

The logo for Viettel, featuring the word "viettel" in a bold, lowercase, sans-serif font. The letters are white with a red outline, set against a white background that is part of a larger, stylized speech bubble shape on the left side of the slide.

**viettel**

Theo cách của bạn

# GIẢI PHÁP QUẢN LÝ PHÂN PHỐI TRỰC TUYẾN VIETTEL DMS

---

# Nội dung trình bày

01

Tổng quan mô hình phân phối

02

Giới thiệu sản phẩm Viettel DMS

03

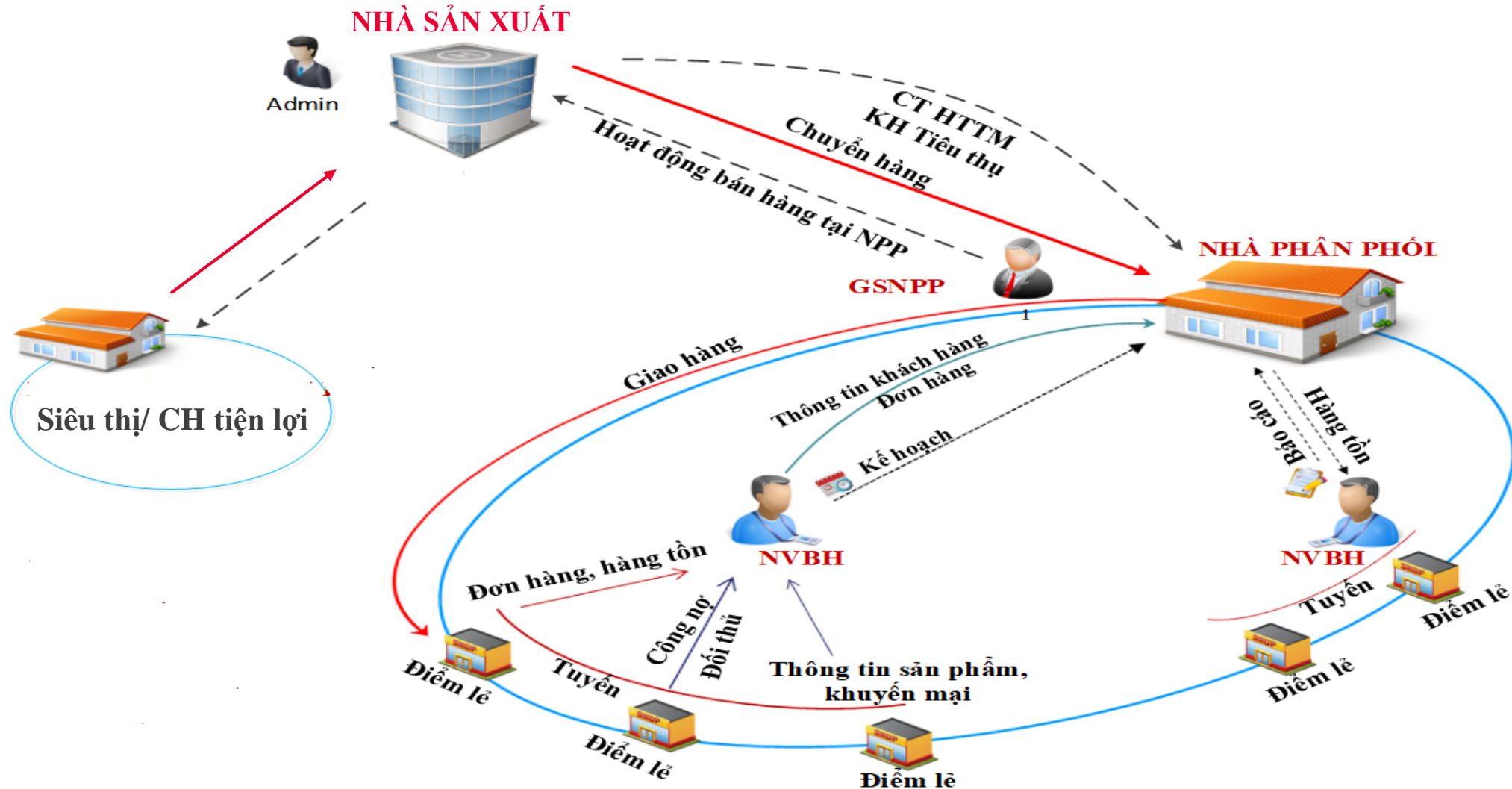
Demo sản phẩm Viettel DMS

# 01

## Tổng quan mô hình phân phối



# Mô hình phân phối của doanh nghiệp



# Thách thức trong quản lý kênh phân phối

## Quản lý lực lượng bán hàng

Chưa quản lý, giám sát, đánh giá được hiệu quả của nhân viên thị trường

## Quản lý chương trình bán hàng

Tính toán khuyến mãi, trả thưởng, tích lũy, trưng bày



## Báo cáo

Không đủ số liệu báo cáo theo thời gian thực.

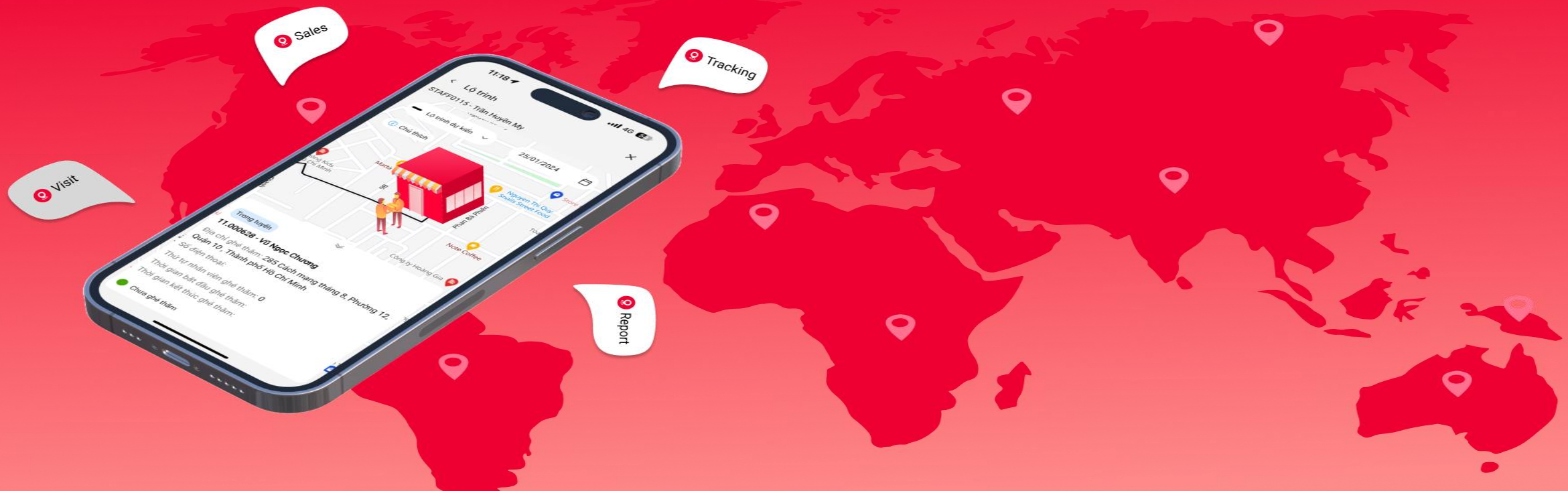
## Kiểm soát tồn kho

Không kiểm soát được tồn kho trên thị trường.  
Hết hàng? tồn kho cao?...

## Giám sát hoạt động điểm bán

Mức tiêu thụ hàng hoá, thực hiện chương trình trade marketing, thái độ,...

# 02 Giới thiệu sản phẩm Viettel DMS



# Hiệu quả mang lại của Viettel DMS

## Về hiệu quả tài chính

- Giảm chi phí nhân công: 1 NVBH có thể chăm sóc gấp đôi số lượng điểm bán được giao so với trước
- Gia tăng hiệu quả triển khai các chương trình KM: Khuyến mãi đúng đối tượng, ghi nhận đầy đủ, giảm thiểu việc thất thoát

## Về vận hành

- Giảm thiểu thời gian ghé thăm khách hàng, đi tuyến của NVBH.
- Giảm các công việc giấy tờ, nhập tay đơn hàng cuối ngày cho NVBH, KTNPP
- Giảm các công việc tổng hợp, báo cáo số liệu thị trường.

## Về mặt quản trị

- Gia tăng năng lực bán hàng của đội ngũ Nhân viên thị trường.
- Gia tăng năng lực bán hàng dựa trên các dự báo bán hàng để lập kế hoạch sản xuất kịp thời.

## Trải nghiệm khách hàng

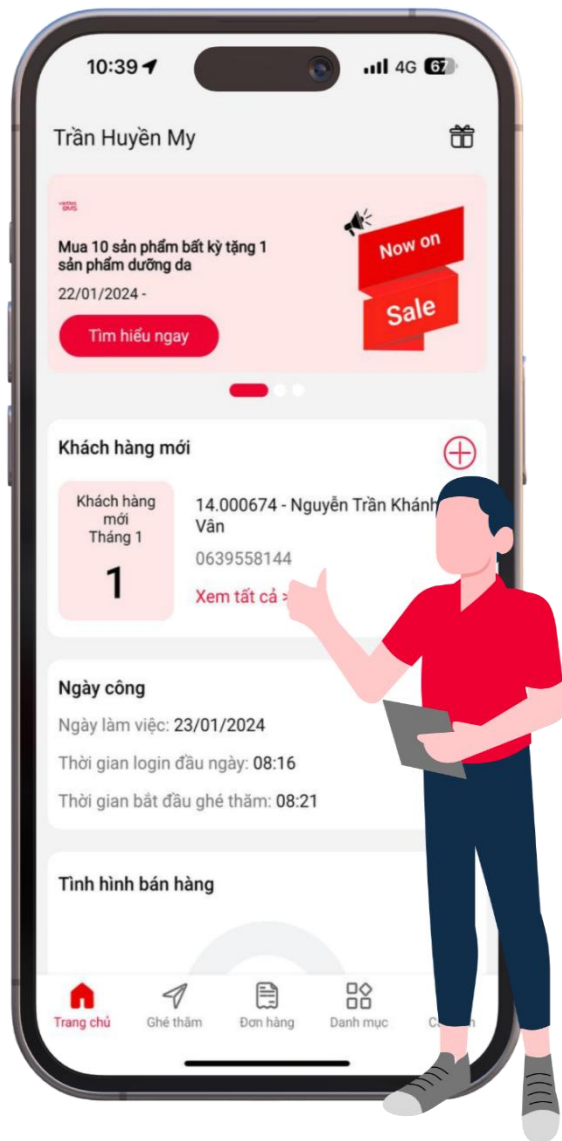
- Cửa hàng bán lẻ tiếp cận được thông tin Khuyến mãi, chính sách kịp thời.
- NVBH theo dõi được giá bán, tồn kho NPP kịp thời, tránh các sai sót khi chốt đơn hàng với điểm bán lẻ.
- Doanh nghiệp quản lý được chính xác số liệu bán hàng thị trường tức thời

# Giới thiệu sản phẩm Viettel

- DMS (Distribution Management System ) - Hệ thống quản lý kênh phân phối là giải pháp quản trị nguồn lực bán hàng, hỗ trợ quá trình điều hành kinh doanh của doanh nghiệp - dựa vào các số liệu thực tế từ thị trường.
- DMS phục vụ cho các đối tượng:
  - Nhà cung cấp HeadOffice (SalesAdmin, Tác nghiệp kinh doanh)
  - Nhà phân phối (Kế toán NPP, Admin NPP)
  - Lực lượng nhân viên, giám sát bán hàng ngoài thị trường.



# Điểm nổi bật Viettel DMS



1

## Giải pháp - nghiệp vụ

- Chuẩn hoá quy trình nghiệp vụ
- Quy trình cài đặt phù hợp với đặc thù của công ty.

2

## Nền tảng – giao diện

- Triển khai trên đa nền tảng: WEB/ TABLET/PHONE/IPAD/IPHONE
- ➔ Phù hợp với mọi khách hàng và nhu cầu sử dụng

3

## Tích hợp

- Tích hợp linh hoạt với sản phẩm do bên thứ 3 cung cấp: logistic, quản lý kho bãi hay các ứng dụng khác của Viettel cung cấp như S-invoice
- Tích hợp với hệ sinh thái của Viettel: Chấm ảnh trưng bày tự động, DSP, Loyalty, Trợ lý AI: Chatbot & Callbot, Dịch vụ tự động hóa thông minh - OCR&RPA ...

4

## Triển khai

- Triển khai hướng dịch vụ & thời gian cung cấp dịch vụ DMS < 5 phút

# Tính năng chính



## QUẢN LÝ BÁN HÀNG

- Đặt hàng trực tuyến qua internet, 3G hoặc 4G...
- Quản lý doanh số từng nhân viên tức thời
- Quản lý và chăm sóc Khách hàng hiệu quả
- Quản lý sản phẩm không giới hạn
- Thiết lập KPI/ Kế hoạch bán hàng
- Chủ động xây dựng và theo dõi tiến độ chương trình khuyến mãi, chương trình hỗ trợ thương mại hợp lý tại từng thời điểm
- Quản lý kho hàng, đơn hàng khoa học



## BÁM SÁT THỊ TRƯỜNG

- Cập nhật thông tin tức thời
- Nhận phản ánh từ khách hàng một cách nhanh chóng
- Tiếp nhận hình ảnh thực tế từ thị trường



## BÁO CÁO ĐIỀU HÀNH

- Báo cáo giám sát
- Báo cáo doanh số
- Báo cáo bán hàng
- Báo cáo kho
- Báo cáo tiến độ thực hiện khuyến mại và trả thưởng chương trình
- Báo cáo KPI



## GIÁM SÁT LỘ TRÌNH

- Định vị vị trí nhân viên mọi lúc, mọi nơi
- Quản lý chặt chẽ lộ trình dịch chuyển, thời gian làm việc của nhân viên bán hàng.

# Giá trị Viettel DMS mang lại

viettel  
DMS

## Quản lý tập trung

- Số liệu toàn vẹn - Đồng nhất.
- Làm chủ nguồn dữ liệu lớn, tập trung.
- Tích hợp với hệ thống BI đưa ra các báo cáo phân tích thông minh.

## Giải quyết khó khăn trong quản lý phân phối

- Kiểm soát được hoạt động bán hàng chặt chẽ (KPIs, vị trí nhân viên, lộ trình đi tuyến),
- Nắm thông tin thị phân, độ phủ, các chương trình Trade Marketing, tồn kho thị trường...



## Tức thời

- Số liệu tức thời
- Phản ánh thực tế bán hàng.
- Đưa ra các quyết định kịp thị trường.

## Chuyên nghiệp hoá bán hàng

- Áp dụng CNTT, loại bỏ giấy tờ.
- Kiểm soát thời gian, hiệu quả công việc.
- Hỗ trợ đội ngũ nhân viên bán hàng ngoài thị trường chủ động tra cứu và theo dõi công việc theo kế hoạch.

viettel

# Quy trình triển khai sản phẩm

Đăng ký sử dụng của Viettel với gói cước, giải pháp và số tài khoản sử dụng trong 30p

1. Đăng ký

2. Khai báo Master data

Trao đổi và hướng dẫn việc khai báo dữ liệu master: Khách hàng, sản phẩm, mô hình tổ chức trên DMS trong 4-8h

Có thể triển khai thử nghiệm cho tập người dùng hoặc vùng kinh doanh (POC 15 ngày)

4. Thử nghiệm

Đánh giá quá trình triển khai thử nghiệm

5. Nghiệm thu

Triển khai chính thức

6. Triển khai

# Lĩnh vực áp dụng



**Thực phẩm, tiêu dùng**



**Dược phẩm, y tế  
Mỹ phẩm**



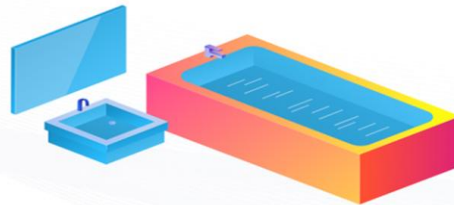
**Nông nghiệp**



**Đồ uống, nước giải khát**



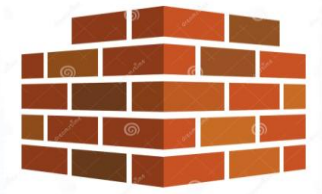
**Đồ gia dụng**



**Thiết bị vệ sinh**



**Thiết bị phụ tùng**



**Vật liệu xây dựng**

# Khách hàng mục tiêu

TT	Loại hình	Đặc điểm	Nhu cầu
1	Doanh nghiệp sản xuất hàng tiêu dùng nhanh (FMCG). VD: Bia – nước giải khát, thực phẩm đóng gói, mỹ phẩm, hàng gia dụng, v.v.	Có mạng lưới nhà phân phối, đại lý, cửa hàng rộng khắp Số lượng SKU lớn, tốc độ luân chuyển hàng cao	Quản lý kênh phân phối đa tầng Theo dõi tồn kho, đơn hàng tại điểm bán Quản lý nhân viên bán hàng (Salesman) Báo cáo thị trường theo khu vực, tuyến bán
2	Doanh nghiệp dược phẩm	Phân phối qua nhà thuốc, bệnh viện, đại lý cấp 1-2 Phải tuân thủ các quy định về kiểm soát chuỗi cung ứng	Quản lý lô, hạn sử dụng, tồn kho tại các điểm phân phối Giám sát hoạt động của trình dược viên Quản lý chương trình khuyến mãi, chiết khấu
3	Doanh nghiệp phân phối vật liệu xây dựng, điện máy, hàng kỹ thuật	Hàng hóa có giá trị cao, cần kiểm soát chặt chẽ. Phân phối qua đại lý hoặc điểm bán kỹ thuật	Theo dõi đơn hàng, công nợ, chiết khấu theo ĐL Theo dõi lộ trình đi tuyến của nhân viên kinh doanh Phân tích dữ liệu bán hàng theo khu vực và dòng sản phẩm
4	Doanh nghiệp có mô hình bán hàng truyền thống (GT - General Trade)	Bán hàng qua tạp hóa, chợ, cửa hàng nhỏ Mô hình bán hàng dựa trên nhân viên đi tuyến	Quản lý tuyến bán, chấm công, đơn hàng Kiểm soát tồn kho, đặt hàng tại điểm bán Tích hợp với hệ thống ERP, kế toán

Năng lực triển khai

viettel  
DMS

viettel ▶ DMS

DẪN ĐẦU DỊCH VỤ DMS.ONE TẠI VIỆT NAM

**20.000 +**

Nhân viên bán hàng

**7.000 +**

Nhà phân phối

**50 +**

Doanh nghiệp lớn

# Một số khách hàng đã triển khai VIETTEL DMS

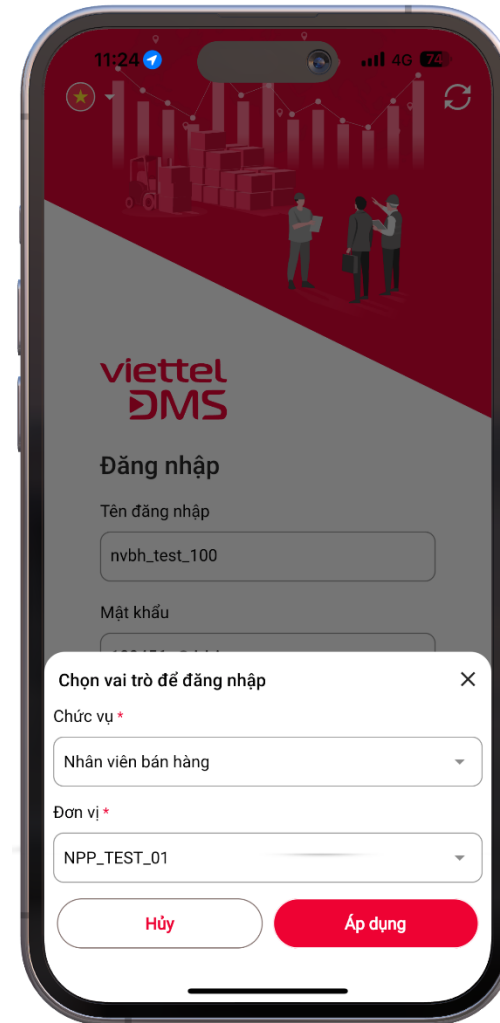
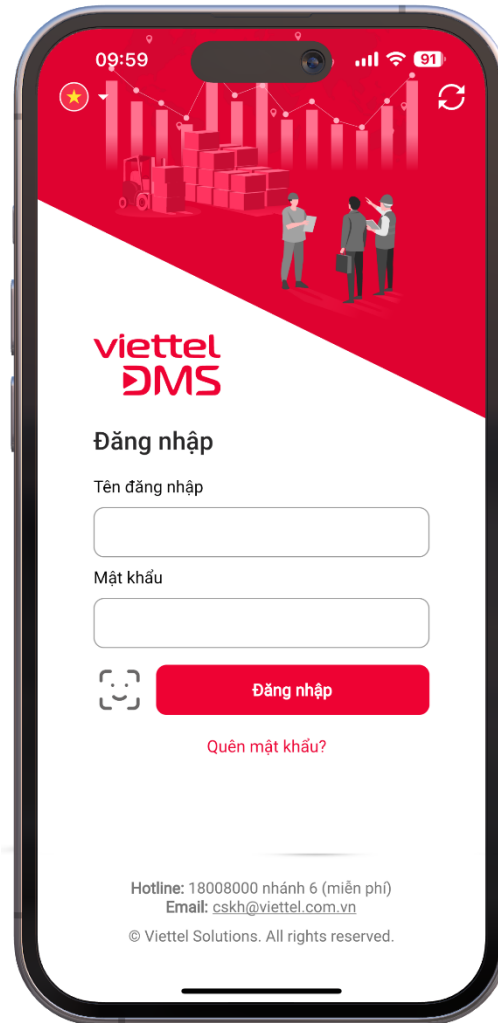
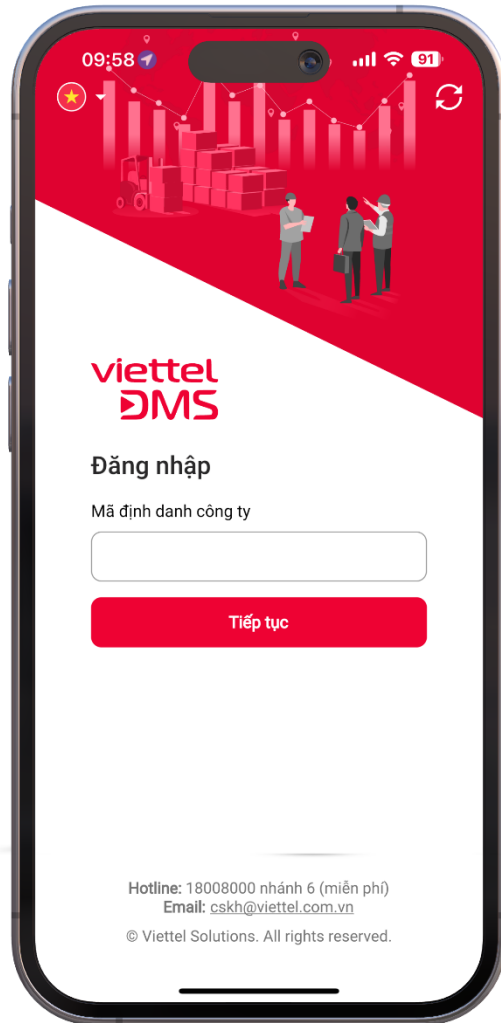




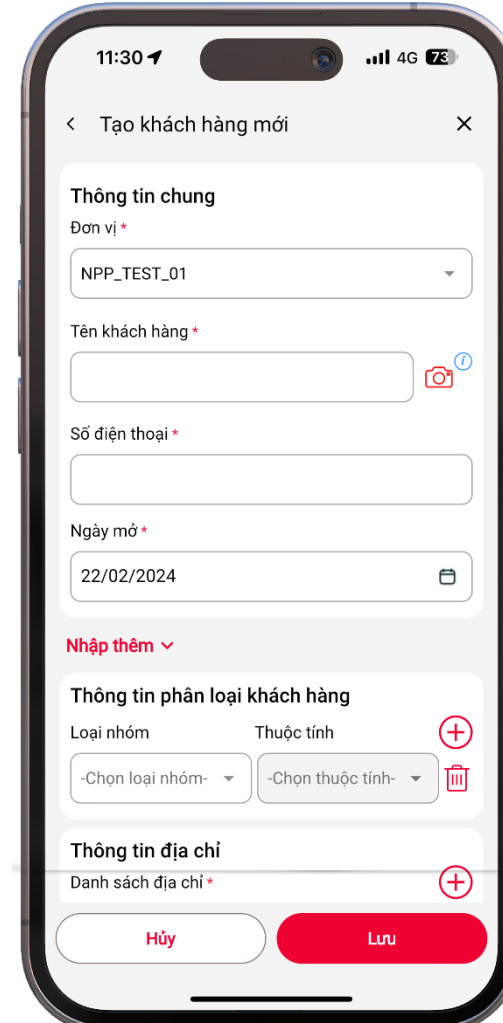
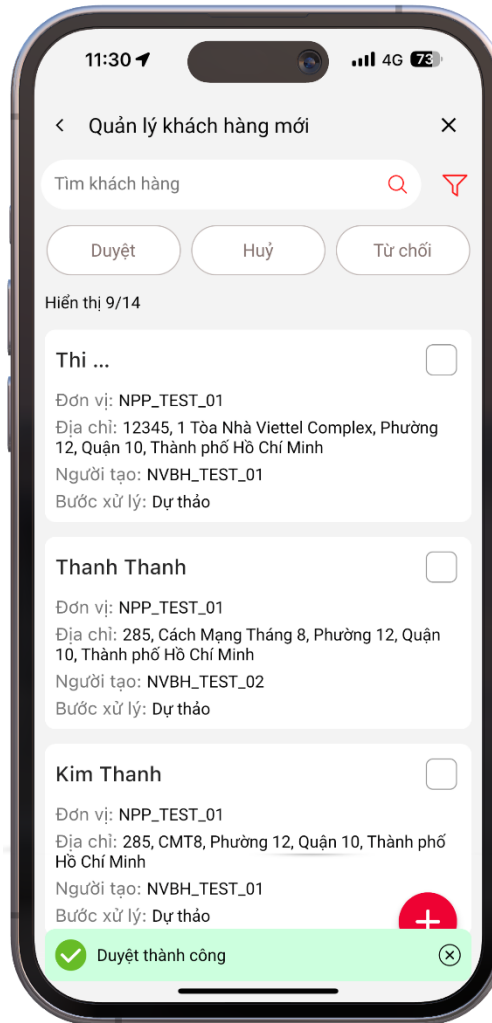
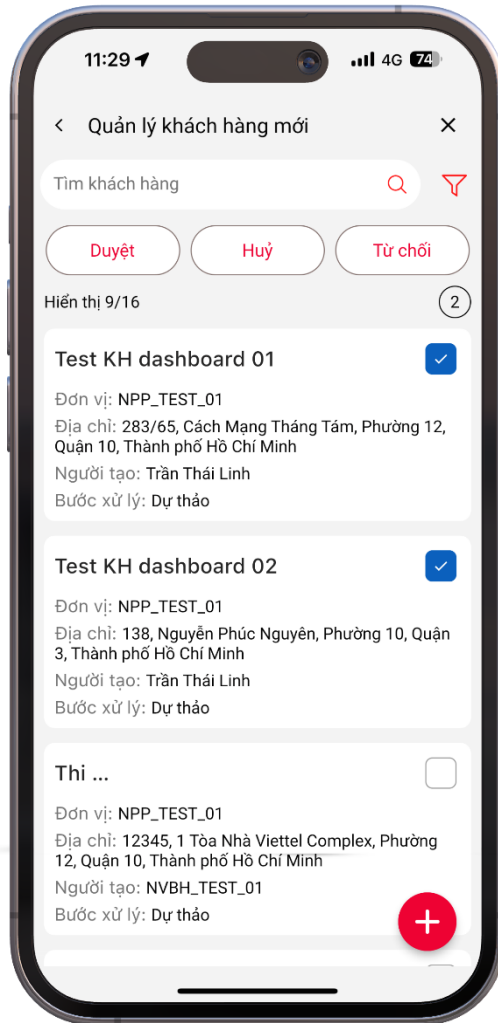
03

DEMO SẢN PHẨM

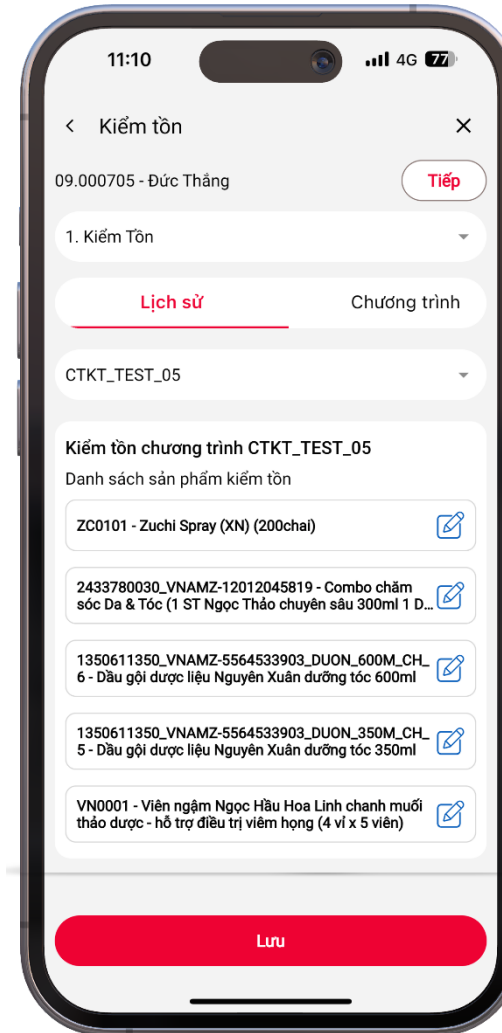
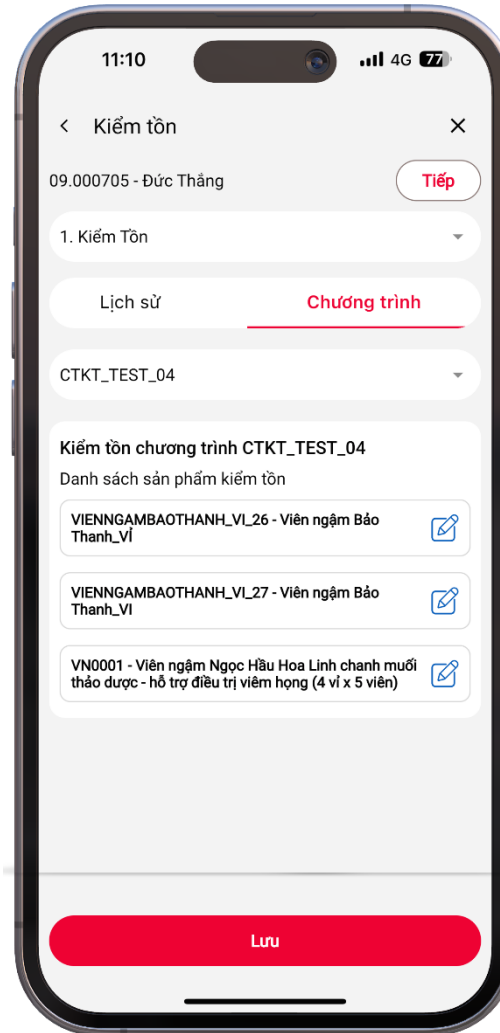
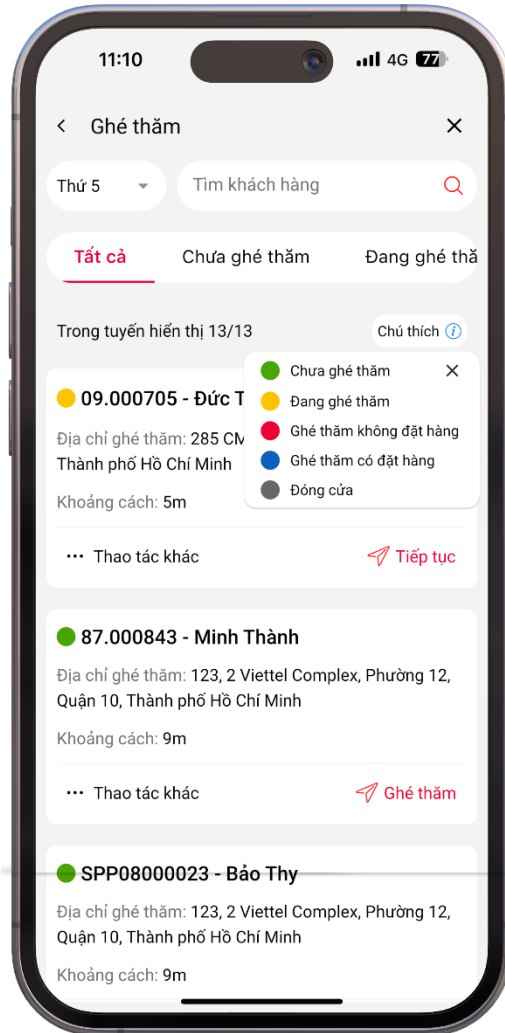
# CN\_MOBI01: Đăng nhập



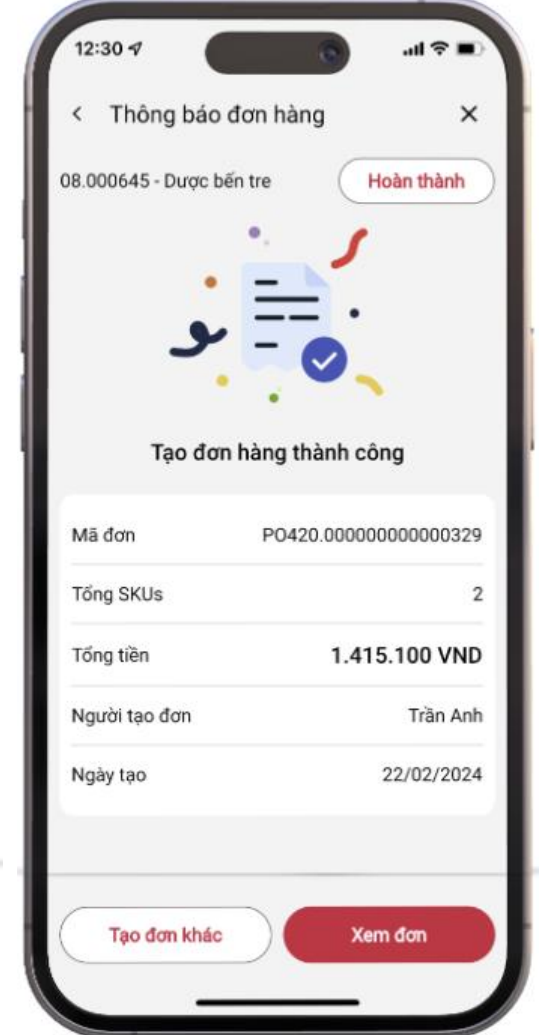
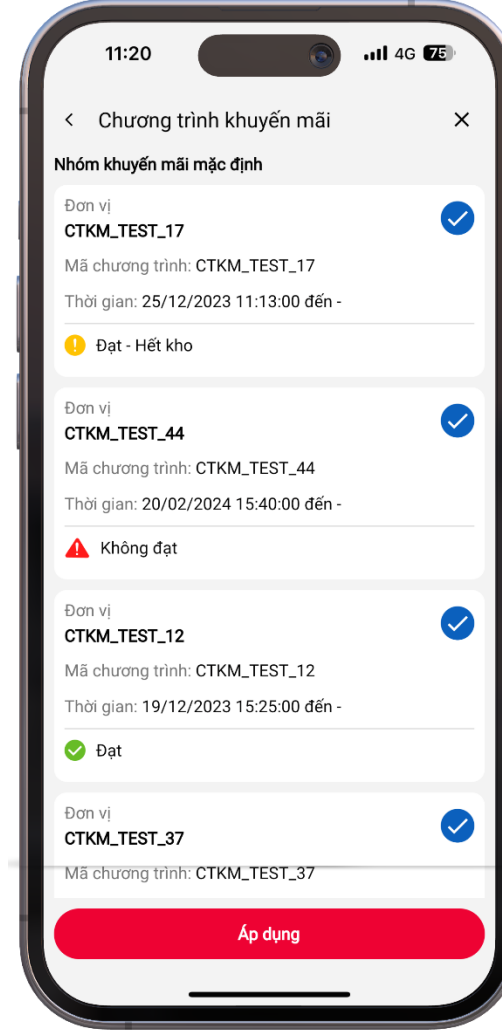
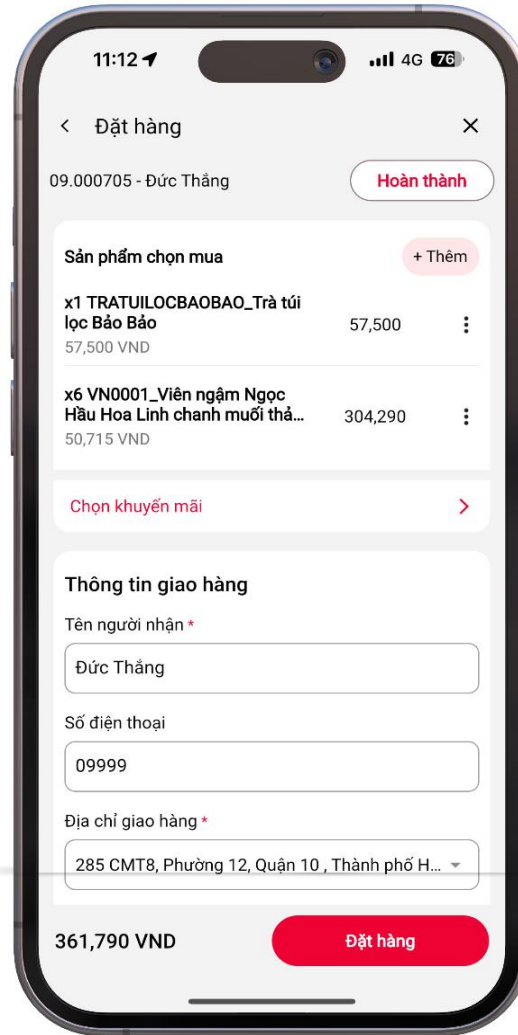
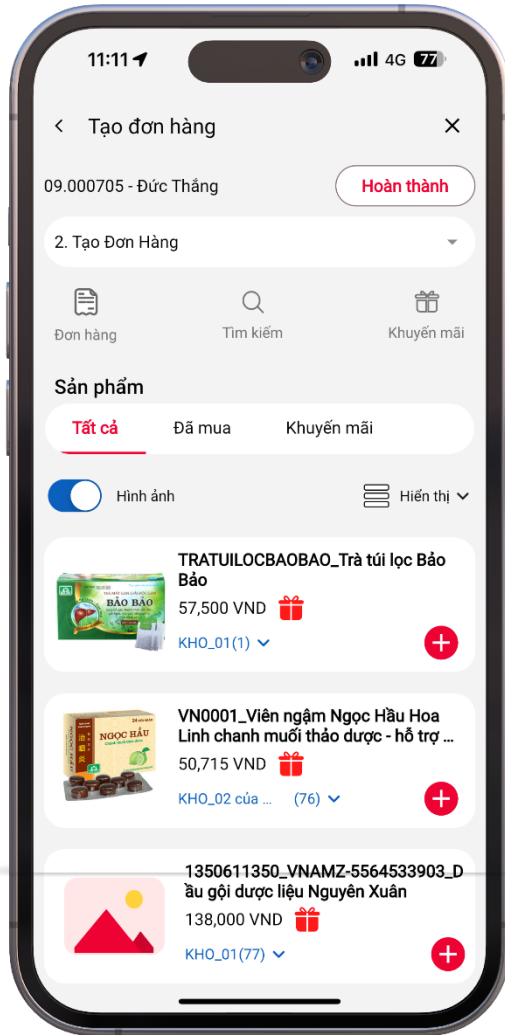
# CN\_MOBI02: Khách hàng mới



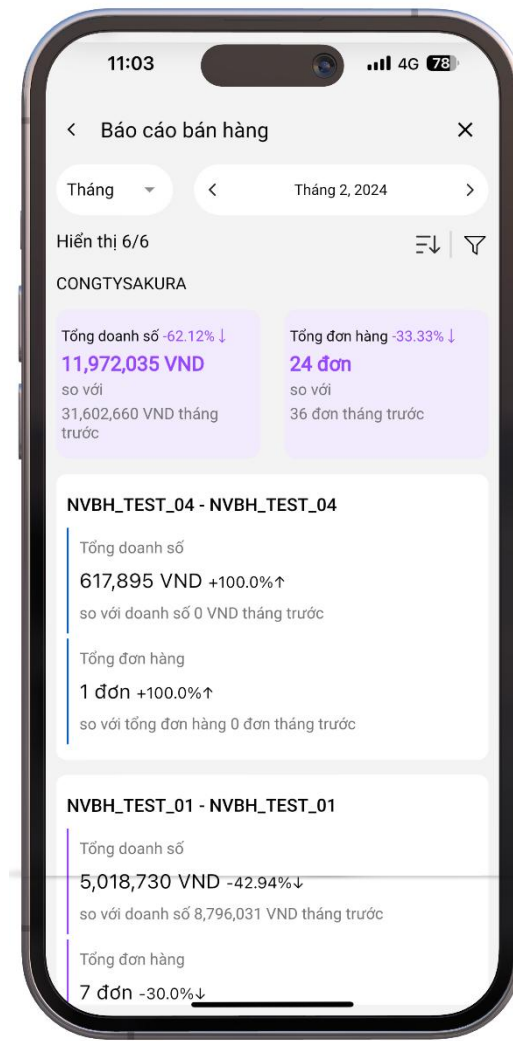
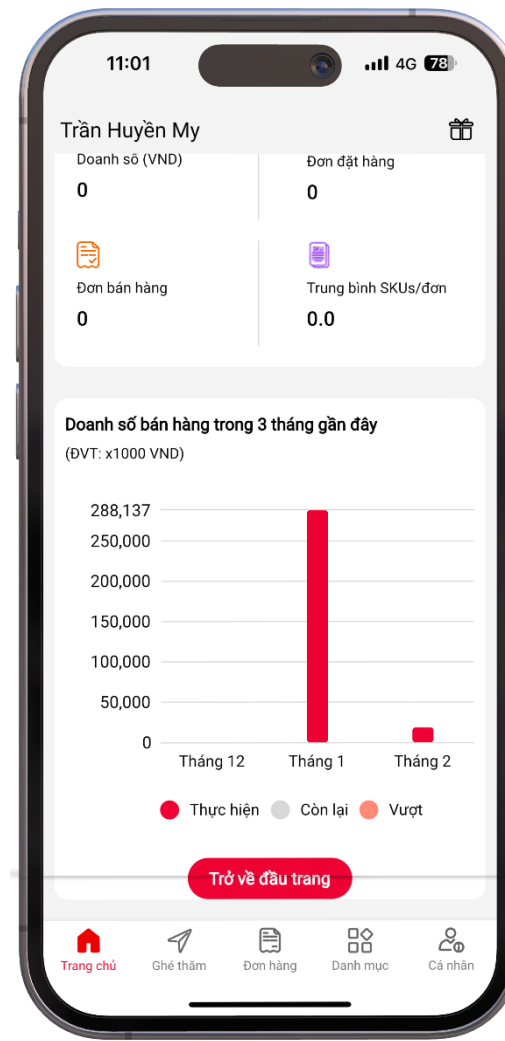
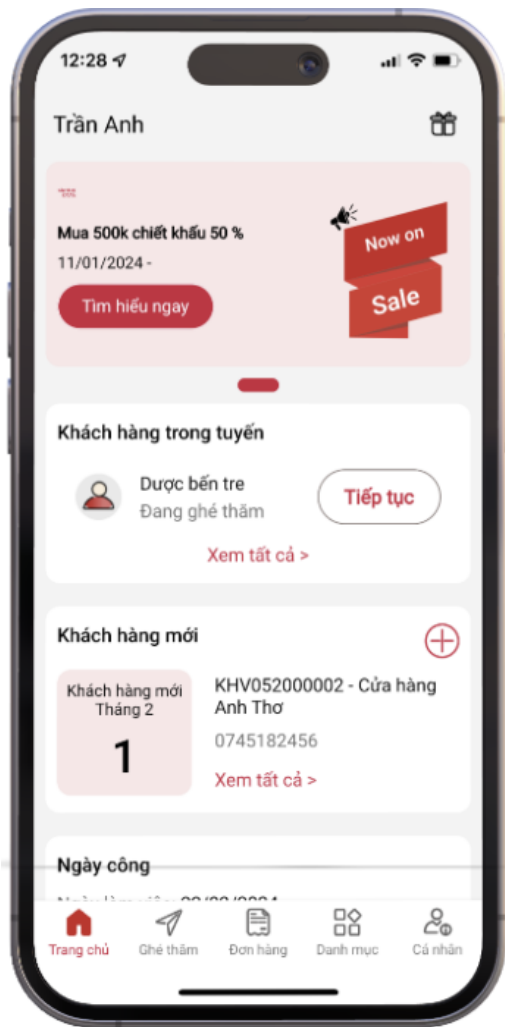
# CN\_MOBI03: Ghé thăm khách hàng



# CN\_MOBI04: Ghé thăm khách hàng



# CN\_MOBI05: Dashboard



# TRÂN TRỌNG CẢM ƠN

## Thông tin liên hệ:

- Tổng Công ty Giải pháp Doanh nghiệp Viettel
- Địa chỉ: Trung tâm Khách hàng doanh nghiệp Miền Nam, 285 CMT8, Phường Hòa Hưng, TPHCM
- Email: [huongntt\\_mtd@viettel.com.vn](mailto:huongntt_mtd@viettel.com.vn)
- Điện thoại: 0988 099 384