
NesProp
Nền tảng vận hành sàn đất nền
Quỹ đất, khách hàng, giao dịch, hoa hồng và website bán hàng trên một hệ thống.
nesprop.newsoft.vn · Hotline [cần số] · [email cần chốt]

THỰC TẾ VẬN HÀNH

Sàn đất nền đang vận hành thế nào?

Quỹ đất rải rác

Excel, nhóm Zalo, điện thoại từng đầu chủ. Không ai nắm hết nguồn hàng.

Đăng trùng lô

Hai sale nguồn cùng nhận một thửa đất, mỗi nơi báo khách một giá.

Lead nguội

Khách để lại số từ Facebook, 24 giờ sau vẫn chưa ai gọi lại.

Giữ chỗ chồng chéo

Hai sale cùng hứa một lô cho hai khách khác nhau.

Hoa hồng chậm

Cuối tháng đối soát thủ công nhiều ngày, tranh luận tỷ lệ từng người.

Thiếu số liệu

Muốn biết doanh số tháng này phải chờ tổng hợp từ nhiều nơi.

TRƯỚC VÀ SAU

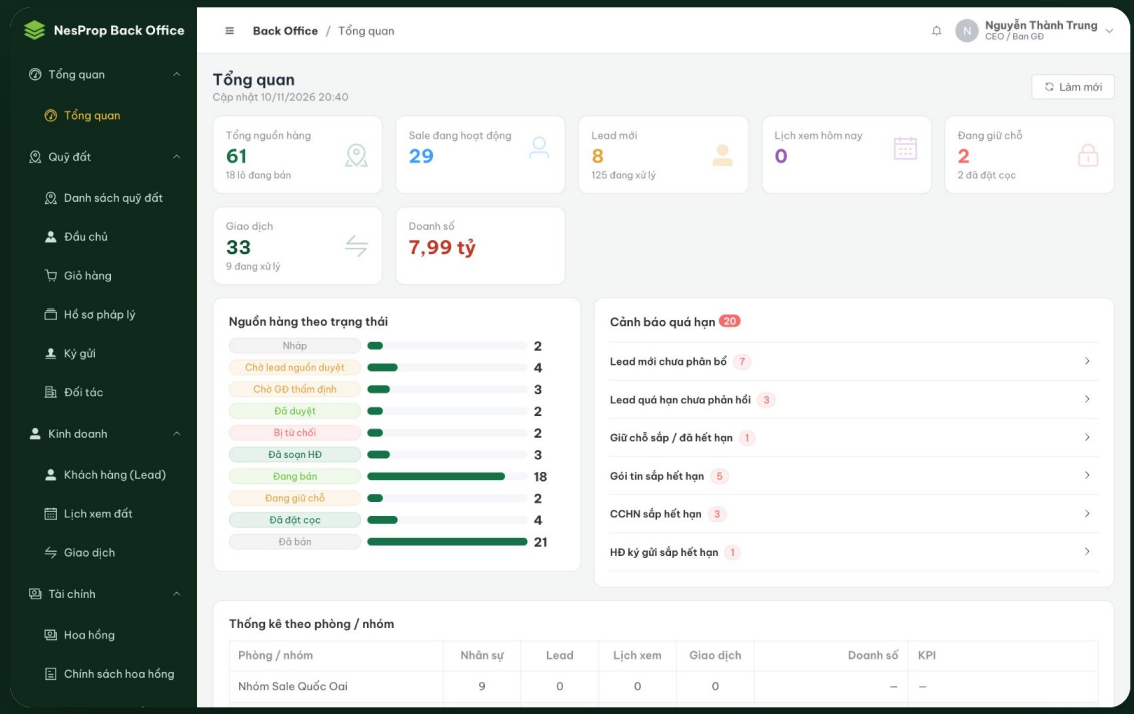
Từ thủ công sang vận hành trên hệ thống

Việc	Hôm nay	Với NesProp
Cập nhật giỏ hàng	Gửi file, nhắn từng nhóm Zalo	Lô duyệt xong tự lên giỏ hàng và website
Chia khách	Trưởng nhóm chia bằng tay	Tự chia xoay vòng, quá 24 giờ tự thu hồi
Giữ chỗ	Nhắn tin xác nhận với nhau	Khoá lô ngay, ai cũng thấy trạng thái
Hoa hồng	Kế toán đối soát nhiều ngày	Tự sinh khi giao dịch hoàn tất
Báo cáo	Tổng hợp cuối tháng	Dashboard cập nhật liên tục

GIỚI THIỆU NESPROP

Một hệ thống cho toàn bộ hoạt động của sàn

- **Một nguồn dữ liệu.** Quỹ đất, khách, giao dịch, hoa hồng ở cùng một nơi.
- **Quy trình rõ ràng.** Ai duyệt, đến bước nào, đều lưu dấu vết.
- **Tự động.** Chia lead, thu hồi lead, nhắc hạn, tính hoa hồng.
- **Dùng được ngay.** Vai trò, quy trình, chính sách mẫu đã cài sẵn.



TỔNG THỂ

Bức tranh tổng thể của NesProp

Kênh khách hàng	Website bán hàng · Cổng ký gửi · Facebook Lead Ads · Zalo OA · Hotline
Vận hành	Quỹ đất · Pháp lý · Ký gửi & đối tác · Lead · Lịch xem đất · Giao dịch · Hoa hồng · Marketing · Thư viện media · Đào tạo · Tổ chức & KPI
Quản trị	Dashboard · Báo cáo BI · 15 vai trò & phân quyền · Nhật ký thao tác · Thông báo

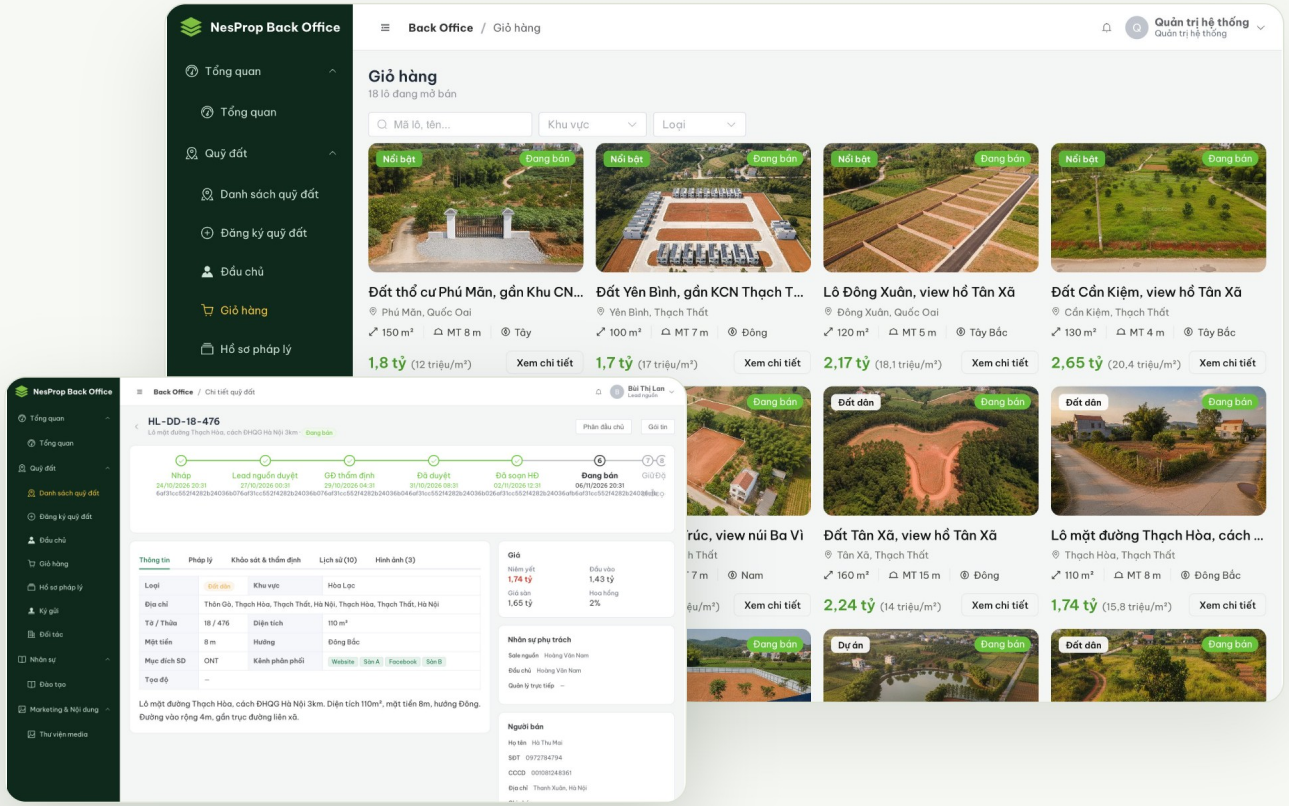
3 cổng truy cập: Back Office · văn phòng | Sale Portal · điện thoại | Website · khách hàng

QUỸ ĐẤT

3 cấp duyệt trước khi lên giỏ hàng

1. Sale nguồn đăng ký lô, đủ thông số
2. Lead nguồn kiểm tra checklist
3. Giám đốc thẩm định duyệt giá
4. Admin soạn hợp đồng ký gửi
5. **Lên giỏ hàng và website**

- ✓ **Chống trùng** theo xã, tờ bản đồ, số thửa
- ✓ **Thông báo tự động** cho người liên quan mỗi bước
- ✓ **Gói tin** Cơ bản đến VIP, nhắc trước 15, 7, 1 ngày



KHÁCH HÀNG

Không lead nào bị bỏ quên

Lead vào tự động

Website, Facebook Lead Ads, Zalo OA, hotline, giới thiệu, sự kiện.

Chia xoay vòng

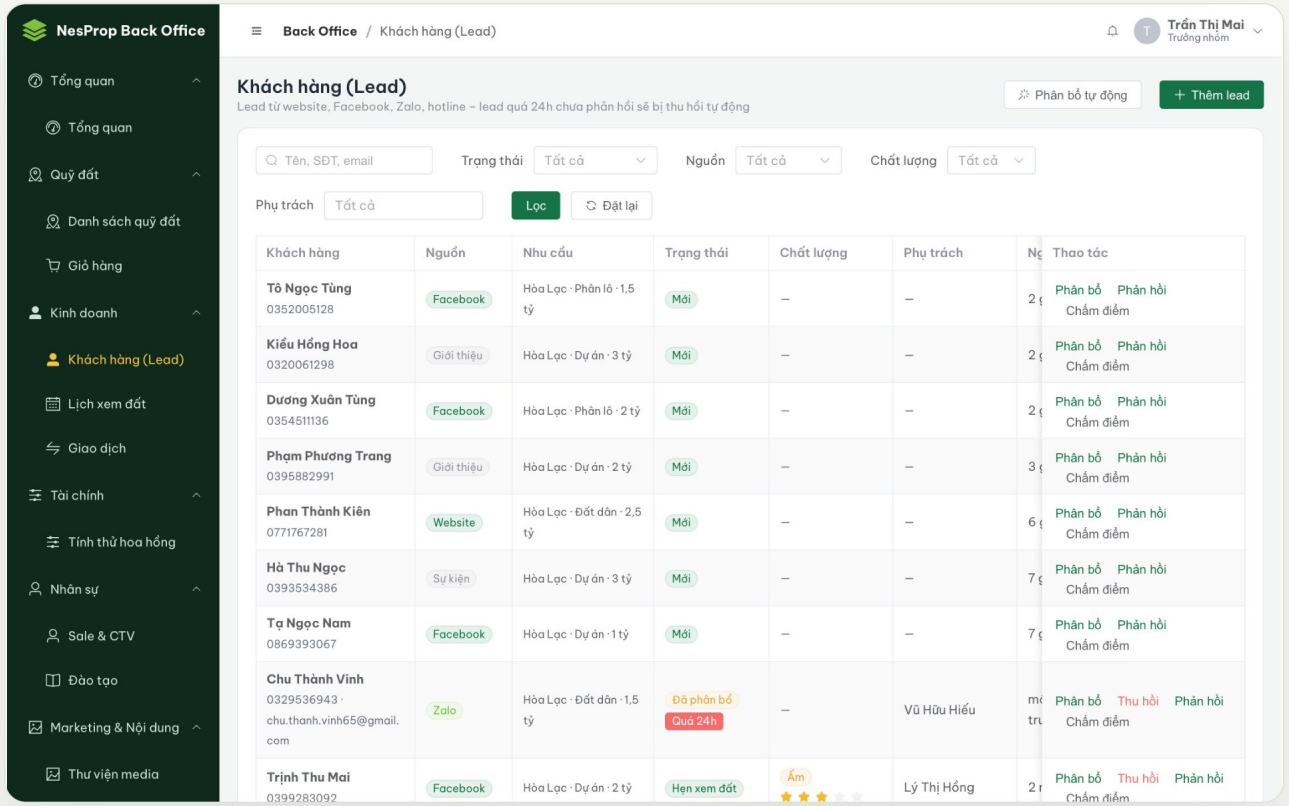
Tự chia đều trong nhóm, hoặc trưởng nhóm phân thủ công.

Tự thu hồi sau 24 giờ

Lead chưa có phản hồi được chia lại cho người khác.

Chăm sóc có lịch sử

Đánh giá nóng, ấm, lạnh; ghi chú từng lần gọi; đặt lịch xem đất.

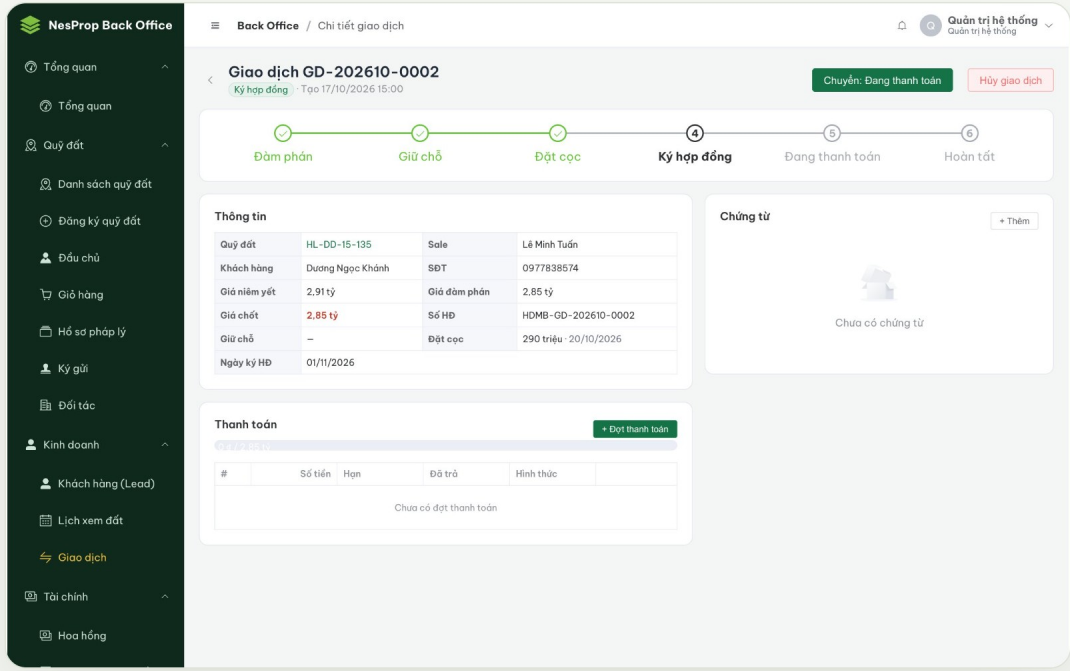


GIAO DỊCH

Một lô, một người giữ, một trạng thái

Đàm phán → Giữ chỗ → Đặt cọc → Hợp đồng → Thanh toán → **Hoàn tất**

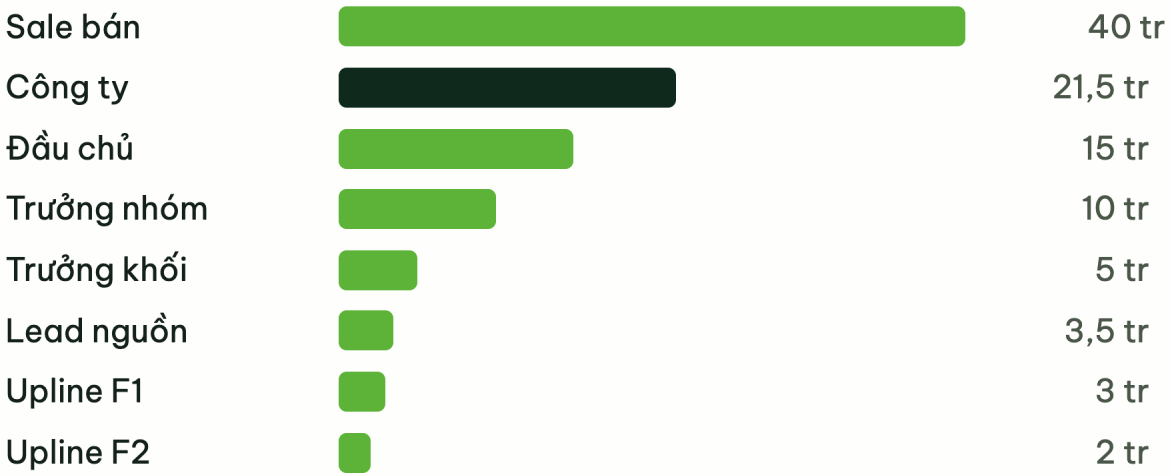
- **Giữ chỗ khoá lô ngay.** Sale khác thấy "đang giữ" trên giỏ hàng, hết hứa trùng.
- **Nhắc hạn giữ chỗ.** Huỷ giao dịch thì lô tự trở lại giỏ hàng.
- **Hồ sơ đầy đủ.** Hợp đồng, lịch thanh toán, chứng từ theo từng giao dịch.
- **Hoàn tất là có hoa hồng.** Hệ thống tự tạo hoa hồng cho mọi người liên quan.



HOA HỒNG

Hoa hồng tự tính khi giao dịch hoàn tất

Ví dụ: quỹ hoa hồng 100 triệu đồng được chia



Tỷ lệ theo chính sách mẫu, mỗi sàn tự cấu hình.

Không cần tính tay

Giao dịch hoàn tất, hệ thống tạo hoa hồng cho tất cả người hưởng.

Có quy trình duyệt chi

Chờ đối soát, đã đối soát, đã duyệt, đã chi. Điều chỉnh có lý do, lưu vết.

Minh bạch với sale

Mỗi người tự xem thu nhập của mình trên điện thoại.

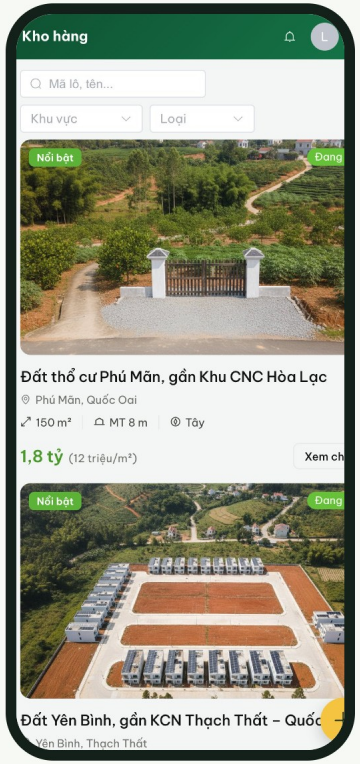
SALE PORTAL

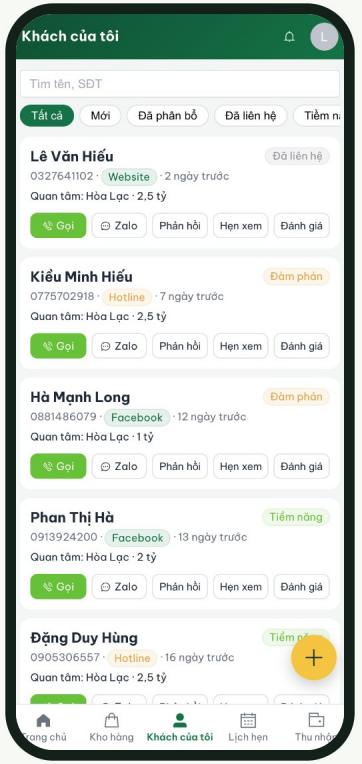
Văn phòng trong túi của sale

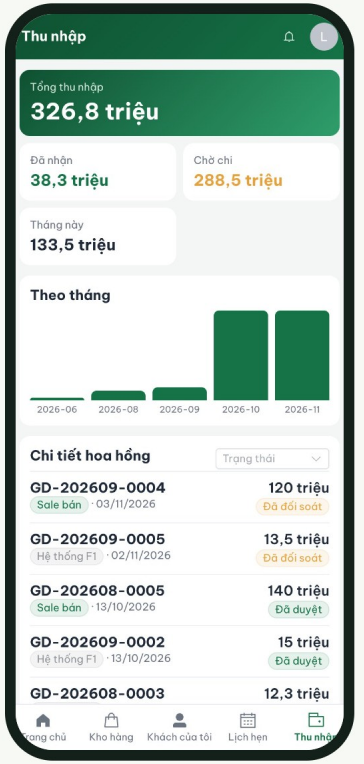
Không cần cài app. Mở trình duyệt trên điện thoại, thêm ra màn hình chính như một ứng dụng.

- Kho hàng
- Khách của tôi
- Lịch hẹn xem đất
- Đăng ký khách
- Giao dịch của tôi
- Thu nhập

Cộng tác viên dùng chung cổng, chỉ thấy khách và thu nhập của mình.



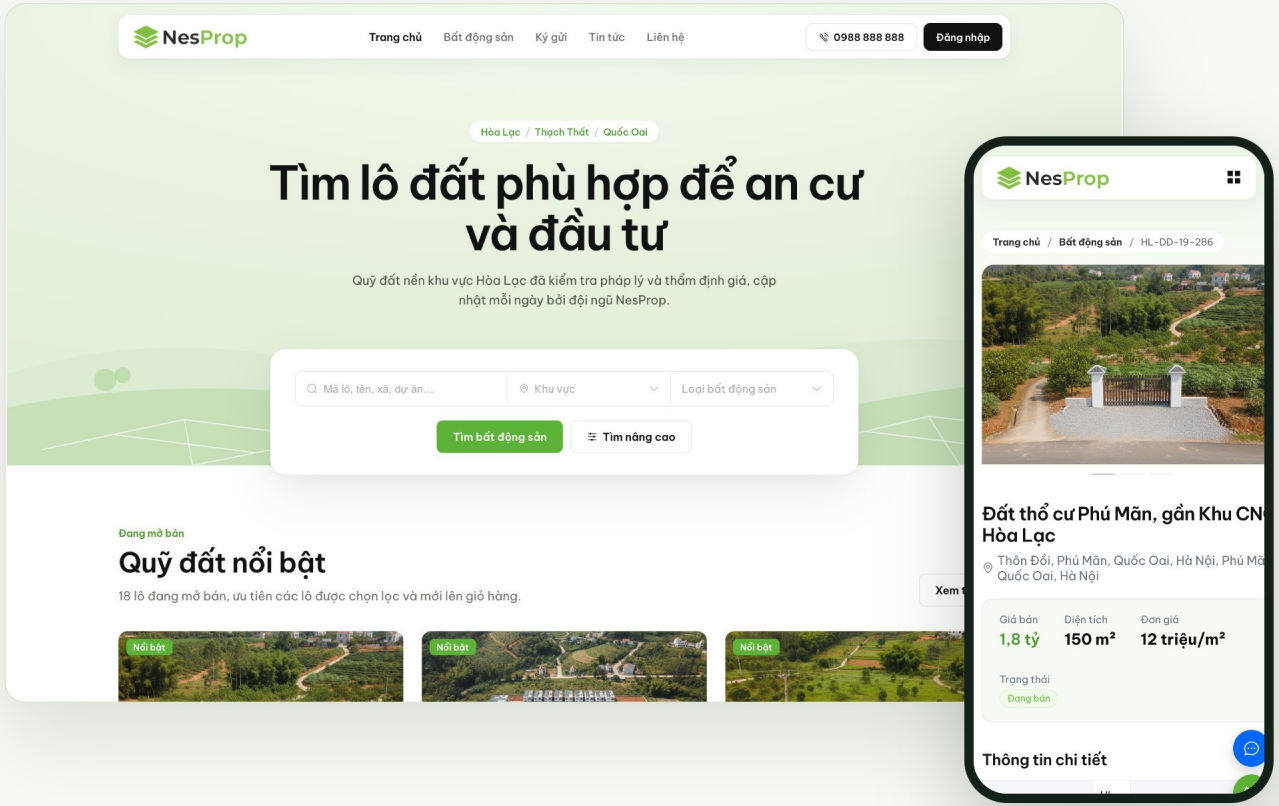




WEBSITE & KÝ GỬI

Website bán hàng đồng bộ với giỏ hàng

- ✓ Lô lên giỏ hàng **tự hiện trên website**, bán xong tự ẩn
- ✓ Tìm theo khu vực, loại đất, giá, diện tích
- ✓ Form tư vấn **thành lead ngay** trong hệ thống
- ✓ **Cổng ký gửi:** chủ đất gửi hồ sơ online, tra cứu bằng mã
- ✓ Tin tức, FAQ, banner quản lý trong Back Office, chuẩn SEO
- ✓ Giao diện theo thương hiệu của sàn, đẹp trên điện thoại



VẬN HÀNH PHÍA SAU

Marketing, media và đào tạo

Marketing

- Kế hoạch theo quý
- Chiến dịch theo kênh, ngân sách đã chi
- Chi phí trên mỗi lead, mỗi giao dịch
- Lead gắn với chiến dịch mang về

Thư viện media

- Ảnh, video, tài liệu bán hàng
- Duyệt trước khi phát hành
- Phân phối theo vai trò: sale, CTV, KOC
- Quản lý phiên bản, cho phép tải về

Đào tạo

- Khoá học, bài học cho nhân sự mới
- Bài kiểm tra và chứng nhận
- Lịch lớp hội nhập, workshop
- Theo dõi kết quả từng người

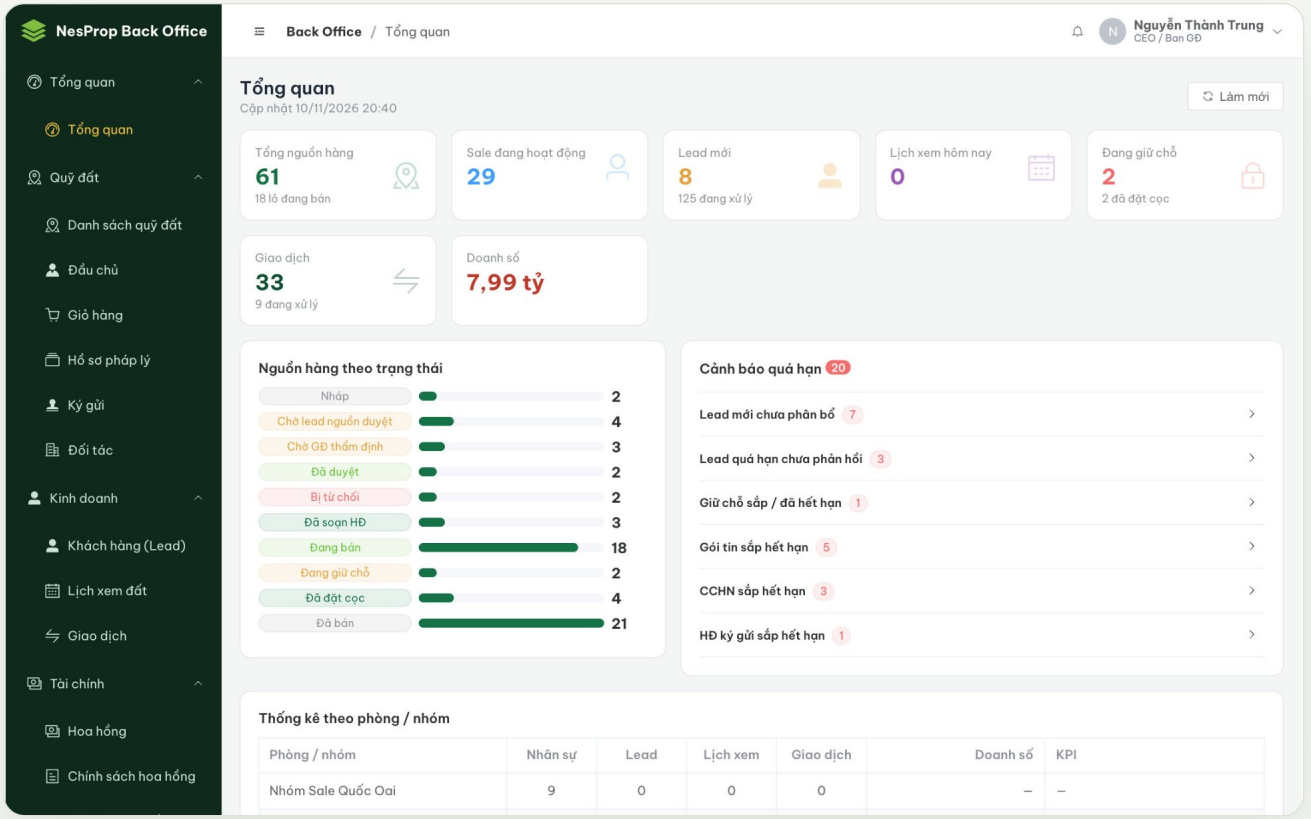
Mọi thứ sale cần để bán, từ ảnh flycam đến quy trình chốt giao dịch, nằm ở một chỗ và luôn là bản mới nhất.

DASHBOARD & BÁO CÁO

Ban giám đốc nắm tình hình trong 30 giây

- Nguồn hàng theo từng trạng thái
- Giao dịch và doanh số theo tháng
- Lead mới, lead quá hạn chưa phản hồi
- Cảnh báo giữ chỗ, gói tin, hợp đồng sắp hết hạn
- KPI theo phòng, nhóm, cá nhân

Báo cáo BI theo khu vực, sale, đầu chủ, tỷ lệ chuyển đổi, doanh thu; xuất Excel.



PHÂN QUYỀN & DỮ LIỆU

Phân quyền chặt, dữ liệu thuộc về sàn

15 vai trò

Dựng sẵn từ CEO đến CTV, chỉnh quyền đến từng thao tác.

Thấy đúng phần

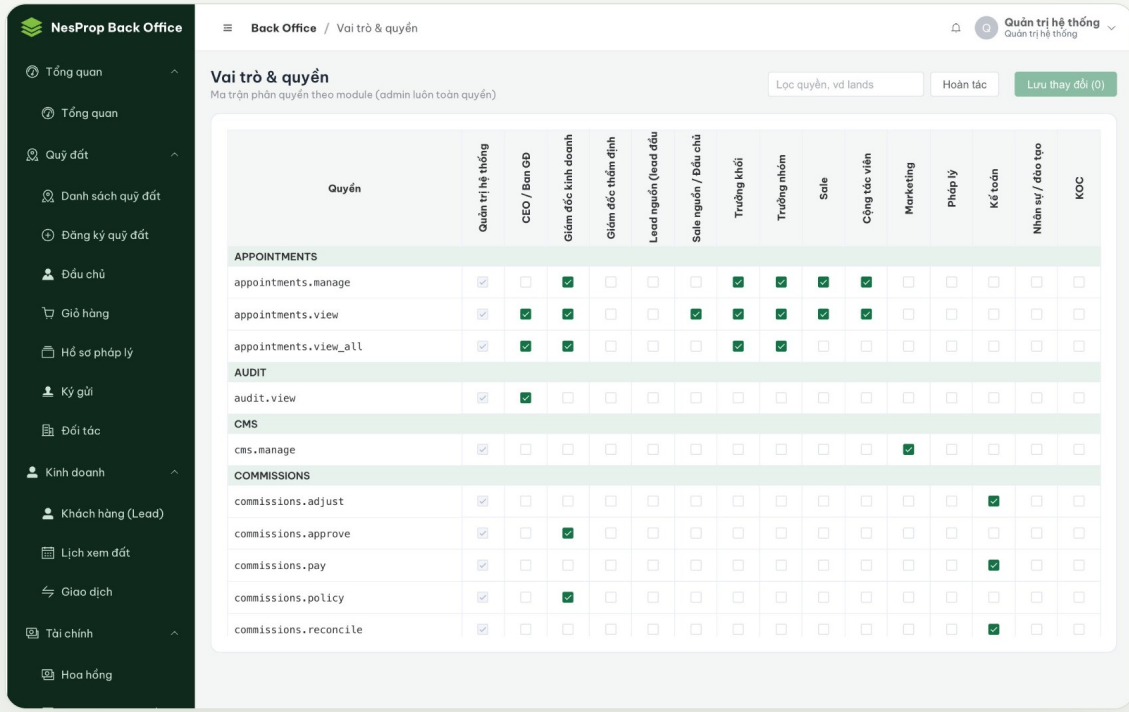
Sale chỉ thấy khách của mình. Thông tin chủ đất được giới hạn.

Nhật ký

Ai sửa gì, lúc nào đều được ghi lại để tra cứu.

Máy chủ riêng

Cài trên máy chủ của sàn, sàn toàn quyền sở hữu dữ liệu.



GHÉP LẠI

Một ngày của sàn trên NesProp

08:00	Hệ thống nhắc đầu chủ 3 gói tin sắp hết hạn
09:15	Sale nguồn đăng lô mới, lead nguồn nhận thông báo
10:00	Lead từ Facebook về, tự chia cho sale trong nhóm
11:30	Giám đốc thẩm định duyệt giá, lô lên giỏ hàng và website
14:00	Sale dẫn khách xem đất, giữ chỗ ngay trên điện thoại
16:00	Lead quá 24 giờ chưa ai gọi được thu hồi, chia lại
17:30	Giao dịch hoàn tất, hoa hồng cho 7 người được tạo
18:00	CEO mở dashboard xem doanh số tháng

KHÁC BIỆT

Vì sao chọn NesProp

Riêng cho đất nền

Đầu chủ, giỏ hàng, giữ chỗ, hoa hồng nhiều cấp. Không phải CRM chung chung.

Dùng được ngay

Vai trò, quy trình duyệt, chính sách hoa hồng mẫu đã cài sẵn.

Dữ liệu của sàn

Cài trên máy chủ riêng, không phụ thuộc nền tảng bên ngoài.

Theo quy trình sàn

Tỷ lệ hoa hồng, khu vực, gói tin, quyền đều cấu hình được.

Mobile cho sale

Không cần cài app, không cần thiết bị riêng.

Có người đồng hành

Đào tạo, chuyển dữ liệu từ Excel, hỗ trợ sau triển khai.

TRIỂN KHAI

Vận hành sau [4–6] tuần

Tuần 1

01

Khảo sát

Quy trình, cơ cấu tổ chức, chính sách hoa hồng hiện tại của sàn.

Tuần 2–3

02

Cấu hình

Vai trò, danh mục, chính sách, website theo thương hiệu của sàn.

Tuần 3–4

03

Dữ liệu & đào tạo

Nhập quỹ đất, nhân sự, khách từ Excel; đào tạo theo từng vai trò.

Tuần 5–6

04

Chạy thật & bàn giao

Chạy song song, hỗ trợ tại chỗ, chỉnh theo phản hồi.

Sau bàn giao: bảo hành [cần chốt], hỗ trợ qua [kênh cần chốt], phản hồi trong [thời gian cần chốt].

CHI PHÍ

Gói dịch vụ

Giá chưa gồm máy chủ. Có thể thuê hộ máy chủ nếu sàn cần.

	Starter	Business	Enterprise
Phù hợp	Sàn dưới 30 sale	Sàn 30–150 sale	Nhiều sàn, chi nhánh
Quỹ đất, lead, giao dịch, hoa hồng	Có	Có	Có
Sale Portal trên điện thoại	Có	Có	Có
Website bán hàng, cổng ký gửi	Giao diện mẫu	Theo thương hiệu	Nhiều website
Marketing, media, đào tạo	Không	Có	Có
Tích hợp Facebook, Zalo	Không	Có	Có, thêm theo yêu cầu
Tuỳ biến	Cấu hình	Cấu hình, chỉnh nhỏ	Phát triển riêng
Phí triển khai	[cần chốt]	[cần chốt]	Báo giá riêng
Phí duy trì mỗi năm	[cần chốt]	[cần chốt]	Báo giá riêng

BƯỚC TIẾP THEO

Xem NesProp chạy với dữ liệu của chính sàn bạn

1. Đặt lịch demo 45 phút
2. Dùng thử với dữ liệu mẫu trong [x] ngày
3. Nhận đề xuất triển khai cho sàn

[QR đặt lịch]

Hotline [cần số]

[email cần chốt] · Zalo OA [cần chốt]

nesprop.newsoft.vn

