



INTIMEX GROUP

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

6 tháng cuối năm 2019

Mẫu MT01
Số 01

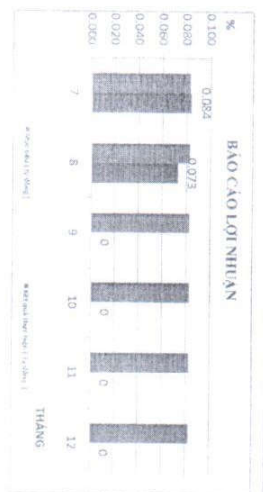
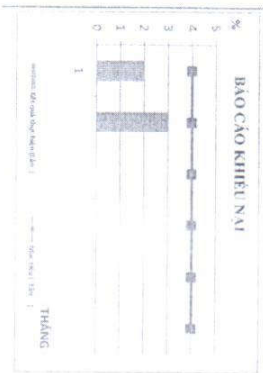
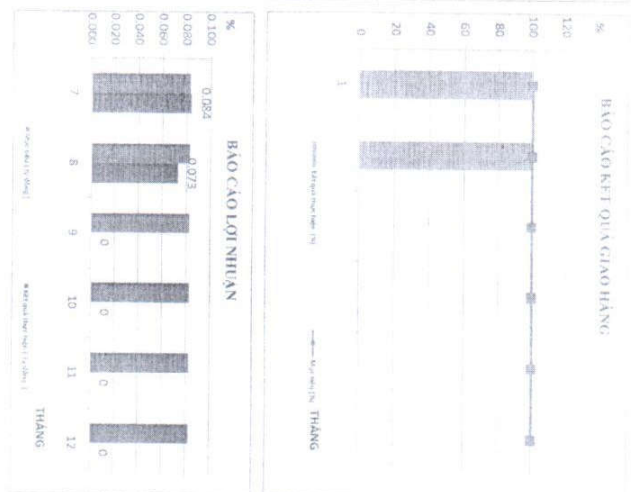
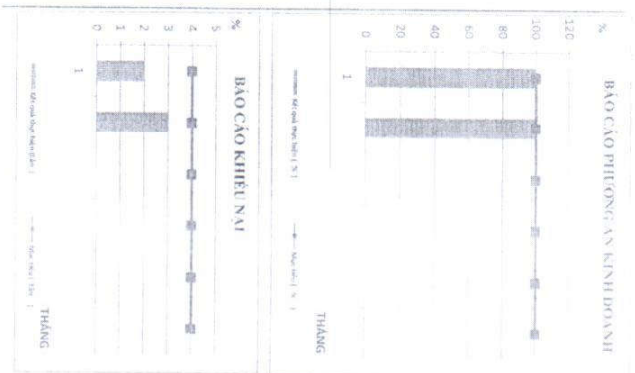
Ngày: 09/9/2019

Phê duyệt	Kiểm tra	Số 01
Đỗ Hà Nam	Đỗ Hà Phương	Trần Văn Mạnh

1. Phòng ban/ Đơn vị: TTTM Buôn Ma Thuột

2. Mục tiêu: Thương 8

STT	Mục tiêu / Chỉ tiêu kinh doanh, chất lượng	Phương án (Đầu ra/Đầu vào)	Người thực hiện	Theo dõi		Năm: 2019						Trung bình 6 tháng
				Mục tiêu (%)	Kết quả thực hiện (%)	7	8	9	10	11	12	
1	Phương án kinh doanh đạt hiệu quả 100% (hiệu quả đạt >= hoặc >= PAKID đã thiết lập)	Tỷ lệ PAKID hiệu quả = (tổng số lượng PAKID hiệu quả/ Tổng số lượng PAKID đã thiết lập) x 100		Mục tiêu (%) 100	Kết quả thực hiện (%) 100	100	100	100	100	100	100	100
				DAT (Đ) / Không đạt (K)	D	D						
2	Giao hàng đúng hạn 100%	Tỷ lệ giao hàng đúng hạn = (Số hợp đồng đã giao đúng hạn theo HD giao hàng/ Tổng lượng đơn giao hàng trong tháng) x 100		Mục tiêu (%) 100	Kết quả thực hiện (%) 100	100	100	100	100	100	100	100
				DAT (Đ) / Không đạt (K)	D	D						
3	Khuyến mãi của khách hàng	Khuyến mãi về tương lượng từ 1% trở lên hoặc vì phạm cam kết chất lượng tích hợp		Mục tiêu (Lấn) 4	Kết quả thực hiện (Lấn) 2	4	4	4	4	4	4	4
				DAT (Đ) / Không đạt (K)	D	D						
4	Lợi nhuận trước thuế và tương	Lợi nhuận - Tổng doanh thu - tổng chi phí		Mục tiêu (Y đồng) 0.083	Kết quả thực hiện (Y đồng) 0.084	0.083	0.083	0.083	0.083	0.083	0.083	0.500
				DAT (Đ) / Không đạt (K)	D	K						



Kế hoạch thực hiện hành động		
Sự cố & nguyên nhân dẫn đến kết quả không đạt	Hành động khắc phục	Trách nhiệm & kỳ hạn thực hiện
Mức tiêu thụ nhu cầu thấp hơn 08 triệu được chi phí, trong tháng đơn vị chưa được trình xử lý nhiều model hàng bán (trước số model được nhà cung cấp hỗ trợ sau)	<ul style="list-style-type: none"> Nhận sự đào tạo đội ngũ nhân viên bán hàng chuyên nghiệp hơn, khai thác kênh bán hàng online và địa điểm nhiều hơn. Tăng hàng: đa dạng các sản phẩm để phục vụ nhu cầu của khách hàng. Chăm sóc khách hàng: liên hệ đến khách hàng nhiều hơn để phục vụ tốt các nhu cầu từ khách hàng. Marketing: Quảng bá mạnh và xây dựng các chương trình khuyến mãi cạnh tranh với đối thủ để đạt được chỉ tiêu đặt ra. 	BP sẽ tiến hành thực hiện hoàn thành mục tiêu trong tháng 09