

## คู่มือการปฏิบัติงาน



## ระบบการขายรถ (VEHICLE SALES)

(เพิ่มเติม)

## สารบัญ

## Vehicle Sale Additional

1. Monitor พนักงานขาย และ สามารถทำการดูรายละเอียดลูกค้าได้ .....	4
2. บังคับบันทึกรหัสพนักงานขาย เมื่อทำการบันทึกข้อมูลลูกค้า .....	7
3. Export ข้อมูลการติดตามงานลูกค้า.....	11

**คำนำ**

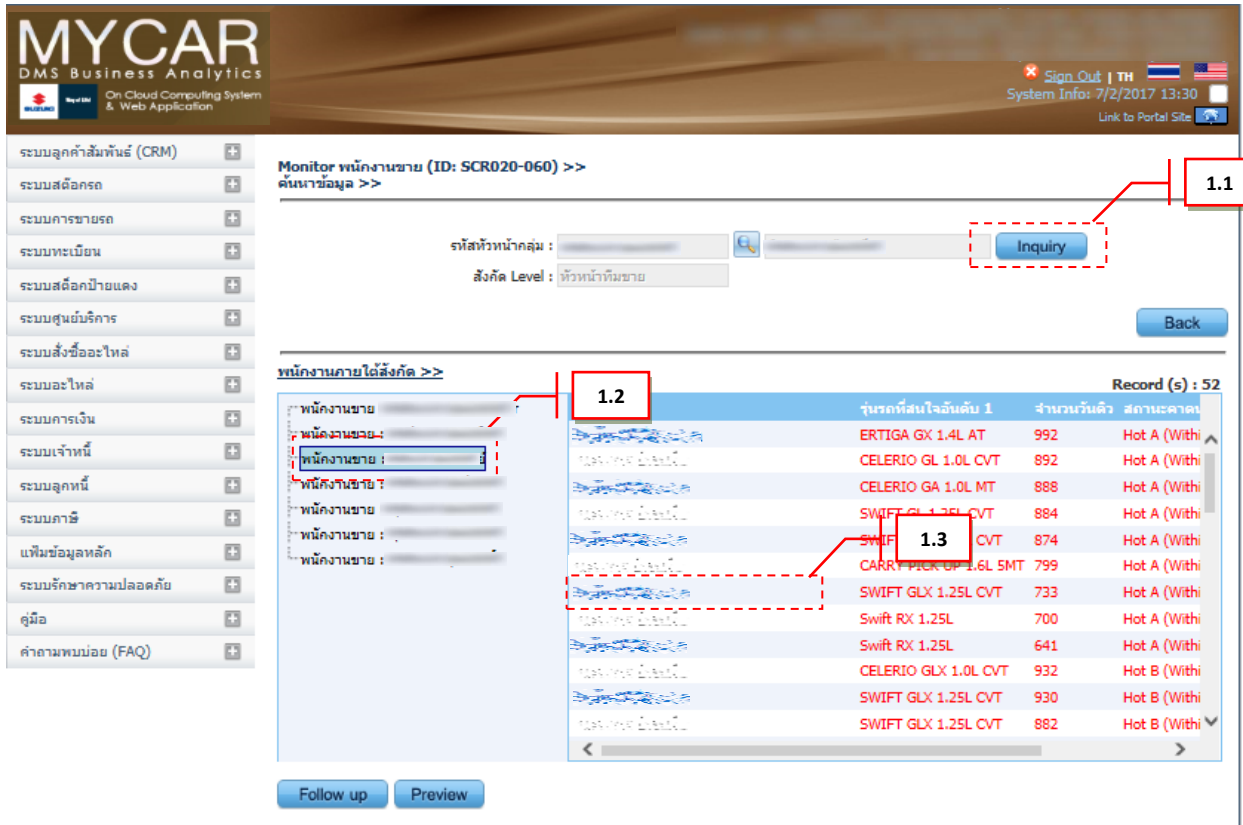
เป็นการอธิบายถึง การใช้งานเพิ่มเติมในระบบ Vehicle Sale ในหน้า Monitor พนักงานขาย, การบันทึกข้อมูลลูกค้า และการ Export ข้อมูลการ Follow-up

1. Monitor พนักงานขาย และสามารถทำการดูรายละเอียดลูกค้าได้

1.1. ทำการเลือกหัวหน้ากลุ่มที่ต้องการ

1.2. ทำการเลือกพนักงานขายที่ต้องการดูและสามารถดูรายละเอียดลูกค้าภายใต้พนักงานขายคนนั้น

1.3. เมื่อทำการเลือกลูกค้า ระบบจะทำการเปิดรายละเอียดของลูกค้าจากหน้า Customer profile



The screenshot shows the MYCAR DMS Business Analytics interface. On the left is a sidebar menu with various system modules. The main content area is titled "Monitor พนักงานขาย (ID: SCR020-060) >>". Below the title, there are search fields for "รหัสหัวหน้ากลุ่ม" and "สังกัด Level" (set to "หัวหน้าทีมขาย"). A red dashed box highlights the "Inquiry" button, labeled "1.1". Below this is a section titled "พนักงานภายใต้สังกัด >>". On the left of this section is a list of sales staff names, with a red dashed box highlighting the "พนักงานขาย" field, labeled "1.2". On the right is a table of vehicle records. A red dashed box highlights a row in the table, labeled "1.3".

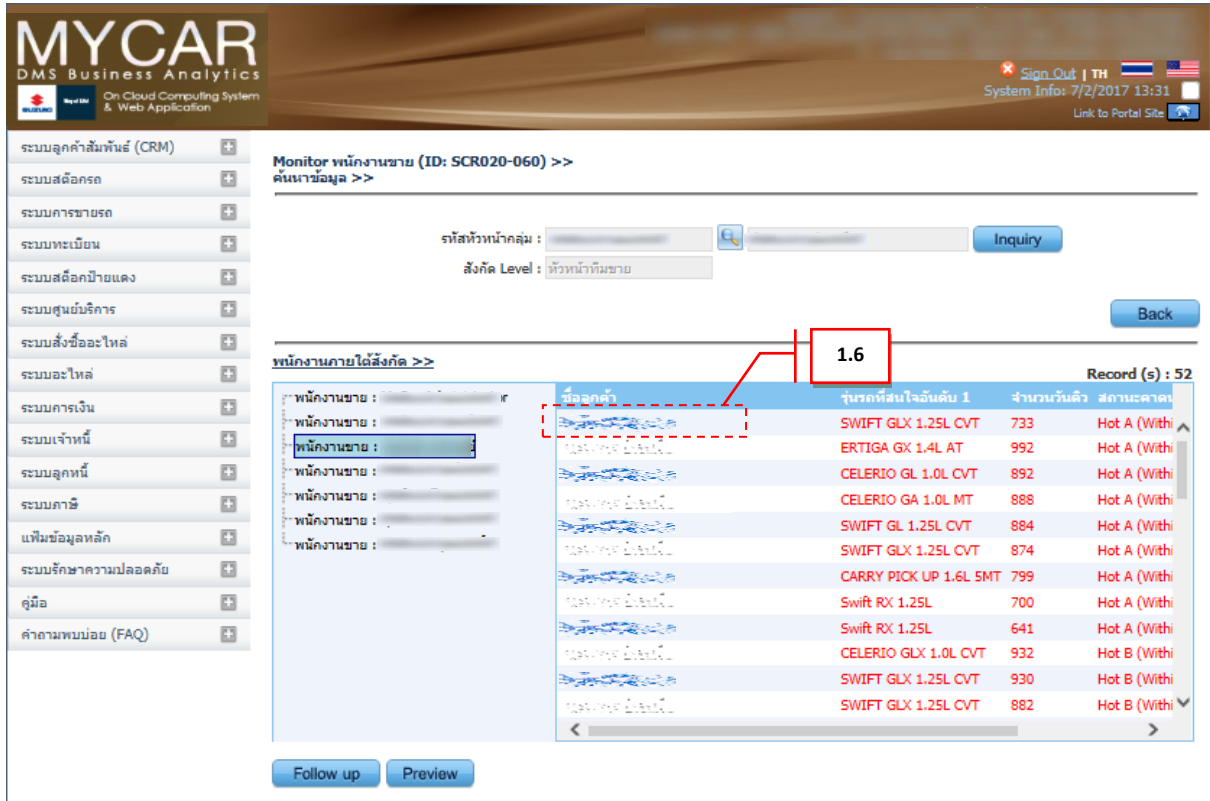
พนักงานขาย	รุ่นรถที่สนใจอันดับ 1	จำนวนวันคิว	สถานะตลาด
พนักงานขาย	ERTIGA GX 1.4L AT	992	Hot A (Withi
พนักงานขาย	CELERIO GL 1.0L CVT	892	Hot A (Withi
พนักงานขาย	CELERIO GA 1.0L MT	888	Hot A (Withi
พนักงานขาย	SWIFT GL 1.25L CVT	884	Hot A (Withi
พนักงานขาย	SWIFT CVT	874	Hot A (Withi
พนักงานขาย	CARRY PICK UP 1.6L SMT	799	Hot A (Withi
พนักงานขาย	SWIFT GLX 1.25L CVT	733	Hot A (Withi
พนักงานขาย	Swift RX 1.25L	700	Hot A (Withi
พนักงานขาย	Swift RX 1.25L	641	Hot A (Withi
พนักงานขาย	CELERIO GLX 1.0L CVT	932	Hot B (Withi
พนักงานขาย	SWIFT GLX 1.25L CVT	930	Hot B (Withi
พนักงานขาย	SWIFT GLX 1.25L CVT	882	Hot B (Withi

1.4. ระบบจะแสดงข้อมูลลูกค้ามุ่งหวังที่ได้ทำการเลือกมาก่อนหน้า แต่จะไม่สามารถทำการแก้ไขข้อมูลของลูกค้าได้

1.5. เมื่อทำการกดปุ่ม BACK ระบบจะกลับไปสู่หน้า Monitor พนักงานขาย

The screenshot shows the MYCAR DMS Business Analytics interface. The main content area displays a customer profile form for ID: SCR020-010. The form includes fields for name, phone number, email, and other details. On the left side, there is a sidebar menu with various system modules. At the bottom of the form, there are buttons for 'More Detail', 'Enquiry Tracking Card', and a 'Save' button (which is disabled, indicated by a red 'X' over it). To the right of the 'Save' button are 'Insert', 'Search', and 'Back' buttons. Red boxes with numbers 1.4 and 1.5 are placed over the 'Save' and 'Back' buttons respectively, with lines pointing to the corresponding text in the document above.

1.6. เมื่อกลับมาหน้า Monitor พนักงานขาย ซึ่ลูกค้าที่ดูข้อมูลล่าสุดจะขึ้นมาแสดงที่บนสุดของตาราง















**MYCAR**  
DMS Business Analytics  
On Cloud Computing System & Web Application

Monitor พนักงานขาย (ID: SCR020-060) >>  
ค้นหาข้อมูล >>

รหัสหัวหน้ากลุ่ม :    
สังกัด Level : หัวหน้าทีมขาย

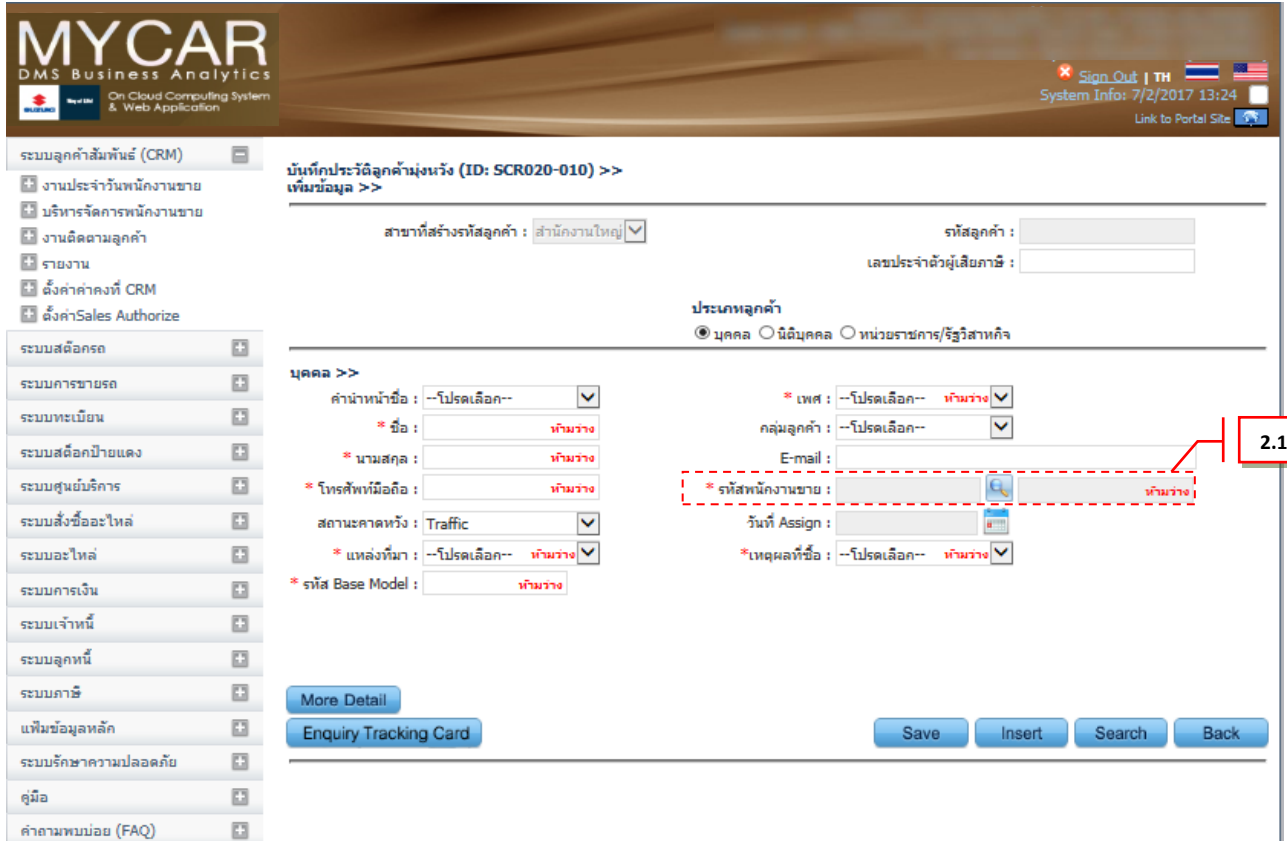
พนักงานภายใต้สังกัด >>

พนักงานขาย	ลูกค้า	รุ่นรถที่สนใจอันดับ 1	จำนวนวันแล้ว	สถานะล่าสุด
พนักงานขาย : <input type="text"/>		SWIFT GLX 1.25L CVT	733	Hot A (Withi
พนักงานขาย : <input type="text"/>		ERTIGA GX 1.4L AT	992	Hot A (Withi
พนักงานขาย : <input type="text"/>		CELERIO GL 1.0L CVT	892	Hot A (Withi
พนักงานขาย : <input type="text"/>		CELERIO GA 1.0L MT	888	Hot A (Withi
พนักงานขาย : <input type="text"/>		SWIFT GL 1.25L CVT	884	Hot A (Withi
พนักงานขาย : <input type="text"/>		SWIFT GLX 1.25L CVT	874	Hot A (Withi
พนักงานขาย : <input type="text"/>		CARRY PICK UP 1.6L SMT	799	Hot A (Withi
พนักงานขาย : <input type="text"/>		Swift RX 1.25L	700	Hot A (Withi
พนักงานขาย : <input type="text"/>		Swift RX 1.25L	641	Hot A (Withi
พนักงานขาย : <input type="text"/>		CELERIO GLX 1.0L CVT	932	Hot B (Withi
พนักงานขาย : <input type="text"/>		SWIFT GLX 1.25L CVT	930	Hot B (Withi
พนักงานขาย : <input type="text"/>		SWIFT GLX 1.25L CVT	882	Hot B (Withi

Record (s) : 52

2. บังคับบันทึกรหัสพนักงานขาย เมื่อทำการบันทึกข้อมูลลูกค้า

2.1. การบันทึกประวัติลูกค้ามุ่งหวัง ระบบจะบังคับเพิ่มเติมให้ทำการบันทึกพนักงานขาย



**MYCAR**  
DMS Business Analytics  
On Cloud Computing System & Web Application

System Info: 7/2/2017 13:24  
Link to Portal Site

ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)

- งานประจำวันพนักงานขาย
- บริหารจัดการพนักงานขาย
- งานติดตามลูกค้า
- รายงาน
- ตั้งค่าค่างานที่ CRM
- ตั้งค่าSales Authorize

ระบบสต็อก

ระบบการขายรถ

ระบบทะเบียน

ระบบสต็อกป้ายแดง

ระบบศูนย์บริการ

ระบบส่งซ่อมอะไหล่

ระบบอะไหล่

ระบบการเงิน

ระบบเจ้าหน้าที่

ระบบลูกค้าหนี้

ระบบภาษี

เพิ่มข้อมูลหลัก

ระบบรักษาความปลอดภัย

คู่มือ

คำถามพบบ่อย (FAQ)

บันทึกประวัติลูกค้ามุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >>  
เพิ่มข้อมูล >>

สาขาที่สร้างรหัสลูกค้า : สำนักงานใหญ่

รหัสลูกค้า :

เลขประจำตัวผู้เสียภาษี :

ประเภทลูกค้า  
 บุคคล  นิติบุคคล  หน่วยราชการ/รัฐวิสาหกิจ

บุคคล >>

คำนำหน้าชื่อ : --โปรดเลือก--

\* ชื่อ :  กำหนด

\* นามสกุล :  กำหนด

\* โทรศัพท์มือถือ :  กำหนด

สถานะคาดหวัง : Traffic

\* แหล่งที่มา : --โปรดเลือก-- กำหนด

\* รหัส Base Model :  กำหนด

\* เพศ : --โปรดเลือก-- กำหนด

กลุ่มลูกค้า : --โปรดเลือก--

E-mail :

\* รหัสพนักงานขาย :  กำหนด

วันที่ Assign :

\* เหตุผลที่ชื่อ : --โปรดเลือก-- กำหนด

More Detail

Enquiry Tracking Card

Save Insert Search Back

2.2. ทำการบันทึกข้อมูลลูกค้าตามที่ระบบบังคับให้บันทึก

2.2.1. ช่องพนักงานขาย ระบบจะทำการ Default ให้เมื่อ User ที่ทำการ Login เข้ามาเป็นพนักงานขาย (รูปประกอบที่ 1)

2.2.2. ช่องพนักงานขาย ระบบจะไม่ทำการ Default ให้เมื่อ User ที่ทำการ Login เข้ามาเป็นธุรกรการขายรถ โดยสามารถระบุพนักงานขายที่ดูแลลูกค้าได้ (รูปประกอบที่ 2)

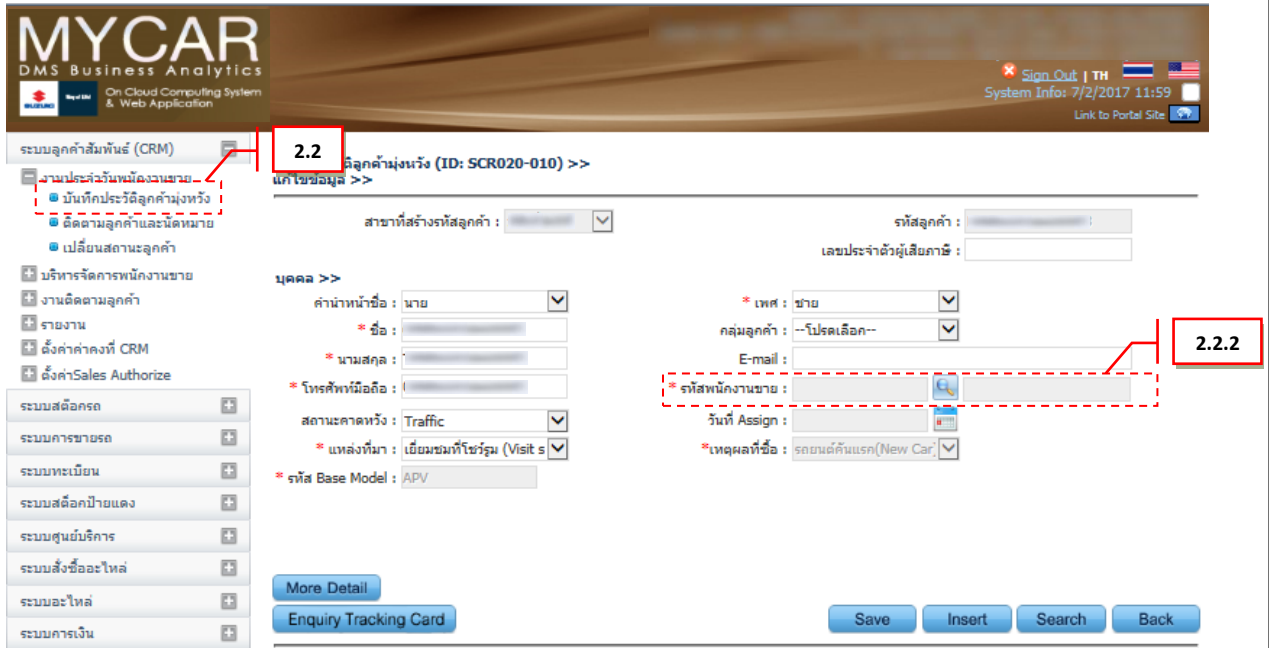
- วิธีการ Setup พนักงาน โดยระบุว่าพนักงานคือ Sale Admin (หน้า 10)

2.3. กด SAVE เพื่อบันทึก (หมายเหตุ: ระบบจะทำการสร้าง กิจกรรมเพื่อติดตามลูกค้าให้อัตโนมัติ)

# รูปประกอบที่ 1



# รูปประกอบที่ 2



**MYCAR**  
DMS Business Analytics  
On Cloud Computing System & Web Application

ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) **2.2** **ดูลูกค้ามุ่งหวัง (ID: SCR020-010) >>**  
แก้ไขข้อมูล >>

สาขาที่สร้างรหัสลูกค้า :  รหัสลูกค้า :   
เลขประจำตัวผู้เสียภาษี :

**บุคคล >>**

คำนำหน้าชื่อ : นาย   
\* ชื่อ :   
\* นามสกุล :   
\* โทรศัพท์มือถือ :   
สถานะคาดหวัง : Traffic   
\* แหล่งที่มา : เยี่ยมชมที่โชว์รูม (Visit s)   
\* รหัส Base Model : APV

\* เพศ : ชาย   
กลุ่มลูกค้า : --โปรดเลือก--   
E-mail :  **2.2.2**  
\* รหัสพนักงานขาย :   
วันที่ Assign :   
\* เหตุผลที่ซื้อ : รถยนต์คันแรก(New Car)

More Detail  
Enquiry Tracking Card

Save Insert Search Back

2.4. ระบบสร้างกิจกรรมการติดตามลูกค้าให้อัตโนมัติภายใต้พนักงานขายที่ถูก Assign ให้ดูแลลูกค้านี้



**MYCAR**  
DMS Business Analytics  
On Cloud Computing System & Web Application

ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM) **ดูติดตามลูกค้าและนัดหมาย (ID: SCR020-020) >>**  
ค้นหาข้อมูล >>

งานของพนักงาน :   Inquiry  
แผนก : D005  
วันที่ทำรายการ 07/02/2017

งานที่ต้องทำ  งานที่ทำแล้ว

งานค้าง  
 งานปัจจุบัน  
 งานในอนาคต

Insert Excel

ลำดับ	วันที่	กิจกรรม	สถานะ	หมายเหตุ
1	10/02/2017	กิจกรรมออกสถานที่ (Roadshow) SL01		โทรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Call)

Back

**2.4**

3. การกำหนดตำแหน่งพนักงานขาย

3.1. เมนูตั้งค่างานพนักงาน

3.2. ทำการบันทึกข้อมูลของพนักงานพร้อมกับระบุตำแหน่งพนักงาน คือ “ธุรกิจขายรถ”

3.3. บันทึก SAVE เพื่อทำการยืนยัน

The screenshot shows the MYCAR DMS Business Analytics interface. On the left is a sidebar menu with various system modules. The main area displays a form for setting up an employee's work details. The form includes fields for name, phone number, date of birth, branch, start date, and education level. A dropdown menu for 'ตำแหน่งพนักงาน' (Employee Position) is highlighted with a red dashed box and labeled '3.2'. The 'Save' button at the bottom is also highlighted with a red dashed box and labeled '3.3'. In the sidebar, the 'ตั้งค่างาน' (Set up work) menu item is highlighted with a red dashed box and labeled '3.1'.

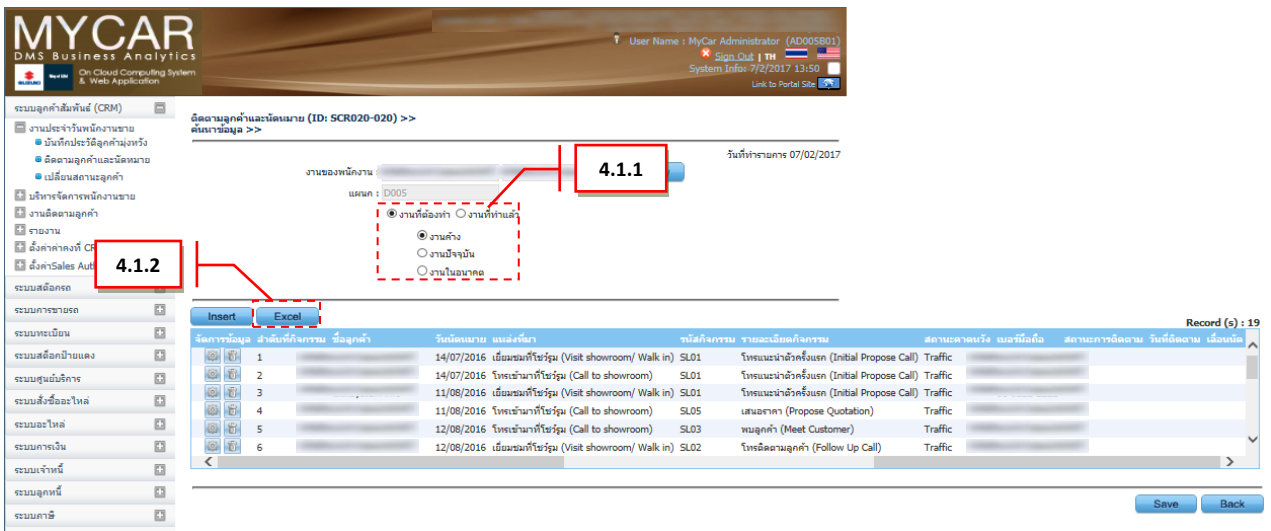
#### 4. Export ข้อมูลการติดตามงานลูกค้า

##### 4.1. ติดตามลูกค้าและนัดหมาย

4.1.1. เมื่อเข้าสู่หน้าติดตามลูกค้าและนัดหมาย และได้ทำการเลือกในส่วนสถานะงาน

- งานที่ต้องทำ
  - งานค้าง
  - งานปัจจุบัน
  - งานในอนาคต
- งานที่ทำแล้ว

4.1.2. ระบบจะแสดงปุ่ม Excel เพื่อ Export ข้อมูล



4.1.3. หลังจากกดปุ่ม Excel ระบบจะ Export ข้อมูลในรูปแบบ Excel

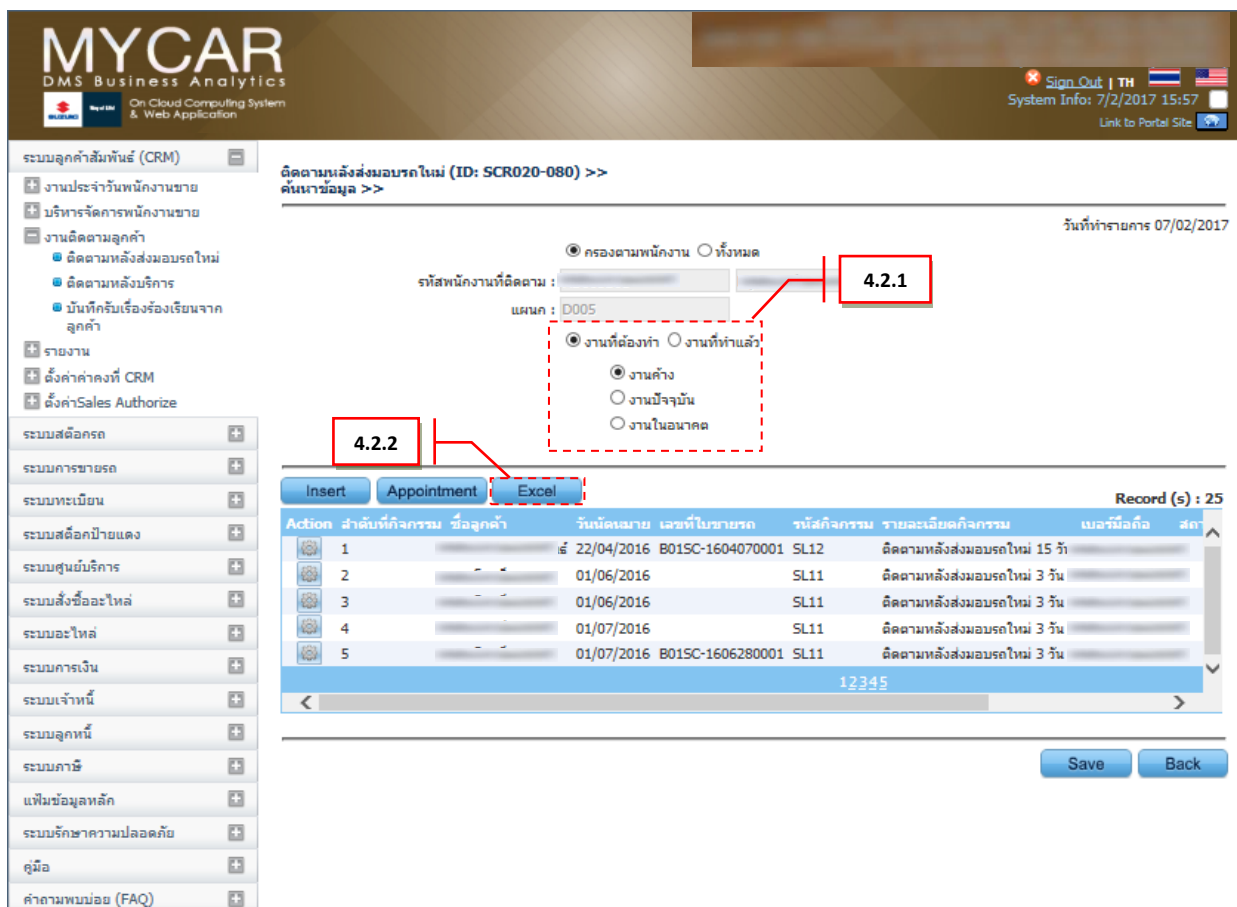
ลำดับที่กิจกรรม	ชื่อลูกค้า	วันที่นัดหมาย	แหล่งที่มา	รหัสกิจกรรม	รายละเอียดกิจกรรม	สถานะเดาหลัง	เบอร์มือถือ	สถานะการติดตาม	วันที่ติดตาม	เงื่อนไข
1		14/07/2016	เยี่ยมชมที่โชว์รูม (Visit showroom/ Walk in)	SL01	โทรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Call)	Traffic				
2		14/07/2016	โทรเข้ามาที่โชว์รูม (Call to showroom)	SL01	โทรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Call)	Traffic				
3		11/08/2016	เยี่ยมชมที่โชว์รูม (Visit showroom/ Walk in)	SL01	โทรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Call)	Traffic				
4		11/08/2016	โทรเข้ามาที่โชว์รูม (Call to showroom)	SL05	เสนอราคา (Propose Quotation)	Traffic				
5		12/08/2016	โทรเข้ามาที่โชว์รูม (Call to showroom)	SL03	พบลูกค้า (Meet Customer)	Traffic				
6		12/08/2016	เยี่ยมชมที่โชว์รูม (Visit showroom/ Walk in)	SL02	โทรติดตามลูกค้า (Follow Up Call)	Traffic				
7		12/08/2016	เยี่ยมชมที่โชว์รูม (Visit showroom/ Walk in)	SL04	ทดลองขับ (Test Drive)	Traffic				
8		12/08/2016	เยี่ยมชมที่โชว์รูม (Visit showroom/ Walk in)	SL04	ทดลองขับ (Test Drive)	Traffic				
9		14/08/2016	โทรเข้ามาที่โชว์รูม (Call to showroom)	SL01	โทรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Call)	Traffic				
10		18/08/2016		SL01	โทรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Call)	Traffic				
11		20/08/2016	เยี่ยมชมที่โชว์รูม (Visit showroom/ Walk in)	SL01	โทรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Call)	Traffic				
12		20/08/2016	เยี่ยมชมที่โชว์รูม (Visit showroom/ Walk in)	SL03	พบลูกค้า (Meet Customer)	Traffic				
13		20/08/2016	เยี่ยมชมที่โชว์รูม (Visit showroom/ Walk in)	SL01	โทรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Call)	Traffic				
14		20/08/2016	เยี่ยมชมที่โชว์รูม (Visit showroom/ Walk in)	SL01	โทรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Call)	Traffic				
15		20/08/2016	เยี่ยมชมที่โชว์รูม (Visit showroom/ Walk in)	SL01	โทรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Call)	Traffic				
16		21/10/2016	เยี่ยมชมที่โชว์รูม (Visit showroom/ Walk in)	SL01	โทรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Call)	Traffic				
17		21/10/2016	เยี่ยมชมที่โชว์รูม (Visit showroom/ Walk in)	SL99	อื่นๆ (Other)	Cancel Booking				
18		01/11/2016	เยี่ยมชมที่โชว์รูม (Visit showroom/ Walk in)	SL99	อื่นๆ (Other)	Cancel Booking				
19		12/11/2016	เยี่ยมชมที่โชว์รูม (Visit showroom/ Walk in)	SL01	โทรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Call)	Traffic				
20		05/02/2017	เยี่ยมชมที่โชว์รูม (Visit showroom/ Walk in)	SL01	โทรแนะนำตัวครั้งแรก (Initial Propose Call)	Traffic				

#### 4.2. ติดตามหลังส่งมอบรถใหม่

4.2.1. เมื่อเข้าสู่หน้าติดตามหลังส่งมอบรถใหม่ และได้ทำการเลือกในส่วนสถานะงาน

- งานที่ต้องทำ
  - งานค้าง
  - งานปัจจุบัน
  - งานในอนาคต
- งานที่ทำแล้ว

4.2.2. ระบบจะแสดงปุ่ม Excel เพื่อ Export ข้อมูล



**MYCAR**  
DMS Business Analytics  
On Cloud Computing System & Web Application

Sign Out | TH  
System Info: 7/2/2017 15:57  
Link to Portal Site

ระบบลูกค้าสัมพันธ์ (CRM)

- งานประจำวันพนักงานขาย
- บริหารจัดการพนักงานขาย
- งานติดตามลูกค้า
  - ติดตามหลังส่งมอบรถใหม่
  - ติดตามหลังบริการ
  - บันทึกรับเรื่องร้องเรียนจากลูกค้า
- รายงาน
- ตั้งค่าค่าคงที่ CRM
- ตั้งค่าSales Authorize

ระบบสต็อกกรด

ระบบการขายรถ

ระบบทะเบียน

ระบบสต็อกป้ายแดง

ระบบศูนย์บริการ

ระบบสิ่งชื้ออะไหล่

ระบบอะไหล่

ระบบการเงิน

ระบบเจ้าหน้าที่

ระบบลูกค้าหนี้

ระบบภาษี

เพิ่มข้อมูลหลัก

ระบบรักษาความปลอดภัย

คู่มือ

คำถามพบบ่อย (FAQ)

ติดตามหลังส่งมอบรถใหม่ (ID: SCR020-080) >>  
ค้นหาข้อมูล >>

วันที่ทำรายการ 07/02/2017

กรองตามพนักงาน  ทั้งหมด

รหัสพนักงานที่ติดตาม :

แผนก : D005

งานที่ต้องทำ  งานที่ทำแล้ว

- งานค้าง
- งานปัจจุบัน
- งานในอนาคต

4.2.1

4.2.2

Insert Appointment Excel

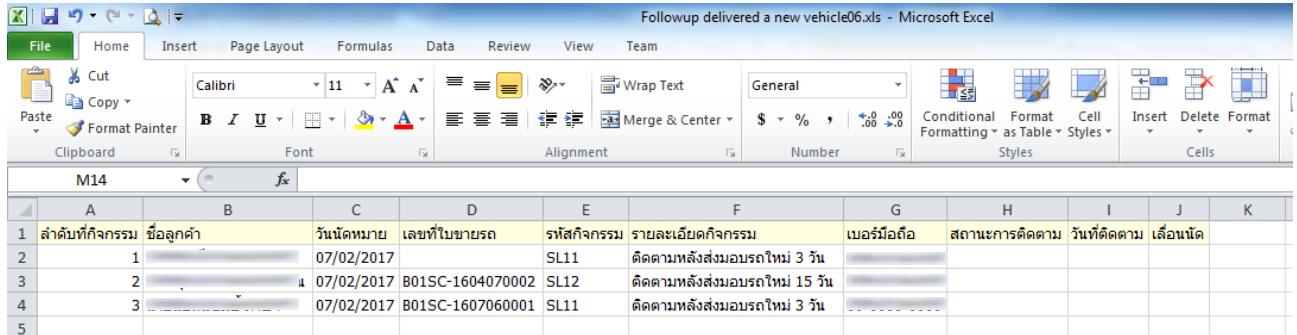
Record (s) : 25

Action	ลำดับที่กิจกรรม	ชื่อลูกค้า	วันที่ลงหมายเหตุ	เลขที่ใบขายรถ	ชนิดกิจกรรม	รายละเอียดกิจกรรม	เบอร์มือถือ	สก
	1		22/04/2016	B015C-1604070001	SL12	ติดตามหลังส่งมอบรถใหม่ 15 วัน		
	2		01/06/2016		SL11	ติดตามหลังส่งมอบรถใหม่ 3 วัน		
	3		01/06/2016		SL11	ติดตามหลังส่งมอบรถใหม่ 3 วัน		
	4		01/07/2016		SL11	ติดตามหลังส่งมอบรถใหม่ 3 วัน		
	5		01/07/2016	B015C-1606280001	SL11	ติดตามหลังส่งมอบรถใหม่ 3 วัน		

12345

Save Back

4.2.3. หลังจากกดปุ่ม Excel ระบบจะ Export ข้อมูลในรูปแบบ Excel



ลำดับที่กิจกรรม	ชื่อลูกค้า	วันนัดหมาย	เลขที่ใบขายรถ	รหัสกิจกรรม	รายละเอียดกิจกรรม	เบอร์มือถือ	สถานะการติดตาม	วันที่ติดตาม	เลื่อนนัด
1		07/02/2017	B01SC-1604070002	SL11	ติดตามหลังส่งมอบรถใหม่ 3 วัน				
2		07/02/2017	B01SC-1604070002	SL12	ติดตามหลังส่งมอบรถใหม่ 15 วัน				
3		07/02/2017	B01SC-1607060001	SL11	ติดตามหลังส่งมอบรถใหม่ 3 วัน				