1. **Các chỉ số KPI thường sử dụng**
2. CUSTOMER ACQUISITION COST (CAC )

* Bạn phải trả bao nhiêu để đăng ký một khách hàng?
* CAC hoặc Chi phí chuyển đổi khách hàng là một KPI quản lý quan trọng cho doanh nghiệp của bạn, cho cả công ty của bạn và cho các nhà đầu tư. Nó đại diện cho tất cả các chi phí phát sinh để thuyết phục một khách hàng tiềm năng mua một sản phẩm hoặc dịch vụ, và do đó biến anh ta thành khách hàng.

1. CUSTOMER LIFETIME VALUE (CLV)

* Bạn sẽ nhận được bao nhiêu tiền từ một khách hàng trong suốt mối quan hệ của mình?
* CLV là một dự đoán về tất cả giá trị sẽ thu được từ việc kinh doanh với khách hàng. Vấn đề là chúng ta không bao giờ biết một mối quan hệ sẽ kéo dài bao lâu, vì vậy tốt hơn là nên ước tính tốt và nêu CLV dưới dạng giá trị định kỳ: CLV 6, 12 hoặc 24 tháng của khách hàng này là số tiền đó. Để tính toán số liệu quản lý liên quan đến bán hàng này, bạn cần đánh lạc hướng CAC về tổng doanh thu bạn mong đợi từ khách hàng đó trong khoảng thời gian đó. CLV cũng cho bạn biết bạn có thể cho phép bao nhiêu tiền để CAC của bạn vẫn sinh lời.

1. SALES TARGET (ACTUAL REVENUE VS FORECASTED REVENUE)

* Mục tiêu bán hàng (Doanh thu thực tế so với daonh thu dự báo)
* Kiểm tra xem bạn có đang đi đúng hướng với mục tiêu bán hàng của mình không
* Một trong những ưu tiên chính, sau khi lập kế hoạch và dự báo, là thực sự kiểm tra xem bạn đang ở đâu trong các mục tiêu này: bạn đã vượt chỉ tiêu doanh số hay ngược lại bạn đang bị tụt lại phía sau? Những lý do là gì? Bạn đã tính đến tất cả các yếu tố khác nhau khi dự báo các mục tiêu bán hàng này chưa? Hiểu được tất cả những điều này sẽ giúp bạn biết mình đang đứng ở đâu, bạn có thể cải thiện điều gì và xác định những điểm khác biệt so với xu hướng. Nó cũng giúp ban lãnh đạo dự báo chính xác hơn trong tương lai. Nhờ thông tin đó, bạn có sự chuẩn bị tốt và biết được liệu nhóm của mình có đang làm những gì họ nên làm không, họ có cần trợ giúp hay không hoặc bạn có nên suy nghĩ lại toàn bộ chiến lược hay không.

1. OPERATING PROFIT MARGIN PERCENTAGE

* Mức độ hiệu quả của bạn trong việc tạo ra lợi nhuận trên mỗi đô la doanh thu được tạo ra?
* Cũng nên biết dưới tên viết tắt của “EBIT” (Thu nhập trước lãi vay và thuế), KPI quản lý liên quan đến tài chính này thể hiện Lợi nhuận hoạt động dưới dạng phần trăm tổng doanh thu. Nó cho biết mô hình kinh doanh của bạn mang lại lợi nhuận như thế nào và cho biết số tiền còn lại từ doanh thu của bạn sau khi bạn thanh toán tất cả các chi phí hoạt động (nguyên liệu, tiền lương, v.v.) - nhưng nó không bao gồm doanh thu bạn có thể kiếm được từ các khoản đầu tư của công ty cũng như ảnh hưởng của các loại thuế. Nó cũng cho biết về hiệu quả của việc kiểm soát chi phí và chi phí liên quan đến hoạt động. EBIT có thể được tính đơn giản bằng cách chia lợi nhuận hoạt động cho doanh thu. Nó được biểu thị bằng phần trăm doanh số bán hàng

1. NET PROFIT MARGIN

* Theo dõi lợi nhuận ròng của bạn bằng cách phân tích điểm mấu chốt của bạn
* Biên lợi nhuận ròng là một tỷ suất sinh lời. Nó đo lường phần trăm lợi nhuận bạn kiếm được sau khi trừ đi tất cả các chi phí, lãi vay, khấu hao và thuế từ doanh thu. Bạn có thể tính toán theo công thức sau: Thu nhập ròng x 100 / Tổng doanh thu. Đây là một trong những KPI quản lý được theo dõi chặt chẽ nhất vì nó cho biết mức độ hiệu quả của công ty bạn trong việc chuyển đổi doanh thu thành lợi nhuận. Được thể hiện dưới dạng phần trăm doanh thu, có thể kiện để so sánh các công ty khác nhau để xem công ty nào tốt hơn trong việc chuyển doanh số thành lợi nhuận. Đây là cả một tiêu chuẩn về hiệu quả và sức khỏe kinh doanh tổng thể: các công ty tạo ra nhiều lợi nhuận hơn trên mỗi đô la bán hàng thì hiệu quả hơn và có nhiều khả năng tồn tại hơn các rắc rối, sự cố ra mắt sản phẩm hoặc thời kỳ kinh tế suy thoái.
* Tỷ suất lợi nhuận ròng càng cao càng tốt. Theo dõi số liệu tài chính này để phát hiện bất kỳ thời điểm nào của sự sụt giảm và hiểu điều gì ẩn sau - doanh số giảm, khách hàng không hài lòng? - và sửa nó càng sớm càng tốt.

1. Return On Assets (ROA)

* Bạn sử dụng tài sản của công ty mình một cách hiệu quả như thế nào để tạo ra lợi nhuận?
* ROA hay Tỷ suất sinh lợi trên tài sản là một loại lợi tức đầu tư (ROI), tính toán lợi nhuận của một công ty tương đối so với tổng tài sản của nó. Ví dụ về KPI quản lý này cho thấy một công ty đang hoạt động tốt như thế nào bằng cách so sánh lợi nhuận mà nó tạo ra với số vốn mà nó đầu tư vào các tài sản khác nhau. Tài sản của một công ty bao gồm cả nợ và vốn chủ sở hữu, mà bạn sẽ tính đến khi tính ROA bằng cách chia thu nhập ròng cho tổng tài sản. Một dấu hiệu tốt là ROA ngày càng tăng, có nghĩa là công ty đang kiếm được nhiều tiền hơn với cùng một tài khoản tài sản hoặc tạo ra lợi nhuận bằng nhau nhưng với ít tài sản hơn.
* ROA càng cao càng tốt. Bạn có thể thực hiện một điểm chuẩn của các công ty khác trong ngành của bạn và so sánh của bạn với họ.

1. Return On Equity (ROE)

* Đo lường lợi nhuận mà bạn quản lý để tạo ra với các khoản đầu tư của cổ đông của bạn
* ROE hoặc Lợi tức trên vốn chủ sở hữu đánh giá số lợi nhuận mà công ty của bạn có thể tạo ra cho các cổ đông của mình. Bạn có thể tính nó bằng cách chia thu nhập ròng của mình (trừ cổ tức cho cổ phiếu ưu đãi) cho vốn chủ sở hữu của cổ đông, không bao gồm cổ phiếu ưu đãi. Vốn chủ sở hữu của cổ đông là một sản phẩm của kế toán: nó thể hiện sự khác biệt giữa tổng tài sản và tổng nợ phải trả. ROE đo lường lợi nhuận của doanh nghiệp của bạn bằng cách cho thấy lợi nhuận bạn có thể tạo ra với số tiền mà các cổ đông đầu tư. Nó thường được sử dụng để so sánh các công ty trong cùng một ngành, bằng cách xem xét khả năng sinh lời của việc đầu tư vào đó.
* ROE cao có nghĩa là bạn có nhiều khả năng tạo ra tiền mặt trong nội bộ hơn. Vì vậy, càng cao, càng tốt cho cổ đông của bạn.

1. P/E Ratio

* Đo lường mức độ đánh giá của doanh nghiệp bạn so với các đối thủ cạnh tranh
* Tỷ lệ Giá trên Thu nhập là một số liệu quản lý phổ biến được sử dụng để định giá một công ty, bằng cách tính giá cổ phiếu hiện tại của nó so với EPS hoặc Thu nhập trên mỗi Cổ phiếu. Nói một cách đơn giản, tỷ lệ này cho biết số tiền mà một nhà đầu tư có thể mong đợi đầu tư vào một doanh nghiệp, để nhận được một đô la từ thu nhập của doanh nghiệp đó. Tỷ lệ P / E được sử dụng để đo lường giá trị của một cổ phiếu và so sánh nó với mức trung bình của ngành hoặc với cổ phiếu của các đối thủ cạnh tranh.

1. **Danh sách đầy đủ 18 KPI và chỉ số tài chính hàng đầu**
2. **Gross Profit Margin**: ( Biên lợi nhuận gộp) Doanh thu bạn còn lại sau giá vốn hàng bán là bao nhiêu?
3. **Operating Profit Margin**: (Biên lợi nhuận hoạt động ) EBIT của bạn phát triển như thế nào theo thời gian?
4. **Operating Expense Ratio**: (Tỷ lệ chi phí hoạt động) Làm thế nào để bạn tối ưu hóa chi phí hoạt động của mình?
5. **Net Profit Margin:** (Biên lợi nhuận ròng) Công ty của bạn tăng lợi nhuận ròng như thế nào?
6. **Working Capital**: (Vốn lưu động) Công ty của bạn có tình trạng tài chính ổn định không?
7. **Current Ratio**: (Tỷ lệ hiện tại ) Bạn có thể thanh toán các nghĩa vụ ngắn hạn của mình không?
8. **Quick Ratio / Acid Test**: Tính thanh khoản của công ty bạn có tốt không?
9. **Berry Ratio**: (Tỷ lệ Berry) Bạn đang thua lỗ hay tạo ra lợi nhuận?
10. **Cash Conversion Cycle**: (Chu kỳ chuyển đổi tiền mặt) Bạn có thể chuyển đổi tài nguyên thành tiền mặt nhanh như thế nào?
11. **Accounts Payable Turnover:** (Doanh thu khoản phải trả) Bạn có đang thanh toán các khoản chi phí với tốc độ hợp lý không?
12. **Accounts Receivable Turnover:** (Doanh thu khoản phải thu) Bạn thu các khoản thanh toán nhanh như thế nào?
13. **Vendor Payment Error Rate:** (Tỷ lệ Lỗi Thanh toán của Nhà cung cấp) Bạn có đang xử lý các hóa đơn của mình một cách hiệu quả không?
14. **Budget Variance:** (Phương sai ngân sách) Việc lập ngân sách của bạn có chính xác và thực tế không?
15. **Return on Assets:** (Tỷ suất sinh lời trên tài sản) Bạn có sử dụng tài sản của công ty một cách hiệu quả không?
16. **Return on Equity:** (Lợi nhuận trên vốn chủ sở hữu) Bạn tạo ra bao nhiêu lợi nhuận cho các cổ đông?
17. **Economic Value Added:** (Giá trị gia tăng kinh tế) Bạn tạo ra bao nhiêu lợi nhuận cho các cổ đông?
18. **Employee Satisfaction:** (Sự hài lòng của nhân viên) Nhóm của bạn sẽ giới thiệu bạn làm nơi làm việc chứ?
19. **Payroll Headcount Ratio:** (Tỷ lệ nhân sự trong biên chế) Bạn sử dụng lực lượng lao động của mình như thế nào?