

# Tăng 150% hiệu suất công việc

Với ma trận quản lý thời gian Eisenhower

Công cụ thực chiến dành cho Sales & Marketing



Tổng hợp và biên soạn: [SlimCRM.vn](https://slimcrm.vn)

# Nội dung

**01**



Ma trận quản lý thời gian  
Eisenhower

**02**



Áp dụng ma trận cho công việc  
và nhân viên Sales

**03**



Các bước tăng hiệu suất công  
việc

**04**



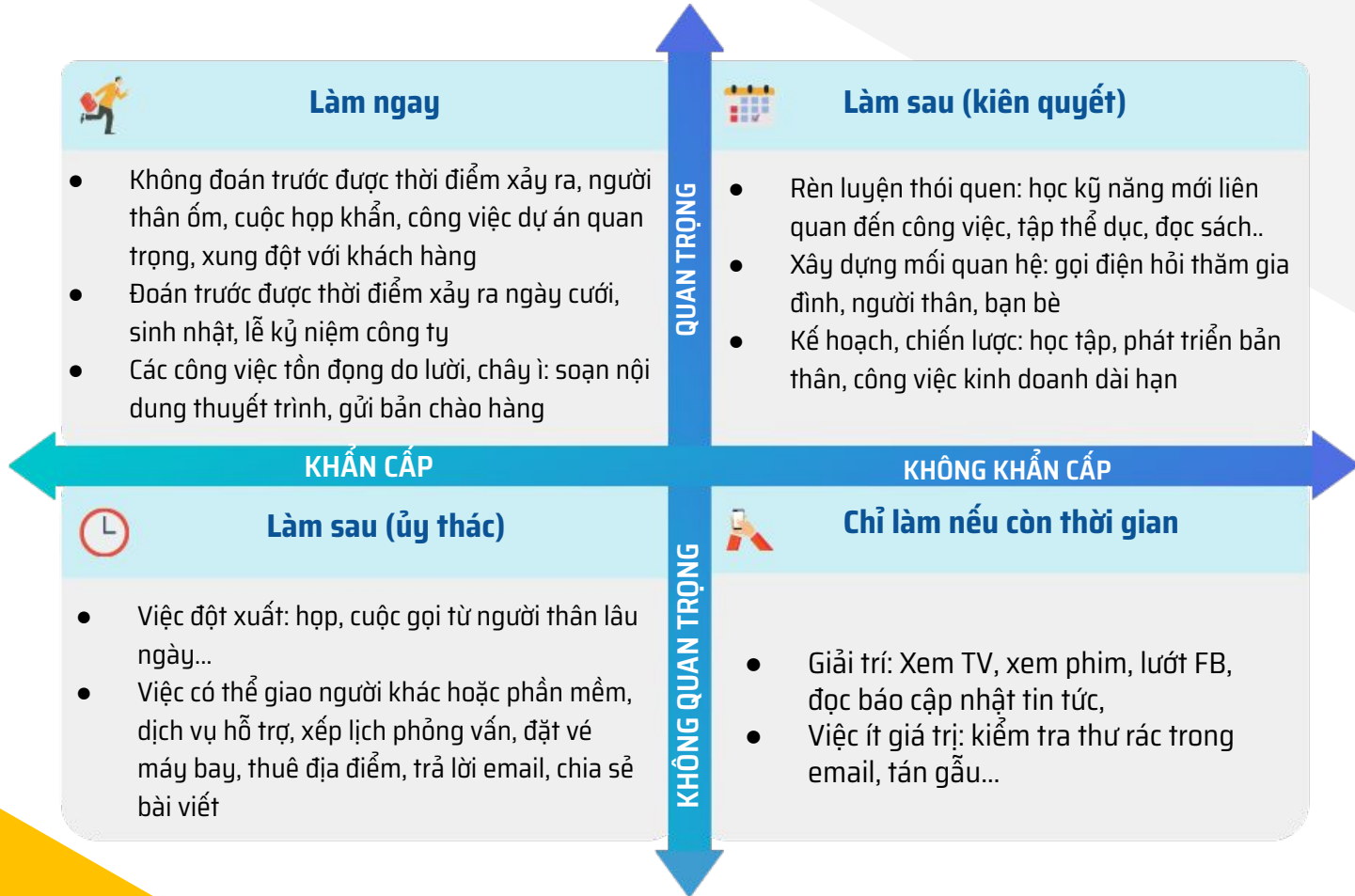
Công cụ tăng hiệu suất

**05**



Tài liệu đọc thêm

# Ma trận quản lý thời gian Eisenhower



## \* Phân biệt “Quan trọng” và “Khẩn cấp”

### QUAN TRỌNG

Những hoạt động có kết quả dẫn chúng ta đạt được mục tiêu



*“Việc quan trọng thường không khẩn cấp và việc khẩn cấp thường không quan trọng”*

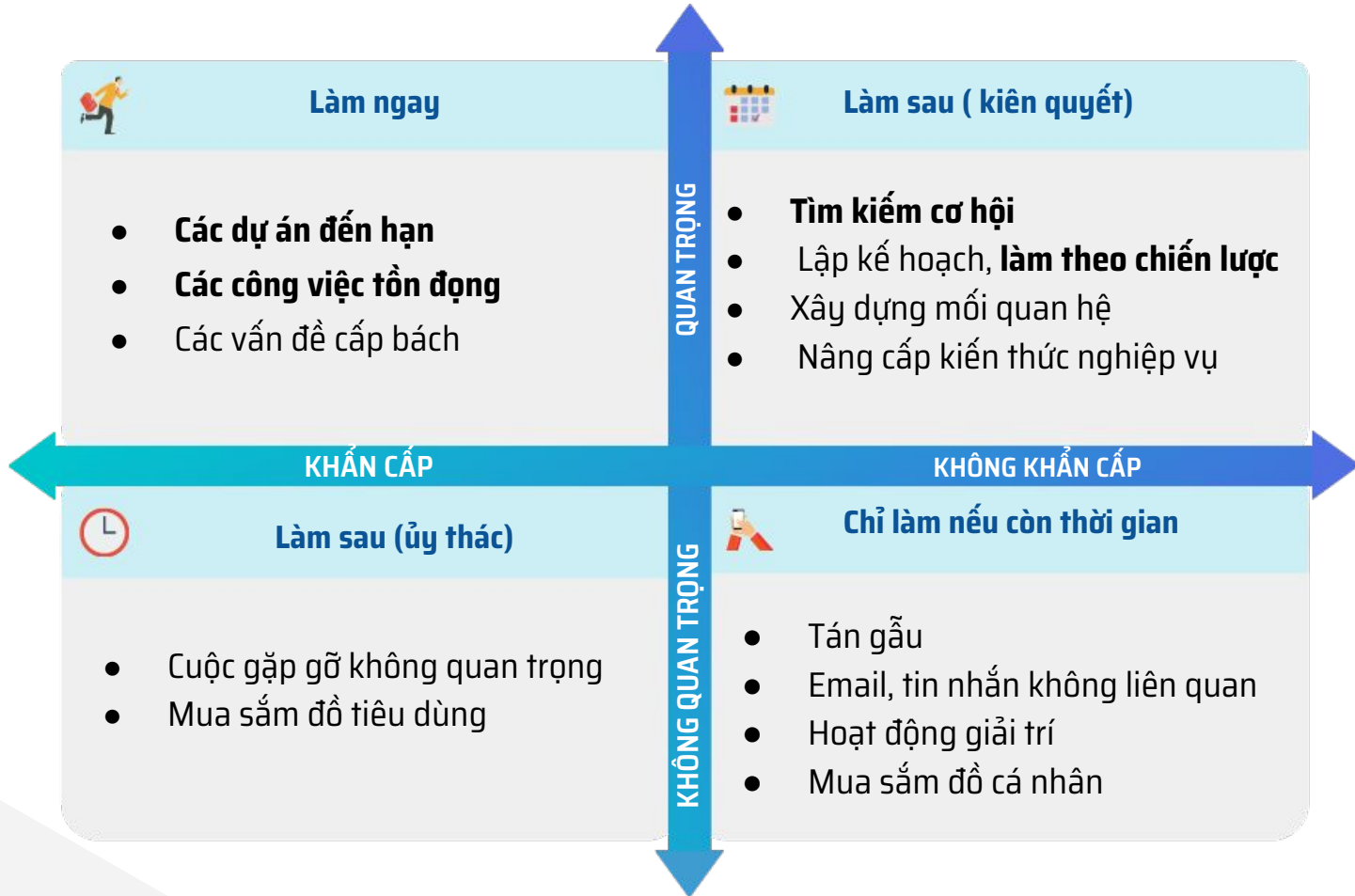
*- Dwight Eisenhower -*



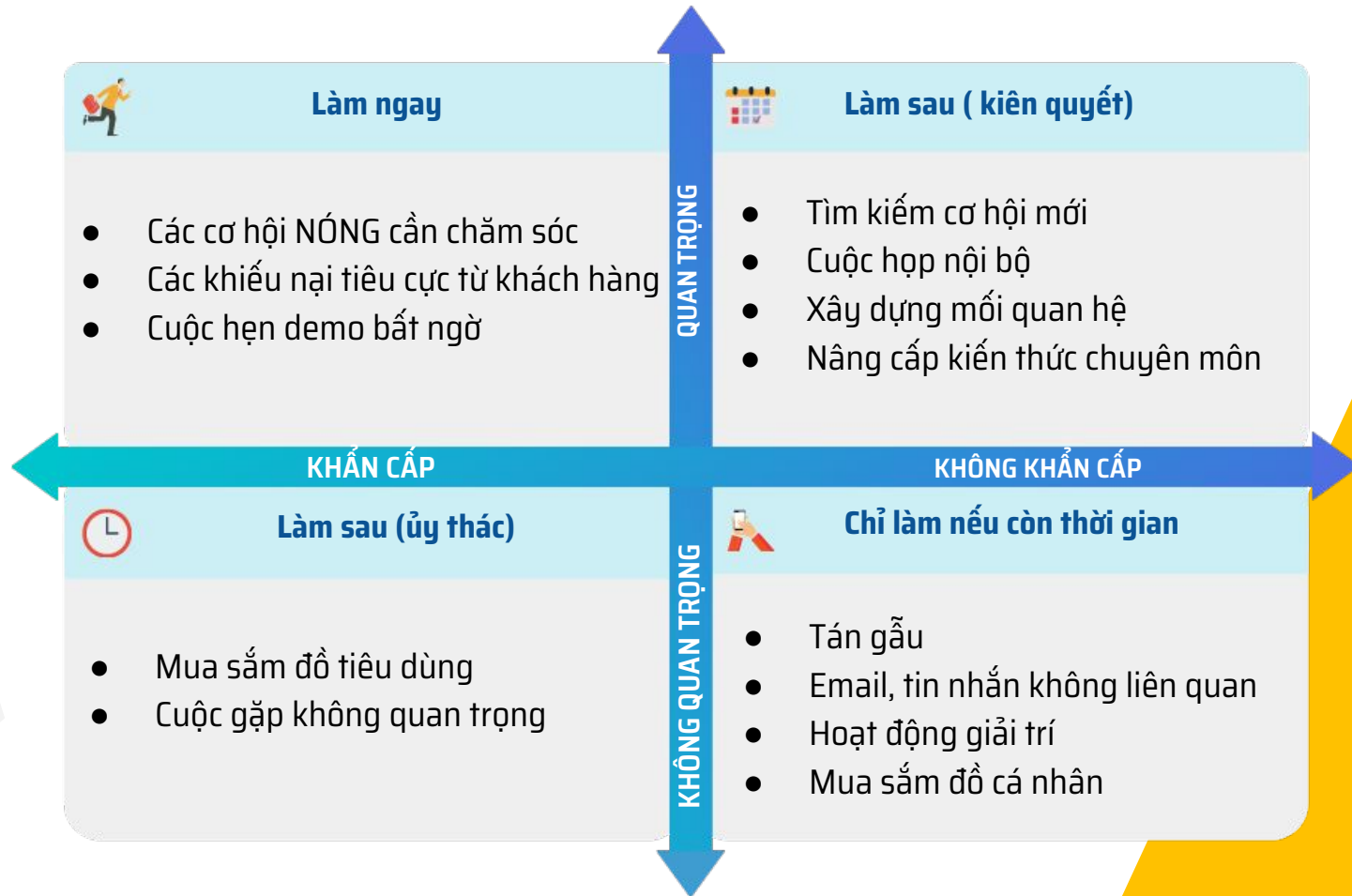
### KHẨN CẤP

Những hoạt động có thể xảy ra hậu quả ngay nếu không có hành động xử lý.

# \* Ma trận quản lý thời gian áp dụng trong công việc



# \* Dành cho nhân viên Sales (1)



# \* Dành cho nhân viên sales (2)

## LỊCH LÀM VIỆC HÀNG NGÀY

### **Buổi sáng**

- Lên danh sách việc cần **hoàn thành trong ngày**
- Hoàn thành danh sách **cơ hội có nhắc nhở HÔM NAY**
- Tìm phương án và thực hiện **thúc đẩy cơ hội đánh dấu SAO**
- Hoàn thành danh sách cơ hội **chưa liên hệ > 7 ngày** (*ít nhất 10 khách*)

### **Nghỉ trưa**

- Đọc báo: cafeF, forbes, tinhte, ictnews...
- Phân tích đánh giá tình hình, lên kế hoạch, định hướng chiến lược

### **Buổi chiều**

- **Đăng bài** Facebook / Zalo / LinkedIn
- Hoàn thành danh sách **cơ hội chưa liên hệ > 14 ngày** (*ít nhất 10*)
- **Tìm kiếm cơ hội mới** qua email marketing / telesales / LinkedIn / Facebook

## \* Công thức Follow khách hàng B2B (Xem ebook chi tiết)

- Day 1: 1<sup>st</sup> follow-up
- Day 3: 2<sup>nd</sup> follow-up
- Day 7: 3<sup>rd</sup> follow-up
- Day 14: 4<sup>th</sup> follow-up
- Day 28: 5<sup>th</sup> Follow-up
- Day 58: 6<sup>th</sup> Follow-up
- After Day 58: Once a month

1. Be relevant.
2. Get to the point fast.
3. Make it easy for them to respond.

Bắt đầu bằng liệt kê

**10**

*ơ hội  
tiềm năng nhất*



## \* Nhân viên Sales cần phải biết ?



Những cơ hội có lịch follow ngày **HÔM NAY**



Những cơ hội không liên hệ > 7 ngày / 14 ngày



Những cơ hội cần **ƯU TIÊN** chăm sóc



Phiếu mua hàng đang **TẮC Ở ĐÂU ?**



Khách hàng đến từ nguồn nào **KHÓ CHỐT** và **VÌ SAO?**

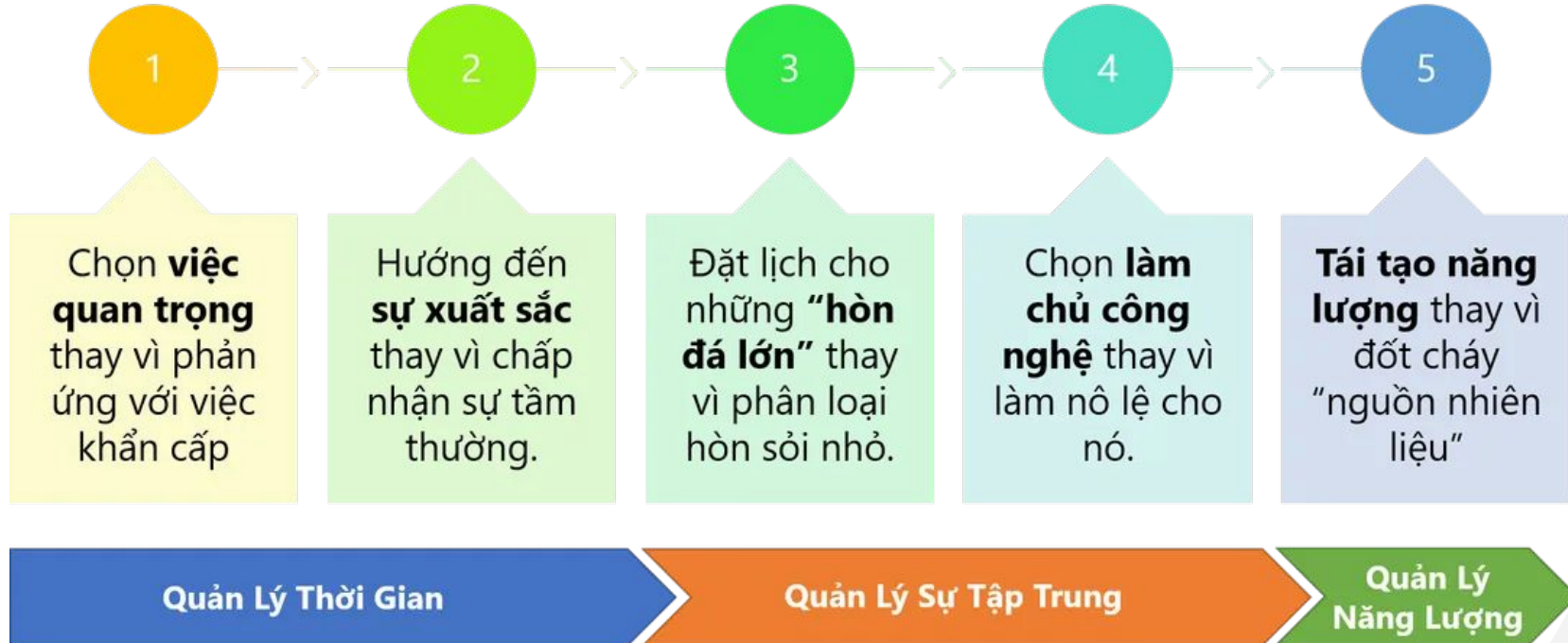


Mình đang **LÃNG PHÍ** bao nhiêu khách hàng tiềm năng ?



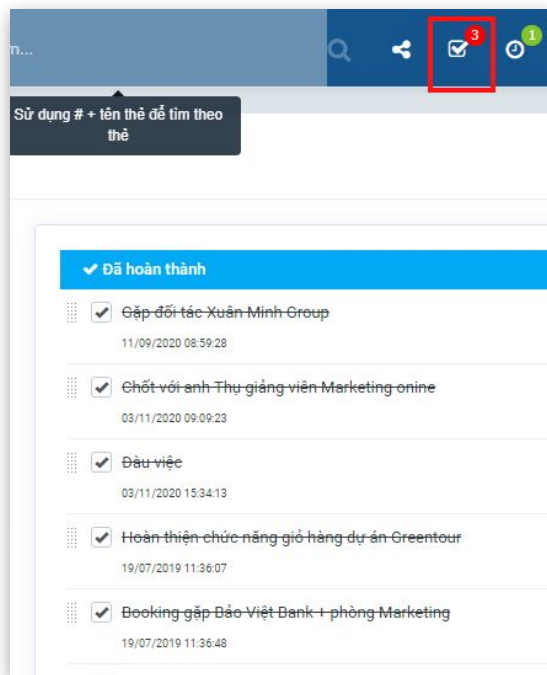
Còn cách mục tiêu **BAO XA ?**

## \* Các bước tăng hiệu suất

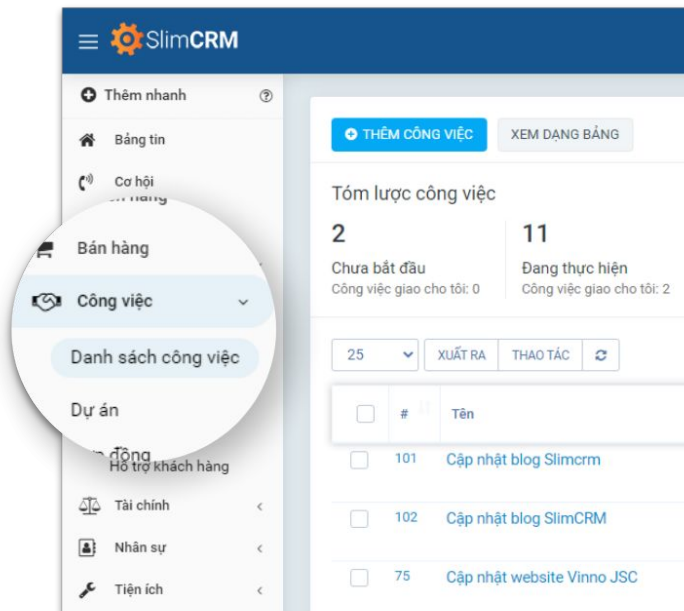


# \* SlimCRM - Công cụ tăng hiệu suất

## Việc Quan trọng & Khẩn cấp



## Quan trọng & không khẩn cấp



👉 Trải nghiệm công cụ [TẠI ĐÂY](#)

# 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.*

*Vi thế, sứ mệnh của chúng tôi là **“giúp quản trị doanh nghiệp dễ dàng và tạo ra nhiều doanh thu hơn”.***

*Chúng tôi hy vọng bạn sẽ đặt niềm tin vào SlimCRM để giúp doanh nghiệp ngày một tiến xa hơn nữa.*

- *Đội ngũ phát triển SlimCRM* -

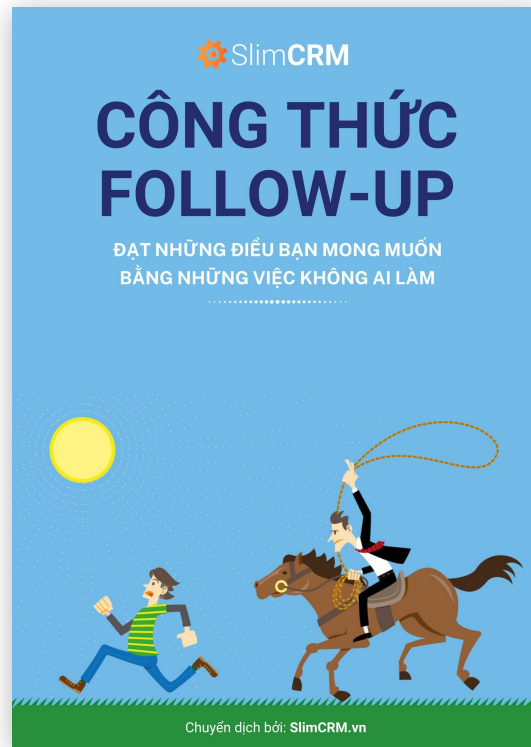
# VỀ CHÚNG TÔI



- Công ty phần mềm Vinno
- 12 năm kinh nghiệm trong lĩnh vực công nghệ
- 3.000 khách hàng doanh nghiệp
- + 13.000 khách hàng cá nhân



# Tài liệu đọc thêm



**Download Ebook**



# Nền tảng quản trị số cho doanh nghiệp nhỏ



<https://SlimCRM.vn>



0899.172.899



**TRẢI NGHIỆM NGAY**