



NỀN TẢNG QUẢN TRỊ THÔNG MINH

Cách triển khai mục tiêu của KIDO Group trên Base Platform

Session 01: Bài toán của KIDO

Session 02: Cách thức Base triển khai

Designed by:

Lê Bảo Ngọc - Giám Đốc Tư Vấn @Base.vn



QUẢN TRỊ MỤC TIÊU

OGSM

BÀI TOÁN



HỆ THỐNG MỤC TIÊU VẬN HÀNH TẠI KIDO GROUP

O

Objective

Đích đến chiến lược (The Why) -
Tầm nhìn định tính, truyền cảm
hứng.

G

Goals

Mục tiêu định lượng (The What)
- Các kết quả then chốt cần đạt
được.

S

Strategies

Đòn bẩy chiến lược (The How) -
Các lựa chọn và ưu tiên để đạt
được Mục tiêu.

M

Measures

Chỉ số theo dõi (How to know) -
Các chỉ số đo lường hiệu quả của
Chiến lược.

Trọng tâm của OGSM: Chuyển từ 'đặt mục tiêu' sang 'vận hành mục tiêu' theo chu kỳ.

KÌ VỌNG TẠI KIDO GROUP

1. Có hệ thống đo lường & kiểm soát tập trung

- Mọi KPI/OKR được quản lý trên một nền tảng chung, check-in định kỳ theo tháng/quý thay vì chỉ chốt sổ cuối năm.

2. Chiến lược được liên kết xuyên suốt từ Tập đoàn đến cá nhân

- Mục tiêu cấp Tập đoàn được cập nhật gần realtime và cascade rõ ràng xuống công ty thành viên, phòng ban, cá nhân.

3. Thiết lập mục tiêu nhanh, bám sát nhịp kinh doanh

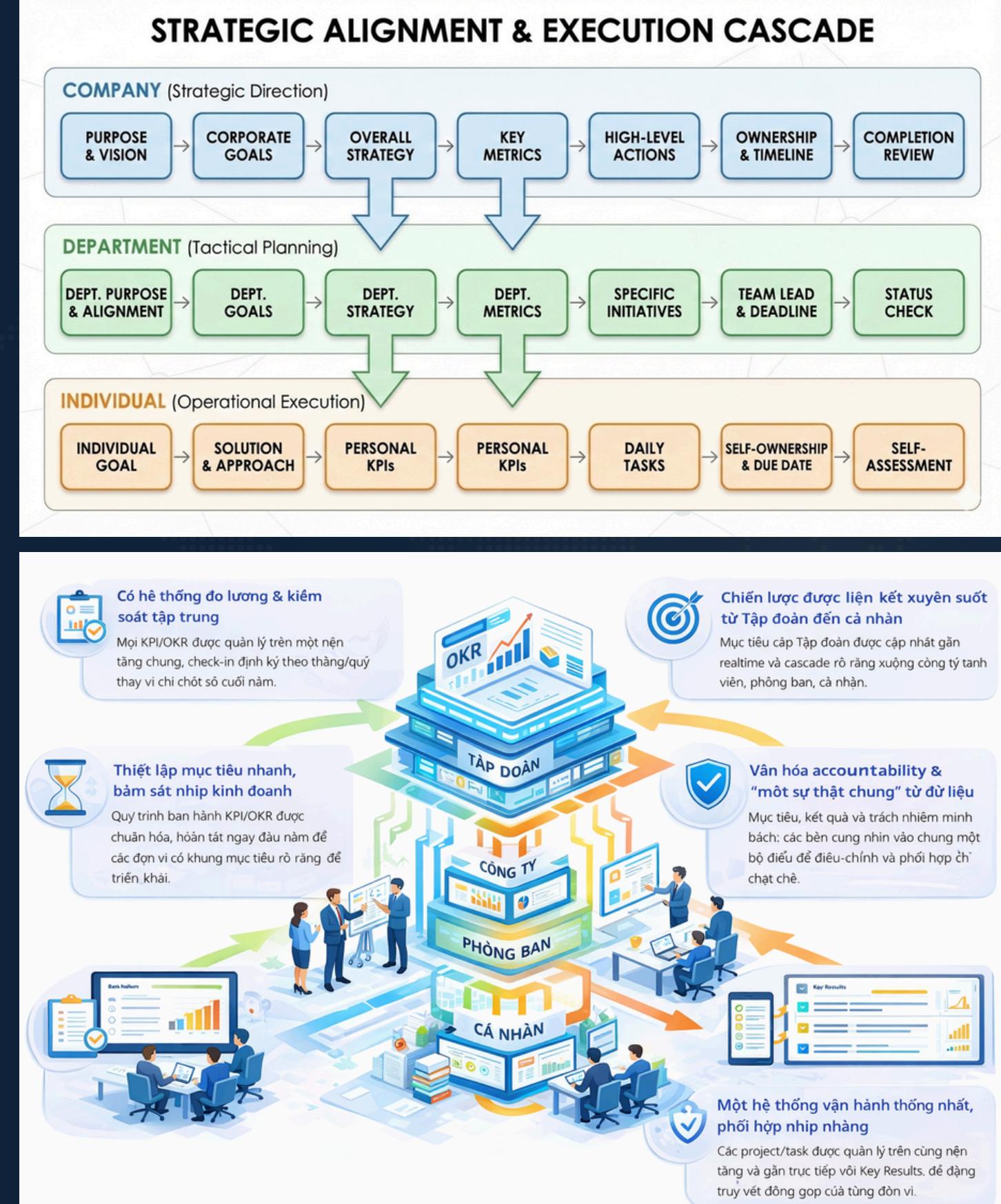
- Quy trình ban hành KPI/OKR được chuẩn hóa, hoàn tất ngay đầu năm để các đơn vị có khung mục tiêu rõ ràng để triển khai.

4. Một hệ thống vận hành thống nhất, phối hợp nhịp nhàng

- Các project/task được quản lý trên cùng nền tảng và gắn trực tiếp với Key Results, dễ dàng truy vết đóng góp của từng đơn vị.

5. Văn hóa accountability & “một sự thật chung từ dữ liệu”

- Mục tiêu, kết quả và trách nhiệm minh bạch; các bên cùng nhìn vào chung một bộ dữ liệu để điều chỉnh và phối hợp chặt chẽ.



PHƯƠNG PHÁP LUẬN



CẤU TRÚC CHIA MỤC TIÊU TẠI KIDO GROUP

Tầng 1: Tập đoàn (Corporate OGSM)

- **Focus:** Kết quả kinh doanh cuối cùng (Growth, Profit, Market Share, Cash Flow).
- **Output:** 5-10 Goals/KRs cốt lõi của Tập đoàn.

Tầng 2: Phòng ban (Functional OGSM)

- **Focus:** Đóng góp vào chuỗi giá trị (Sales, Trade, Supply Chain, Finance...).
- **Output:** KR của mỗi phòng ban liên kết trực tiếp với KR của Tập đoàn.

Nguyên tắc liên kết:

Corporate KR → được 'bẻ' thành Department KR → được 'bẻ tiếp thành Individual KR.

Mỗi người đều trả lời được câu hỏi: "Việc tôi làm hôm nay giúp ích cho KR nào?"

Tầng 3: Cá nhân (Individual OGSM)

- **Focus:** Năng lực thực thi hàng ngày (Execution KPI, checklist, deadline).
- **Output:** Hành động và thói quen gắn liền với KR của phòng ban

DASHBOARD THÔNG MINH: AI QUAN TÂM ĐẾN CHỈ SỐ NÀO?

Chủ tịch / HĐQT

Quan tâm: 3-7 chỉ số "đích" (lagging indicators) như tăng trưởng doanh thu, lợi nhuận gộp, thị phần, hiệu quả vốn.



Ban Tổng Giám Đốc

Quan tâm: Các “đòn bẩy” chiến lược có hiệu quả không?
Các vấn đề đỏ/vàng cần can thiệp.

Trạng Thái KR (Theo Phòng Ban)

Sales	KR: Đạt 120% Chi tiêu
Supply Chain	KR: Tối ưu Kho (Đang chậm)
Mktg	KR: ROI Thấp (Cần can thiệp)
Ops	KR: Giám sát sản xuất
HR	KR: Tỷ lệ nghỉ việc (Cảnh báo)

Giám đốc Khối/ Trưởng phòng

Quan tâm: Năng lực vận hành (leading indicators) như OOS (hết hàng), forecast accuracy, độ phủ, ROI trade, tồn kho.



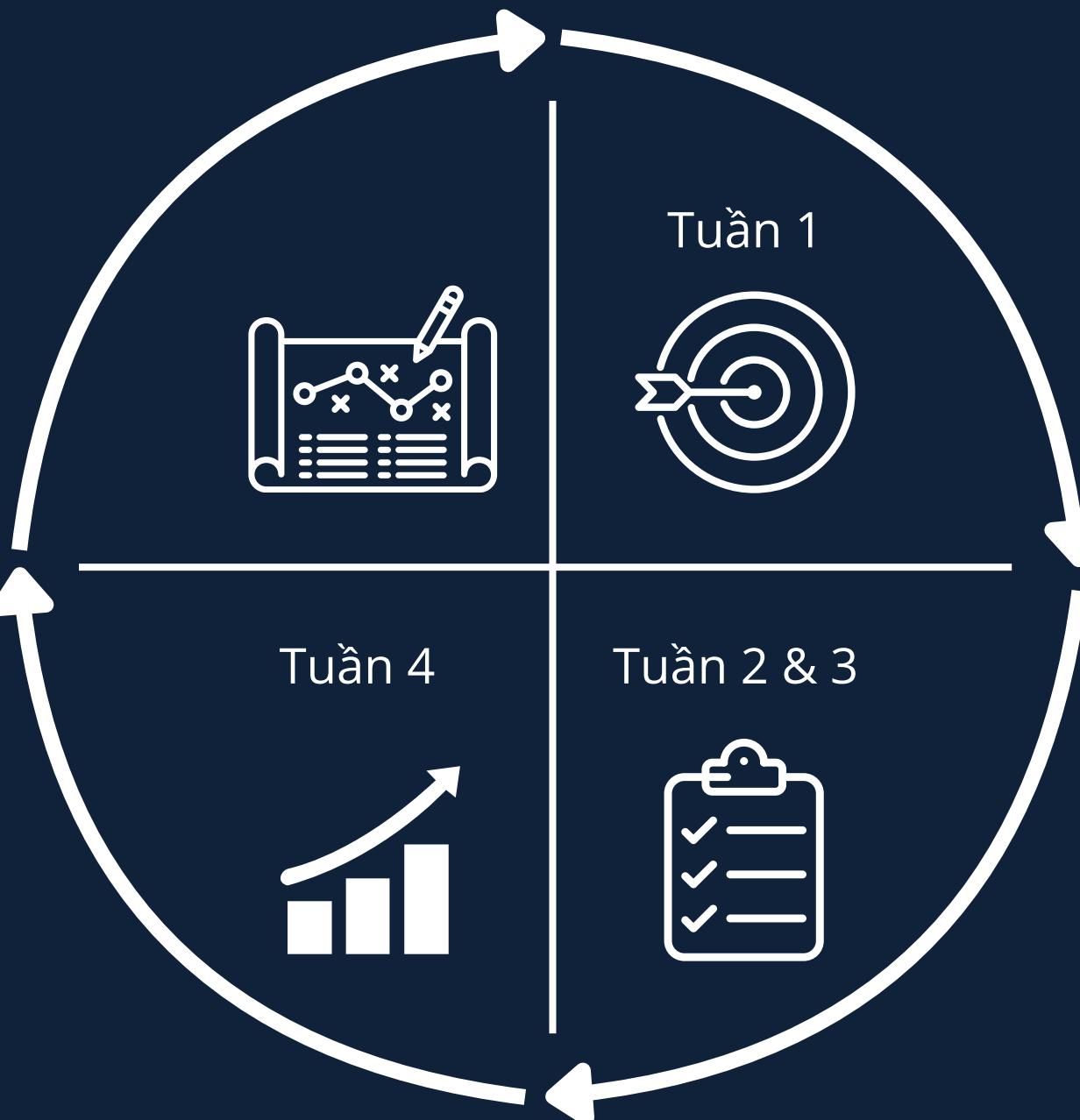
Nhân viên thực thi

Quan tâm: “Tuần này tôi cần làm gì để kéo KR?”

Hành Động Tuần 24

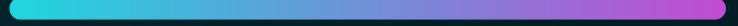
- KR: Giảm OOS tại điểm bán
- Tasks:
- Kiểm tra tồn kho vật lý tại 5 siêu thị chính (T2)
 - Liên hệ nhà cung cấp đẩy nhanh đơn hàng (T3)
 - Báo cáo nguyên nhân OOS với Trưởng phòng (T5)

REVIEW VẬN HÀNH: CHU KỲ CỦA OGSM



OGSM giúp KIDO chuyển từ “**báo cáo kết quả cuối kỳ**” sang “**điều hành chủ động trước chu kỳ**”.

CÁCH THỨC TRIỂN KHAI

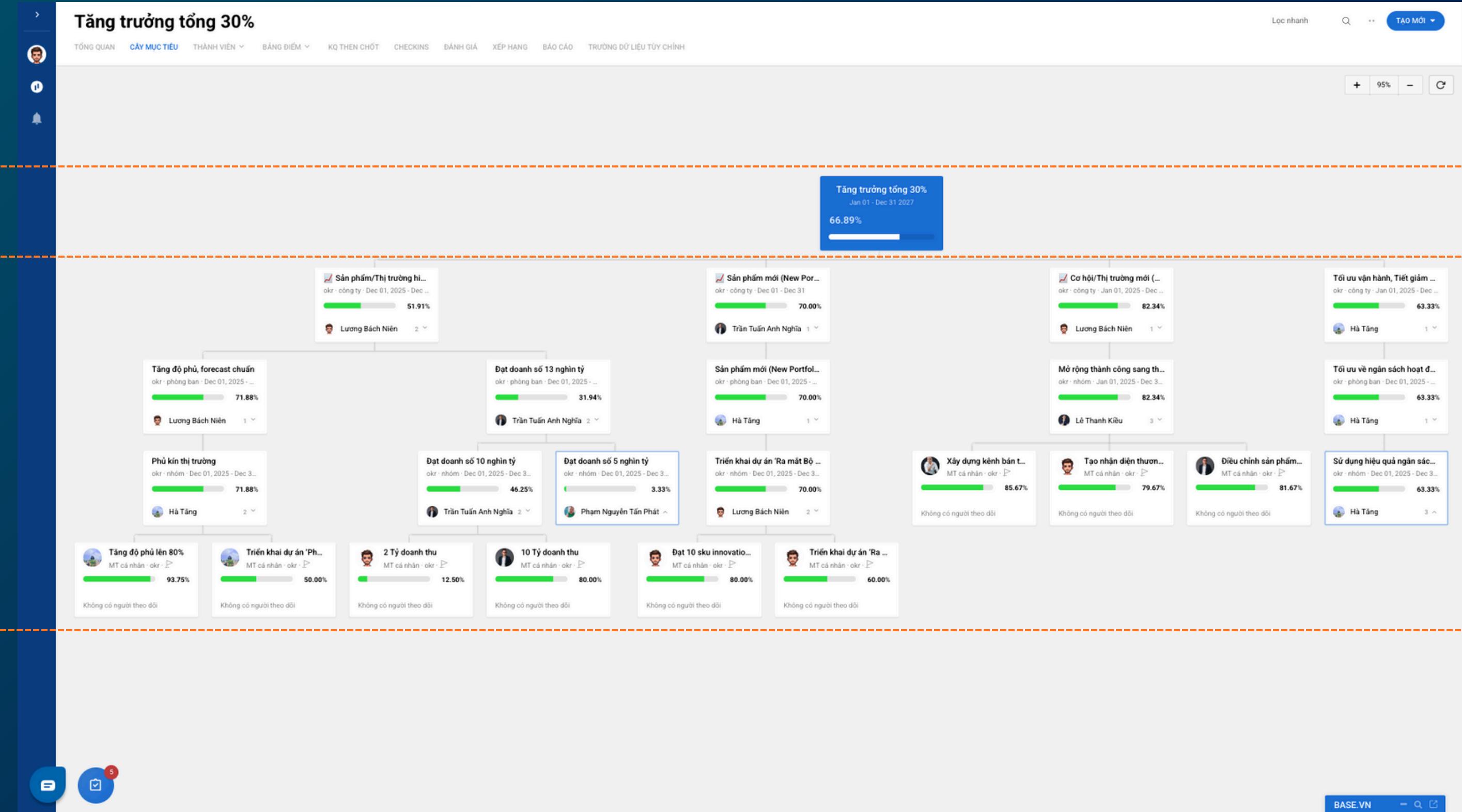


OGSM_COMPANY TẠI KIDO GROUP



• Objectives

• Goals





OGSM_DEPARTMENT TẠI KIDO GROUP

• Goals 1

• Key Results

• Goals 2

• Key Results

Sản phẩm/Thị trường hiện hữu
OKR công ty

- Lương Bách N... Service Dec 01, 2025 - Dec 31, 2027 51.91%
- Lương Bách N... Dec 01, 2025 - Dec 31, 2027 71.88%
- Hà Tăng Dec 01, 2025 - Dec 31, 2027 71.88%
- Hà Tăng Dec 01, 2025 - Dec 31, 2027 93.75%
- Hà Tăng Dec 01, 2025 - Dec 31, 2027 50.00%
- Trần Tuấn Anh... Dec 01, 2025 - Dec 31, 2027 31.94%
- Trần Tuấn Anh... Dec 01, 2025 - Dec 31, 2027 46.25%
- Lương Bách N... Dec 01, 2025 - Dec 31, 2027 12.50%
- Trần Tuấn Anh... Dec 01, 2025 - Dec 31, 2027 80.00%
- Phạm Nguyễn ... Dec 01, 2025 - Dec 31, 2027 3.33%
- Hà Tăng Dec 01, 2025 - Dec 31, 2027 3.33%

Sản phẩm mới (New Portfolio)
OKR công ty

- Trần Tuấn Anh... Hỗ trợ Dec 01 - Dec 31 70.00%
- Hà Tăng Dec 01, 2025 - Dec 31, 2027 70.00%
- Lương Bách N... Dec 01, 2025 - Dec 31, 2027 70.00%
- Lương Bách N... Dec 01, 2025 - Dec 31, 2027 80.00%
- Lương Bách N... Dec 01, 2025 - Dec 31, 2027 60.00%

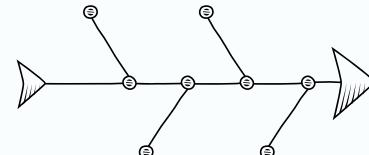
FISHBONE - KÍCH HOẠT CƠ CHẾ TÌM NGUYÊN NHÂN GỐC KHI GẶP VẤN ĐỀ

Kích hoạt quy trình Fishbone khi: Một **KR bị 'Đỏ'**, hoặc một vấn đề không cải thiện sau “chu kỳ”.



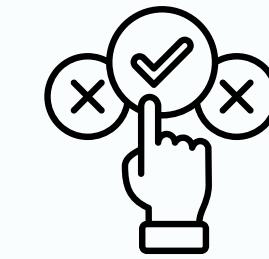
1. Detect (Phát hiện)

Dashboard báo KR **ĐỎ/VÀNG**.



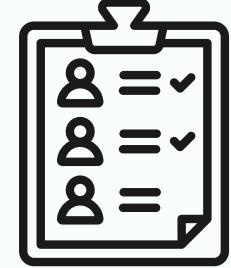
2. Diagnose (Chẩn đoán)

Tổ chức buổi họp Fishbone để phân tích nguyên nhân gốc.



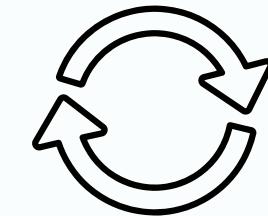
3. Decide (Quyết định)

Chốt 2-3 nguyên nhân chính và quyết định hành động khắc phục.



4. Deliver (Thực thi)

Giao hành động cụ thể cho chủ sở hữu (owner) với deadline rõ ràng.



5. Debrief (Đúc kết)

Review lại hiệu quả của hành động trong kỳ họp sau.

Output của Fishbone không phải là một "bản vẽ", mà là một **Kế Hoạch Hành Động (Action Plan)** cụ thể.

FISHBONE TẠI KIDO GROUP



Kích hoạt quy trình “Fishbone - Review & Cải thiện” trên ứng dụng

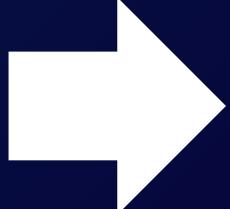
The screenshot shows the 'FISHBONE - REVIEW & CẢI THIỆN' workflow in the 'Kanban' view of the application. The workflow consists of six columns:

- Khoanh vùng & xác thực d.
- Vẽ Fishbone (Brainstorm C
- Chọn nguyên nhân ưu tiên ...
- Chốt giải pháp & thiết kế A
- Thực thi & theo dõi theo tu...
- Review lại kết quả & chuẩn...

The fifth column, 'Thực thi & theo dõi theo tu...', is highlighted with a red dashed box and has a vertical dashed arrow pointing down to it from the explanatory text below.

- Các hoạt động cải tiến sẽ được quản lý và theo dõi tập trung tại một nơi

Trang tiếp theo



ACTION LOG TẠI KIDO GROUP



Quản lý dự án & hoạt động cải tiến

Giao diện quản lý tập trung tiến độ dự án

Giao diện nhân viên thực thi mỗi công việc

REVIEW ACTIVITIES TẠI KIDO GROUP



Quản lý công việc báo cáo định kỳ

Báo cáo định kỳ ★

TỔNG QUAN CÔNG VIỆC Dạng kanban THẢO LUẬN (0) TÀI LIỆU (0) HOẠT ĐỘNG BÁO CÁO Báo cáo TÙY CHÍNH

Chưa phân loại 0/0

+ THÊM CÔNG VIỆC

Monthly Review - Kinh Doanh (31/12/2025)
≡ OGSM cập nhậtKhoảng lệcĐiều chín...
⌚ 01/01/2026 Nghĩa

Monthly Review (31/12/2025)
≡ OGSM cập nhậtKhoảng lệcĐiều chín...
⌚ 01/01/2026 Nghĩa

Monthly Review (31/12/2025)
≡ OGSM cập nhậtKhoảng lệcĐiều chín...
⌚ 01/01/2026 Niên

Monthly Report 0/3

+ THÊM CÔNG VIỆC

Weekly Review (22/12/2025)
≡ KPI tuầnLịch ở đâu Cập nhật fishbon...
⌚ 23/12/2025 Nghĩa

Weekly Review (29/12/2025)
≡ KPI tuầnLịch ở đâu Cập nhật fishbon...
⌚ 30/12/2025 Nghĩa

Weekly Review (22/12/2025)
≡ KPI tuầnLịch ở đâu Cập nhật fishbon...
⌚ 23/12/2025 Tăng

Weekly Review (29/12/2025)
≡ KPI tuầnLịch ở đâu Cập nhật fishbon...
⌚ 30/12/2025 Tăng

Weekly Review (29/12/2025)
≡ KPI tuầnLịch ở đâu Cập nhật fishbon...
⌚ 30/12/2025 Niên

Weekly Report 0/6

+ THÊM CÔNG VIỆC

Weekly Review (22/12/2025)
≡ KPI tuầnLịch ở đâu Cập nhật fishbon...
⌚ 23/12/2025 Nghĩa

Weekly Review (29/12/2025)
≡ KPI tuầnLịch ở đâu Cập nhật fishbon...
⌚ 30/12/2025 Nghĩa

Weekly Review (22/12/2025)
≡ KPI tuầnLịch ở đâu Cập nhật fishbon...
⌚ 23/12/2025 Tăng

Weekly Review (29/12/2025)
≡ KPI tuầnLịch ở đâu Cập nhật fishbon...
⌚ 30/12/2025 Tăng

Weekly Review (22/12/2025)
≡ KPI tuầnLịch ở đâu Cập nhật fishbon...
⌚ 23/12/2025 Niên

Lịch

xspace.base.com.vn/calendar?ts=1766941200&show=meeting&id=1326

Hôm nay < > 29 Tháng 12, 2025 - 04 Tháng 1, 2026

Chi tiết cuộc họp

Weekly Review
⌚ 09:00-12:00 Thứ 2, 29/12/2025
Phòng Họp Lớn
Tạo bởi Lương Bách Niên vào lúc 14:18 22/12/2025

MÔ TẢ
Hợp báo cáo tiến độ định kỳ

AI tóm tắt thông tin
Tải tệp ghi âm hoặc tệp ghi hình cuộc họp để trợ lý AI tóm tắt giúp bạn
Định dạng tệp: .mp3, .mp4, .mov, .wav, .m4a. Tối đa 100MB.

LƯU

LỊCH HỘP
BOOKING
Đặt phòng họp với Base Booking

TỆP ĐÍNH KÈM

NGƯỜI CHỦ TRỊ
Lương Bách Niên Service

THÀNH VIÊN
Lương Bách Niên Service Admin External User Diệp Vy Manager Lương Niên HRM Phan Duy Ken Operation Manager Phùng Thị Kim Hà Culi

Giao diện quản lý báo cáo công việc daily/ weekly

Giao diện tổng hợp nội dung cuộc họp hàng tuần

*Customize trên Dashboard riêng biệt cho KIDO

DASHBOARD DOANH THU TẠI KIDO GROUP

Mục Tiêu Năm 2024 - TẬP ĐOÀN KIDO

okr - tập đoàn • Jan 01 - Dec 31 2024

Tăng trưởng doanh thu 30% | Cắt giảm 30% lãng phí | Hoàn thành 100% AI-eOffice

82.0%

TGD Tổng Giám đốc

8 theo dõi

PHẦN RẢ MỤC TIÊU

KIDO Frozen: 93.0% (Giám đốc KD)

Tường An Foods: 83.0% (Trần Tuấn Anh)

Thị Phát Foods: 60.0% (Lê Văn B)

KIDO Beverage: 40.0% (Phạm Văn C)

So Sánh Hiệu Suất Công Ty Thành Viên

Điểm nổi bật:

- KIDO Frozen là đơn vị dẫn đầu với 93% hoàn thành mục tiêu, đóng góp 40% trọng số toàn Tập đoàn
- Tường An Foods duy trì vị thế vững chắc với 83% tiến độ, chiếm 35% trọng số
- Thị Phát Foods tăng trưởng chậm hơn kế hoạch (60%), cần hỗ trợ
- KIDO Beverage là đơn vị yếu nhất (40%), mặc dù trọng số chỉ 5%

Khuyến Nghị Hành Động:

- Thị Phát Foods: Cần review lại chiến lược phân phối & portfolio sản phẩm. Đề xuất: Tăng cường Trade Marketing tại kênh Modern Trade
- KIDO Beverage: Xem xét tái cấu trúc hoặc tìm đối tác chiến lược. Tập trung vào 5-10 SKU core thay vì dàn trải
- Học hỏi best practice: Nhấn rộng mô hình thành công của KIDO Frozen sang các công ty khác

*Customize trên Dashboard riêng biệt cho KIDO

DASHBOARD DOANH THU TẠI KIDO GROUP

 **KIDO - Dashboard Quản Trị Mục Tiêu**
Hệ thống quản trị chiến lược OGSM

Tổng Giám Đốc
Kỳ báo cáo: Q4/2024
Cập nhật: 16/12/2024

Chi Tiết Công Ty Thành Viên

Chọn Công Ty: KIDO Frozen | Kỳ báo cáo: Q4/2024

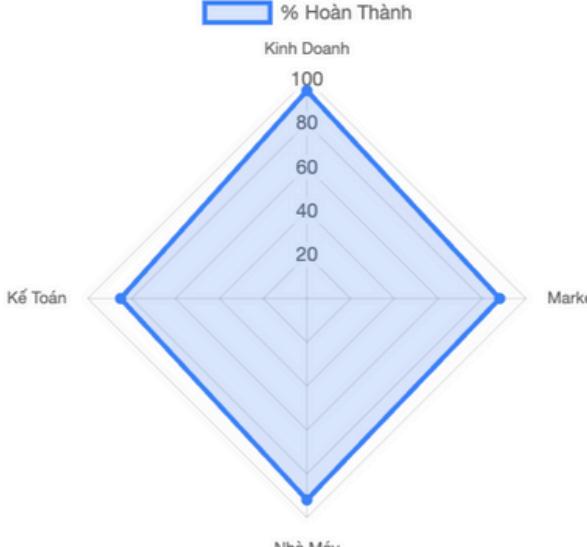
Doanh Thu
3,250 tỷ
↗ +28% vs PY

Hoàn Thành Mục Tiêu
93%

Số Phòng Ban
4
Đang hoạt động

Trạng Thái
 Xuất sắc

Hiệu Suất Các Phòng Ban



Metric	Value
Kinh Doanh	100%
Marketing	95%
Nhà Máy	87%
Kế Toán	85%

Danh Sách Phòng Ban

Phòng Ban	Doanh số	Hoàn thành
Kinh Doanh	3,250 tỷ	95%
Marketing	45 SKU mới launch	88%
Nhà Máy	Công suất	92%
Kế Toán	Chi phí/DT	85%

*Customize trên Dashboard riêng biệt cho KIDO

DASHBOARD TRADE TẠI KIDO GROUP

Chi Tiết Phòng Ban

Chọn Công Ty: KIDO Frozen
Chọn Phòng Ban: Phòng Kinh Doanh

Chọn Phòng Ban:

- ✓ Phòng Kinh Doanh
- Phòng Marketing
- Phòng Mua Hàng
- Phòng Kế Toán
- Phòng Nhân Sự
- Phòng IT

KPIs Chi Tiết

Doanh số khu vực: 3,250 tỷ (Hoàn thành: 95%)

Điểm bán mới: 1,250 điểm (Hoàn thành: 88%)

Goal: +30% Doanh số

Tổng Thể: 93%

Tiến Độ KPIs Theo Tháng

Phân Tích & Insight:
Phòng Kinh Doanh đạt hiệu suất xuất sắc với 95% hoàn thành mục tiêu. Mô hình "Business Owner" đang phát huy hiệu quả - thu nhập bình quân nhân viên tăng 38%. Độ phủ thị trường đạt 95%, cao nhất từ trước đến nay.

Khuyến Nghị Hành Động:
Nhấn nút mô hình thành công sang các công ty khác. Tăng cường đào tạo kỹ năng "Ownership" cho Sales mới. Xem xét mở rộng team để khai thác kênh Online.

*Customize trên Dashboard riêng biệt cho KIDO

DASHBOARD TỒN KHO TẠI KIDO GROUP

 **KIDO - Báo Cáo Tuổi Hàng Tồn Kho**

Inventory Aging Analysis & Action Plan

17 15/12/2024
Cập nhật: T7, 09:30 AM

Executive Summary - Tổng Quan Tồn Kho

TỔNG GIÁ TRỊ TỒN KHO 1,847 tỷ Vốn tồn kho hiện tại ▼ +12% vs tháng trước	INVENTORY DAYS (DOH) 68 ngày Ngưỡng an toàn: 45-60 ngày △ Vượt ngưỡng 13%	HÀNG TỒN >90 NGÀY 28.4% 524 tỷ đang gặp rủi ro ● Vượt ngưỡng 20%	INVENTORY AT RISK (IAR) 524 tỷ Cần xử lý KHẨN CẤP 🔥 Cao nhất 6 tháng	HÀNG TỒN 61-90 NGÀY 18.6% 344 tỷ cần giám sát △ Tăng 5% vs tháng trước	HÀNG TỒN 0-30 NGÀY 35.2% 650 tỷ lưu chuyển tốt ✓ Trong ngưỡng an toàn
---	--	--	---	---	--

3 Phát Hiện Quan Trọng Nhất

Key Insights cần hành động ngay

INSIGHT #1: KIDO Beverage Đang Trong Tình Trạng Nghiêm Trọng

- 524 tỷ hàng tồn >90 ngày - chiếm 45% tổng tồn của đơn vị
- 68% SKU bán chậm nhưng vẫn đang sản xuất thêm
- Hạn sử dụng còn lại trung bình: 45 ngày (ngưỡng nguy hiểm cho kênh GT)
- Root cause: Forecast sai 35%, chính sách bán không hiệu quả

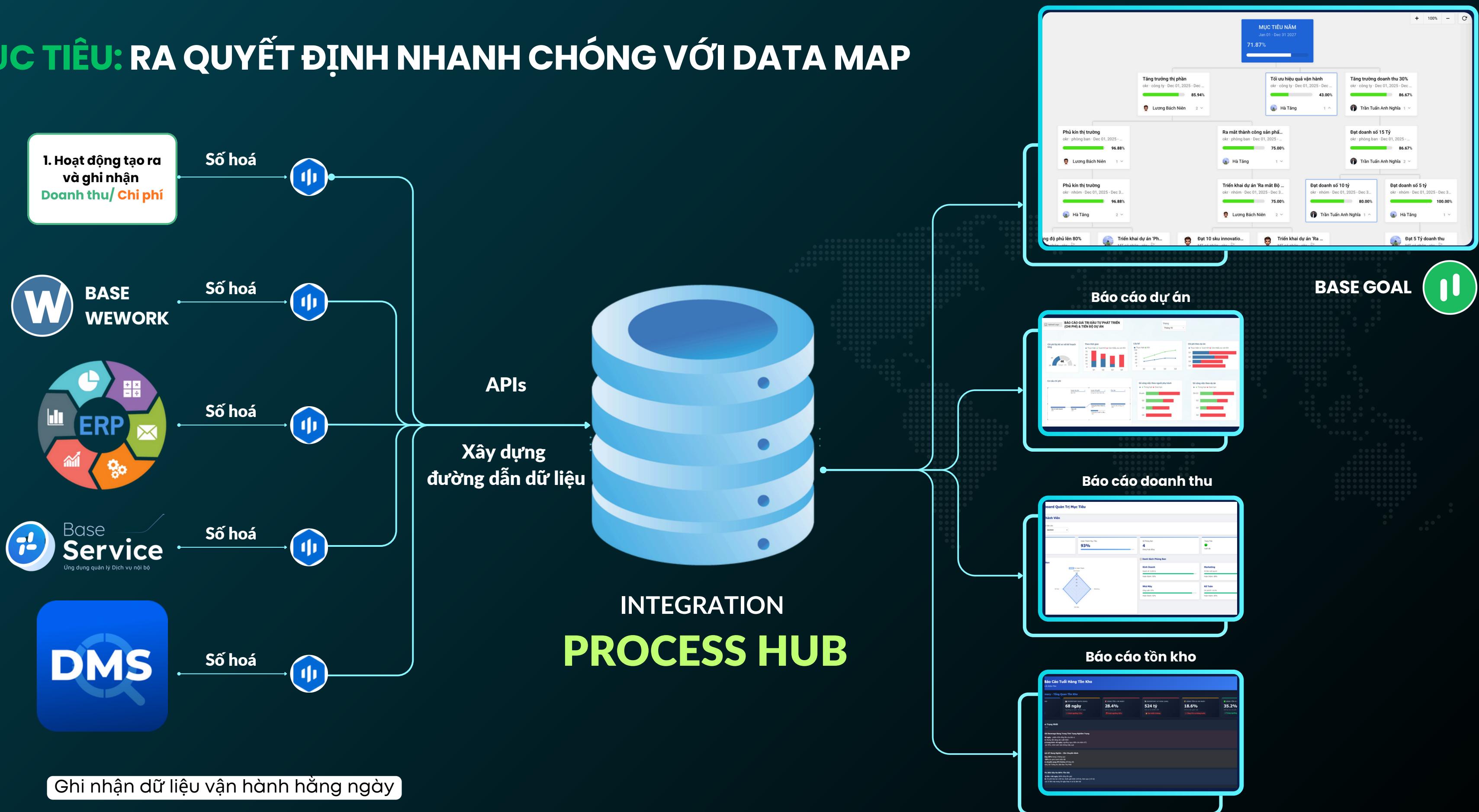
INSIGHT #2: Kênh GT Đang Nghẽn - Cần Chuyển Kênh

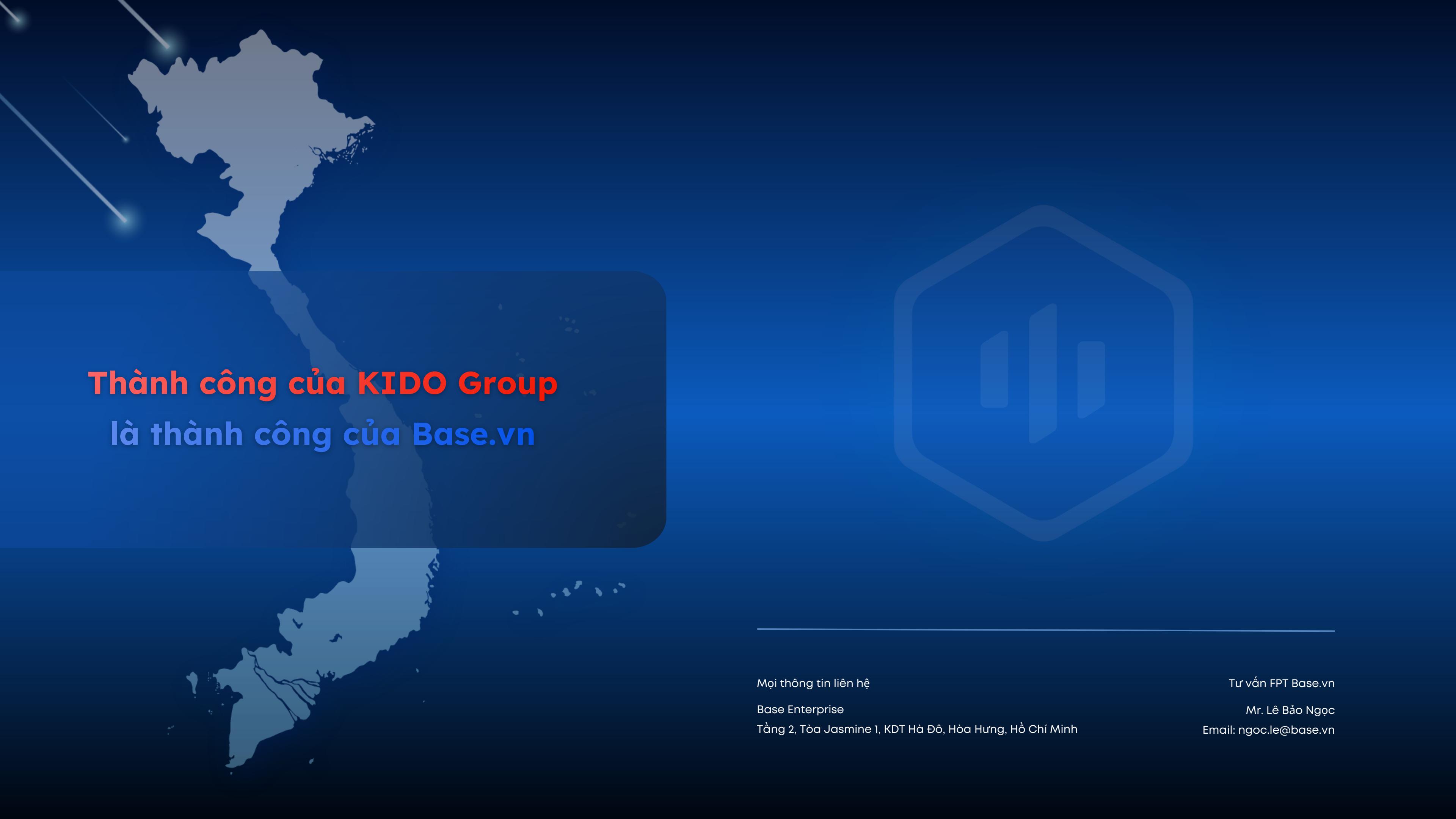
- Tồn kho kênh GT tăng 28% trong 2 tháng qua
- Sell-through giảm 18% do cạnh tranh khốc liệt
- 240 tỷ hàng tồn cần chuyển sang MT/Online để tăng tốc
- SKU nổi bật: Kem Merino, Bơ Tường An, Báo Bao Tho Phát

INSIGHT #3: 20% SKU Gây Ra 80% Tồn Già

- 15 SKU chiếm 420 tỷ tồn >90 ngày (80% tổng tồn già)
- Top 3 SKU cần xử lý: Cà phê hòa tan (185 tỷ), Nước giải khát (120 tỷ), Kem que (115 tỷ)
- Decision: Tập trung xả 15 SKU này trong 30 ngày thay vì xử lý dần trải

MỤC TIÊU: RA QUYẾT ĐỊNH NHANH CHÓNG VỚI DATA MAP





**Thành công của KIDO Group
là thành công của Base.vn**

Mọi thông tin liên hệ

Base Enterprise

Tầng 2, Tòa Jasmine 1, KDT Hà Đô, Hòa Hưng, Hồ Chí Minh

Tư vấn FPT Base.vn

Mr. Lê Bảo Ngọc

Email: ngoc.le@base.vn