

BẢN ĐÁNH GIÁ 1 TRANG A4

Bảng 10 Chỉ Số Sức Khỏe Vận Hành & Đo Lường Thất Thoát Doanh Thu Sàn BĐS

Anh/Chị vui lòng tự chấm điểm theo thang từ 1 (Kém / Chưa có) đến 5 (Rất tốt / Đã số hóa tự động):

TIÊU CHÍ KHẢO SÁT VẬN HÀNH THỰC TẾ	ĐIỂM ĐÁNH GIÁ (1 - 5)
1. Tốc độ liên hệ Lead mới: Sales gọi cho khách dưới 15 phút hay để ngâm 4-12 tiếng?	1 2 3 4 5
2. Bảo toàn dữ liệu Zalo: Sales cứng nghị việc thì sàn giữ lại được bao nhiêu % data khách?	1 2 3 4 5
3. Độ chính xác báo cáo phễu: Hợp tuần có bằng chứng ảnh site visit / tài chính thật hay báo cáo ảo?	1 2 3 4 5
4. Quản lý giờ hàng phân lô: Có bao giờ 2 Sales cùng nhận cọc 1 nền vì cập nhật qua Zalo chậm?	1 2 3 4 5
5. Thời gian tính hoa hồng: Kế toán tính hoa hồng nhiều tầng mất mấy ngày, có sai lệch không?	1 2 3 4 5
6. Tái chăm sóc khách cũ (M3): Hệ thống có tự động nhắc lịch chăm sóc khách cũ sau 30 ngày?	1 2 3 4 5
7. Lãng phí tiền chạy Ads: Tỷ lệ trùng số điện thoại giữa các kênh quảng cáo đã được lọc sạch chưa?	1 2 3 4 5
8. Tốc độ tra cứu hiện trường: Sales có mở được bản đồ quy hoạch, tính lãi vay ngân hàng trong 30s?	1 2 3 4 5
9. Thời gian đào tạo nhân sự mới: Môi giới mới vào sàn mất bao nhiêu ngày để bắt đầu bán được hàng?	1 2 3 4 5
10. Bảo mật tài sản doanh nghiệp: Sàn có chống được việc Sales tự ý copy xuất danh bạ ra ngoài?	1 2 3 4 5

CHẨN ĐOÁN TỔNG ĐIỂM & MỨC ĐỘ THẤT THOÁT DOANH THU

Tổng Điểm	Tình Trạng Sàn	Thất Thoát Doanh Thu Ước Tính	Hành Động Khuyến Nghị
40 – 50 Điểm	Vận hành Tốt	Dưới 5% ngân sách	Tiếp tục duy trì và mở rộng chi nhánh
26 – 39 Điểm	Có Thất Thoát	15% – 25% doanh thu	Cần chuẩn hóa phiếu M0-M9 và giữ data Zalo
Dưới 25 Điểm	BÁO ĐỘNG ĐỎ	> 40% Doanh Thu & Tiền Ads	Trang bị ngay RealtyCRM trong 24 giờ