

The background features several overlapping, flowing, and semi-transparent lines in shades of light green and cyan. These lines create a sense of movement and depth, resembling liquid or smoke. The overall aesthetic is clean, modern, and organic.

โอกาสทางการขาย
Opportunity

สารบัญ

ความหมายของโอกาสทางการขาย	3
หน้าจอบันทึกข้อมูลโอกาสทางการขาย	3
ลักษณะการบันทึกข้อมูลโอกาสทางการขาย	3
สถานะข้อมูลโอกาสทางการขาย	3
ขั้นตอนการบันทึกข้อมูลโอกาสทางการขาย	4
การเปลี่ยนสถานะโอกาสทางการขาย	9
การปิดโอกาสทางการขายสำเร็จ	10
การปิดโอกาสทางการขายไม่สำเร็จ	12

* หมายเหตุ : ผู้ใช้สามารถคลิกที่รายการสารบัญ เพื่อไปหน้าเอกสารดังกล่าวได้ทันที

โอกาสทางการขาย

หมายถึง การแสดงออกหรือการส่งสัญญาณจากลูกค้าว่าได้ตัดสินใจซื้อหรือปฏิเสธการซื้อสินค้า โดยระหว่าง ตัดสินใจอาจมีการขอใบเสนอราคา หรือข้อมูลอื่น ๆ ประกอบการตัดสินใจ พนักงานขายจึงต้องบันทึกข้อมูลลำดับ กระบวนการขายของลูกค้าไว้ในระบบว่าในแต่ละขั้นตอนของการตัดสินใจ โอกาสที่จะเปิดการขายกับลูกค้ามีส่วน เป็นเท่าไร และเป็นการสร้างมาตรฐานขั้นตอนการปิดการขายให้ทีมขายอีกด้วย

หน้าจอบันทึกข้อมูลโอกาสทางการขาย

หน้าจอบันทึกข้อมูลจะแบ่งข้อมูลออกเป็น 3 ส่วน คือ

- Tab Basic Data คือ การบันทึกรายละเอียดรหัสลูกค้า, เลขที่เอกสาร, วันที่เอกสาร, ชื่อลูกค้า, ผู้ติดต่อ, สถานะโอกาสทางการขาย, ความเป็นไปได้ (%), ผู้รับผิดชอบ และรายการสินค้าเป็นต้น
- Tab Detail คือ การบันทึกรายละเอียดแผนก, ทีมขาย, เขตการขาย, วิธีการขนส่ง และเงื่อนไขการขนส่ง
- Tab Note & Attachment คือ การบันทึกรายละเอียดข้อมูลเพิ่มเติม

ลักษณะการบันทึกข้อมูลโอกาสทางการขาย

การบันทึกข้อมูลโอกาสทางการขาย ผู้ใช้สามารถบันทึกได้ 1 รูปแบบ ได้แก่

- บันทึกที่เมนูโอกาสทางการขายโดยตรง

สถานะข้อมูลโอกาสทางการขาย

สถานะเอกสารโอกาสทางการขาย มีทั้งหมด 4 สถานะ คือ

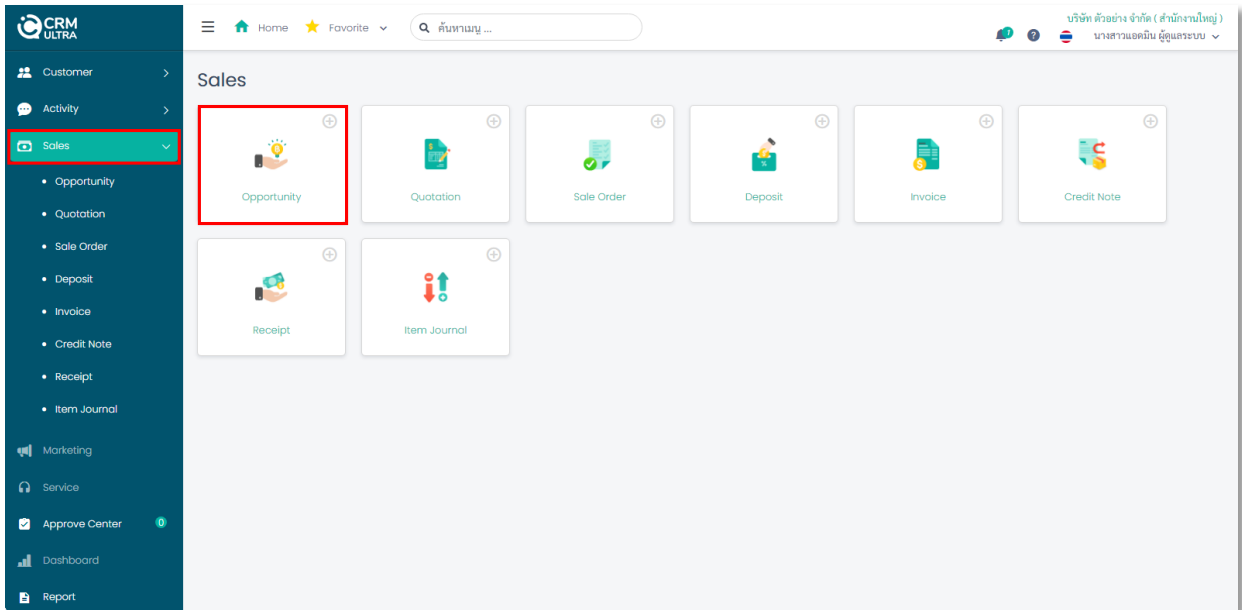
- Draft คือ ข้อมูลโอกาสทางการขายที่มีการบันทึกไว้
- Open คือ ข้อมูลโอกาสทางการขายที่สร้างขึ้นใหม่
- Partial คือ ข้อมูลโอกาสทางการขายที่มีการนำไปใช้บางส่วนเรียบร้อยแล้ว
- Full คือ ข้อมูลโอกาสทางการขายที่มีอ้างอิงไปเปิดเอกสารงานขายแบบเต็มจำนวน

สถานะโอกาสทางการขาย มีทั้งหมด 3 สถานะ คือ

- Close Won คือ ข้อมูลโอกาสทางการขายที่มีการปิดการขายสำเร็จ
- Close Lost คือ ข้อมูลโอกาสทางการขายที่มีการปิดการขายไม่สำเร็จ
- Change Status คือ การเปลี่ยนสถานะโอกาสทางการขาย ประกอบด้วย นำเสนอ, กำลังพิจารณา, เสนอราคา, เจรจาต่อรอง และ อนุมัติซื้อ เป็นต้น

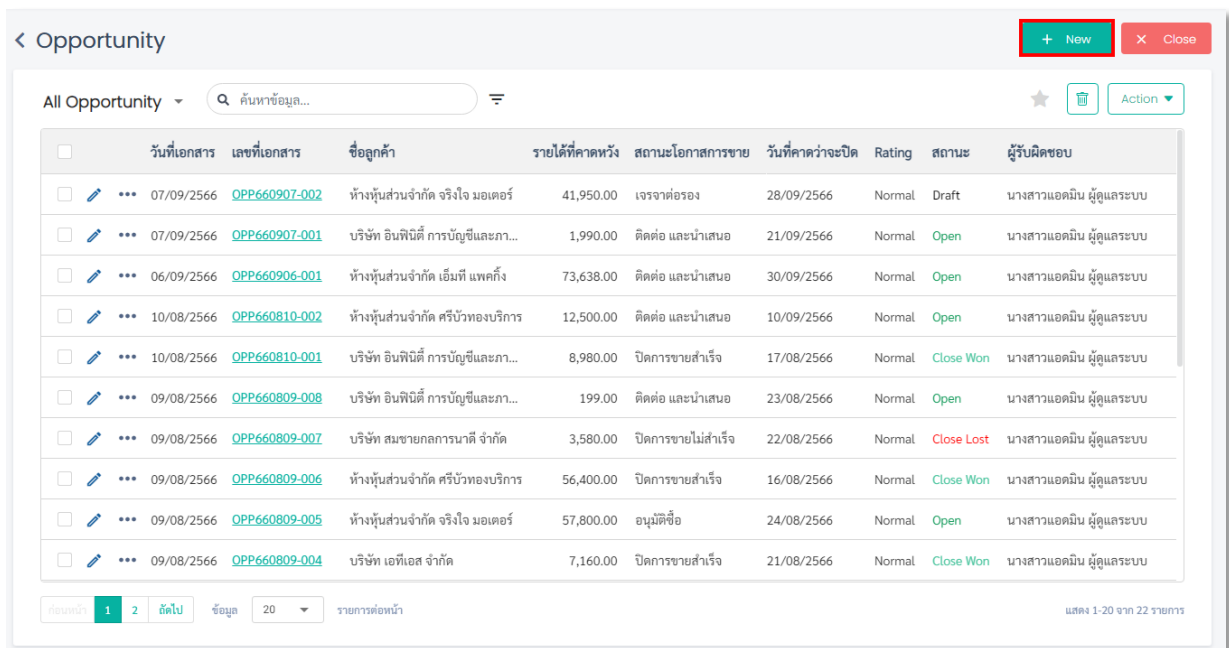
ขั้นตอนการบันทึกข้อมูลโอกาสทางการขาย

1. ผู้ใช้สามารถบันทึกข้อมูลโอกาสทางการขาย โดยกดเมนู “Sales” > “Opportunity”



การเข้าถึงเมนูโอกาสทางการขาย (Opportunity)

2. จากนั้นโปรแกรมจะแสดงหน้าจอรายการข้อมูลโอกาสทางการขาย ผู้ใช้สามารถสร้างข้อมูลโอกาสทางการขายใหม่ได้ โดยกดปุ่ม “New” ทางด้านบนขวาของหน้าจอโปรแกรม



การสร้างข้อมูลโอกาสทางการขายใหม่

3. ใน Tab “Basic Data” คือ การบันทึกรายละเอียดข้อมูลของโอกาสทางการขาย ได้แก่ รหัสลูกค้า, เลขที่เอกสาร, วันที่เอกสาร, ชื่อลูกค้า, แหล่งที่มาลูกค้า, วันที่คาดว่าจะปิด, ผู้ติดต่อ, รายได้ที่คาดหวัง, Rating, ผู้รับผิดชอบ, สถานะโอกาสทางการขาย และความเป็นไปได้ (%) เป็นต้น ผู้ใช้ควรทำการกรอกข้อมูลที่มีเครื่องหมาย “*” ให้ครบถ้วน

การเพิ่มข้อมูลทั่วไปของโอกาสทางการขาย (Basic Data)

4. “รายการสินค้า” ผู้ใช้สามารถเพิ่มสินค้าได้หลายรายการ โดยกดปุ่ม “+” และเลือกรายการสินค้าที่ต้องการ

การเพิ่มรายการสินค้าของโอกาสทางการขาย

ระบบจะแสดงรายการสินค้าและบริการให้เลือก สามารถกดเลือกได้มากกว่า 1 รายการ จากนั้นให้กด “Select”

สินค้าและบริการ
✕

Goods & Service
Select (0)

<input type="checkbox"/>	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	หน่วยนับขาย	ราคา/หน่วย	ประเภทสินค้า
<input type="checkbox"/>	GD-00001	Notebook Asus TUF Gaming A15 FA507NV-...	เครื่อง	46,990.00	สินค้าปกติ
<input type="checkbox"/>	GD-00002	ลำโพงบลูทูธ JBL Flip 6 Blue	ชิ้น	4,524.00	สินค้าปกติ
<input type="checkbox"/>	GD-00003	จอคอมพิวเตอร์	เครื่อง	0.00	สินค้าปกติ
<input type="checkbox"/>	GD-0001	เมาส์	ตัว	199.00	สินค้าปกติ
<input type="checkbox"/>	GD-0002	USB KEYBOARD HP GAMING (K110) BLACK	ตัว	390.00	สินค้าปกติ
<input type="checkbox"/>	GD-0003	หูฟัง	ชิ้น	159.00	สินค้าปกติ

1
ข้อมูล 20 รายการต่อหน้า
รายการต่อหน้า
แสดง 1-20 จาก 18 รายการ

Select
Close

การเพิ่มสินค้าและบริการ (Good & Service)

จากนั้นสินค้าและบริการที่เลือกจะแสดงที่รายการสินค้า ระบบจะแสดงจำนวนเงินทั้งสิ้นให้อัตโนมัติ ผู้ใช้สามารถรอกส่วนลดสินค้าที่ช่องรายการสินค้า หรือรอกส่วนลดการค้าได้ที่ช่องส่วนลดการค้า

Basic Data
Detail
Note & Attachment

* รหัสลูกค้า

ชื่อลูกค้า

ผู้ติดต่อ

* ผู้รับผิดชอบ นางสาวแอดมิน ผู้

* เลขที่เอกสาร

แหล่งที่มาลูกค้า

รายได้ที่คาดหวัง

* สถานะโอกาสการขาย

* วันที่เอกสาร

วันที่คาดว่าจะปิด

Rating

ความเป็นไปได้ (%)

รายการสินค้า

<input type="checkbox"/>	ลำดับ	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	หน่วยนับ	คลังสินค้า	ที่เก็บสินค้า	จำนวน	ราคา/หน่วย	ส่วนลด	จำนวนเงิน
<input type="checkbox"/>	1	GD-00001	Notebook Asus TUF Gamin	UNT-01	INV01	L01	2.00	46,990.00		93,980.00
<input type="checkbox"/>	2	GD-0002	USB KEYBOARD HP GAMIN	UNTT-0	INV01	L01	2.00	390.00		780.00
<input type="checkbox"/>	3	GD-0001	เมาส์	UNTT-0	INV01	L01	2.00	199.00		398.00
<input type="checkbox"/>	4	GD-0003	หูฟัง	UNT-02	INV01	L01	2.00	159.00		318.00
<input type="checkbox"/>	5	GD-00002	ลำโพงบลูทูธ JBL Flip 6 Blue	UNT-02	INV01	L01	1.00	4,524.00		4,524.00

รวมเงิน

ส่วนลดการค้า

จำนวนเงินทั้งสิ้น 100,000.00

หน้าต่างแสดงรายการสินค้า

5. ใน Tab “Detail” ผู้ใช้สามารถบันทึกข้อมูลเช่น แผนก, ทีมขาย, เขตการขาย, วิธีการขนส่ง และเงื่อนไขการขนส่ง เป็นต้น

การเพิ่มรายละเอียดของข้อมูลโอกาสทางการขาย

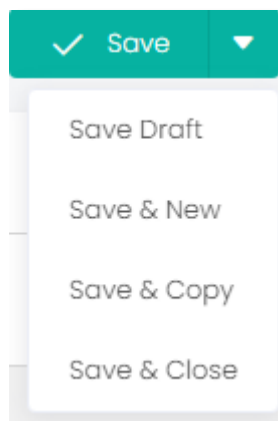
6. ใน Tab “Note & Attachment” คือ การบันทึกรายละเอียดหมายเหตุ คำอธิบายรายการ เงื่อนไขต่างๆ และแนบไฟล์เอกสารเพิ่มเติม ผู้ใช้สามารถระบุหมายเหตุต่างๆ ที่ต้องการ โดยกดปุ่ม “+” เพื่อ “ระบุรายละเอียด” “☑” กำหนดเป็นหมายเหตุท้ายแบบฟอร์ม ใช้ในกรณีที่หมายเหตุท้ายแบบฟอร์มมีมากกว่า 1 ขึ้นไป เพื่อนำมาแสดงในท้ายแบบฟอร์มเอกสาร เมื่อกรอกข้อมูลเรียบร้อยแล้วกดปุ่ม สัญลักษณ์ “✓” เพื่อบันทึกข้อมูล

การเพิ่มข้อมูลบันทึกเพิ่มเติม

7. หลังจากผู้ใช้ตรวจสอบข้อมูลครบถ้วนแล้ว ให้กดปุ่ม “ ✓ Save ” ทางด้านขวาบนของหน้าจอโปรแกรม เพื่อเป็นการบันทึกข้อมูลโอกาสทางการขาย

โดยการบันทึกข้อมูลสามารถแบ่งการบันทึกออกเป็น 5 รูปแบบ ได้แก่

- Save คือการบันทึกข้อมูลโอกาสทางการขายปกติ พร้อมแสดงข้อมูลที่มีการบันทึกเรียบร้อยแล้ว
- Save Draft คือการบันทึกแบบร่างเอกสาร เมื่อผู้ใช้บันทึกข้อมูลโอกาสทางการขายเรียบร้อยแล้ว ระบบจะแสดงหน้าจอการบันทึกโอกาสทางการขายแบบร่างทันที
- Save & New คือการบันทึกพร้อมเปิดหน้าบันทึกข้อมูลโอกาสทางการขายใหม่ เมื่อผู้ใช้บันทึกข้อมูลเรียบร้อยแล้ว ระบบจะแสดงหน้าจอการบันทึกข้อมูลโอกาสทางการขายใหม่ทันที
- Save & Copy คือการบันทึกพร้อมคัดลอกข้อมูลลูกค้า เมื่อผู้ใช้บันทึกข้อมูลลูกค้าเรียบร้อยแล้ว ระบบจะแสดงหน้าจอการบันทึกข้อมูลโอกาสทางการขายใหม่ทันที พร้อมทั้งคัดลอกข้อมูลโอกาสทางการขายทั้งหมดไปยัง New Opportunity ยกเว้น รหัสโอกาสทางการขาย
- Save & Close คือการบันทึกพร้อมย้อนกลับไปหน้ารายการโอกาสทางการขาย เมื่อผู้ใช้บันทึกข้อมูลลูกค้าเรียบร้อยแล้ว ระบบจะย้อนกลับแสดงหน้าจอรายการลูกค้าทั้งหมดทันที



ประเภทการบันทึก

การเปลี่ยนสถานะโอกาสทางการขาย

1. ผู้ใช้ทำการเปลี่ยนสถานะโอกาสทางการขายได้ ที่หน้ารายละเอียดโอกาสทางการขาย กดปุ่ม “Action” [หมายเลข 1] จากนั้นเลือก “Change Status” [หมายเลข 2]

ลำดับ	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	หน่วยนับ	คลังสินค้า	ที่เก็บสินค้า	จำนวน	ราคา/หน่วย	ส่วนลด	จำนวนเงิน
1	GD-00001	Notebook Asus TUF Gaming ...	UNT-01	INV01	L01	2.00	46,990.00		93,980.00
2	GD-00002	USB KEYBOARD HP GAMING ...	UNTT-04	INV01	L01	2.00	390.00		780.00
3	GD-00001	เมาส์	UNTT-04	INV01	L01	2.00	199.00		398.00
4	GD-00003	หูฟัง	UNT-02	INV01	L01	2.00	159.00		318.00
5	GD-00002	ลำโพงบลูทูธ JBL Flip 6 Blue	UNT-02	INV01	L01	1.00	4,524.00		4,524.00

การเปลี่ยนสถานะโอกาสทางการขายจากหน้ารายละเอียด

2. จากนั้นระบบจะแสดงหน้าต่างแจ้งเตือนยืนยันการเปลี่ยนสถานะ และแสดงสถานะโอกาสทางการขายให้ผู้ใช้เลือก จากนั้นกด “Save”

แจ้งเตือนยืนยันการเปลี่ยนสถานะ (Change Status)

- เมื่อผู้ใช้เปลี่ยนสถานะโอกาสทางการขายเสร็จเรียบร้อยแล้ว ระบบจะแสดงสถานะโอกาสทางการขายตามที่ผู้ใช้เลือก และสามารถเปิดดูประวัติการเปลี่ยนสถานะได้ที่ Info “i”

The screenshot shows the 'Opportunity Detail' page for an opportunity with ID OPP660908-001. The status is 'Open'. The 'Basic Data' tab is active, showing customer information and product details. A red box highlights the 'สถานะโอกาสการขาย' (Sales Opportunity Status) field, which is currently set to 'เจรจาต่อรอง' (Negotiation). Another red box highlights the 'ประวัติการเปลี่ยนสถานะ' (Status Change History) section, which shows a record for '08/09/2023' where the status was changed to 'เจรจาต่อรอง' with a 70.00% completion rate.

ลำดับ	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	หน่วยนับ	คลังสินค้า	ที่เก็บสินค้า	จำนวน	ราคา/หน่วย
1	GD-00001	Notebook Asus TUF Gaming ...	UNT-01	INV01	L01	2.00	46,990.00
2	GD-0002	USB KEYBOARD HP GAMING ...	UNTT-04	INV01	L01	2.00	390.00
3	GD-0001	เมาส์	UNTT-04	INV01	L01	2.00	199.00
4	GD-0003	หูฟัง	UNT-02	INV01	L01	2.00	159.00
5	GD-00002	ลำโพงบลูทูธ JBL Flip 6 Blue	UNT-02	INV01	L01	1.00	4,524.00

ประวัติการเปลี่ยนสถานะ (Change Status)

การปิดโอกาสทางการขายสำเร็จ

- ผู้ใช้สามารถปิดโอกาสทางการขายสำเร็จ โดยให้ผู้ใช้กดที่ “Action” และเลือก “Close Won”

The screenshot shows the 'Opportunity Detail' page for an opportunity with ID OPP660906-001. The status is 'Open'. The 'Basic Data' tab is active. A red box highlights the 'Action' button in the top right corner. A dropdown menu is open, and 'Close Won' is selected, also highlighted with a red box. The 'ประวัติการเปลี่ยนสถานะ' (Status Change History) section is empty.

ลำดับ	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	หน่วยนับ	คลังสินค้า	ที่เก็บสินค้า	จำนวน	ราคา/หน่วย	ส่วนลด	จำนวนเงิน
1	GD-0002	USB KEYBOARD HP GAMING ...	UNTT-04	INV01	L01	1.00	390.00		390.00
2	GD-00001	Notebook Asus TUF Gaming ...	UNT-01	INV01	L01	1.00	46,990.00		46,990.00
3	GD-0001	เมาส์	UNTT-04	INV01	L01	1.00	199.00		199.00
4	GD-00003	จอคอมพิวเตอร์	UNT-01	INV01	L01	1.00	25,900.00		25,900.00
5	GD-0003	หูฟัง	UNT-02	INV01	L01	1.00	159.00		159.00

การปิดโอกาสทางการขายสำเร็จ (Close Won)

* หมายเหตุ: สถานะของโอกาสทางการขายที่สามารถ Close Won ได้ คือ Open เท่านั้น

- จากนั้นระบบจะแสดงหน้าต่างแจ้งเตือนยืนยันการเปลี่ยนสถานะ และแสดงวันที่ปิด, เหตุผล และรายละเอียดเพิ่มเติม ให้ผู้ใช้เลือกและกรอกข้อมูล จากนั้นกด “Save”

⚠️ ยืนยันการเปลี่ยนสถานะ
✕

ปิดการขายสำเร็จ

คุณต้องการปิดการขายเลขที่เอกสาร 'OPP660906-001' ใช่หรือไม่

วันที่ปิด

เหตุผล

รายละเอียดเพิ่มเติม

แจ้งเตือนยืนยันการเปลี่ยนสถานะ (Close Won)

- เมื่อผู้ใช้ทำการยืนยันการปิดการขายสำเร็จเรียบร้อยแล้ว ระบบจะแสดงสถานะโอกาสทางการขายเป็น ปิดการขายสำเร็จ, ความเป็นไปได้ (%) 100.00 และสถานะเอกสารเป็น Close Won

< Opportunity Detail

Status: Close Won

Basic Data
Detail
Note & Attachment

* รหัสลูกค้า

ชื่อลูกค้า

ผู้ติดต่อ

* ผู้รับผิดชอบ

* เลขที่เอกสาร

แหล่งที่มาลูกค้า

รายได้ที่คาดหวัง

* สถานะโอกาสการขาย

* วันที่เอกสาร

วันที่คาดว่าจะปิด

Rating

* ความเป็นไปได้ (%)

รายการสินค้า

ลำดับ	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	หน่วยนับ	คลังสินค้า	ที่เก็บสินค้า	จำนวน	ราคา/หน่วย	ส่วนลด	จำนวนเงิน
1	GD-0002	USB KEYBOARD HP GAMING ...	UNTT-04	INV01	L01	1.00	390.00		390.00
2	GD-00001	Notebook Asus TUF Gaming ...	UNT-01	INV01	L01	1.00	46,990.00		46,990.00
3	GD-0001	เมาส์	UNTT-04	INV01	L01	1.00	199.00		199.00
4	GD-00003	จอคอมพิวเตอร์	UNT-01	INV01	L01	1.00	25,900.00		25,900.00
5	GD-0003	หูฟัง	UNT-02	INV01	L01	1.00	159.00		159.00

ประวัติการเปลี่ยนสถานะ (Close Won)

การปิดโอกาสทางการขายไม่สำเร็จ

1. ผู้ใช้สามารถปิดโอกาสทางการขายไม่สำเร็จ โดยให้ผู้ใช้กดที่ “Action” และเลือก “Close Lost”

The screenshot shows the 'Opportunity Detail' page for an opportunity with ID OPP660809-008. The status is 'Open'. A dropdown menu is open under the 'Action' button, with 'Close Lost' highlighted. The page includes fields for customer ID, salesperson, and opportunity details, along with a table of line items.

ลำดับ	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	หน่วยนับ	คลังสินค้า	ที่เก็บสินค้า	จำนวน	ราคา/หน่วย	ส่วนลด	จำนวนเงิน
1	GD-0001	น้ำส้ม	UNTT-04	INV01	LCT001	1.00	199.00		199.00

การปิดโอกาสทางการขายไม่สำเร็จ (Close Lost)

* หมายเหตุ: สถานะของโอกาสทางการขายที่สามารถ Close Lost ได้ คือ Open เท่านั้น

2. จากนั้นระบบจะแสดงหน้าต่างแจ้งเตือนยืนยันการเปลี่ยนสถานะ และแสดงวันที่ปิด, เหตุผล, คู่แข่ง และรายละเอียดเพิ่มเติม ให้ผู้ใช้เลือกและกรอกข้อมูล จากนั้นกด “Save”

The dialog box is titled 'ยืนยันการเปลี่ยนสถานะ' (Confirm Status Change). It asks for confirmation to close the opportunity 'OPP660809-008'. It includes fields for the closing date (08/09/2566), reason (สินค้ามีราคาสูง), competitor (CPTT-004), and a text area for additional details (สินค้าราคาสูงเมื่อเทียบกับร้านอื่น จึงขอยกเลิก). A 'Save' button is highlighted in red.

แจ้งเตือนยืนยันการเปลี่ยนสถานะ (Close Lost)

3. เมื่อผู้ใช้ทำการยืนยันการปิดการขายไม่สำเร็จเรียบร้อยแล้ว ระบบจะแสดงสถานะโอกาสทางการขายเป็น ปิดการขายไม่สำเร็จ, ความเป็นไปได้ (%) 0.00 และสถานะเอกสารเป็น Close Lost

The screenshot shows the 'Opportunity Detail' page in a CRM system. The status is 'Close Lost'. The 'Basic Data' tab is active, displaying various fields for the opportunity. The 'ความเป็นไปได้ (%)' (Win Probability) is highlighted in red and set to 0.00. The 'สถานะโอกาสการขาย' (Sales Opportunity Status) is also highlighted in red and set to 'ปิดการขายไม่สำเร็จ' (Sales not completed).

ลำดับ	รหัสสินค้า	ชื่อสินค้า	หน่วยนับ	คลังสินค้า	ที่เก็บสินค้า	จำนวน	ราคา/หน่วย	ส่วนลด	จำนวนเงิน
1	GD-0001	น้ำส้ม	UNTT-04	INV01	LCT001	1.00	199.00		199.00

ประวัติการเปลี่ยนสถานะ (Close Won)

* หมายเหตุ: หากต้องการเปิดโอกาสทางการขายอีกครั้ง สามารถที่กดปุ่ม “Re Open” Status จะเปลี่ยนเป็น Open