

	HỌ và tên:		Chức danh:		
	Phòng ban:	Phòng Đại lý	Ngày đánh giá:		
	Lương hiệu suất:	3,500,000	Tổng doanh số yêu cầu theo tháng	1,000,000,000	
	<b>Người được đánh giá</b>		<b>Cấp trên quản lý trực tiếp</b>		
	Ký tên		Ký tên		
1	<b>Phần 1: Bảng tính hiệu suất - KPIs</b>		<b>Quy định màu sắc</b>	ô màu xanh	<b>Được nhập thó</b>
	<b>Chỉ số</b>	<b>Thang điểm</b>	<b>Trọng số</b>	<b>Chỉ tiêu theo tháng</b>	<b>Thực đạt</b>
1.1	Tổng doanh số khu vực	>= 80%: 10 điểm >=70%: 8 điểm >=50%: 6 điểm <50%: 2 điểm	50%	500,000,000	500,000,000
1.2	Tổng doanh thu bán hàng	>= 80%: 10 điểm >=70%: 8 điểm >=50%: 6 điểm <50%: 2 điểm	15%	30,000,000	30,000,000
1.3	Đảm bảo khối lượng bán hàng theo địa điểm	>= 80%: 10 điểm >=70%: 8 điểm >=50%: 6 điểm <50%: 2 điểm	15%	###	100,000,000
1.4	Số lượng Khách hàng mới/ Điểm bán	>= 80%: 10 điểm >=70%: 8 điểm >=50%: 6 điểm <50%: 2 điểm	10%	4.00	4
1.5	Tuyển dụng & Đào tạo Nhân viên	<= 2: 10 điểm =3: 8 điểm =4: 6 điểm >4: 0 điểm	5%	2.00	2
1.6	Tỉ lệ Công nợ trong danh sách quá hạn của PKD	>= 100%: 0 điểm <100%: 10 điểm	5%	63,000,000	50,000,000
	<b>Tổng</b>		<b>1.00</b>		

Xếp loại A - B - C - D - E		Xuất sắc: A ( > 9 điểm)	Hoàn thành tốt: B ( 8 - 9 điểm)		Hoàn tì ( 7 - 8
1.7	Lương hiệu suất được hưởng theo %	110%	100%		70
1.8	Xếp loại hiệu suất	A			
2	<b>Phần 2: Thưởng Khuyến khích</b>	<b>Số lượng/ Số lần</b>	<b>Đơn giá trung bình</b>	<b>Thành tiền</b>	<b>Thưởng nóng</b>
2.1	Hoa hồng: Đơn hàng đầu tiên cho khách hàng mới	1	1%	0 đ	
2.2	Hoa hồng: Đơn hàng khách hàng cũ	10,000,000	0.5%	50,000 đ	
2.3	Số lượng nhân viên quản lý có hiệu suất >=B	1	1,000,000 đ	1,000,000 đ	
2.4	Khách hàng tiềm năng	1	300,000 đ	300,000 đ	
2.5	Số lượng hợp đồng/ Đơn hàng	1	300,000 đ	300,000 đ	
2.6	Viết bài chia sẻ (content): web, facebook, Zalo...	1	20,000 đ	20,000 đ	
3	<b>Phần 3: Hoa hồng bán hàng</b>	<b>Doanh số &amp; thưởng</b>			
	Doanh số theo cấp	Từ	Tới	Thưởng hoa hồng	
3.1	C1	800,000,000 đ	1,000,000,000 đ	2,000,000	
3.2	C2	1,000,000,000 đ	1,200,000,000 đ	4,000,000	
3.3	C3	1,200,000,000 đ	1,500,000,000 đ	8,000,000	
3.4	C4	1,500,000,000 đ	2,000,000,000 đ	10,000,000	
3.5	C5	2,000,000,000 đ	2,500,000,000 đ	12,000,000	
3.6	C6	2,500,000,000 đ		14,000,000	
4	<b>Phần 4: Thưởng vượt Quý/ Năm</b>	<b>Doanh thu. Vượt</b>	<b>% Thưởng</b>	<b>Thành tiền</b>	
4.1	Thưởng vượt doanh số theo Quý	0	1%	0 đ	
4.2	Thưởng vượt doanh số theo năm	0	1%	0 đ	
5	<b>Phần 5: Bảng lương hàng tháng</b>	<b>Lương cơ bản</b>	<b>Phụ cấp</b>	<b>Lương h</b>	
5.1	Tổng thu nhập	10,000,000 đ	1,500,000 đ	3,850,	

# HIỆU ĐÁNH GIÁ KPI

Giám sát bán hàng		Bậc	1
		Tháng:	3.00
VNĐ			
<b>Trưởng đơn vị</b>			
Ký tên			
Đang tin	Ô màu vàng	Công ty qui định sẵn	
Tỷ lệ đạt	Điểm	Tổng	Ghi chú
100.00%	#NAME?	#NAME?	
100.00%	#NAME?	#NAME?	
100.00%	#NAME?	#NAME?	
100.00%	#NAME?	#NAME?	
100.00%	10	0.50	
79.37%	10	0.50	
<b>Tổng điểm hiệu suất</b>		<b>10.00</b>	