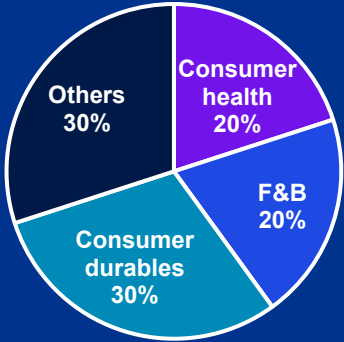
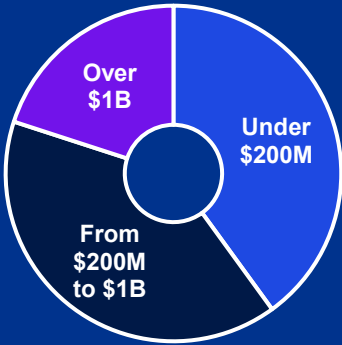


Sales and Marketing Maturity Benchmark – Vietnam Consumer Markets

Industry Type

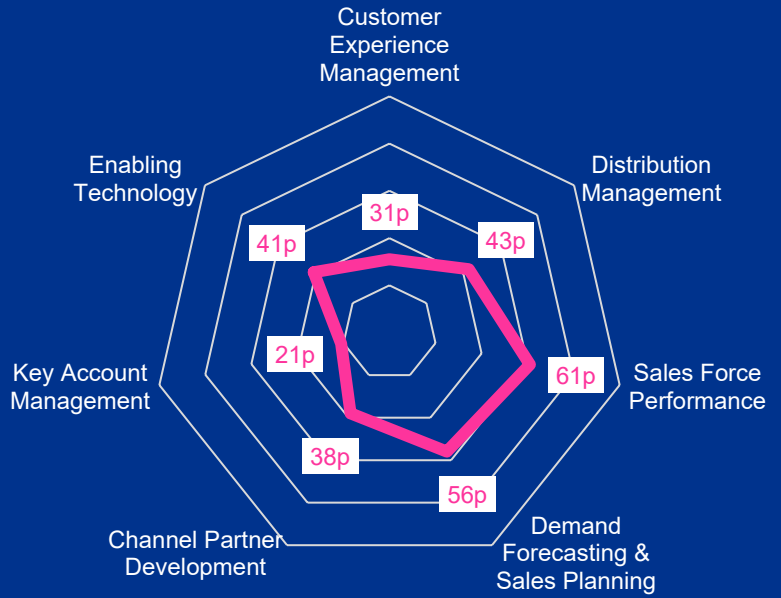


Annual Revenue (USD)



Overall Maturity Level across Sales & Marketing Domain

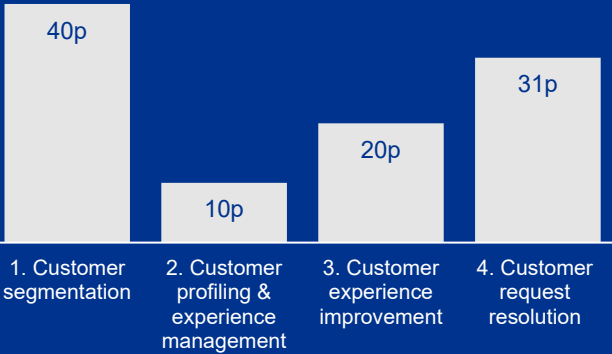
Scoring scale: 1-100 points (p)



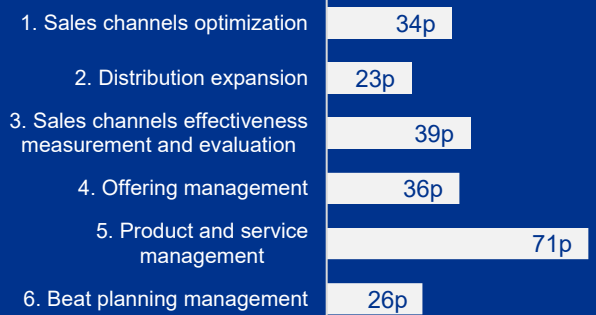
Detail Maturity Level

Scoring scale: 1-100 points (p)

Customer Experience Management



Distribution Management



Demand Forecasting & Sales Planning



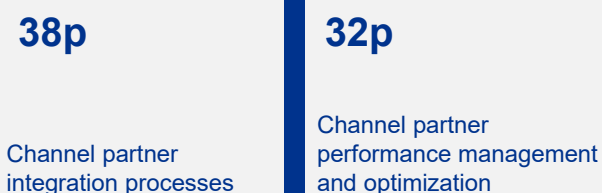
Key Account Management



Sales Force Performance Management



Channel Partner Development



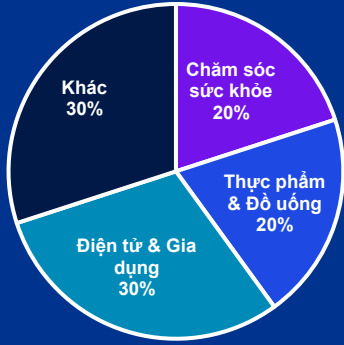
Enabling Technology



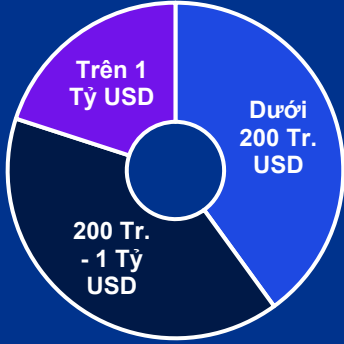
*The survey was graded on a scale ranging from 1 to 100.

Mức độ phát triển của hệ thống Bán hàng & Tiếp thị – Thị trường Hàng tiêu dùng Việt Nam

Ngành nghề

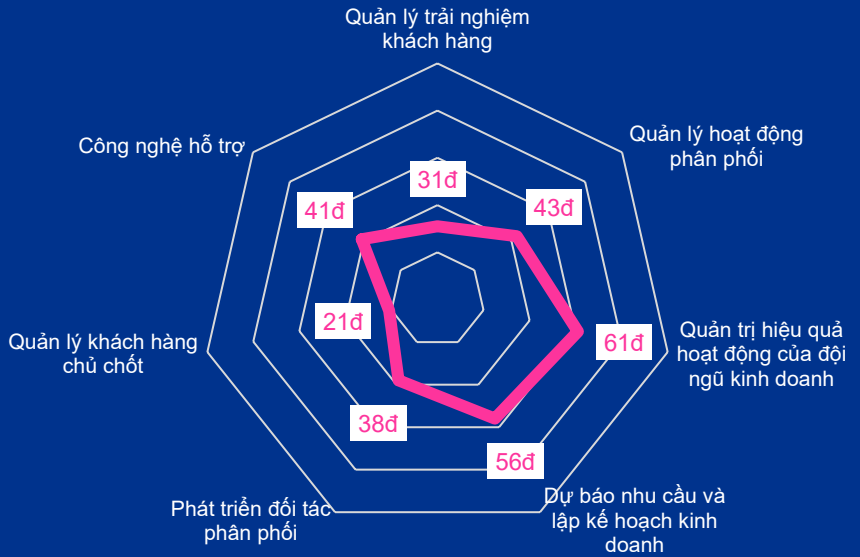


Doanh thu hàng năm (USD)



Tổng quan Mức độ phát triển của hệ thống Bán hàng & Tiếp thị

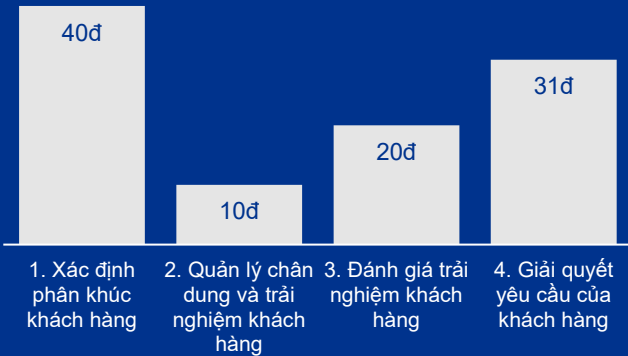
Thang điểm: 1-100 điểm (đ)



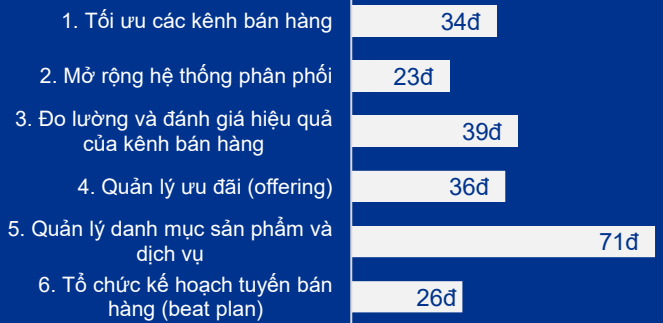
Đánh giá chi tiết

Thang điểm: 1-100 điểm (đ)

Quản lý trải nghiệm khách hàng



Quản lý hoạt động phân phối



Dự báo nhu cầu & Lập kế hoạch kinh doanh

40đ

Dự báo và quản lý nhu cầu

62đ

Quản lý chiến lược tiếp cận thị trường (GTM)

Quản lý khách hàng chủ chốt

Quản lý khách hàng tiềm năng

23đ

Hoạch định chiến lược khách hàng chủ chốt

19đ

Quản lý cơ hội kinh doanh

6đ

Quản trị hiệu quả hoạt động của đội ngũ kinh doanh

61đ

Quản trị hiệu quả hoạt động & Phát triển chiến lược khuyến khích bán hàng

Phát triển đối tác phân phối

38đ

Quy trình quản lý tích hợp các đối tác phân phối

32đ

Quản lý và tối ưu hóa hiệu quả hoạt động của đối tác phân phối

Công nghệ hỗ trợ

33đ

Mức độ đầu tư công nghệ

38đ

Mức độ tích hợp các giải pháp công nghệ