

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' with a pink box, contains various report categories such as 'รายงานการขาย', 'คัดกรองคุณภาพ', 'เป้าหมายสาขา', etc. The second table contains categories like 'รายงานติดตาม', 'Ranking ระดับสาขา', 'Incentive/KPI', and 'รายงาน On Top และ Top Up'. A pink box highlights the 'เป้าหมายสาขา' row in the first table. The top right corner of the dashboard shows user information: 'กานกวรรณ วงศ์สวัสดิ์ (00002778)' and 'Logout'.

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

งานติดตามสาขา	ดูรายงาน
การส่งเอกสารsteinสำหรับงานใหญ่	<input type="checkbox"/>
รายงานการตั้งแต่ง	<input type="checkbox"/>
รายงานหัวเรี่ยน	<input type="checkbox"/>
รายงาน Audit สาขา	<input type="checkbox"/>
รายละเอียดคุณภาพสำหรับการ Audit สาขา	<input type="checkbox"/>

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

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

อื่นๆ	ดูรายงาน
ข้อมูลลูกค้าที่สาขาปฏิเสธ	<input type="checkbox"/>
แผนไปรษณีย์ นักศึกษาสมบัติ	<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

%เกียบเป้าหมาย
31.29%
31.29%
31.29%
31.29%

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



3

กราฟแสดง
ยอดที่กำได้เทียบ
เป้าหมายของสาขา
ตัวเองในแต่ละเดือน
หากยอดเป็น 0 แปลว่าในเดือน
นั้นยังไม่มีข้อมูลที่กำได้

- = สิ่งที่กำได้จริง
- = เป้าหมายสาขา

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

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

เลือก เดือน-ปี
เพื่อดูข้อมูลในแต่ละเดือนได้
ผู้ดูแลการพื้นที่ และสาขา จะเห็นเฉพาะข้อมูล
สาขาปัจจุบันของตัวเอง