

CHẾ ĐỘ BỘ PHẬN TELESALE - CAM

1. YÊU CẦU CƠ BẢN

- (1) Không phân biệt nam nữ, tuổi từ 18 - 35 tuổi, quốc tịch Việt Nam.
- (2) Yêu cầu cơ bản gõ 40 chữ 1 phút , dễ hòa hợp , năng lực thực hành mạnh , tiếp nhận đổi ca , tuân theo sự sắp xếp của công ty.
- (3) Có đạo đức nghề nghiệp tốt, kiên định, công việc tỉ mỉ cẩn thận, có tinh thần trách nhiệm, lời nói sắc bén có uy lực, có khả năng phối hợp có tinh thần làm việc đội nhóm.

2. MỨC LƯƠNG

Mức lương nhân viên = lương căn bản + tiền chuyên cần + thưởng khác + hoa hồng

➤ LƯƠNG CĂN BẢN

Thời gian thử việc	Lương căn bản	Thưởng hiệu suất
Tháng thứ 1	28,000,000 VND	Chuyên cần/Hiệu suất công việc 2,000,000 VND
Tháng thứ 2	28,000,000 VND	
Tháng thứ 3	29,000,000 VND	
.....	

(1) Không có kinh nghiệm lương 25,000,000 VND.
(2) Lương sẽ tăng mỗi tháng 1,000,000 VND tăng đến 35,000,000 VND thì tạm ngưng.
(3) Thử việc 2 tháng, có năng lực có thể chuyển chính sớm.

➤ THƯỞNG KHÁC

- (1) Trợ cấp sinh nhật 2,000,000 VND (chủ động làm đơn nhận phụ cấp).
- (2) Thưởng lương tháng 13 khi làm việc tại công ty vào ngày tết nguyên đán (mức lương căn bản chia đều cho 12 tháng * số tháng làm việc trong năm).
- (3) Thưởng thâm niên: làm đủ 1 năm thưởng 20,000,000 VND, làm đủ 2 năm thưởng 50,000,000 VND, làm đủ 3 năm thưởng 100,000,000 VND.

3. HIỆU SUẤT

➤ YÊU CẦU NHIỆM VỤ

- (1) Nhiệm vụ yêu cầu thời gian thử việc: 30 khách hàng hợp lệ.
- (2) Nhiệm vụ yêu cầu khi chuyển chính: 50 khách hàng hợp lệ.
- (3) Khách hàng hợp lệ: Đảm bảo số tiền nạp từ 300,000 VND.

➤ CÁCH THỨC TÍNH TIỀN HOA HỒNG

Hoa hồng = Thực tế thắng thua trong tháng * tỉ lệ hoa hồng

Thực tế thắng thua = (tổng nạp - tổng rút) - tổng thắng thua * (tổng thắng thua*10% phí nền tảng)

Lợi nhuận thực tế	Tỉ lệ hoa hồng	Lưu ý
1 VND +	4.0%	Nhân viên chuyển chính 2 tháng không đạt hiệu suất yêu cầu, lương cơ bản trong tháng đó sẽ không tăng.
300,000,000 VND +	5.0%	
700,000,000 VND +	6.0%	
1,000,000,000 VND +	7.0%	

➤ ĐỐI VỚI NHÂN VIÊN KHÔNG ĐẠT CHỈ TIÊU

- ◆ Không đạt chỉ tiêu: (Dưới 60% hiệu suất) : 50% Hoa hồng
- ◆ Không đạt chỉ tiêu: (Dưới 70% hiệu suất) : 60% Hoa hồng
- ◆ Không đạt chỉ tiêu: (Dưới 80% hiệu suất) : 70% Hoa hồng
- ◆ Không đạt chỉ tiêu: (Dưới 90% hiệu suất) : 80% Hoa hồng
- ◆ Không đạt chỉ tiêu: (Dưới 100% hiệu suất) : 90% Hoa hồng

Hiệu suất không đạt chỉ tiêu = Hoa hồng hiệu suất trong tháng * tỉ lệ hoa hồng không đạt chỉ tiêu.

Ví dụ:lợi nhuận trong tháng là 1,000, tổng khách đủ điều kiện là 40 người(40/50=80%, tương ứng với mức không đạt chỉ tiêu 90% hiệu suất, tỷ lệ tính hoa hồng là 80%) Tiền hoa hồng thực tế nhân viên nhận được trong tháng là: 1,000*80%= 800

4. THỜI GIAN LÀM VIỆC

- (1) Thời gian làm việc: 9 tiếng : 12:30 ~ 17:00, 18:30 ~ 23:00 (17:00 - 18:30 giờ ăn cơm và nghỉ ngơi)
- (2) Mỗi tháng được nghỉ phép 3 ngày, nữ được nghỉ thêm nửa ngày đặc biệt.
- (3) Mỗi tháng được tặng ca tối đa 2 ngày, mỗi ngày tặng ca phụ cấp 1,000,000 VND. Phép đặc biệt của nữ không nghỉ không được tính là tặng ca.

5. ĐỊA ĐIỂM LÀM VIỆC

Địa điểm làm việc: Mộc Bài - Campuchia

6. MỤC ĐÍCH CÔNG VIỆC

- (1) Liên hệ với khách hàng giới thiệu về những khuyến mãi của trang, tư vấn hướng dẫn khách đến chơi trò trên trên trang.
- (2) Giới thiệu về những sản phẩm trò chơi để khách biết trang của công ty có những sản phẩm trò chơi nào.
- (3) Chăm sóc khách hàng lâu dài để khách hàng cảm nhận được sự quan tâm và tôn trọng đối với khách, để khách chơi ở trang của mình lâu dài hơn.

7. NỘI DUNG CÔNG VIỆC

- (1) Nhân viên telesale sử dụng data của công ty cung cấp để liên hệ với khách, sau khi liên hệ được với khách thì gửi tin nhắn giới thiệu về những khuyến mãi của trang, hướng dẫn khách tải app xuống và chỉ khách tạo tài khoản để lãnh thưởng và nạp rút tiền
- (2) Nhân viên telesale phải thường xuyên liên hệ với khách đồng thời giúp khách giải đáp những vấn đề về xin khuyến mãi
- (3) Trong quá trình làm việc với khách thì tìm hiểu xem khách đối với trang của mình có hài lòng gì không, phát hiện trang có vấn đề gì thì phải kịp thời báo lên cấp trên để kịp thời xử lý, làm mới cải thiện lưu trình làm việc để nâng cao hiệu suất công việc.
- (4) Công ty có khuyến mãi mới thì phải kịp thời thông báo với khách hàng, đặc biệt những ngày lễ thì phải liên hệ hỏi thăm đến khách để quan hệ giữa mình và khách được thân thiết hơn.

8. LƯU TRÌNH LÀM VIỆC

➤ CHUẨN BỊ LƯU TRÌNH CÔNG VIỆC

- (1) Xác nhận đối tượng khách: Xem tên và thông tin của khách có đúng với data hay không.
- (2) Sau khi xác minh thông tin đối tượng khách hàng thì giới thiệu các khuyến mãi của trang với khách, phải chuẩn bị trước những gì khách có thể hỏi để trả lời.
- (3) Khi giao tiếp nói chuyện với khách cần phải chân thật, ân cần ngôn ngữ phải biểu đạt rõ ràng chính xác, cho khách hàng đủ thời gian để suy nghĩ, thể hiện ra được sự quan tâm đối với khách hàng.

➤ CÔNG VIỆC THƯỜNG NGÀY

- (1) Những ngày lễ phải liên hệ với khách để gửi lời chúc đến khách
- (2) Những khuyến mãi của trang phải thông báo kịp thời đến tất cả khách hàng.
- (3) Sinh nhật của khách phải gửi lời chúc mừng sinh nhật đến khách bày tỏ tâm ý của chúng ta đối với khách.
- (4) Tìm hiểu cuộc sống sở thích và điều kiện gia đình của khách.

➤ NHỮNG ĐIỀU CẦN CHÚ Ý TRONG CÔNG VIỆC

- (1) Trong quá trình gọi điện thoại với khách thì phải dựa theo giọng điệu cách nói chuyện của khách để linh hoạt trả lời khách.
- (2) Khi liên hệ được với khách thì giới thiệu với khách về những khuyến mãi của trang, nói với khách có thể nhận khuyến mãi trải nghiệm, hướng dẫn khách tạo tài khoản trên trang để nhận thưởng (chỉ cần liên hệ được với khách thì lập tức nói với khách có thưởng khuyến mãi trải nghiệm)
- (3) Trong khi gọi điện thoại nói chuyện với khách có những vấn đề chưa giải đáp được thì ghi chép lại để báo với cấp trên nghĩ cách giải quyết, làm mới lưu trình làm việc, chia sẻ với đồng nghiệp để nâng cao hiệu suất công việc.
- (4) Kết bạn zalo với khách thì nhớ ghi chú tên tài khoản của khách trên zalo tránh trường hợp sau này không liên hệ được với khách, khi có thời gian rảnh thì kiểm tra những khách đã tặng khuyến mãi trải nghiệm xem họ có những ý kiến hoặc phản ánh gì thì ghi chép lại
- (5) Khi điện thoại cho khách mà liên lạc không được thì phải xem là khách tắt máy, đường dây bận hay là số giả, nếu là tắt máy hoặc máy bận thì phải ghi chú lại, những số liệu đó sẽ tiếp tục liên lạc lại sau.

9. PHÚC LỢI

- (1) Lương không bị giảm hoặc bị trừ , phát lương ngày 15 hàng tháng, công ty bao ăn bao ở, cung cấp vật dụng sinh hoạt.
- (2) Nhu yếu phẩm sinh hoạt: Gói, mền, kem đánh răng, khăn, dầu gội đầu, sữa tắm, khăn giấy, bột giặt (không bao gồm đồ dùng cá nhân riêng lẻ).
- (3) Trình độ đại học trở lên nhận việc thưởng 2,000,000 VND.
- (4) Mỗi 6 tháng có 15 ngày nghỉ có lương (nếu không nghỉ thì trợ cấp 15,000,000 VND, sau khi nhận trợ cấp làm việc không đủ 3 tháng bao gồm xin nghỉ việc , khai trừ yêu cầu hoàn trả trợ cấp).
- (5) Ứng viên khi được tuyển dụng , không phải trả bất kì chi phí nào , công ty chịu trách nhiệm hầu hết tất cả các phí sinh hoạt hằng ngày.
- (6) Công ty 24h cung cấp vật tư y tế tổng hợp thường xuyên.
- (7) Làm đủ 3 tháng nghỉ việc thì đền 1 nửa số tiền , làm đủ 6 tháng miễn đền toàn bộ.

Ngày 16 tháng 08 năm 2023

电销部门薪资待遇-柬埔寨

一、任职要求

1. 男女不限，年龄限制 18-35 岁，越南籍。
2. 基础要求每分钟打字 40 个以上，为人随和，执行能力强，服从公司安排。
3. 具有良好的职业道德，踏实稳重，工作细心，责任心强，有较强的沟通、协调能力，有团队协作精神。

二、工资待遇

员工工资=基本工资 + 绩效奖金 + 其余奖金 + 业绩提成

➤ 基本工资

入职时间	基本工资	绩效奖金
第 1 月	2800 万	全勤/工作绩效 200 万
第 2 月	2800 万	
第 3 月	2900 万	
.....	
1. 没有工作经验的工资 2500 万起； 2. 工资以此类推...逐月递增 100 万，封顶工资 3500 万； 3. 试用期 2 个月，有能力的可以提前转正。		

➤ 其余奖金

1. 生日补贴 200 万（主动申请）。
2. 春节在岗 13 薪（底薪除以 12 个月*当年在职月数）。
3. 工龄奖金：满一年 2000 万，满二年 5000 万，满三年及以上 1 亿。

三、业绩提成

➤ 任务要求

1. 试用期任务要求：30 个有效客户。
2. 正式期任务要求：50 个有效客户。
3. 有效客户定义：充值满足 30 万 VND。

➤ 业绩提成计算方式

业绩提成=当月实际输赢×提成比例

实际输赢=(总收入-总支出)-总输赢×10%平台费

实际盈利	提成比例	备注
1+	4.0%	正式员工任务 2 个月没有达到业绩要求，取消当月递增工资。
3 亿+	5.0%	
7 亿+	6.0%	
10 亿+	7.0%	

任务未达标：

- ◆ 未达标（低于 60% 业绩）：50%分红
- ◆ 未达标（低于 70% 业绩）：60%分红
- ◆ 未达标（低于 80% 业绩）：70%分红
- ◆ 未达标（低于 90% 业绩）：80%分红
- ◆ 未达标（低于 100% 业绩）：90%分红

未达标业绩提成=当月业绩提成*未达标分红比例

例如：当月业绩提成 1,000，总有效会员 70 个（70/80=87.5%，未达标低于 90% 业绩，分红比例为 80%），1,000*80%=800，当月任务未达标业绩提成 800。

四、上班时间

1. 上班时间：9 个小时：12:30 ~ 17:00, 18:30 ~ 23:00 (17:00 - 18:30 吃饭和休息的时间)
2. 月休 3 天，女孩子可以多休息半天。
3. 一个月最多加班 2 天，加班一天 100 万 VND，女孩子多半天休假不算加班。

五、工作地点

工作地点：柬埔寨木牌

六、工作目的

1. 联系客户介绍网站的优惠活动，拉引客户来网站游戏。
2. 营销品牌，让广大客户知道公司网站的品牌。
3. 长期维护客户让客户感受到关心和尊重，长期留在网站游戏娱乐。

七、工作内容

1. 电销人员使用公司提供的数据联系客户，通过跟客户简介网站信息及优惠活动，引导客户来网站注册账号，领取彩金及存取款。
2. 电销人员经常和客户联系，及时帮客户解决问题，申请优惠。

3. 通过工作过程中，客户对网站有什么不满意，发现网站问题要记起来及时上报上级处理，更新工作流程，提高工作效率。
4. 公司有新活动优惠及时给客户通知，特殊的节日要向客户问候，增加与客户好关系。

八、工作流程

➤ 准备工作流程

1. 确认电销对象：客户姓名与数据上是否正确
2. 确认对象后要详细向客户简介网站信息与活动优惠，为客户可能提到的问题做好准备
3. 在与客户交流时要真诚、自信、体贴，语言清晰准确，给予客户足够的时间考虑，充分展现出对客户关怀。

➤ 日常工作

1. 节日要联系客户发送祝福语。
2. 网站活动要及时通知所有客户。
3. 客户生日要发送生日祝福语表示我们的心意。
4. 了解客户的生活爱好及家庭条件。

➤ 工作注意事项

1. 电话过程中，根据会员的语气来灵活应对会员。
2. 联系上就向客户简介网站信息及优惠活动，告诉客户可以获得体验彩金，引导客户来网站注册账号领取彩金（只要能联系上就向客户通知领取彩金）。
3. 电话中遇到不能处理的问题要记录起来，上报上级找好方法处理，更新工作流程，分享给其他同事，提高工作效率。
4. 添加了 zalo 账户，记得备注是哪个会员的 zalo 账户，避免以后联系不到会员，空闲时可以跟进送完优惠后会员体验游戏的意见与反馈并记录下来
5. 电话打不通的会员，要根据是关机，忙线，还是空号，如果是关机或者忙线，需要备注起来，后续继续跟进关机或者忙线的会员。

九、福利待遇

1. 工资不压不扣，每个月 15 号准时领取；公司包吃住，提供生活用品。
2. 生活用品如：枕头、被子、牙膏、毛巾、洗发水、沐浴露、纸巾、洗衣粉等（不包括单独个人用品）。
3. 大专及以上学历入职补贴 200 万学位奖金。
4. 每 6 个月有 15 天的带薪休假（如不休假补贴 1500 万，领其补贴后工作不满 3 个月包括离职，开除需退回补贴）。
5. 应聘者一旦被录用，不需要自己垫付任何费用，公司几乎负责员工一切的日常生活费用，员工的所得为净收入。
6. 公司 24H 提供常规的普通医用品。

7. 做满3个月离职赔付一半，做满半年离职免赔付。

生效时间：2023年08月16日