ่ง	าหวัง
ระบบสต้อกรถ ระบบการขายรถ ระบบสต้อกป้ายแดง ระบบสูนย์บริการ ระบบอุราศัลธ์ ระบบอะไหล่ ไปที่ :	ระบบลูกค่ ชะ	มากัญระวัติลูกคันมุงหวัง (ID: SCR020-010) >>	งานขาย → บันทึกประวัติลูกค้ามุ่ง	หวัง
ระบบสุด้อกรถ ระบบหระเบียน ระบบสุด้อกป้ายแดง ระบบสูนย์บริการ ระบบอะไหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ร่ นับที่กุประวัสิลูกค้างข	ระบบลูกค้ มี มี มี	Infa มีมพันธ์ (CRM) → งานประจำวันพนักง แทกประวัติลูกต้ามุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >>	งานขาย→บันทึกประวัติลูกค้ามุ่ง	หวัง
ระบบสด้อกรถ ระบบทระบียน ระบบสด้อกป้ายแดง ระบบสูนย์บริการ ระบบสูงที่ออะไหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ร่ นับมีคาระวัดลูกค้ามู่ง ๑ ถิดตามลูกค้าและนัดห ๑ ปลี่ยนสถานะลกค้า ๓ ปลี่ยนสถานะลกค้า	ระบบลูกค้ 	เกิดของ Computing System มี Web Application ถ้าสัมพันธ์ (CRM) → งานประจำวันพนักง แหร้อมระวัติลูกตัวมุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >> แหร้อมระวัติลูกตัวมุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >> แหร้อมระวัติลูกตัวมุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >> เงื่อมระกรรองข้อมุล >> รหัสลูกตัว :	งานขาย → บันทึกประวัติลูกค้ามุ่ง	หวัง
ระบบสต้อกรถ ระบบกระบยรถ ระบบพะเบียน ระบบสต้อกป้ายแดง ระบบสูนย์บริการ ระบบอะไหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ : งานประสารันพนักงานขาย ๑ บันทึกเระรัดลุกค้ามู่งา ๑ ติดตามลูกค้าและนัดห ๑ เปลี่ยนสถานะลูกค้า	ระบบลูกค้ ************************************	อา เรือบส Computing System & Web Application อ้าสสัมพันธ์ (CRM) → งานประจำวันพนักง แห้กประวัติลูกค้ามุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >> แห้กประวัติลูกค้ามุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >> แห้กประวัติลูกค้ามุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >> เรือนไขการกรองข้อมูล >> รงโสลูกค้า : ชื่อ :	งานขาย→บันทึกประวัติลูกค้ามุ่ง	หวัง
ระบบสด้อกรถ ระบบหรีอกป้ายแดง ระบบสล้อกป้ายแดง ระบบสูนย์บริการ ระบบอะไหล่ ระบบอะไหล่ ระบบอะไหล่ ปปที่ร่ มันทึกประวัสิอุกค้าและนัดห ๑ มินทึกประวัสิอุกค้าและนัดห ๑ มินทึกประวัสิอุกค้าและนัดห ๑ เปลี่ยนสถานะลูกค้า ป้างหายรัสุดการพนักงานขาย	ระบบลูกศ์ มี มี มี มี มี มี มี มี มี มี	เกิดเริ่มพันธ์ (CRM) → งานประจำวันพนักง มหักประวัติลูกด้ามุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >> แห่งกประวัติลูกด้ามุ่งหวัง (ID: scR020-010) >> เงื่อนไขการกรองข้อมูล >> รหัสลุกค้า : เชื่อ : นามสกุล :	งานขาย→บันทึกประวัติลูกค้ามุ่ง	หวัง
ระบบสด้อกรถ ระบบการขายรถ ระบบพระเบียน ระบบสูนย์บริการ ระบบสูนย์บริการ ระบบอะไหล่ ระบบอะไหล่ ปฏิปที่ ร่ เป็นทึกประวัติลูกค้ามู่อง ๑ บันทึกประวัติลูกค้ามู่อง ๑ บันทึกประวัติลูกค้ามูลกค้า ๑ ปริหารจัดการพนักงานขาย ปริหารจัดการพนักงานขาย จานผิดสามลูกค้า	ระบบลูกศ์ ระบบลูกศ์	มารักประวัติลูกด้านุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >> แหร้กประวัติลูกด้านุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >> แหร้กประวัติลูกด้านุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >> แหร่อนไขการกรองข้อมูล >> รหัสลูกค้า : มามสกุล : เบรสัทเทียอโอ: เอนซ์ก็โอกโระกรณะ :	งานขาย→บันทึกประวัติลูกค้ามุ่ง	หวัง
ระบบสด้อกรถ ระบบทระบียน ระบบสด้อกป้ายแดง ระบบสูนย์บริการ ระบบสูงย์บริการ ระบบอะไหล่ ระบบอะไหล่ นปที่ ร่ มาประวัลจุกคำและนัดพ อ นิดสามจุกคำและนัดพ อ เปลี่ยนสถานะลุกคำ บริหารจุดการพนักงานขาย จานติดตามลูกคำ รายงาน จังต่าด่าดงที่ CRM	า 	มามสกุล: โทรสังมพันธ์ (CRM) → งานประจำวันพนักง เรื่อนไขการกรองข้อมูล >> เรื่อนไขการกรองข้อมูล >> เริ่อนไขการกรองข้อมูล >> เริ่อนไขการกรองข้อมูล >> เริ่อนไขการกรองข้อมูล >> เริ่อนไขการกรองข้อมูล >> เริ่อนไขการกรองข้อมูล >> เริ่อนไขการกรองข้อมูล >> เริ่อนไขการกรองข้อมูล >>	งานขาย→บันทึกประวัติลูกค้ามุ่ง	เหวัง
ระบบสต้อกรถ ระบบกระบยรถ ระบบสต้อกป้ายแดง ระบบสูนย์บริการ ระบบสูงย์บริการ ระบบอะไหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ : งานประสารันพนักงานขาย ๑ บังทำประสัตภาค้าและนัดห ๑ เปลี่ยนสถานะสุกค้า ปริหารจัดการพนักงานขาย ๑ งานติดตามลูกค้า ธายงาน ๑ จำต่าค่าดงที่ CRM ๓ ดังค่าค่าดงที่ CRM	า - - - - - - - - - - - - -	มทักประวัติลูกด้ามุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >> เงื่อนใชการกรองข้อมุล >> เงื่อนใชการกรองข้อมุล >> เงื่อนใชการกรองข้อมุล >> เงื่อนใชการกรองข้อมุล >> เมื่อมู่ เมมสกุล : เมมสกุล : เมมสกุล :	มานขาย→บันทึกประวัติลูกค้ามุ่ง	หวัง
ระบบสด้อกรถ ระบบการขายรถ ระบบมสต้อกป้ายแดง ระบบสูนย์บริการ ระบบอุทคำสัมพันธ์ (CRM) ระบบอะไหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ ร่ นบมระจำรับหนักงานขาย ๑ บันทึกประวัติลูกคำแตะบัดห ๑ ติดตามลูกคำและบัดห ๑ มินทึกกระนักงานขาย งานติดตามลูกคำ ปริหารจัดการพนักงานขาย จำบดรัดตามลูกคำ ธายงาน ถึงต่าต่าดงที่ CRM ติ้งต่าต่าดงที่ CRM	ระบบลูกค้ "" "" ""	เกิดประวัติลูกด้านุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >> แก้กประวัติลูกด้านุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >> แหาข้อมูล >> เงื่อนโขการกรองข้อมูล >> เง็อนโขการกรองข้อมูล >>	หานขาย → บันทึกประวัติลูกด้ามุ่ง	ໃหວ້ຽ Ba Record (ນນັກມານ
ระบบสด้อกรถ ระบบทระบียน ระบบสด้อกป้ายแดง ระบบสูนย์บริการ ระบบสูงย์บริการ ระบบสูงย์บริการ ระบบสูงค์ไม่มีการ ระบบอะไหล่ ไปที่ ร่ เป็นทึกประวัติถูกค้ามู่ง ๑ ติดตามลูกค้าและนัดห ๑ เปลี่ยนสถานะลูกค้า ๖ เปริหารจัดการหนักงานขาย ๑ เปลี่ยนสถานะลูกค้า ๖ เปริหารจัดการหนักงานขาย ๖ เปริหารจัดการหนักงานขาย ๑ เปลี่ยนสถานะลูกค้า ๖ เปริหารจัดการหนักงานขาย ๖ เปริหารจาการจาย ๖ เปริหารจาการขาย ๖ เปริหารจัดการหนักงานขาย ๖ เปริหารจัดการหนักงานขาย ๖ เปริหารจัดการหนักงานขาย ๖ เปริหารจัดการหนักงานขาย ๖ เปริหารจัดการหนักงานขาย ๖ เปริหารจัดการหนักงานขาย ๖ เปริหารจัดการหนักงานขาย ๖ เปริหารจัดการหนักงานขาย ๖ เปริหารจัดการหนักงานขาย ๖ เปริหารจัดกามจาย ๖ เปริหารจัดการหนักงานขาย ๖ เปริหารจัดการจำนาย ๖ เปริหารจัดการหนักงานขาย ๖ เปริหารจัดการหนักงานขาย ๖ เปริหารจัดการหนักงานขาย ๖ เปริหารจัดการหนักงานขาย ๖ เปริหารจัดการหนักงานขาย ๖ เปริหารจัดการหนักงานขาย ๖ เปริหารจัดการจัดกามจาย ๖ เปริหารจัดการจานขาย ๖ เปริหารจัดการจาย ๖ เปริหารจังกาย ๖ เปริหารจังกาย ๖ เปริหารจังการจาย ๖ เปริหารจังกาย ๖ เปริหารจาย ๖ เปริหารจังกาย ๖ เปริหารจังการจาย ๖ เปริหารจากของกาย ๖ เปริหารจาย ๖ เปริหารจังกาย ๖ เปริหารจาย ๖ เปริหารจังกาย ๖ เปริหารจังกาย ๖ เปริหารจังกาย ๖ เปริหารจังกาย ๖ เปริหารจากาย ๖ เปริหารจังกาย ๖ เปริหารจังกาย ๖ เปริหารจาย ๖ เปริหารจาย งารจาย ๖ เปริหารจายาย งารจาย งารจาย งารจาย งารจาย งารจาย งารจาย งารจาย งารจารจาย งารจาย งารจาย งารจาย งารจารจาย งารจาร	ระบบลูกค่ ระบบลูกค่	 เรื่อนในการกรองข้อมูล >> เรื่อนในการกรองข้อมูล >> เรื่อนในการกรองข้อมูล >> เรื่อนในการกรองข้อมูล >> เรื่อนในการกรองข้อมูล >> เมสกุล : มามสกุล : มามสกุล : เมหรีบัตรประชาชม : 	งานขาย→บันทึกประวัติลูกค้ามุ่ง 	เหวัง Ba Record (หนักงามราย
ระบบสต้อกรถ ระบบทระบียน ระบบสต้อกป้ายแดง ระบบสูนย์บริการ ระบบสูงย์บริการ ระบบสูงย์บริการ ระบบอะไหล่ ระบบอะไหล่ มีปฏิที่ร่ มีปฏิที่ร่ มีปฏิที่ร่ มีปฏิที่ร่ มีบริหารจัดการพนักงานขาย มีปฏิชัยนลิกานรอุกค้า มีบริหารจัดการพนักงานขาย มีปริหารจัดการพนักงานขาย มีปริหารจัดการพนักงานขาย มีจัดร่าค่าดงที่ CRM ที่จัดร่ารโลโคร Authorize ระบบทสต้อกรถ ระบบทารขายรถ ระบบทรายของ	ระบบลูกค้ ************************************	โก เริ่มข้ามกับ (ID: SCR020-010) >> เรื่อนไขการกรองข้อมูล >> เอาที่มีครประชาชม : โทรสัพท์มือถือ : เอาที่มีครประชาชม :	งานขาย→บันทึกประวัติลูกค้ามุ่ง 	เหวัง Ba Record (พนักงานมาย
ระบบสต้อกรถ ระบบการขายรถ ระบบสต้อกป้ายแดง ระบบสูนย์บริการ ระบบอะไหล่ ระบบอะไหล่ ระบบอะไหล่ ไปที่ : งานประสารันพนักงานขาย ๑ บังทำประสัตภาคันเร้าส์อุกค้าและ ๑ บังทางเรริส์อุกค้าและนัดห ๑ เปลี่ยนสถานะลูกค้า ปริหารจัดการพนักงานขาย ๑ เปลี่ยนสถานะลูกค้า ๒ เปลี่ยนสถานะลูกค้า ๒ เร็มอานอุกค้าและนัดห ๒ เปลี่ยนสถานะลูกค้า ๒ เร็มอานอุกค้า ๒ เร็มอานอุกค้า	ระบบลูกค้ 	มหักประวัติลูกด้ามุงหรัง (ID: SCR020-010) >> แม้กประวัติลูกด้ามุงหรัง (ID: SCR020-010) >> แม้หาประวัติลูกด้ามุงหรัง (ID: SCR020-010) >> แม้หาประวัติลูกด้ามุงหรัง (ID: SCR020-010) >> แม้หาประวัติลูกด้ามุงหรัง (ID: SCR020-010) >> เงื่อนไขการกรองข้อมูล >> รหัสลูกก้า : ชื่อ : นามสกุล : เมษรที่บัตรประชาชน :	รานขาย→บันทึกประวัติลูกค้ามุ่ง	หวัง Ba Record (พมักงามราม
ระบบสด้อกรถ ระบบมารัยขรถ ระบบมุสอ็อกป้ายแดง ระบบสูนย์บริการ ระบบอุกคำสัมพันธ์ (CRM) ระบบอะไหล่ ระบบอะไหล่ ไป ที่ ร่ มานดีระว่ารับหนักงานขาย ๑ บันทึกประวัติลูกคำแตะ ๑ บันทึกประวัติลูกคำเหา ๑ ติดตามลูกคำ ๒ รายงาน ๒ รายงาน ๑ รายงาน ๑ รายงาน ๑ รายงาน ๑ รายงาน ๑ รายงาน ๑ รายงาน ๑ รายงาน ๑ รายงาน ๑ รายงาน ๖ รายงาน ๑ ถึงค่าครารที่ CRM ๑ ถึงค่ารอles Authorize ระบบมารเขียน ๑ ระบบทะเบียน ระบบมสต้อกป้ายแดง ระบบมสต้อกป้ายแดง ระบบมสต้อามายแดง ระบบมสต้อามายแดง	ระบบลูกค้ 	เกิดสัมพันธ์ (CRM) → งานประจำวันพนัก.	ยานขาย → บันทึกประวัติลูกค้ามุ่ง	หวัง Ba Record (พนักงานมาย

	180823 23/57	MYCAR-20180823		
International internat			4)	apter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)
Image:		•		
Interference in		1		
Succession and the second s	04/12/2013	าบตรประชาชน เบอรมอสอ	199995 10002	3001394040 7048060 SNICR-1312040002
3 Discretization of the second sec	27/11/2013	68-1-780 (C.M.	70002	SNICR-1311270002
PUCK-1111000000000000000000000000000000000	02/11/2013	10 - 10 - 10 - 10 - 10 - 10 - 10 - 10 -	20001	3 SNICR-1311260001
Succession of the second se	01/11/2013	07-9020-0902	10002	SN1CR-1311010002
Is suck 131020000 </td <td>01/11/2013</td> <td></td> <td>10001</td> <td>SN1CR-1311010001</td>	01/11/2013		10001	SN1CR-1311010001
VICE-1310220002 SUCE-1310220002 SUCE-1310220002 SUCE-131022002 Suce-13102002 Suce-131022002 Suce-131022002 Suce-13102002 Suce	24/10/2013	00-1110-0000	40001	SN1CR-1310340002
NICH-ISSOIDUNCE	22/10/2013	10.11.00.000	20003	SN1CR-1310220003
3. Šestnauhlužegajadzofigančnautututikne setopanjuture e otogalututututututututututututututututututut	17/10/2013	0.000.000	70002	SN1CR-1310170002
3. ຫຼ້ອນກາງແກ້ໄພນ້ອມູລປະກວົທີລູກຄ້າອນໃນນໃນັກຄ [®] ຈະປາງາญหน້າຈອອັນກູປເກ່ ຫ້ອນກາງຈະອັນແທນນ້ອມູລ				
Enguny Iracking Card Save Insert S รัญญารรัณยุส สำคัญรับ รัญญาร เม่ารับสมบัตรรูป สมมารถที่สะดารรรรกัดสมบัติ สะกรรมกัญกะรับสมรัส สะกัน ก รัญการรัณยุส สำคัญรัฐ ระบุรีร ระบุรีร รัฐธรรรรร ระบุรีร ระบุรีร ระบุรีร ราวีร ระบุรีร ระบุรีร ระบุรีร ราวีร รารีร รารีร รารีร ราวีร รารีร ราวีร ระบุรีร ราวีร	30002787	รทัสลุกค้า : SMTCR-0000002787 เลขประจำดัวผู้เสียภาษี : เญิง 💌 เศกลทั่วไป 💌	มุ่งหรัง (ID: SCR020-010) >> าที่สร้างรหัสอุคค้า : อ่อนนุย์ ♥ าหน้าชื่อ : น.ส. ♥ * ชื่อ : มามสกุล : เหมือถือ : คาดหวัง : Traffic พอ่งหัมา : เอื้อมชมพีโชร์รุม (Visit sl♥	บันทึกประวัติอูกล้ามุ่งหรัง (I แก้ไขข้อมูล >> สาขาที่สร้างรหั บุตตล >> คำนำหน้าชื่อ : * ชื่อ : * นามสกุล : * โทรศัพทท์มือถือ : สถานะศาดหวัง : แหล่งที่มา : More Detail
Inset โรงการรักมูล สำคัญร์ รักมุร์การรักมณฑ์ หมายและหลัง ชอง โรงการรักมูล สำคัญร์ รักมุร์การรักมณฑ์ หมายและหลัง ชอง โรงการรักมูล สำคัญร์ รักมุร์การรักมณฑ์ หมายและหลัง ชอง โรงการรักมูล สำคัญร์ รักมุร์การรักมณฑ์ หมายและหลัง ชอง โรงการรักมูล สำคัญร์การรักมณฑ์ รักมุร์การรักมณฑ์ หมายและหลัง ชอง โรงการรักมุร์การรักมุร์การรักมณฑ์ รักมุร์การรักมณฑ์ หมายและหลัง รักมุร์การรักม หมุที่ รักมุร์การรักมณฑ์ รักมุร์การรักมณฑ์ รักมุร์การรักมณฑ์ รักมุร์การรักมนท์ หมายและหลัง หมุที่ รักมุร์การรักมณฑ์ รักมุร์การรักมณฑ์ รักมุร์การรักมณฑ์ รักมุร์การรักมณฑ์ รักมุร์การรักมุร์การรักมุร์การรักมุร์การรักมุร์การรักมณฑ์ รักมุร์การรักมุร์การรักมณฑ์ รักมุร์การรักมณฑ์ รักมุร์การรักมาร์การรักมณฑ์ รักมุร์การรักมาย รักมุร์การรักมนท์ รักมุร์การรักมณฑ์ รักมุร์การรักมาร์การรักมนที่ รักมุร์การรักมาร์การรักมนที่ รักมุร์การรักมาร์การรักมนที่ รักมุร์การรักมนที่ รักมุร์การรักมาร์การรักมนที่ รักมุร์การรักมาร์การรักมนท์ รักมุร เมษายุร์การรักมนที่ รักมุร์การรักมนที่ รักมุร์การรักมนที่ รักมุร์การรักมนที่ รักมุร์การรักมาร์การรักมนที่ รักมุร เมษายุร์การรักมาร์การร์การรักมนที่ รักมุร์การรักมนที่ รักมุร์การรักมนที่ รักมุร์การรักมนที่ รักมุร์การรักมนที่	Search Back	Save Insert Search B	ng Caro	Enquiry Tracking Card
รัดการร้อมูล สำคับที่ มังหมองห์ หมู่ที่ หมู่น้ำน ชื่ออาคาร/คอมโต/อหาร์ทหมหรั หมายเองห้อง ช่อย 1 **********************************			ie stàis ออร์ขระบบเลอร์กรรภก ออร์ขระบบต	Insert
อำคับที่ : อนน : อำคับที่ : อนน : *บ้านเอนที่ : *บ้านเอนที่ : *บ้านเอนที่ : *บ้านเอนที่ : *บ้านเอนที่ : *บ้านอนที่ : *บ้านเอนที่ : *บ้านอนที่ : *บ้านเอนที่ : *บ้านอนที่ : ข้ออาคาร/คอนโค/อหาร์ทนนเท่ : **รับสัประชันบ์ : หมายและห้อง : โทรศัพท์บ้าน : ข่ออาคาร/คอนโค/อหาร์ทนนเท่ : **รับสัประชันบ์ : หมายและห้อง : 1 ช่ออาคาร/คอนโค/อหาร์ทนนเท่ : **รับสัปประชันบ์ : หมายและห้อง : 1 ม่องประชาชน : 1 หร่างวน : 1	Record (s) : 1 กนน ตำบอ สำนา	Record (s) : เกินมายเลขน้อง ชอย ถนน ด่านอ สำ	ล สำดับที่ บ้านเลขที่ หมู่ที่ หมู่บ้าน ชื่ออ	จัดการช้อมูล สำคับที
สำตับที่ : สำตับที่ : คนน : *บ้านเลยที่ : *รังหรืล : หมู่ที่ : *รังหรืล : หมู่ที่ : *อำเภอ : หมู่ม้าน : *อำเภอ : หมู่ม้าน : *อำเภอ : หมู่อาคาร/คอนโด/อุพาร์ทเมนท์ : *รหลไประชื่อบ : หมู่อาคาร/คอนโด/อุพาร์ทเมนท์ : *รหลไประชื่อบ : หมู่อาคาร/คอนโด/อุพาร์ทเมนท์ : *รหลไประชื่อบ : หมู่อาคาร/คอนโด/อุพาร์ทเมนท์ : *รหลไประชื่อบ : หมู่อาคาร/คอนโด/อุพาร์ทเมน : * หมู่อาคาร/คอนโด/อุพาร์ทเมนท์ : * หมู่อาคาร/คอนโด/อุพาร์ทเมนท์ : * หมู่อาคาร/คอนโด/อุพาร์ทาน : * หมู่อาคาร/คอนโด/อุพาร์ทาน : * หมู่อาคาร/คอนโด/อุพาร์ทาน : * หมู่อาคาร/คอนโด/อุพาร์ทาน : * หมู่อา	matrix and	auto lett. porto a	1 1983	(B) (C 1
สำคับที่ : สำคับที่ : ถนน : *บ้านเลขที่ : *รังหรัด : หมู่ที่ : *รังหรัด : หมู่บ้าน : *รังหรัด : หรืออาคาร/คอนโด/อพาร์ทเมนท์ : *รังหรัด : หมู่บ้าน : *รังหรัด : หม่าย : *รังหรัด : หรืออ : 1 หน่าย : *รังหรัด : หัด : 1 หัด : *				
สำตับที่ : เอเน : *บ้านเลยที่ : *รังหรือ : หมู่ที่ : *รังหรือ : หมู่บ้าน : *รังหรือ : หมายเลยท้อง : โทรศักษาที่บ้าน : มอย : แฟกข์ : สำคับหือมู่ >> ผิดผ่อ : 1 มัดรประบายน : 1				
สำคับที่ : อนน : สำคับที่ : อนน : *บ้านเธยที่ : *รังหรือ : หมู่ที่ : *รังหรือ : หมู่บ้าน : *รังหรือ : หมู่บ้าน : *รังหรือ : หมู่บ้าน : *รังหรือ : หม่มระอย : แฟกซ์ : อาการ/คอนโด/อาการ์อยู่ >> ระเบียนบ้าน : มือรประชายน : 1 ห้ท่างาน : *	14 million - 19 mi			
ลำดับที่ :	F			*
"บ้านเลขที่ : หมู่ที่ : หมู่บ้าน : ชื่ออาคาร/คอนโค/อพาร์ทเมนท์ : หมายเลขห้อง : ชอย : สำคับที่อยู่ >> คิดต่อ : 1 บัตรประชาชน : 1 ที่ทำงาน : 5		ถนน :	ลำดับที่ :	
หมู่ที่ : "-โปรดเลือก หมู่บ้าน : "-โปรดเลือก ชื่ออาคาร/คอนโค/อพาร์ทเมนท์ : "รักรัสไประช.นีย์ : หมายเธชท้อง : " ช่อย : " สำคับที่อยู่ >> ติดต่อ : 1 หะเบียนบ้าน : บัตรประชาชน : 1 ที่ทำงาน :	1 X	*จังหวัด :โปรดเลือก 💌	*บ้านเลขที่ :	*: <u>1</u> ;
หมูบาน : "อาบส :ี"บริดเสือก ขึ่ออาคาร/คอนโด/อพาร์ทเมนท์ :"รหัสไประดับ :" หมายเสขท้อง : ช่อย : สำคับที่อยู่ >> ดิดต่อ : บัตรประบายน : 1 ทั่งทั่งงาน : 5	4	*อำเภอ :โปรดเลือก 💌	หมู่ที่:	
ราครประชาย หมายเลขท้อง : ช่อย : สำคับที่อยู่ >> คิดต่อ : 1 ทะเบียนบ้าน : บัตรประชาชน : 1 ที่ทำงาน : 5	1	"ตาบล :โปรดเลอก ▼ *รหัสไปรษณีย์ :	หมูบาน : นโด/อพาร์ทเมนท์ :	สื่ออาคาะ/คอมโค/านาร
รอย : แฟกซ์ : สำดับที่อยู่ >> ดิตะ่อ : ทรเบียนบ้าน : บัตรประชาชน : 1ที่ทำงาน : 55	-	โทรศัพท์บ้าน :	หมายเลขห้อง :	א שני או אנסיין או איז אין איז אין איז
สำคับที่อยู่ >> ดิดอ่อ : <u>1</u> ทะเบือนบ้าน : บัตรประชาชน : <u>1</u> ที่ทำงาน : 5		แฟกซ์ :	ชอย :	
ติดต่อ :ทั่งก่างาน :			สำดับที่อยู่ >>	สำตับ
עפועניטייע : <u>1</u> איזייזע : 5 - 5	1	หะเบียนบ้าน : 1	ติดต่อ :	
5	1	ที่ทางาน : <u>1</u>	บตรประชาชน :	บัตรป
5	Save	Sa		
		5		· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·

	Doc. No.	Page
Chapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	24/57
 ทำการแก้ไขข้อมูลในส่วนที่ต้องการ แก้ไขข้อมูลเสร็จให้กด save เพื่อทำการบันทึกข้อ 	อมูลใหม่	

2. บริหารจัดการพนักงานขาย

2.1 Assign ลูกค้าให้พนักงาน

ในกรณีที่ลูกค้าเป็นลูกค้าส่วนกลางหรือต้องการเปลี่ยนพนักงานขาย สามารถทำการ Assign ลูกค้านั้นๆให้กับพนักงาน ขายที่ต้องการมอบหมายให้ดูแลได้ที่เมนูนี้



ไปที่ ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)→ บริหารจัดการพนักงานขาย→Assign ลูกค้าให้พนักงานขาย

	Doc. No.	Page
NEC 🦾 Chapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	25/57
Assign ลูกค้าให้พนักงาน (ID:SCR020-050) >> เพิ่มข้อมูล >>		
aาขา: อ่อบบุช 1 Assign From: โปรดเลือก 5 More Filters >> 801CR-1312210014 6 B01CR-1312260006 6 B01CR-1401090007 6 B01CR-1401090010 B01CR-1401090015 B01CR-1401090015 B01CR-1401090015 B01CR-1401090015	ลขที่ Assign : วันที่ Assign : 23/12/2015 * Assign To : ภามะคาดหวัง : Traffic Record (ข ชื่อลูกค้า จังหวัด "" e Insert Search Ba	
 Assign from (ลูกค้าจากพนักงานขายคนไหน) วันที่ Assign Assign to (Assign ให้พนักงานขายคนไหน) สถานะคาดหวังของลูกค้าจะแสดงดังรูป (Within 7 Days) Hot A (Within 7 Days) Hot B (Within 1 Month) Hot C (Within 3 Months) Hot D (Other) รายชื่อลูกค้าที่ยังไม่ได้ Assign แสดงดังรูป ๑០ick-1312090005 ๑๐ick-1312090014 ๑๐ick-1312110004 		
B01CR-1312110005 B01CR-1312110007 B01CR-1312110013 B01CR-1312120001 R01CR-1312120003		

	Doc. No.	Page
hapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	26/57
6. Assign ลูกค้าโดยเลือกชื่อลูกค้าแล้วกดปุ่ม 📄 เข้	พื่อทำการ Assign ลูกค้า	
7. รายชื่อลูกค้าที่ถูก Assign แล้ว		
 _ เลือก รหัสลูกค้า ชื่อลูกค้า จังหวัด _ B01CR-1312090005 	8	
< >>		
8. กดปุ่ม <mark>Save</mark> เพื่อบันทึกข้อมูล		
หมายเหตุ: ในกรณีที่มีพนักงานขายลาออก แต่พนักงานท่านนั้นมีลูกค้าที่ดูแลง	อยู่ ให้ทำการเลือกชื่อพนักงานที่จ	ะลาออกในช่อง
Assign From ระบบจะแสดงรายชื่อลูกค้าขึ้นมา ให้ทำการเลือกที่ชื่อลูกค้าและ	ะทำการ Assign To ให้กับพนักงา	นขายท่านอื่นๆ
แทนแล้วจึงไปทำการ ใส่วันหมดอายุการใช้งานของพนักงานในระบบรักษาคว	ามปลอดภัยภายหลัง	

	Doc. No.	Page
Chapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	27/57

2.2 Monitor พนักงานขาย

เมนูนี้เป็นเมนูสำหรับเพื่อดูว่าลูกค้าที่พนักงานภายใต้สังกัดดูแลมีจำนวนวันดิว และสถานะคาดหวังเป็นอย่างไร



ไปที่ ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)→ บริหารจัดการพนักงานขาย→Monitor พนักงานขาย



			Doc. No.	Page
pter : ระบบลูกค้าส้	ัมพันธ์ (CRM)		MYCAR-20180823	29/57
3. งานติดต	ามลูกค้า			
3.1	ติดตามหลังส่งมอเ	บรถใหม่		
	CAR s An allytics ud Computing System Application		Versions : SC20161219 Build 18006 Gode : เอ้าฮ้าท ซูเซูติมอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด (D001) Br ชี User Name : MyC System In	CDB:SUZUKI_DB_REAL anch Code: aauuyo (B01) ar Administrator (Admini gn Out TH fo:23/12/2016 13:10 Link to Portal Site 🔯
ระบบลูกคำสัมพันธ์ (CRM) งานประจำวันพนักงานข งานติดตามลูกคำ พิดตามหลังส่งนอบร พิดตามหลังส่งนอบร พิดตามหลังส่งนอบร พิดตามหลังปริการ ปันทึกรับเรื่องร้องเร็ม ลูกคำ รายงาน พิดตามหลังปริการ	ש אני אני אני אני אני אני אני אני אני אני	DMS Business Anglytics	<i>elcome to</i> My Car My System	
🔛 ตั้งค่าSales Authorize		7 that yinds		
วะบบคุณอารขายรถ	0	On Cloud Computing System		
ระบบทะเบียน	0		17	
ระบบสต็อกป้ายแดง	0			
ระบบศูนย์บริการ	0			
ระบบสั่งชื่ออะไหล่	0			
ระบบอะใหล่	0			
ระบบการเงิน	0			
ระบบเจ้าหนี้				
ระบบลูกหนึ่				
ไปที่	ระบบลูกค้าสัมพัน	ธ์ (CRM) > งานติดตามลูกค้	ำ ➔ติดตามหลังส่งมอบรถใหม่	

	Doc. No.	Page
Chapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	30/57
ติดตามหลังส่งมอบรถใหม่ (ID: SCR020-080) >> แสดงข้อมูล >>		
 ครองตามหนักงาน ๑ ทั้งหมด รหัสพนักงานที่ติดตาม : แผนก : 0001 งานที่ต้องทำ ๑ งานที่ทำแล้ว ๑ งานด้าง ๑ งานปัจจุบัน ๑ งานในอนาคต 	วันที่ท่	ารายการ 28/04/2015
Insert Appointment 7		Record (s) : 0
< <tr> Insert >> สาขา : อ่อนนุย * 3 เริ่ารทัสลุกค้า : </tr>	ลำดับที่กิจกรรม : ชื่อลูกค้า : *เวลานัดหมาย :	,
กลุ่มรทัสการติดตาม : ส่งมอบรถไหม่ *รทัสกิจกรรม : SL11 💽 ติดตามหลังส่งมอบรถไหม	อ้างอิงลำตับที่กิจกรรม : 3 วัน Save	G Back
1. สถานะของงาน		
1.1 งานที่ต้องทำ		
 งานค้าง คืองานที่เลยวันที่นัดหมายมาแ 	ຄ້ວ	
 งานปัจจุบัน คือ งานที่นัดหมายลูกค้าไว้ 	ณ วันปัจจุบัน	
 งานในอนาคต คือ งานที่สร้างนัดหมายไ 	ว้ล่วงหน้า	
1.2 งานที่ทำแล้วคืองานที่ได้ทำการปฏิบัติกิจกรร	มไปแล้ว	

		Doc. No.	Page
Chapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)		MYCAR-20180823	31/57
ว อดป่ย Inset เพื่อเพื่อข้อย	อ /*จ∾าาเอ∾าโรดัง ใช้อ	2562)	-
2. เทศบุม 🖸 เสี่ยงสืบครั้งครั้งครั้ง	~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~~	19.611)	
3. กด 💌 เพอเลอกรหลลูกคาจะแ	ลดงดงรูบ		
r		٦	
สอบถามข้อมูลลูกค้า >> รหัสลูกคำ:			
ชื่อลูกคำ:	Inquiry Close		
Select รนัสลุกค้า ชื่	อลุกค้า สถานะคาดห	Record (s) : 1 วัง แหล่งที่มา	
Select B01CR-1312120007	Traffic		
	สอบถามข้อมูลลูกค้า	×	
- กดปุ่ม (พ ื่อแสด	งข้อมูล		
र्वत त्व व	de e	84 I	
 กด <u>Select</u>เพื่อเลือกชื่อลูกคื 	์าทติองการสร้างก ัจกร	ารมหลังส่งมอบรถ	
 เลือกวันที่ต้องการนัดหมายลูกค้ 	า		
5. ระบุเวลาที่จะนัดหมายลูกค้า			
6. กดปุ่ม Save เพื่อบันทึกข้อ	มูล		
 หากต้องการทำการนัดหมายให้ 	าดปุ่ม Appointment		

		Doc. No.	Page
Chapter : ระบบลูกค้าสั	มพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	32/57
3.2	ติดตามหลังบริการ	1	
	Cade s A nalytics a Computing System Application	Versions : SC20161219 Build 1800R เมื่อช้าง ซูญญีมิเมเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด (D001) Br ชิ User Name : MyC System Inf	C DB ; SUZUKI_DB_REAL anch Code : ล่อนนูร์ (801) ar Administrator (Admin) in Out TH Link to Portal Ste
ระบบลูกคำสัมพันธ์ (CRM)	Balana Balana	ome to Car My System	
ระบบการเงิน ระบบเจ้าหนี้	•		
	ระกฎสึบขางชาพห∌ (CKW) งาหตุดตุมาชึงบขา	. MUMUTTAWAATISUUS	



		Doc. No.	Page
Chapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)		MYCAR-20180823	34/57
3. กด 🔍 เพื่อเลือกร	หัสลูกค้าจะแสดงดังรูป		
ร สอบถามข้อมูลลู Select รมัส Select B01	(กค้า >> รหัสลุกค้า: ชื่อลูกค้า: Inquiry Close เลูกค้า สดานะคาคม CR-1312120007 Traffic	Record (s) : 1 เวีง แหล่งที่มา	
- กดปุ่ม - กด Selectเพื่	สอบถามข้อมูลลุกค้า เพื่อแสดงข้อมูล อเลือกชื่อลกค้าที่ต้องการสร้างกิจกร	รรมหลังส่งมคบรถใหม่	
 เลือกวันที่ต้องการ ระบบกลาที่ต้องการ 	นัดหมายลูกค้า พัดหมายลูกค้า		
6. กดปุ่ม Save	เพื่อบันทึกข้อมูล		

NOCC Vexno apter : szuugani nážu vůvá (CRM) MYCAR-20180823 35/57
3.3 třuřinštuliževševližetuornagněn
DMS Business Analytics System Integration Image: Could Consultation System Integration Status Integration Status Integration Image: Could Consultation Integration Image: Could Consultation
strutuştari yanıştı (CRM) strutuştı (CRM) strutuştı (CRM) strutuştı (CRM) strutuştı (CRM) strutuştı (CRM)
ระบบลุกหนี้ 💽 ระบบลุกหนี้ 💽





Page

2. สถานะการรับเรื่องร้องเรียนแสดงดังรูป



- 3. วันที่รับเรื่องร้องเรียนจากลูกค้า
- 4. รหัสหัวข้อร้องเรียนจะแสดงดังรูป โดยเลือกจากระบบ

โปรดเลือก	
ลูกค้ามุ่งหวัง (Prospective custome ขวยรถ (Saloc)	r)
ขายบริการ (Service)	
ขายอะไหล่ (Spare parts)	
คุณภาพสินค้า (Quality control)	

- 5. รายละเอียดเรื่องร้องเรียน
- 6. กด 🖳 เพื่อเลือกรหัสผู้รับผิดชอบ แสดงดังรูป

			รหัสพนักงานข	า้นัดหมาย:	
			ช่อพนักงานข่	กินัดหมาย:	
			นามสกุลพนักงานน่	านัดหมาย:	
				Inquiry Close	
					Record (s) : 3
		Select	รหัสพนักงานที่นัดหมาย	ชื่อพนักงานที่นัดหมาย	นามสกุลพนักงานที่นัดหมาย
	1	Select	SNC-92	(Annual)	Chargebarg
		Select	SNC-CFO	Sugar-	(ingent)
		Select	SNC-JOKE	Renter .	terrary.
		Select	SNC-PURE	1000	adoleses
		Select	SNC-SIM	Reveale .	tudary.
		Select	SNC-X	No. No.	Satist
		Select	TS-RISA	Passaria.	Terrara
		Select	SV01	178	NA .
		Select	SV02	100	m
		Select	SERVC001	and a second second	which may
			ត័រ	1 <u>234</u> อบถามข้อมูลพนักงานที่รับนั	ía
	- กดา	' q I 💷	ส์	1234 อบถามข้อมูลพนักงานที่รับนั สุดงาขี้เคา เด	ía.
	- กดา]ู่ม	ส Inquiry เพื่อแล	1234 อบถามข้อมูลพนักงานที่รับนั ส์ดงข้อมูล	ĩa
	- กดา	ุ่ม 🧰	สม Inquiry เพื่อแล	1234 อบถามข้อมูลพนักงานที่รับนั ลีดงขั้อมูล	ía.
	- กดา - กดา	' ุ่ม	แก นเกง เพื่อแส เชื่อเลือกรหัส	1234 อบถามข้อมูลพนักงานที่รับนั สัดงขั้อมูล ผู้รับเผิดชคบเ	ín
	- กดา - กดา	' ุ่ม Selec	^ส เพื่อแ <i>ข</i> ะ <u>เ</u> เพื่อเลือกรหัส	1234 อมถามข้อมูลหนักงานที่รับนั สดงข้อมูล ผู้รับผิดชอบ	<u>ί</u> α
	- กดา - กดา	' ຸ່ມ	แ <mark>ต่อแรงว</mark> ิเพื่อแส <u>เช</u> ่าเพื่อเลือกรหัส	1234 อมถามข้อมูลพนักงานที่รับนั สดงข้อมูล ผู้รับผิดชอบ	<u>ía</u>
	 กดา กดา วันที่เริ่มเ 	ปุ่ม Selec	แ <mark>ต่อแรงว</mark> ิ เพื่อแส <u>เช</u> ่เพื่อเลือกรหัส มุหา	1234 อบถามข้อมูลพนักงานที่รับนี สัดงข้อมูล ผู้รับผิดชอบ	ĩα.
	 กดา กดา วันที่เริ่มเ 	ปุ่ม Selec เก้บัญ	แ <mark>ก่จุนเรง</mark> เพื่อแล : <u>t</u> เพื่อเลือกรหัส มหา	1234 องถามข้อมูลพนักงานที่รับนี สัดงข้อมูล ผู้รับผิดชอบ	<u>ί</u> α
	 กดา กดา วันที่เริ่มเ วิธีการแก้ 	' ุ่ม Selec เก้ปัญ	แพื่อแล <u>ะเ</u> เพื่อเลือกรหัส มหา กา	1234 ลมถามข้อมูลหนักงานที่รับนี สดงข้อมูล ผู้รับผิดชอบ	ία
	 กดา กดา วันที่เริ่มเ วิธีการแก้ 	ปุ่ม Selec เก้บัญ เป้ญห	^{ส.} เพื่อแส <u>ะt</u> เพื่อเลือกรหัส มุหา หา	1234 อบถามข่อมูลพนักงานที่รับนั สัดงข้อมูล ผู้รับผิดชอบ	ĩa
•	 กดา กดา วันที่เริ่มเ วิธีการแก้ วันที่ปิดง 	'∣ุ่ม Selec เก้ปัญ าน	^{สม} เพื่อแล <u>เt</u> เพื่อเลือกรหัส มุหา หา	1234 อมถามข่อมูลหนักงานที่รับนั สัดงข้อมูล ผู้รับผิดชอบ	ía
-	 กดา กดา วันที่เริ่มเ วิธีการแก้ วันที่ปิดง 	ปุ่ม Selec เก้ปัญ าน	แก จม่าง เพื่อแส <u>เซ</u> เพื่อเลือกรหัส มหา หา	1234 ลมถามข่อมูลหนักงานที่รับนั สุดงข้อมูล ผู้รับผิดชอบ	ín

	Doc. No.	Page
Chapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	38/57

4. รายงาน

เมนูนี้ไว้ใช้สำหรับดูรายงานของระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)เช่น รายงานลูกค้าTraffic,รายงานสรุปสถานะคาดหวัง, รายงาน ติดตามลูกค้าหลังบริการ, รายงานข้อร้องเรียนจากลูกค้า, รายงานรายชื่อลูกค้าตามวันเกิด ผู้บริหารสามารถดูรายงานเหล่านี้เพื่อ วิเคราะห์การดำเนินงานในด้านต่างๆได้





	Doc. No.	Page
Chapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	39/57
 เลือกประเภทลูกค้าถ้าต้องการให้แสดงทุกประเภทลูกค้ เลือกทั้งหมด นุคคล นริษัท/นิตินุคคล หน่วยงานราชการ/รัฐวิสาหกิจ 	ำให้เลือก"เลือกทั้งหมด"	
 เลือกเพศลูกค้าที่ต้องการให้แสดงข้อมูล ถ้าต้องการให้เ "ALL" 	เสดงข้อมูลลูกค้าทั้งเพศหญิงแล	ะซายให้เลือก
ALL ALL ชาย หญิง		
 เลือกแหล่งที่มาของลูกค้าถ้าต้องการให้แสดงทุกประเภ 	ทให้เลือก"Please Select"	
<mark>Please Select</mark> เยี่ยมชมที่โชว์รุม (Visit showroom/ Wal โทรเข้ามาที่โชว์รุม (Call to showroom) กิจกรรมนอกสถานที่ (Roadshow) น่ารถเข้าศูนย์บริการ (Customer service ลูกค้าจากบริษัทแม่ (Customer from Su อื่นๆ (Other)	k in) center) zuki HQ)	
 เลือกเหตุผลที่ชื้อถ้าต้องการให้แสดงทุกประเภทให้เลือ 	ח"Please Select"	
Please Select ใม่ระบุ(Not Specific) รถยนต์คันแรก(New Car) ชื่อทดแทนคันเดิม(Replacement ชื่อรถเพิ่ม(Additional Car) อื่นๆ(Others)	Car)	
 เลือกสถานะคาดหวังถ้าต้องการให้แสดงทุกประเภทให้ 	เลือก"Please Select"	
Traffic Hot A (Within 7 Days) Hot B (Within 1 Month) Hot C (Within 3 Months) Hot D (Other) Lost Enquiry (ยกเลิก)		
 ช่องเฉพาะสาขาที่ระบุจะเป็นค่าว่างโดยจะแสดงข้อมูล 	ลูกค้าทั้งหมด แต่ถ้าดูเฉพาะสาข	าที่ login ให้ติ๊กถูก
ที่ช่องเฉพาะสาขาที่ระบุ ระบบก็จะกรองเฉพาะลูกค้าข	องสาขาที่ login	
8. กดปุ่ม <mark>Preview</mark> เพื่อแสดงรายงานลูกค้า Traffic และ:	มุ่งหวัง	

Control MYCAR-20180823 40/1 รายงานอุกล้ามุ่งหวัง (ID : SCR020-130) >> 40/1 40/1 Control Excel Control Find I Control Excel Excel Find I Control Excel Excel Find I Control Excel Excel Excel Excel Control Excel Excel Excel Excel Excel Con Excel<
Exer 1 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2 2
Print Excel II of 3 II 100% Find บริษัท ชู่ชูก็มอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด รายงานลูกด้ามุ่งหวัง Image: Constraint of the second sec
ไป of 3 ไป 00% End บริษัท ชู่ชู่ก็มอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด รายงานลูกค้ามุ่งหวัง สามา: อ่อนพุย เพส: ALL จากวันที่มันทึก 01/01/2015 ถึงวันที่ 28/04/2015 เพส: ALL จากวันที่มันทึก 01/01/2015 ถึงวันที่ 28/04/2015 Print Date: 28/04/2015 13:39:33 Print Date: 28/04/2015 13:39:33 เพส: ALL จากวันที่มันทึก ชื่อ-สฤญลุกค้า ที่อยู่มีอิตย่อ กลุ่ม แอรนีมีอถือ รถที่สนใจ ชื่อ-สฤญลุกค้า ห่อยู่มีอิตย่อ กลุ่ม แอรนีมีอถือ สถานะ รถที่สนใจ รถที่สนใจ มุดคล อาสิพ สถานอก สถานอก 801 มุดคล มุดคล มุดคล มุดคล 12/01/2015 12/01/2015 มุดคล มุดคล
บริษัท ขู่ชู่กิมอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด รายงานลูกค้ามุ่งหวัง สาขา: อ่อนนุช ประเภทลูกด้า: เลือกทั้งหมด เพศ : ALL จากวันที่บันทึก 01/01/2015 ถึงวันที่ 28/04/2015 เพศ : ALL จากวันที่บันทึก 01/01/2015 ถึงวันที่ 28/04/2015 เพศ : ALL Print Date : 28/04/2015 13:39:33 เพศ : ALL Print By MyCar Administrator ชื่อ-สกุลลูกค้า นื่อยู่ห์มืดต่อ กลุ่ม แอร์บ้าน แอล์มือถือ สถายนอร์บ้าน รับที่มันทึก รับที่มันติดรังแรก แอสมอร์ขาด แบบรถ สิกายใน สิกายนอก สถายนอก 801 มุดคล มุดคล เมดคล เมดคล เมดคล เมดคล เมดคล เมดคล 801 มุดคล มุดคล เมดคล เมดคล </td
หนัสสาขา ชื่อ-สกุลอุกค้า หือยู่ที่ติดต่อ กลุ่ม เบอร์บ้าน เบอร์บ้อง สถาน วันที่บันทึก วันที่นัดครั้งแรก เนตุผลที่ชื่อ อาชิพ อาชิพ อาชิพ ชิงา รถที่สนใจ รุ่นรถ แบบรถ สิกายใน สิกายนอก 801 บุลคล บุลคล บารก สิกายใน สิกายนอก 12/01/2015 05/01/2015 บารก บารก สิกายนอก 801 บุลคล บุลคล บุลคล 12/01/2015 12/01/2015 บารก บารก บุลคล
Ницина зилицанзация цидиниза атам тойаціа іцина іцици за йлици за атам B01 цева цева 1
801 цена 05/01/2015 05/01/2015 Treffic 801 цена 12/01/2015 12/01/2015 Treffic 801 цена
05/01/2015 05/01/2015 Traffic B01 цееа 12/01/2015 12/01/2015 Traffic B01 цееа
801 цееа 12/01/2015 12/01/2015 Traffic 801 цееа
12/01/2015 Traffic B01 цееа
B01 1988
20/01/2015 20/01/2015 Hot C
801 цена
20/01/2015 20/01/2015 Traffic
9. กดปุ่ม ^{Print} เพื่อทำการพิมพ์รายงานลูกค้ามุ่งหวัง และกดปุ่ม ^{Export} เพื่อนำข้อมูล รายงานลูกค้ามุ่งหวังออกเป็นไฟล์ Excel

	Doc. No.	Page
Chapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	41/57
4.2 รายงานสรุปสถานะคาดหวัง Image: Construction of the system Image: Construction of the system Strubaneria System Strubaneria System Image: Construction of the system Strubaneria System Image: Strubaneria System Strubaneria System Image: Strubaneria System </th <th>Versions : SC20170109 Build 1800R แร้เชิท ซูซูกิมอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด (DOOI) Bra ประก Name : MyCa Sig System In System In</th> <th>C DB : SUZUKI_DB_REAL nch Code : aauyur (801) ar Administrator (Admin) <u>n Out j maine</u> fo: 11/1/2017 15:53</th>	Versions : SC20170109 Build 1800R แร้เชิท ซูซูกิมอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด (DOOI) Bra ประก Name : MyCa Sig System In System In	C DB : SUZUKI_DB_REAL nch Code : aauyur (801) ar Administrator (Admin) <u>n Out j maine</u> fo: 11/1/2017 15:53
 ๑ รายงานสรุปสถานะกาดหรัง ๑ รายงานห้องลงรียนจากดุกค้า ๑ รายงานขอร้องเรียนจากดุกค้า ๑ รายงาน Tracking Sheet ๑ ถึงค่าธาลงห์ CRM ๑ ดังค่าSales Authorize ไปที่ ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)→ รายงาน → รายงานสร 	aฐปสถานะคาดหวัง	
ระบุเงื่อนไขการแสดงข้อมูลในรายงาน รายงานสรุปสถานะคาดหวัง (ID : SCR020-140) >> พิมพ์รายงาน >>		
สาขา : ย่อนนุช ▼ จากวันที่บันทึก : 01/01/2014 สถานะลาดหวัง :เลือกทั้งหมด ▼ 2 ประเภทลูกคำ :เลือกทั้งหมด ▼ 2 เพศ ; ALL ▼ 3 4 Preview Back	ถึงวันที่ : 08/01/2014	
 กด^อีเพื่อเลือกช่วงเวลาของข้อมูล ว่าจะให้รายงานแ 	สดงข้อมูลที่บันทึกจากวันที่เท่าใ	ิด
ถึงวันที่เท่าใด สามารถเลือกได้		
 เลือกสถานะคาดหวังถ้าต้องการให้แสดงทุกสถานะคา เลือกประเภทลูกค้าที่ต้องการให้แสดงข้อมูล ถ้าต้องกา เลือกเพศลูกค้าที่ต้องการให้แสดงข้อมูล ถ้าต้องการให้ กดปุ่ม Preview เพื่อแสดงรายงานสรุปสถานะคาดห 	ดหวังให้เลือก"เลือกทั้งหมด" กรให้แสดงทุกประเภทลูกค้าให้เส แสดงข้อมูลลูกค้าทั้งเพศหญิงแห วัง	ื่อก"เลือกทั้งหมด" ละชายให้เลือก "ALL"

Apter: ระบบบลูกด้าสับพันธ์ (CRM) MYCAR-20180823 42/57 รายราบสรุปสถานะตาลหรือ (ID: SCR020-140) >> และราบราน >> Back Back พระบรามสรุปสถานะตาลหรือ (ID: SCR020-140) >> และราบราน >> Back Back พระบรามสรุปสถานะตาลหรือ หระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ สระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ เป็นสายสรุปสถานะตาลหรือ และสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ และสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ และสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ และสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ และสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ และสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ และสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ เป็นสายสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ และสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ และสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ เป็นสายสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ เป็นสายสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ เป็นสายสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ และสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ เป็นสายสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ และสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ เป็นสายสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ เป็นสายสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ เป็นสายสระบรลมสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ เป็นสายสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ เป็นสายสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ เป็นสายสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ เป็นสายสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ เป็นสายสระบรลมสระบรลมสรุปสถานะตาลหรือ เป็นสายสระบรลมสรายสระบรลมสรุปสถานะตาลสรายสราย สรายสระบรลมสรรมสรุปสถานะตาลหรรม เป็นสายสรายสรายสราย เป็นสายสรายสรายสรายสราย เป็นสายสรายสรายสรายสราย เป็นสายสรายสรายสรายสราย เป็นสายสรายสราย เป็นสายสรายสรายสรายสราย เป็นสายสรายสรายสรายสราย เป็นสายสรายสรายสรายสราย เป็นสายสรายสรายสรายสรายสราย เป็นสายสรายสรายสรายสราย เป็นสายสรายสรายสรายสรายสรายสรายสราย เสียสรายสรายสรายสรายสราย เป็นสายสรายสรายส	Image:		2014			Doc. No.	Page
รายงานสรุปสถานะอาจหรัง (ID : SCR020-140) >> เสียงรายงาน >>	รายงานสถุปสถานะสายหวัง (D : SCR020-140) >> แต่งงานงาน >> Print Excel I I I I I I I I I I I I I I I I I I I	apter :	เค้าสัมพันธ์ (CRM)		MY	CAR-20180823	42/57
Print Excel เป็น นั้น of 1 1 0 1 100% Tend Next (*) มรับว่า ปฏิบัติ บารามานส์รูปส์เอาและกระห.ัง เป็นการที่มีหน้าที่ 16/01/2017 ประเภทสุดที่1: เมือกรักมล เพส : ALL Print Date: 16/01/2017 14:07:22 ประเภทสุดที่1: เมือกรักมล เพส : ALL Print Date: 16/01/2017 14:07:22 หระเภทสุดที่1: เมือกรักมล เพส : ALL Print Date: 16/01/2017 14:07:22 Print Date: 16/01/2017 14:07:22 เพส : ALL Print Date: 16/01/2017 14:07:22 Print Date: 16/01/2017 14:07:28 เพส : ALL Print Date: 16/01/2017 14:07:22 Print Date: 16/01/2017 14:07:28 เพส : ALL Print Date: 16/01/2017 14:07:28 Print Date: 16/01/2017 14:07:28 เพส : ALL Print Date: 16/01/2017 14:07:28 Bit isonget 1001 1001 B01: isonget Isonationality Summationality 1001 1001 B01: isonget Isonationality Isonationality Isonationality Isonationality Isonationality B01: isonget Isonationality Isonationality Isonationality Isonationality Isonationality Isonationality Isonationality<	Print Excel ไป 1 of 1 1 100% Print Print </th <th>รายงานสรุปสถาย แล้ดงรายงาน >:</th> <th>นะคาดหวัง (ID : SCR02) ></th> <th>)-140) >></th> <th></th> <th></th> <th></th>	รายงานสรุปสถาย แล้ดงรายงาน >:	นะคาดหวัง (ID : SCR02) >)-140) >>			
และ คาส 1	ไป เรียง เอาระ Priod Itext (*) มริษัท ญี่ญี่กิมอเตอร์ (ประเทศไทย) รำกัด รายงานสุญไสถานะตาลหรัง	Print	Excel				Back
มริษัท รู่สูงกิมอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด รายงานสรุปสถานะคาดหวัง และกดปุ่ม พระ (ประเทศไทย) พระ (ประกาศสารสุดครับ เพราะ ประเทศกร้าย เพราะ เพราะ (ประ พระ (ประ)	มริษัท สู่ชูกินอเตอร์ (ประเทศไทย) รำกัด รายงานสุรุปสถานะตาลหรัง ที่ทรา : ดัยหุช พรารับขั้นหันที่ 19(01/2017 : ประเททลูกต่ำ : เดือกจั้งหมด : เทส : ALL Print Bet : 16(01/2017 14:07)22 Print By: MyCer Administrator <u>สถานตาลหรั้ง Booking</u> B01: ร่อมพุช เมษณ : มรับชื่อ สถานสุรุปสถาน : สถานะตาลุปุม _ Exot (State Sale / Booking) : 555 อุกค์ เมษณ : มระสะมักตรีมาย : มอนอนส์มาติตรีม : มอนจะสมัยกตรีม : มอนจะสมัยกตรีม : มอนจะสมัยกตรีม : เป็นสุรุปสถาน : สถานะตาลุปุม _ Exot (State Sale / Booking) : 06-2 มาการสนิยา : นอง (State Sale / Booking) : มอนจะสมัยการสนิ : มอนจะสมัยกตรีม : มอนจะสมัย : มอนจะ : มอนจะ : มอนจะ : เป็นสามารถ์สอนจะ: : มอนจะ : มอนจะ : มอนจะ : : : : : : : : : : : : : : : : : : :	14 4	1	of 1 🕨 🕨 🌵 100%	•		Find Next 🔅
สามา : อัยนุษ! รากวันมีนั้นที่ 27/09/2016 ถึงวันนี่ 16/01/2017 Print Date : 16/01/2017 14:07:22 Print Date : 16/01/2017 14:07:22 Print By: MyCar Administrator <u>พักสราม ซึ่งสุดสุดตั้ง ซึ่งผู้มีติดต่อ กิจการแล่งสุด และ</u> <u>สถานธรายเป็น Monthal</u> B01: อ่อนคร B01: อ่อนคร Instrumentian B01: อ่อนคร Instrumentian Instrume	สารา : อ่อนหูมี รากวันที่มันทัก 2/09/2016 ถึงวันที่ 16/01/2017 ประการถูกล้ำ : เลือกทั้งหมด มะ Print Date : 16/01/2017 14:07:22 Print Date : 16/01/2017 14:07:22 Print Date : 16/01/2017 14:07:22 Print Date : 16/01/2017 14:07:28 Print Print : 16/01/2017 14:07:28 Print : 16/01	บริษัท ชูรุ รายงานสรุง	ชูกิมอเตอร์ (ประเท ปสถานะคาดหวัง	เศไทย) จำกัด			
หมัสราชา ชี่มะสกุลลูกล้า ข้อยู่ที่มีดต่อ การบล่าสุด เมละ สถานธรายเป้ล Booking B01: อ่อเหมุย รับเกิด อันดุ (Other) 88-6 สถานธรายเป้ล Hot C (Within 3 Months) B01: อ่อเหมุย เมละและนำข้อครั้งแรก (Initial Propose Call) 06-1 สถานธรายเป็ล Lost Enquiny (แกเลิก) B01: อ่อเหมุย เมละนารถอิสต่อลูกก้าได้ ปลการชาย / นองรถ (Close Sale / Booking) 55-5 ลูกก้าเปลี่ยนไรไปชื่อยังเอยิ่น ปลการชาย / นองรถ (Close Sale / Booking) 09-2 (^, ^) นิเลานารถอิสต่อลูกก้าได้ ปลการชาย / นองรถ (Close Sale / Booking) 09-2 (^, ^) นิเลานารถอิสต่อลูกก้าได้ ปลการชาย / นองรถ (Close Sale / Booking) 09-3 นิเลานารถอิสต่อลูกก้าได้ ปลกกรชาย / นองรถ (Close Sale / Booking) 09-3 นิเลานารถอง เล่า นิเลานี้ เพื่อน้ำในไปได้ โรงรถาย เล่า สินานารคาดหวัง และถอดปุ่ม โรงรถาย เล่า สินานารคาดหวัง และถอดปุ่ม โลนานารคาดหวัง ของถูกเป็นไปได้ โรงรถาย เล่า สินานารคาดเล่า นิเลานารคาดหวัง และถอดปุ่ม โรงรถาย เล่า นิเลานารคาดเล่า นิเลานารคาดเล่า นิเลานารคาดเล่า นิเลานารคาดเล่า นิเลานารคาดเล่า นิเลานารคาดเล่า นิเลานารคาดเล่า นิเลานารคาดเล่า นิเลานารคาดเล่า นิเลานารคาง นิเลานารคาดเล่า นิเลานารคาดเล่า นิเลานารคาดเล่า น	ห้อานกลุญคลา ห้อนที่ต้องอ่อ ผิงกรรมอ่าสุด หมอ สถานแลาลแร้ง Booking 80.6 <th>สาขา : อ่อนนุช จากวันที่บันทึก Print Date : 1 Print By : Mv(</th> <th>์ 6 27/09/2016 ถึงวันที่ 16/01/ 16/01/2017 14:07:22 Car Administrator</th> <th>2017 ประเภพ</th> <th>ลูกค้า : เลือกทั้งหมด</th> <th></th> <th>เพศ : ALL</th>	สาขา : อ่อนนุช จากวันที่บันทึก Print Date : 1 Print By : Mv(์ 6 27/09/2016 ถึงวันที่ 16/01/ 16/01/2017 14:07:22 Car Administrator	2017 ประเภ พ	ลูกค้า : เลือกทั้งหมด		เพศ : ALL
สถานธลายนั้น Booking B01: อ่อนหรุม รับเลือ 5ับๆ (Other) 88-8 สถาบธลายนั้น Hot C(Within 3 Months) B01: อ่อนหรุม โปรร Enquiry (uniãn) B01: อ่อนหรุม ไม่สามารถอิสอ่ออกกำได้ ปลการบาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 05-5 จุกค้านไล้อยไข้เอื้อมีห่ออื่น ปลการบาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 08-2 (-,-) ไม่สามารถอิสอ่ออกกำได้ ปลการบาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 08-2 นกเล็กชื่อ ปลการบาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 08-3 มณลิกชื่อ ปลการบาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 08-3 นกเล็กชื่อ ปลการบาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 08-4 นกเล็กชื่อ ปลการบาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 08-5 นกเล็กชื่อ ปลการบาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 08-6 นกเล็กชื่อ ปลการบาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 08-6	สถานธภายนัง Booking B01: ร่องหมุข รับเล็ด ธิมทุ (Other) 89-8 สถานธรรมสนัง Hot C (Within 3 Months) B01: ร่องหมุข โทรแนนน่านัวครั้งแรก (Initial Propose Call) 09-1 สถานธรรมสนัง Lost Enquiry (แกนลิก) B01: ร่องหมุข ไม่สามารถมีสต่อลูกก้าได้ ปิดการบาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 09-2 (-,-) ไม่สามารถมีสต่อลูกก้าได้ ปิดการบาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 09-2 (-,-) ไม่สามารถมีสต่อลูกก้าได้ ปิดการบาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 09-2 (-,-) ไม่สามารถมีสต่อลูกก้าได้ ปิดการบาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 09-2 แตนลิกชื่อ ปิดการบาย (Close Sale / Booking) 09-2 แตนลิกชื่อ ปิดการบาย (Close Sale / Booking) 09-2 แตนลิกชื่อ ปิดการบาย (Close Sale / Booking) 09-2 แตนลิกชี่อ ปิดการบาย (Close Sale / Booking) 09-2 แตนลิกชี่อ ปิดการบาย (Close Sale / Booking) 09-2 แตนลิกชี่อ ปิดการบาย (Close Sale / Booking) 09-2 เล่ เล่ เป็น (Close Sale / Booking) 09-	รหัสสาขา	ชื่อ-สกุลลูกค้า	ที่อยู่ที่ติดต่อ		กิจกรรมล่าสุด	เบอ•
รับเกิด อับๆ (Other) 88-6 สถามเรมาะมนวัง Hot C (Within 3 Months) B01: อ่อนพุช โบรแนะนำคัวครั้งแรก (Initial Propose Call) 08-1 สถามเรมาอนวัง Lost Enquiry (uniān) เมษาครั้นแรก (Initial Propose Call) 08-1 ไม่สามารถอิลต่ออุกค้าได้ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 05-5 เกิดปุ่ม Print เพื่อทำการพิมพ์รายงานสรุปสถานะคาดหวัง และกดปุ่ม Export เพื่อน้ำข้อมูลรายงาน สถานะคาดหวังออกเป็นไฟล์ Excel	รับเลิล	<u>สถานะคาดหวัง</u> B01: อ่อนนุช	Booking				
สถานะลาลหนัง Hot C (Within 3 Months) B01: อ่อนนุช น่างานะลาลหนัง Lost Enquiry (แกเล็ก) B01: อ่อนนุช น่าสานารถอิตต่ออุกกำได้ ปิดกรรมน / จองรถ (Close Sale / Booking) 55-5 อุกกำเปลี่ยนใจไปชื่อยังรอื่น ปิดกรรมน / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-2 (-,-,-) น่าสานารถอิตต่ออุกกำได้ ปิดกรรมน / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-2 น่าสานารถอิตต่ออุกกำได้ ปิดกรรมน / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-2 นแล้กชื่อ ปิดกรรมน / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-3 มาเล็กชื่อ ปิดกรรมน / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 มาเล็กชื่อ ปิดกรรมน / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 มาเล็กชื่อ ปิดกรรมน / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 มาเล็กชื่อ ปิดกรรมน / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6	สถานะลายนั้น Hot C (Within 3 Months) B01: ร่อมนุช โบรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Call) 09-1 สถานะลายนั้น Lost Enquiry (แก่เล็ก) B01: ร่อมนุช โบราเนลากรณีะ Lost Enquiry (Initial Propose Call) 09-1 (-,-,-) โบราเนลากรณีะ Lost Enquiry (Jose Sale / Booking) 09-2 (-,-,-) โบราเนลากรณีะ Lost Enquiry (Jose Sale / Booking) 09-2 แก่เล็กชื่อ ปลการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 09-3 แก่เล็กชื่อ ปลการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 09-6 เมลากรณีอ ปลการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 09-6 เมลานารคดชื่องเลือกกันไม่ เมลานารคดหวังออกเป็นไฟล์ Excel		วันเกิด			อื่นๆ (Other)	88-8
B01: อ่องหรม เทรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Call) 08-1 <u>ผ่ถานะคาสหร็บ Lost Enquiry (uniân) แรดผลขึ้นหลัก</u> B01: อ่องหรม Ibiสามารถติดต่ออุกคำได้ ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-2 (·, -) ไม่สามารถติดต่ออุกคำได้ ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-3 บเล่าบรถติดต่ออุกคำได้ ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-3 มะแล้กชื่อ ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-3 มะแล้กชื่อ ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 ยกเล็กชื่อ ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 ยกเล็กชื่อ ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6	B01: อ่อนมูฮ โทรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Call) 08-1 สถานะสาคมร้อ Lost Enquiry (แกเล็ก) แอนองมั่นเกเล็ก B01: อ่อนมูฮ ไม่สามารถอิตอ่ออุกลำได้ ปิดกรรมาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 55-5 อุกค้าเปลี่ยนไขไปขึ้อยี่ห้ออื่น ปิดกรรมาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 08-2 (-, -) ไม่สามารถอิตอ่ออุกลำได้ ปิดกรรมาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 08-2 แกเล็กซ้อ ปิดกรรมาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 08-3 แกเล็กซ้อ ปิดกรรมาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 08-3 อกเล็กซ้อ ปิดกรรมาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 08-3 อกเล็กซ้อ ปิดกรรมาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 08-6 ดกปุ่ม Print เพื่อทำการพิมพ์รายงานสรุปสถานะคาดหวัง และกดปุ่ม Export สถานะคาดหวังออกเป็นไฟล์ Excel มีอ่านะคาดหวังออกเป็นไฟล์ Excel 1	สถานะคาดหวัง	Hot C (Within 3 Months)				
เมษณะสายเวลิ Lost Enquiry (แกเลิก) เมษณะสี่ยมเล็ก B01: ม่อนเชช ไม่สามารถคิดส่ออุกคำได้ ปิดการขาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 55-5 อุกคำเปลี่ยนใจไปชื่อยี่ห่ออื่น ปิดการขาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 08-2 (-,) ไม่สามารถคิดส่ออุกคำได้ ปิดการขาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 08-3 บกเล็กชื่อ ปิดการขาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 08-6 ยกเล็กชื่อ ปิดการขาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 08-6 อิกเล็กชื่อ ปิดการขาย / ของรถ (Close Sale / Booking) 08-6	เมตะสารแห่ง Lost Enguiny (แกะลิก) สถานะสารแห่ง Lost Enguiny (แกะลิก) แตะสารมายกัน B01: อ่อนพุช ไม่สามารถอิดต่ออุกก้าได้ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 05-2 อุกก้านมียนใจในชื่อยังเออิน ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 06-2 ไม่สามารถอิดต่ออุกก้าได้ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-2 แกะลิกชื่อ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-3 แกะลิกชื่อ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 อกเล็กชื่อ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 อกเล็กชื่อ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 อกเล็กชื่อ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 อกเล็กชื่อ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 อกเล็กชื่อ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 อกเล็กชื่อ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 อกเล็กชื่อ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 อกเล็กชื่อ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 อกเล็กชื่อ เด็กข้าทั่งออกเป็นไฟล์ Export เพื่อน้ำข้อมูลรายงาน สถานะคาดดหวังอออกเป็นไฟล์ Excel เด็กนะคาดที่าไม่	B01: อ่อนนุช				โพรแบบน่าตัวครั้งแรก (Ir	vitial Propose Call) 09-1
สถานธลาสบริง Lost Enquiry (แกเล็ก) B01: อ่อนพุฮ ไม่สามารถผิดต่ออุกค้าได้ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 55-5 อุกค้าเปลี่ยนใจไปชื่อยังเออิ่น ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-2 อุกค้าเปลี่ยนใจไปชื่อยังเออิ่น ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-2 อุกค้าเปลี่ยนใจไปชื่อยังเออิ่น ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-2 อุกค้าเปลี่ยนใจไปชื่อยังเออิ่น ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-2 อุกค้าเปลี่ยนใจไปชื่อยังเออิ่น ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-3 ออเล็กชื่อ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 ออเล็กชื่อ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 ออเล็กชื่อ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 ออเล็กชื่อ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 ออเล็กชื่อ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 ออเล็กชื่อ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 ออเล็กชื่อ เพื่อทำการพิมพ์รายงานสลุรปสถานะคาดหว้ง และกดปุ่ม เพื่อน้ำข้อมูลรายงาน สถานะคาดหวังขออกเป็นไฟล์ Excel	สถานะลาดหวัง Lost Enquiry (มกเล็ก) B01: อ่อนพุช ไม่สามารถอิลต่ออุกคำได้ ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-2 (-,-) ไม่สามารถอิลต่ออุกคำได้ ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-3 มกเล็กชื่อ ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-3 ยกเล็กชื่อ ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-3 ยกเล็กชื่อ ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 6. กดปุ่ม Print เพื่อทำการพิมพ์รายงานสรุปสถานะคาดหวัง และกดปุ่ม Export เพื่อนำข้อมูลรายงาน สถานะคาดหวังออกเป็นไฟล์ Excel					เทรและมามาครแลก (ม	
bor: มสนุข ไม่สามารถอิตย่ออุกคำได้ ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 55-5 อุกค้าเปลี่ยนใจไปชื่อยี่ห้ออื่น ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-2 (-,-) ไม่สามารถอิตย่ออุกค้าได้ ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-3 มกเล็กชื่อ ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 มกเล็กชื่อ ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 . กดปุ่ม Print เพื่อทำการพิมพ์รายงานสรุปสถานะคาดหวัง และกดปุ่ม Export เพื่อนำข้อมูลรายงาน สถานะคาดหวังออกเป็นไฟล์ Excel	bor อมนุรร ไม่สามารถอิลผ่อลูกก้าได้ มีคการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 55-5 ลูกก้านไม้ขึ้นไขไปขึ้ยมีห่ออื่น มีคการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-2 (-,-) ไม่สามารถอิลผ่อลูกก้าได้ มีคการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-3 มกเล็กชื้อ มีคการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 6. กดปุ่ม Print เพื่อทำการพิมพ์รายงานสรุปสถานะคาดหวัง และกดปุ่ม Export เพื่อนำข้อมูลรายงาน สถานะคาดหวังออกเป็นไฟล์ Excel	<u>สถานะคาดหวัง</u> 801. ร่วมแช	<u>Lost Enquiry (ยกเลิก)</u>	<u>v</u>	<u>แต่ผลที่ยกเลิก</u>		
 ลูกค้าเปลี่ยนใจไปขึ้อยังเออื่น ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-2 (-,-) ในสามารถลิตย่อลูกค้าได้ ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-3 ยกเล็กชื่อ ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 กดปุ่ม Print เพื่อทำการพิมพ์รายงานสรุปสถานะคาดหวัง และกดปุ่ม Export เพื่อนำข้อมูลรายงาน สถานะคาดหวังออกเป็นไฟล์ Excel 	 ลูกค้าเปลี่ยนใจไปชื่อยี่ห้อยื่น มีตกรรมาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-2 (-,-) ไม่สามารถติดต่ออุกค้าได้ มีตกรรมาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-3 ยกเลิกชื่อ มีตกรรมาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 กดปุ่ม 	001. aanga		I contract and the second	ม่สามารถอิดช่ออกค้าได้	ปีดการขาย / จองรถ (Clo	ose Sale / Booking) 55-5
6. กดปุ่ม Print เพื่อทำการพิมพ์รายงานสรุปสถานะคาดหวัง และกดปุ่ม Export เพื่อนำข้อมูลรายงาน สถานะคาดหวังออกเป็นไฟล์ Excel	 (-,-) ไม่สามารถลิดต่ออุกค้าได้ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-3 แกเล็กชื่อ ปิดการบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 กดปุ่ม Print เพื่อทำการพิมพ์รายงานสรุปสถานะคาดหวัง และกดปุ่ม Export เพื่อนำข้อมูลรายงาน สถานะคาดหวังออกเป็นไฟล์ Excel 						<u> </u>
ไม่สามารถผิดผ่ออุกคำได้ ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 09-3 ยกเล็กชื่อ ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 6. กดปุ่ม <mark>Print</mark> เพื่อทำการพิมพ์รายงานสรุปสถานะคาดหวัง และกดปุ่ม <mark>Export</mark> เพื่อนำข้อมูลรายงาน สถานะคาดหวังออกเป็นไฟล์ Excel	ไม่สามารถผิดผ่ออุกคำได้ ปิดกระบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-3 ยกเล็กชื่อ ปิดกระบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 6. กดปุ่ม Print เพื่อทำการพิมพ์รายงานสรุปสถานะคาดหวัง และกดปุ่ม Export เพื่อนำข้อมูลรายงาน สถานะคาดหวังออกเป็นไฟล์ Excel			(คคาเบลยนเจเบซอยหออน -,-)	ม มดการขาย / จองรถ (Clo	ose Sale / Booking) 08-2
^{ยกเลิกชื่อ} ปิดกรรบาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 6. กดปุ่ม <mark>Print</mark> เพื่อทำการพิมพ์รายงานสรุปสถานะคาดหวัง และกดปุ่ม <mark>Export</mark> เพื่อนำข้อมูลรายงาน สถานะคาดหวังออกเป็นไฟล์ Excel	^{ยคเล็กชื่อ} ปิดการขาย / จองรถ (Close Sale / Booking) 08-6 6. กดปุ่ม Print เพื่อทำการพิมพ์รายงานสรุปสถานะคาดหวัง และกดปุ่ม ^{Export} เพื่อนำข้อมูลรายงาน สถานะคาดหวังออกเป็นไฟล์ Excel		under Alter	1 and 1 and 1 and 1 and 1 and 1	ม่สามารถติดต่อลูกค้าได้	ปิดการขาย / จองรถ (Clo	ose Sale / Booking) 08-3
6. กดปุ่ม ^{Print} เพื่อทำการพิมพ์รายงานสรุปสถานะคาดหวัง และกดปุ่ม ^{Export} เพื่อนำข้อมูลรายงาน สถานะคาดหวังออกเป็นไฟล์ Excel	6. กดปุ่ม ^{Print} เพื่อทำการพิมพ์รายงานสรุปสถานะคาดหวัง และกดปุ่ม ^{Export} เพื่อนำข้อมูลรายงาน สถานะคาดหวังออกเป็นไฟล์ Excel				กเลิกซื้อ	ปิดการขาย / จองรถ (Clo	ose Sale / Booking) 08-6
6. กดปุ่ม ^{Print} เพื่อทำการพิมพ์รายงานสรุปสถานะคาดหวัง และกดปุ่ม ^{Export} เพื่อนำข้อมูลรายงาน สถานะคาดหวังออกเป็นไฟล์ Excel	6. กดปุ่ม ^{Print} เพื่อทำการพิมพ์รายงานสรุปสถานะคาดหวัง และกดปุ่ม ^{Export} เพื่อนำข้อมูลรายงาน สถานะคาดหวังออกเป็นไฟล์ Excel						
สถานะคาดหวังออกเป็นไฟล์ Excel	สถานะคาดหวังออกเป็นไฟล์ Excel		6. กดปุ่ม Print	เพื่อทำการพิมพ์รายงานสรุป <i>ะ</i>	เถานะคาดหวัง แ	เละกดปุ่ม <mark>Export</mark> เ	พื่อนำข้อมูลรายงาน
			สถานะคาดหวัง	ออกเป็นไฟล์ Excel			

	Doc. No.	Page
Chapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	43/57
4.3 รายงานติดตามลูกค้า		<u> </u>
Сине и Сине	Versions : SC20161219 Build 1800RC แก้สำหา ฟูญ์กิมลแดลร์ (ประมาทสาทย) จำกัด (Dou)1 Bran To User Name : MyCar Sign System Info:	DB : SUZUKI_DB_REAL ch Code : abuyy (801) Administrator (Admin) Out TH 23/12/2016 13:14 Link to Portal Ste
 รายงาน Tracking Sheet ดังค่าล่าลงที่ CRM ผังค่าSales Authorize 		
ไปที่ ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)→ รายงาน → รายงานตั ระบุเงื่อนไขการแสดงข้อมูลในรายงาน	กิดตามลูกค้า	
รายงานดิดตามลูกค้า (ID : SCR020-150) >> พิมพ์รายงาน >> สาขา : อ่อนนุช ซ จากวันที่ติดตาม : 01/04/2015 การติดตามลูกค้า : All 3 Preview Back	ถึงวันที่ : 28/04/2015	
 กด^อีเพื่อเลือกช่วงเวลาของข้อมูล ว่าจะให้รายงานแ 	สดงข้อมูลที่บันทึกจากวันที่เท่าใเ	9
ถังวันที่เท่าได 2. เลือกการติดตามลูกค้า ถ้าต้องการให้แสดงข้อมูลลูกค้ [,] บริการให้เลือก "ALL" <mark>All ติุดตามลูกค้าหลังส่งมอบรถใ</mark>	าทั้งติดตามลูกค้าหลังส่งมอบรถ' พม	ใหม่ และติดตามหลัง
ติดตามหลังบริการ		

	Suntar				Do	oc. No.		Pag	je
Chapter : ร	บบลูกค้าสัมของ	พันธ์ (CRM)			MYCAR	-20180823	44	/57	
	3. ni	ดปุ่ม Preview	เ พื่อแสดงรายงานติดเ	ตามลูกค้า					
รายง แสด	งานตดตามลูกคา (เงรายงาน >>	ID : SCRUZU-13	su) >>					Rac	k
i			of 4 🕨 🔰 🗄	100%	•		Fir	d Next	¢)
1 5 4 9 9	ปริษัท ชูซูกิม รายงานดิดตามส รายงาน ติดตามส เกลวันที่บันทึก : 01/0 Print Date : 28/04/2 Print By : MyCar Ad	อเตอร์ (ประเ ลูกค้า ภหการติดตาม : All 01/2015 ถึงวันที่ : 2 2015 14:08:48 ministrator	เทศไทย) จำกัด 8/04/2015	100-98				u I next	Î
<u>a</u>	<u>ושרו</u>	วันนัดหมาย	ชื่อลูกค้า	เบอร์มือก็อ	เลขที่อ้างอิง	วันที่ติดตาม	เลขตัวถังรถ	รุ่น	
в	<u>สถานะความพิ่งพอใจ</u> 101	09/03/2015	dit is principalities the	# 740 CD	B01CP-1503090001	09/03/2015			
르	בצבו	วันนัดหมาย หมายเหตุ	ชื่อลูกค้า	เบอร์มือกือ	เลขที่อ้างอิง	วันที่ติดตาม	เลขตัวถังรถ	รุ่น	E
в	<u>สถานะความพึงพอใจ</u> 201	<u>Booking</u> 16/12/2014 ลูกค้าสนใจ	are of station		SCR020-040	27/01/2015			
В	801	13/01/2015 ลูกค้าทดลองขับ ตกล	งจอง ertiga ฟ้า *25% ผ่อน 5ปี	*		14/01/2015			
В	801	22/01/2015 ลูกค้า rx	P	****		19/01/2015			
В	801	26/01/2015 ลถค้าจองรถ Swift	lafer such	8.0040		23/01/2015			
B	001	้ 28/01/2015 ลูกค้าตกลงจองรถ รพ	etada me	1.000.000		08/01/2015			
	4. ปุ่ ติ	ม Print เท็ ดตามลูกค้าห	งื่อทำการพิมพ์รายงานติ ลังบริการโดยออกเป็นไห	โดตามลูกค้าv ฟล์ Excel	เล้งบริการ และ	กดปุ่ม Expor	t เพื่อนํ	าข้อมูล	รายงาน

		1 10	
⊔ลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	46/57	
รายงานข้อร้องเรียนจากลูกค้า (ID : SCR020-160) >> แสดงรายงาน >>			
Print Export		Back	
I4 4 1 of 1 ▷ ▷I 4 100%	Find	Next 📀	
บริษัท ซูชูกิมอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด			
รานงายขอรองเรยนจากลูกคา สาขา : อ่อนนุช จากวันที่ : 01/01/2014 ถึงวันที่ : 09/01/2014 ส Print Date : 09/01/2014 10:24:41	เถานะ : ทั้งหมด		
Print By : สาขา เลขที่รับเรื่อง วันที่ ชื่อ-ฮกุลลูกค้า เบอร์	มือถือ เลขตัวถัง ปัญหาที่ร้องเรียน วิธีแก้ป้	ปัญหา ผู้รับผิ	
มายบริการ B01 B01CP-1401090001 09/01/2014	JOY-Chassis- ช่อมรถุเสร็จข้ากว่า		
	0002 เวลาที่นัดหมายรับรถ	Rear .	

	Doc. No.	Page					
Chapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	47/57					
4.5 รายงานรายชื่อลูกค้าตามวันเกิด Minimum Construction MS Business Anglytics	Versions : SC20161219 Build 1800RC ນວິຣີກາ ສູນຄົນລະຄອຣ໌ (ປຣະເທດໃນເຍ) ຈຳກັດ (D001) Brar Ver Name : MyCar System Info System Info	DB : SUZUKI_DB_REAL ch Code : อ่อนนุช (B01) · Administrator (Admin) Out 111					
 Web Application szusuąnań słuwitwi (CRM) Stwistian switukowi (CRM) Stwistian States Authorize Stwistian States Authorize Stwistian States Authorize States Authorize States Authorize States Authorize States Authorize States Authorize States Authorize States Authorize States Authorize States Authorize States Authorize	me to Car My System	Link to Portal Site					
ไปที่ ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)→ รายงาน →รายงานร ระบุเงื่อนไขการแสดงข้อมูลในรายงาน	ายชื่อลูกค้าตามวันเกิด						
รายงานรายช่ออุกคาตามวันเกิด (ID : SCR050-330) >> สาขา : อ่อเมชุช 1 ระหว่างวันที่ : 1 UNBY Back 3	ถึงวันที่: 28 💌 เมษาเ	อน					
 กด แมษายน โพ่อเลือกเดือนที่ต้องการข้อมูลลูกค้าที่เกิดในเดือนใด กด ¹ โพ่อเลือกช่วงวันที่ที่ต้องการดูข้อมูลวันเกิดของลูกค้า กดปุ่ม Preview เพื่อแสดงรายงานรายชื่อลูกค้าตามวันเกิด ดังรูป 							

00					Doc. No.		
 บบลูกค้าส 	ื สัมพันธ์ (CRI	4)			MYCAR-2	20180823	48/57
รายงานราย แสดงรายง	ยชื่อลุกค้าตามวันเกิด าน >>	(ID : SCR050-320)) >>				
Print	Export						Back
14	4 1	of 1 🕨		100%	•	Find	Next 📀
บริษัท รายงา สาขา :	ท ซีเนียร์ ดอม เนรายชื่อลูกค้าต อ่อนนุช	จำกัด ามวันเกิด	ระหว่	า งเดือน : มกราคม	ถึงวันที่ : มกราคม		Division :
ວັນເວລາ Print B	พิมพ์รายงาน : 09/01/ i y : MyCar Administrat	2014 10:35:57 or					
สำดับที่ 1	รหัสลูกค้า 801CP-1401080006	ชื่อ-นามสกุล	วัน/เดือน/ปี เกิด 08/01/2014	ที่อยู่		เบอร์โทรศัพท์ที่ติดต่อได้	ทะเบียนระ
2	B01CR-1401080001	And 1000	08/01/2014				
3	B01CR-1401080004	**	08/01/2014			m	
4	B01CR-1401060002	and maked units	06/01/2014	the same being	Friday 14128	A 117 A	
5 6	SMTCR-0000002785	with the	01/01/1964	NOT well 1 strates	der und renn		
7	B01CR-1401060001	Author subscription	06/01/2014	PhD decor decor o	CONTRACTOR VICTOR	10.1149-0003	
8	B01CR-1401060005	nero dense	06/01/2014	11400.075.000.075	101110-012	M	
9	SMTCR-0000002732	fair a an	08/01/1989	to age 7 maximum a	10 May 10 M		
4.	กดปุ่ม Pri รายชื่อลูกค้า	💼 เพื่อทำการ ตามวันเกิดออ	รพิมพ์รายงา กเป็นไฟล์E:	านรายชื่อลูกค้ kcel	าตามวันเกิด และ	ะกดปุ่ม Export	เพื่อนำข้อมูลราย
	en en						





MYCAR-20180823

Doc. No.

50/57

จะปรากฏหน้าจอExcel รายงาน Tracking Sheet

โดนจะเรียงการติดต่อ และรายละเอียด ตั้งแต่วันที่เริ่ม จนถึงวันที่เลือก

ล่าดับที่	ชื่อ-นามสกุ	เบอร์โทรศัท	การติดต่อ (รายละเอียด	การติดต่อ (รายละเอียด	การติดต่อ (รายละเอียด	การติดต่อ	(รายละเอียด	การติดต่อ (รายละเอียด	า การติดต่อ	(รายละเอียด	เการติดต่อ (รายละเอียด	การติดต่อ (รายละเอียด
	1 monoi in	10.1011-0	โทรแนะนำ	Hot C (Witl														
	2 : !!	10-1229-1															โทรแนะนำต่	Traffic
	3 1 1 1 1 1 1	W-1111-1															โทรแนะนำต่	Hot B (With
	4 (*******	19-6763-4															โทรแนะนำต่	Hot B (With
	5	12-3458-7	_														ปิดการขาย	Booking តុក
	6	19-6763-4																
	7 -	(08-0012-3																
	8	10 1247-4	_															
	9 :	10 1000 1																
I F FI	at 164 . 3] ▲ [1

	Doc. No.	Page
Chapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	51/57

5. ตั้งค่าคงที่ CRM

5.1 ตั้งค่าคงที่ CRM

เมนูนี้จะเป็นการตั้งค่าค่าคงที่ต่างๆที่จะใช้ในระบบ CRM เช่น ระยะเวลาถือครอง deal ของพนักงานขาย, กิจกรรมที่ต้อง สร้างนัดหมายอัตโนมัติหลังมอบหมายให้พนักงานขายดูแลลูกค้าหรือเมื่อส่งมอบรถใหม่เป็นต้น

DMS Business	Analytics Computing System oplication	Versions : SC20161219 Build 1800RC DB : SUZUKI_DB_REAL ເປດຍ : ມຣັກຍ້າາ ຊາຊາຄົມລະຄອຊ໌ (ປະເນທາໃນາຍ) ຈຳກັດ (Do01) Branch Code : ລ່ອນມູນ(B01) ໃ User Name : MyCar Administrator (Admin) <u>Sigin Out 17 mar</u> System Info: 23/12/2016 13:23 Link to Portal Stee
ระบบลูกคำสัมพันธ์ (CRM)		
 งานประจำวันพนักงานขาย บริหารจัดการพนักงานขาย บริหารจัดการพนักงานขาย งานติดตามลูกด้า รายงาน อังก่าค่าคงทั่ CRM อังค่าค่าคงทั่ อังค่าร้อles Authorize 	5.1	DMS My Car My System
ระบบสต๊อกรถ		DUSITIESS
ระบบการขายรถ		Andiyines
ระบบทะเบียน		On Cloud Computing System
ระบบสต้อกป่ายแดง		& Web Application
ระบบศูนย์บริการ		MA
ระบบสั่งชื้ออ <mark>ะ</mark> ใหล่		
ระบบอะไหล่	0	

ไปที่ ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)→ตั้งค่าค่าคงที่ CRM→ตั้งค่าค่าคงที่

			Doc. No.	Page	
napter : ระบบลูกค	<u>co</u> м ก้าสัม	พันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	52/57	
ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)		Setup ต่าดงที่ CRM (ID : SCR020-170) >> แก้ไขข้อมูล >> ฝ่ายขาย >> * ระยะเวลาถือครอง Deal ของพนักงานขายไม่เกิน(วัน) : 10 รหัสกิจกรรมที่ต่องสร้างนัดหมายอัตโนมัติเมื่อ Assign เชลส์ : โทรแนะนำตัว โทรติดตามหลัง Assign เชลส์ : 3 วัน โท้เขอลส์ที่ขายเป็นผู้รับผิดขอบ followup หลังขาย ติดต่อไม่ได้เกิย สนัสอิจกรรมที่ต่องสร้างนัดหมายอัตโนมัติเมื่อส่งมอบรถใหม่ าโสกิจกรรม รายละเอียดกิจกรรม รายละเอียดกิจกรรม รไป1 ติดตามหลังส่งมอบรถใหม่ 3 วัน SL11 ติดตามหลังส่งมอบรถใหม่ 15 วัน	ครั้งแรก (Initial Propose Call) น3 ครั้งให้ยกเล็กติดต่ออัตโนมัติ โพรติดต	ุ่⊾ ามหลังวันส่งมอบ(วัน) 3 15	
ระบบลูกหน ระบบภาษ์					
แฟ้มข้อมูลหลัก					
1	. 7 ທີ່	ะบุค่าคงที่ CRM ต่างๆที่เกี่ยวข้องกับฝ่ายขาย ได้แก่ ต้องการสร้างนัดหมายอัตโนมัติเมื่อ Assign เซลส์แ ป่นต้น ะบุรหัสกิจกรรมที่ต้องสร้างนัดหมายอัตโนมัติเมื่ออย	ระยะเวลาถือครอง Deal ของพนัก ละระยะเวลาที่ต้องทำการโทรติดเ มกใบกำกับภาษีในระบบศูนย์บริก	างานขาย, รหัสกิจกร ตามหลัง Assign เซ าร	
3	8. N	ดปุ่ม <mark>Save</mark> เพื่อบันทึก			

	Doc. No.	Page
Chapter : ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)	MYCAR-20180823	53/57

6. ตั้งค่า Sales Authorize

ระบบMyCar สามารถบริหารจัดการพนักงานขายโดยดูตาม Authorize ได้ เช่น หัวหน้าทีมเซลส์จะสามารถดูกิจกรรมของ พนักงานขายในทีมของตนได้ ซึ่งหัวหน้าทีมอื่นจะไม่สามารถมาดูข้อมูลของทีมนี้ได้ ส่วนพนักงานขายก็จะสามารถดูกิจกรรมที่ตนได้ ปฏิบัติกับลูกค้าของตนเองเท่านั้น จะไม่สามารถดูกิจกรรมของพนักงานขายคนอื่นได้ จากที่กล่าวมาจึงต้องมีการ Setup ระดับของทีม พนักงานขายว่าใครมีตำแหน่งอะไร เพื่อที่จะ setup level ของทีมขายได้ต่อไป

6.1 ตั้งค่าระดับของทีมพนักงานขาย



ไปที่ ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)→ตั้งค่า Sales Authorize→ตั้งค่าระดับของทีมพนักงานขาย

				Doc. No.	
Chapter : ระบบ	เลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)		MYC	MYCAR-20180823	
	Setup ระดับของทีมเซลส์ (ID : แก้ไขข้อมูล >>	SCR020-180) >>			
		איז: SENIOR COM Branch וערא			
	14 15 12			Recon	d (s) : 10
	สัดการชอมูล รับส	ชล นามสกุล	UNIO	alaña Level	
	ABD		D002	พนักงานขาย	
	SNC1111	Indiana Talkeria	D007	พัวหน้าทีมขาย	
	SNC1222	These Property of the second s	D007	พัวหน้าทีมขาย	
	<u>SNC133</u> 1	Internet Processes	D007	ผู้จัดการ	
	SNC-137	Page of Terraries	D009	พนักงานขาย	
	SNC-999	Indiana' Scottered	D009	พนักงานขาย	
	SNC-CHAY	And and a second second	D007	พนักงานขาย	
	SNC-Joke	Same Strength	D007	พนักงานขาย	
	SNC-SIM	Personal Contenas	D008	พนักงานขาย	
	Tum	Council of	D003	พบ้องานขาย	
	[New] FUIT		0003	DI UTAN DI MAN	
	[a	ังกัด Level : พนักงานขาย 🔽			
	2	\vdash		Save	Back
		1	. L	3	
	 Setup ระดับข 	องทีมเซลส์โดยเลือก 📟 ที่หน้	้าชื่อของพนักงานข	เยที่ต้องการ Setup ร	ะดับ
					UTL .
	2. เลือกสังกัด Le	vel ของพนักงานแสดงดังรูป			
	× •				
	เจ้าของกิจการ				
	ผู้จัดการ				
	หวหมาหมขาย				
	พนคงานขาย				
	Sale Admin				
	3. กดปุ่ม 🌅 Save	🔜 เพื่อบันทิกข้อมูล			
	4	q			

C ขึ้งจะการที่ได้เป็นสารการที่ได้เป็นส สารการที่ได้เป็นสารการที่ได้เป็นสารการที่ได้เป็นสารการที่ได้เป็นสารการที่ได้เป็นสารการที่ได้เป็นสารการที่ได้เป็นส สารการที่ได้เป็นสารการที่ได้เป็นสารการที่ได้เป็นสารการที่ได้เป็นสารการที่ได้เป็นสารการที่ได้เป็นสารการที่ได้เป็นส	M สัมพันธ์ (CRM) 			DOC. NO.	Page
6.2				MYCAR-20180823	55/57
	Assign พนักงาา	นขายตาม Level ขร	องพนักงาน		
DMS Busine	CAR ss Analytics loud Computing System eb Application		eler Gode :	Versions : SC20161219 Build 1800 บริษัท ซูซูกิมอเตอร์ (ประเทศไทย) จำกัด (D001) E * User Name : M System I	DRC DB; SUZUKT_DB_F Branch Code; מסעקעי Car Administrator (Ad <u>Sign Out</u> ן דא nfo: 23/12/2016 13:25 Link to Portal Site
ระบบลูกคำสัมพันธ์ (CRM	I) 🔳				
🔝 งานประจำวันพนักงาน	ขาย				
บริหารจัดการพนักงาน งานติดตามลกค้า	.ขาย		ma		
🔝 รายงาน			Welco.	me to	
🖸 ตั้งค่าค่าคงที่ CRM		Г	MV SMC	Car My System	
ตงตาธลเคร Authonze ๑ ตั้งค่าระดับของที่ม	; มพนักงาน	Duri			
ขาย Sesion พรัดงระเจ	ายดาม	BUSI	ness		
Level	\	And	alytics		
ระบบสต๊อกรถ	6.2	2 On Cloud (Computing System		
ระบบการขายรถ		& Web App	plication		
ระบบทะเบียน			Kar		
ระบบสต็อกป้ายแดง	0		1		
ระบบดูนย์บริการ	C				
ระบบสังชื่ออะไหล่					
ระบบอะไหล่	0				
1. 2.	ไปที่ ระบบลูกค้า Assign พนักงาง	าสัมพันธ์ (CRM)→ นขายตาม Level	ตั้งค่า Sales Auth	orize	



×

สอบถามข้อมลพนักงาน

กด <u>Select</u>เพื่อเลือกรหัสลูกค้าที่ต้องการเปลี่ยนสถานะ

กดปุ่ม **Inquiry** เพื่อแสดงข้อมูล

