



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

Mẫu MT01

Số xét: 01

Hiệu lực: 01/07/2018

Ngày: 15/07/2019		
Phê duyệt	Kiểm tra	Sơ tạo
Phạm Hà Nam	Đỗ Hà Phương	Đỗ Hà Phương

1. Phòng ban/ Đơn vị: P. XNK

2. Mục tiêu:

Năm: 2019												
Stt	Mục tiêu / Chỉ tiêu kinh doanh, chất lượng	Phương pháp đo (Đầu ra/Đầu vào)	Người thực hiện	Theo dõi								
				Tháng		1	2	3	4	5	6	Trung bình năm
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	Huế	Mục tiêu (%)		100	100	100	100	100	100	
				Kết quả thực hiện (%)		100	100	100	100	100	100	
				ĐẠT (Đ) / Không đạt (K)		Đ	Đ	Đ	Đ	Đ	Đ	
2	Giao hàng đúng hạn 100%	Tỷ lệ giao hàng đúng hạn =(Số hợp đồng đã giao đúng hạn theo HĐ giao hàng/ Tổng hướng dẫn giao hàng trong tháng) x 100	Linh	Mục tiêu (%)		100%	100%	100%	100%	100%	100%	
				Kết quả thực hiện (%)		97.17%	90.50%	93.13%	97%	75%	82.80%	
				ĐẠT (Đ) / Không đạt (K)		K	K	K	K	K	K	
3	Giảm số khiếu nại của khách hàng	Kiểu nại về trọng lượng từ 1% trở lên hoặc vi phạm cam kết chất lượng trên hợp đồng	Huế	Mục tiêu (Lần)		30	30	30	30	30	30	
				Kết quả thực hiện (lần)		26	9	10	10	4	16	
				ĐẠT (Đ) / Không đạt (K)		Đ	Đ	Đ	Đ	Đ	Đ	
4	Nhập hàng đúng qui định 100%	Tỷ lệ lô hàng nhập đúng qui định = (Tổng số lô hàng nhập đúng qui định/ Tổng số lô hàng đã khai báo) x 100	Hầu	Mục tiêu		100	100	100	100	100	100	
				Kết quả thực hiện		100	100	100	100	100	100	
				ĐẠT (Đ) / Không đạt (K)		Đ	Đ	Đ	Đ	Đ	Đ	
5	Lợi nhuận trước thuế và lương	Lợi nhuận trước thuế và lương = Tổng doanh thu - tổng chi phí	Huế	Mục tiêu (Tỷ đồng)		0.92	0.92	0.92	0.92	0.92	0.92	
				Kết quả thực hiện		0.472	0.997	1.56	0.692	1.336	0.41	
				ĐẠT (Đ) / Không đạt (K)		K	Đ	Đ	K	Đ	K	

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

Mẫu: MT01
 Số tài xét: 01
 Hiệu lực: 01/07/2018

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
<p>Không đạt mục tiêu giao hàng đúng hạn, do tình hình thị trường không thuận lợi. Lượng hàng R2 thiếu hụt ở các kho, nên không đủ lượng hàng giao cho các HD đã bán. Hàng Nestle cho Icoma cũng thiếu để đi do các kho thiếu SV Láo.</p>	<p>Báo cáo TGD và bộ phận bán hàng, điều chỉnh cơ cấu hàng bán cho phù hợp. Điều phối lượng hàng giao cho phù hợp với từng khách hàng để làm hài lòng các bên.</p>	<p>Linh - Huệ</p>

