

**บริษัท เมโทรคอนเนค จำกัด**  
**สรุปวัตถุประสงค์และเป้าหมายของแต่ละหน่วยงาน**  
**สำหรับเดือนมกราคม ถึง เดือนมิถุนายน 2559**

➤ MCC – Sales, Marketing, Presales & Admin

วัตถุประสงค์	ตัวชี้วัด	Target	ม.ค.	ก.พ.	มี.ค.	เม.ย.	พ.ค.	มิ.ย.
1. สามารถเปิดบิลให้ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ในแต่ละปีไม่ต่ำกว่า 80%	1. ยอดขายสินค้าหรือบริการ	≥ 80%	67%					
2. สามารถเปิดเอกสารรับคืนสินค้า (Return Goods Authorization, RGA) ต้องไม่เกิน 10% ของจำนวนบิลที่เปิดทั้งหมด	1. ประสิทธิภาพในการลดจำนวน RGA	≤ 10%	5%	0%	6%	5%	0%	0%
3. ตอบรับตามคำร้องขอของฝ่ายขายได้ภายใน 2 วันทำการ นับจากวันที่ที่ตกลงไว้กับฝ่ายขายหรือลูกค้า (ในกรณีที่ทุกอย่างได้ถูกเตรียมพร้อมแล้ว)	1. ระยะเวลาในการให้บริการ	≥ 95%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

**ผลวัตถุประสงค์ที่ไม่สามารถทำได้ตามเป้าหมายที่กำหนด**

**1. สามารถเปิดบิลให้ได้ตามเป้าหมายที่ตั้งไว้ในแต่ละปีไม่ต่ำกว่า 80%**

เดือน	สาเหตุที่ไม่สามารถทำได้ตามเป้าหมาย	แนวทางการแก้ไข
มกราคม - มิถุนายน	1. Project ไม่เข้าตามเป้าหมาย เนื่องจากมีการเลื่อนการสั่งซื้อสินค้าออกไป	1. ต้องให้ทาง Sale ช่วยจัดหา Project อื่นเข้ามาแทน