

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

Mẫu

MT01

Soát xét

00

Hiệu lực

10/7/2017

Ngày: 05/10/2018

Phê duyệt



Kiểm tra

CHÍNH LÃNH

SOẠN THẢO

CÔNG TY CỔ PHẦN

TẬP ĐOÀN

INTIMEX


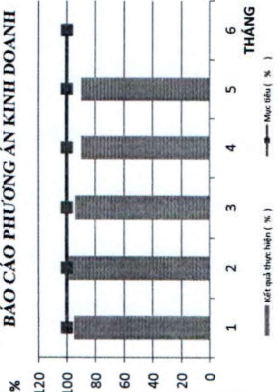
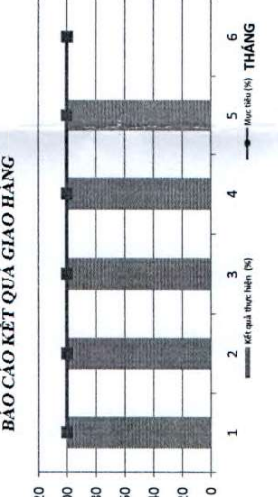
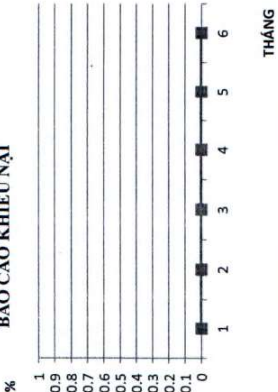
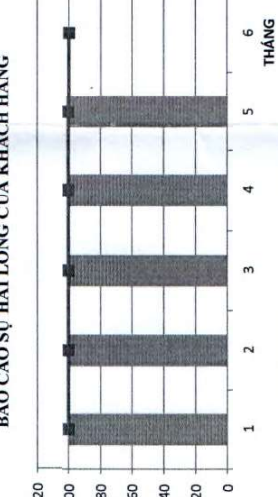
TP. TÂY NINH

1. Phòng ban/ Đơn vị: Chi nhánh Tây Ninh

2. Mục tiêu: Tháng 05/2018

Stt		Mục tiêu / Chỉ tiêu kinh doanh, chất lượng	Phép đo (Đầu ra/Đầu vào)	Người thực hiện	Theo dõi		Năm: 2018					
					Tháng		1	2	3	4	5	6
1	Phương án kinh doanh đạt hiệu quả 100% ( hiệu quả đạt "=" hoặc ">" PAKD đã thiết lập)	Tỷ lệ PAKD hiệu quả = (tổng số lượng PAKD hiệu quả/ Tổng số lượng PAKD đã thiết lập) x 100	Nguyễn Ngọc Bảo Trang	Mục tiêu ( % )			100	100	100	100	100	100
					Kết quả thực hiện ( % )		95	100	94	90	90	
					ĐẠT (Đ) / Không đạt (K)		K	Đ	K	K	K	
2	Giao hàng đúng hạn 100%	Tỷ lệ giao hàng đúng hạn =(Số hợp đồng đã giao đúng hạn/ Tổng số hợp đồng phải giao hàng) x 100	Nguyễn Ngọc Bảo Trang	Mục tiêu (%)			100	100	100	100	100	100
					Kết quả thực hiện (%)		100	100	100	100	100	
					ĐẠT (Đ) / Không đạt (K)		Đ	Đ	Đ	Đ	Đ	
3	Giảm số khiếu nại của khách hàng	XNK: tối đa 25 khiếu nại/ tháng XKG, TTTM, TTTM-Buôn Ma Thuật, Tây Ninh: 0/ tháng	Nguyễn Ngọc Bảo Trang	Mục tiêu ( Lăn )			0	0	0	0	0	0
					Kết quả thực hiện (Lăn )		0	0	0	0	0	
					ĐẠT (Đ) / Không đạt (K)		Đ	Đ	Đ	Đ	Đ	
4	Sự hài lòng của khách hàng	Gửi phiếu khảo sát hàng tháng Tỷ lệ khách hàng hài lòng = Số khách hàng hài lòng/ Tổng số khách hàng được khảo sát.	Nguyễn Ngọc Bảo Trang	Mục tiêu ( % )			100	100	100	100	100	100
					Kết quả thực hiện ( % )		100	100	100	100	100	
					ĐẠT (Đ) / Không đạt (K)		Đ	Đ	Đ	Đ	Đ	
5	Lợi nhuận trước thuế và lương	Lợi nhuận = Tổng doanh thu - tổng chi phí	Nguyễn Ngọc Bảo Trang	Mục tiêu (tỷ đồng)			0.035	0.040	0.045	0.040	0.040	0.050
					Kết quả thực hiện ( tỷ đồng )		0.034	0.040	0.016	0.01	0.017	
					ĐẠT (Đ) / Không đạt (K)		Đ	Đ	K	K	K	

Nguyễn Ngọc Bảo Trang

	Báo cáo thực hiện mục tiêu và chỉ tiêu đo lường quá trình			Mẫu Số xét Hiệu lực MT01 00 10/7/2017
% BÁO CÁO PHƯƠNG ÁN KINH DOANH 	% BÁO CÁO KẾT QUẢ GIAO HÀNG 	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 hưởng đến doanh số bán hàng.	Hành động khắc phục  Phối hợp với giám sát bán hàng đưa ra những đề xuất, kiến nghị với nhà cung cấp	Trách nhiệm & kỳ hạn thực hiện  T06/2018
% BÁO CÁO KHIẾU NẠI 	% BÁO CÁO SỰ HÀI LÒNG CỦA KHÁCH HÀNG 			
% BÁO CÁO LỢI NHUẬN TRƯỚC THUẾ VÀ LƯƠNG 