

FOXIA CRM

PHẦN MỀM CRM AI TỐI ĐA
GIÁ TRỊ KHÁCH HÀNG LÂU DÀI



MỤC LỤC

- 1 **FOXIA - KIẾN TẠO NỀN TẢNG TĂNG TRƯỞNG BẰNG AI**
- 2 **BÀI TOÁN DOANH NGHIỆP TRONG KỶ NGUYÊN DỮ LIỆU & AI**
- 3 **FOXIA CRM - PHẦN MỀM CRM AI TỐI ĐA GIÁ TRỊ KHÁCH HÀNG LÂU DÀI**
- 4 **HỆ SINH THÁI FOXIA CRM**
- 5 **CÁC TÍNH NĂNG NỔI BẬT CỦA FOXIA CRM**
- 6 **AI TRONG FOXIA CRM TỪ DỮ LIỆU ĐẾN HÀNH ĐỘNG**
- 7 **BỘ CHỈ SỐ VÀNG 12T - “ĐIỂM VÀNG” CỐT LÕI CỦA FOXIA CRM**
- 8 **FOXIA CRM TRONG TOÀN BỘ HÀNH TRÌNH KHÁCH HÀNG**
- 9 **FOXIA CRM MANG LẠI LỢI ÍCH GÌ CHO TỪNG BỘ PHẬN?**
- 10 **GIÁ TRỊ KINH DOANH & HIỆU QUẢ MANG LẠI CHO DOANH NGHIỆP**
- 11 **QUY TRÌNH TRIỂN KHAI VÀ ĐỒNG HÀNH**
- 12 **THÀNH TỰU & NĂNG LỰC FOXIA**
- 13 **VÌ SAO DOANH NGHIỆP NÊN CHỌN FOXIA?**

PHẦN 01. FOXIA - KIẾN TẠO NỀN TẢNG TĂNG TRƯỞNG BẰNG AI

1.1. Foxia là ai?

Foxia là một sản phẩm thuộc Công ty Cổ phần Công nghệ Salely AI - giúp quản trị toàn diện, cá nhân hóa đa tầng giúp quản trị hiệu suất, tăng doanh thu, lợi nhuận bền vững.

 **3.000+**

Doanh nghiệp tin dùng

 **+5**

AI Agent

 **80%**

Mục tiêu resale

 **230%**

Doanh thu tăng trưởng



Dẫn đầu thị trường về tư duy AI Agent trong quản trị doanh nghiệp

1.2. Tầm nhìn và sứ mệnh



Trở thành nền tảng giải pháp tăng trưởng hàng đầu dựa trên AI, giúp doanh nghiệp kết nối dữ liệu, con người và quy trình để tối ưu mọi hoạt động kinh doanh và tương tác với khách hàng.



Trao sức mạnh AI cho doanh nghiệp, lấy con người làm trung tâm, giúp tối ưu vận hành, nâng cao hiệu quả kinh doanh và tạo dựng giá trị tăng trưởng bền vững.

1.3. Triết lý phát triển sản phẩm

"Biến dữ liệu thành giá trị, biến AI thành năng lực vận hành của mọi doanh nghiệp."

Foxia tin rằng chuyển đổi số không chỉ là triển khai phần mềm, mà là xây dựng một hệ thống vận hành thông minh, nơi dữ liệu, quy trình và AI cùng phối hợp để giúp doanh nghiệp tăng trưởng bền vững.

Xây dựng hệ thống vận hành tập trung - Đồng bộ quy trình, dữ liệu và các phòng ban trên một nền tảng duy nhất, giúp doanh nghiệp nâng cao năng lực quản trị và ra quyết định nhanh chóng.

Tối ưu quy trình làm việc - Chuẩn hóa quy trình vận hành, giảm thao tác thủ công, loại bỏ công việc chồng chéo và nâng cao hiệu suất của từng bộ phận.

Chuẩn hóa vòng đời khách hàng - Quản lý xuyên suốt hành trình khách hàng từ Marketing, Sales đến Chăm sóc sau bán, tối đa giá trị vòng đời khách hàng và gia tăng tỷ lệ mua lại.

Ứng dụng AI & Automation vào vận hành thực tế - Đưa AI và tự động hóa vào các quy trình hằng ngày để hỗ trợ nhân sự, tối ưu tác vụ lặp lại và nâng cao chất lượng ra quyết định.

Gia tăng hiệu suất kinh doanh và tăng trưởng bền vững - Khai thác hiệu quả dữ liệu doanh nghiệp để mở rộng doanh thu, tối ưu chi phí vận hành và xây dựng nền tảng tăng trưởng dài hạn.

PHẦN 02. BÀI TOÁN DOANH NGHIỆP TRONG KỶ NGUYÊN DỮ LIỆU & AI

Dữ liệu khách hàng ngày càng nhiều nhưng ngày càng khó quản lý

Doanh nghiệp đang sở hữu dữ liệu từ nhiều nguồn như Website, Facebook, Zalo, Call, bán hàng và chăm sóc khách hàng. Tuy nhiên, dữ liệu phân tán trên nhiều hệ thống khiến việc tập trung, đồng bộ và khai thác thông tin trở nên khó khăn, làm giảm giá trị thực tế của nguồn dữ liệu doanh nghiệp đang sở hữu.

Doanh nghiệp biết “có khách hàng” nhưng chưa thực sự hiểu khách hàng

Có dữ liệu chưa đồng nghĩa với việc hiểu khách hàng. Doanh nghiệp cần biết khách hàng là ai, đã tương tác gì, đang ở đâu trong hành trình mua hàng và có khả năng phát sinh nhu cầu gì tiếp theo. Khi thiếu góc nhìn toàn diện, doanh nghiệp dễ bỏ lỡ cơ hội chuyển đổi, chăm sóc và gia tăng giá trị từ khách hàng hiện hữu.

Sales & CSKH vẫn phụ thuộc nhiều vào thao tác thủ công

Từ tiếp nhận và phân bổ Lead, cập nhật thông tin, theo dõi lịch sử tương tác đến nhắc lịch chăm sóc và tổng hợp báo cáo, nhiều công việc vẫn được thực hiện thủ công. Điều này không chỉ tiêu tốn thời gian của đội ngũ mà còn dễ phát sinh sai sót, bỏ quên khách hàng và tạo ra sự thiếu nhất quán trong quá trình chăm sóc.

Báo cáo nhiều nhưng hành động ít

Doanh nghiệp có thể sở hữu hàng loạt báo cáo và chỉ số, nhưng nếu dữ liệu chỉ dừng lại ở việc “đã xảy ra điều gì” thì chưa đủ để tạo ra tăng trưởng. Bài toán đặt ra là phải chuyển dữ liệu thành insight có giá trị, từ đó xác định khách hàng nào cần được ưu tiên, hành động gì cần thực hiện và thời điểm nào là phù hợp nhất.

Chi phí tìm khách mới tăng nhưng khách cũ chưa được khai thác hết

Khi chi phí thu hút khách hàng ngày càng cao, tăng trưởng không thể chỉ phụ thuộc vào việc tìm kiếm khách hàng mới. Nguồn tăng trưởng quan trọng nằm ngay trong tệp khách hàng hiện hữu - thông qua mua lại, tái kích hoạt, upsell và cross-sell. Tuy nhiên, nếu thiếu dữ liệu và công cụ phân tích phù hợp, doanh nghiệp khó nhận diện và khai thác những cơ hội này một cách chủ động.

PHẦN 03. FOXIA CRM - PHẦN MỀM CRM AI TỐI ĐA GIÁ TRỊ KHÁCH HÀNG LÂU DÀI

3.1. Foxia CRM là gì?

Foxia CRM là nền tảng CRM AI giúp doanh nghiệp tập trung dữ liệu khách hàng, quản lý toàn bộ hành trình khách hàng, phân tích hành vi và tự động hóa hoạt động Sales & CSKH - từ đó tối đa giá trị vòng đời khách hàng.

Thay vì chỉ lưu trữ thông tin khách hàng, Foxia CRM hướng đến việc biến dữ liệu thành hành động: biết khách nào sắp mua lại, khách nào có nguy cơ rời bỏ, sản phẩm nào kéo doanh thu và chiến dịch nào đang tạo hiệu quả.



3.2. Từ CRM truyền thống đến AI CRM

CRM truyền thống	Foxia CRM
 Lưu trữ dữ liệu	 Hiểu dữ liệu
 Quản lý khách hàng	 Hiểu hành trình khách hàng
 Báo cáo quá khứ	 Phân tích & dự báo
 Nhắc việc thủ công	 AI đề xuất hành động
 Chăm sóc đại trà	 Cá nhân hóa
 Tập trung vào giao dịch	 Tập trung vào vòng đời khách hàng

PHẦN 04. HỆ SINH THÁI FOXIA CRM

Data - Tập trung & hợp nhất dữ liệu khách hàng

- Hồ sơ khách hàng 360°
- Lịch sử giao dịch
- Lịch sử tương tác
- Data từ nhiều nguồn
- Phân loại & phân khúc khách hàng

Sales - Quản trị toàn bộ quy trình bán hàng

- Lead
- Pipeline
- Cơ hội
- Phân bổ khách hàng
- Theo dõi trạng thái
- Quản lý hoạt động Sales

CSKH - Chăm sóc khách hàng chủ động

- Lịch sử tương tác
- Nhắc lịch
- Kịch bản CSKH
- Chăm sóc theo nhóm khách hàng
- Chăm sóc sau bán
- Chăm sóc tái mua

AI - AI biến dữ liệu thành insight & hành động

- Phân tích hành vi
- Dự đoán xu hướng
- Gợi ý kịch bản
- Gợi ý thời điểm liên hệ
- Cảnh báo rủi ro
- Đề xuất cơ hội upsell/resale

Automation - Tự động hóa mọi quy trình

- Workflow
- Trigger
- Nhắc việc
- Phân bổ data
- Kịch bản chăm sóc
- Báo cáo tự động

PHẦN 05. CÁC TÍNH NĂNG NỔI BẬT CỦA FOXIA CRM

5.1. Quản lý khách hàng 360°

- **Foxia CRM tập trung toàn bộ dữ liệu khách hàng trên một hồ sơ thống nhất**, từ thông tin cá nhân, lịch sử mua hàng, lịch sử tương tác, lịch sử chăm sóc đến hành vi và nhu cầu của khách hàng.
- Thay vì dữ liệu bị phân tán ở nhiều hệ thống hoặc file riêng lẻ, đội ngũ Sales và CSKH có thể dễ dàng tra cứu toàn bộ thông tin cần thiết trên một màn hình.
- Doanh nghiệp đồng thời có thể gán Tag, xây dựng Segment và phân nhóm khách hàng để quản lý tệp khách hàng một cách trực quan, có hệ thống và phù hợp với từng mục tiêu kinh doanh.

5.2. Quản lý Lead/Marketing & cơ hội bán hàng

- **Foxia CRM quản lý xuyên suốt hành trình từ Lead đến cơ hội bán hàng và chuyển đổi thành khách hàng.** Lead được tiếp nhận, phân bổ đến nhân viên phụ trách và theo dõi trên Pipeline với trạng thái rõ ràng ở từng giai đoạn.
- Nhà quản lý có thể nắm bắt số lượng và chất lượng Lead, theo dõi tiến độ xử lý, tỷ lệ chuyển đổi cũng như hiệu suất của từng Sales. Qua đó, doanh nghiệp dễ dàng xác định cơ hội cần ưu tiên, kiểm soát pipeline và tối ưu hoạt động bán hàng dựa trên dữ liệu thực tế.

5.3. Quản lý lịch sử tương tác

- **Foxia CRM kết nối và lưu trữ lịch sử tương tác của khách hàng trên nhiều điểm chạm**, bao gồm Facebook, Zalo, WhatsApp, Website và các kênh tương tác khác.
- Toàn bộ quá trình trao đổi và chăm sóc được liên kết với hồ sơ khách hàng, giúp nhân viên nhanh chóng nắm bắt bối cảnh và tiếp tục cuộc trò chuyện mà không cần tìm kiếm thông tin từ nhiều nguồn.

5.4. Phân nhóm và phân khúc khách hàng

- **Foxia CRM giúp doanh nghiệp chuyển từ quản lý khách hàng đại trà sang tiếp cận đúng nhóm khách hàng với đúng nhu cầu.** Dựa trên dữ liệu và hành vi, khách hàng có thể được phân loại thành khách mới, khách cũ, khách VIP, khách tiềm năng, khách có nguy cơ rời bỏ, khách có khả năng mua lại hoặc nhóm có cơ hội Upsell/Cross-sell.
- Việc phân khúc này giúp Sales, Marketing và CSKH xác định nhóm khách hàng cần ưu tiên, xây dựng kịch bản chăm sóc phù hợp và khai thác tốt hơn giá trị của từng tệp khách hàng.

5.5. Automation & Workflow

- Foxia CRM tự động hóa các công việc và quy trình lặp lại trong hoạt động Sales, Marketing và CSKH, giúp doanh nghiệp giảm sự phụ thuộc vào thao tác thủ công của nhân viên.
- Các tác vụ có thể được thiết lập theo điều kiện và quy trình định sẵn, giúp hệ thống tự động nhắc việc, cập nhật trạng thái hoặc kích hoạt hành động phù hợp.

5.6. Dashboard & báo cáo

- Foxia CRM biến dữ liệu kinh doanh và khách hàng thành hệ thống Dashboard trực quan, giúp nhà quản lý theo dõi hoạt động theo thời gian thực và đưa ra quyết định nhanh hơn.
- Từ Dashboard Sales, Dashboard CSKH, hiệu suất nhân viên, tỷ lệ chuyển đổi đến doanh thu, Resale, LTV và các chỉ số khách hàng, doanh nghiệp có thể theo dõi toàn diện hiệu quả vận hành trên một nền tảng thống nhất.
- Thay vì mất thời gian tổng hợp nhiều báo cáo rời rạc, nhà quản lý có thể nhanh chóng nhìn thấy điều gì đang diễn ra, cơ hội nằm ở đâu và cần hành động gì tiếp theo.

PHẦN 06. AI TRONG FOXIA CRM TỪ DỮ LIỆU ĐẾN HÀNH ĐỘNG

6.1. AI thấu hiểu insight khách hàng

Foxia CRM ứng dụng AI để biến dữ liệu khách hàng thành những insight có giá trị cho hoạt động kinh doanh. Thay vì chỉ ghi nhận thông tin và lịch sử giao dịch, AI phân tích hành vi mua hàng, tần suất tương tác, lịch sử chăm sóc và các tín hiệu từ quá trình tương tác để nhận diện nhu cầu, mức độ quan tâm và xu hướng của từng khách hàng.



Phân tích hành vi



Nhận diện nhu cầu



Phân tích lịch sử tương tác

6.2. AI dự đoán hành động

Từ việc hiểu khách hàng, AI tiếp tục dự đoán những khả năng có thể xảy ra trong tương lai. Dựa trên dữ liệu và hành vi đã được ghi nhận, Foxia CRM có thể hỗ trợ nhận diện khách hàng có khả năng mua lại, khả năng chuyển đổi, nguy cơ rời bỏ hoặc những cơ hội Upsell/Cross-sell.



Khả năng
mua lại



Khả năng
chuyển đổi



Khả năng
rời bỏ



Cơ hội
Upsell

6.3. AI đề xuất quyết định

AI không chỉ cho doanh nghiệp biết điều gì đang xảy ra mà còn hỗ trợ trả lời câu hỏi: “Tiếp theo nên làm gì?”. Từ dữ liệu và các tín hiệu hành vi, hệ thống có thể hỗ trợ xác định nhóm khách hàng cần được ưu tiên, thời điểm phù hợp để liên hệ, kịch bản chăm sóc nên sử dụng và hình thức ưu đãi phù hợp với từng nhóm.



Nên chăm sóc khách nào?



Khi nào nên liên hệ?



Nên dùng kịch bản nào?



Nên đưa ra ưu đãi gì?

6.4. AI tự động hóa mọi quy trình

Khi AI đã có khả năng hiểu và dự đoán, bước tiếp theo là biến những insight đó thành hành động tự động. Foxia CRM hướng tới tự động hóa xuyên suốt các hoạt động như phân loại khách hàng, nhắc việc, kịch hoạt kịch bản chăm sóc, cập nhật trạng thái, vận hành Workflow và tổng hợp báo cáo.



Báo cáo



Nhắc việc



Kịch bản



Phân loại



Workflow

6.5. AI Agent Ecosystem

AI trong Foxia không dừng lại ở một tính năng đơn lẻ mà được định hướng trở thành hệ sinh thái AI Agent đồng hành xuyên suốt hành trình khách hàng. AI có thể tham gia ở từng giai đoạn: thu hút đúng nhóm khách hàng, cá nhân hóa tương tác, hỗ trợ chuyển đổi, theo dõi và giữ chân khách hàng, cho đến thúc đẩy khách hàng trở thành người ủng hộ thương hiệu.



Attract



Engage



Convert



Retain



Advocate

PHẦN 07. BỘ CHỈ SỐ VÀNG 12T

“ĐIỂM VÀNG” CỐT LÕI CỦA FOXIA CRM

7.1. Bộ chỉ số vàng 12T là gì?



7.2. 3 góc nhìn cốt lõi quan trọng

Loyalty First

Tập trung vào khách hàng trung thành, nhóm có khả năng mua lại và tạo giá trị dài hạn cho doanh nghiệp.

Customer Lifetime Value

Không chỉ theo dõi doanh thu của một lần mua hàng mà dự báo tổng lợi nhuận một khách hàng tạo ra trong CLV.

Right Time Right Customer

Xác định đúng khách hàng, đúng thời điểm, đúng kịch bản chăm sóc để tăng hiệu quả resale.

7.3. 12 tín hiệu dữ liệu để biến CRM thành máy hành động



Recency (R)

Số ngày kể từ lần mua gần nhất. Càng thấp, khách càng nóng.



Frequency (F)

Số lần mua trong 12 tháng. Phân biệt khách thử và khách trung thành.



Monetary (M)

Tổng chi tiêu trọn đời. Xếp hạng VIP và quyết định ưu đãi.



AOV

Giá trị đơn trung bình. Đo hiệu quả combo, up-sell và bundle.



Chu kỳ tái mua

Khoảng cách giữa hai lần mua. Cốt lõi để tự động hóa nhắc đặt lại.



Tỷ lệ mua lại 90d

Phần trăm khách quay lại trong 90 ngày. Chỉ số sức khỏe thương hiệu.



SKU chủ đạo

Sản phẩm mồi neo giữ khách quay lại và tạo nên thói quen tiêu dùng.



Chỉ số bán chéo

Khả năng khách mua nhóm sản phẩm liên quan. Tăng AOV bền vững.



Nhạy cảm khuyến mãi

Tỷ lệ đơn đến từ voucher. Cao là lệ thuộc giảm giá, thấp là sức mua thật.



Churn Risk

Xác suất rời bỏ trong 60 ngày tới. Kích hoạt chiến dịch giữ chân tự động.



CLV dự đoán

Giá trị trọn đời ước tính theo hành vi 12 tháng. Quyết định ngân sách CAC.



Engagement Score

Tổng hợp mở email, click SMS, mở app, đánh giá sản phẩm và hội thoại.

7.4. Báo cáo hồi quy 12T

Tối ưu hóa chi phí thu hút khách hàng

Bộ chỉ số Vàng giúp doanh nghiệp xác định số tiền hợp lý để chi cho marketing. Nếu chi phí thu hút khách hàng < 30% LTV, doanh nghiệp đang hoạt động rất hiệu quả.

Tập trung vào khách hàng trung thành

Bộ chỉ số Vàng giúp phân loại khách hàng, cho phép doanh nghiệp tập trung nguồn lực chăm sóc những người mang lại giá trị cao nhất thay vì dàn trải.

12T

Dự báo và tăng trưởng doanh thu

Bộ chỉ số Vàng 12T giúp dự báo doanh thu tương lai trong 12 tháng tới, lập kế hoạch kinh doanh và đưa ra các quyết định chiến lược dài hạn.

Cải thiện sản phẩm & dịch vụ

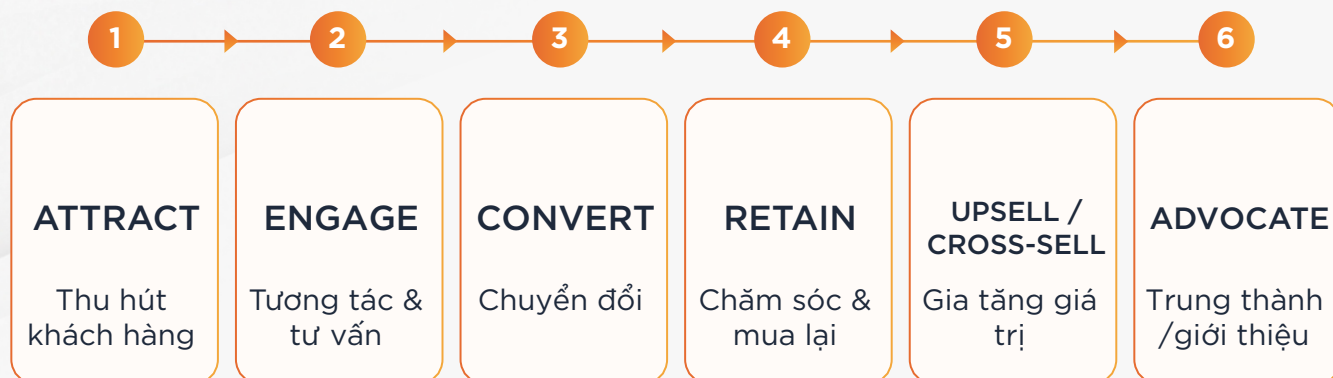
Bằng cách thấu hiểu hành vi của các khách hàng có LTV cao thông qua báo cáo Bộ chỉ số Vàng, doanh nghiệp có thể cải thiện sản phẩm và trải nghiệm khách hàng để thu hút thêm nhiều người tương tự.



HỒI QUY - 12T									
Chỉ số	2024/11	2024/10	2024/09	2024/08	2024/07	2024/06	2024/05	2024/04	2024/03
6 Tổng nhận	4,075,039	24,139,135	24,301,938	24,135,876	25,181,846	35,433,461	36,953,711	36,953,711	36,953,711
5 Tổng data Sale	1,646	5,371	5,525	5,612	5,756	8,451	8,684	8,684	8,684
4 Tổng số khách	109 - 6%	967 - 38%	1,899 - 30%	2,164 - 38%	2,276 - 39%	3,364 - 38%	3,749 - 43%	3,749 - 43%	3,749 - 43%
3.1 Tổng revenue / \$k	404,415,747 - %	441,290 - 7%	4,977,993 - 21%	9,656,018 - 40%	13,109,354 - 54%	13,661,021 - 54%	18,982,655 - 54%	23,775,056 - 64%	23,775,056 - 64%
3.0 Tổng revenue / \$k	248,098	926,828	1,747,696	2,315,950	2,373,353	2,246,302	2,737,800	2,737,800	2,737,800
2024/11: 2.56 khách	5,232 - %	109 - 7%	476 - 9%	584 - 7%	345 - 6%	154 - 2%	182 - 2%	172 - 2%	172 - 2%
2024/11: 1. Result	16,784,719 - %	441,290 - 7%	2,415,826 - 10%	2,029,734 - 8%	1,348,608 - 6%	802,287 - 3%	852,543 - 2%	815,741 - 2%	815,741 - 2%
2024/11: 0. Tổng revenue / \$k	248,098	449,791	367,373	240,300	139,383	100,881	93,956	93,956	93,956
2024/10: 2.56 khách	7,365 - %	529 - 10%	975 - 18%	784 - 14%	465 - 8%	460 - 5%	436 - 5%	436 - 5%	436 - 5%
2024/10: 1. Result	38,280,550 - %	2,562,167 - 11%	5,289,283 - 22%	4,145,951 - 17%	2,366,947 - 9%	1,243,128 - 6%	1,096,783 - 6%	1,096,783 - 6%	1,096,783 - 6%
2024/10: 0. Tổng revenue / \$k	477,037	957,356	738,765	411,234	265,428	241,684	241,684	241,684	241,684
2024/09: 2.56 khách	6,948 - %	501 - 9%	941 - 17%	667 - 12%	542 - 6%	542 - 6%	476 - 5%	476 - 5%	476 - 5%
2024/09: 1. Result	34,997,087 - %	2,337,001 - 10%	5,062,854 - 21%	3,394,148 - 13%	2,532,482 - 7%	2,340,162 - 6%	2,340,162 - 6%	2,340,162 - 6%	2,340,162 - 6%
2024/09: 0. Tổng revenue / \$k	422,987	902,149	589,671	299,647	269,480	269,480	269,480	269,480	269,480
2024/08: 2.56 khách	7,360 - %	552 - 10%	919 - 16%	885 - 10%	642 - 8%	642 - 8%	642 - 8%	642 - 8%	642 - 8%

PHẦN 08. FOXIA CRM TRONG TOÀN BỘ HÀNH TRÌNH KHÁCH HÀNG

Foxia CRM kết nối dữ liệu xuyên suốt hành trình thay vì quản lý từng điểm chạm riêng lẻ.



PHẦN 09. FOXIA CRM MANG LẠI LỢI ÍCH GÌ CHO TỪNG BỘ PHẬN?

Đối với CEO / Founder

- Có bức tranh khách hàng tổng thể
- Ra quyết định dựa trên dữ liệu
- Theo dõi tăng trưởng
- Tối ưu CAC/LTV
- Dự báo doanh thu

Đối với Sales

- Quản lý toàn bộ pipeline
- Phân bổ Lead
- Theo dõi hiệu suất
- Kiểm soát tỷ lệ chuyển đổi
- Biết khách nào cần chăm sóc
- Có lịch sử khách hàng đầy đủ
- Được AI hỗ trợ tư vấn
- Giảm thời gian tìm kiếm data

Đối với CSKH

- Có toàn bộ lịch sử tương tác
- Chủ động nhắc lịch
- Chăm sóc đúng thời điểm
- Tăng tỷ lệ quay lại

Đối với Marketing

- Hiểu chất lượng Lead
- Phân khúc khách hàng
- Đo lường hiệu quả chiến dịch
- Kết nối Marketing - Sales - Revenue

PHẦN 10. GIÁ TRỊ KINH DOANH & HIỆU QUẢ MANG LẠI CHO DOANH NGHIỆP



Tăng trưởng doanh thu

Tối ưu chuyển đổi, tái mua và giá trị vòng đời khách hàng.



Tối ưu chi phí

Giảm thao tác thủ công, tinh gọn vận hành và sử dụng nguồn lực hiệu quả hơn.



Nâng cao trải nghiệm khách hàng

Phản hồi nhanh, chăm sóc nhất quán và cá nhân hóa trên toàn hành trình.



Ra quyết định dựa trên dữ liệu

Theo dõi hiệu quả theo thời gian thực và kích hoạt hành động đúng thời điểm.



+24,3%
tỷ lệ
chuyển đổi



-15,2%
tỷ lệ rời bỏ



+18,7%
doanh thu
bình quân



+30,6%
hiệu quả
chiến dịch

PHẦN 11. QUY TRÌNH TRIỂN KHAI VÀ ĐỒNG HÀNH



PHẦN 12. THÀNH TỰU & NĂNG LỰC FOXIA



6.000+

khách hàng

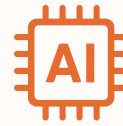
Được tin chọn bởi hàng nghìn doanh nghiệp trên toàn quốc.



50+

nhân sự công nghệ

Đội ngũ giàu kinh nghiệm, am hiểu nghiệp vụ và công nghệ.



AI-first

product strategy

Sản phẩm được thiết kế dựa trên trí tuệ nhân tạo, lấy dữ liệu làm trung tâm.



Triển khai linh hoạt theo ngành

Tùy biến theo nhu cầu, tích hợp nhanh và đồng hành lâu dài.

Giải thưởng Sao Khuê 2026

Giải pháp AI quản trị và cá nhân hóa khách hàng của Foxia được vinh danh tại **Sao Khuê 2026**.

Sản phẩm xuất sắc ngành công nghệ số Việt Nam



Nhóm ngành tiêu biểu



Ngân hàng



Bán lẻ



Dịch vụ



Sản xuất



Phân phối



Doanh nghiệp đa chi nhánh



Foxia tập trung xây dựng nền tảng có khả năng mở rộng, linh hoạt và phù hợp với bối cảnh vận hành thực tế của doanh nghiệp Việt Nam.

PHẦN 13. VÌ SAO DOANH NGHIỆP NÊN CHỌN FOXIA?



Công nghệ AI làm lõi

Phát triển sản phẩm dựa trên AI và dữ liệu doanh nghiệp.



Hiểu doanh nghiệp Việt

Thiết kế giải pháp bám sát thực tế vận hành và nhu cầu tăng trưởng.



Hệ sinh thái toàn diện

Kết nối CRM, Call, Chat, dữ liệu và tự động hóa trên cùng nền tảng.



Triển khai linh hoạt

Tùy chỉnh theo quy mô, ngành nghề và mô hình vận hành.



Đồng hành dài hạn

Hỗ trợ doanh nghiệp từ giai đoạn tư vấn đến tối ưu liên tục.



**Khách hàng
làm trung tâm**



**Tư duy
đổi mới**



**Kết nối
liền mạch**



**Sáng tạo
thực tiễn**



Đáng tin cậy

LIÊN HỆ HỢP TÁC



Liên hệ hợp tác:
0986 835 550



Website:
foxia.vn



Email:
info@foxia.vn



Địa chỉ:
12 Khuất Duy Tiến, Thanh Xuân, Hà Nội



Facebook:
foxia.vn

FOXIA

by SALELY Ai

ĐỒNG HÀNH CÙNG SỰ PHÁT TRIỂN DOANH NGHIỆP



foxia.vn



0986835550



12 Khuất Duy Tiến,
Thanh Xuân, TP Hà Nội

