



BUILDING REMOTE SALES TEAM

Cách xây dựng đội ngũ bán hàng từ xa
chỉ nhận hoa hồng và đạt hiệu suất cao

.....



***Không rủi ro,
Điều khiển tốt hơn,
Đạt được siêu lợi nhuận***

NỘI DUNG

| | |
|---|-----------|
| GIỚI THIỆU | 3 |
| XÂY DỰNG MỘT ĐỘI NGŨ BÁN HÀNG KHÔNG RỦI RO | 3 |
| XÂY DỰNG HỆ THỐNG TỰ VẬN HÀNH | 4 |
| ĐẠT ĐƯỢC SIÊU LỢI NHUẬN | 4 |
| LOẠI BỎ GIỚI HẠN VỀ RANH GIỚI | 5 |
| TRỞ THÀNH NGƯỜI TIÊN PHONG VÀ ĐÈ BÈP ĐỐI THỦ | 5 |
| ĐIỀU KHIỂN TỪ XA TỐT HƠN | 5 |
| KHUNG THỜI GIAN | 6 |
| • Case Studies | 6 |
| • Kịch bản bán hàng | 7 |
| • Phiếu Marketing | 7 |
| TUYỂN DỤNG | 7 |
| SỬ DỤNG MÃ CỘNG TÁC VIÊN BÁN HÀNG | 9 |
| THIẾT LẬP BẢNG THEO DÕI | 9 |
| CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CỘNG TÁC VIÊN | 10 |
| QUẢN LÝ HIỆU QUẢ CÁC BÁO CÁO | 11 |
| KẾT LUẬN | 12 |

GIỚI THIỆU

Trong bài viết này, [SlimCRM](#) sẽ chỉ dẫn cho các bạn chương trình đào tạo nhóm bán hàng từ xa hiệu suất cao.

Hiện nay, có một vấn đề lớn trên thị trường: Giả sử bạn là một doanh nhân đang kiếm được 300.000\$, 400.000\$, 1.000.000\$ thậm chí là 3.000.000 \$ mỗi năm và bạn muốn mở rộng, hoàn toàn chiếm lĩnh thị trường.


Xây dựng một đội ngũ bán hàng được đào tạo bài bản, hiệu quả là những gì bạn cần. Bạn không chỉ cần viết ra một quy trình bán hàng, thứ bạn cần là một cỗ máy. Nó có thể *tuyển dụng, quản lý và đào tạo*, tuy nhiên nó khá phức tạp để có thể hoạt động trơn tru.

Một khi bộ máy này hoạt động, việc kinh doanh của bạn sẽ nâng lên một tầm cao mới. Không quan trọng bạn đang bán gì (sản phẩm/dịch vụ B2B hay B2C). Những người đầu tiên áp dụng chiến thuật này là các doanh nghiệp hiện kinh doanh B2B và các sản phẩm thông tin có giá trị cao.

Trong hai năm, các cuộc gọi tới doanh nghiệp liên tục đề cập tới một vấn đề nhức nhối liên quan đến đội ngũ bán hàng. Chúng tôi nhận ra rằng đây là nỗi lo thực sự cấp bách cần được giải quyết ngay.

Chúng tôi đã tự giải quyết vấn đề trên, xây dựng đội bán hàng trong một thời gian và có 25 cộng tác viên tính đến thời điểm viết bài này. Chúng tôi có đội ngũ bán hàng trong công ty để thúc đẩy cạnh tranh nội bộ, nhờ vậy tổ chức có thể sẽ đạt doanh thu vượt bậc trong năm nay.

Câu hỏi lớn đặt ra ở đây là: *Làm thế nào để bạn xây dựng một nhóm bán hàng từ xa chỉ nhận hoa hồng trong vòng 30 ngày? Chỉ nhận hoa hồng chính là chìa khóa thành công* và chúng tôi cũng cần giảm thời gian tăng tốc xuống một vài tuần.

 Dành cho bạn

Hướng dẫn tổ chức và điều hành toàn bộ doanh nghiệp từ xa - [TÀI NGAY](#)

XÂY DỰNG MỘT ĐỘI NGŨ BÁN HÀNG KHÔNG RỦI RO

Điều đầu tiên chúng tôi làm là tạo ra một đội ngũ bán hàng không rủi ro

Không rủi ro là gì?

Điều này có nghĩa là các cộng tác viên bán hàng sẽ thực sự trả tiền cho bạn để tham gia. Vấn đề lớn nhất khi thuê nhân viên bán hàng là bạn không biết họ có nghiêm túc hay không, hay có thực sự hoạt động trong môi trường chỉ nhận hoa hồng hay không.

Nếu bạn đầu tư quá nhiều vào một người không quen biết ngay lập tức, điều đó quá rủi ro. Có thể họ sẽ chỉ làm việc trong hai tháng rồi rời đi. Trong trường hợp này, bạn sẽ lãng phí rất nhiều tài nguyên như *tiền lương, công sức để tuyển lại người mới*.

Điều này tạo ra một môi trường bán hàng không có rủi ro và nó cũng cho phép bạn tìm thấy những người cộng tác viên bán hàng tốt nhất và cực kỳ nghiêm túc. Nếu những cộng tác viên này sẵn sàng tham gia vào chương trình và có thể kiếm tiền tiền để nắm lấy cơ hội, họ sẽ trở thành những nhân viên bán hàng tài năng.

Một sự thật khác ở đây là các cộng tác viên chỉ được trả tiền trên số doanh thu họ kiếm được. Vì vậy, chúng tôi điều chỉnh các ưu đãi của cộng tác viên phù hợp với ưu đãi của doanh nghiệp.

Các nhà quản lý cũng chỉ được trả tiền nếu nhóm của họ hoạt động. Mỗi nhóm sẽ có một người vừa quản lý hoạt động bán hàng đồng thời cũng quản lý các cộng tác viên. Chúng tôi gọi đây là những CEO nhỏ và họ sẽ được nhận tiền mặt từ doanh thu mà nhóm họ mang về.

Ở bất kỳ quy mô nào, cấu trúc này đều có lợi nhuận. Cấu trúc này tôi tạo ra có lợi nhuận từ 1 cộng tác viên, 2 cộng tác viên và ở mức 25 cộng tác viên. **Lợi ích kinh tế là không thay đổi - đó là chìa khóa.** Bạn không phải tuyển thêm người quản lý, tốn thêm chi phí hoặc tiền lương. Các chi phí này là cố định.

XÂY DỰNG HỆ THỐNG TỰ VẬN HÀNH

Với việc tận dụng sức mạnh từ các bộ tài liệu và video hướng dẫn bán hàng, bạn sẽ chỉ phải thực hiện điều này một lần duy nhất, tất cả các quy trình được vạch ra và truyền đạt rõ ràng tới từng nhân viên. Việc liên lạc qua email hoặc gọi trực tiếp sẽ không thực sự cần thiết nếu hệ thống hoạt động trơn tru. Tuy nhiên, ở mức giới hạn, nếu không có ai nói chuyện với nhau thì công việc kinh doanh rất có thể bị sụp đổ.

ĐẠT ĐƯỢC SIÊU LỢI NHUẬN

Một lợi ích nữa khi có một nhóm bán hàng từ xa là bạn không phụ thuộc vào vị trí địa lý. Bạn có thể thực hiện điều này ở bất kỳ nơi nào khác, tất cả các thành viên có thể làm việc từ xa và không bị ràng buộc bởi vị trí. Điều này đặc biệt hiệu quả với các chiến lược kinh doanh khi được giảm áp lực từ THUẾ



Dành cho bạn

Công thức đơn giản xây dựng phòng kinh doanh- [TÀI NGAY](#)

LOẠI BỎ GIỚI HẠN VỀ RANH GIỚI

Bạn có thể thuê bất kỳ ai trên thế giới kể cả các múi giờ khác nhau. Chỉ cần điều khiển một nhân viên bán hàng từ xa và họ sẽ giúp bạn xử lý những cuộc gọi từ khu vực đó.

TRỞ THÀNH NGƯỜI TIÊN PHONG VÀ ĐÈ BỊ ĐỐI THỦ

Lợi ích thu được là rất lớn nếu bạn là người đầu tiên sử dụng loại chiến lược này. Hiệu quả đạt được rất khủng khiếp: *Bạn loại bỏ chi phí, mở rộng nhanh, siêu linh hoạt và nếu bạn là người đầu tiên trong ngành thực hiện loại chiến lược này, các đối thủ sẽ bị đè bẹp*

Trong khi các đối thủ khác hoạt động với một nhóm bán hàng trực tiếp trong doanh nghiệp, họ mất 8 tháng để tăng thêm một cộng tác viên thì bạn có thể tăng thêm chỉ sau hai tuần hoặc ít hơn, quá tuyệt vời.

ĐIỀU KHIỂN TỪ XA TỐT HƠN

Giờ đây, với mọi thứ làm trực tiếp bạn có thể làm chúng hoàn toàn từ xa. Đây là lợi thế khi bạn có thể loại bỏ thời gian đi lại, lên dây cót tinh thần khi không phải mất thời gian chỉ để làm những việc vô ích. Năng suất công việc trở nên đột phá mà nhiều doanh nghiệp khác thực sự không ngờ tới bởi vì họ luôn nghi ngờ và không muốn làm điều này.

Nếu bạn trao quyền cho một nhóm làm việc từ xa, kết quả đầu ra sẽ lớn hơn rất nhiều vì bạn loại bỏ thời gian đi lại và tăng hiệu quả, sự tập trung và dành thời gian cho việc tự rèn luyện đào tạo. Các cộng tác viên có thể bán hàng trong môi trường của riêng họ, tập trung, thực hành và trau dồi theo cách của mình. Đây



thực sự là phương pháp mang lại hiệu quả mạnh mẽ hơn khi bán hàng trực tiếp.

Tôi đã thử tất cả khi xây dựng các nhóm làm việc trực tiếp, bán hàng nội bộ và từ xa. Khi mới thử nghiệm, tôi không chắc chắn bán hàng từ xa có hiệu quả hay không nhưng nó đang hoạt động theo cách tốt hơn.

DÀNH CHO BẠN

SlimCRM

**TUYỂN CỘNG TÁC VIÊN B2B
PHÂN PHỐI GIẢI PHÁP CRM**

- ✓ Sản phẩm tốt
- ✓ Hoa hồng hấp dẫn 50%
- ✓ Được cấp tài liệu, đào tạo bài bản
- ✓ Được cung cấp cơ hội chốt Sales

0899.172.899

ĐĂNG KÝ THAM GIA

KHUNG THỜI GIAN

Đây là các mốc thời gian xây dựng nhóm bán hàng từ xa, chỉ nhận hoa hồng:

| KHUNG THỜI GIAN XÂY DỰNG ĐỘI NGŨ CỘNG TÁC VIÊN BÁN HÀNG TỪ XA | | | |
|--|--------------------------------|----------------------------------|--|
| 1 tuần | 1-2 tuần | 1 tuần | 1-2 tuần |
| THIẾT LẬP <i>(tài liệu đào tạo, quy trình, chính sách hoa hồng...)</i> | NHẬN HỒ SƠ ỨNG VIÊN | PHỎNG VẤN, TUYỂN DỤNG | ĐÀO TẠO, KẾT NỐI NHÂN VIÊN VÀ XÂY DỰNG ĐỘI NHÓM |

ĐIỀU KIỆN TIÊN QUYẾT

- **Case Studies**

Bạn sẽ cần nghiên cứu các Case Studies để tìm ra các sản phẩm/ dịch vụ có thể phân phối, đạt được lợi nhuận trong năng lực và yêu cầu của bạn.

- **Kịch bản bán hàng**

Bạn sẽ cần một kịch bản bán hàng chuyên sâu bao gồm tất cả mọi thứ từ *trình độ chuyên môn, Case Study, thông số kỹ thuật sản phẩm, phương thức nhận thanh toán, xử lý từ chối*.

Chúng tôi sẽ cung cấp cho bạn mẫu kịch bản bán hàng. Mọi thứ đều được vạch ra từ các câu hỏi về tiêu chuẩn, thông số kỹ thuật sản phẩm, nghiên cứu điển hình và cách nhận phương thức thanh toán.



Dành cho bạn

Kịch bản bán hàng chuyên sâu lĩnh vực B2B - [TẢI NGAY](#)

Trước khi thành lập một nhóm, bạn cần các tài nguyên đã được chứng minh tính hiệu quả trong thực tế.

- **Phiếu Marketing**

Bạn sẽ cần thiết lập một phiếu Marketing bao gồm các *Landing page, trang đặt hàng và nội dung hấp dẫn*. Nếu không có kênh tiếp thị mạnh mẽ, nhóm bán hàng sẽ khó làm việc hiệu quả.

Chúng tôi sẽ hướng dẫn bạn cách tạo nội dung hấp dẫn: *Thư chào hàng, thư bán hàng qua video, kênh, định vị*.

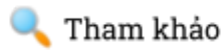
Khi bạn đăng ký chương trình nhóm bán hàng từ xa, bạn sẽ nhận được tất cả những thứ cơ bản: Cách thiết lập mục tiêu, làm chủ nội dung tiếp thị, các phương pháp tạo lập kênh.

Chúng tôi cần tích hợp phiếu, CRM và công nghệ để nhóm bán hàng hoạt động trơn tru. Khi mọi thứ đã sẵn sàng, chúng tôi có thể bắt đầu tuyển dụng.

TUYỂN DỤNG

Chúng tôi sẽ chỉ cho bạn cách tuyển dụng bằng cách dùng các video tuyển dụng. Sử dụng trang tuyển dụng và các kênh miễn phí để thu hút lưu lượng truy cập đến video tuyển dụng.





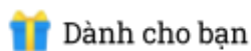
Tham khảo

Video tuyển dụng: <https://salesprocess.io/hiring-vsl>

Đây là một video dài 25 phút hướng đến một biểu mẫu, các ứng viên có thể đăng ký tham gia webinar. Tại đây, hội thảo sẽ tổ chức tuyển dụng theo nhóm, bạn có thể đưa ra các đề nghị với các cộng tác viên bán hàng.

Một số kênh tuyển dụng phổ biến hiện nay

| Kênh tuyển dụng | Ghi chú |
|---|--|
| Website tuyển dụng <i>TopCV.vn,</i> <i>VietnamWork.com,</i> <i>Ybox.vn..</i> | <ul style="list-style-type: none"> Dữ liệu ứng viên dồi dào, mỗi tháng có hàng triệu lượt truy cập. Cho phép đăng tin <u>miễn phí, trả phí</u> chủ động đề xuất ứng viên phù hợp, đăng tin ads vị trí nổi bật, hỗ trợ ads trên nhiều nền tảng khác nhau,... |
| Social <i>Facebook, LinkedIn,</i> <i>Zalo</i> | <ul style="list-style-type: none"> Nhiều group tìm việc đa dạng, dễ dàng kết nối với nhiều người trong ngành. Được chia sẻ CV hoặc hỗ trợ tìm ứng viên khi bạn có nhu cầu tuyển dụng. |
| Chạy quảng cáo, phát tờ rơi | <ul style="list-style-type: none"> Tiếp cận một lượng lớn ứng viên thực sự có nhu cầu. <u>Thích hợp để tìm lao động phổ thông</u> |
| Tuyển trực tiếp từ trường học | <ul style="list-style-type: none"> <u>Được các công ty lớn, tập đoàn đa quốc gia sử dụng</u> Công ty sẽ chọn lọc các ứng viên trực tiếp từ nơi đào tạo như trường đại học, cao đẳng, trung cấp chuyên nghiệp, trường dạy nghề,... Tiếp cận với những sinh viên trẻ, nhiệt huyết khi cần số lượng lớn nhân sự, |
| Thuê công ty nhân sự | <ul style="list-style-type: none"> Hệ thống networking chất lượng, am hiểu về ngành nghề Được cam kết số lượng, chất lượng và thời gian, Phải mất nhiều chi phí; <u>phù hợp tuyển các vị trí nhân viên cấp trung và cao.</u> |



Dành cho bạn

Bộ câu hỏi phỏng vấn nhân viên Sales từ xa - [TÀI NGAY](#)

SỬ DỤNG MÃ CỘNG TÁC VIÊN BÁN HÀNG

Mỗi cộng tác viên được chỉ định bởi một **mã bán hàng** lưu trữ trong cookie. Mã này nằm trong cookie vẫn tồn tại qua tất cả các biểu mẫu. Nếu một cộng tác viên tiếp cận với một khách hàng tiềm năng từ một đường liên kết kết nối với mã đại lý, thì mã sẽ được lưu khi thông tin khách hàng tiềm năng cập nhật trên CRM. Nếu giao dịch kết thúc, cộng tác viên đó sẽ nhận được hoa hồng.

THIẾT LẬP BẢNG THEO DÕI

Bạn phải theo dõi mọi thứ: *Email đã gửi, tỷ lệ mở, cuộc gọi đã lên lịch, tỷ lệ chốt, tiền mặt nhận được và doanh thu đã bán, cùng những thứ khác.* Một cộng tác viên đã gửi: *3500 email trong tháng đầu tiên, đạt tỷ lệ mở 36%, 81 cuộc gọi tiếp cận, 28 bản demo, đạt tỷ lệ chốt 50%.*

Việc theo dõi là vô cùng quan trọng để biết rằng cỗ máy bán hàng từ xa có hoạt động tốt hay không.

Dưới đây là một số **công cụ hỗ trợ tác vụ bán hàng** mạnh mẽ:

| CÔNG CỤ | TÁC VỤ HỖ TRỢ |
|-----------------|--|
| Tổng đài ảo | <ul style="list-style-type: none">Tích hợp nhanh gọn với CRMTheo dõi được lịch sử chăm sóc khách hàng để cải thiện liên tụcChi phí tiết kiệm |
| Email Marketing | <ul style="list-style-type: none">Tiết kiệm nhiều thời gian và chi phíDễ gây dựng niềm tin với khách hàngTheo dõi báo cáo chiến dịch trực quan (<i>lượt mở, click, hủy đăng ký.</i>) |
| Sales Pipeline | Theo dõi sát sao và định sẵn các hành động cụ thể giúp sales chuyển đổi khách hàng giữa các giai đoạn và chốt hợp đồng thành công. |
| SMS | <ul style="list-style-type: none">Thông điệp gửi đi nhanh chóng, không bị spamTỷ lệ mở caoChi phí thấpCá nhân hóa thương hiệu doanh nghiệp |

💡 Mẹo hay

Bạn có thể sử dụng toàn bộ các công cụ hỗ trợ bán hàng ngay trên **SlimCRM**

[TRẢI NGHIỆM TẠI ĐÂY](#)

CHƯƠNG TRÌNH ĐÀO TẠO CỘNG TÁC VIÊN

Bao gồm các quy định, đề xuất và quy trình phù hợp với các hoạt động của ngành nghề hoặc công việc

Chúng tôi có một khóa đào tạo nội bộ cho cộng tác viên bán hàng với mục đích là xây dựng hiệu quả, thúc đẩy họ trở thành những người bán hàng siêu sao.


💡 Mẹo hay

Bạn có thể sử dụng **tính năng quản lý tài liệu, kiến thức của SlimCRM.vn**

[TRẢI NGHIỆM TẠI ĐÂY](#)

Các chủ đề sẽ bao gồm:

- Chính sách hoa hồng
- Quy trình bán hàng
- Bộ công cụ bán hàng
- Kỹ năng bán hàng
- Xử lý từ chối mua hàng
- Cách thực hiện tìm kiếm khách hàng tiềm năng trên LinkedIn
- Cách sử dụng công cụ để quét email
- Cách thực hiện tìm kiếm khách hàng tiềm năng bằng email lạnh
- Cách sử dụng CRM
- Cách thực hiện quảng cáo không phải trả tiền
- Cách thực hiện cuộc gọi outbound
- Cách lập hóa đơn cho tiền hoa hồng
- Luyện tập khả năng thuyết trình
- Cách thực hiện 'cuộc chiến kịch bản' với các thành viên trong nhóm
- Cách xử lý các khoản thanh toán không thành công
- Làm thế nào để trở thành một nhà quản lý bán hàng.
- ...

 Dành cho bạn

Trọn bộ tài liệu đào tạo cộng tác viên bán hàng từ xa - [TÀI NGAY](#)

Chúng tôi cấp cho khách hàng quyền truy cập vào Ramping Playbook và việc sử dụng nó là tùy thuộc vào họ. Điều quan trọng là bạn có tất cả các hướng dẫn và công cụ quy trình bán hàng được chỉ rõ bằng các tài liệu và video. Điều này cho phép các cộng tác viên tăng rất nhanh và mang lại đòn bẩy lớn tăng hiệu quả. Thay vì 6 tháng, bạn có thể tăng cường cộng tác viên sau hai tuần.

QUẢN LÝ HIỆU QUẢ CÁC BÁO CÁO

5. Cộng tác viên




| 1. Meeting online | 2. Nội dung meeting | 3. Kết quả | 4. Thao tác trên SlimCRM |
|--|--|---|---------------------------------|
| Thời gian: 9g00 - 9g30 Tối đa 60 phút | Báo cáo kết quả, đánh giá các công việc đang thực hiện. Nhận nhiệm vụ, công việc mới | Cập nhật đầy đủ kết quả công việc vào SlimCRM | Vào menu [CÔNG VIỆC > BÁO CÁO] |

Khởi động đầu ngày bằng việc tiến hành các cuộc họp buổi sáng với cộng tác viên. Chúng tôi bắt đầu các cuộc họp của mình lúc **8:30 đến 9:00**

Các ưu đãi của bạn dành cho các cộng tác viên phải thực sự hợp lý. Các ưu đãi ngắn hạn phải hấp dẫn để họ chấp nhận thiệt hại, các ưu đãi dài hạn phải khiến các siêu sao trong nhóm sẽ gắn bó và quản lý đội nhóm.

Việc đưa ra các ưu đãi hấp dẫn và hợp lý sẽ làm tiền đề khiến đội ngũ bán hàng cảm kích và gắn bó lâu dài

 Dành cho bạnHướng dẫn tổ chức và điều hành toàn bộ doanh nghiệp từ xa - [TẢI NGAY](#)

KẾT LUẬN

Trong bối cảnh tình hình kinh tế biến động không ngừng như hiện nay thì việc xây dựng mạng lưới kinh doanh rộng khắp sẽ là chìa khóa giúp mọi doanh nghiệp thích ứng nhanh chóng và vượt qua các trở ngại.

Tuy nhiên, quá trình xây dựng đội ngũ bán hàng từ xa cũng sẽ mang lại rất nhiều thách thức cho doanh nghiệp. Hy vọng với những chỉ dẫn và tri thức **SlimCRM.vn** gửi tới bạn trong tài liệu này sẽ tạo động lực và giúp doanh nghiệp hình dung rõ ràng hơn trên con đường phát triển.

Tài liệu biên soạn bởi **SlimCRM.vn**

Tham khảo **SalesProcess.io**

Mọi sự chia sẻ vui lòng ghi rõ nguồn.



 SlimCRM

TUYỂN CỘNG TÁC VIÊN B2B PHÂN PHỐI GIẢI PHÁP CRM

- ✓ Sản phẩm tốt
- ✓ Hoa hồng hấp dẫn 50%
- ✓ Được cấp tài liệu, đào tạo bài bản
- ✓ Được cung cấp cơ hội chốt Sales

 **0899.172.899**

ĐĂNG KÝ THAM GIA