

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

ห้องสมุดเงินเทรโบ

Blacklist

รายงาน

รายงานการขาย	ดูรายงาน
รายงานการขาย	🔗
คาดการณ์คุณภาพหนี้	🔗
เป้าหมายสาขา	🔗
การคำนวณขมสาขาสห	🔗
Ranking ระดับสาขา	🔗
Incentive/KPI	🔗
รายชื่อ On Top และ Top Up	🔗

Career Next	ดูรายงาน
ข้อมูลผ่านเกณฑ์ Career Next	🔗

งานจัดการสาขา	ดูรายงาน
การส่งเอกสารคืนสำนักงานใหญ่	🔗
รายงานการล้างแอโร่	🔗
รายงานทรัพย์สิน	🔗
รายงาน Audit สาขา	🔗
รายละเอียดสัญญาสำหรับการ audit สาขา	🔗

อื่นๆ	ดูรายงาน
ข้อมูลลูกค้าที่สาขาปฏิเสธ	🔗
แคมเปญ นักล่าบ้านสมบัติ	🔗

การทดสอบประจำเดือน	ดูรายงาน
ผลคะแนนทดสอบประจำเดือน	🔗

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

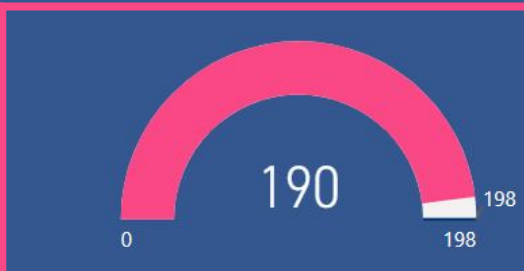
รายละเอียดในหน้า Power BI

1

เป้า Active Customer

ชื่อหน้า
Power BI

2



ข้อมูลรวม
ยอดเป้าหมาย
และยอดที่ทำได้
ภายในปี 2025
เลือกข้อมูลเดือน
ที่จะดูในกล่อง
เดือน - ปี ขวบน

● ทำได้จริง ● เป้าหมาย



3

กราฟแสดง
ยอดที่ทำได้เทียบ
เป้าหมายของสาขา
ตัวเองในแต่ละเดือน
หากยอดเป็น 0 แปลว่าในเดือน
นั้นยังไม่มีข้อมูลที่ทำได้

- = สิ่งที่ทำได้จริง
- = เป้าหมายสาขา

4

เดือน-ปี

การเลือกหลายรายการ

พื้นที่

ทั้งหมด

ภาค

ทั้งหมด

สาขา

ทั้งหมด

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

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

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