# Khai báo hồ sơ khách hàng

*Hướng dẫn lập hồ sơ khách hàng trên AutoERP: thông tin liên hệ, thông tin xuất hóa đơn và chính sách chiết khấu áp dụng cho từng khách hàng.*

## Giới thiệu

Hồ sơ khách hàng là dữ liệu nền của phân hệ bán hàng và công nợ. Khi lập đơn hàng, hệ thống lấy từ hồ sơ khách hàng các thông tin liên hệ, nhóm khách hàng, mức chiết khấu và thông tin xuất hóa đơn, do đó khai báo càng đầy đủ thì thao tác lập đơn càng nhanh.

Khách hàng có thể được khai báo trước tại phân hệ Khách hàng, hoặc tạo trực tiếp trong quá trình lập đơn hàng.

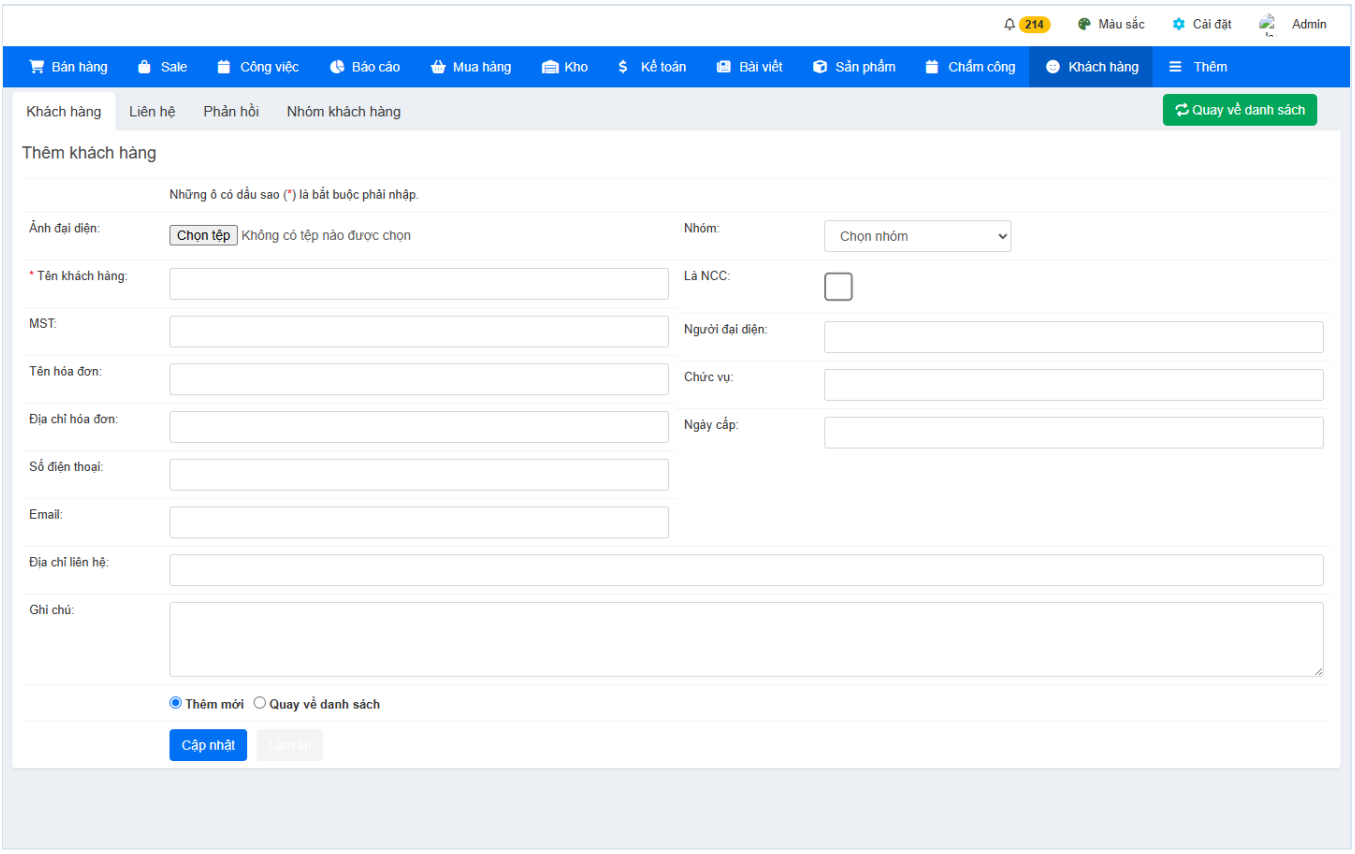
## Bước 1 — Truy cập chức năng

Chọn **Khách hàng**, sau đó chọn **Thêm mới**.

## Bước 2 — Khai báo thông tin liên hệ

| Chỉ tiêu | Nội dung khai báo |
|---|---|
| Tên khách hàng | Tên giao dịch, hiển thị khi tìm kiếm và trên chứng từ nội bộ. |
| Nhóm | Nhóm khách hàng, quyết định bảng giá và mức chiết khấu áp dụng. |
| Số điện thoại | Tiêu chí tra cứu khách hàng nhanh nhất khi tiếp nhận đơn hàng. |
| Email, Địa chỉ liên hệ | Thông tin liên lạc phục vụ chăm sóc khách hàng. |

| Chỉ tiêu | Nội dung khai báo |
|---|---|
| CMND, Ngày cấp, Nơi cấp, Ngày sinh | Thông tin định danh với khách hàng cá nhân. |
| Đại lý | Đánh dấu khi khách hàng là đại lý, phục vụ phân loại và báo cáo. |
| Ghi chú | Thông tin bổ sung về đặc điểm hoặc yêu cầu riêng của khách hàng. |




## Bước 3 — Khai báo thông tin xuất hóa đơn

Nhóm chỉ tiêu này được sử dụng khi lập bảng kê hóa đơn bán ra và tờ khai thuế giá trị gia tăng.

| Chỉ tiêu | Nội dung khai báo |
|---|---|
| MST | Mã số thuế của khách hàng. Đây là chỉ tiêu bắt buộc trên bảng kê hóa đơn bán ra. |

| Chỉ tiêu | Nội dung khai báo |
|---|---|
| Tên hóa đơn | Tên đầy đủ theo đăng ký kinh doanh, nếu khác tên giao dịch. |
| Địa chỉ hóa đơn | Địa chỉ ghi trên hóa đơn giá trị gia tăng. |
| Người đại diện, Chức vụ | Thông tin ký kết hợp đồng và biên bản nghiệm thu. |

Trên các báo cáo công nợ và bảng kê thuế, cột mã khách hàng được ghép từ mã số thuế và tên khách hàng, vì vậy việc khai báo mã số thuế giúp báo cáo hiển thị đúng định dạng.

---

## Bước 4 — Khai báo chính sách chiết khấu

Nhóm chỉ tiêu chiết khấu chỉ hiển thị khi đơn vị đã bật **Áp dụng chiết khấu** trong cấu hình hệ thống.

| Chỉ tiêu | Ý nghĩa |
|---|---|
| CK Cty | Tỷ lệ chiết khấu cho công ty của khách hàng, tính trên giá trị chưa thuế của đơn. |
| CK ngoài | Tỷ lệ chiết khấu cho cá nhân giới thiệu ngoài công ty. |
| CK quả | Mức chiết khấu tính theo số lượng sản phẩm thay vì theo giá trị. |
| Thông tin tài khoản nhận chiết khấu | Tên chủ tài khoản, số tài khoản và ngân hàng của từng loại chiết khấu, phục vụ chi trả. |

Các tỷ lệ khai báo tại đây được áp tự động khi lập đơn hàng cho khách hàng tương ứng.

---

## Khuyến nghị

- **Khai báo số điện thoại cho mọi khách hàng.** Đây là tiêu chí tra cứu nhanh nhất khi tiếp nhận đơn hàng và là căn cứ nhận diện khách hàng trùng tên.
- **Bổ sung mã số thuế cho khách hàng doanh nghiệp ngay từ đầu.** Thiếu chỉ tiêu này, bảng kê hóa đơn bán ra sẽ để trống cột mã số thuế người mua.

- **Gán nhóm khách hàng ngay khi lập hồ sơ.** Bảng giá và chiết khấu được xác định theo nhóm; bỏ trống sẽ dẫn tới áp sai đơn giá khi lập đơn.
- **Rà soát trùng lặp định kỳ.** Cùng một khách hàng bị khai báo nhiều lần sẽ làm phân tán số liệu công nợ và lịch sử giao dịch.

---

## Xử lý sự cố thường gặp

| Hiện tượng | Nguyên nhân và cách xử lý |
|---|---|
| Không tìm thấy khách hàng khi lập đơn | Khách hàng chưa được khai báo, hoặc đang được đánh dấu là nhà cung cấp. Kiểm tra lại hồ sơ trong danh sách khách hàng. |
| Không thấy nhóm chỉ tiêu chiết khấu | Đơn vị chưa bật Áp dụng chiết khấu trong Cài đặt → Thông tin. |
| Bảng kê hóa đơn bán ra trống cột mã số thuế | Hồ sơ khách hàng chưa khai báo MST. |
| Công nợ của một khách hàng bị tách thành nhiều dòng | Khách hàng bị khai báo trùng. Thống nhất về một hồ sơ và điều chỉnh các đơn hàng liên quan. |

---

## Tài liệu liên quan

- Nhóm khách hàng và chính sách chiết khấu
- Tạo đơn hàng bán trên AutoERP