

อัปเดต Power Bi

หน้าเป้าหมายสาขา 2025

ทำไมต้องดูข้อมูลนี้

ใน Power Bi นี้เป็นข้อมูลเป้าหมายรายเดือน

ซึ่งเปลี่ยนผันตามผลงาน ณ ปัจจุบันของสาขา มีกั้งหมด 9 หัวข้อ
ที่พนักงานต้องดู เพราะจะได้รู้ว่าต้องปล่อยสินเชื่อ หรือ ขายประกัน
เพิ่มอีกเท่าไหร่ถึงจะได้ตามเป้าหมายที่บริษัทตั้งไว้ ไปดูว่าดูกันเลย



ขั้นตอนที่ 1

การเข้า Power Bi เป้าหมายสาขา

The screenshot shows the LOS Power BI dashboard. On the left sidebar, under the 'รายงาน' (Report) section, there is a blue highlighted button labeled '1'. In the main content area, there are two tables. The first table, labeled '2', contains several report categories. One category, 'เป้าหมายสาขา' (Branch Target), is highlighted with a pink box and has a blue checkbox next to it. The second table contains other report categories like 'รายงานการขาย' (Sales Report) and 'Ranking ระดับสาขา' (Branch Ranking). Below these tables are two more sections: 'Career Next' and 'อื่นๆ' (Others), each with a single report category and a blue checkbox.

รายงานการขาย	ดูรายงาน
รายงานการขาย	<input type="checkbox"/>
คาดการณ์คุณภาพหน้า	<input type="checkbox"/>
เป้าหมายสาขา	<input checked="" type="checkbox"/> 2
การติดตามชุมชนสาขา	<input type="checkbox"/>
Ranking ระดับสาขา	<input type="checkbox"/>
Incentive/KPI	<input type="checkbox"/>
รายชื่อ On Top และ Top Up	<input type="checkbox"/>

งานติดต่อสาขา	ดูรายงาน
การส่งเอกสารสำเนาภักดิจิทัล	<input type="checkbox"/>
รายงานการตั้งแต่ง	<input type="checkbox"/>
รายงานหัวขอรับ	<input type="checkbox"/>
รายงาน Audit สาขา	<input type="checkbox"/>
รายละเอียดคัดคุณภาพสำหรับการ Audit สาขา	<input type="checkbox"/>

การทดสอบประจำเดือน	ดูรายงาน
ผลคะแนนทดสอบประจำเดือน	<input type="checkbox"/>

Career Next	ดูรายงาน
ข้อมูลผู้นักเรียน Career Next	<input type="checkbox"/>

อื่นๆ	ดูรายงาน
ข้อมูลอุปกรณ์สำนักปฏิบัติ	<input type="checkbox"/>
แผนปฏิบัติ นักล่าข้ามบorders	<input type="checkbox"/>

1. เข้า LOS เลือกที่แดป “รายงาน”
2. เลือกดูรายงาน หัวข้อ “เป้าหมายสาขา”
ในตารางรายงานการขาย

ขั้นตอนที่ 2

เลือกหน้าที่ต้องการดูใน Power Bi เป้าหมายสาขา 2025

หัวข้อลูกค้า และสินเชื่อ

ใหม่

เป้า Active Customer

ใหม่

เป้า การเก็บพอร์ต Write Off

หัวข้อประจำ

- เป้า ประจำคุณครองสินเชื่อ
- เป้า ประจำวินาศภัยรถจักรยานยนต์ ลูกค้า Captive
- เป้า ประจำวินาศภัยรถจักรยานยนต์ ลูกค้า Non - Captive
- เป้า ประจำวินาศภัยรถยนต์ ลูกค้า Captive
- เป้า ประจำวินาศภัยรถยนต์ ลูกค้า Non - Captive
- เป้า ประจำอุบัติเหตุ ลูกค้า Captive
- เป้า ประจำอุบัติเหตุ ลูกค้า Non-Captive

ใหม่

ใหม่

%เกียบเป้าหมาย คืออะไร ?

ข้อมูลยอดขาย หรือ ค่าเบี้ยประจำ ณ ปัจจุบัน ว่าทำได้เท่าไหร่เท่านั้น
จากเป้าหมายรายเดือน ซึ่งคำนวณจากข้อมูลในตาราง โดยนำเข็นค่าเบี้ย
เกียบกับเป้าหมายรายเดือน ซึ่งสาขาครองทำได้ 100% ขึ้นไป

ตัวอย่างการคำนวณ

ยอดขาย หรือสิ่งทำได้

$\times 100 = \%$ เกียบเป้าหมาย

เป้าหมาย

เดลล์ลัน
การดู Power BI

ความหมายของคำศัพท์ใน Power BI
ดูได้ที่พจนานุกรมสาขา ห้องสมุดเงิน tekoyobi

รายละเอียดในหน้า Power BI

1

เป้า Active Customer

ชื่อหน้า
Power BI

2

190

0

198

ข้อมูลรวม
ยอดเป้าหมาย
และยอดที่กำได้
ภายในปี 2025

เลือกข้อมูลเดือน
ที่จะดูในกล่อง
เดือน - ปี ข้างบน

● ทำได้จริง ● เป้าหมาย

200

191

196

191

197

ทำได้จริง และ เป้าหมาย

150

100

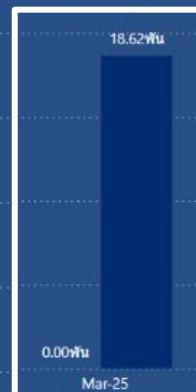
50

0

Jan-25

Feb-25
Month-year

3



เดือน-ปี

การเลือกหน่วยรายการ

ภาค

ทั้งหมด

พื้นที่

ทั้งหมด

สาขา

ทั้งหมด

4

region_name	ลูกค้าปัจจุบัน	เป้าหมาย	%เทียบเป้าหมาย
ภาคตะวันออก	190	198	95.96%
ตะวันออก2	190	198	95.96%
นิคมอุตสาหกรรมชั้นนำ	190	198	95.96%
ผลรวม	190	198	95.96%

5

กราฟแสดง
ยอดที่กำได้เทียบ
เป้าหมายของสาขา
ตัวเองในแต่ละเดือน
หากยอดเป็น 0 แปลว่าในเดือน
นั้นยังไม่มีข้อมูลที่กำได้

● = สิ่งที่กำได้จริง

● = เป้าหมายสาขา

บอกจำนวนที่สาขา
กำได้จริง และเป้าหมายใน
เดือน รวมถึง %เทียบเป้า
กำงานให้เกินเป้าหมาย
ที่ตั้งไว้ให้มากที่สุด และควรมี
เปอร์เซ็นเทียบเป้ามากกว่า 100%

เลือก เดือน-ปี
เพื่อดูข้อมูลในแต่ละเดือนได้
ผู้จัดการพื้นที่ - ภาค / สาขา ให้แน่ใจว่า
ข้อมูลสาขาปัจจุบันของตัวเอง