

การคิด

KPI





# TURBO Point

คือ คะแนนของผลิตภัณฑ์



**TURBO Point คือ**  
**คะแนนของแต่ละผลิตภัณฑ์**  
ที่เราปล่อยสินเชื่อได้ โดยใช้คะแนนนี้  
กับทุกประเภทลูกค้า และประเภทสัญญา



**รถยนต์**  
มีคะแนน  
1 TURBO Point



**แทรกเตอร์**  
มีคะแนน  
0.8 TURBO Point



**จำนำ จำนอง**  
มีคะแนน  
0.25 TURBO Point



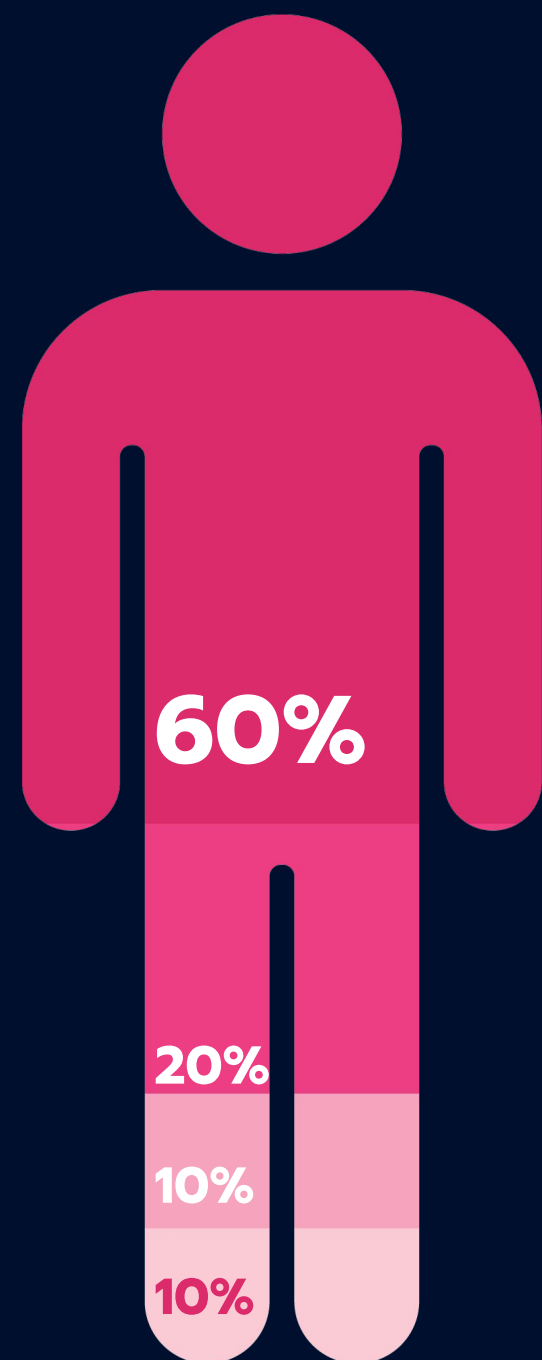
**NANO**

**นาโนไฟแนนซ์**  
มีคะแนน  
0.25 TURBO Point



**มอเตอร์ไซด์**  
มีคะแนน  
0.2 TURBO Point

# หากเราจะเติบโตที่เงินเทอโรโบ เราต้องเก่งอะไรบ้าง



**60%**  
เก่งการดูแล  
พอร์ตสินเชื่อ

โดยคิดจาก

- %สถานะสัญญา Current
- การเปลี่ยนแปลงวันค้างชำระเฉลี่ย

คลิก



**20%**  
ขยันสร้างรายได้  
และหาลูกค้าใหม่

โดยคิดจาก

- การหาลูกค้าใหม่
- การปล่อยสินเชื่อ

คลิก



**10%**  
ใส่ใจการบริการลูกค้า  
(คะแนนความพึงพอใจ)

โดยคิดจาก

- ลูกค้าสัญญาใหม่
- ลูกค้า Current และ XDPD
- ลูกค้าค้างชำระ 30DPD+

คลิก



**10%**  
แม่นยำปฏิบัติงาน  
(คะแนนอดิท)

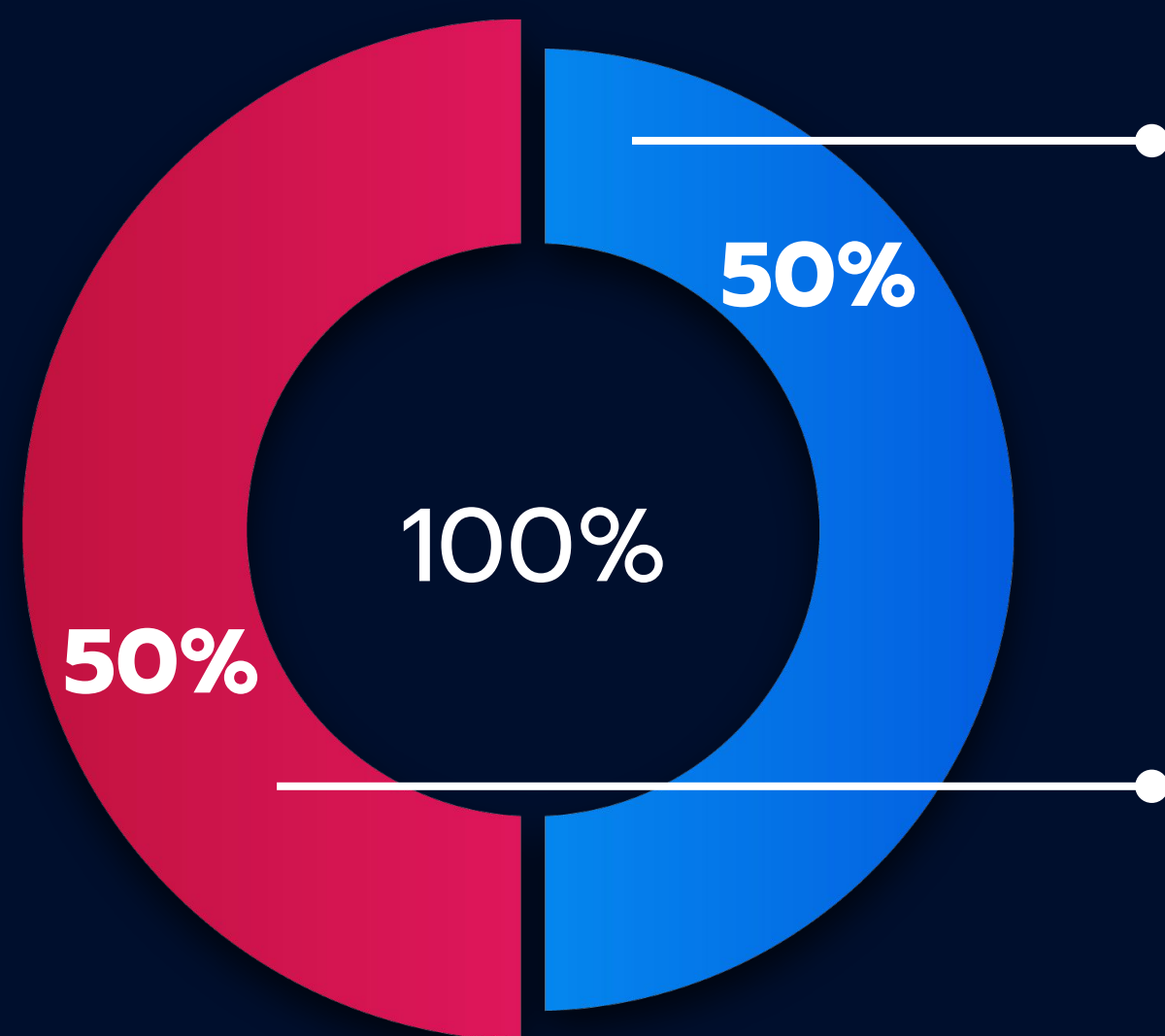
โดยคิดจาก

- คะแนนอดิท

คลิก

# เราจะต้องเก่ง

## การดูแลพอร์ตสินเชื่



คิดจาก %สถานะสัญญา  
Current

คิดจากการเปลี่ยนแปลง  
วันค้างชำระเฉลี่ย

เป้าหมาย คือ วันค้างชำระของลูกค้า  
ในเดือนปัจจุบันต้องน้อยกว่าเดือนก่อนหน้า

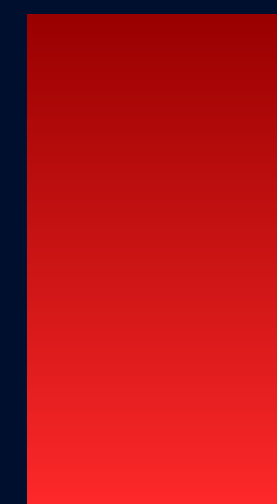
สูงสุด 150%



หากทำได้เกินเป้าหมาย  
%Achievement จะเป็น 100%

----- 100%

หากทำได้ตามเป้าหมาย  
%Achievement จะเป็น 100%



ต่ำสุด -50%

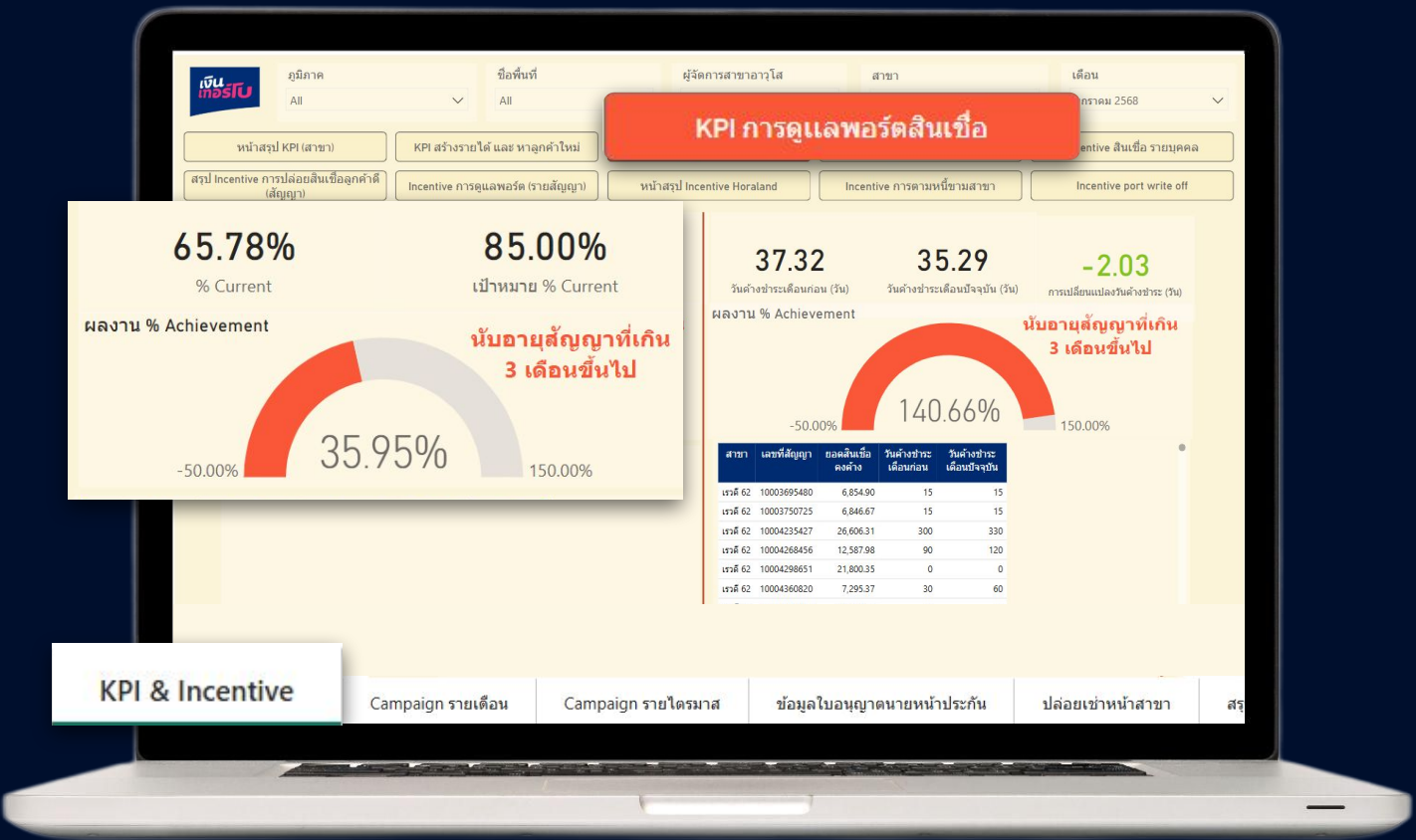
หากทำได้ต่ำกว่าเป้าหมาย  
%Achievement จะต่ำกว่า 100%

คิดเฉพาะสัญญาที่มีอายุเกิน 3 เดือน :

สัญญาปกติ / สัญญาณาโนไฟแนนซ์ / สัญญาปรับโครงสร้าง / สัญหายึดหลักประกันที่ยังไม่พ้นระยะไถ่ถอน / สัญญา Top Up นับอายุสัญญาต่อ

# เราจะต้องเก่ง การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

วิธีการดูเป้าหมายบน Power BI  
หัวข้อ %สถานะสัญญา Current



ตัวอย่างจากหน้า Power BI : กรณีสามารถมีเป้าหมาย %Current คือ 85%

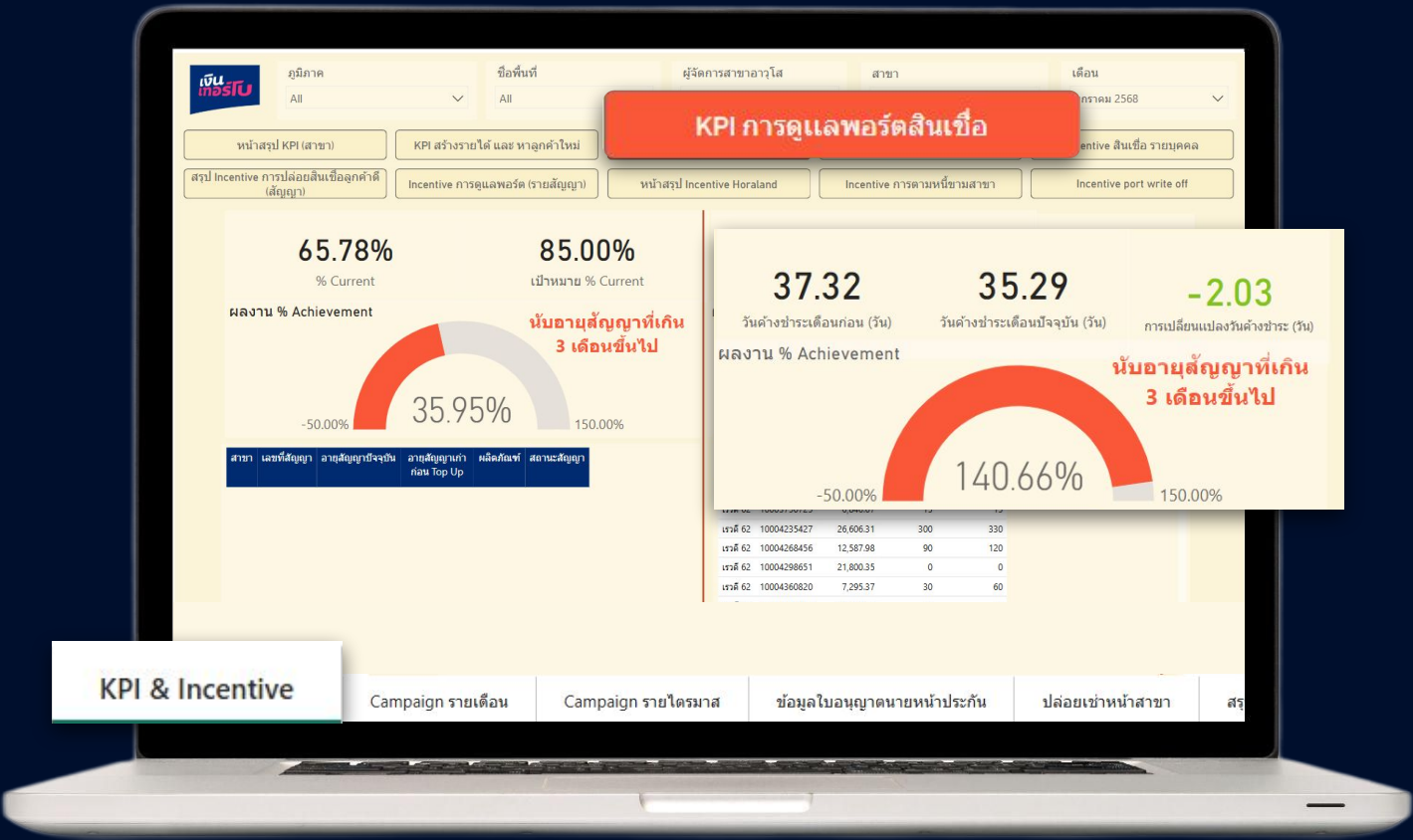
เป้าหมาย %Current	%Current ที่ทำได้	% Achievement
85%	100%	150%
	85%	100%
	70%	50%
	55%	0%
	40%	-50%

%Achievement ↑ สูงสุด 150% ↓ ต่ำสุด -50%

# เราจะต้องเก่ง

## การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

วิธีการดูเป้าหมายบน Power BI  
หัวข้อ การเปลี่ยนแปลงวันค้างชำระเฉลี่ย



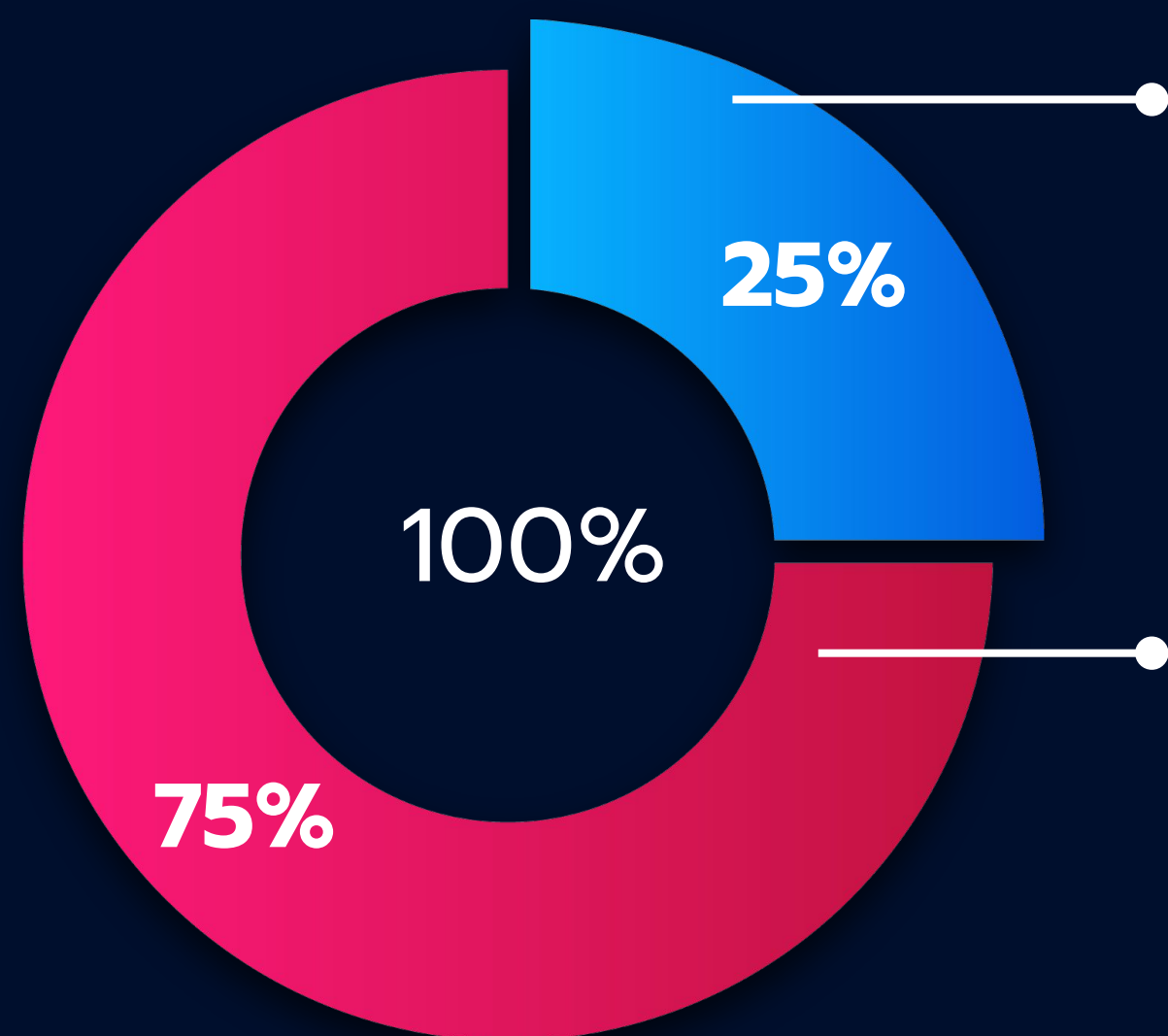
วันค้างชำระเฉลี่ย (วัน)	% Achievement
ลดลง 2.5 วัน ขึ้นไป	150.00%
ลดลง 2 วัน	140.00%
ลดลง 1.5 วัน	130.00%
ลดลง 1 วัน	120.00%
ลดลง 0.5 วัน	110.00%
ลดลง 0 วัน	100.00%
เพิ่มขึ้น 0.5 วัน	90.00%
เพิ่มขึ้น 1 วัน	80.00%
เพิ่มขึ้น 1.5 วัน	70.00%
เพิ่มขึ้น 2 วัน	60.00%
เพิ่มขึ้น 2.5 วัน	50.00%

วันค้างชำระเฉลี่ย (วัน)	% Achievement
เพิ่มขึ้น 3 วัน	40.00%
เพิ่มขึ้น 3.5 วัน	30.00%
เพิ่มขึ้น 4 วัน	20.00%
เพิ่มขึ้น 4.5 วัน	10.00%
เพิ่มขึ้น 5 วัน	0.00%
เพิ่มขึ้น 5.5 วัน	-10.00%
เพิ่มขึ้น 6 วัน	-20.00%
เพิ่มขึ้น 6.5 วัน	-30.00%
เพิ่มขึ้น 7 วัน	-40.00%
เพิ่มขึ้น 7.5 วัน ขึ้นไป	-50.00%

%Achievement ↑ สูงสุด 150% ↓ ต่ำสุด -50%



# เราจะต้องขยับ สร้างรายได้ และหาลูกค้าใหม่



## คิดจากการที่เราหาลูกค้าใหม่ ได้ตามเป้าหมาย

### โดยคิดจาก TURBO Point

- สัญญาปกติ ลูกค้าใหม่  
(ไม่เคยทำสัญญากับบริษัทฯ)

## คิดจากการปล่อยสินเชื่อ ได้ตามเป้าหมาย

### โดยคิดจาก TURBO Point

- สัญญาปกติ ทั้งลูกค้าใหม่ และลูกค้าเก่า
- สัญญา Top Up
- สัญญาณาโนไฟแนนซ์

สูงสุด 150%



----- 100%



ต่ำสุด -50%

หากทำได้เกินเป้าหมาย  
%Achievement จะเป็น 100%

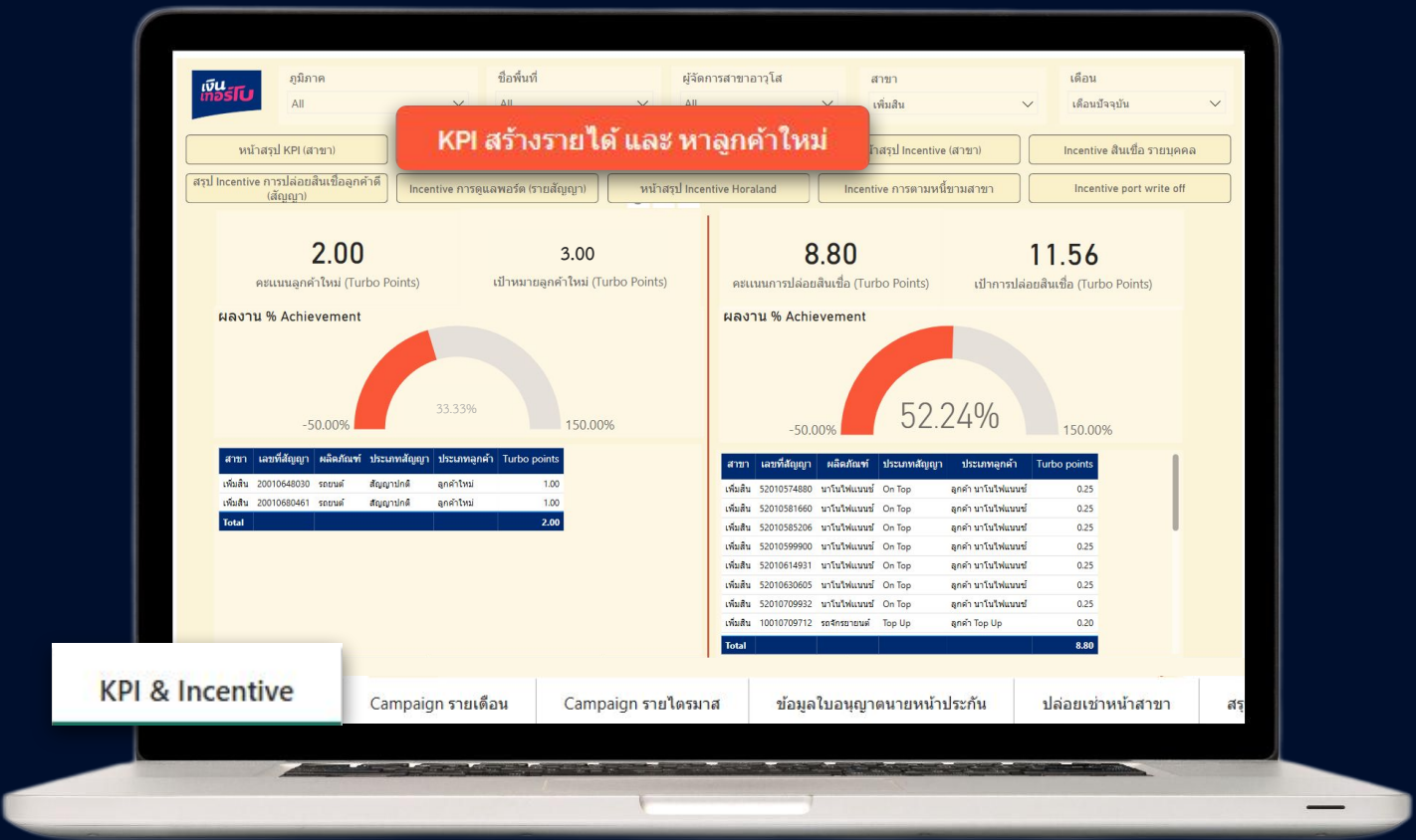
หากทำได้ตามเป้าหมาย  
%Achievement จะเป็น 100%

หากทำได้ต่ำกว่าเป้าหมาย  
%Achievement จะต่ำกว่า 100%

สัญญาปรับโครงสร้าง และสัญญาที่มีคำพิพากษา จะไม่ถูกนำมาคิด KPI หัวข้อนี้

# เราจะต้องขยัน สร้างรายได้ และหาลูกค้าใหม่

## วิธีการดูเป้าหมายบน Power BI



ตัวอย่างจากหน้า Power BI : กรณีสามารถมีเป้าหมายลูกค้าใหม่ คือ 3 TURBO Point

เป้าหมาย (TURBO Point)	สิ่งที่ทำได้ (TURBO Point)	สิ่งที่ทำได้ เทียบเป้าหมาย	%Achievement
3	3.75 ขึ้นไป	125% ขึ้นไป	150%
	3	100%	100%
	2.25	75%	50%
	1.5	50%	0%
	0.75 ลงมา	25% ลงมา	-50%

%Achievement ↑ สูงสุด 150% ↓ ต่ำสุด -50%



# เราจะต้องใส่ใจ

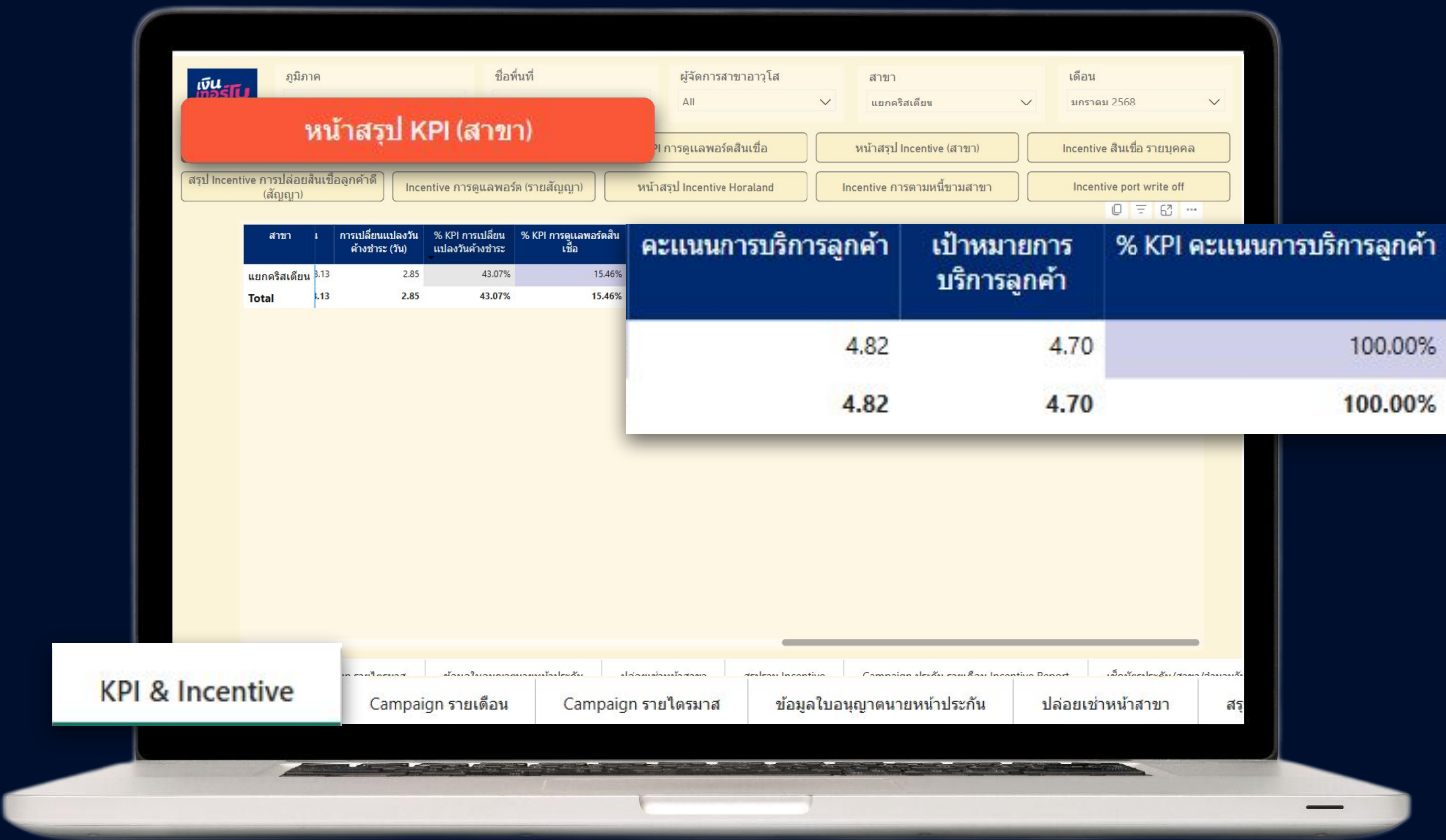
## การบริการลูกค้า (คะแนนความพึงพอใจ)



# เราจะต้องใส่ใจ

## การบริการลูกค้า (คะแนนความพึงพอใจ)

วิธีการดูเป้าหมายบน Power BI

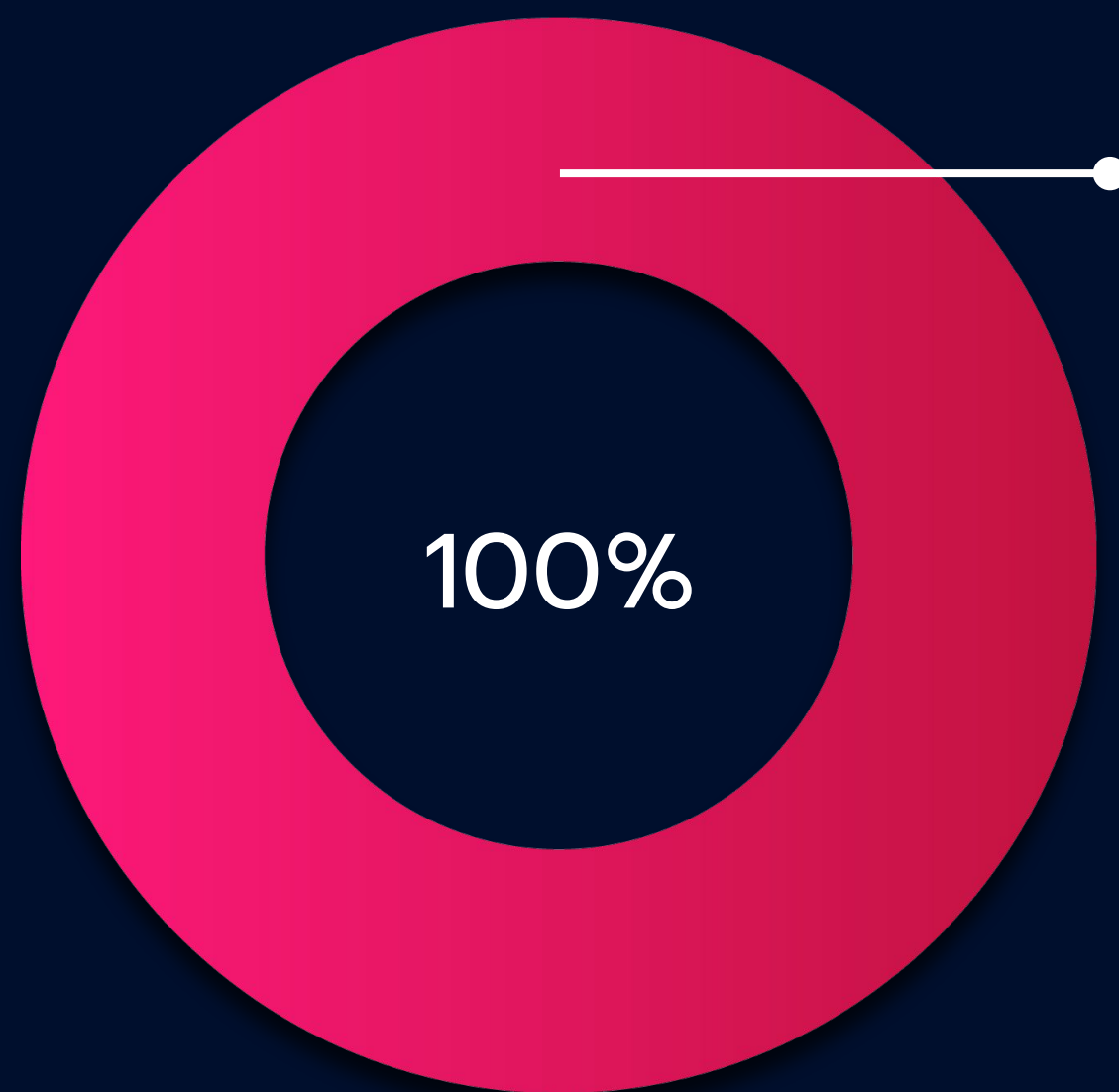


คะแนนความพึงพอใจเฉลี่ย	% Achievement
4.70 ขึ้นไป	100%
4.60	83%
4.50	66%
4.40	49%
4.30	32%
4.20	15%
4.10 ลงมา	0%

%Achievement ↑ สูงสุด 100% ↓ ต่ำสุด 0%

# เราจะต้องแม่นยำ

## การปฏิบัติงาน (คะแนนออกดีท)

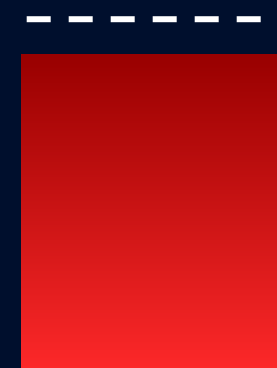


คิดจากคะแนนออกดีท  
ที่สาขาเราได้รับ

สูงสุด 100%



100  
คะแนน



ต่ำสุด 0%

หากทำได้ 100 คะแนนขึ้นไป  
%Achievement จะเป็น 100%

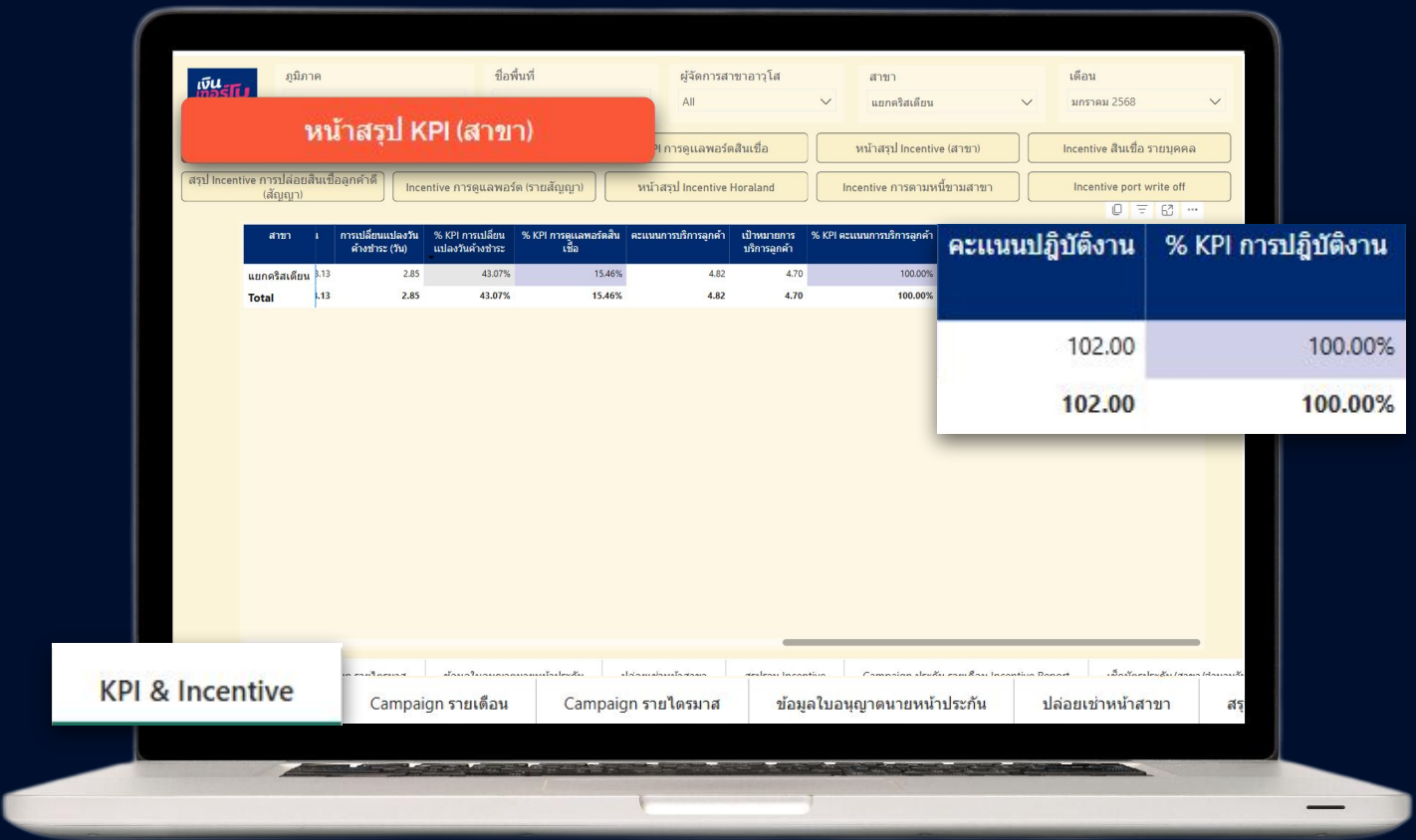
หากทำได้ต่ำกว่า 100  
%Achievement จะต่ำกว่า 100%



# เราจะต้องแม่นยำ

## การปฏิบัติงาน (คะแนนออกดีท)

วิธีการดูเป้าหมายบน Power BI



TURBO Point	คะแนนออกดีท	คะแนนการปฏิบัติงาน	% Achievement
50	100	100 ขึ้นไป	100%
	50	50	50%
	0	0	0%

TURBO Point	คะแนนออกดีท	คะแนนการปฏิบัติงาน	% Achievement
60	99	100 ขึ้นไป	100%
	49	50	50%
	0	0	0%

ทุก 60 TURBO Point สาขาจะได้รับคะแนนปฏิบัติงานเพิ่มขึ้น 1 คะแนน

%Achievement ↑ สูงสุด 100% ↓ ต่ำสุด 0%

# มาลองคิดกันหน่อย ว่าเราจะได้ KPI รวมเท่าไร ?

%Achievement  
การดูแลพอร์ตสินเชื่อ

x 60%

+

%Achievement  
การสร้างรายได้ และการหาลูกค้าใหม่

x 20%

+

%Achievement  
การบริการลูกค้า (คะแนนความพึงพอใจ)

x 10%

+

%Achievement  
การปฏิบัติงาน (คะแนนอดิท)

x 10%

=

KPI



การคิด

KPI

