

# Deal Review

**Công thức bí mật của đội Sales đẳng cấp**

Biên soạn bởi Team content [SlimCRM.vn](http://SlimCRM.vn)



# Nội dung

## Tìm hiểu về Deal Review

1. *Deal Review là gì?*
2. *3 cấp độ của Deal Review*
3. *Cấu trúc để Đánh giá giao dịch hiệu quả*

## Tìm hiểu về QBR

4. *QBR là gì?*
5. *2 cấp độ của QBR*
6. *Những nội dung chính trong 1 QBR*
7. *Chiến thuật thúc đẩy QBR hiệu quả*

1

## Deal Review là gì ?

*Tìm hiểu về Deal Review*

# Tìm hiểu về Deal Review ?

- **Deal Review là gì?** Là cuộc họp giữa đại diện bán hàng và lãnh đạo bán hàng nhằm xem xét, đánh giá khả năng chốt đơn của các cơ hội cụ thể và các chiến lược khả thi để các giao dịch thành công.
- **Diễn ra khi nào?** Thường tiến hành vào gần cuối quý để dự báo hiệu suất hạn ngạch, nhưng Deal Review không giống như QBR (Đánh giá kinh doanh hàng quý)
- **Tại sao cần đến Deal Review?** Giúp bạn tập trung cụ thể vào hiệu suất và theo sát một vài giao dịch chiến lược trong đường ống, thúc đẩy hành động đi đúng hướng, thay vì hiệu suất cá nhân của từng đại diện trong quý.



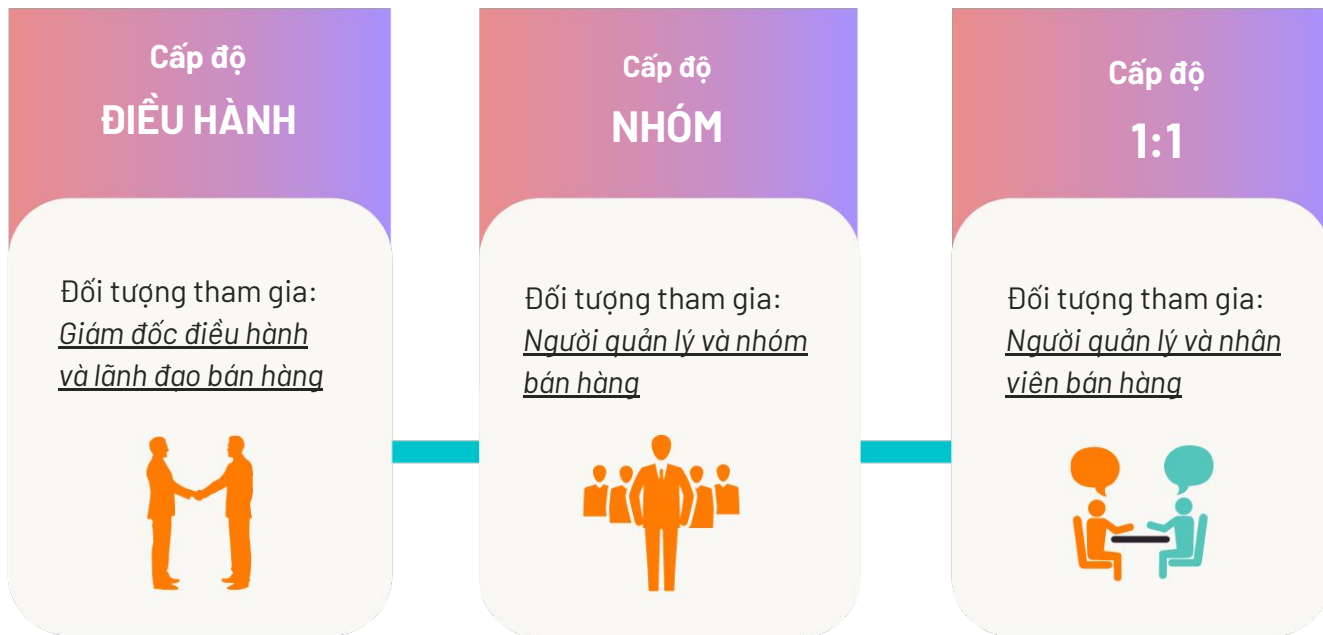
2

## 3 cấp độ của Deal Review?

*Tìm hiểu về Deal Review*

# 3 cấp độ Deal Review

Bao gồm: **Cấp độ điều hành, cấp độ nhóm và cấp độ 1:1**



|          | Cấp độ Điều hành                                                                                                                                                                                                         | Cấp độ Nhóm                                                                                                                                                                                                                        | Cấp độ 1 :1                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|----------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Nội dung | <p>Giám đốc điều hành và lãnh đạo bán hàng họp cùng để xem xét các giao dịch quan trọng hàng đầu, cân nhắc về chiến lược và xác định các cơ hội, tận dụng mạng lưới và các kết nối trong ngành để thúc đẩy giao dịch</p> | <p>Là cuộc họp giữa các thành viên trong nhóm bán hàng, là cơ hội để các thành viên học hỏi từ những thành công và thất bại của nhau. Các người bán hàng giỏi nhất có thể chia sẻ và cố vấn cho những người ít kinh nghiệm hơn</p> | <p>Cơ hội để đại diện bán hàng xem xét các giao dịch của riêng họ. Deal review cấp điều hành và nhóm dành thời gian để cập đến các giao dịch hàng đầu, Deal Review cấp độ 1:1 đảm bảo các giao dịch nhỏ không bị bỏ lỡ và các nhân viên bán hàng đều được huấn luyện cụ thể.</p> |
| Tham gia | Giám đốc điều hành và lãnh đạo bán hàng                                                                                                                                                                                  | Người quản lý và nhóm bán hàng                                                                                                                                                                                                     | Người quản lý và nhân viên bán hàng                                                                                                                                                                                                                                              |
| Tần suất | Hai tuần/lần, nếu các giao dịch không có nhiều dữ liệu báo cáo thì 1 tháng/ 1 lần                                                                                                                                        | Hai tuần/lần hoặc chỉ khi cần thiết                                                                                                                                                                                                | Tổ chức hàng tuần. Tùy thuộc vào nhu cầu của nhóm, có thể muốn xen kẽ giữa xem xét đường ống bán hàng và huấn luyện khi xem xét các giao dịch.                                                                                                                                   |

# 3

## Cấu trúc của 1 Deal Review hiệu quả?

*Tìm hiểu về Deal Review*



# Cấu trúc của 1 Deal Review hiệu quả

Để đảm bảo bạn đang tận dụng tối đa hiệu quả các Deal Review, hãy lập kế hoạch và thiết lập cấu trúc, chương trình rõ ràng cho mỗi cuộc họp,

Các nhân viên bán hàng phải trình bày các dữ liệu sau trong quá trình Deal Review

- **Tổng quan về công ty:** Cần biết công ty họ là ai, họ bán những gì, và mục tiêu cũng như thách thức.
- **Tại sao khách hàng tiềm năng nên mua:** Bạn giải quyết vấn đề gì và tại sao mối quan hệ này lại phù hợp
- **Kế hoạch giao dịch:** Vạch ra chiến lược và kế hoạch hành động để chốt giao dịch này. Lập bản đồ các nhiệm vụ này. Kế hoạch này sẽ cung cấp cho lãnh đạo một ý tưởng tốt hơn và họ có thể đưa ra các đề xuất tốt hơn

Hãy cẩn thận để không biến đánh giá giao dịch thành đánh giá hiệu suất cá nhân hoặc buổi huấn luyện, mục tiêu của việc xem xét giao dịch đảm bảo nó luôn đi đúng hướng.

# 4

## Quarterly Business Reviews (QBR) là gì?

*Tìm hiểu về QBR*

## Tìm hiểu về Quarterly Business Reviews (QBRs)

- **Sales QBR (đánh giá kinh doanh)** là gì? Đây là cuộc họp đánh giá giữa đại diện bán hàng và quản lý nhằm tập trung vào hiệu suất từng cá nhân trong quý trước: *Điều gì đã làm tốt, hành vi nào cần thay đổi và những kỹ năng nào cần phát triển và sau đó lập kế hoạch cho quý tiếp theo...*
- **Tại sao cần đến QBR? Không giống như Deal Review** tập trung vào hiệu suất và quy trình của một giao dịch cụ thể, QBR đánh giá hiệu suất tổng thể của từng cá nhân
- **Diễn ra khi nào?** Đánh giá kinh doanh hàng quý được thực hiện hàng quý – trong vòng hai tuần đầu tiên của quý mới.



# 5

## 2 cấp độ của QBR

*Tìm hiểu về QBR*

Thấy được những gì đã đạt được / bỏ lỡ trong quý trước và lập kế hoạch rõ ràng cho quý sau. Đây cũng là lúc để đào tạo, nâng cao kiến thức , mô hình được áp dụng trong tương lai.

---

Được tổ chức hàng quý (càng sớm càng tốt sau khi quý kết thúc và kết quả được tổng kết).

---

Giám đốc bán hàng và nhóm

---

Tạo cơ hội để các nhân học hỏi, đánh giá tổng thể hiệu suất quá khứ và điều chỉnh giúp nhóm đạt được mục tiêu tiếp theo, cơ hội trong đường ống đã đủ chưa và khả năng chốt các giao dịch hiện tại ra sao.

---

**QBR cấp độ nhóm**

## NỘI DUNG



## TẦN SUẤT



## ĐỐI TƯỢNG THAM GIA



## TẦM QUAN TRỌNG



Đi sâu vào hiệu suất cụ thể của từng sales. Giúp các cá nhân xác định những thành công và các lĩnh vực cần cải thiện, chuẩn bị chiến lược cho quý tiếp theo

---

Được tổ chức hàng quý (càng sớm càng tốt sau khi quý kết thúc và kết quả được tổng kết)

---

Giám đốc bán hàng và cá nhân bán hàng

---

Tập trung vào các giao dịch riêng lẻ và các hành động cần thiết để thúc đẩy mục tiêu. Nên xem xét các mô hình và kỹ năng các cá nhân cần phải thực hiện. Khắc phục bất kỳ điểm yếu cần cải thiện từ QBR cấp độ nhóm

---

**QBR cấp độ cá nhân**

# 6

## Những nội dung chính trong 1 QBR

*Tìm hiểu về QBR*

# Những nội dung chính trong 1 QBR

Nền tảng của một đánh giá hiệu quả là dữ liệu. Không có các chỉ số cụ thể dẫn đến không thể đo lường hiệu suất bán hàng hoặc đưa ra phản hồi và đề xuất có ý nghĩa.

Hãy yêu cầu sales chuẩn bị bản tóm tắt về các con số hiệu suất từ quý trước. Bản tóm tắt sẽ cung cấp cho bạn cả hai chỉ số rõ ràng để so sánh với điểm chuẩn cá nhân và nhóm. Bao gồm

- *Số lượt đặt trước của quý trước*
- *Phần trăm hạn ngạch đặt trước*
- *Số giao dịch đã chốt*
- *Giá bán trung bình*
- *Chu kỳ bán hàng*
- *Tỉ lệ chốt*

Hãy nhớ rằng các con số (đặc biệt là các con số ngắn hạn) không phải là bức tranh toàn cảnh. Chú ý đến các xu hướng dài hạn về hiệu suất hoặc hành vi của nhân viên bán hàng và làm việc với họ để xác định cách thức bạn có thể trợ giúp tốt nhất.

# 7

## Những chiến thuật thúc đẩy QBR hiệu quả

*Tìm hiểu về QBR*



# Một số chiến thuật để QBR hiệu quả

## 1- Tổ chức một chương trình làm việc rõ ràng

Để tận dụng tối đa hiệu quả từ QBR, hãy tạo một chương trình làm việc chuẩn, bao gồm:

- Xem lại quý trước, bao gồm cả giao dịch thành công, thất bại và những phát hiện chính.
- Thảo luận về chiến lược và lập kế hoạch để đạt được thành công trong quý tiếp theo.
- Đưa ra các đề xuất và cung cấp nguồn lực để hỗ trợ thành công của họ.

Điều này giúp cuộc họp diễn ra đúng tiến độ, diễn ra tập trung và hiệu quả.

## 2 - Chuẩn bị sớm

- Nếu QBR được lên vào tuần thứ hai của quý mới, hãy liên hệ với nhóm trước vài tuần để bắt đầu chuẩn khung báo cáo.
- Hãy lên lịch QBR cho cùng một tuần mỗi quý. Việc chuẩn hóa các cuộc họp trên lịch sẽ giúp nhóm dễ dàng lập kế hoạch trước và tránh cảm thấy bất ngờ.

|                             | Deal Review                                                                                                                                                                                             | QBR – Quarterly Business Reviews                                                                                                                                                                                                                                           |
|-----------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Tại sao cần ?               | Tập trung cụ thể vào <u>hiệu suất và theo sát</u> một vài giao dịch chiến lược trong đường ống bán hàng, thúc đẩy hành động đi đúng hướng.                                                              | Đánh giá <u>hiệu suất tổng thể của từng cá nhân</u> , từ đó thấy được những gì đã đạt được / bỏ lỡ trong quý trước và lập kế hoạch rõ ràng cho quý sau                                                                                                                     |
| Các cấp độ                  | Cấp điều hành, cấp độ nhóm, cấp độ 1:1                                                                                                                                                                  | Cấp độ nhóm và cấp độ cá nhân                                                                                                                                                                                                                                              |
| Diễn ra khi nào             | Tùy cấp độ (hàng tuần, hàng tháng, hoặc theo ngày khi cần)                                                                                                                                              | Đánh giá kinh doanh hàng quý được thực hiện hàng quý – trong vòng hai tuần đầu tiên của quý mới.                                                                                                                                                                           |
| Cấu trúc và nội dung cần có | <p>Trong quá trình Deal Review cần trình bày</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Tổng quan về công ty</li> <li>• Tại sao khách hàng tiềm năng nên mua</li> <li>• Kế hoạch giao dịch</li> </ul> | <p>Cần chuẩn bị bản tóm tắt các con số hiệu suất từ quý trước:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <i>Số lượt đặt trước của quý trước</i></li> <li>• <i>Số giao dịch đã chốt</i></li> <li>• <i>Giá bán trung bình</i></li> <li>• <i>Tỉ lệ chốt....</i></li> </ul> |



# Nền tảng chuyển đổi số cho doanh nghiệp nhỏ



<https://SlimCRM.vn>



0899.172.899



**TRẢI NGHIỆM NGAY**