

Báo cáo thực hiện mục tiêu và chỉ tiêu đo lường quá trình

MT01 10

Soát xét

Mẫu

01/7/2018 Kiem trachi NHA Ngày: Hiệu lực Phê duyệt

Soan thảo

Ninh
Tây
i Nhánh
<u>်</u>
Don vi
ban/
Phòng
-

2. Myc tiêu: Thang 6/2018

							,		4		TOURSON CHOOSE NO	È
2	_	Phép do	Người thực Theo dỗi	Theo dõi				Năm: 2018	2018			•
) SII	Mục tiêu / Chi tiêu kinh doanh, chat lượng	(Đầu ra/Đầu vào)	hiện	Tháng	1	2	3	4	8	9	Trung bình năm	
		Tỳ lệ PAKD hiệu quả =	***	Mục tiêu (%)	100	100	100	100	100	100	100	
	Phương án kinh doanh đạt hiệu quả 100% (hiệu quả đạt "=" hoặc ">" PAKD đã thiết lập)		Ngọc Bảo Trang	Kết quả thực hiện (%)	95	100	94	06	06	06	93	
		đã thiết lập) × 100	114118	ĐẠT (Đ) / Không đạt (K)	¥	Ф	¥	¥	×	×	¥	
		Tỳ lệ giao hàng đúng hẹn	K	Mục tiêu (%)	100	100	100	100	100	100	100	
2	Giao hàng đúng hẹn 100%	=(Số hợp đồng đã giao đúng hẹn/Tổng số hợp	Ngọc Bảo Trang	Kết quả thực hiện (%)	100	100	100	100	100	100	100	
		đồng phải giao hàng) x 100	Hallig	ĐẠT (Đ) / Không đạt (K)	Э	Э	Ф	Ф	Ф	Ф	Ф	
		XNK: tối đa 25 khiểu nại/	N.	Mục tiêu (Lần)	0	0	0	0	0	0	0	
ι.	Giảm số khiểu nại của khách hàng	mang XKG, TTTM, TTTM-Buôn Mg Thuật Tây Nigh, 0/	Ngọc Bảo Trang	Kết quả thực hiện (Lần)	0	0	0	0	0	0	0	
		tháng	9	ĐẠT (Đ) / Không đạt (K)	Ф	Ф	G	Ф	Ф	Ф	Ф	
		Gửi phiếu khảo sát hàng tháng	*	Mục tiêu (%)	100	100	100	100	100	100	100	
4	Sự hải lòng của khách hàng	Tỷ lệ khách hàng hài lòng = Số khách hàng hài lòng/	Ngọc Bảo Trang	Kết quả thực hiện (%)	100	100	100	100	100	100	100	
		Tổng số khách hàng được khảo sát.	Liang	ĐẠT (Đ) / Không đạt (K)	Ф	Ф	Ф	Ф	G	Ф	Ф	
			Name	Mục tiêu (tỷ đồng)	0.035	0.040	0.045	0.040	0.040	0.050	0.25	
5	Lợi nhuận trước thuế và lương	Lợi nhuận = Tổng doanh thu - tổng chi phí	Ngọc Bảo Trang	Kết quả thực hiện (tỷ đồng)	0.034	0.040	0.016	0.01	0.017	0.013	0.13	
			9	ĐẠT (Đ) / Không đạt (K)	Ф	Ф	¥	×	×	¥	¥	

MT01 01 01/7/2018	Trách nhiệm & kỳ hạn thực hiện	T07-08/2018						
Mẫu quá trình Soát xét Hiệu lực	Hành động khắc phục	Phối hợp với giám sát bán hàng đưa ra những đề xuất, kiến nghị với nhà cung cấp	S		5, 7			
iêu đo lường	Sự cố & nguyên nhân dẫn đến kết quả không đạt	Do chính sách bán hàng và chương trình khuyến mãi từ nhà cung cấp giảm làm ảnh hướng đền doanh số bán hàng.						
Báo cáo thực hiện mục tiêu và chỉ tiêu đo lường quá trình	% BÁO CÁO KẾT QUẢ GIAO HÀNG		1 2 3 4 5 6	% BÁO CÁO SỰ HÀI LÒNG CỦA KHÁCH HÀNG	100 80 60 60		тна	BÁO CÁO LẠI NHUẬN TRƯỚC THƯỀ VÀ LƯỚNG
(Glymax in Timex GROUP	% BÁO CÁO PHƯƠNG ÁN KINH DOANH		1 2 3 4 5 6 THÁNG	% BÁO CÁO KHIỀU NẠI	0.9 0.7 0.6 0.6 0.3	1 2 3 4 5 6	THÁNG THÁNG	% BÁO CÁO LỢI NH 0.060 0.030 0.020 0.020 0.020

THÁNG