



# Ý tưởng kinh doanh phần mềm SlimCRM

(Mẫu chỉ phục vụ mục đích tham khảo nên có thể không đầy đủ)

1. Thực hiện bởi: SlimSoft Team

2. Thông tin liên hệ:

- Website: <https://slimcrm.vn/>
- SĐT: 0899.172.899
- Email: info@slimsoft.vn

## I - Giới thiệu

### Ý tưởng kinh doanh:

SlimCRM là phần mềm quản lý quan hệ khách hàng (CRM) được thiết kế dành cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMB) tại Việt Nam. Phần mềm giúp doanh nghiệp quản lý hiệu quả các hoạt động bán hàng, tiếp thị và chăm sóc khách hàng, từ đó tăng doanh thu và lợi nhuận.

## II - Vấn đề

- Nhiều doanh nghiệp SMB tại Việt Nam đang gặp khó khăn trong việc quản lý các hoạt động bán hàng, tiếp thị và chăm sóc khách hàng một cách hiệu quả.
- Các giải pháp CRM hiện có trên thị trường thường quá phức tạp và tốn kém đối với các doanh nghiệp SMB.
- Doanh nghiệp SMB cần một giải pháp CRM đơn giản, dễ sử dụng và giá cả phải chăng để giúp họ quản lý các hoạt động kinh doanh của mình một cách hiệu quả hơn.

## III - Giải pháp

### 1. Sứ mệnh của SlimCRM

Công việc của chúng tôi bắt nguồn từ niềm tin rằng: các doanh nghiệp vừa và nhỏ chính là trụ cột của nền kinh tế Việt Nam.

Hơn ai hết, chúng tôi hiểu rằng các doanh nghiệp này được sinh ra từ một giấc mơ, một ý tưởng và niềm đam mê cháy bỏng. Chúng tôi cũng nhận ra các doanh nghiệp vừa và nhỏ đang phải đối mặt với nhiều thử thách lớn. Họ cần các công cụ số hóa để sắp xếp thời gian và ngân sách một cách hợp lý nhất.

Vì thế, sứ mệnh của chúng tôi là “giúp quản trị doanh nghiệp dễ dàng và tạo ra nhiều lợi nhuận hơn”.

SlimCRM không chỉ là một phần mềm quản lý quan hệ khách hàng (CRM) thông thường, mà còn là một CRM mở rộng, cung cấp giải pháp toàn diện cho việc quản lý doanh nghiệp trên 4 phương diện: khách hàng, tài chính, quy trình công việc và nhân sự.

## 2. 4 khía cạnh quản lý

### 2.1. Quản lý khách hàng:

Hơn CRM truyền thống: SlimCRM vượt ra khỏi chức năng quản lý khách hàng tiềm năng và cơ hội bán hàng cơ bản, cung cấp các tính năng nâng cao như:

- Phân khúc khách hàng chi tiết theo nhiều tiêu chí.
- Tự động hóa quy trình nuôi dưỡng khách hàng tiềm năng bằng hệ thống Marketing Automation và Lead Scoring hiện đại.
- Chăm sóc khách hàng sau bán hàng hiệu quả.
- Phân tích hành vi khách hàng để đưa ra chiến lược marketing phù hợp.

### 2.2. Quản lý tài chính:

Hệ thống quản lý tài chính toàn diện: SlimCRM giúp bạn theo dõi và quản lý hiệu quả các hoạt động tài chính của doanh nghiệp, bao gồm:

- Doanh thu và chi phí.
- Dòng tiền.
- Hóa đơn và thanh toán.
- Báo cáo tài chính chi tiết.

### 2.3. Quản lý quy trình công việc:

Tự động hóa và tối ưu hóa quy trình: SlimCRM giúp bạn tự động hóa các quy trình công việc thủ công, tăng hiệu quả và năng suất làm việc. Phần mềm cung cấp các tính năng như:

- Quản lý dự án và nhiệm vụ.
- Quản lý tài liệu.
- Quản lý quy trình phê duyệt.
- Theo dõi tiến độ công việc.

### 2.4. Quản lý nhân sự:

Nâng cao hiệu quả quản lý nhân sự: SlimCRM giúp bạn quản lý hiệu quả đội ngũ nhân viên của mình, bao gồm:

- Quản lý thông tin nhân viên.



- Theo dõi hiệu suất công việc.
- Quản lý bảng lương và thưởng.
- Đánh giá nhân viên.

### **3. Lợi ích của SlimCRM**

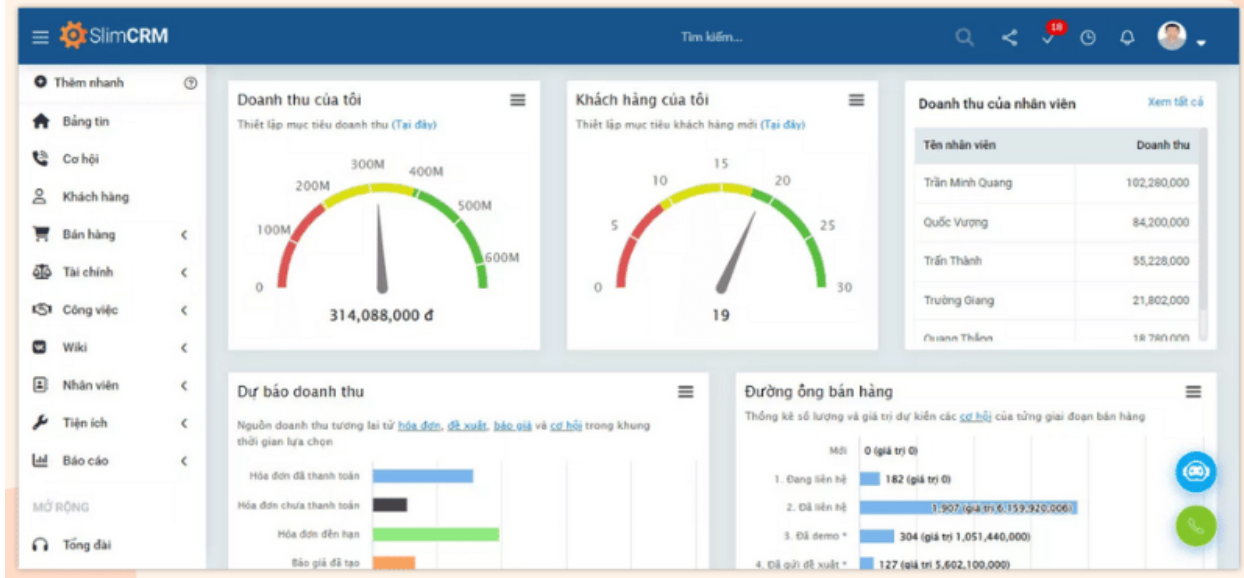
- Quản lý toàn diện: SlimCRM giúp bạn quản lý mọi khía cạnh của doanh nghiệp trên một nền tảng duy nhất, cung cấp cho bạn cái nhìn tổng quan toàn diện về hoạt động kinh doanh của mình.
- Tăng hiệu quả: SlimCRM giúp bạn tự động hóa các quy trình, tối ưu hóa quy trình làm việc và tăng năng suất của nhân viên.
- Tiết kiệm chi phí: SlimCRM giúp bạn tiết kiệm chi phí bằng cách loại bỏ các quy trình thủ công và giảm thiểu sai sót.

### **4. Điểm khác biệt của SlimCRM**

#### **a/ Đơn giản và tinh gọn:**

- Giao diện trực quan, dễ sử dụng, phù hợp với mọi đối tượng người dùng.
- Tối ưu hóa đến từng click chuột và từng dòng text, giúp thao tác nhanh chóng và hiệu quả.
- Doanh nghiệp dễ dàng triển khai và sử dụng, tiết kiệm thời gian và chi phí đào tạo.

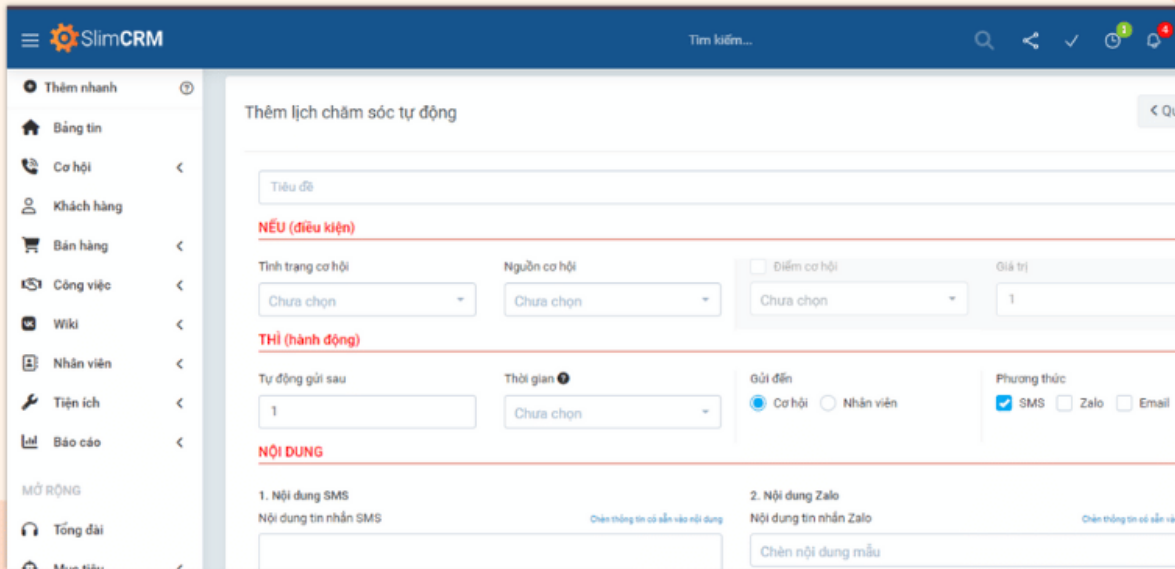
## Giao diện trực quan, tối ưu đến từng click chuột



**b/Marketing Automation đột phá:** Phần mềm Marketing Automation đơn giản nhất trên thị trường giúp doanh nghiệp tự động hóa các chiến dịch marketing hiệu quả. Dễ dàng học và ứng dụng chỉ trong vòng 1 tiếng, phù hợp với cả nhân viên sales và marketing. Bản chất Marketing Automation là hệ thống cực kỳ phức tạp, SlimCRM đã cố gắng tinh gọn chúng để không chỉ Marketer mà sales - những người làm việc trực tiếp với khách hàng & hiểu khách hàng hơn bất cứ ai có thể sử dụng tốt.

Có thể nói, SlimCRM tự tin là “phần mềm Marketing Automation đầu tiên cho sales”

## Phần mềm Marketing Automation đầu tiên cho Sales!



The screenshot displays the SlimCRM interface for creating a new automated service campaign. The left sidebar contains navigation links: Thêm nhanh, Bảng tin, Cơ hội, Khách hàng, Bán hàng, Công việc, Wiki, Nhân viên, Tiện ích, Báo cáo, and a section labeled MỞ RỘNG with links for Tổng đài and Mục tiêu. The main content area is titled 'Thêm lịch chăm sóc tự động' and includes a search bar, a title field, and sections for 'NEU (điều kiện)', 'THI (hành động)', and 'NỘI DUNG'. The 'NEU' section has fields for 'Tình trạng cơ hội', 'Nguồn cơ hội', 'Điểm cơ hội', and 'Giá trị'. The 'THI' section has fields for 'Tự động gửi sau', 'Thời gian', 'Gửi đến', and 'Phương thức'. The 'NỘI DUNG' section has two tabs: '1. Nội dung SMS' and '2. Nội dung Zalo', each with a text input field and a 'Chèn nội dung mẫu' button.

### c/Giá rẻ và nhiều tính năng

- Cung cấp nhiều gói dịch vụ phù hợp với nhu cầu và ngân sách của mọi doanh nghiệp. Chi phí thấp nhất thị trường nhưng đầy đủ mọi tính năng theo chuẩn quốc tế.
- Bao quát 4 khía cạnh quan trọng của doanh nghiệp: Khách hàng - Tài chính - Nhân sự - Quy trình nội bộ.
- Đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế về bảo mật dữ liệu và khả năng mở rộng.

## Tính năng bao quát 4 phối cảnh

### Tăng năng lực quản trị và bán hàng



#### Tiếp thị & bán hàng tự động

- ✓ Giai đoạn tìm hiểu
- ✓ Giai đoạn mua hàng
- ✓ Giai đoạn sau mua hàng



#### Số hóa quy trình vận hành

- ✓ Quản lý công việc/dự án
- ✓ Làm việc từ xa
- ✓ Quản trị mục tiêu



#### Kiểm soát & thúc đẩy dòng tiền

- ✓ Thúc đẩy dòng tiền
- ✓ Quản lý tài chính
- ✓ Tối ưu chi phí



#### Tuyển dụng & đào tạo nhân sự

- ✓ Quản trị tri thức
- ✓ Phát triển nhân sự
- ✓ Đánh giá năng lực ASK



Nhiều tính năng, giá không tăng

| 800.000đ/tháng                                                                                                                                                                                                | 25.000<br>đ/ngày | 1.600.000đ/tháng                                                                                                                                                                                                                              | 50.000<br>đ/ngày | 2.500.000đ/tháng                                                                                                                                                                                                                               | 80.000<br>đ/ngày |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| <b>Startup</b><br>Đầy đủ tính năng                                                                                                                                                                            |                  | <b>Doanh nghiệp nhỏ</b><br>Đầy đủ tính năng                                                                                                                                                                                                   |                  | <b>Doanh nghiệp vừa</b><br>Đầy đủ tính năng                                                                                                                                                                                                    |                  |
| <ul style="list-style-type: none"> <li>Tối đa 20 người dùng</li> <li>Miễn phí 1000 email/tháng</li> <li>Update tính năng mới tự động</li> <li>Miễn phí đào tạo</li> <li>Phí khởi tạo 1.500.000 VND</li> </ul> |                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Tối đa 50 người dùng</li> <li>Miễn phí 2000 email/tháng</li> <li>Update tính năng mới tự động</li> <li>Miễn phí đào tạo</li> <li>Phí khởi tạo 1.500.000 VND</li> <li>Kết nối tên miền riêng</li> </ul> |                  | <ul style="list-style-type: none"> <li>Tối đa 100 người dùng</li> <li>Miễn phí 3000 email/tháng</li> <li>Update tính năng mới tự động</li> <li>Miễn phí đào tạo</li> <li>Phí khởi tạo 1.500.000 VND</li> <li>Kết nối tên miền riêng</li> </ul> |                  |

## 4. Thị trường

Thị trường mục tiêu của SlimCRM là các doanh nghiệp SMB tại Việt Nam. Theo ước tính, có hơn 500.000 doanh nghiệp SMB tại Việt Nam. Thị trường này đang phát triển nhanh chóng và có nhu cầu cao về các giải pháp CRM.

## 5. Đối thủ cạnh tranh

### Bảng đối thủ cạnh tranh chính

| Tên đối thủ | Doanh thu | Thị phần | Bản chất/loại |
|-------------|-----------|----------|---------------|
| Đối thủ A   |           |          |               |
| Đối thủ B   |           |          |               |
| Đối thủ C   |           |          |               |

## 6. Đội ngũ

Đội ngũ SlimCRM bao gồm những chuyên gia giàu kinh nghiệm trong lĩnh vực CRM và quản lý doanh nghiệp SMB. Đội ngũ cam kết cung cấp cho khách hàng các giải pháp CRM tốt nhất và dịch vụ khách hàng tuyệt vời.

| Tên          | Chức vụ | Nhiệm vụ                                                    |
|--------------|---------|-------------------------------------------------------------|
| Nguyễn Văn A | Founder | Product Owner, nghiên cứu thị trường và phát triển sản phẩm |
|              |         |                                                             |
|              |         |                                                             |

## 6. Kế hoạch tài chính

SlimCRM dự kiến sẽ đạt được doanh thu 1 tỷ đồng trong năm đầu tiên hoạt động và 5 tỷ đồng trong năm thứ ba. Công ty dự kiến sẽ đạt điểm hòa vốn trong vòng 2 năm.

Tóm tắt BCHĐKD:

|                                | Năm 1 | Năm 2 | Năm 3 | Năm 4 | Năm 5 |
|--------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Doanh thu                      |       |       |       |       |       |
| Giá vốn hàng bán               |       |       |       |       |       |
| Lợi nhuận gộp                  |       |       |       |       |       |
| - Chi phí vận hành             |       |       |       |       |       |
| - Chi phí tài chính & quản trị |       |       |       |       |       |
| - Bán hàng & tiếp thị          |       |       |       |       |       |
| Tổng chi phí                   |       |       |       |       |       |
| Lợi nhuận trước thuế           |       |       |       |       |       |

|                     |  |  |  |  |  |
|---------------------|--|--|--|--|--|
| - Trừ thuế thu nhập |  |  |  |  |  |
| Lợi nhuận ròng      |  |  |  |  |  |

#### Tóm tắt bảng CDKT

| Tài sản        | Năm 1 | Năm 2 | Năm 3 | Năm 4 | Năm 5 |
|----------------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Nợ phải trả    |       |       |       |       |       |
| Vốn Chủ sở hữu |       |       |       |       |       |

SlimCRM đang tìm kiếm nhà đầu tư để hỗ trợ công ty phát triển và mở rộng thị phần. Công ty cũng đang tìm kiếm các đối tác để giúp công ty tiếp cận nhiều khách hàng hơn.

## IV-Đính kèm

1. [Video demo phần mềm](#)
2. [Slide demo](#)
3. [Bản kế hoạch kinh doanh chi tiết](#)