

## Logo

<i>Họ và tên:</i>			
<i>Phòng ban:</i>		<i>Phòng kinh doanh Đại lý</i>	
<i>Lương hiệu suất:</i>		3,500,000	Tổng doanh số
<b>Người được đánh giá</b>			
<i>Ký tên</i>			
<b>Phần 1: Bảng tính hiệu suất - KPIs</b>			<b>Quy định màu sắc</b>
1	<b>Chỉ số</b>	<b>Thang điểm</b>	<b>Trọng số</b>
1.1	Tổng doanh thu bán hàng khách hàng cũ	>= 80%: 10 điểm >=70%: 8 điểm >=50%: 6 điểm <50%: 2 điểm	50%
1.2	Doanh thu theo Sản phẩm/ Sản phẩm trọng tâm	>= 80%: 10 điểm >=70%: 8 điểm >=50%: 6 điểm <50%: 2 điểm	15%
1.3	Doanh thu theo khách hàng mới	>= 80%: 10 điểm >=70%: 8 điểm >=50%: 6 điểm <50%: 2 điểm	15%
1.4	Số lượng Khách hàng mới/ Điểm bán mới trong khu vực phụ trách	>= 80%: 10 điểm >=70%: 8 điểm >=50%: 6 điểm <50%: 2 điểm	10%
1.5	Số lần viếng thăm khách hàng không theo kế hoạch	<= 2: 10 điểm =3: 8 điểm =4: 6 điểm >4: 0 điểm	5%
1.6	Công nợ còn phải thu	>= 100%: 0 điểm <100%: 10 điểm	5%
<b>Tổng</b>			<b>1.00</b>

<b>Xếp loại A - B - C - D - E</b>		<b>Xuất sắc: A (&gt; 9 điểm)</b>	<b>Hoàn tì (8 -</b>
1.7	Lương hiệu suất được hưởng theo %	100%	1
1.8	Xếp loại hiệu suất	<b>A</b>	

2	<b>Phần 2: Thưởng Khuyến khích</b>	<b>Số lượng/ Số lần</b>	<b>Đơn giá trung bình</b>
2.1	Hoa hồng: Đơn hàng đầu tiên cho khách hàng mới		1%
2.2	Hoa hồng: Đơn hàng khách hàng cũ		0.5%
2.3	Số lượng nhân viên quản lý có hiệu suất >=B	1	1,000,000 đ
2.4	Khách hàng tiềm năng		300,000 đ
2.5	Số lượng hợp đồng/ Đơn hàng		300,000 đ
2.6	Viết bài chia sẻ (content): web, facebook, Zalo...		20,000 đ
	<b>Phần 3: Hoa hồng bán hàng</b>	<b>Doanh số &amp; thưởng</b>	
3	<b>Doanh số theo cấp</b>	<b>Từ</b>	<b>Tới</b>
3.1	C1	800,000,000 đ	1,000,000,000 đ
3.2	C2	1,000,000,000 đ	1,200,000,000 đ
3.3	C3	1,200,000,000 đ	1,500,000,000 đ
3.4	C4	1,500,000,000 đ	2,000,000,000 đ
3.5	C5	2,000,000,000 đ	2,500,000,000 đ
3.6	C6	2,500,000,000 đ	
4	<b>Phần 4: Thưởng vượt Quý/ Năm</b>	<b>Doanh thu. Vượt</b>	<b>% Thưởng</b>
4.1	Thưởng vượt doanh số theo Quý	0	1%
4.2	Thưởng vượt doanh số theo năm	0	1%
5	<b>Phần 5: Bảng lương hàng tháng</b>	<b>Lương cơ bản</b>	<b>Ph</b>
5.1	Tổng thu nhập	10,000,000 đ	1,50

## PHIẾU ĐÁNH GIÁ KPI

	Chức danh:	Nhân viên Kinh doanh Đại lý	Bậc	1
	Ngày đánh giá:		Tháng:	3.00
yêu cầu theo tháng	<b>1,000,000,000</b>	VNĐ		

<b>Cấp trên quản lý trực tiếp</b>	<b>Trưởng đơn vị</b>
Ký tên	Ký tên

Ô màu xanh	<b>Được nhập thông tin</b>		Ô màu vàng	<b>Công ty qui định sẵn</b>	
Chỉ tiêu theo tháng	Thực đạt	Tỷ lệ đạt	Điểm	Tổng	Ghi chú
500,000,000	500,000,000	100.00%	#NAME?	#NAME?	
30,000,000	30,000,000	100.00%	#NAME?	#NAME?	
100,000,000.00	100,000,000	100.00%	#NAME?	#NAME?	
4.00	4	100.00%	#NAME?	#NAME?	
2.00	2	100.00%	10	0.50	
63,000,000	50,000,000	79.37%	10	0.50	
<b>Tổng điểm hiệu suất</b>				<b>10.00</b>	

<b>Hoàn thành: B ( 9 điểm)</b>	<b>Hoàn thành: C ( 7 - 8 điểm)</b>	<b>Chưa hoàn thành: D ( 5-7 điểm)</b>	<b>Không xét: E ( &lt;5 điểm)</b>
100%	70%	50%	20%