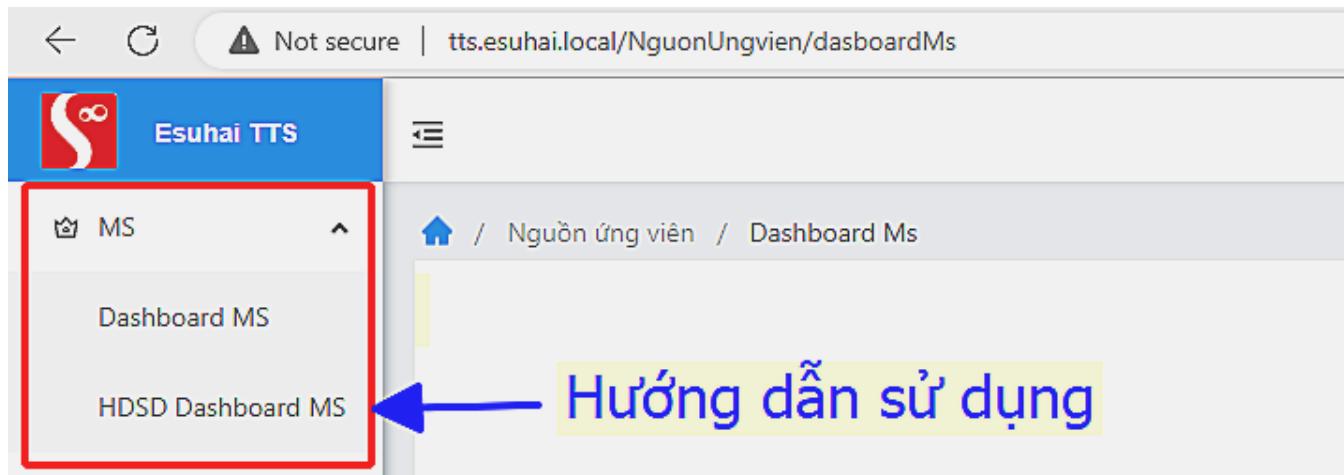


# BẢNG KIỂM SOÁT MỤC TIÊU CÁ NHÂN

## Cách Thức Truy Cập vào Dashboard Power BI:

- Đầu tiên, hãy truy cập vào ứng dụng thông qua link: <http://tts.esuhai.local>
- Nhập thông tin đăng nhập (giống với thông tin đăng nhập Portal).
- Chọn các màn hình cần làm việc ở sidebar bên trái.



### 1. Lịch Trình Cập Nhật Số Liệu

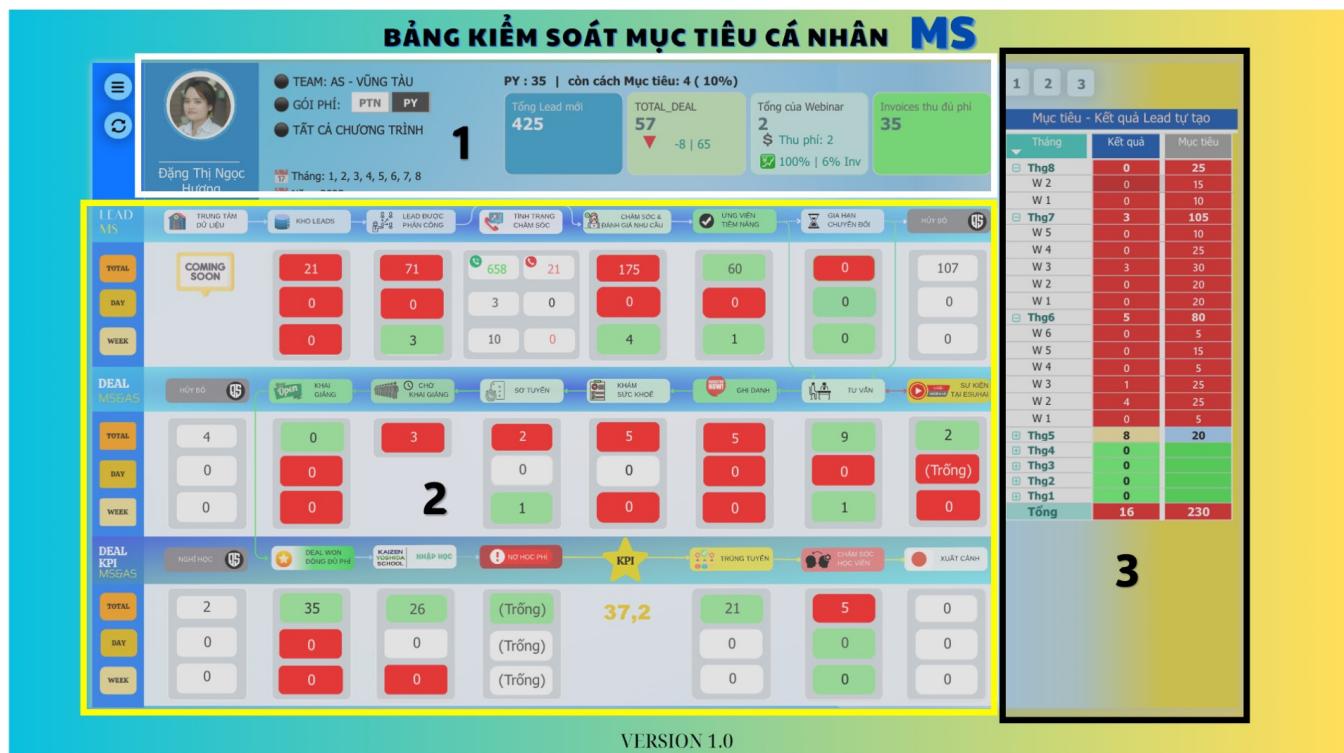
- Số liệu trên dashboard sẽ được tự động cập nhật theo lịch trình đã đặt.
- Bạn có thể xem thời điểm cập nhật gần nhất bằng cách nhấn vào biểu tượng cài đặt ở góc trên cùng bên phải của dashboard.

### 2. Cách Phóng Lớn Dashboard Toàn Màn Hình

- Để xem dashboard ở chế độ toàn màn hình, hãy nhấn vào biểu tượng hình chữ nhật ở góc dưới cùng bên phải của dashboard.
- Để thoát khỏi chế độ toàn màn hình, nhấn ESC.

### 3. Hướng Dẫn Ý Nghĩa Biểu Đồ (Chart)

Bạn hãy hình dung dashboard được chia làm 3 phần chính như sau:



Hướng dẫn chi tiết từng phần ở ngay dưới đây:

## PHẦN 1: BẢNG TỔNG HỢP SỐ LIỆU TRỌNG YẾU



Từ trái sang phải lần lượt

HÌNH MINH HOẠ	GIẢI THÍCH	HƯỚNG DẪN SỬ DỤNG	MÔ TẢ CÁCH THỨC TÍNH TOÁN
	<b>CÔNG CỤ LỌC DỮ LIỆU (FILTER)</b>	Click vào biểu tượng sẽ hiển thị bộ lọc tùy chỉnh. Muốn thoát khỏi bộ lọc, click ra ngoài phạm vi bộ lọc hoặc nút gạch chéo trên góc phải.	
	<b>CÔNG CỤ RESET FILTER</b>	Bất kì khi nào bạn muốn số liệu trở về ban đầu cứ click vào nút hoặc nhấn F5.	
	<b>ẢNH ĐẠI DIỆN , HỌ TÊN MS, TEAM</b>	TỰ ĐỘNG	
	<b>HIỂN THỊ NỘI DUNG CÁC CHƯƠNG TRÌNH, THỜI GIAN ĐÃ LỌC hoặc ĐANG TƯƠNG TÁC TRÊN CÁC CHART.</b>	TỰ ĐỘNG	
	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>TỔNG LEAD ĐANG MS</b></li> <li><b>Đã tương tác</b></li> <li><b>Chưa tương tác</b></li> </ul>	Ví dụ theo hình minh họa: Tổng 713 leads, đã liên lạc 689, chưa liên lạc 24	<ul style="list-style-type: none"> <li>tính số lượng duy nhất của ID LEAD, chỉ đếm những ID LEADS có điều kiện tương ứng có số điện thoại và không phải Lead Copy.</li> <li>Đếm những Lead có nhập ngày tư vấn/telesale, Kết quả liên lạc, Comment</li> <li>Đếm những Lead không có ngày tư vấn telesale</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>TỔNG DEAL ĐANG MS</b></li> <li><b>Số Deal chênh lệch so với cùng kì năm trước</b></li> <li><b>Số Deal cùng kì năm trước</b></li> </ul>	Ví dụ theo hình minh họa: Tổng 102 Deals, Tăng 86 so với cùng kì Deals năm ngoái, Số Deals năm ngoái cùng kì 16	<ul style="list-style-type: none"> <li>Đếm tổng số lượng các Deal duy nhất và chịu ảnh hưởng bởi các bộ lọc có trong công cụ FILTER (Tên MS, Team, Ch nhánh, Thời gian)</li> <li>Đếm tổng số lượng các Deals duy nhất tương tự vào thời điểm cùng kì năm ngoái.</li> <li>Deal năm nay - Deal cùng kì = số chênh lệch</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>TỔNG ỨNG VIÊN THAM DỰ WEBINAR</b></li> <li><b>Tỷ lệ ứng viên có tham dự Webinar so với Tổng Deals đang phụ trách</b></li> <li><b>Số ứng viên đóng đủ phí sau khi tham dự sự kiện</b></li> <li><b>Tỷ lệ chuyển đổi thu phí</b></li> <li><b>Số ứng viên đóng phí qua Webinar so với tổng Invoices của MS đạt được</b></li> </ul>	Ví dụ theo hình minh họa: <ul style="list-style-type: none"> <li>TỔNG ỨNG VIÊN THAM DỰ WEBINAR : 32</li> <li>Tỷ lệ ứng viên có tham dự Webinar so với Tổng Deals đang phụ trách: 32%</li> <li>Số ứng viên đóng đủ phí sau khi tham dự sự kiện: 12</li> <li>Tỷ lệ chuyển đổi thu phí: 38%</li> <li>Số ứng viên đóng phí qua Webinar so với tổng Invoices của MS đạt được: 27%</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1) Tổng ứng viên tham dự Webinar = Đếm tổng số CONTACT_ID duy nhất trong từng sự kiện và trang thái Webinar không phải là "Không tham dự"</li> <li>(1) chia cho Tổng Deal đang MS.</li> <li>(3) Số ứng viên đóng đủ phí sau khi tham dự sự kiện: Đếm số Contact_ID duy nhất có ngày thu tiền &gt;= ngày tổ chức sự kiện và được xác nhận đã thu đủ phí</li> <li>Tỷ lệ chuyển đổi thu phí = (3) / (1)</li> <li>Số ứng viên đóng phí qua Webinar so với tổng Invoices của MS đạt được: (3) / Tổng số Contact_ID được xác nhận đã thu đủ phí và có ngày thu tiền.</li> </ul>
	<ul style="list-style-type: none"> <li><b>TỔNG INVOICE THU ĐỦ PHÍ</b></li> <li><b>TỶ LỆ CHUYỂN ĐỔI SO VỚI TỔNG LEADS</b></li> </ul>	Ví dụ theo hình minh họa: TỔNG 45 INVOICE, Tỷ lệ chuyển đổi so với Tổng Leads đang phụ trách: 6%	<ul style="list-style-type: none"> <li>(1) Tổng Invoice thu đủ phí = đếm số invoices duy nhất có [NgàyThuTiền] lớn hơn ngày 01/01/2023, [XácNhanKPI] là "Đã thu đủ phí", và Tình trạng Invoice không phải Huy Phiếu thu.</li> <li>Tỷ lệ chuyển đổi Lead sang Invoice = (1) / TỔNG LEADS</li> </ul>

## PHẦN 2: KẾT QUẢ HOẠT ĐỘNG MS (LEAD - DEAL - WEBINAR- INVOICE - SHAREPOINT).

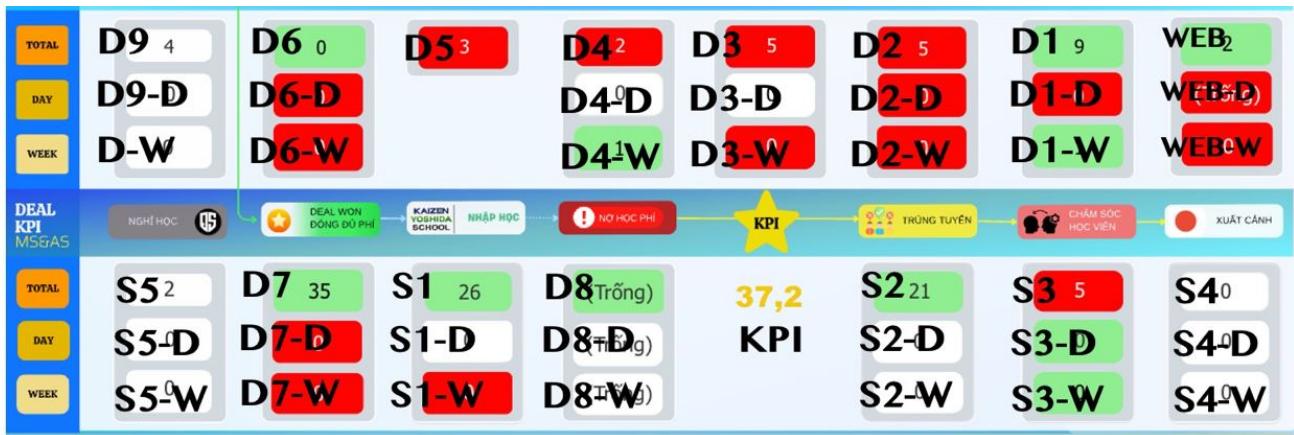


## 1. Đầu tiên, bạn cần hiểu rõ ý nghĩa những chỉ tiêu này



## 2. HƯỚNG DẪN CÁC CHỈ SỐ KPI: để tiện cho việc trình bày hướng dẫn trong phạm vi tài liệu này, các chỉ số ở từng ô sẽ được ghi chú như hình dưới đây





Ý nghĩa các chỉ số như sau:

DS KÝ HIỆU	Hướng dẫn sử dụng	Mô tả cách thức tính toán
L1	Tổng số Lead tại giai đoạn ""Kho lead" có ngày tạo lead tính theo bộ lọc thời gian của báo cáo	Đếm số Leads theo điều kiện: cột 'STATUS_ID' là "NEW"
L1-D	Lead mới được tạo vào CRM tính trong hôm nay	Đếm số Lead theo điều kiện: STATUS_ID là "NEW" và cột Created_Date = hôm nay
L1-W	Lead mới được tạo vào CRM tính trong tuần hiện tại	Đếm số Lead theo điều kiện: 'STATUS_ID' là "NEW" và Created_Date trong tuần hiện tại (với quy ước ngày đầu tuần bắt đầu từ thứ 6, kết thúc vào thứ 5 tuần sau)
L2	Tổng số Lead ở giai đoạn ""Lead được phân công"	Đếm Tổng số Leads theo điều kiện: Giai đoạn là "Lead được phân công"
L2-D	Tổng số Lead ở giai đoạn "Lead được phân công" có ngày chuyển giai đoạn (giai đoạn "Lead được phân công") trong hôm nay	Đếm số Leads theo điều kiện : Giai đoạn = "Lead được phân công" và Ngày chuyển giai đoạn là ngày hôm nay
L2-W	Tổng số Lead ở giai đoạn "Lead được phân công" có ngày chuyển giai đoạn (giai đoạn "Lead được phân công") trong tuần hiện tại	Đếm số Leads theo điều kiện : Giai đoạn = "Lead được phân công" và Ngày chuyển giai đoạn trong tuần hiện tại (với quy ước ngày đầu tuần bắt đầu từ thứ 6, kết thúc vào thứ 5 tuần sau)
CS1	Tổng số lead đã được chăm sóc, có ngày liên lạc tư vấn/telesale theo bộ lọc báo cáo	Đếm số lead theo điều kiện: Có nhập Ngày liên lạc tư vấn/telesale
CS1-D	Tổng số lead đã được chăm sóc và có ngày tư vấn/telesale trong hôm nay	Đếm số lead theo điều kiện: Ngày liên lạc tư vấn/telesale trong hôm nay
CS1-W	Tổng số lead đã được chăm sóc và có ngày tư vấn/telesale trong tuần hiện tại	Đếm số lead theo điều kiện: Ngày liên lạc tư vấn/telesale trong tuần hiện tại (với quy ước ngày đầu tuần bắt đầu từ thứ 6, kết thúc vào thứ 5 tuần sau)
CS2	Tổng số lead chưa chăm sóc, không có ngày liên lạc tư vấn/telesale	Đếm số lead theo điều kiện: Không có ngày liên lạc tư vấn/telesale và Status => "Tôi muốn Hủy Lead này.."
CS2-D	Tổng số lead chưa chăm sóc, không có ngày liên lạc tư vấn/telesale và có ngày phân công trong hôm nay	Đếm số lead theo điều kiện: không có ngày liên lạc tư vấn/telesale và ngày phân công trong hôm nay và Status => "Tôi muốn Hủy Lead này.."

CS2-W	Tổng số lead chưa chăm sóc, không có ngày liên lạc tư vấn/telesale và có ngày phân công trong tuần hiện tại	Đếm số lead theo điều kiện: Không có ngày liên lạc tư vấn/telesale và ngày phân công trong tuần hiện tại (với quy ước ngày đầu tuần bắt đầu từ thứ 6, kết thúc vào thứ 5 tuần sau) và Status $\leftrightarrow$ "Tôi muốn Hủy Lead này.."
L3	Tổng số Lead tại giai đoạn ""Chăm sóc & Đánh giá nhu cầu"	Đếm số Leads theo điều kiện : Giai đoạn = "Chăm sóc & Đánh giá nhu cầu"
L3-D	Tổng số Lead tại giai đoạn "Chăm sóc & Đánh giá nhu cầu" và có ngày chuyển giai đoạn (tới giai đoạn "Chăm sóc & Đánh giá nhu cầu")	Đếm số Leads theo điều kiện : Giai đoạn = "Chăm sóc & Đánh giá nhu cầu" và Ngày chuyển giai đoạn là ngày hôm nay
L3-W	Lead đã được MS chăm sóc tính theo tuần hiện tại	Đếm số Leads theo điều kiện : Giai đoạn = "Chăm sóc & Đánh giá nhu cầu" và Ngày chuyển giai đoạn trong tuần hiện tại (với quy ước ngày đầu tuần bắt đầu từ thứ 6, kết thúc vào thứ 5 tuần sau)
L4	Tổng số Ứng viên tiềm năng tính theo bộ lọc thời gian của Dashboard (đóng lead mở Contact và Deal)	Đếm số Leads theo điều kiện : Giai đoạn = "Ứng viên tiềm năng"
L4-D	Ứng viên tiềm năng trong ngày hôm nay (đóng lead mở Contact và Deal)	Đếm số Leads theo điều kiện : Giai đoạn = "Ứng viên tiềm năng" và Date_Closed là ngày hôm nay
L4-W	Ứng viên tiềm năng trong tuần hiện tại (đóng lead mở Contact và Deal)	Đếm số Leads theo điều kiện : Giai đoạn = "Ứng viên tiềm năng" và Date_Closed trong tuần hiện tại (với quy ước ngày đầu tuần bắt đầu từ thứ 6, kết thúc vào thứ 5 tuần sau)
L5	Tổng số Leads được chuyển vào giai đoạn "Gia hạn chuyển đổi"	Đếm số Leads có điều kiện : Giai đoạn = "Gia hạn chuyển đổi"
L5-D	Leads được chuyển vào giai đoạn "Gia hạn chuyển đổi" trong ngày hôm nay	đếm số Leads theo điều kiện : Giai đoạn = "Gia hạn chuyển đổi" và Date_Closed là ngày hôm nay
L5-W	Leads được chuyển vào giai đoạn "Gia hạn chuyển đổi" tính theo tuần hiện tại	Đếm số Leads theo điều kiện : Giai đoạn = "Gia hạn chuyển đổi" và Date_Closed trong tuần hiện tại (với quy ước ngày đầu tuần bắt đầu từ thứ 6, kết thúc vào thứ 5 tuần sau)
L6	Tổng số leads bị huỷ bỏ tính theo bộ lọc thời gian của Dashboard	Đếm số Leads theo điều kiện : Status = "Leads Failed"
L6-D	Số Leads bị Huỷ bỏ trong ngày hôm nay	Đếm số Leads theo điều kiện : Status = "Leads Failed" và Date_Closed là ngày hôm nay
L6-W	Số Leads Huỷ bỏ Lead tính theo tuần hiện tại	Đếm số Leads theo điều kiện : Status = "Leads Failed" và Date_Closed Date_Closed trong tuần hiện tại (với quy ước ngày đầu tuần bắt đầu từ thứ 6, kết thúc vào thứ 5 tuần sau)
D1	Tổng số Deals giai đoạn "TƯ VẤN"	Đếm số Deal theo điều kiện: Giai đoạn = "Tư vấn"

D1-D	Số Deals giai đoạn "TƯ VẤN" được tạo trong hôm nay	Đếm số Deal theo điều kiện: Giai đoạn = "Tư vấn" và Date_Create là ngày hôm nay
D1-W	Số Deals giai đoạn "TƯ VẤN" được tạo trong tuần hiện tại	Đếm số Deal theo điều kiện: Giai đoạn = "Tư vấn" và Date_Create nằm trong tuần hiện tại (với quy ước ngày đầu tuần bắt đầu từ thứ 6, kết thúc vào thứ 5 tuần sau)
D2	Tổng số Deals giai đoạn "GHI DANH"	Đếm số Deal theo điều kiện: Giai đoạn = "Ghi danh"
D2-D	Số Deals giai đoạn "GHI DANH" có Ngày ghi danh trong hôm nay	Đếm số Deal theo điều kiện: Giai đoạn = "Ghi danh" và NgayGhiDanh là ngày hôm nay
D2-W	Số Deals giai đoạn "GHI DANH" có ngày ghi danh trong tuần hiện tại	Đếm số Deal theo điều kiện: Giai đoạn = "Ghi danh" và NgayGhiDanh nằm trong tuần hiện tại (với quy ước ngày đầu tuần bắt đầu từ thứ 6, kết thúc vào thứ 5 tuần sau)
D3	Tổng số Deals giai đoạn "KSK"	Đếm số Deal theo điều kiện: Giai đoạn = "KSK"
D3-D	Số Deals giai đoạn "KSK" có ngày KSK trong hôm nay	Đếm số Deal theo điều kiện: Giai đoạn = "KSK" và NgayKSK là ngày hôm nay
D3-W	Số Deals giai đoạn "KSK" có ngày KSK trong tuần hiện tại	Đếm số Deal theo điều kiện: Giai đoạn = "KSK" và NgayKSK nằm trong tuần hiện tại (với quy ước ngày đầu tuần bắt đầu từ thứ 6, kết thúc vào thứ 5 tuần sau)
D4	Tổng số Deals giai đoạn "Sơ tuyển"	Đếm số Deal theo điều kiện: Giai đoạn = "Sơ tuyển"
D4-D	Số Deals giai đoạn "Sơ tuyển" có ngày Sơ tuyển trong hôm nay	Đếm số Deal theo điều kiện: Giai đoạn = "Sơ tuyển" và NgaySoTuyen là ngày hôm nay
D4-W	Số Deals giai đoạn "Sơ tuyển" có ngày Sơ tuyển trong tuần hiện tại	Đếm số Deal theo điều kiện: Giai đoạn = "Sơ tuyển" và NgaySoTuyen nằm trong tuần hiện tại (với quy ước ngày đầu tuần bắt đầu từ thứ 6, kết thúc vào thứ 5 tuần sau)
D5	Tổng số Deals giai đoạn "Hoàn thiện data & Chờ Khai giảng"	Đếm số Deal theo điều kiện: Giai đoạn = "Hoàn thiện Data & Chờ Khai giảng"
D6	Tổng số Deals giai đoạn "Khai giảng"	Đếm số Deal theo điều kiện: Giai đoạn = "Khai giảng"
D6-D	Số Deals giai đoạn "Khai giảng" có ngày Khai giảng trong hôm nay	Đếm số Deal theo điều kiện: Giai đoạn = "Khai giảng" và NgayKhaigiarg là ngày hôm nay
D6-W	Số Deals giai đoạn "Khai giảng" có ngày Khai giảng trong tuần hiện tại	Đếm số Deal theo điều kiện: Giai đoạn = "Khai giảng" và NgayKhaigiarg nằm trong tuần hiện tại (với quy ước ngày đầu tuần bắt đầu từ thứ 6, kết thúc vào thứ 5 tuần sau)
D7	Tổng số Deals giai đoạn "Deal Won"	Đếm số Deal theo điều kiện: Giai đoạn = "Deal Won"
D7-D	Số Deals giai đoạn "Deal Won" được đóng thành công trong hôm nay	Đếm số Deal theo điều kiện: Giai đoạn = "Deal Won" và NgayKhaigiarg là

		ngày hôm nay
D7-W	Số Deals giai đoạn "Deal Won" được đóng thành công trong tuần hiện tại	Đếm số Deal theo điều kiện: Giai đoạn = "Khai giảng" và NgayKhaiGiang nằm trong tuần hiện tại (với quy ước ngày đầu tuần bắt đầu từ thứ 6, kết thúc vào thứ 5 tuần sau)
S1	Tổng số học viên nhập học tại Kaizen theo bộ lọc của báo cáo.	Đếm số Deal duy nhất theo:  Ngày nhập học trong khoảng từ sau năm 2000 đến ngày hiện tại.
S1-D	Tổng số học viên nhập học tại Kaizen có ngày nhập học trong ngày hôm nay	Đếm số Deal duy nhất theo:  Ngày nhập học trong ngày hôm nay
S1-W	Tổng số học viên nhập học tại Kaizen có ngày nhập học trong tuần hiện tại	Đếm số Deal duy nhất theo :  Ngày nhập học nằm trong tuần hiện tại (với quy ước ngày đầu tuần bắt đầu từ thứ 6, kết thúc vào thứ 5 tuần sau)
D9	Tổng số ứng viên giai đoạn "Nhập học & Nợ học phí"	Đếm số Deal theo điều kiện: Giai đoạn "Nhập học & Nợ học phí"
D9-D	Tổng số ứng viên giai đoạn "Nhập học & Nợ học phí" có ngày chuyển giai đoạn (tới giai đoạn Nhập học & Nợ học phí) trong ngày hôm nay	Đếm số Deal theo điều kiện:  Giai đoạn "Nhập học & Nợ học phí" có ngày chuyển giai đoạn (tới giai đoạn Nhập học & Nợ học phí) trong ngày hôm nay
D9-W	Tổng số ứng viên giai đoạn "Nhập học & Nợ học phí" có ngày chuyển giai đoạn (tới giai đoạn Nhập học & Nợ học phí) nằm trong tuần hiện tại.	Đếm số Deal theo điều kiện: Giai đoạn là "Nhập học & Nợ học phí" có ngày chuyển giai đoạn (tới giai đoạn Nhập học & Nợ học phí) nằm trong tuần hiện tại.
S2	Tổng số học viên trúng tuyển tại Kaizen theo bộ lọc của báo cáo	Đếm số Deal theo điều kiện: Có nhập ngày phỏng vấn và Kết quả phỏng vấn = "Chính thức"
S2-D	Tổng số học viên trúng tuyển tại Kaizen có ngày phỏng vấn trong ngày hôm nay	Đếm số Deal theo điều kiện: Có nhập ngày phỏng vấn = ngày hôm nay và Kết quả phỏng vấn = "Chính thức"
S2-W	Tổng số học viên trúng tuyển tại Kaizen có ngày phỏng vấn trong tuần hiện tại	Đếm số Deal theo điều kiện: Có nhập ngày phỏng vấn nằm trong tuần hiện tại (với quy ước ngày đầu tuần bắt đầu từ thứ 6, kết thúc vào thứ 5 tuần sau) và Kết quả phỏng vấn = "Chính thức"
S3	Tổng số học viên cần chăm sóc (lưu ý) tại Kaizen có ngày vi phạm theo bộ lọc của báo cáo	Đếm số Contact ID duy nhất theo điều kiện:  Có Ngày vi phạm
S3-D	Tổng số học viên cần chăm sóc (lưu ý) tại Kaizen có ngày vi phạm trong hôm nay	Đếm số Contact ID duy nhất theo điều kiện:  Ngày vi phạm trong hôm nay.
S3-W	Tổng số học viên cần chăm sóc (lưu ý) tại Kaizen có ngày vi phạm trong tuần hiện tại	Đếm số Contact ID duy nhất theo điều kiện:  Ngày vi phạm trong tuần hiện tại (với quy ước ngày đầu tuần bắt đầu từ thứ 6, kết thúc vào thứ 5 tuần sau)
S4	Tổng số học viên đã xuất cảnh , có ngày xuất cảnh theo bộ lọc báo cáo	Đếm số DEALID duy nhất theo điều kiện:  Tình trạng xuất cảnh = "Đã xuất cảnh"
S4-D	Tổng số học viên đã xuất cảnh , có ngày xuất cảnh trong hôm nay	Đếm số DEALID duy nhất theo điều kiện:  Tình trạng xuất cảnh = "Đã xuất cảnh" và ngày xuất cảnh trong hôm nay

S4-W	Tổng số học viên đã xuất cảnh , có ngày xuất cảnh trong tuần hiện tại	Đếm số DEALID duy nhất theo điều kiện: Tình trạng xuất cảnh = "Đã xuất cảnh" và ngày xuất cảnh trong tuần hiện tại (với quy ước ngày đầu tuần bắt đầu từ thứ 6, kết thúc vào thứ 5 tuần sau)
S5	Tổng số học viên đã nghỉ học , có ngày nghỉ học theo bộ lọc báo cáo và không có ngày nhập học lại	Đếm số Deal duy nhất theo điều kiện: Có ngày nghỉ học và không có ngày nhập học lại
S5-D	Tổng số học viên đã nghỉ học , có ngày nghỉ học trong hôm nay và không có ngày nhập học lại	Đếm số Deal duy nhất theo điều kiện: Ngày nghỉ học trong hôm nay và không có ngày nhập học lại
S5-W	Tổng số học viên đã nghỉ học , có ngày nghỉ học theo bộ lọc báo cáo và không có ngày nhập học lại	Đếm số Deal duy nhất theo điều kiện: Ngày nghỉ học trong tuần hiện tại (với quy ước ngày đầu tuần bắt đầu từ thứ 6, kết thúc vào thứ 5 tuần sau) và không có ngày nhập học lại.

### PHẦN 3. HƯỚNG DẪN VỀ CẢNH BÁO MÀU SẮC KPI:

#### 1. Giải thích tổng quan về cảnh báo màu sắc KPI:

  	<p><b>Cảnh báo màu đỏ:</b> Khi một chỉ tiêu không đạt được mục tiêu/tiêu chuẩn nghiệp vụ, cảnh báo màu đỏ sẽ hiển thị. Bạn nên chú ý đến những cảnh báo này và tìm cách cải thiện.</p> <p><b>Cảnh báo màu xanh lá:</b> Khi một chỉ tiêu đạt yêu cầu hoặc vượt mục tiêu, cảnh báo màu xanh lá sẽ hiển thị. Đây là dấu hiệu cho thấy bạn đang làm tốt giai đoạn nghiệp vụ đó.</p>
----------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

#### 1. Hướng dẫn chi tiết về cảnh báo màu sắc KPI :

DS KÝ HIỆU	CẢNH BÁO KPI MÀU XANH LÁ	CẢNH BÁO KPI MÀU ĐỎ
L1	<p>L1 = 0</p> <p>Tổng số lead ở giai đoạn Kho Lead = 0, MS đã tiếp nhận lead và đẩy bước.</p>	<p>L1 &gt; 0</p> <p>MS còn tồn đọng LEAD ở giai đoạn "kho Lead"</p>
L1-D	<p>L1-D &gt; 0</p> <p>Có lead được tạo mới trong hôm nay</p>	<p>L1-D = 0</p> <p>Chưa có lead được tạo mới trong hôm nay</p>
L1-W	<p>L1-W &gt; 0</p> <p>Có lead được tạo mới trong tuần</p>	<p>L1-W = 0</p> <p>Chưa có lead được tạo mới trong tuần</p>
L2	<p>L2 = 0</p> <p>Tổng số lead ở giai đoạn "Lead được phân công" = 0, MS đã tiếp nhận / tương tác và đẩy bước.</p>	<p>L2 &gt; 0</p> <p>Tổng số lead ở giai đoạn "Lead được phân công" &gt; 0, MS chưa tiếp nhận / tương tác và đẩy bước.</p>
L2-D	<p>L2-D &gt; 0</p> <p>Có lead được phân công trong hôm nay</p>	<p>L2-D = 0 &amp; L1 &gt; 0</p> <p>Chưa có lead được phân công trong hôm nay</p>
L2-W	<p>L2-D &gt; 0</p> <p>Có lead được phân công trong tuần</p>	<p>L2-D = 0 &amp; L1 &gt; 0</p> <p>Có lead được phân công trong tuần</p>
CS1	<p>CS1 &gt; 0</p> <p>Tổng số lead MS đã chăm sóc</p>	<p>CS1 = 0</p> <p>MS hoàn toàn chưa chăm sóc các lead phụ trách.</p>

CS1-D	CS1-D > 0 Tổng số lead MS đã chăm sóc trong ngày	(chưa có cảnh báo đỏ cho chỉ tiêu này)
CS1-W	CS1-D > 0 Tổng số lead MS đã chăm sóc trong tuần	CS1-D = 0 MS chưa chăm sóc lead trong tuần
CS2	CS2 = 0 Không có lead chưa chăm sóc	CS2 > 0 Tổng số lead MS chưa chăm sóc.
CS2-D	CS2-D = 0 & CS2 = 0 Không có lead chưa chăm sóc trong ngày	CS2-D > 0 Số lead MS chưa chăm sóc trong ngày
CS2-W	CS2-W = 0 & CS2 = 0 Không có lead chưa chăm sóc trong tuần	CS2-W > 0 Số lead MS chưa chăm sóc trong tuần
L3	L3 = 0 Tổng số lead ở giai đoạn "Chăm sóc & Đánh giá nhu cầu" = 0, MS không còn tồn đọng lead ở giai đoạn này.	L3 > 0 Tổng số Lead mà MS còn tồn đọng ở giai đoạn "Chăm sóc & Đánh giá nhu cầu"
L3-D	L3-D > 0 Số lượng Lead MS có đẩy bước trong ngày	L3-D = 0 & L1 > 0 & L2 > 0 MS đang phụ trách lead ở L1 và L2 nhưng không đẩy bước tới L3 trong ngày
L3-W	L3-W > 0 Số lượng Lead MS có đẩy bước trong tuần	L3-W = 0 & L1 > 0 hoặc L2 > 0 MS đang phụ trách lead ở L1 và L2 và L3 nhưng không đẩy bước tới L3 trong tuần
L4	L4 > 0 Tổng số Lead tiềm năng	L4 = 0 MS chưa có lead tiềm năng
L4-D	L4-D > 0 Số lượng Lead tiềm năng MS đẩy bước trong ngày	L4-D = 0 & L1 > 0 hoặc L2 > 0 hoặc L3 > 0 MS đang phụ trách lead ở L1 hoặc L2 hoặc L3 nhưng không đẩy bước chốt Lead tiềm năng trong ngày
L4-W	L4-W > 0 Số lượng Lead tiềm năng MS đẩy bước trong tuần	L4-W = 0 & L1 > 0 hoặc L2 > 0 hoặc L3 > 0 MS đang phụ trách lead ở L1 hoặc L2 hoặc L3 nhưng không đẩy bước chốt Lead tiềm năng trong tuần
L5	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	(chưa có cảnh báo đỏ cho chỉ tiêu này)
L5-D	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	(chưa có cảnh báo đỏ cho chỉ tiêu này)
L5-W	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	(chưa có cảnh báo đỏ cho chỉ tiêu này)
L6	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	(chưa có cảnh báo đỏ cho chỉ tiêu này)
L6-D	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	(chưa có cảnh báo đỏ cho chỉ tiêu này)
L6-W	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	(chưa có cảnh báo đỏ cho chỉ tiêu này)
D1	D1 > 0 Tổng số <u>ứng viên tiềm năng</u> cần chăm sóc ở giai đoạn "Tư vấn".	D1 = 0 Không có <u>ứng viên tiềm năng</u> mới
D1-D	D1-D > 0 Có <u>ứng viên tiềm năng</u> mới trong ngày	D1-D = 0 & L1 hoặc L2 hoặc L3 > 0 Chưa có <u>ứng viên tiềm năng</u> mới trong ngày mặc dù MS vẫn còn Lead đang phụ trách ở giai đoạn L1, L2, L3
D1-W	D1-W > 0 Có <u>ứng viên tiềm năng</u> mới trong tuần	D1-W = 0 & L1 hoặc L2 hoặc L3 > 0 Chưa có <u>ứng viên tiềm năng</u> mới trong ngày mặc dù MS vẫn còn Lead đang phụ trách ở giai đoạn L1, L2, L3

D2	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	D2 > 0  Tổng số ứng viên <u>đã ghi danh</u> , AS cần nhanh chóng hoàn tất thủ tục nhập học.
D2-D	D2-D > 0  Có ứng viên <u>ghi danh</u> mới trong ngày.	D2-D = 0  Chưa có có ứng viên <u>ghi danh</u> mới trong ngày
D2-W	D2-W > 0  Có ứng viên <u>ghi danh</u> mới trong tuần.	D2-W = 0  Chưa có có ứng viên <u>ghi danh</u> mới trong tuần
D3	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	D3 > 0  Tổng số ứng viên đang ở giai đoạn <u>Khám sức khoẻ</u> , AS cần nhanh chóng hoàn tất thủ tục nhập học.
D3-D	D3-D > 0  Số ứng viên mới đến giai đoạn <u>Khám sức khoẻ</u> trong hôm nay	(chưa có cảnh báo đỏ cho chỉ tiêu này)
D3-W	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	D3-W > 0  Số ứng viên đang ở giai đoạn <u>Khám sức khoẻ</u> trong tuần này, AS cần nhanh chóng hoàn tất thủ tục nhập học
D4	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	D4-W > 0  Tổng số ứng viên đang ở giai đoạn <u>Sơ tuyển</u> , AS cần nhanh chóng hoàn tất thủ tục nhập học.
D4-D	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	D4-D = 0  Chưa có có ứng viên sơ tuyển mới trong ngày
D4-W	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	D4-W > 0  Số ứng viên đang ở giai đoạn <u>Sơ tuyển</u> trong tuần này, AS cần nhanh chóng hoàn tất thủ tục nhập học
D5	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	D5-W > 0  Tổng số ứng viên đang ở giai đoạn <u>Hoàn thiện data &amp; Chờ khai giảng</u> , MS có thể bổ sung thông tin còn thiếu trong trường hợp cần thiết cho ứng viên, AS cần nhanh chóng hoàn tất thủ tục nhập học.
D6	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	D6 > 0  Tổng số ứng viên đang ở giai đoạn <u>Khai giảng</u> , Giáo vụ, AS, Kế toán cần nhanh chóng hoàn tất thủ tục nhập học.
D6-D	D6-D > 0  Hôm nay, có (số lượng) ứng viên mới bổ sung vào danh sách <u>Khai giảng</u> sắp tới	D6-D = 0  Hôm nay chưa có số ứng viên mới bổ sung vào danh sách <u>Khai giảng</u> .
D6-W	D6-W > 0  Tuần này, có (số lượng) ứng viên mới bổ sung vào danh sách <u>Khai giảng</u> sắp tới	D6-W = 0  Tuần này, chưa có ứng viên mới bổ sung vào danh sách <u>Khai giảng</u> sắp tới
D7	D7 > 0  Tổng số ứng viên đã hoàn tất thủ tục nhập học và học phí	D7 = 0  Chưa có kết quả chốt DEAL
D7-D	D7-D>0  Số ứng viên đã hoàn tất thủ tục nhập học và học phí trong hôm nay	D7 = 0  Chưa có kết quả chốt DEAL trong ngày
D7-W	D7-W>0  Số ứng viên đã hoàn tất thủ tục nhập học và học phí trong tuần	D7 = 0  Chưa có kết quả chốt DEAL trong tuần

S1	S1 >0 Tổng số ứng viên đã nhập học tại Kaizen	S1 = 0 Chưa có ứng viên nhập học tại Kaizen
S1-D	S1-D >0 Số ứng viên đã nhập học tại Kaizen trong hôm nay	S1-D = 0 Chưa có ứng viên nhập học tại Kaizen hôm nay
S1-W	S1-W >0 Số ứng viên đã nhập học tại Kaizen trong tuần.	S1-W = 0 Chưa có ứng viên nhập học tại Kaizen trong tuần
D9	D9 = 0 Không có ứng viên nợ học phí	D9 > 0 Số ứng viên đang nợ học phí, giáo vụ & kế toán
D9-D	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	D9-D > 0 Số ứng viên đang nợ học phí trong hôm nay, giáo vụ & kế toán
D9-W	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	D9-W > 0 Số ứng viên đang nợ học phí trong tuần, giáo vụ & kế toán
S2	S2 > 0 Tổng số học viên đã trúng tuyển phỏng vấn với nhà tuyển dụng Nhật	(chưa có cảnh báo đỏ cho chỉ tiêu này)
S2-D	S2-D > 0 Số học viên đã trúng tuyển phỏng vấn với nhà tuyển dụng Nhật hôm nay	(chưa có cảnh báo đỏ cho chỉ tiêu này)
S2-W	S2-W > 0 Số học viên đã trúng tuyển phỏng vấn với nhà tuyển dụng Nhật trong tuần	(chưa có cảnh báo đỏ cho chỉ tiêu này)
S3	S3 = 0 Không có học viên lưu ý cần chăm sóc	S3 > 0 Tổng số học viên lưu ý cần được chăm sóc
S3-D	S3-D = 0 Hôm nay không có học viên lưu ý cần chăm sóc	S3-D > 0 Hôm nay có học viên lưu ý cần được chăm sóc
S3-W	S3-W = 0 Trong tuần, không có học viên lưu ý cần chăm sóc	S3-W > 0 Trong tuần, có học viên lưu ý cần được chăm sóc
S4	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	(chưa có cảnh báo đỏ cho chỉ tiêu này)
S4-D	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	(chưa có cảnh báo đỏ cho chỉ tiêu này)
S4-W	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	(chưa có cảnh báo đỏ cho chỉ tiêu này)
S5	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	(chưa có cảnh báo đỏ cho chỉ tiêu này)
S5-D	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	(chưa có cảnh báo đỏ cho chỉ tiêu này)
S5-W	(chưa có cảnh báo xanh cho chỉ tiêu này)	(chưa có cảnh báo đỏ cho chỉ tiêu này)

### PHẦN 3: MULTI REPORTS

DANH SÁCH TÍNH NĂNG	MÔ TẢ TÍNH NĂNG
	Nút chuyển trang báo cáo, có 3 trang:

1

2

3

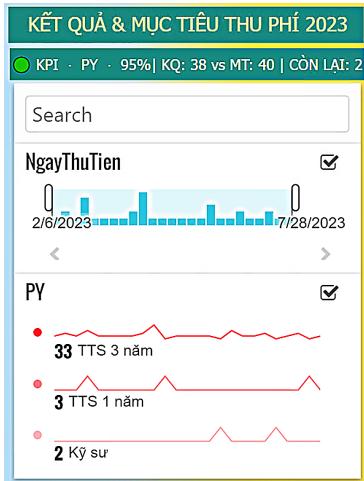
1. KẾT QUẢ - MỤC TIÊU LEAD TỰ TẠO
2. KẾT QUẢ - MỤC TIÊU THU PHÍ
3. TOP 10 MS CÓ KPI CAO NHẤT

Cụ thể 3 báo cáo trên sẽ được mô tả ngay dưới đây

Mục tiêu - Kết quả Lead tự tạo		
Tháng	Kết quả	Mục tiêu
Thg8	0	35
W 2	0	20
W 1	0	15
Thg7	1	125
W 5	0	10
W 4	1	30
W 3	0	30
W 2	0	30
W 1	0	25
Thg6	0	100
W 5	0	20
W 4	0	20
W 3	0	25
W 2	0	30
W 1	0	5
Thg5	7	40
Thg4	0	
Thg3	0	
Thg2	0	
Thg1	0	
Tổng	8	300

## 1. BÁO CÁO KẾT QUẢ LEAD TỰ TẠO SO VỚI MỤC TIÊU.

- Báo cáo bắt đầu vào 20/05/2023 đến nay
- 1 lead tự tạo phải đáp ứng tất cả điều kiện sau:
  - MS có tick vào trường "Lead do MS tự tạo"
  - Không phải là LEAD copy (repeat lead)
  - Tên trường thuộc danh sách trường đối tác liên kết
  - Source chọn "Tương tác trực tiếp"
  - Số điện thoại của ứng viên chưa tồn tại trong dữ liệu CRM (sđt mới)



## 2 BÁO CÁO KẾT QUẢ THU PHÍ SO VỚI MỤC TIÊU THU PHÍ

- 1 kết quả thu phí phải đáp ứng các điều kiện sau: đếm số ID invoice duy nhất
  - Invoice CRM có nhập ngày thu tiền& được bp kế toán xác nhận "Đã thu đủ phí"
  - Tình trạng Invoice không phải là "HUỶ PHIẾU THU"
- Mục tiêu PY PTN 2023

TOP 10 MS CÓ KẾT QUẢ KPI CAO NHẤT	
XẾP HẠNG KPI	
1	Nguyễn Thị Liễu KPI 71.36
2	Lê Thị Thanh Hằng KPI 69.77
3	Nguyễn Thị Thảo Nguyên KPI 68.36
4	Nguyễn Hồng Ngọc KPI 65.45
5	Tử Ái Minh KPI 61.69
6	Phạm Thị Kiều My KPI 58.52
7	Nguyễn Văn Út KPI 55.36
8	Bùi Thị Bích Huyền KPI 48.57
9	Lê Hồng Ân KPI 48
10	Vũ Thị Thảo KPI 43.17

## 3 TOP 10 MS CÓ KẾT QUẢ KPI CAO NHẤT

**CÙNG NHAU ĐẠT MỤC TIÊU NÀO!**