Sulato Business | A Customer-Centric Business Operating System

BỘ CẨM NANG THEO MÔ HÌNH VẬN HÀNH · CUỐN 2/5

Cẩm nang Dịch vụ theo dự án

Tư vấn, thiết kế, nội thất, agency, sự kiện, người làm kinh doanh

Khách hàng — Công việc — Tiền — Học & Tăng trưởng

Hệ điều hành kinh doanh cho doanh nghiệp Việt. Một hệ thống. Toàn bộ việc kinh doanh. Sulato AI cùng làm.

Hướng dẫn sử dụng · Bản đầy đủ tính năng · Phiên bản 1.0 · Tháng 11/2026 · Cập nhật theo bản sb-v2026.11.6

sulatobiz.com

Sulato Business
A Customer-Centric Business Operating System

Mục lục

Lời mở đầu

Cuốn này dành cho ai

1. Mô hình này thiết lập sẵn cho bạn những gì

2. Chuẩn bị trước khi thiết lập

3. Thiết lập từng bước

4. Vận hành hằng ngày, hằng tuần, hằng tháng

5. Một hành trình mẫu từ đầu đến cuối

6. Checklist "Đã sẵn sàng"

7. Câu hỏi thường gặp

8. Lỗi hay gặp và cách xử lý

9. Đọc thêm

Lời kết

Cách dùng cuốn cẩm nang này

- Đọc lần lượt từ đầu đến cuối và làm theo từng bước ngay trên Sulato Business.
- Chữ trong khung xám như **Cài đặt** là tên nút, menu hoặc ô trên màn hình.
- Hộp **Mẹo** giúp làm nhanh hơn, hộp **Lưu ý** báo điều cần tránh, hộp **Ví dụ** minh họa bằng tình huống thật.
- Ảnh trong cẩm nang chụp từ Sulato Business với dữ liệu minh họa. Tên gọi trên màn hình của bạn có thể khác một chút theo nghề đã chọn.

Lời mở đầu

Cuốn này giúp bạn dựng Sulato Business cho một doanh nghiệp bán dịch vụ theo dự án: từ lúc có người hỏi, báo giá, ký hợp đồng, làm theo mốc, cho đến khi thu đủ tiền và mở cơ hội tiếp theo. Bạn nên đọc lần lượt mục 1 đến 3 và làm theo từng bước; phần còn lại dùng để tra khi cần. Một người làm chủ, có sẵn danh sách khách và dịch vụ, thường thiết lập xong phần cốt lõi trong khoảng một buổi sáng. Nếu bạn là người làm kinh doanh một mình, hãy xem thêm mục nhỏ dành riêng cho bạn trong mục 4. Việc đăng ký, đăng nhập và thiết lập chung nằm ở Phần nhập môn chung, cuốn này không lặp lại.

Cuốn này dành cho ai

Mô hình **Dịch vụ theo dự án** được mô tả trên màn hình như sau: đi từ cơ hội đến hợp đồng, dự án, mốc bàn giao và thu tiền theo đợt, không đứt gãy sau khi chốt thắng.

Ví dụ ngành ghi trên màn hình chọn mô hình: tư vấn, kiến trúc, thiết kế; agency, marketing, tổ chức sự kiện; freelancer, studio sáng tạo; dịch vụ IT, phần mềm, B2B chuyên môn.

Ở màn **Bạn làm nghề gì?**, các nghề sau đều dẫn tới mô hình này. Chọn nghề thì Sulato đặt sẵn tên gọi quen thuộc với nghề đó:

Nhóm trên màn hình	Nghề	Tên gọi sẽ đổi
Thiết kế, agency, tư vấn	Nội thất, thi công	**Dự án** thành **Công trình**; **Mốc dự án** thành **Hạng mục**
Thiết kế, agency, tư vấn	Agency, sự kiện	**Khách hàng** thành **Nhãn hàng**; **Dự án** thành **Chiến dịch**
Thiết kế, agency, tư vấn	Kế toán, luật, tư vấn	**Khách hàng** thành **Khách**
Thiết kế, agency, tư vấn	KOL, KOC, người làm nội dung	**Khách hàng** thành **Nhãn hàng**; **Mốc dự án** thành **Bài đăng / phiên live**
Sự nghiệp kinh doanh	Nhân viên kinh doanh, BD, leader, trưởng phòng	**Cơ hội bán hàng** thành **Cơ hội**; **Sản phẩm/dịch vụ** thành **Sản phẩm / dịch vụ**

Nếu bạn chọn cả nhóm thay vì một nghề, hệ thống giữ tên mặc định của mô hình: **Cơ hội bán hàng**, **Dự án**, **Dịch vụ**. Bạn đổi lại được ở Cài đặt > **Hiển thị**. Cách tên gọi đổi theo nghề: Phần nhập môn chung, mục 5.3.

Dấu hiệu bạn hợp mô hình này

- Mỗi khách là một thương vụ có giá trị lớn, chu kỳ dài, thường cần báo giá và hợp đồng.
- Bạn làm việc theo mốc bàn giao và thu tiền theo đợt (tạm ứng, nghiệm thu từng phần).
- Bạn cần biết mỗi dự án lãi hay lỗ: tiền thu, chi phí và giờ công của người làm.

Dấu hiệu nên chọn mô hình khác

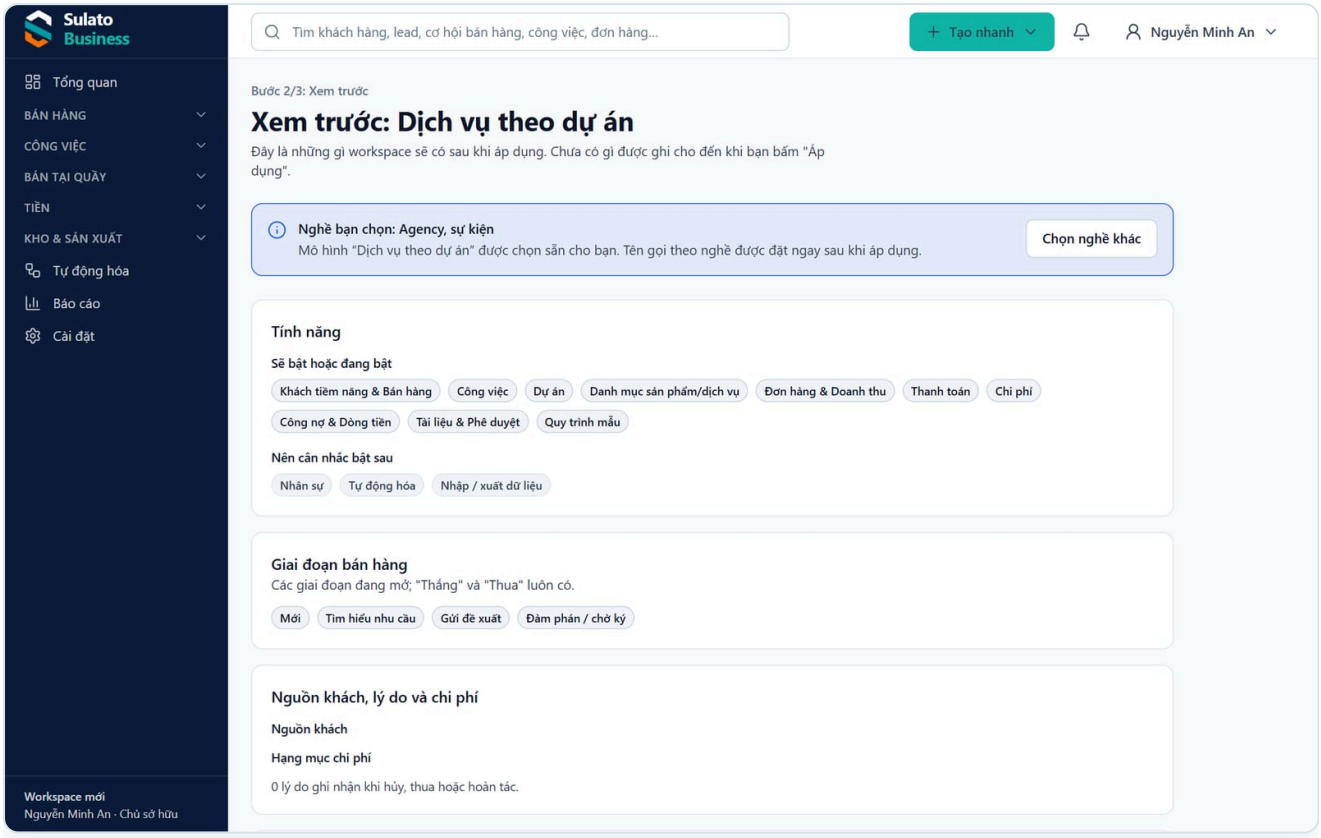
- Khách đặt lịch theo giờ, trả tiền ngay: cuốn 1, Dịch vụ theo lịch hẹn.
- Bạn bán khóa học, lớp có ghi danh học viên: cuốn 3, Chương trình, khóa học.
- Bạn bán hàng có tồn kho, giao hàng: cuốn 4, Thương mại, mua bán.
- Bạn nhận đơn rồi sản xuất theo định mức vật tư: cuốn 5, Sản xuất nhẹ.

Vòng làm việc của bạn: Khách hàng, Công việc, Tiền, Học và Tăng trưởng

Chặng	Việc cụ thể của mô hình này	Màn hình
Khách hàng	Ghi nhận nhu cầu, sàng lọc, theo dõi cơ hội, gửi báo giá, ký hợp đồng	**Lead & Cơ hội**, **Khách hàng**, **Bán hàng hôm nay**
Công việc	Mở dự án, chia mốc, giao việc, ghi giờ, nghiệm thu	**Dự án**, **Công việc**, **Chấm công**, **Tài liệu**
Tiền	Đơn hàng, thu theo đợt, theo dõi công nợ, ghi chi phí dự án	**Đơn hàng**, **Thanh toán**, **Quản lý tiền**, **Chi phí**
Học và Tăng trưởng	Xem tỷ lệ thắng, dự án lãi lỗ, mở cơ hội mới với khách cũ	**Tổng quan**, **Báo cáo**, **Sulato AI**

1. Mô hình này thiết lập sẵn cho bạn những gì

Khi bạn bấm **Áp dụng mô hình này**, Sulato bật sẵn một bộ tính năng, cài các giai đoạn bán hàng, quy trình mẫu, dự án mẫu, bố cục Tổng quan và quy tắc tự động mẫu. Bạn xem toàn bộ ở **Xem trước mô hình này** trước khi áp dụng (Phần nhập môn chung, mục 5.2).



Hình 1. Trang Xem trước mô hình Dịch vụ theo dự án

Tính năng

Nhóm	Tính năng (tên trên màn hình Tính năng)
Bật sẵn	Khách tiềm năng & Bán hàng · Công việc · Dự án · Danh mục sản phẩm/dịch vụ · Đơn hàng & Doanh thu · Thanh toán · Chi phí · Công nợ & Dòng tiền · Tài liệu & Phê duyệt · Quy trình mẫu
Nên cân nhắc bật	Nhân sự · Tự động hóa
Bật khi cần	Nhập / xuất dữ liệu (khi bạn muốn nhập khách từ Excel)
Luôn có (lõi)	Khách hàng · Tổng quan và Báo cáo · Workspace và thành viên · Lịch sử hoạt động · Nhật ký · Tìm kiếm và nhãn

Bạn có thể bật thêm khi cần: **Chỉ tiêu và KPI cá nhân**, **Hộp thư & trao đổi đa kênh**, **Luồng tự động**, **Marketing & phân khúc**, **Lịch hẹn**, **Sulato AI**, **Trí tuệ tăng trưởng khách hàng**, **Dự báo & đề xuất**, **Rủi ro & bất thường**. Cách bật: Phần nhập môn chung, mục 9.

Giai đoạn bán hàng (Pipeline)

Bốn giai đoạn mở: **Mới** → **Tìm hiểu nhu cầu** → **Gửi đề xuất** → **Đàm phán / chờ ký**. Hai kết cục **Won** và **Lost** luôn có. Bạn đổi tên, thêm hoặc ngừng dùng giai đoạn ở Cài đặt › **Pipeline** (từ 1 đến 8 giai đoạn mở).

Quy trình mẫu và dự án mẫu

Loại	Tên	Các bước hoặc mốc
Quy trình mẫu (loại Cơ hội bán hàng)	**Khởi động hợp đồng**	**Xác nhận phạm vi** → **Gửi hợp đồng** → **Đề nghị tạm ứng**
Dự án mẫu	**Triển khai dịch vụ**	**Kick-off** → **Thu thập yêu cầu** → **Bản nháp** → **Nghiệm thu**

Dự án mẫu bạn chọn khi tạo dự án, hoặc để quy tắc tự động tạo dự án thay bạn. Quy trình **Khởi động hợp đồng** là loại Cơ hội bán hàng, nên không có nút áp dụng tay. Muốn nó chạy, bạn tạo một quy tắc ở **Tự động hóa** với hành động **Áp dụng quy trình** (bước 6), hoặc dùng ba bước làm danh sách để tự giao việc.

Bố cục Tổng quan

Tổng quan hiện số liệu chính (giá trị cơ hội đang mở, tỷ lệ thắng, số dự án đang chạy, số mốc trễ, phải thu quá hạn, doanh thu, tổng chi), cơ hội theo giai đoạn, dự án đang chạy kèm mốc trễ, tuổi nợ phải thu, mục **Cần chú ý hôm nay**, rồi doanh số và tiền thu. Khối nào có tính năng tắt thì không hiện.

Quy tắc tự động mẫu (cài sẵn, đang TẮT)

Quy tắc	Làm gì
Tạo dự án khi thắng cơ hội bán hàng	Khi cơ hội thắng mà chưa có dự án, tạo dự án từ mẫu **Triển khai dịch vụ**. Không sao chép số tiền. Mỗi cơ hội chỉ có một dự án.
Báo cơ hội bán hàng thắng 3 ngày chưa có dự án	Gửi thông báo trong ứng dụng cho người phụ trách cơ hội.
Nhắc thu tiền đợt khi mốc hoàn thành	Tạo việc **Nhắc thu tiền đợt** cho người phụ trách dự án, hạn 1 ngày.
Báo khoản phải thu quá hạn	Quá hạn 1 ngày thì thông báo cho người phụ trách, một lần cho mỗi đợt.
Hỏi thăm sau khi hoàn thành dự án	Tạo việc hỏi thăm sau 7 ngày.

Các quy tắc chỉ làm việc trong hệ thống (tạo việc, gửi thông báo trong ứng dụng, tạo dự án), không gửi email hay tin nhắn ra ngoài. Bạn tự bật ở **Tự động hóa** (cần tính năng Tự động hóa).

2. Chuẩn bị trước khi thiết lập

Gom sẵn những thứ sau để thiết lập một mạch:

- [ ] Danh sách dịch vụ bạn bán và đơn giá tham khảo (ví dụ "Thiết kế website", "Quản trị fanpage theo tháng", "Tư vấn quy trình").
- [ ] Danh sách khách đang làm và khách tiềm năng: tên, số điện thoại, email, nguồn khách.
- [ ] Các khoản khách còn nợ từ trước (nếu có): khách nào, bao nhiêu, ngày phát sinh, hạn thanh toán.
- [ ] Danh sách người trong nhóm: họ tên, email, vai trò (kinh doanh, quản lý dự án, kế toán).
- [ ] Thông tin nhận tiền: ngân hàng, số tài khoản, tên chủ tài khoản (để tạo mã VietQR cho đợt thu).
- [ ] Các hạng mục chi phí thường gặp: thuê ngoài, phần mềm, in ấn, đi lại.
- [ ] Mức giá giờ nội bộ của từng người, nếu bạn muốn tính chi phí nhân công dự án.
- [ ] Quy định duyệt: báo giá hoặc khoản chi từ bao nhiêu thì cần ai duyệt.

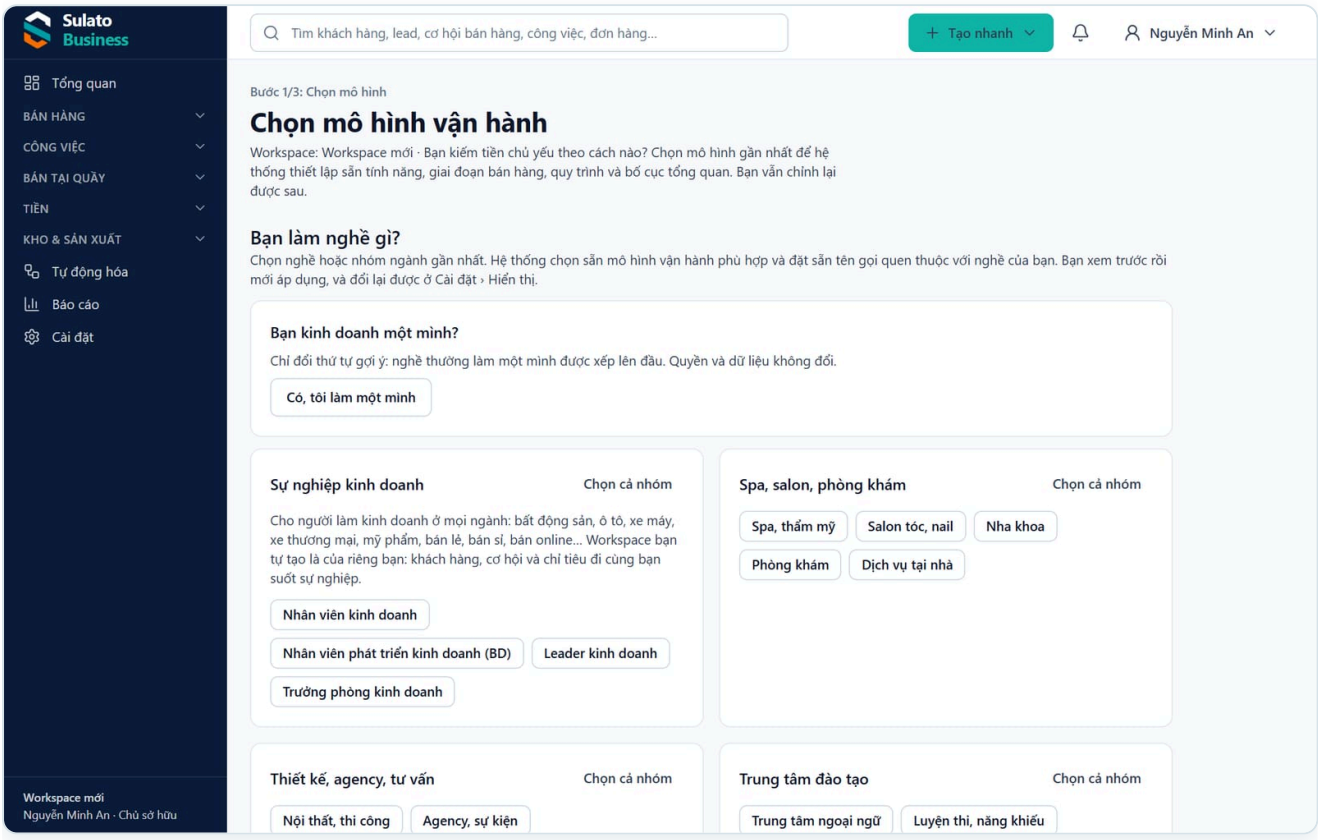
Mẫu tệp Excel gợi ý để nhập khách (tên cột có thể khác, bạn ghép cột khi nhập):

Họ tên / Tên công ty	Số điện thoại	Email	Nguồn	Ghi chú
Công ty ABC	0900 000 001	(email mẫu của khách)	Giới thiệu	Cần website bán hàng
Studio Hoa Mai	0900 000 002	(email mẫu của khách)	Facebook	Làm lại bộ nhận diện

3. Thiết lập từng bước

Bước 1. Tạo workspace và chọn mô hình

Làm theo Phần nhập môn chung, mục 4 và mục 5. Ở màn **Bạn làm nghề gì?**, chọn đúng nghề trong nhóm **Thiết kế, agency, tư vấn** hoặc **Sự nghiệp kinh doanh**. Chưa chắc thì chọn cả nhóm hoặc bấm **Chưa chắc? Trả lời 3 câu để được gợi ý**. Xem lại trang **Xem trước mô hình này**, rồi bấm **Áp dụng mô hình này**.



Hình 2. Chọn nghề để Sulato đặt sẵn mô hình và tên gọi

Bước 2. Thông tin doanh nghiệp và tài khoản nhận tiền

1. Vào **Cài đặt** › tab **Workspace**.
2. Điền thông tin công ty (tên, địa chỉ, mã số thuế nếu có). Cách điền chung: Phần nhập môn chung, mục 4.2.
3. Ở mục **Tài khoản nhận tiền**, chọn ngân hàng, nhập số tài khoản và tên chủ tài khoản, rồi bấm **Lưu tài khoản nhận tiền**.
4. Từ đây, các đợt thu và khoản phải thu có mã VietQR đúng số tiền còn lại và nội dung chuyển khoản; xem mã ở **Quản lý tiền** › **Phải thu**, mở chi tiết khoản.

> **Lưu ý:** Mã VietQR chỉ giúp khách chuyển đúng số tiền. Khi tiền về, bạn vẫn phải ghi nhận thu (bước 7).

Bước 3. Người dùng và vai trò

1. Vào **Cài đặt** › tab **Người dùng** và mời từng người bằng email (Phần nhập môn chung, mục 8.1).
2. Gợi ý theo vai trò của mô hình:

Vai trò gợi ý	Vai trò hệ thống	Gói quyền chức năng nên cấp
Chủ doanh nghiệp	Chủ sở hữu	Có đủ quyền
Kinh doanh	Thành viên	Bán hàng
Quản lý dự án / phụ trách bàn giao	Thành viên (hoặc Quản trị nếu cần đổi người phụ trách, nghiệm thu)	Quản lý
Kế toán	Thành viên	Tài chính
Phụ trách khách hàng	Thành viên	Bán hàng
Người duyệt	Quản trị hoặc thành viên được chọn trong ngưỡng duyệt	Quản lý
Giám đốc	Quản trị	Quản lý

3. Số liệu tiền (giá trị đơn, công nợ, lợi nhuận dự án) chỉ hiện với Chủ sở hữu, Quản trị hoặc người có gói quyền Tài chính hoặc Quản lý. Cách cấp quyền: Phần nhập môn chung, mục 8.3.
4. Mục **Phê duyệt** chỉ hiện khi workspace có từ hai thành viên.

> **Mẹo:** Nhân viên kinh doanh chỉ cần thấy khách và cơ hội của mình. Đừng cấp gói Tài chính cho người không cần xem tiền.

Bước 4. Danh mục: dịch vụ, hạng mục chi phí, nhãn, nguồn khách

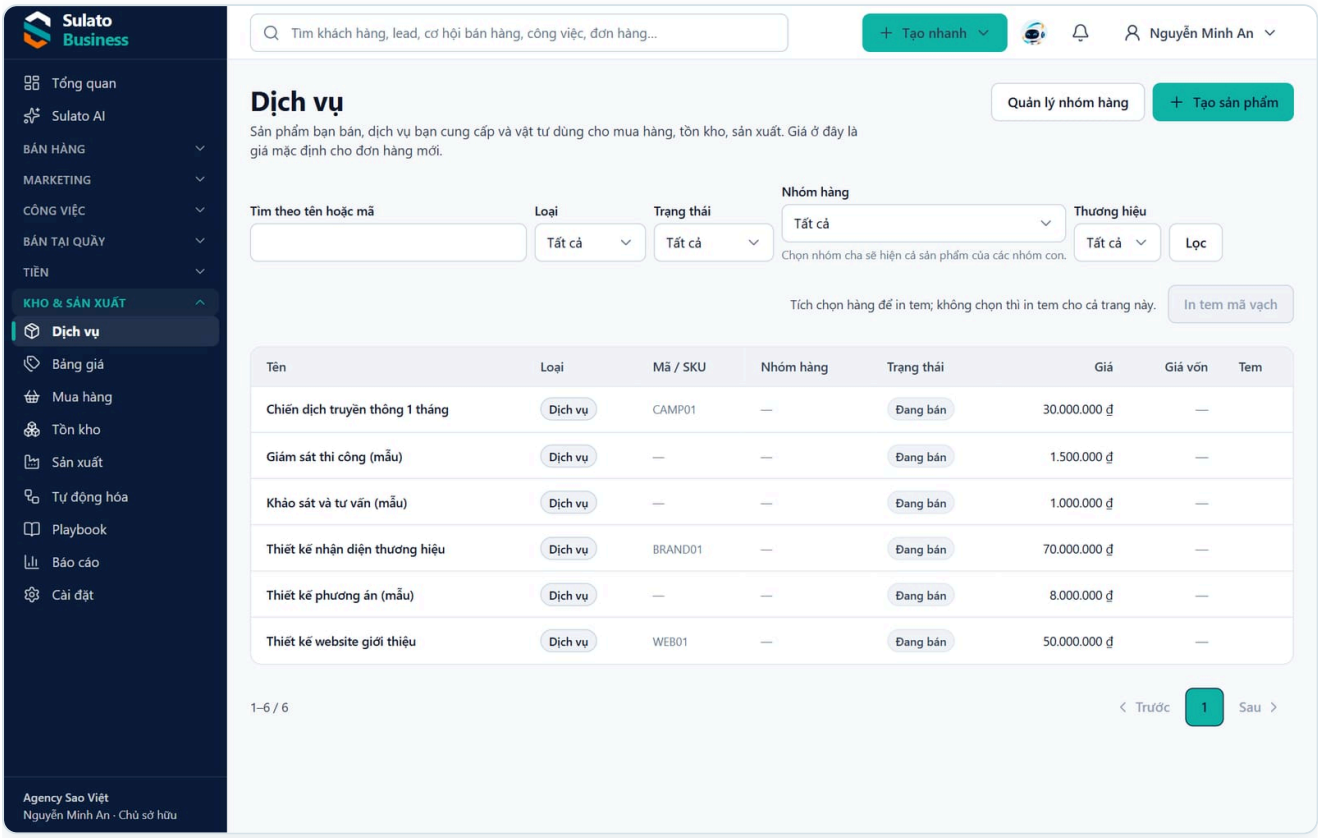
Mô hình này không đặt sẵn nguồn khách hay hạng mục chi phí riêng; bạn dùng danh mục mặc định và bổ sung theo nghề.

1. Vào **Sản phẩm** (đã đổi tên thành **Dịch vụ** theo mô hình) trong nhóm **Kho & sản xuất**. Thêm dịch vụ mới, nhập tên, đơn vị và giá mặc định. Chỉ dịch vụ ở trạng thái **Đang bán** mới chọn được khi lập đơn và báo giá.
2. Vào **Cài đặt** › **Danh mục**. Thêm nguồn khách (ví dụ "Giới thiệu", "Facebook", "Zalo") và hạng mục chi phí (ví dụ "Thuê ngoài", "Phần mềm", "Quảng cáo").
3. Vào **Cài đặt** › **Nhãn** để tạo nhãn gắn cho khách và cơ hội (ví dụ "Khách VIP", "Đối tác lâu năm").

Ví dụ danh mục dịch vụ cho agency 8 người:

Dịch vụ	Đơn vị	Giá mặc định
Thiết kế website	Gói	120.000.000 đ

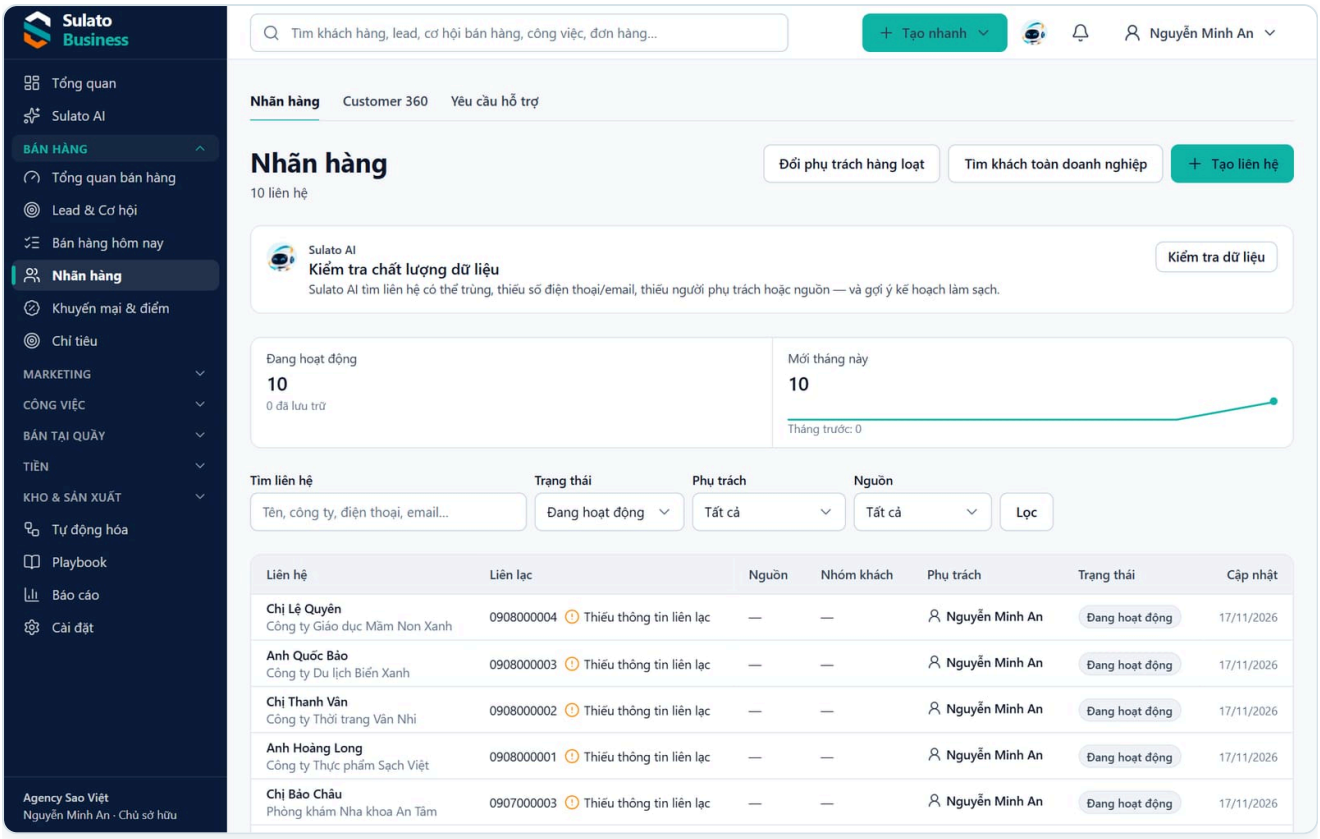
Dịch vụ	Đơn vị	Giá mặc định
Chạy quảng cáo theo tháng	Tháng	15.000.000 đ
Bảo trì website năm	Năm	24.000.000 đ



Hình 3. Danh mục dịch vụ của bạn

Bước 5. Khách hàng

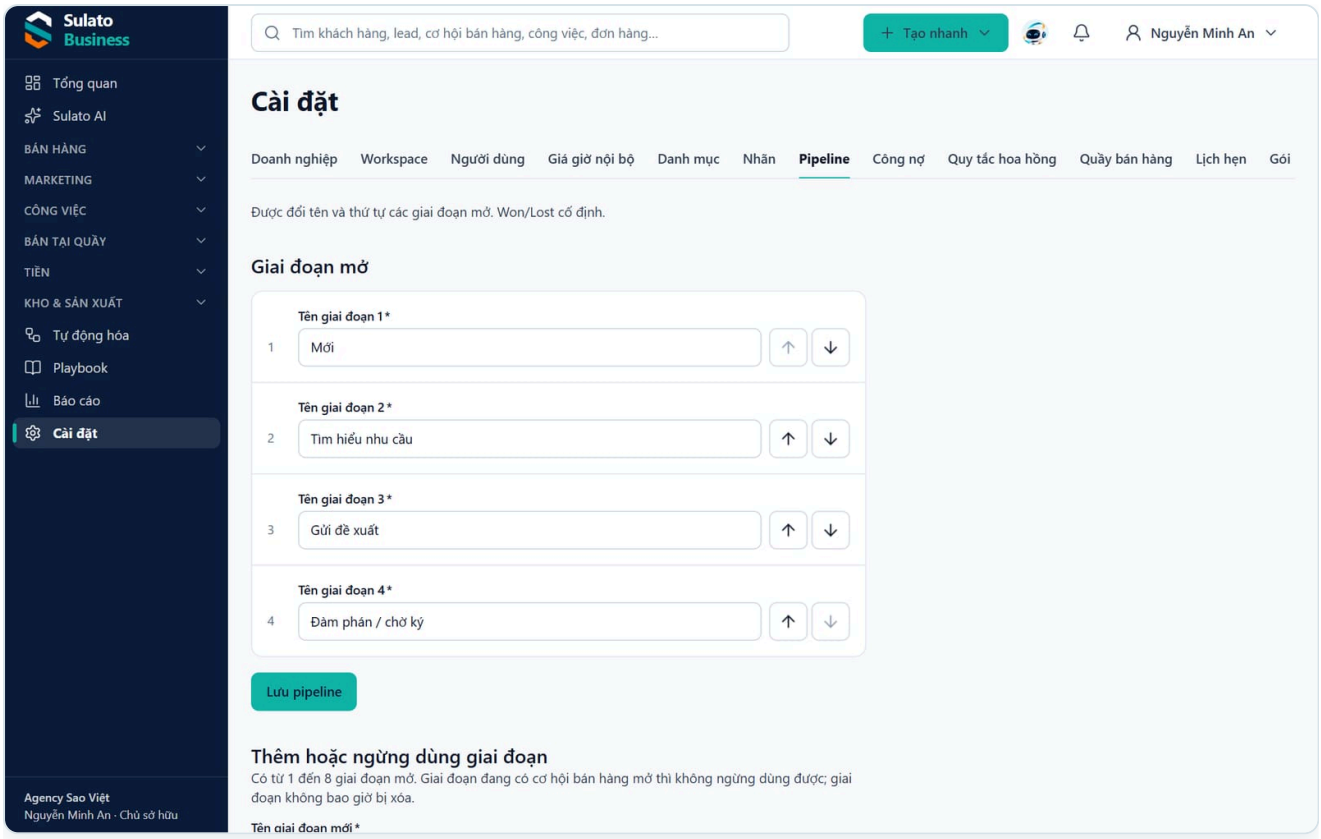
- **Tạo tay:** vào **Khách hàng** (hoặc **Nhãn hàng**, **Khách** nếu bạn chọn nghề tương ứng), bấm nút tạo mới, nhập tên, số điện thoại, email và nguồn.
- **Nhập từ Excel:** bật tính năng **Nhập / xuất dữ liệu** (Phần nhập môn chung, mục 9), rồi vào **Cài đặt** › **Nhập dữ liệu** và làm theo hướng dẫn ghép cột.
- Với khách doanh nghiệp, đặt luôn **Hạn mức nợ** và **Hạn thanh toán (ngày)** trong hồ sơ khách. Để trống nghĩa là chưa giới hạn.



Hình 4. Danh sách khách hàng và nút tạo khách mới

Bước 6. Quy trình công việc

Giai đoạn bán hàng. Vào **Cài đặt** › **Pipeline** và xem bốn giai đoạn mở. Nếu hay phải thi tuyển hoặc thuyết trình, bấm **Thêm giai đoạn** (ví dụ "Thuyết trình"). Giai đoạn đang có cơ hội mở thì không ngừng dùng được.

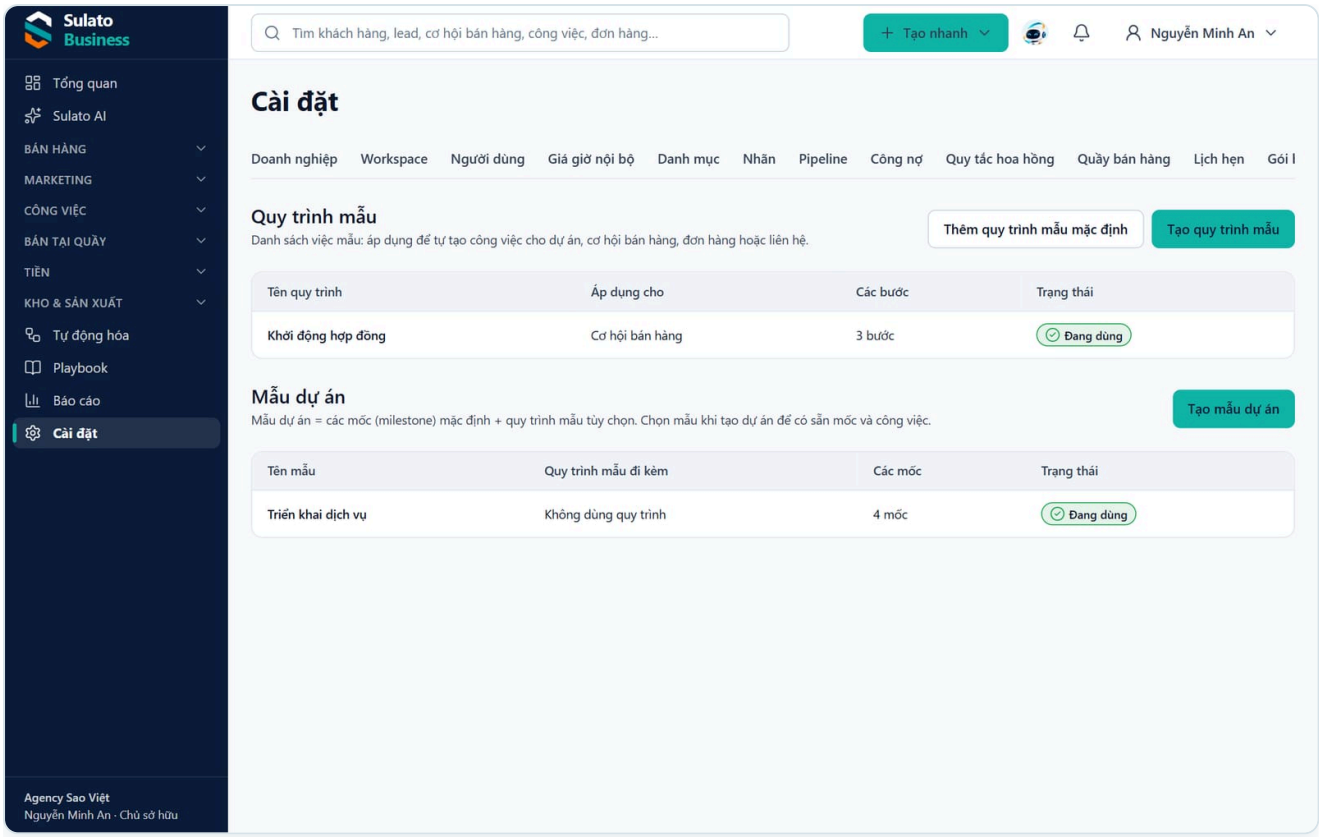


Hình 5. Các giai đoạn bán hàng của mô hình

Quy trình mẫu và mẫu dự án. Vào **Cài đặt** › **Quy trình mẫu**. Bạn thấy **Khởi động hợp đồng** và mẫu dự án **Triển khai dịch vụ**. Mở từng mẫu, sửa tên mốc và số ngày (**Sau (ngày)**) cho hợp nghề. Một quy trình có từ 1 đến 30 bước. Muốn thêm mẫu cho từng loại dịch vụ, bấm **Tạo mẫu dự án** rồi **Thêm mốc**.

> **Mẹo:** Làm nhiều loại dự án thì mỗi loại một mẫu dự án với bộ mốc riêng.

> **Lưu ý:** Nút **Áp dụng quy trình mẫu** chỉ có trên trang dự án (và trang lệnh sản xuất). Quy trình loại Cơ hội bán hàng, Đơn hàng hoặc Liên hệ chạy qua quy tắc tự động có hành động **Áp dụng quy trình**.

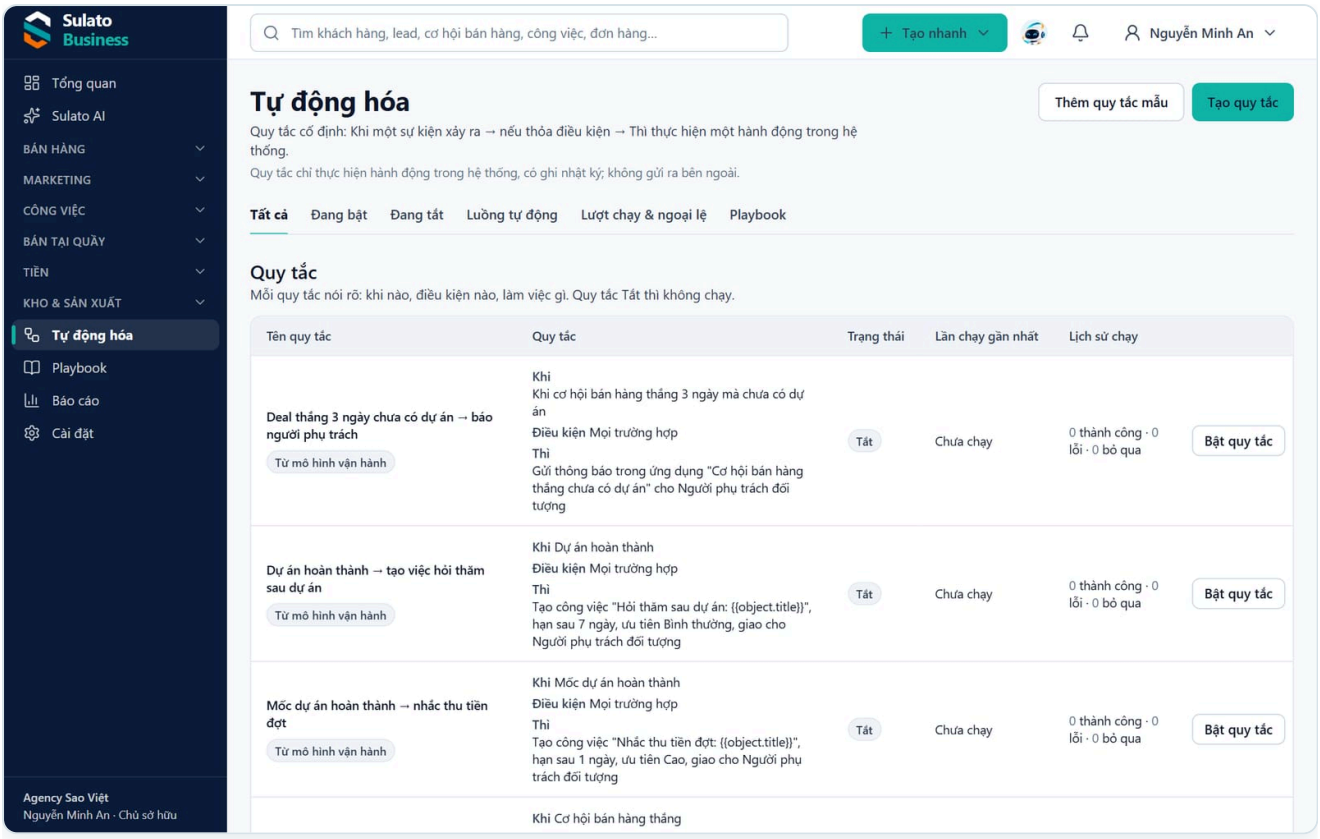


Hình 6. Quy trình mẫu và mẫu dự án đã cài sẵn

Quy trình `Khởi động hợp đồng` **chạy tự động.** Vào `Tự động hóa` (cần tính năng Tự động hóa) và tạo quy tắc mới: sự kiện "cơ hội thắng", hành động `Áp dụng quy trình`, chọn `Khởi động hợp đồng`. Nếu chỉ muốn nhắc mình, bạn có thể bỏ qua và tự tạo ba việc.

Quy trình dự án tự chạy. Vào `Tự động hóa`. Bấm `Thêm quy tắc mẫu` nếu chưa thấy. Nên bật theo thứ tự:

Nên bật trước `Nhắc thu tiền đợt khi mốc hoàn thành` và `Báo khoản phải thu quá hạn`. Bật `Tạo dự án khi thắng cơ hội bán hàng` sau khi đã chỉnh xong mẫu `Triển khai dịch vụ`; khi đó không cần quy tắc báo 3 ngày chưa có dự án. Mỗi quy tắc: bấm `Bật quy tắc`, đọc mô tả và xác nhận. Quy tắc chỉ áp dụng cho sự kiện xảy ra sau khi bật.

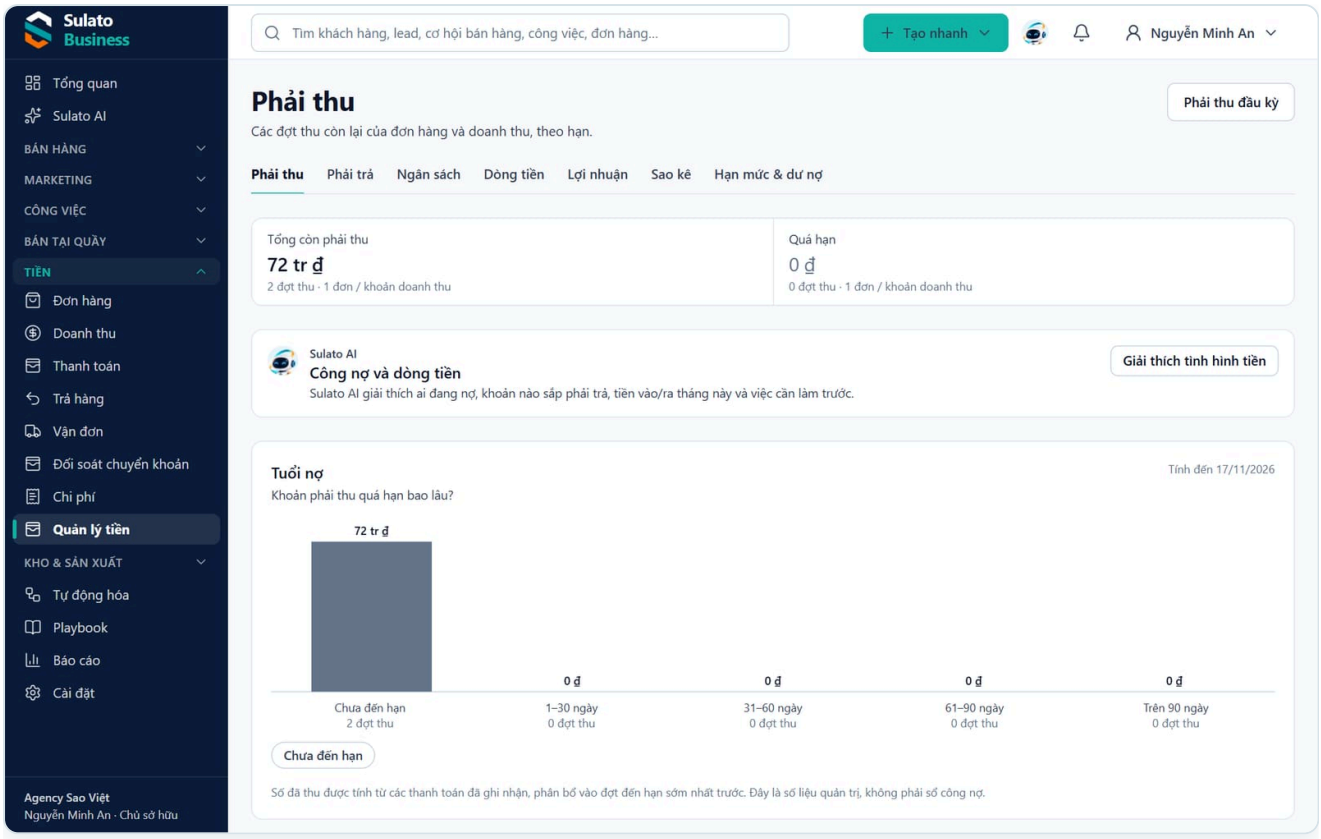


Hình 7. Bật các quy tắc tự động mẫu

Bước 7. Tiền: đơn hàng, thu tiền, chi phí, công nợ

Bạn không cần thiết lập nhiều ở đây, chủ yếu là hiểu cách các màn hình nối nhau:

- **Đơn hàng** có bốn trạng thái: **Nháp**, **Đã chốt**, **Hoàn tất**, **Đã hủy**. **Hoàn tất** không có nghĩa là đã thu tiền.
- **Thu tiền** do hệ thống tính từ các khoản **Ghi nhận thu**: **Chưa thu**, **Thu một phần**, **Đã thu**. Nhập nhầm thì hoàn tác, không xóa.
- **Đợt thu.** Với dự án thu nhiều lần, vào **Quản lý tiền** › thẻ **Phải thu**, bấm **Kế hoạch thu** ở đơn, rồi **Đặt kế hoạch thu** và **Thêm đợt thu**. Tổng các đợt phải bằng đúng tổng giá trị đơn.
- **Hạn mức nợ.** **Cài đặt** › **Công nợ**, mục **Khi đơn vượt hạn mức nợ**: chọn **Cảnh báo, vẫn cho chốt đơn** hoặc **Bắt buộc duyệt trước khi chốt đơn**.
- **Nợ cũ.** Khách còn nợ từ trước thì ở thẻ **Phải thu** bấm **Phải thu đầu kỳ** và nhập từng khoản. Nợ đầu kỳ không tính vào doanh thu.
- **Chi phí dự án.** Khi ghi chi phí, gắn **Dự án** ở phần **Liên kết (không bắt buộc)** để dự án tính được lãi lỗ.



Hình 8. Quản lý tiền: tuổi nợ và các đợt phải thu

Bước 8. Bật thêm tính năng đặc thù của mô hình

Phần lớn tính năng của mô hình đã bật sẵn. Bốn tính năng sau đáng cân nhắc:

Tính năng	Khi nào cần	Cần bật trước	Thiết lập tối thiểu
Nhân sự	Có từ 3 người, muốn quản lý theo nhóm	Không	Tạo nhóm ở **Nhóm & công việc**
Tự động hóa	Muốn tự nhắc thu tiền, tự tạo dự án	Không	**Thêm quy tắc mẫu**, bật từng quy tắc
Chỉ tiêu và KPI cá nhân	Có đội kinh doanh, muốn giao chỉ tiêu tháng	Đơn hàng & Doanh thu; Khách tiềm năng & Bán hàng	**Chỉ tiêu** › **Đặt chỉ tiêu**
Luồng tự động	Muốn chuỗi chăm sóc bán hàng theo nhịp	Tự động hóa	**Bán hàng hôm nay** › **Chuỗi chăm sóc bán hàng**

Chỉ Chủ doanh nghiệp hoặc Quản trị doanh nghiệp bật được tính năng (Phần nhập môn chung, mục 9). Danh sách đầy đủ tính năng cần bật trước nằm trong bài **Tính năng cần bật trong Cài đặt**.

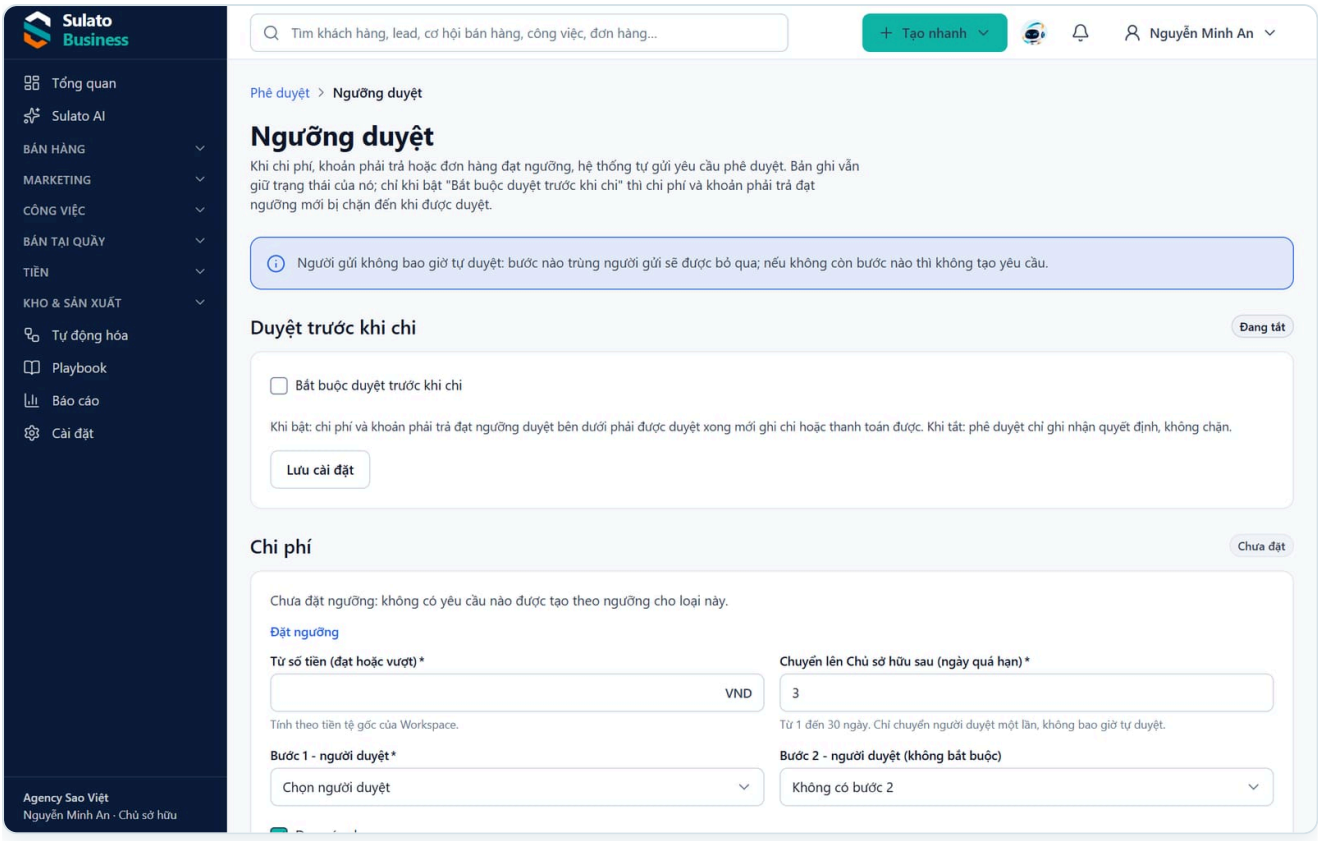
Các tính năng nâng cao hợp với dịch vụ theo dự án. Bản đầy đủ của Sulato Business cho bạn dùng mọi tính năng dưới đây. Bật cái nào bạn cần, đừng bật hết một lúc.

Tính năng	Dùng để làm gì	Cần bật trước	Thiết lập tối thiểu
Báo giá và Hợp đồng	Lập báo giá theo hạng mục, duyệt, in PDF; lưu hợp đồng, phụ lục, nhắc hết hạn	Khách tiềm năng & Bán hàng (đã bật sẵn)	Đặt ngưỡng duyệt báo giá (xem dưới)
Hộp thư & trao đổi đa kênh	Gom trao đổi với khách vào **Hộp thư** và thẻ **Trả lời mới**; soạn mẫu nội dung gửi khách	Nhập / xuất dữ liệu	Nối kênh nhận khách ở **Chăm sóc đa kênh** (website, biểu mẫu, công cụ trung gian)
Chăm sóc khách hàng	Nhận và theo dõi yêu cầu hỗ trợ sau bàn giao (lỗi, bảo hành, góp ý)	Công việc	Mở **Yêu cầu hỗ trợ**, tạo một yêu cầu thử
Marketing & phân khúc	Chia khách theo nhóm (khách cũ, khách đang nợ, khách theo ngành)	Tự động hóa	**Marketing** › **Khách hàng mục tiêu**, tạo một phân khúc
Đối tác giới thiệu & hoa hồng	Ghi người giới thiệu khách và hoa hồng ước tính (tối đa 3 tầng, do bạn quyết định)	Đơn hàng & Doanh thu	Thêm đối tác ở **Đối tác giới thiệu**, gắn vào cơ hội hoặc đơn
Đối soát chuyển khoản	Khớp tiền khách chuyển vào tài khoản với đợt thu, bớt ghi tay	Thanh toán; Nhập / xuất dữ liệu	Nối tài khoản nhận tiền ở **Cài đặt** › **Kết nối** (thử với một khoản nhỏ trước), rồi mở **Đối soát chuyển khoản**
Ngân sách và Phải trả	Theo dõi khoản bạn còn nợ người khác (thuê ngoài, nhà cung cấp) và ngân sách chi	Công nợ & Dòng tiền	**Quản lý tiền** › **Phải trả**, **Ngân sách**

Tồn kho, Mua hàng, Sản xuất, Bán tại quầy, Bảng giá, Lịch hẹn, Gói buổi dành cho mảng có kho, quầy hoặc lịch hẹn: xem cuốn 1, 4, 5.

Chấm công và giá giờ. Mục **Chấm công** có khi tính năng **Dự án** bật. Để tính chi phí nhân công dự án, Chủ sở hữu hoặc Quản trị vào **Cài đặt** › **Giá giờ nội bộ**, bấm **Đặt giá giờ** cho từng thành viên và nhập **Chi phí mỗi giờ**. Thành viên chưa có giá giờ hiện **Chưa có giá giờ** và dự án báo chi phí nhân công chưa đủ, không tính là 0.

Ngưỡng duyệt. Vào **Phê duyệt** › **Ngưỡng duyệt**. Với loại **Báo giá** hoặc **Chi phí**, bấm **Đặt ngưỡng**, nhập **Từ số tiền (đạt hoặc vượt)**, chọn người duyệt ở **Bước 1 - người duyệt**, chọn **Đang áp dụng** rồi **Lưu ngưỡng**. Ví dụ: báo giá từ 100.000.000 đ phải do giám đốc duyệt. Chưa đặt ngưỡng thì báo giá không cần duyệt.



Hình 9. Đặt ngưỡng duyệt cho báo giá lớn

Bước 9. Sulato AI và Trí tuệ kinh doanh cho mô hình này

Cách bật và dùng chung: Phần nhập môn chung, mục 10. Chủ doanh nghiệp hoặc Quản trị doanh nghiệp bật tính năng **Sulato AI** (không cần tính năng nào khác bật trước). Khi đã bật, mục **Sulato AI** hiện ở đầu menu cho người có quyền dùng.

Sulato AI làm được gì cho doanh nghiệp dự án

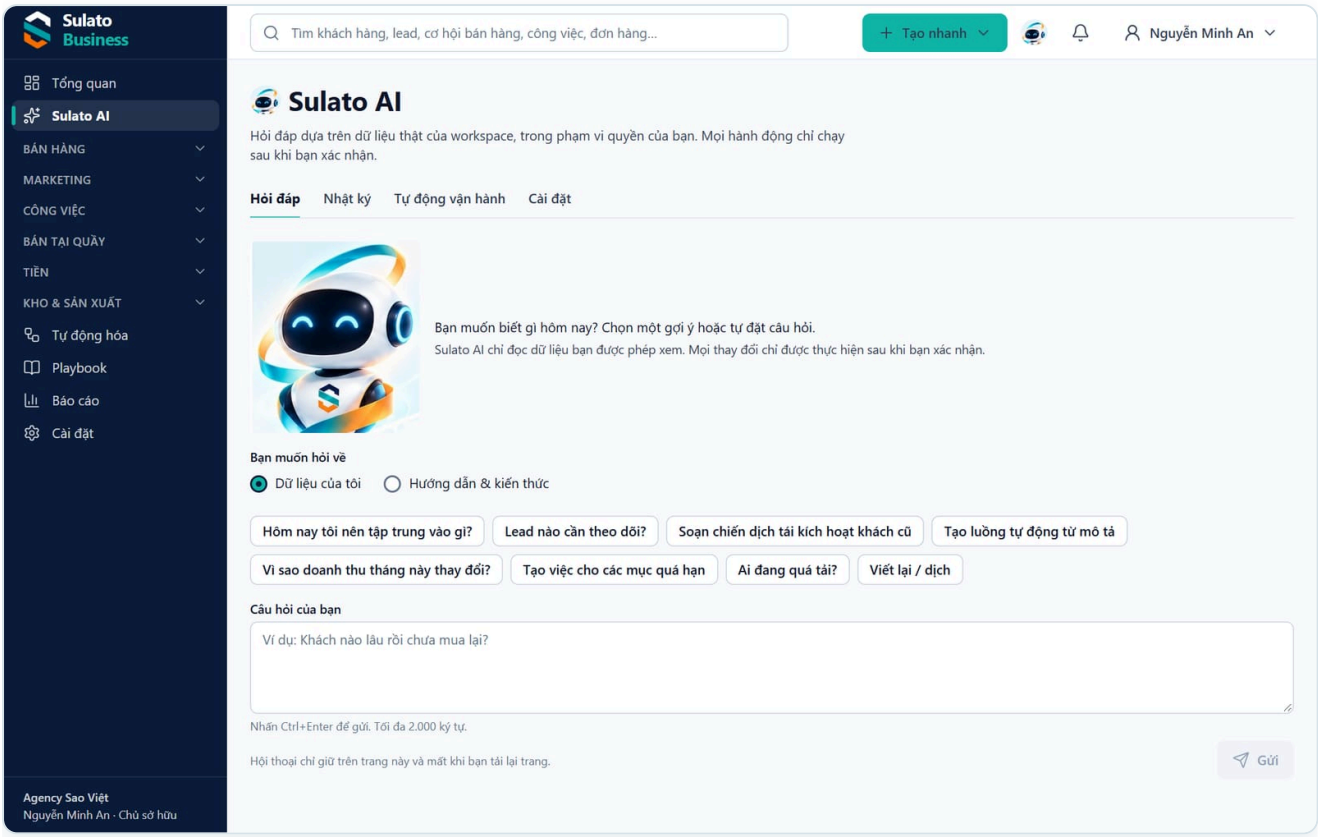
- **Hỏi đáp trên dữ liệu của bạn:** hỏi về cơ hội, dự án, công nợ, doanh thu bằng câu thường.
- **Soạn nháp:** email gửi khách, nội dung đề xuất, mô tả hạng mục báo giá, tin nhắn nhắc thu tiền lịch sự.
- **Hành động đề xuất:** AI đề xuất tạo việc, gửi nhắc hoặc cập nhật bản ghi. Bạn xem, sửa và bấm xác nhận thì hệ thống mới thực hiện.

Sulato AI gợi ý, bạn quyết định. Sulato AI không tự gửi tin cho khách.

Câu hỏi mẫu hợp nghề dịch vụ theo dự án

1. "Cơ hội nào đang chưa có việc tiếp theo?"
2. "Dự án nào có mốc trễ hạn và trễ mấy ngày?"
3. "Khách nào còn nợ quá hạn và nợ bao nhiêu?"
4. "Tháng này tôi thắng bao nhiêu cơ hội, tổng giá trị là bao nhiêu?"
5. "Soạn giúp tôi email nhắc khách thanh toán đợt 2 của dự án website, giọng lịch sự."
6. "Làm thế nào để chia đơn 120 triệu thành ba đợt thu?"
7. "Những cơ hội đã gửi đề xuất quá 14 ngày mà chưa có phản hồi là cơ hội nào?"

8. "Dự án nào đang lãi mỏng nhất quý này?"



Hình 10. Hỏi Sulato AI về cơ hội và dự án

Trí tuệ kinh doanh (gồm Trí tuệ tăng trưởng khách hàng, Dự báo & đề xuất, Rủi ro & bất thường)

- **Điểm ưu tiên:** thẻ điểm và mức ưu tiên trên khách, Lead, cơ hội để biết chăm ai trước.
- **Dự báo:** từ số liệu đã có, như giá trị cơ hội có khả năng chốt, dòng tiền sắp tới.
- **Cảnh báo:** điều bất thường, như phải thu quá hạn tăng.
- **Đề xuất việc:** gợi ý việc nên làm tiếp; bạn chọn làm hay bỏ qua.

Muốn dùng, bật ba tính năng trên (cần có dữ liệu từ Lead & cơ hội, Đơn hàng). Cấu hình ở **Cài đặt** › **Trí tuệ kinh doanh**. Cách dùng chung: Phần nhập môn chung, mục 10.2.

> **Lưu ý:** AI, điểm và dự báo dựa trên số liệu bạn đã nhập. Số liệu thiếu hoặc sai thì kết quả cũng thiếu hoặc sai, nên hãy kiểm lại trước khi dùng.

4. Vận hành hằng ngày, hằng tuần, hằng tháng

Hằng ngày

Việc	Màn hình	Ai làm
Xem việc quá hạn, việc đến hạn, cơ hội chưa có bước tiếp theo	**Tổng quan** › **Cần chú ý hôm nay**	Mọi người
Gọi và nhắn khách, ghi kết quả cuộc gọi	**Bán hàng hôm nay**	Kinh doanh
Ghi Lead mới, sàng lọc, chuyển thành cơ hội	**Lead & Cơ hội**	Kinh doanh
Cập nhật giai đoạn cơ hội, thêm việc tiếp theo	**Lead & Cơ hội** › **Cơ hội bán hàng**	Kinh doanh
Làm việc của dự án, ghi giờ	**Công việc**, **Chấm công**	Người làm, quản lý dự án
Ghi khoản khách vừa chuyển	**Thanh toán** › **Ghi nhận thu**	Kế toán

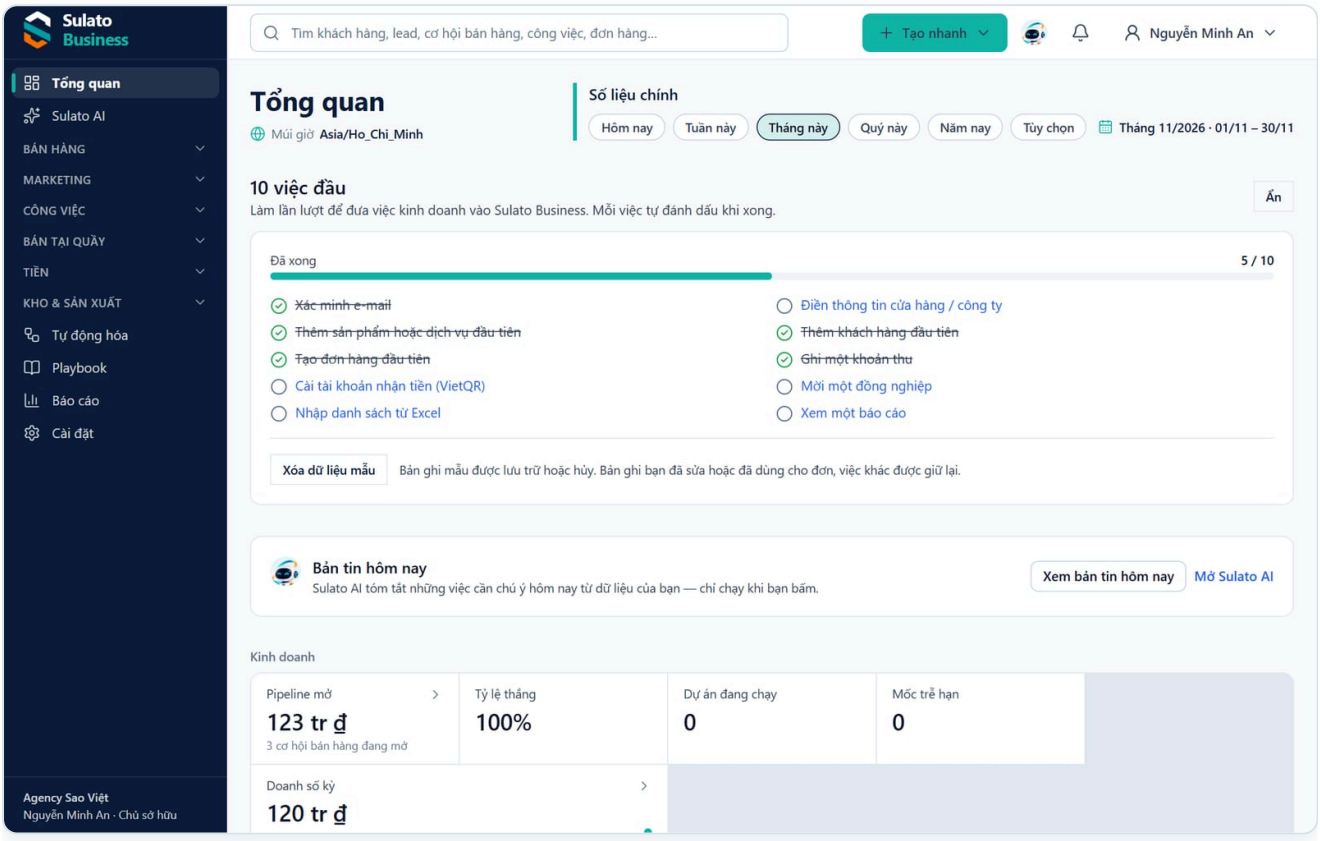
Hằng tuần

Việc	Màn hình	Ai làm
Rà pipeline: cơ hội nào nằm lâu, cơ hội nào sắp chốt	**Lead & Cơ hội** (dạng Pipeline)	Chủ, trưởng kinh doanh
Rà dự án: mốc trễ, việc quá hạn	**Dự án**	Quản lý dự án
Hoàn thành mốc, nghiệm thu mốc, nhắc khách thanh toán đợt	**Dự án**	Quản lý dự án, kế toán
Xem phải thu quá hạn	**Quản lý tiền** › **Phải thu**	Kế toán, chủ
Duyệt báo giá và khoản chi chờ duyệt	**Phê duyệt** › **Chờ tôi duyệt**	Người duyệt
Kiểm tra giờ công đã ghi đủ chưa	**Chấm công**	Quản lý dự án

Hằng tháng

Việc	Màn hình	Ai làm
Xem doanh thu, tiền đã thu, chi phí theo kỳ	**Báo cáo** (miền **Tiền**)	Chủ, kế toán
Xem tỷ lệ thắng, doanh số theo khách	**Báo cáo** (miền **Bán hàng**)	Chủ, trưởng kinh doanh
Xem lãi lỗ từng dự án	**Dự án** › khối **Tài chính dự án**	Chủ, quản lý dự án

Việc	Màn hình	Ai làm
Gửi sao kê công nợ cho khách, xác nhận đã đối chiếu	**Quản lý tiền** › **Sao kê**	Kế toán
Đặt hoặc rà chỉ tiêu tháng sau	**Chỉ tiêu**	Chủ, trưởng kinh doanh
Mở cơ hội mới với khách vừa xong dự án	**Lead & Cơ hội**	Kinh doanh
Xem dòng tiền và ngân sách chi	**Quản lý tiền** › **Dòng tiền**, **Ngân sách**	Chủ, kế toán



Hình 11. Tổng quan theo mô hình Dịch vụ theo dự án

Dành cho người làm kinh doanh một mình

Nhóm **Sự nghiệp kinh doanh** dành cho người làm kinh doanh ở mọi ngành: bất động sản, ô tô, mỹ phẩm, bán lẻ, bán sỉ, bán online. Workspace bạn tự tạo là của riêng bạn; khách hàng, cơ hội và chỉ tiêu đi cùng bạn suốt sự nghiệp. Mô hình vẫn là **Dịch vụ theo dự án**, chỉ đổi tên gọi như bảng đầu cuốn.

Ở màn chọn nghề, bạn có thể bấm **Có, tôi làm một mình** ở mục **Bạn kinh doanh một mình?**. Mục này chỉ đổi thứ tự gợi ý, quyền và dữ liệu không đổi.

Thiết lập gọn

1. Chọn nghề của bạn trong nhóm **Sự nghiệp kinh doanh** và áp dụng mô hình.
2. Thêm sản phẩm hoặc dịch vụ bạn hay báo giá ở **Sản phẩm**, không cần thêm hết.

3. Nhập danh sách khách đang theo (từ Excel hoặc tạo tay).
4. Vào **Pipeline**, chỉnh tên giai đoạn cho khớp cách bán của bạn (1 đến 8 giai đoạn).
5. Bật **Chỉ tiêu và KPI cá nhân** và tự đặt chỉ tiêu tháng cho mình.
6. Có thể bật **Luồng tự động** nếu muốn chuỗi chăm sóc theo nhịp.

Bán hàng hôm nay. Đây là trang làm việc buổi sáng: **Việc hôm nay**, **Lead chưa liên hệ**, **Follow-up đến hạn**, **Cơ hội cần chú ý**, **Trả lời mới** (cần tính năng Hộp thư). Với việc gọi điện, bấm **Gọi**, gọi bằng điện thoại của bạn rồi chọn **Kết quả cuộc gọi**: **Đã liên hệ**, **Không nghe máy**, **Sai số** hoặc **Đã hẹn gặp**. Một thao tác hoàn tất việc và lưu cuộc gọi vào lịch sử khách. Hệ thống không tự gọi.

Chuỗi chăm sóc bán hàng. Cần bật **Luồng tự động**. Vào **Bán hàng hôm nay** › **Chuỗi chăm sóc bán hàng** › **Tạo chuỗi**. Ví dụ nhịp: ngày 1 gọi điện, ngày 3 gửi email, ngày 7 kiểm tra phản hồi. Chuỗi chỉ giao việc cho bạn, không tự gọi hay tự gửi, và tự dừng khi khách trả lời hoặc khi cơ hội được tạo, thắng hoặc thua.

Chỉ tiêu. Vào **Chỉ tiêu** (nhóm **Bán hàng**), bấm **Đặt chỉ tiêu**. Chọn tháng và chỉ số: **Doanh số**, **Số đơn**, **Cơ hội thắng** hoặc **Cơ hội tạo mới**, rồi nhập **Mục tiêu**. Màn hình cho biết trạng thái **Đúng nhịp**, **Chậm nhịp**, **Đã đạt** hoặc **Chưa đạt**. Từ giữa tháng, nếu bạn chậm hơn khoảng 80% mức cần có, bạn nhận một thông báo trong ứng dụng.

> **Lưu ý:** Chỉ tiêu là số liệu quản lý, không phải lương hay thưởng.

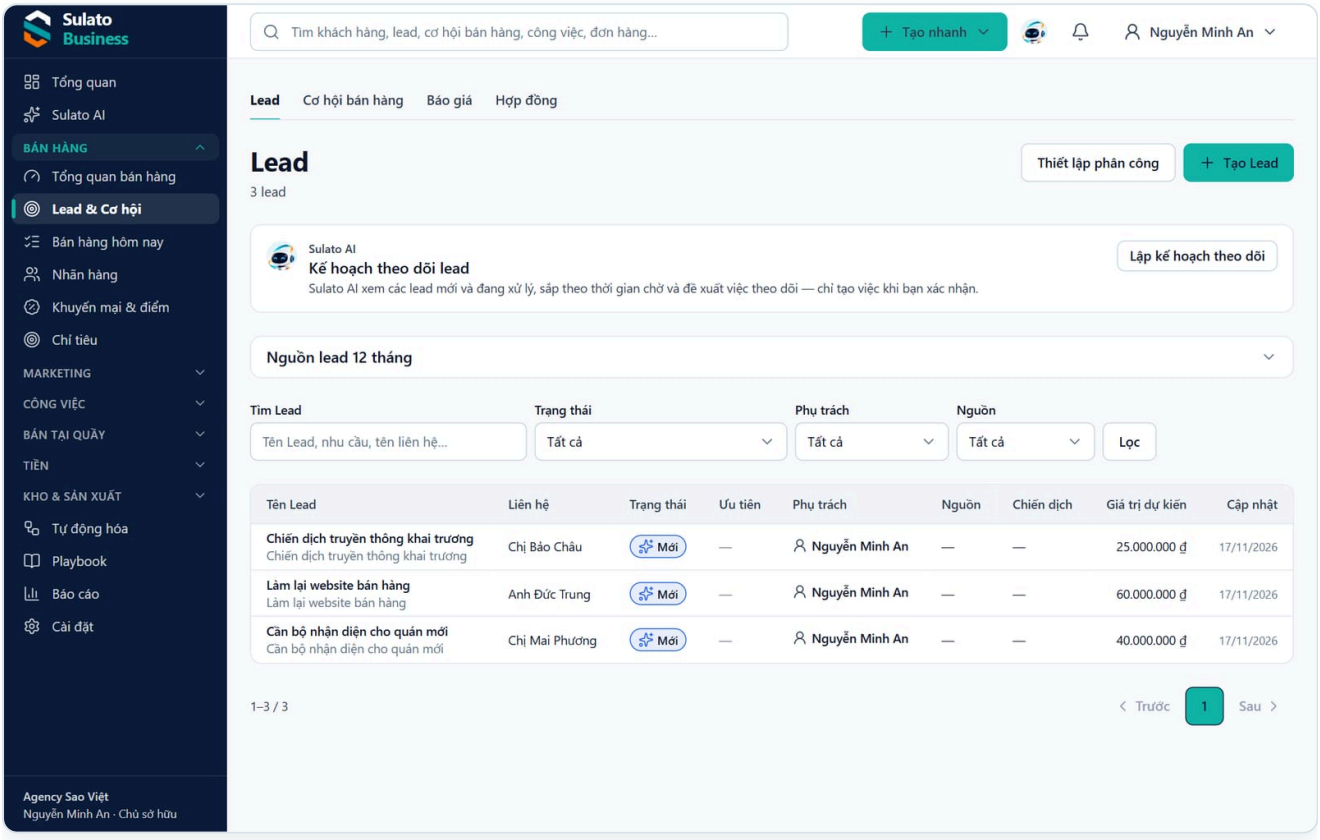
Nếu bạn là leader hoặc trưởng phòng. Mời thành viên vào workspace và đặt chỉ tiêu cho từng người hoặc từng nhóm. Bạn xem được tiến độ các thành viên bạn dẫn; Chủ sở hữu và Quản trị xem tất cả.

5. Một hành trình mẫu từ đầu đến cuối

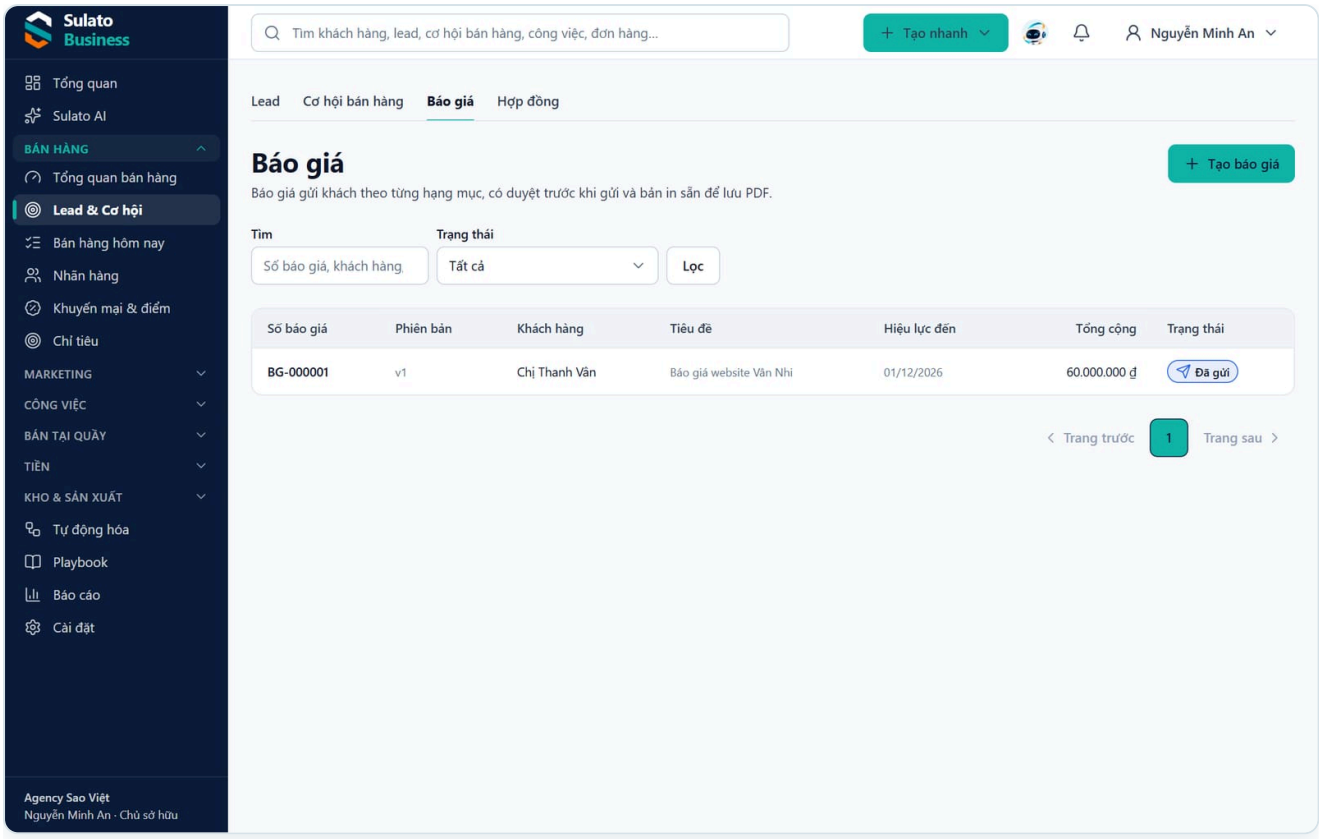
Tình huống. Một agency 8 người nhận yêu cầu làm website. Khách là "Công ty ABC", đến từ giới thiệu. Chủ agency đã bật hai quy tắc mẫu **Tạo dự án khi thắng cơ hội bán hàng** và **Nhắc thu tiền đợt khi mốc hoàn thành**. Mọi số tiền dưới đây là ví dụ.

1. **Ghi Lead.** Vào **Lead & Cơ hội**, thẻ **Lead**, bấm **Tạo Lead**. Chọn khách "Công ty ABC" (hoặc **Tạo liên hệ mới**). Nhập tên Lead "Website cho khách ABC", nhu cầu, giá trị dự kiến 120.000.000 đ, nguồn "Giới thiệu". Lưu.
2. **Sàng lọc.** Mở Lead, bấm **Bắt đầu xử lý** khi bạn gọi khách. Thấy khách có nhu cầu thật thì bấm **Qualify Lead**.
3. **Chuyển thành cơ hội.** Bấm **Chuyển thành cơ hội bán hàng** và xác nhận. Hệ thống tạo đúng một cơ hội ở giai đoạn **Mới**, cùng khách.
4. **Làm việc với cơ hội.** Chuyển sang **Tìm hiểu nhu cầu** khi đã họp với khách. Đặt **Việc tiếp theo** và ngày thực hiện.
5. **Lập báo giá.** Mở cơ hội, chọn **Tạo báo giá**. Khách và tiêu đề được điền sẵn. Thêm hạng mục "Thiết kế website", số lượng 1, đơn giá 120.000.000 đ. Điền **Hiệu lực đến** và **Điều khoản**, bấm **Lưu nháp**.
6. **Duyệt và gửi.** Nếu báo giá đạt ngưỡng duyệt, bấm **Gửi duyệt** và chờ người duyệt. Sau đó bấm **Bản in** › **In / Lưu PDF**, gửi PDF cho khách bằng email hoặc Zalo, rồi bấm **Đánh dấu đã gửi**. Chuyển cơ hội sang **Gửi đề xuất**.
7. **Khách đồng ý.** Chuyển cơ hội sang **Đàm phán / chờ ký**. Khi khách chấp nhận, mở báo giá và bấm **Chấp nhận**.
8. **Đánh dấu thắng.** Ở cơ hội, bấm **Đánh dấu Won** (cần có giá trị cơ hội). Hệ thống không tự tạo đơn hay hợp đồng; riêng dự án thì quy tắc mẫu tạo từ mẫu **Triển khai dịch vụ** cho bạn.
9. **Tạo hợp đồng.** Ở khối **Bước tiếp theo** của cơ hội, bấm **Tạo hợp đồng**. Điền **Ngày ký**, **Hiệu lực từ**, **Hiệu lực đến** rồi **Tạo hợp đồng**. Đưa hợp đồng qua **Chuyển sang chờ ký**, rồi **Bắt đầu hiệu lực** khi hai bên đã ký. Đính kèm tệp ký ở khối **Tệp hợp đồng**.
10. **Tạo đơn hàng 120 triệu.** Ở cơ hội đã thắng, bấm **Tạo đơn hàng** (hoặc từ báo giá đã chấp nhận, bấm **Tạo Đơn từ báo giá**). Kiểm tra dòng hàng, bấm **Chốt đơn** (đơn chốt ngay, không hỏi lại). Đơn **Đã chốt** được tính vào doanh thu.
11. **Chia 3 đợt thu.** Vào **Quản lý tiền** › **Phải thu**, bấm **Kế hoạch thu** ở đơn, **Đặt kế hoạch thu**, rồi **Thêm đợt thu** ba lần: 40% (48.000.000 đ) lúc tạm ứng, 40% (48.000.000 đ) sau mốc 2, 20% (24.000.000 đ) khi nghiệm thu. Tổng phải đúng 120.000.000 đ. Lưu kế hoạch.
12. **Mở dự án.** Quy tắc đã bật thì vào **Dự án** sẽ thấy dự án có sẵn. Nếu chưa, ở cơ hội bấm **Tạo dự án** và chọn **Mẫu dự án** là **Triển khai dịch vụ**. Rút còn 3 mốc cho hợp thực tế: **Kick-off**, **Bản nháp**, **Nghiệm thu**. Bấm **Bắt đầu dự án**.
13. **Gắn đơn hàng và đợt thu.** Ở khối **Đơn hàng liên quan**, chọn đơn rồi bấm **Gắn đơn hàng**. Ở từng mốc, mở **Thao tác với mốc** › **Gắn đợt thu** để nối mốc với đợt thu tương ứng. Một đợt chỉ gắn với một mốc.
14. **Làm việc và ghi giờ.** Giao việc cho từng người; mỗi người ghi giờ ở **Chấm công**. Chi phí thuê ngoài ghi ở **Chi phí** và gắn **Dự án**.

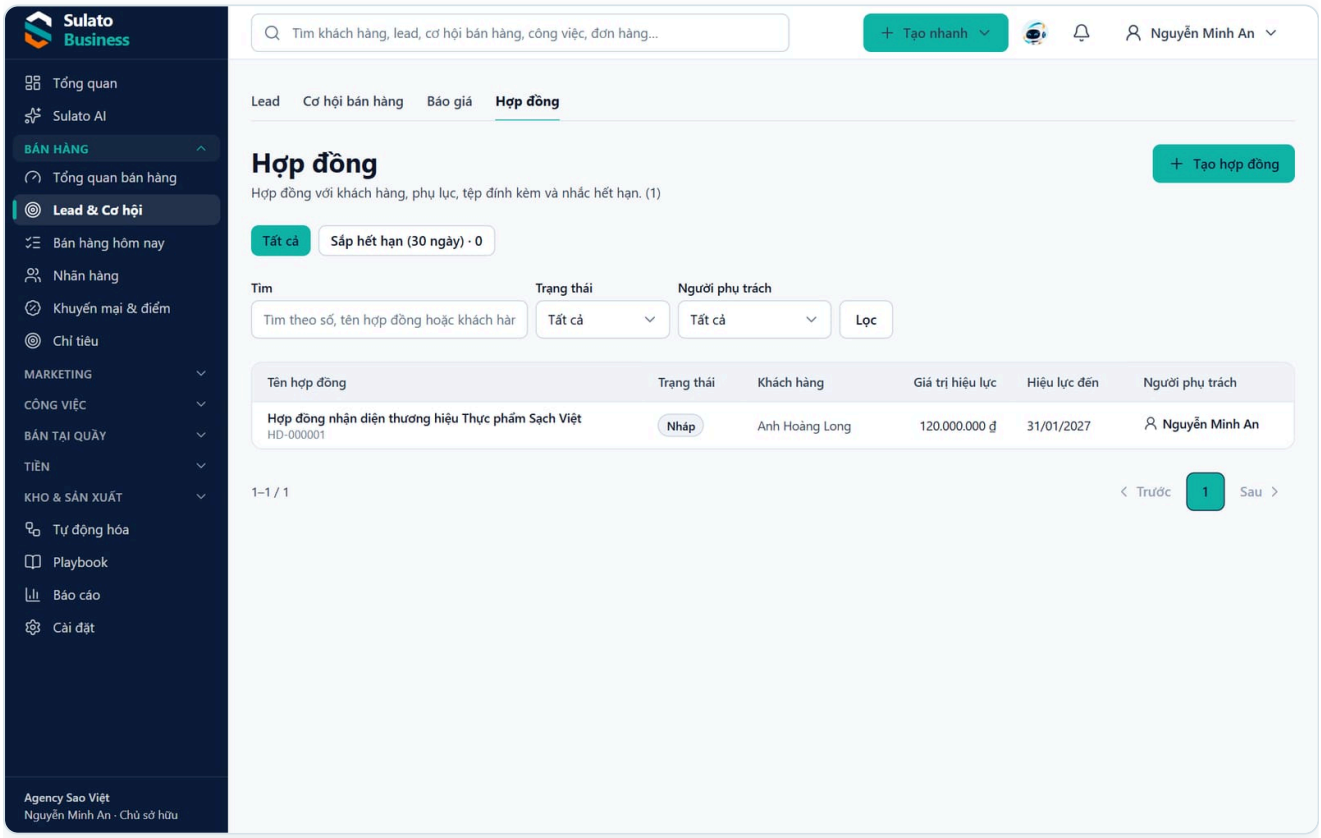
15. **Mốc 1 xong, thu 40%.** Bấm **Hoàn thành mốc** ở mốc **Kick-off**. Quy tắc nhắc thu tạo việc cho người phụ trách. Khách chuyển 48.000.000 đ thì vào đơn bấm **Ghi nhận thu**, nhập **Số tiền**, chọn **Hình thức** và **Ngày thu**, bấm **Ghi nhận thu**. Trạng thái thu của đơn chuyển sang **Thu một phần**.
16. **Nghiệm thu.** Khi khách xác nhận mốc cuối, bấm **Nghiệm thu** ở mốc, nhập **Ngày nghiệm thu**, **Người xác nhận phía khách**, đính kèm biên bản. Mốc ghi **Đã nghiệm thu**. Mốc đã gắn đợt thu thì có thêm việc nhắc thu giao cho người phụ trách dự án.
17. **Thu nốt và đóng.** Ghi nhận các khoản thu còn lại, bấm **Hoàn thành dự án** (còn việc hoặc mốc chưa xong thì hệ thống hỏi lại) và **Đánh dấu hoàn thành** ở đơn.
18. **Xem lãi lỗ.** Chủ hoặc Quản trị mở khối **Tài chính dự án**: **Doanh thu**, **Đã thu**, **Chưa thu**, chi phí và **Lợi nhuận gộp**.
19. **Cơ hội tiếp theo.** Một tuần sau, việc hỏi thăm (nếu đã bật quy tắc) nhắc bạn liên hệ khách. Khách muốn bảo trì thì từ hồ sơ khách bấm **Tạo cơ hội bán hàng**, đặt tên "Bảo trì website năm". Vòng lặp bắt đầu lại.



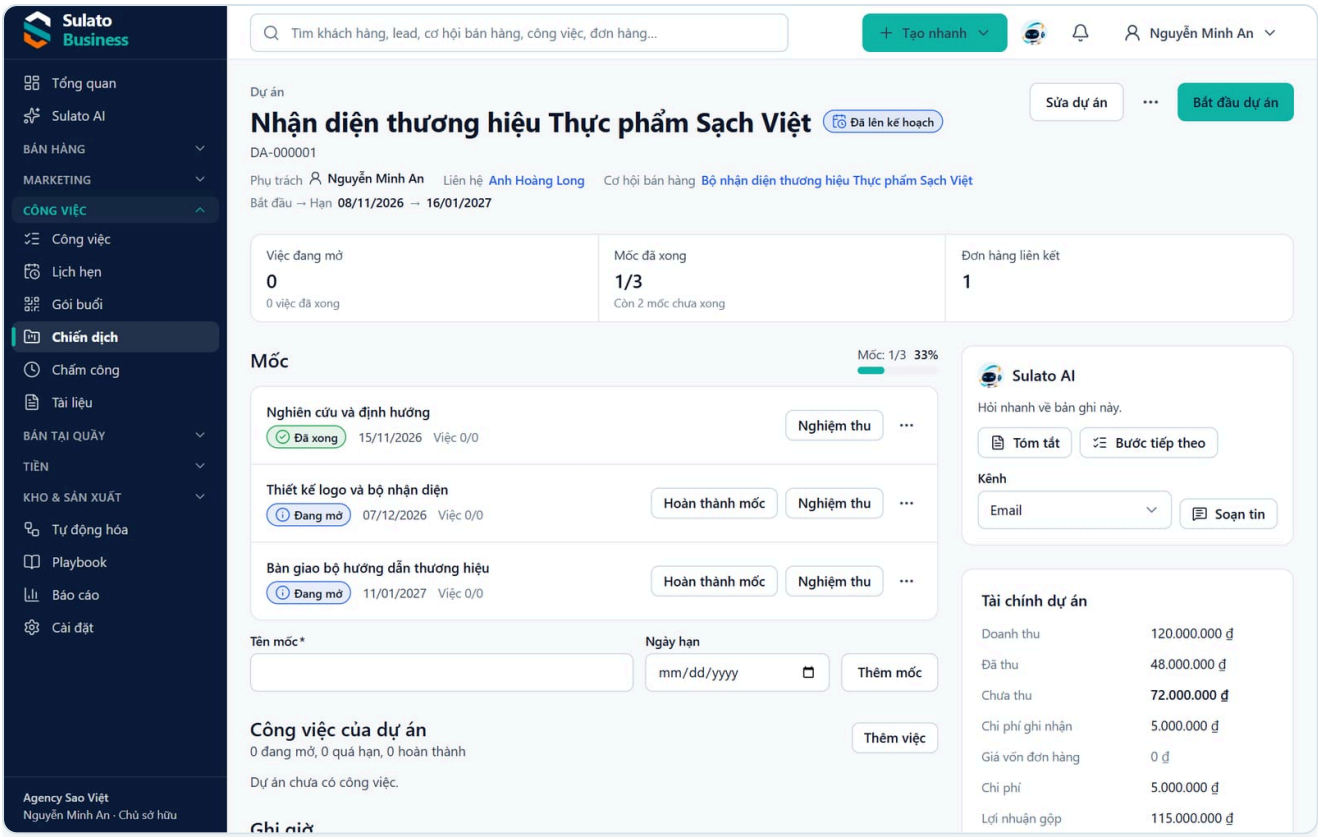
Hình 12. Pipeline các cơ hội đang mở



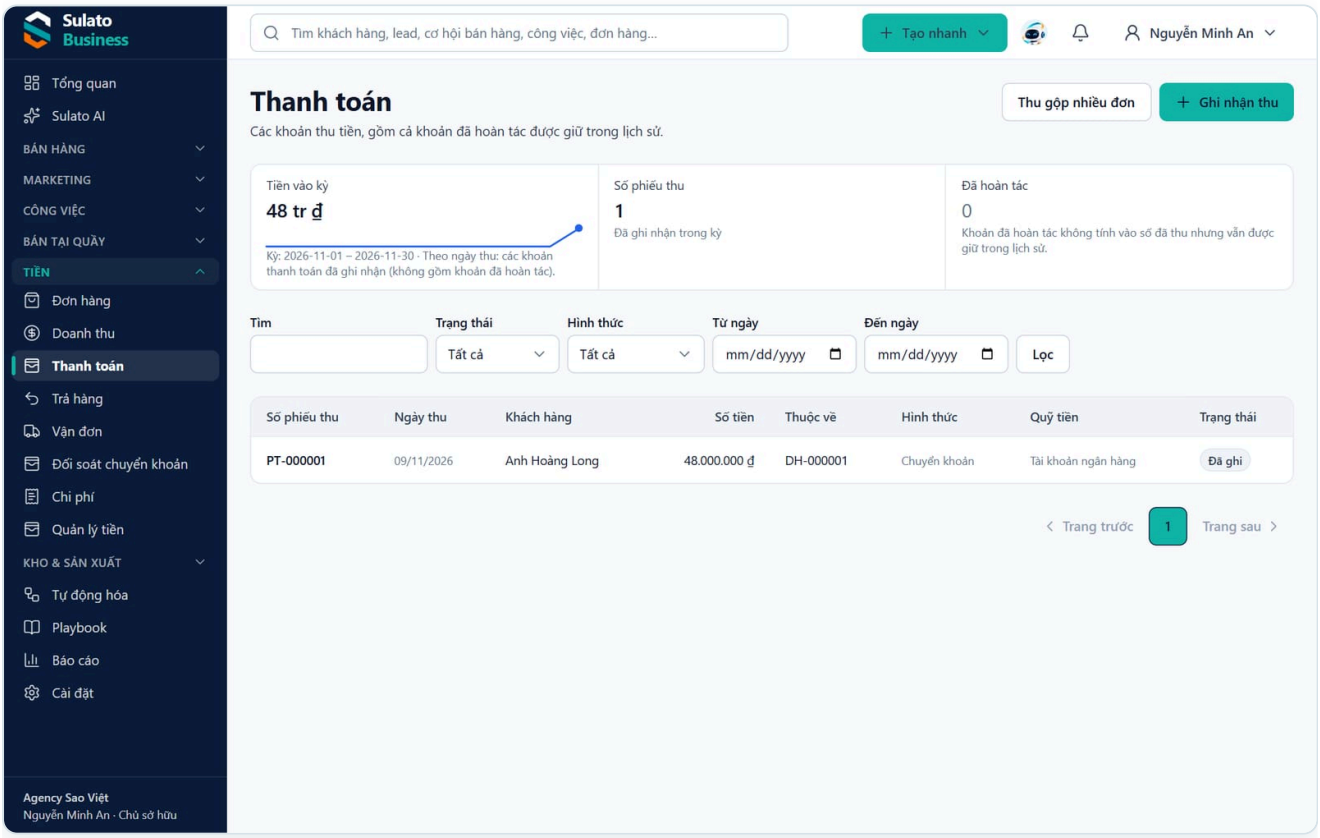
Hình 13. Danh sách báo giá và nút lập báo giá



Hình 14. Danh sách hợp đồng



Hình 15. Danh sách dự án với tiến độ mốc



Hình 16. Các khoản thu đã ghi nhận

6. Checklist "Đã sẵn sàng"

- [ ] Đã chọn đúng nghề và áp dụng mô hình **Dịch vụ theo dự án**.
- [ ] Đã điền thông tin công ty ở **Cài đặt** › **Workspace**.
- [ ] Đã lưu **Tài khoản nhận tiền** (VietQR).
- [ ] Đã mời người trong nhóm và cấp gói quyền chức năng phù hợp.
- [ ] Chỉ những người cần xem tiền mới có quyền Tài chính hoặc Quản lý.
- [ ] Đã thêm ít nhất ba dịch vụ vào danh mục, ở trạng thái **Đang bán**.
- [ ] Đã bổ sung nguồn khách và hạng mục chi phí ở **Danh mục**.
- [ ] Đã nhập hoặc tạo danh sách khách hàng.
- [ ] Đã xem lại các giai đoạn ở **Pipeline** và đổi tên nếu cần.
- [ ] Đã chỉnh mẫu dự án **Triển khai dịch vụ** cho khớp cách bạn làm.
- [ ] Đã bật tối thiểu quy tắc **Nhắc thu tiền đợt khi mốc hoàn thành**.
- [ ] Đã đặt ngưỡng duyệt cho báo giá và khoản chi lớn (nếu cần).
- [ ] Đã đặt giá giờ nội bộ cho người làm (nếu muốn tính chi phí nhân công).
- [ ] Đã nhập nợ đầu kỳ của khách (nếu có).
- [ ] Đã thử một cơ hội từ Lead đến dự án bằng dữ liệu thử.
- [ ] Đã ghi thử một khoản **Ghi nhận thu** và hoàn tác nó.
- [ ] Đã mở **Tổng quan** và đọc được mục **Cần chú ý hôm nay**.
- [ ] Đã xem ít nhất một báo cáo ở **Báo cáo**.

7. Câu hỏi thường gặp

1. Khác nhau giữa Lead và cơ hội bán hàng là gì? Lead là một nhu cầu thương mại chưa được xác nhận, luôn gắn với một liên hệ. Cơ hội bán hàng đã có giá trị, giai đoạn và việc tiếp theo. Chỉ Lead đã **Qualified** mới chuyển thành cơ hội được. Khách quen có thể tạo cơ hội ngay từ hồ sơ khách.

2. Đánh dấu Won xong, hệ thống có tự tạo đơn hàng không? Không. Bạn chọn bước tiếp theo: **Tạo đơn hàng**, **Tạo hợp đồng**, **Tạo công việc** hoặc **Tạo dự án**. Riêng dự án, bạn có thể bật quy tắc mẫu để hệ thống tạo dự án từ mẫu cho bạn.

3. Mỗi cơ hội tạo được mấy dự án? Quy tắc mẫu chỉ tạo một dự án cho mỗi cơ hội, kể cả khi cơ hội mở lại rồi thắng lại. Nếu bạn tạo tay mà cơ hội đã có dự án, màn hình nhắc và cho bạn mở dự án hiện có.

4. Khách đổi phạm vi giữa chừng thì làm sao? Đơn đã chốt vẫn sửa được ở **Thêm thao tác** › **Sửa đơn đã chốt**. Thay đổi cần xác nhận và được ghi lại trước và sau; tổng mới không được thấp hơn số đã thu. Với hợp đồng đang hiệu lực, đổi giá trị bằng **Thêm phụ lục**, không sửa **Giá trị gốc**.

5. Dự án có tự thu tiền không? Không. Dự án ghi nhận và theo dõi mốc, việc, đơn hàng đi kèm. Mốc nghiệm thu chỉ đánh dấu đợt thu là chờ thu. Việc thu tiền do bạn ghi ở **Ghi nhận thu**.

6. Mốc xong thì có nhắc thu tiền không? Có nếu bạn đã bật quy tắc **Nhắc thu tiền đợt khi mốc hoàn thành**: hệ thống tạo việc nhắc cho người phụ trách dự án. Khi bạn dùng **Nghiệm thu** ở mốc đã gắn đợt thu, hệ thống cũng tạo việc nhắc thu.

7. Hợp đồng hết hạn thì sao? Hợp đồng chờ ký hoặc đang hiệu lực còn từ 30 ngày trở xuống hiện nhãn **Sắp hết hạn**. Hệ thống tạo việc nhắc cho người phụ trách khi còn 30 ngày và khi còn 7 ngày. Nhắc là một Công việc trong hệ thống, không gửi email.

8. Sulato giúp gì với hợp đồng và báo giá? Sulato lưu hồ sơ hợp đồng (thời hạn, giá trị, phụ lục, tệp) và nhắc hết hạn. Bạn soạn và ký bằng cách của bạn, rồi đính kèm tệp. Với báo giá, bạn tải PDF gửi khách, hệ thống ghi nhận bạn đã gửi.

9. Số tiền của dự án hiện ở đâu? Khối **Tài chính dự án** trong trang dự án, cho Chủ sở hữu, Quản trị hoặc người có phạm vi Tài chính. Nếu có đơn chưa có giá vốn, màn hình báo chi phí có thể thấp hơn thực tế. Chi phí nhân công cần có giá giờ của người làm.

10. Tôi thu tiền hằng tháng (bảo trì, quản trị fanpage). Làm sao? Mỗi kỳ tạo một đơn hàng cho tháng đó (hoặc ghi khoản doanh thu riêng nếu không gắn đơn) và đặt hạn thanh toán. Bạn có thể nhờ một quy tắc hoặc việc nhắc để không quên mở đơn mỗi kỳ.

11. Người làm kinh doanh một mình có cần Dự án không? Không bắt buộc. Chỉ bán và thu tiền thì Lead & Cơ hội, báo giá, đơn hàng và ghi nhận thu là đủ.

12. Tôi nhập nhầm khoản thu thì làm sao? Mở khoản thanh toán, bấm **Hoàn tác thanh toán (Reverse)**, chọn lý do và xác nhận. Khoản thu chuyển sang **Đã hoàn tác** và vẫn nằm trong lịch sử. Khoản thu không xóa được.

8. Lỗi hay gặp và cách xử lý

Hiện tượng	Nguyên nhân	Cách xử lý
Không thấy mục **Lead & Cơ hội**	Tính năng **Khách tiềm năng & Bán hàng** chưa bật, hoặc bạn thiếu quyền	Nhờ Chủ hoặc Quản trị doanh nghiệp kiểm tra ở **Cài đặt** › **Doanh nghiệp** › **Tính năng** (Phần nhập môn chung, mục 9)
Không chuyển được Lead thành cơ hội	Lead chưa **Qualified**, bạn không phải người phụ trách, hoặc liên hệ đang lưu trữ	Bấm **Qualify Lead** trước, nhờ Quản trị nếu cần, khôi phục liên hệ
Không đánh dấu Won được	Chưa nhập giá trị cơ hội	Nhập giá trị cơ hội rồi đánh dấu lại
Báo **Chỉ tạo được dự án từ cơ hội bán hàng đã thắng.**	Cơ hội chưa thắng	Đánh dấu Won trước, hoặc tạo dự án từ trang **Dự án**
Không thấy **Đánh dấu đã gửi** ở báo giá, chỉ thấy **Gửi duyệt**	Tổng báo giá đạt ngưỡng duyệt	Gửi duyệt, chờ duyệt xong mới đánh dấu đã gửi
Không lưu được kế hoạch thu	Tổng các đợt không bằng tổng giá trị đơn	Xem số lệch trên màn hình và chỉnh lại các đợt
Hợp đồng báo phải đổi giá trị bằng phụ lục	Hợp đồng đang hiệu lực nên **Giá trị gốc** bị khóa	Bấm **Thêm phụ lục** và nhập **Thay đổi giá trị (+/-)**
Không ghi nhận thu được cho đơn	Đơn còn **Nháp**, hoặc số tiền vượt số còn lại	Chốt đơn trước, hoặc nhập số không vượt số còn lại
Không hoàn thành được dự án	Còn việc đang mở hoặc mốc chưa xong	Xử lý chúng, hoặc chọn **Vẫn hoàn thành**
Không ghi được giờ công cũ	Thành viên thường chỉ ghi, sửa, xóa giờ của mình trong 7 ngày	Nhờ trưởng nhóm hoặc Quản trị
Quy tắc tự động không chạy	Quy tắc đang **Tắt**, hoặc sự kiện xảy ra trước lúc bật	Bật quy tắc; chỉ sự kiện sau lúc bật mới được xử lý
Không thấy mục **Phê duyệt**	Workspace chỉ có một thành viên, hoặc tính năng chưa bật	Mời thêm thành viên, hoặc bật **Tài liệu & Phê duyệt**
Không thấy số liệu tiền, khối tài chính dự án	Bạn không có quyền xem tiền	Nhờ Quản trị cấp gói quyền Tài chính hoặc Quản lý

9. Đọc thêm

Các bài Trung Tâm Tri Thức Sulato Business liên quan:

- Lead là gì và khác cơ hội bán hàng thế nào: https://sulatobiz.com/tri-thuc/lead-la-gi-khac-deal
- Cơ hội bán hàng và Pipeline: https://sulatobiz.com/tri-thuc/deal-va-pipeline
- Báo giá: tạo, duyệt, gửi khách và tạo đơn: https://sulatobiz.com/tri-thuc/bao-gia-tao-va-gui
- Hợp đồng: tạo, phụ lục và nhắc hết hạn: https://sulatobiz.com/tri-thuc/hop-dong-tao-phu-luc-va-nhac-het-han
- Đơn hàng: tạo, chốt và theo dõi: https://sulatobiz.com/tri-thuc/don-hang-tao-va-theo-doi
- Dự án: tạo, theo dõi mốc và nghiệm thu: https://sulatobiz.com/tri-thuc/du-an-moc-va-nghiem-thu
- Quy trình mẫu và mẫu dự án: https://sulatobiz.com/tri-thuc/quy-trinh-mau-va-mau-du-an
- Chấm công theo dự án và giá giờ nội bộ: https://sulatobiz.com/tri-thuc/cham-cong-theo-du-an
- Công nợ phải thu, hạn mức nợ và sao kê: https://sulatobiz.com/tri-thuc/cong-no-phai-thu-han-muc-va-sao-ke
- Thanh toán: ghi nhận tiền khách trả: https://sulatobiz.com/tri-thuc/thanh-toan-ghi-nhan-thu-tien
- Chi phí: https://sulatobiz.com/tri-thuc/chi-phi
- Phải trả, dòng tiền và ngân sách: https://sulatobiz.com/tri-thuc/phai-tra-dong-tien-va-ngan-sach
- Phê duyệt: yêu cầu và ngưỡng duyệt: https://sulatobiz.com/tri-thuc/phe-duyet-yeu-cau-va-nguong-duyet
- Tài liệu: tải lên, gắn vào bản ghi và lưu trữ: https://sulatobiz.com/tri-thuc/tai-lieu-tai-len-va-gan-ban-ghi
- Chỉ tiêu tháng và tiến độ của từng người: https://sulatobiz.com/tri-thuc/chi-tieu-va-kpi-ca-nhan
- Chuỗi chăm sóc bán hàng: https://sulatobiz.com/tri-thuc/chuoi-cham-soc-ban-hang
- Ghi kết quả cuộc gọi: https://sulatobiz.com/tri-thuc/ghi-ket-qua-cuoc-goi
- Bảng điều khiển hôm nay: https://sulatobiz.com/tri-thuc/bang-dieu-khien-hom-nay
- Quy tắc tự động hóa: https://sulatobiz.com/tri-thuc/quy-tac-tu-dong-hoa
- Doanh thu và báo cáo cơ bản: https://sulatobiz.com/tri-thuc/doanh-thu-va-bao-cao-co-ban
- Tính năng cần bật trong Cài đặt: https://sulatobiz.com/tri-thuc/tinh-nang-can-bat-trong-cai-dat

Lời kết

Bạn vừa đi hết một vòng của doanh nghiệp dịch vụ theo dự án: từ Lead, cơ hội, báo giá, hợp đồng, đơn hàng, dự án có mốc, thu tiền theo đợt, cho đến cơ hội tiếp theo với cùng khách. Hãy bắt đầu nhỏ: nhập vài khách, một cơ hội và một dự án thật, rồi mở rộng dần. Mỗi tuần dành vài phút nhìn lại Tổng quan để thấy cơ hội nào cần chăm, dự án nào đang trễ, khoản nào cần thu. Số liệu từ tiền và dự án chính là điều bạn học được để chốt cơ hội tiếp theo tốt hơn.

Sulato Business | A Customer-Centric Business Operating System

Liên hệ Sulato Business

Cần hỗ trợ thiết lập hay có câu hỏi khi dùng? Hãy liên hệ chúng tôi.

WEBSITE	sulatobiz.com
ỨNG DỤNG	app.sulatobiz.com
TRUNG TÂM TRI THỨC SB	sulatobiz.com/tri-thuc
ĐIỆN THOẠI	0902 518 236

Khi nhờ hỗ trợ, hãy gửi tên workspace, thao tác vừa làm và nguyên văn thông báo trên màn hình. Không gửi mật khẩu hay link mời.

Hệ điều hành kinh doanh cho doanh nghiệp Việt. Một hệ thống. Toàn bộ việc kinh doanh. Sulato AI cùng làm.

Phiên bản 1.0 · Tháng 11/2026 · Cập nhật theo bản sb-v2026.11.6