



HỒ SƠ SẢN PHẨM

XBooking — Từ marketing đến giao dịch trong một nền tảng

Hợp nhất marketing, thu lead đa nguồn, CRM, bảng hàng, booking, hợp đồng và chăm sóc khách hàng — quy trình khép kín, dữ liệu liên thông và kiểm soát bán hàng theo thời gian thực.



CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ X-TECH

Hotline 094.643.8585 · lienhe@x-tech.com.vn · x-tech.com.vn

Cập nhật: 24/07/2026

Các phân hệ chính

- Marketing & Lead — Marketing automation và thu lead đa nguồn về một đầu mối.
 - CRM & Cơ hội — Lead 360, chấm điểm, phân bổ và theo dõi pipeline.
 - Bảng hàng — Ma trận quỹ hàng, chi tiết căn và chính sách bán.
 - Booking & Lock — Giữ chỗ, lock cọc và luồng phê duyệt booking.
 - Hợp đồng & Thanh toán — Hồ sơ hợp đồng và tiến độ thanh toán theo đợt.
 - Chăm sóc khách hàng — Hành trình trước – trong – sau bán trên một trục.
-

Chiến dịch marketing tự động hóa

Thiết kế hành trình chăm sóc đa kênh, kích hoạt kịch bản tự động và đo hiệu quả từng chiến dịch.

Nuôi lead tự động 24/7 — marketing chạy cả khi đội ngũ đang ngủ, không bỏ rơi khách nào.



- **Đa kênh** — Chạm khách qua email, SMS, Zalo, social từ một nơi.
- **Kịch bản tự động** — Gửi đúng nội dung theo hành vi, không thao tác tay.
- **Nuôi dưỡng lead** — Hâm nóng lead chưa sẵn sàng cho tới khi đủ chín.
- **A/B testing** — Thử nhiều phương án để chọn cái chuyển đổi tốt nhất.
- **Đo hiệu quả** — Biết chiến dịch nào thực sự ra lead và doanh số.

om lead từ mọi kênh về một đầu mối

Kết nối website, landing page, mạng xã hội, hotline và sàn — chuẩn hóa và chống trùng ngay khi lead vào.

Không lead nào rơi rớt — mọi kênh đổ về một chỗ, chuẩn hóa và chia ngay cho sale.



- **Website & Landing** — Form và landing page đổ lead thẳng vào hệ thống.
- **Mạng xã hội** — Kết nối Facebook, Zalo, TikTok để gom lead tự động.
- **Hotline** — Ghi nhận cuộc gọi thành lead, không sót khách gọi đến.
- **Sàn & đối tác** — Nhận lead từ sàn BĐS và đối tác qua kết nối sẵn.
- **Chống trùng** — Tự phát hiện lead trùng để tránh tranh chấp và bội chi.

Hồ sơ khách hàng 360 độ

Toàn bộ lịch sử tương tác, nhu cầu và trạng thái tư vấn của khách hàng trên một màn hình duy nhất.

Sale nắm khách trong một cái nhìn — tư vấn trúng nhu cầu, không hỏi lại điều khách đã nói.



- **Lịch sử tương tác** — Toàn bộ cuộc gọi, tin nhắn, cuộc hẹn trên một dòng thời gian.
- **Nhu cầu** — Ghi rõ khách cần gì để tư vấn đúng sản phẩm.
- **Nguồn lead** — Biết khách đến từ đâu để đánh giá kênh hiệu quả.
- **Trạng thái** — Thấy khách đang ở bước nào trong hành trình mua.
- **Ghi chú tư vấn** — Lưu lại trao đổi để bàn giao và chăm sóc liền mạch.

Chấm điểm và ưu tiên lead

Tự động chấm điểm theo hành vi và mức độ sẵn sàng để đội sales tập trung vào cơ hội tiềm năng nhất.

Sale dồn sức vào lead dễ chốt nhất — tăng tỷ lệ chuyển đổi mà không cần thêm người.



- **Chấm điểm hành vi** — Tự động cộng điểm theo tương tác của khách.
- **Mức độ sẵn sàng** — Nhận biết khách sắp mua để tiếp cận đúng lúc.
- **Ưu tiên** — Sắp xếp việc gọi theo tiềm năng, không dàn trải.
- **Cảnh báo lead nóng** — Báo ngay khi có lead chất lượng cao để không lỡ.
- **Xếp hạng** — Phân loại A/B/C để phân bổ nguồn lực hợp lý.

Phân bổ lead cho đội sales

Chia lead tự động theo khu vực, năng lực và tải công việc — minh bạch và không bỏ sót cơ hội.

Lead đến tay đúng người trong vài giây — công bằng, minh bạch, không ai ôm hết hay bị bỏ đói.



- **Theo khu vực** — Giao lead cho sale phụ trách đúng địa bàn/dự án.
- **Theo năng lực** — Ưu tiên sale giỏi cho lead giá trị cao.
- **Cân tải** — Chia đều để không ai quá tải hay thiếu việc.
- **Vòng xoay** — Luân phiên tự động, minh bạch và không tranh cãi.
- **Nhận lead tức thì** — Sale nhận thông báo ngay, tiếp cận khi lead còn nóng.

Quản lý pipeline và cơ hội

Theo dõi cơ hội qua từng giai đoạn, dự báo doanh số và đo hiệu suất từng nhân viên, từng đội.

Lãnh đạo nhìn thấu đường ống bán hàng — dự báo doanh số sát thực tế, can thiệp trước khi hụt số.

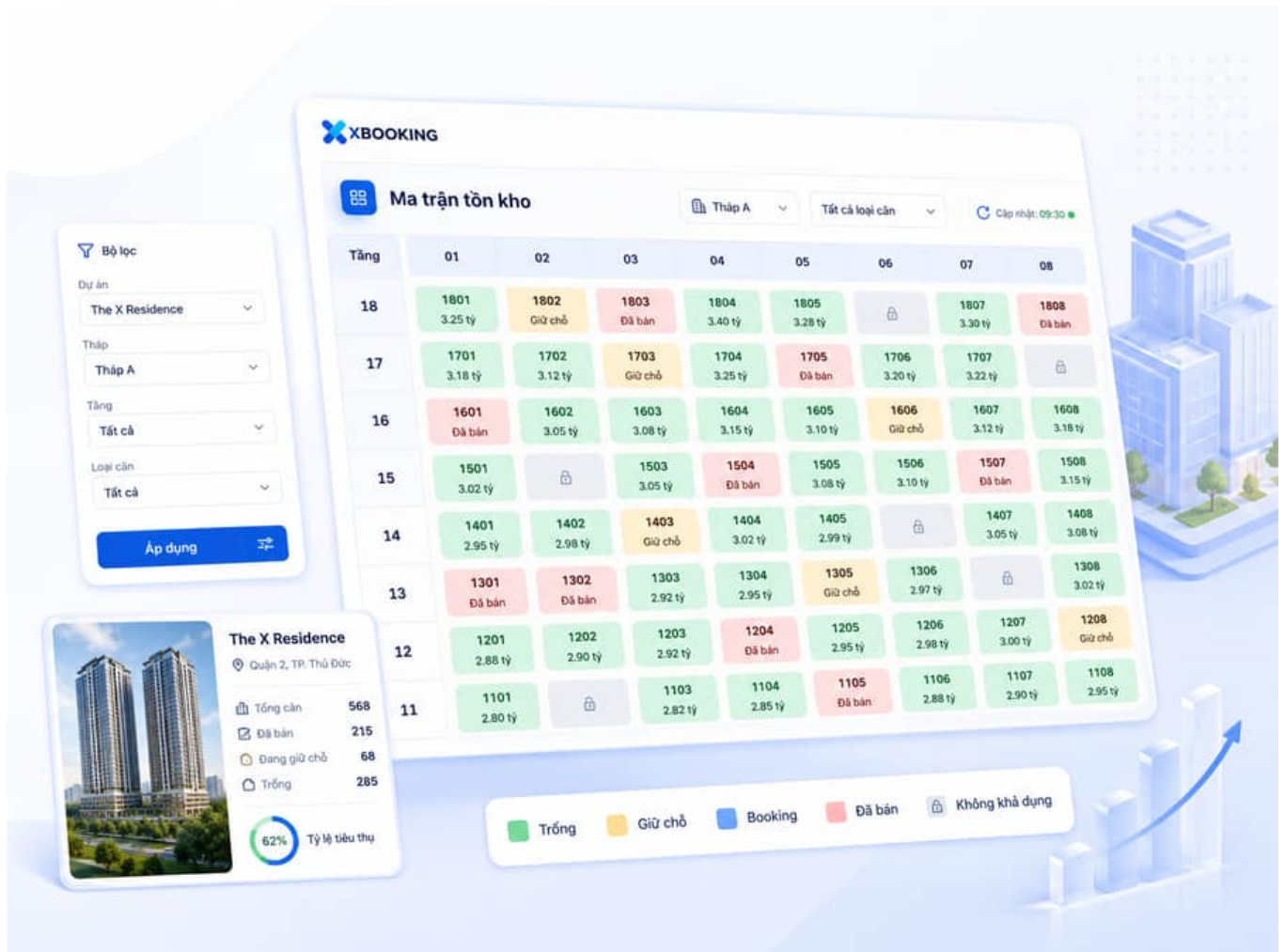


- **Giai đoạn cơ hội** — Thấy mỗi cơ hội đang ở bước nào để thúc đúng chỗ.
- **Dự báo doanh số** — Ước lượng doanh số kỳ tới dựa trên pipeline thật.
- **Tỷ lệ chuyển đổi** — Biết rơi rụng ở khâu nào để cải thiện quy trình.
- **Hiệu suất sale** — So sánh năng suất từng người, từng đội khách quan.
- **Kanban** — Kéo-thả trực quan, cập nhật cơ hội trong vài giây.

a trận quỹ hàng thời gian thực

Toàn cảnh quỹ hàng theo dự án, tòa, tầng và trạng thái — cập nhật tức thì khi có booking hay giao dịch.

Cả sàn hàng trong một màn hình — sale tư vấn không sợ bán trùng, chủ đầu tư nắm tồn kho tức thì.

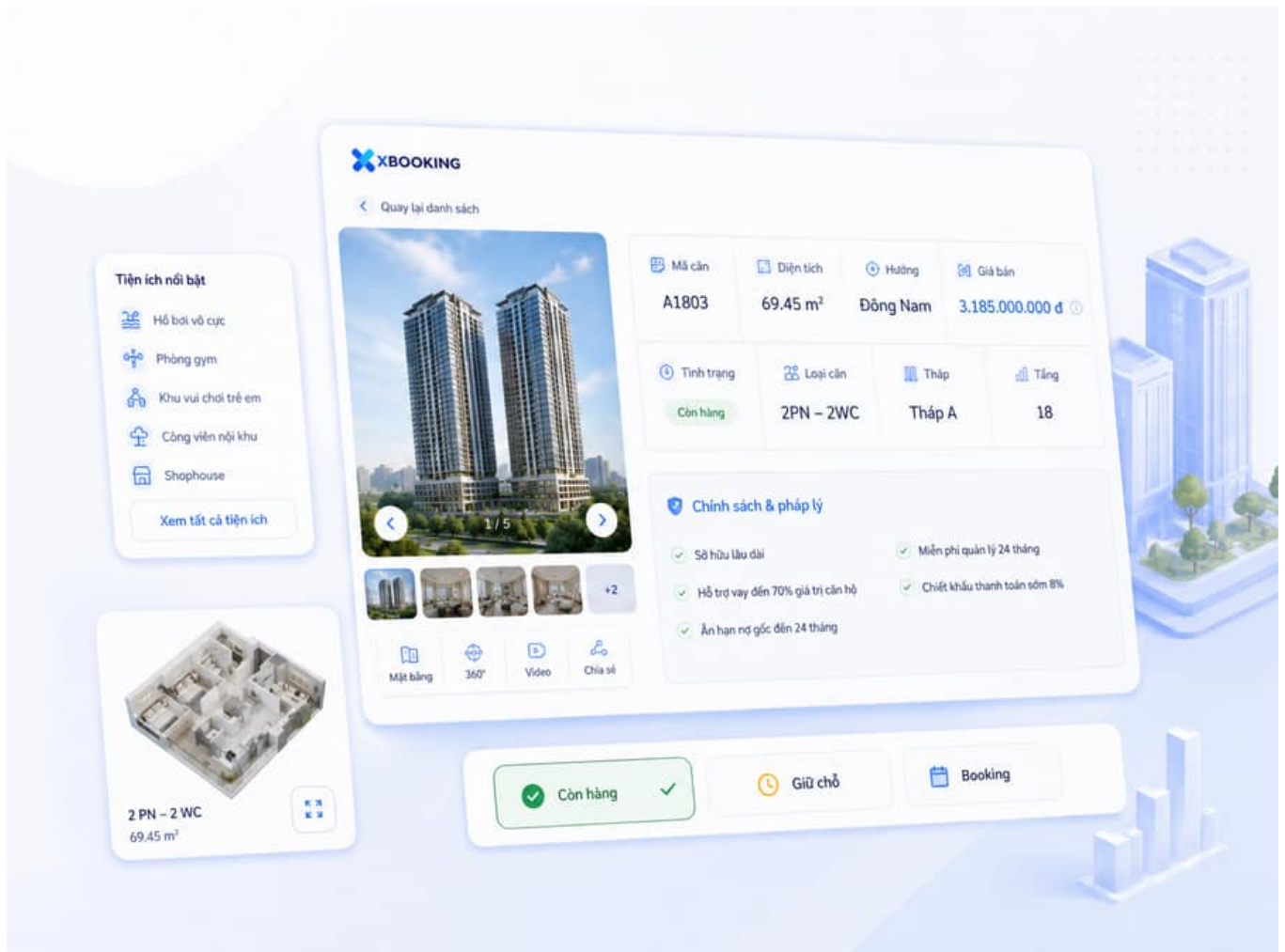


- **Theo dự án** — Xem quỹ hàng từng dự án, phân khu rõ ràng.
- **Theo tòa & tầng** — Bóc tách tới từng tòa, tầng để tư vấn nhanh.
- **Trạng thái căn** — Còn/giữ chỗ/đã bán cập nhật ngay khi phát sinh.
- **Chính sách giá** — Gắn giá và chính sách bán theo từng căn.
- **Thời gian thực** — Mọi thay đổi đồng bộ tức thì, hết lịch sổ hàng.

Hồ sơ chi tiết từng căn

Thông tin căn, giá, chính sách, hình ảnh và lịch sử giao dịch — hỗ trợ tư vấn nhanh và chính xác.

Mọi thứ về một căn nằm gọn một nơi — sale trả lời khách tức thì, không phải tra nhiều file.

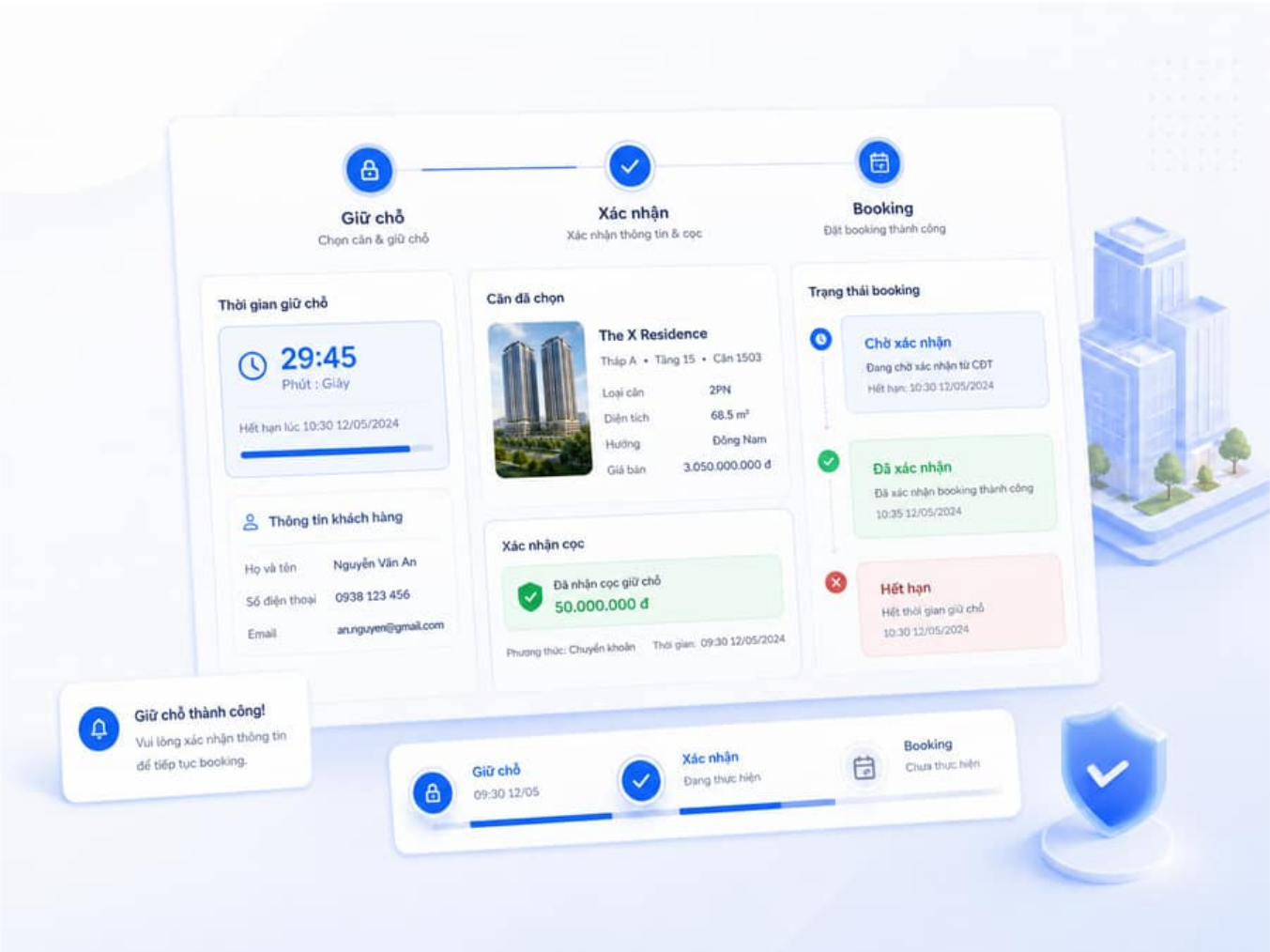


- **Thông số căn** — Diện tích, hướng, layout đầy đủ để tư vấn chuẩn.
- **Giá & chính sách** — Bảng giá, chiết khấu, tiến độ thanh toán rõ ràng.
- **Hình ảnh** — Ảnh, mặt bằng, phối cảnh sẵn sàng để trình khách.
- **Lịch sử** — Lịch sử booking, giao dịch của căn minh bạch.
- **Chủ sở hữu** — Liên kết chủ sở hữu phục vụ quản lý và sang nhượng.

Giữ chỗ và lock cọc

Giữ chỗ, lock cọc và giờ giữ chỗ với thời hạn rõ ràng — tránh trùng bán và tranh chấp căn.

Giữ chỗ có kỷ luật — hết cảnh hai sale cùng bán một căn, giảm tranh chấp và mất khách.

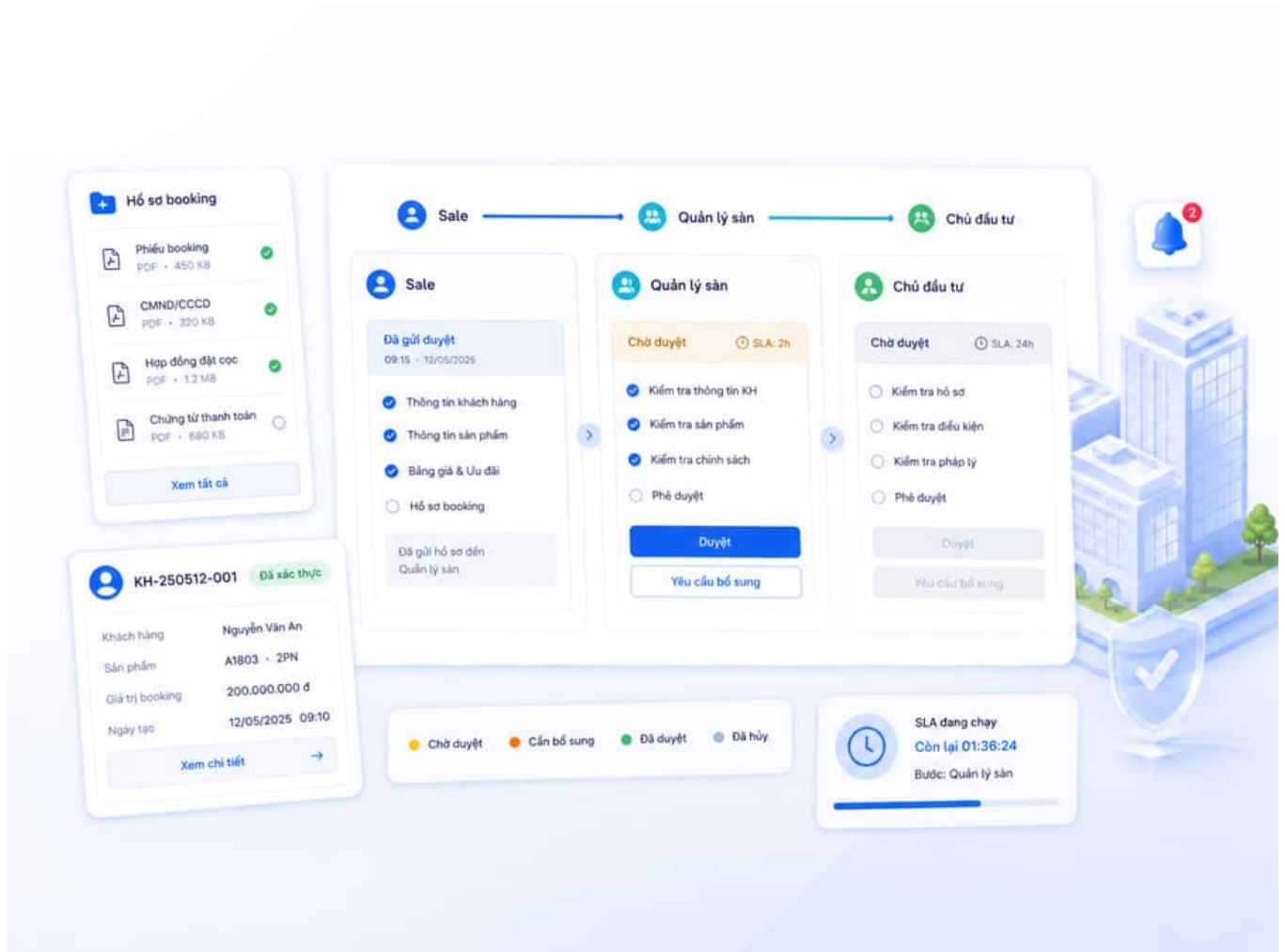


- **Giữ chỗ** — Khóa căn cho khách tiềm năng trong thời hạn rõ ràng.
- **Lock cọc** — Ghi nhận cọc và khóa căn tránh bán chổng.
- **Giờ giữ chỗ** — Quản lý danh sách căn đang giữ theo từng sale.
- **Thời hạn** — Tự nhà căn khi hết hạn, quỹ hàng luôn 'sạch'.
- **Chống trùng bán** — Chặn hai giao dịch trên cùng một căn ngay từ đầu.

Luồng phê duyệt booking

Chuẩn hóa quy trình duyệt booking đa cấp, minh bạch trạng thái và rút ngắn thời gian chốt.

Booking chốt nhanh mà vẫn chặt — duyệt đúng cấp, minh bạch, không kẹt vì thiếu người ký.

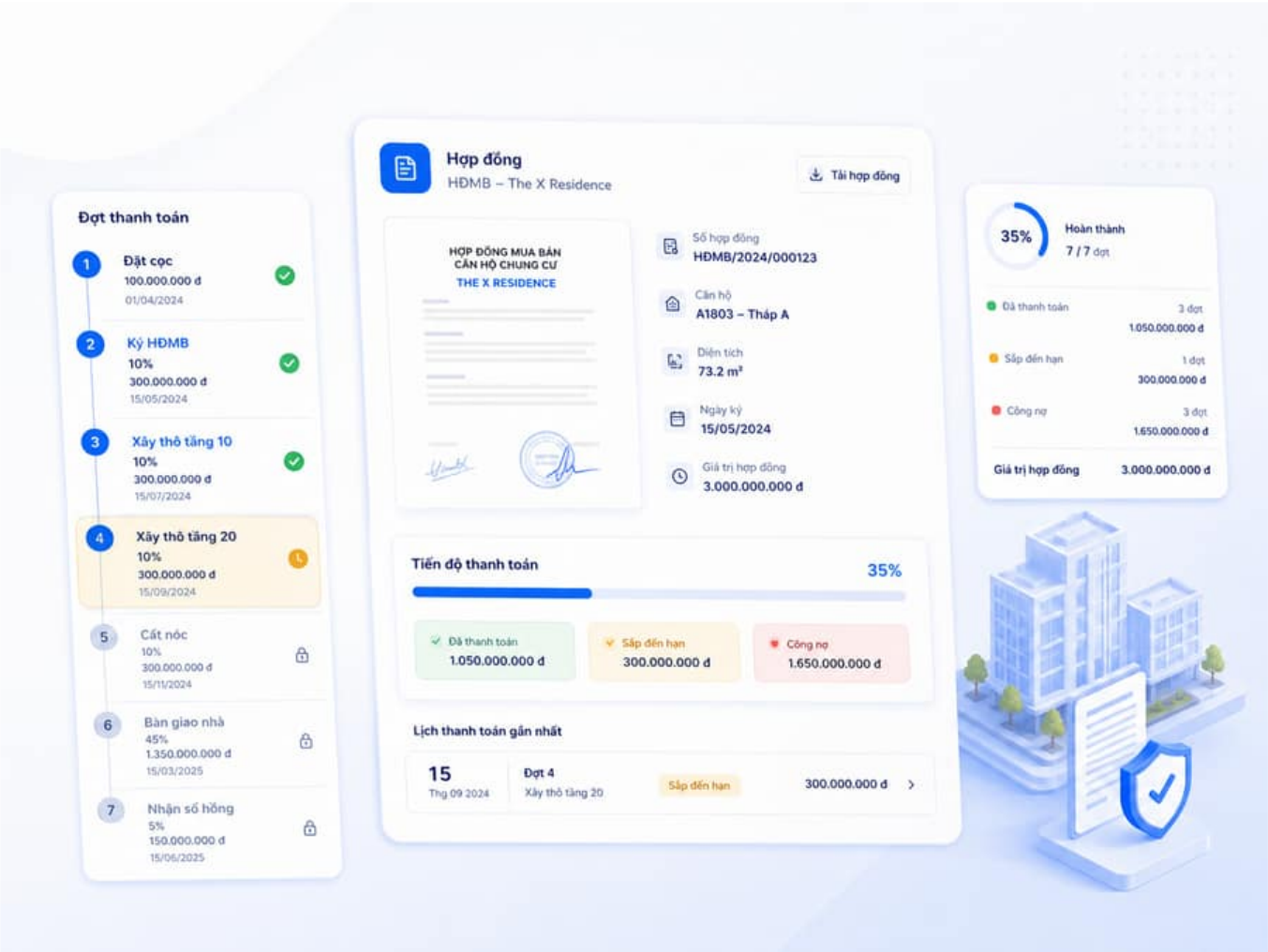


- **Duyệt đa cấp** — Luồng phê duyệt theo thẩm quyền, đúng người đúng bước.
- **Trạng thái** — Biết booking đang chờ ai, còn vướng ở đâu.
- **Lý do từ chối** — Ghi rõ lý do để xử lý lại nhanh, không mơ hồ.
- **Nhật ký** — Lưu vết mọi thao tác phục vụ đối soát và kiểm toán.
- **Thông báo** — Nhắc người duyệt kịp thời, rút ngắn thời gian chốt.

Hợp đồng và tiến độ thanh toán

Quản lý hồ sơ hợp đồng và theo dõi tiến độ thanh toán theo từng đợt, cảnh báo đến hạn và quá hạn.

Không sót một đồng phải thu — theo dõi hợp đồng và từng đợt tiền, cảnh báo trước khi trễ hạn.

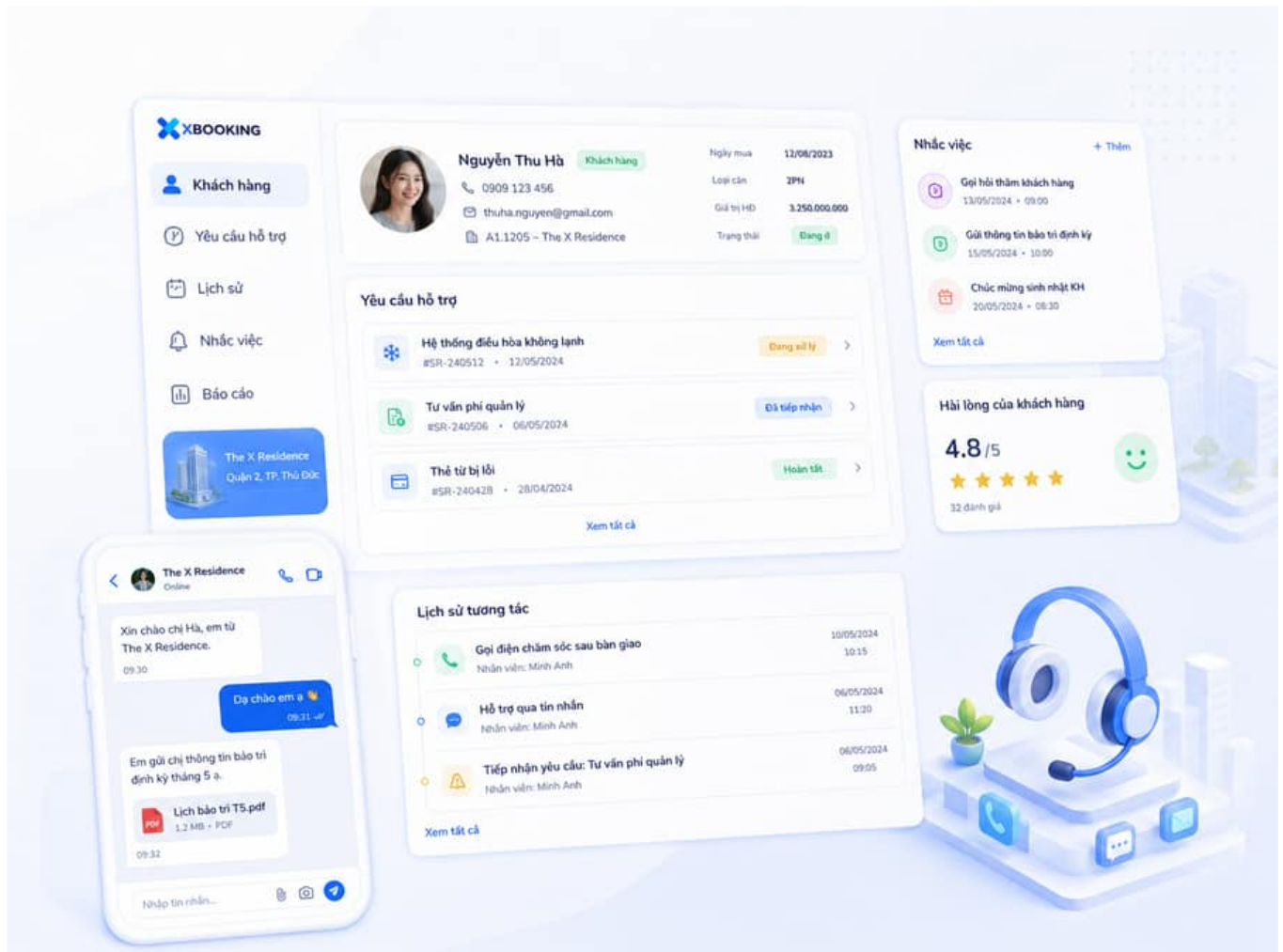


- **Hồ sơ hợp đồng** — Quản lý hợp đồng, phụ lục và hồ sơ pháp lý tập trung.
- **Đợt thanh toán** — Lịch thu theo tiến độ, rõ từng mốc và số tiền.
- **Đến hạn** — Nhắc khách và kế toán trước ngày đến hạn.
- **Quá hạn** — Cảnh báo khoản trễ để thu hồi kịp, giảm nợ xấu.
- **Đối soát** — Khớp tiền thu với hợp đồng nhanh và chính xác.

Chăm sóc trước – trong – sau bán

Theo dõi toàn bộ hành trình khách hàng, lịch chăm sóc và mức độ hài lòng để giữ chân và tái giới thiệu.

Khách cũ là nguồn khách mới — chăm sóc bài bản để tăng hài lòng, giữ chân và tái giới thiệu.



- **Hành trình khách** — Theo dõi trước – trong – sau bán trên một trục.
- **Lịch chăm sóc** — Nhắc gọi/thăm đúng dịp, không bỏ quên khách.
- **Ticket** — Tiếp nhận và xử lý yêu cầu, khiếu nại có SLA.
- **Hài lòng** — Đo mức hài lòng để cải thiện chất lượng dịch vụ.
- **Tái giới thiệu** — Khai thác khách hài lòng để có lead giới thiệu mới.

CRM di động cho đội sales ngoài hiện trường

Ứng dụng di động giúp sale nhận lead, tra bảng hàng, tạo booking và cập nhật cơ hội ngay tại dự án.

Cả văn phòng bán hàng trong túi sale — chốt khách ngay tại dự án, không phải về bàn mới nhập liệu.



- **Nhận lead tức thì** — Lead đẩy thẳng về điện thoại, tiếp cận khi còn nóng.
- **Tra bảng hàng** — Xem quỹ hàng và giá ngay khi đứng cạnh khách.
- **Tạo booking** — Giữ chỗ, lock cọc tại chỗ, không lỡ thời điểm chốt.
- **Cập nhật cơ hội** — Ghi nhận tiến triển ngay sau mỗi cuộc gặp.
- **Thông báo đẩy** — Nhắc lịch và việc cần làm để không bỏ sót.

Một vòng khép kín — lead hôm nay, khách trung thành ngày mai

Mỗi giai đoạn nối tiếp và nuôi lại giai đoạn sau: khách được chăm sóc tốt sẽ quay lại và giới thiệu, tạo dòng lead mới.

- Marketing — Chiến dịch đa kênh tạo nhu cầu và thu lead.
 - Thu & chăm lead — Gom lead đa nguồn, chấm điểm và phân bổ cho sale.
 - Tư vấn & Pipeline — Theo dõi cơ hội qua từng giai đoạn tới khi chốt.
 - Booking & Hợp đồng — Giữ chỗ, lock cọc, ký hợp đồng và thu theo đợt.
 - Chăm sóc sau bán — Chăm sóc để tăng hài lòng và giữ chân khách.
 - Tái giới thiệu — Khách hài lòng giới thiệu khách mới — quay lại đầu vòng.
-

Liên hệ & Trải nghiệm

Đăng ký demo để trải nghiệm XBooking trực tiếp trên dữ liệu và quy trình của doanh nghiệp bạn. Đội ngũ X-TECH sẽ tư vấn lộ trình triển khai phù hợp.

- CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ X-TECH
 - Địa chỉ: Tầng 18, tòa nhà Center Building, số 1, đường Nguyễn Huy Tưởng, Phường Thanh Xuân, Hà Nội
 - Hotline: 094.643.8585
 - Email: lienhe@x-tech.com.vn
 - Đặt lịch demo: x-tech.com.vn/dat-lich-demo
-