

HỒ SƠ NĂNG LỰC

CÔNG TY CỔ PHẦN CÔNG NGHỆ GETFLY VIỆT NAM

MST: 0108107661

Địa chỉ trụ sở chính: Tầng 7, Tòa nhà Hoa Cương, Số 18,
Ngõ 11, Thái Hà, Đống Đa, Hà Nội.

Chi nhánh HCM: Tầng 3, số 61C Tú Xương, Phường 7,
Quận 3, Hồ Chí Minh.



THƯ NGỎ

Quý Khách hàng thân mến,

Lời đầu tiên, tôi xin thay mặt công ty Cổ phần Công nghệ Getfly Việt Nam gửi tới Quý Khách hàng lời chào trân trọng cùng lời chúc sức khỏe và thành công.

Công ty Cổ phần Công nghệ Getfly Việt Nam có tiền thân là Công ty Cổ phần Quản trị Công nghệ Getfly là đơn vị chuyên cung cấp giải pháp CRM và giải pháp quản trị doanh nghiệp bằng phần mềm cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ: Quản lý khách hàng, quản lý bán hàng, giao tiếp công việc, email SMS Brandname, Automation Marketing, báo cáo quản trị KPI,

Công ty Cổ phần Công nghệ quản trị Doanh Nghiệp Getfly là đối tác cung cấp giải pháp CRM và giải pháp quản trị doanh nghiệp cho nhiều đơn vị như: Mobifone, Ecopath, Vietcombank, Mường Thanh,....

Từ một doanh nghiệp nhỏ khởi nghiệp, bằng nỗ lực không ngừng của đội ngũ cán bộ nhân viên, Getfly đã vươn lên nằm trong Top 5 các công ty phần mềm tại Việt Nam trong lĩnh vực cung cấp giải pháp phần mềm CRM cho các doanh nghiệp vừa và nhỏ (SMEs).

Chúng tôi cam kết mang đến cho khách hàng sự hài lòng nhất bằng các sản phẩm chất lượng, luôn đồng hành cùng người dùng để giúp các doanh nghiệp sử dụng một cách hiệu quả nhất.

Thay mặt công ty Cổ phần Công nghệ quản trị Doanh Nghiệp Getfly, tôi xin chân thành cảm ơn Quý Khách hàng đã tin nhiệm và hợp tác với chúng tôi trong thời gian qua. Hy vọng, Getfly sẽ đóng góp phần vào sự thành công của Quý Khách hàng.

Trân trọng kính chào,

Chủ tịch HĐQT

Nguyễn Huy Hoàng

PHẦN I: GIỚI THIỆU GETFLY

1. Thông tin chung

- Tên công ty: Công ty Cổ phần Công nghệ Getfly Việt Nam
- Mã số thuế: 0108107661
- Trụ sở: Số nhà 2, Ngõ 210/32 Đức Giang, Phường Thượng Thanh, Quận Long Biên, Thành phố Hà Nội
- Văn phòng giao dịch: Tầng 7, Tòa nhà Hoa Cương, số 18, ngõ 11, phố Thái Hà, Phường Trung Liệt, Quận Đống Đa, Thành phố Hà Nội
- Ngày thành lập: 25/12/2017
- Người đại diện pháp luật: Vũ Hoàng Duy _ Giám đốc_ Số điện thoại: 0944344333
- Tel: 024 6262 7662 - 028 6285 6395
- Website: www.getfly.vn
- Email: info@getfly.vn
- Số TK công ty: 0541 000 303 092 – Vietcombank chi nhánh Chương Dương
- Vốn điều lệ: 1.000.000.000 VNĐ

2. Về Getfly – Lịch sử hình thành

Công ty Cổ phần Công nghệ Getfly Việt Nam được sáng lập ngày 25/12/2017 bởi ông Nguyễn Huy Hoàng (CT. HĐQT) và ông Vũ Hoàng Duy (CEO). Xuất phát điểm chỉ là một dự án xây dựng hệ thống ERP cho doanh nghiệp xây dựng từ năm 2012, vượt qua rất nhiều khó khăn trong quá trình phát triển sản phẩm và tìm kiếm thị trường, đến năm 2017, chúng tôi quyết định thành lập doanh nghiệp, đến 12/2018 chúng tôi đã phát triển tới hơn 60++ nhân sự và hơn 2000 khách hàng, 02 văn phòng tại Hà Nội và TP HCM. Dự kiến đến cuối năm 2019, Getfly sẽ đạt con số 3000++ doanh nghiệp Việt sử dụng Getfly CRM trên toàn quốc.

Với việc liên tục cập nhật những tính năng mới phù hợp với môi trường kinh doanh tại Việt Nam và việc xây dựng quy trình bán hàng, chăm sóc khách hàng và quy trình chuyển giao sản phẩm một cách khoa học và nghiêm túc, Getfly CRM đã dần dần chiếm được lòng tin của các chủ doanh nghiệp trong việc ứng dụng công nghệ vào quản lý doanh nghiệp. Getfly tự tin giúp cho chủ doanh nghiệp tiết kiệm từ 2h/ngày trong việc vận hành và quản lý doanh nghiệp.

Getfly CRM có tầm nhìn trở thành một đơn vị cung cấp giải pháp phần mềm quản trị doanh nghiệp hàng đầu Việt Nam cho các công ty SME vừa và nhỏ trong nước nói chung và khu vực Đông Nam Á nói riêng, chúng tôi không ngừng cải tiến về chất lượng sản phẩm và dịch vụ nhằm mang lại những trải nghiệm tốt nhất cho khách hàng.

Văn hoá và môi trường làm việc của Getfly mang nhiều nét đặc trưng riêng biệt, luôn mang đến cho mỗi nhân viên những trải nghiệm mới và đam mê trong công việc hiện tại. Ban lãnh đạo nhiệt tình và quan tâm đến cán bộ nhân viên; đồng nghiệp thân thiện, trẻ trung, luôn sẵn sàng chia sẻ kinh nghiệm và kiến thức với nhau trong công việc cũng như trong cuộc sống. Các hoạt động giao lưu văn hóa, team building được tổ chức hàng tháng tạo điều kiện cho mọi người hiểu nhau hơn và gắn bó trong công việc.



Getfly 2012



Getfly 2019

3. Thông tin về người sáng lập

<p>Nguyễn Huy Hoàng Chủ tịch HĐQT</p>	<p>Sinh ngày: 07/07/1984 Nơi sinh: Thành phố Nam Định Trình độ: Đại Học Chuyên ngành: Cơ điện tử - Đại học Bách Khoa Hà Nội (2002-2007) CNTT: Tốt nghiệp khoá học HDSE – Hà Nội Aptech (2003 – 2007) Sau khi tốt nghiệp đại học, ông Nguyễn Huy Hoàng làm việc tại Công ty GNT Việt Nam, GNT Việt Nam là chi nhánh của GNT Công ty đa quốc gia tại Nhật Bản. Tại đây, ông đã gặp và làm việc cùng ông Vũ Hoàng Duy (sau này ông Duy trở thành Giám đốc điều hành của Getfly Việt Nam) Nhờ thành tích làm việc xuất sắc, ông được cử sang Nhật làm việc tại trụ sở chính của Công ty tại Shibuya, Tokyo, Nhật Bản. Trong môi trường làm việc đa quốc gia, bên cạnh những thách thức về công nghệ mới, ông được làm quen với phương pháp làm việc chuyên nghiệp thông qua các công cụ Groupware (phần mềm quản trị cho doanh nghiệp), đã tạo cho ông một niềm đam mê về việc xây dựng phần mềm quản trị, là những hạt giống đầu tiên của Getfly. 2010, Ông Nguyễn Huy Hoàng về Việt Nam, được giới thiệu từ người bạn cấp 2 của mình, Ông tham gia vào dự án xây dựng Sàn thương mại</p>
---	--

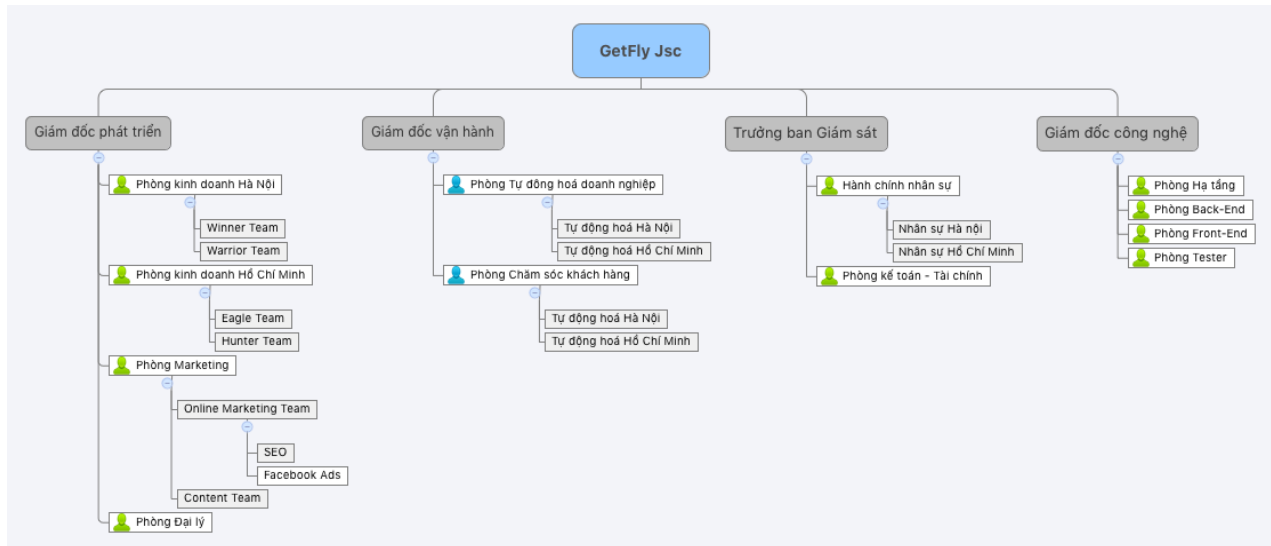
	<p>điện tử trực tuyến BTK-Online.vn với mục tiêu trở thành sàn cung cấp các thiết bị cơ điện hàng đầu Việt Nam. Chính trong thời gian này, Ông Nguyễn Huy Hoàng đã cảm nhận đầy đủ sự khó khăn trong quản trị của các doanh nghiệp nhỏ, không công cụ, không có phương pháp, hầu hết là mò mẫm... Các công cụ quản trị trên thị trường thì một là thiếu, yếu, nếu đầy đủ thì mức chi phí rất cao và rủi ro triển khai không thành công là rất cao (>80% các dự án ERP triển khai là thất bại...). Và đây là thời điểm ý tưởng thành lập công cụ Getfly được bắt đầu. Vào năm 2011, Ông Nguyễn Huy Hoàng đã sử dụng vốn cá nhân và xin tài trợ từ Công ty BTK bắt đầu dự án Getfly ERP, trong đó là Ông Vũ Hoàng Duy là người phụ trách dự án. Đây là bắt đầu hành trình Getfly bắt đầu...</p>
<p>Vũ Hoàng Duy CEO</p>	<p>Sinh ngày: 14/12/1984 Nơi sinh: Tp. Nam Định Trình độ: Học viện kỹ thuật quân sự Chuyên ngành: Tốt nghiệp Học viện Kỹ thuật quân sự, Ông Vũ Hoàng Duy đầu quân cho GNT Việt Nam, tại đây gặp Ông Nguyễn Huy Hoàng như 2 người đồng nghiệp. Nhờ thành tích làm việc xuất sắc, Ông Vũ Hoàng Duy được Công ty GNT Việt Nam tiến cử sang Nhật Bản làm việc. Ông Vũ Hoàng Duy là người trầm tĩnh, đam mê công nghệ, Ông được công ty tin tưởng giao cho phụ trách nhiều dự án phức tạp, áp lực cao, nhưng Ông luôn luôn hoàn thành nhiệm vụ và thể hiện sự xuất sắc của mình. Ông Vũ Hoàng Duy luôn là kỹ sư được vinh danh nhiều nhất trong phòng R&D của tập đoàn. Với mong muốn đóng góp sức lực cho quê hương, năm 2011 Ông trở về Việt Nam, cũng như sự mời gọi kiên trì và bền bỉ của Ông Nguyễn Huy Hoàng, Ông Vũ Hoàng Duy đã đồng ý tham gia vào dự án Getfly.</p>

4. Sứ mệnh – Tầm nhìn – Giá trị cốt lõi

<p>Sứ mệnh</p>	<p>Giúp chủ doanh nghiệp SME quản trị doanh nghiệp có thể quản trị doanh nghiệp của mình bằng công cụ với những con số rõ ràng</p>
<p>Tầm nhìn</p>	<p>Đến năm 2025, Getfly sẽ phục vụ được 100.000 doanh nghiệp ở Việt Nam và trên thế giới</p>
<p>Giá trị cốt lõi</p>	<p>Giá trị cốt lõi: “TÂM – TRÍ - TÍN – TINH – TRỢ” - Tâm: Luôn luôn hiểu rõ bản thân và cố gắng hoàn thiện sứ mệnh của mình, thượng tôn pháp luật, lấy lợi ích của khách hàng là mục</p>

	<p>tiêu, là trọng tâm cần phục vụ.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Trí: Sáng tạo là giá trị cốt lõi, tôn trọng hỗ trợ tinh thần dám nghĩ, dám làm; luôn luôn đặt bài toán: Khách hàng có lợi không? Khách hàng có thuận tiện không? Là nền tảng cho mọi phát kiến trong công ty. - Tín: Luôn nỗ lực bảo vệ chữ tín như bảo vệ con người của chính bản thân mình - Tinh: Tinh tế trong thiết kế, thuận tiện trong sử dụng, tế nhị trong việc triển khai và hỗ trợ khách hàng. - Trợ: Tôn trọng và hỗ trợ tinh thần doanh nhân, khởi nghiệp. Cam kết hỗ trợ tối đa đối với những doanh nghiệp nhỏ, mới khởi nghiệp – Đồng hành cùng phát triển.
--	--

□ Sơ đồ tổ chức của Công ty:



• **Đội ngũ nhân sự chủ chốt**

Founder & CEO: Nguyễn Huy Hoàng

CMO : Tạ Hồng Hạnh

CTO: Vũ Hoàng Duy

R&D, Product Development: Dev teams

UI & UX: Ux Team

PHẦN II: SẢN PHẨM MÀ GETFLY CUNG CẤP

<p>Getfly giải quyết vấn đề gì?</p> <p>Hiện tại các chủ doanh nghiệp SME, đang phải đối mặt với 3 vấn đề rất bức thiết:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Bỏ rất nhiều tiền ra Marketing, kết quả thu được là thông tin khách hàng tiềm năng, nhưng họ không có phương pháp quản lý thông tin khách hàng một cách khoa học. 2. Ngay cả khi lưu trữ thông tin khách hàng, họ cũng không có phương pháp để thực hiện việc chăm sóc, nuôi dưỡng mối quan hệ, họ rất đơn giản chỉ lưu trữ thông tin khách hàng để thực hiện Marketing khi cần (Gửi email hàng loạt, sms hàng loạt, Telesale hàng loạt) và nhiều khi nhầm lẫn giữa marketing lại & Spam 3. Không có công cụ quản lý KPI của nhân viên, nếu có, chỉ có sử dụng Doanh số để quản lý
<p>Getfly giải quyết ra sao?</p> <p>Getfly phát triển hệ thống Getfly CRM sử dụng công nghệ điện toán đám mây, sử dụng tốt trên cả Mobile – PC giúp khách hàng quản lý, chăm sóc, quản lý toàn diện</p>
<p>Khách hàng mục tiêu của Getfly?</p> <p>Chủ doanh nghiệp Vừa – Nhỏ - Siêu nhỏ - Siêu siêu nhỏ (Là các chủ doanh nghiệp có số nhân viên trực tiếp <50 nhân viên) và nằm trong các ngành:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Tư vấn bất động sản 2. Giáo dục – tư vấn du học 3. Dịch vụ spa – thẩm mỹ 4. Công ty thương mại, mua bán sản phẩm <p>Số lượng Khách hàng mục tiêu tại Việt Nam: 30.000 Doanh nghiệp Số lượng Khách hàng mục tiêu tại ĐNA: 1.871.000 Doanh nghiệp SMEs</p>
<p>Getfly có gì đặc biệt?</p> <p>Giải pháp Getfly có các đặc điểm nổi trội sau:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Giao diện thân thiện dễ sử dụng (Tiếng Việt – Tiếng Anh – Tiếng Trung) 2. Hệ thống Marketing tự động Getfly Marketing Automation độc quyền giúp marketing dễ hơn bao giờ hết 3. Hệ thống Getfly KPI giúp chủ doanh nghiệp lên được KPI cho từng bộ phận, từng nhân viên theo thời gian thực 4. Getfly không chỉ là đơn vị phân phối phần mềm CRM, Getfly tự viết ra phần mềm của mình, nên đầy đủ khả năng nâng cấp sao cho phù hợp nhất với thị trường, và mọi khách hàng của Getfly được hưởng lợi từ việc nâng cấp này hoàn toàn miễn phí
<p>Đối thủ Getfly trên thị trường là ai?</p>

	Công ty CNTT cung cấp giải pháp quản trị tại VN	Giải pháp CRM Opensource trên thế giới	Công ty CRM Nổi tiếng trên thế giới
Ưu điểm	Những công ty đã thành công và có chỗ đứng tại thị trường Việt Nam	Nổi tiếng Có lịch sử phát triển Miễn phí	Nổi tiếng Có lịch sử phát triển
Nhược điểm	<ol style="list-style-type: none"> 1. Tập trung vào tính năng 2. Không tập trung vào giải pháp 3. Không tập trung vào CSKH sau bán hàng 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Các công ty phải có bộ phận CNTT mạnh 2. Rủi ro phát triển khi không chắc được 100% 3. Không có bộ phận tư vấn của người phát triển 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Không thân thiện với trình độ nhân viên công ty SME 2. Giá
Điểm cạnh tranh chính là?			
<ol style="list-style-type: none"> 1. Không chỉ tập trung vào tư vấn tính năng phần mềm, Getfly còn tập trung vào tư vấn giải pháp, tập trung vào giải quyết vấn đề cho chủ doanh nghiệp 2. Getfly là đơn vị đầu tiên cung cấp CRM ở Việt Nam có đầy đủ hệ thống quy trình chăm sóc khách hàng và chăm sóc khách hàng xuất sắc 3. Getfly là đơn vị cung cấp CRM với mức giá tốt nhất trên thị trường (~ 40.000 VNĐ / User / Tháng) 			

1. Công nghệ, bảo mật và chất lượng sản phẩm

- Getfly sử dụng ngôn ngữ lập trình là PHP, cơ sở dữ liệu là MariaDB, hạ tầng Cloud là sử dụng giải pháp OpenStack, giúp hệ thống có thể scale một cách không giới hạn, hệ thống phân cứng sẽ tăng một cách tương ứng với nhu cầu của người sử dụng, đảm bảo tỷ lệ uptime lên tới 99%
- Sử dụng bảo mật đường truyền với SSL
- Mật khẩu được mã hoá 1 chiều và không thể dịch ngược

2. Sự nổi trội, tính năng sáng tạo và đột phá của sản phẩm cùng loại

I. Sự đơn giản:

- Tiếp thu thiết kế của CRM cơ bản, hệ thống Getfly làm đơn giản hoá quá trình lưu trữ khách hàng:

Quy trình CRM cơ bản: (Căn cứ trên các phần mềm nổi tiếng hiện tại: Salesforce, Zoho, Odoo... tương tự điều này với phần mềm tại Việt Nam...)

Thông tin khách hàng được lưu theo trình tự:

1. Khi khách hàng được đánh giá là có tiềm năng, 1 Đối tượng nghi ngờ được tạo (Prospect)
2. Khi nhân viên xác định thông tin của Đối tượng nghi ngờ, 1 Đầu mối (Lead) được tạo
3. Từ thông tin của Đầu mối, nhân viên đánh giá được khách hàng là khách hàng tiềm năng (trong 1 chiến dịch nào đó), 1 Cơ hội kinh doanh (Opportunity) được tạo ra trong 1 chiến dịch marketing (Campaign)
4. Nếu cơ hội kinh doanh là Thành công, từ thông tin của cơ hội đó, 1 Công ty (Company) có chứa 1 hoặc nhiều Liên hệ (Contact) được tạo
5. Từ thông tin công ty, chúng ta có thể tạo 1 Khách hàng tương ứng

Tuy nhiên, tại các doanh nghiệp SME, do tiềm lực có giới hạn, trình độ nhân viên được tuyển dụng cũng có hạn chế, thời gian sử dụng lao động ngắn, doanh nghiệp không thể đầu tư thời gian để đào tạo và có thể chạy đúng quy trình như trên.

Getfly mang lại sự cải tiến đột phá về quy trình lưu trữ dữ liệu với mục tiêu phù hợp với doanh nghiệp SME như sau:

- + Mọi thông tin đều lưu trữ trong bản Danh sách khách hàng
- + Tại danh sách khách hàng, người sử dụng có thể đánh dấu khách hàng theo các trạng thái khác nhau mà họ muốn: Mới, Tiếp cận, Nóng, Tiềm năng, Mất, Chốt
- + Hệ thống tự động xác định thời gian gần nhất mà hệ thống Tương tác với khách hàng (Khách đọc email, Khách click vào link, khách nhận tin nhắn, Khách nghe điện thoại, Một lịch hẹn với khách hàng được hoàn thành...) giúp người sử dụng luôn nắm được khoảng thời gian và duy trì mối quan hệ với khách hàng
- + Nếu cần, khách có thể tạo các Chiến dịch (Campaign), và tạo ra các Cơ hội (Opportunity)

II. Bao quát quy trình hoạt động kinh doanh của SME

Getfly bao gồm các quy trình đầy đủ của quá trình hoạt động kinh doanh

Trước bán	Trong bán	Sau bán
<ul style="list-style-type: none"> - Tìm kiếm khách hàng tiềm năng: Opt-in Form, Landing Pages - Tương tác mạng xã hội: Facebook Fanpage - Marketing Automation – Sale Automation để tạo khách hàng nóng - SMS Marketing - Telesale Marketing 	<ul style="list-style-type: none"> - Báo giá -> Hợp đồng -> Đơn hàng -> Xuất nhập kho -> Phiếu thu chi - Hệ thống quản lý sản phẩm - Hệ thống quản lý kho - Hệ thống quản lý Tuyển bán hàng - Hệ thống thiết lập KPI, tự động đo đếm chỉ số KPI - Hệ thống kiểm soát rủi ro công nợ, tuổi nợ - Hệ thống Chính sách giá - Hệ thống quản lý quy trình mua sản phẩm 	<ul style="list-style-type: none"> - Công thông tin tương tác với người dùng - Hệ thống Call Center (Tổng đài điện thoại) - Hệ thống Ticket System để tiếp nhận yêu cầu - Hệ thống Bảo trì bảo hành sản phẩm

Bên cạnh quản lý quy trình bán hàng, Getfly cung cấp miễn phí các tiện ích khác:

1. Hệ thống trao đổi nội bộ
2. Hệ thống Quản lý giao việc
3. Hệ thống Chat nội bộ
4. Hệ thống Quản lý Quy trình
5. Hệ thống quản lý Ngân sách
6. Hệ thống quản lý quy trình Yêu cầu chi phí, Thanh toán, Hoàn ứng
7. Hệ thống quản lý nhân sự HRM
8. Hệ thống quản lý lịch đi tuyển DMS
9. Hệ thống chấm công bằng GPS hoặc IP tĩnh

III. Hệ thống thiết kế mở

Thiết kế Getfly là thiết kế theo dạng RESTful (mọi tính năng đều có API) có thể được bên thứ 3 tham gia phát triển phần mềm không đóng chặt.

API của Getfly dễ dàng được truy cập tại đường dẫn:

<https://developer.getfly.vn>

IV. Hệ thống hỗ trợ khách hàng

Getfly hỗ trợ khách hàng trên đa nền tảng bao gồm:

1. Email
2. Facebook Fanpage
3. Tổng đài điện thoại

4. Online support
5. Ticket System
6. Trang tự tra cứu wiki.getfly.vn
7. Cộng đồng những người sử dụng Getfly ở Facebook
8. Quy trình triển khai CRM – Sách quy trình triển khai CRM
9. Đào tạo tại công ty khách hàng
10. Đào tạo tập trung chuyên sâu tại Getfly

3. Sản phẩm mới, có tiềm năng ứng dụng

4. Doanh thu, thị trường, hỗ trợ

Các chỉ tiêu đã đạt được năm 2018

STT	Các chỉ tiêu báo cáo	Năm 2018
1	Vốn điều lệ (triệu VNĐ)	1,000
2	Vốn chủ sở hữu (triệu VNĐ)	6,051
3	Tổng tài sản (triệu VNĐ)	7,365
4	Tổng doanh thu doanh nghiệp (triệu VNĐ)	9,725
5	Doanh thu sản phẩm/ dịch vụ (triệu VNĐ)	9,725
	Tỷ lệ tăng trưởng so với năm trước (%)	100%
6	Doanh thu xuất khẩu (USD)	-
7	Xuất khẩu (USD)	-
	Tỷ lệ tăng trưởng so với năm trước (%)	-
8	Tổng số cán bộ chuyên trách	24
	Tỷ lệ trên tổng số CBCNV (%)	70%
9	Số lượng khách hàng sử dụng dịch vụ, sản phẩm của doanh nghiệp:	2,180
	- Cá nhân:	150
	- Tổ chức, doanh nghiệp:	2,030

Thị trường mục tiêu:

100.000 SMEs đang hoạt động tại Việt Nam

1.781.000 SMEs đang hoạt động tại Đông Nam Á

5. Uy tín thương hiệu, định hướng phát triển

Getfly hiện được hơn 2000 chủ doanh nghiệp tin tưởng (và đang tăng), tỷ lệ duy trì sử dụng sau năm thứ 1 đạt hơn 63% (và đang có xu hướng tăng, mục tiêu của doanh nghiệp là 84%)

Định hướng phát triển:

1. Đa ngôn ngữ, đáp ứng tiêu chuẩn quốc tế: Getfly sẽ trở thành công cụ hỗ trợ Đa ngôn ngữ, đáp ứng các tiêu chuẩn quốc tế để mở rộng thị trường ra Đông Nam Á
2. Phát triển sản phẩm CRM tích hợp hệ thống đào tạo doanh nghiệp trực tuyến: Nhu cầu đào tạo nguồn nhân lực trực tuyến của các chủ doanh nghiệp là cực lớn (theo khảo sát có hơn 80% chủ doanh nghiệp nói cần thiết có hệ thống đào tạo trực tuyến) tuy nhiên các trang đào tạo trực tuyến lại chưa đáp ứng được nhu cầu (Do không bám sát với thực tế hoạt động của doanh nghiệp), Getfly sẽ tự định vị mình là CRM đầu tiên kết hợp Đào tạo nguồn nhân lực trực tuyến cho doanh nghiệp

PHẦN III: CÁC HOẠT ĐỘNG TIÊU BIỂU CỦA GETFLY

1. Hội thảo Vietcombank chung tay cùng doanh nghiệp vừa và nhỏ khởi nghiệp và phát triển
2. Tháng 9 năm 2016 là nhà tài trợ vàng cho chương trình Thắp sáng những ước mơ lần thứ 3
3. Đồng tài trợ chương trình đại hội Sales và Marketing toàn quốc 2016



4. Tháng 9 năm 2016 là nhà tài trợ vàng cho chương trình Thắp sáng những ước mơ lần thứ 3
5. Đồng tài trợ chương trình đại hội Sales và Marketing toàn quốc 2016
6. Getfly tham dự sự kiện Việt Nam Web Summit 2017 tại Hà Nội



7. Getfly tổ chức chương trình từ thiện “Xuân ấm áp” TẶNG QUÀ cho những bệnh nhân khó khăn không về quê ăn Tết được tại bệnh viện Bạch Mai.





8. Getfly còn tổ chức rất nhiều các chương trình Talkshow và Hội thảo chia sẻ những kinh nghiệm, những kiến thức về quản trị, kinh doanh, cách áp dụng CRM vào doanh nghiệp....



PHẦN IV: DANH SÁCH KHÁCH HÀNG TIÊU BIỂU CỦA GETFLY

1. Tổng Công ty Viễn thông Mobifone



2. Công Ty TNHH Ecopath Việt Nam



3. Công ty cổ phần tập đoàn Austdoor



AUSTDOOR®

4. Nội thất Xuân Hoà



5. Nội thất Hoà Phát



6. Khoa hô hấp bệnh viện Bạch Mai



7. Công ty cổ phần Sao Thái Dương

