

# อัปเดต Power Bi

## หน้าเป้าหมายสาขา 2025

ทำไมต้องดูข้อมูลนี้

ใน Power Bi นี้เป็นข้อมูลเป้าหมายรายเดือน

ซึ่งเปลี่ยนแปลงตามผลงาน ณ ปัจจุบันของสาขา มีทั้งหมด 9 หัวข้อ  
ที่พนักงานต้องดู **เพราะจะได้รู้ว่าต้องปล่อยสินค้า หรือ ขายประกัน**  
**เพิ่มอีกเท่าไรถึงจะได้ตามเป้าหมายที่บริษัทตั้งไว้** ไปดูวิธีดูกันเลย



# ขั้นตอนที่ 1

## การเข้า Power Bi เป้าหมายสาขา

เมนู

หน้าหลัก

พื้นที่ให้บริการ

ดูข้อมูล

ติดตามทวงหนี้

รายชื่อลูกค้าเป้าหมาย

โอนย้ายสาขา

คำนวณราคา

**รายงาน**

จัดการรายงาน

จัดการเอกสาร

ติดต่อสำนักงานใหญ่

ห้องสมุดการเงินเทรโบ

Blacklist

รายงาน

รายงานการขาย	ดูรายงาน
รายงานการขาย	<a href="#">🔗</a>
คาดการณ์คุณภาพหนี้	<a href="#">🔗</a>
<b>เป้าหมายสาขา</b>	<a href="#">🔗</a>
การคำนวณขามสาขา	<a href="#">🔗</a>
Ranking ระดับสาขา	<a href="#">🔗</a>
Incentive/KPI	<a href="#">🔗</a>
รายชื่อ On Top และ Top Up	<a href="#">🔗</a>

Career Next	ดูรายงาน
ข้อมูลผ่านเกณฑ์ Career Next	<a href="#">🔗</a>

งานจัดการสาขา	ดูรายงาน
การส่งเอกสารคืนสำนักงานใหญ่	<a href="#">🔗</a>
รายงานการล้างแอร์	<a href="#">🔗</a>
รายงานทรัพย์สิน	<a href="#">🔗</a>
รายงาน Audit สาขา	<a href="#">🔗</a>
รายละเอียดสัญญาสำหรับการ audit สาขา	<a href="#">🔗</a>

อื่นๆ	ดูรายงาน
ข้อมูลลูกค้าที่สาขาปฏิเสธ	<a href="#">🔗</a>
แคมเปญ นักล่าบ้านสมบัติ	<a href="#">🔗</a>

การทดสอบประจำเดือน	ดูรายงาน
ผลคะแนนทดสอบประจำเดือน	<a href="#">🔗</a>

1

2

1. เข้า LOS เลือกที่แถบ “รายงาน”

2. เลือกดูรายงาน หัวข้อ “เป้าหมายสาขา”

ในตารางรายงานการขาย

## ขั้นตอนที่ 2

### เลือกหน้าที่ต้องการดูใน Power Bi เป้าหมายสาขา 2025

#### หัวข้อลูกค้า และสินเชื่อ

ใหม่ เป้า **Active Customer**

ใหม่ เป้า **การเก็บพอร์ต Write Off**

#### หัวข้อประกัน

- เป้า **ประกันคุ้มครองสินเชื่อ**
- เป้า **ประกันวินาศภัยรถจักรยานยนต์ ลูกค้า Captive**
- เป้า **ประกันวินาศภัยรถจักรยานยนต์ ลูกค้า Non - Captive**
- เป้า **ประกันวินาศภัยรถยนต์ ลูกค้า Captive**
- เป้า **ประกันวินาศภัยรถยนต์ ลูกค้า Non - Captive**

ใหม่ เป้า **ประกันอุบัติเหตุ ลูกค้า Captive**

ใหม่ เป้า **ประกันอุบัติเหตุ ลูกค้า Non-Captive**

#### %เทียบเป้าหมาย คืออะไร ?

ข้อมูลยอดขาย หรือ ค่าเบี้ยประกัน ณ ปัจจุบัน ว่าทำได้กี่เปอร์เซ็นต์ จากเป้าหมายรายเดือน ซึ่งคำนวณจากข้อมูลในตาราง โดยนำเงินค่าเบี้ย เทียบกับเป้าหมายรายเดือน ซึ่งสาขาควรทำได้ 100% ขึ้นไป

#### ตัวอย่างการคำนวณ

$$\frac{\text{ยอดขาย หรือสิ่งที่ทำได้}}{\text{เป้าหมาย}} \times 100 = \% \text{เทียบเป้าหมาย}$$

%เทียบเป้าหมาย

31.29%

31.29%

31.29%

31.29%

เคล็ดลับ  
การดู Power BI

ความหมายของคำศัพท์ใน Power BI  
ดูได้ที่พจนานุกรมสาขา ห้องสมุดเงินเทอริโอ



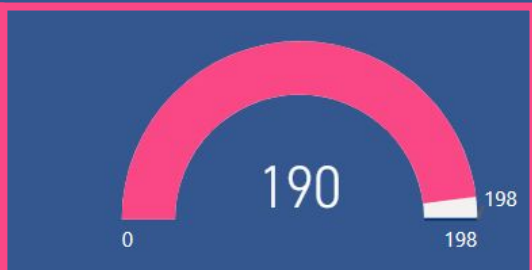
## รายละเอียดในหน้า Power BI

1

### เป้า Active Customer

ชื่อหน้า  
Power BI

2



ข้อมูลรวม  
ยอดเป้าหมาย  
และยอดที่ทำได้  
ภายในปี 2025  
เลือกข้อมูลเดือน  
ที่จะดูในกล่อง  
เดือน - ปี ขวบน

เดือน-ปี

การเลือกหลายรายการ

ภาค

ทั้งหมด

พื้นที่

ทั้งหมด

สาขา

ทั้งหมด

4

region_name	ลูกค้าปัจจุบัน	เป้าหมาย	%เทียบเป้าหมาย
ภาคตะวันออก	190	198	95.96%
ระยอง2	190	198	95.96%
นิคมอีสเทิร์นซีบอร์ด	190	198	95.96%
ผลรวม	190	198	95.96%

5

● ทำได้จริง ● เป้าหมาย



3

กราฟแสดง  
ยอดที่ทำได้เทียบ  
เป้าหมายของสาขา  
ตัวเองในแต่ละเดือน  
หากยอดเป็น 0 แปลว่าในเดือน  
นั้นยังไม่มีข้อมูลที่ทำได้

- = สิ่งที่ทำได้จริง
- = เป้าหมายสาขา

บอกจำนวนที่สาขา  
ทำได้จริง และเป้าหมายใน  
เดือน รวมถึง %เทียบเป้า  
ทำงานให้เกินเป้าหมาย  
ที่ตั้งไว้ให้มากที่สุด และควรมี  
เปอร์เซ็นต์เทียบเป้าหมายมากกว่า 100%

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