

8 - 9 AM: Chuẩn bị & lên kế hoạch


 **Bắt đầu ngày mới với 1 điều tích cực & xem lại kế hoạch trong ngày**

- **Reminders** (nhắc nhở của tôi)
- **Meeting** (cuộc hẹn trong ngày)
- **Due** (công việc của tôi)
- **Projects** (dự án của tôi)
- **Today checklist** (cần hoàn thành trong ngày)

9 - 11:30 AM: WIN & KEEP

 **Ưu tiên chốt hợp đồng & giữ chân KH cũ**

- **Meeting** (nếu có)
- **Mới ký trong 90 ngày**
- **Tiềm năng cao**
- **Follow-up** (call / email / zalo)
- **Notes** (ghi chú các thông tin quan trọng)

 Sử dụng Trợ lý AI để soạn nội dung email & kịch bản gọi điện cá nhân hóa

11:30 AM - 12 PM: Các công việc phát sinh

- Công việc hành chính
- Kết nối, mở rộng mạng lưới bán hàng & học hỏi

12 PM - 1:30 PM

 **Nghỉ trưa & kết hợp cập nhật tin tức mới trong ngày**


1:30 - 2:30 PM: Quản lý đường ống bán hàng

- Xác định & phân loại khách tiềm năng
- Theo dõi & cập nhật thông tin
- Xem xét & loại bỏ cơ hội trì trệ
- Xem lại số liệu chính về đường ống bán hàng

2:30 - 4:30 PM: FIND

 **Tìm kiếm KH tiềm năng**

- **Meeting**
- **Follow-up**: call / email / zalo...
- **Notes & Remind**

 Sử dụng tính năng chăm sóc cơ hội tự động & chấm điểm cơ hội để tăng hiệu suất

4:30 - 5 PM: Công việc phát sinh

- Công việc hành chính

5 PM - 5:30 PM: Suy ngẫm & lên kế hoạch

 **Dành cho sales muốn cải thiện hiệu suất**

- Ghi nhận thành công & vấn đề cần cải thiện
 - nghe lại cuộc gọi (sử dụng Trợ lý AI)
 - xem báo cáo hiệu suất bán hàng
- Kết nối, mở rộng mạng lưới bán hàng & học hỏi

 **Mẹo: Hãy sử dụng các tính năng hỗ trợ từ SlimCRM**

- Cơ hội có điểm cơ hội cao
- Cơ hội mới tương tác lại (đã đọc hoặc click vào email)
- Cơ hội chưa liên hệ trong 7 / 14 / 30 ngày
- Sử dụng Trợ lý AI để gợi ý cơ hội tiềm năng nhất