



www.quantumkpi.vn

Quantum KPI Corporation
Công Ty Cổ Phần KPI Lượng Tử

KPI

Key Performance Indicators

Chỉ Số Đo Lường Hiệu Suất Công Việc

Cách Thực Hiện Triển Khai Thực Hiện Hệ Thống Quản Trị KPI Cho Doanh Nghiệp Sản Xuất

Những con số không nói dối. Không ai muốn làm việc trong âm đạm mà không có định hướng. Nếu chúng ta có thể thấy rõ các chỉ số về hiệu quả sản xuất, năng suất, hiệu suất công việc và hoạt động kinh doanh của mình hàng tháng và hàng năm, chúng ta sẽ có thể thiết lập mục tiêu thích hợp và nhằm mục tiêu với định hướng rõ ràng. Do đó chúng ta sẽ có thể làm việc một cách hiệu quả, thì kết quả gấp đôi có thể đạt được với một nửa nỗ lực.

KPI là

- một công cụ quản lý để đo lường hiệu suất công việc của các phòng ban và hiệu quả hoạt động kinh doanh.
- một công cụ quản lý để thiết lập các mục tiêu hợp lý cho cá nhân, các phòng ban và hoạt động kinh doanh.
- một công cụ quản lý tốt nhất để tạo ra mục tiêu bán hàng và ngân sách hàng năm đáng tin cậy.
- một giá trị đo lường được thể hiện hiệu quả của doanh nghiệp đạt được các mục tiêu kinh doanh.
- được sử dụng để đánh giá mức độ thành công vào các mục tiêu đạt của các phòng ban.
- được đánh giá trong một khoảng thời gian xác định và được so sánh với các số liệu hiệu suất trong quá khứ hoặc các chỉ tiêu được chấp nhận.

Chương Trình Khóa Học KPI Quantum

- Tư vấn từng bước từng báo cáo KPI, và hoàn thành tất cả các báo cáo KPI từng cái một cùng với khách hàng cho đến khi khách hàng có thể thực hiện tất cả các báo cáo KPI và chỉ số KPI một cách độc lập.
- Truyền đạt nguyên lý, công thức tính toán và định nghĩa từng chỉ số KPI một cách rõ ràng.
- Đảm bảo khách hàng nắm bắt kỹ năng KPI trong vòng 2 - 3 tháng. Nếu khách hàng không thể nắm bắt được các kỹ năng KPI trong 3 tháng, Quantum cam kết tiếp tục tư vấn cho đến khi khách hàng nắm bắt các kỹ năng KPI mà không cần phí thêm.
- Khách hàng doanh nghiệp sẽ có đặc quyền dùng thử chương trình khóa học KPI Quantum trước và thanh toán sau. Khách hàng có thể chấm dứt hợp đồng trong vòng một tháng nếu không hài lòng với các báo cáo KPI và nội dung tư vấn KPI từ Quantum.
- Tư vấn miễn phí cho khách hàng doanh nghiệp về thu mua nguồn cung ứng quốc tế, phát triển kinh doanh nước ngoài và tiến bộ công nghệ bằng cách giới thiệu các đối tác kinh doanh bao gồm cả khách hàng và nhà cung cấp nước ngoài.

Tỷ Lệ Nhân Lực

- Số nhân viên : 125 người
- Ngày làm việc trong tháng : 26 ngày
- Số nhân lực thực tế trong tháng : 2,973.50 người
- Số nhân lực theo ngày làm việc trong tháng : $125 \text{ người} \times 26 \text{ ngày} = 3,250 \text{ người}$
- Tỷ lệ nhân lực : $2,973.50 / 3,250 = 91.49\%$

Tỷ Lệ Tăng Ca

- Số nhân viên : 125 người
- Ngày làm việc trong tháng : 26 ngày
- Số giờ làm việc thực tế trong tháng : 23,614.50 giờ
- Số giờ tăng ca trong tháng : 248.50 giờ
- Tỷ lệ tăng ca : $248.50 / 23,614.50 = 1.05\%$

Ví Dụ Chỉ Số KPI

Sản Lượng Sản Xuất Trên Mỗi Nhân Lực

- Sản lượng sản xuất trong tháng : 912,360 kg
- Số nhân lực trực tiếp trong tháng : 2,378.50 người
- Số nhân lực gián tiếp trong tháng : 595 người
- Sản lượng sản xuất trên mỗi nhân lực trực tiếp trong tháng : $912,360 / 2,378.50 = 383.59 \text{ kg / người}$
- Sản lượng sản xuất trên mỗi nhân lực gián tiếp trong tháng : $912,360 / 595 = 1,533.38 \text{ kg / người}$
- Sản lượng sản xuất trên mỗi nhân lực trong tháng : $912,360 / 2,973.50 = 306.83 \text{ kg / người}$

Tỷ Lệ Chi Phí Cố Định

- Giá vốn hàng sản xuất trong tháng : 6,353,935,713đ
- Chi phí cố định trong tháng : 2,117,978,000đ
- Tỷ lệ chi phí cố định : $2,117,978,000 / 6,353,935,713 = 33.33\%$

KPI Nhân Lực

1) Tỷ lệ nhân lực, 2) Tỷ lệ chuyên cần, 3) Tỷ lệ vắng mặt, 4) Tỷ lệ tăng ca, 5) Tỷ lệ thôi việc, 6) Giờ làm việc trung bình mỗi người mỗi ngày, 7) Giờ tăng ca trung bình mỗi người mỗi ngày, 8) Số ngày nghỉ trung bình mỗi người, 9) Đánh giá hiệu suất công việc.



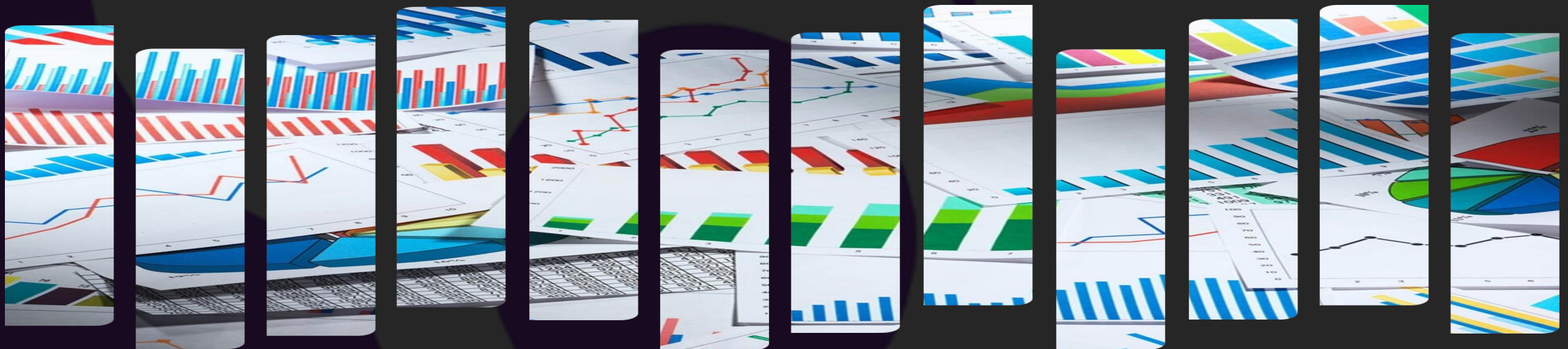
KPI Bán Hàng

1) Phân tích doanh số đơn hàng hàng ngày, 2) Phân tích doanh số đơn hàng hàng tháng, 3) Tỷ lệ đơn hàng theo sản phẩm, 4) Tỷ lệ đơn hàng theo khách hàng, 5) Tỷ lệ tăng trưởng đơn hàng, 6) Tỷ lệ thành tích đơn hàng, 7) Tỷ suất hàng trữ - hàng bán, 8) Tỷ lệ đóng giao dịch, 9) Chi phí thu hút khách hàng, 10) Tỷ lệ hàng trả lại, 11) Phân tích mẫu mới hàng tháng, 12) Phân tích thời gian giao hàng, 13) Phân tích tiến độ đơn hàng hàng tháng.



KPI Chuỗi Cung Ứng

1) Giao hàng đầy đủ đúng giờ, 2) Thực hiện đơn hàng hoàn hảo, 3) Thời gian chu kỳ đơn hàng, 4) Sai số dự đoán, 4) Tỷ lệ dịch vụ, 5) Tỷ lệ dịch vụ đúng giờ, 6) Tỷ lệ hàng tồn kho thành phẩm, 7) Ngày cung ứng hàng tồn kho, 8) Vòng quay hàng tồn kho, 9) Lợi nhuận gộp trên đầu tư, 10) Vận tốc hàng tồn kho, 11) Lượng chiếm hữu tồn kho, 12) Hàng tồn kho ghi chính xác, 13) Sự hư hao hàng hóa, 14) Sự cố về sức khỏe & an toàn, 15) Trường hợp suýt xảy ra tai nạn, 16) Hiệu suất chi phí kho hàng, 17) Phí quản lý hàng tồn trữ, 18) Chọn đơn hàng kho, 19) Chi phí vận chuyển hàng hóa, 20) Tính chính xác hóa đơn vận chuyển, 21) Số ngày thu hồi tiền hàng, 22) Số ngày tồn kho.



KPI Hiệu Suất

1) Tỷ lệ hàng tồn kho thành phẩm, 2) Phân tích sự cố hàng tháng (bản chất sự cố, sự cố theo bộ phận / khách hàng / sản phẩm), 3) Phân tích thu mua hàng tháng (Tỷ lệ hàng tồn kho nguyên vật liệu, Tỷ lệ thu mua nguyên vật liệu, Tỷ lệ tiêu thụ nguyên vật liệu, Tỷ lệ nguyên vật liệu thu mua so với tiêu thụ nguyên vật liệu), 4) Tỷ lệ vận hành máy móc, 5) Tỷ lệ sử dụng công suất, 6) Tỷ lệ hiệu quả sản xuất, 7) Thời gian chu trình, 8) Tỷ lệ hỏng máy, 9) Tỷ lệ hũu dụng, 10) Tỷ lệ hiệu suất, 11) Tỷ lệ chất lượng, 12) Hiệu suất tổng thể thiết bị, 13) Phân tích sản lượng sản xuất hàng tháng, 14) Tỷ lệ phế phẩm, 15) Sản lượng trên mỗi ngày, 16) Sản lượng trên mỗi nhân lực, 17) Sản lượng trên mỗi giờ, 18) Sản lượng sản xuất trên mỗi nhân lực mỗi ngày 8 giờ, 19) Hiệu suất trên mỗi nhân lực (Giá trị tạo ra bởi mỗi nhân lực), 20) Hiệu suất trên mỗi giờ làm việc trực tiếp (Giá trị tạo ra trên mỗi giờ làm việc trực tiếp), 21) Hiệu suất trên nhân công trực tiếp, 22) Hiệu suất trên nhân công gián tiếp, 23) Hiệu suất trên tổng nhân công (Giá trị tạo ra trên một đồng nhân công), 24) Nhân công trực tiếp trên sản lượng sản xuất, 25) Nhân công gián tiếp trên sản lượng sản xuất, 26) Tổng nhân công trên sản lượng sản xuất, 27) Nhân công trực tiếp trên mỗi giờ, 28) Nhân công gián tiếp trên mỗi giờ, 29) Tổng nhân công trên mỗi giờ, 30) Nhân công trực tiếp trên mỗi nhân lực, 31) Nhân công gián tiếp trên mỗi nhân lực, 32) Tổng nhân công trên mỗi nhân lực, 33) Tỷ lệ nhân công trực tiếp trên doanh thu, 34) Tỷ lệ nhân công gián tiếp trên doanh thu, 35) Tỷ lệ nhân công trên doanh thu, 36) Doanh thu trên mỗi nhân lực trực tiếp, 37) Doanh thu trên mỗi nhân lực gián tiếp, 38) Doanh thu trên mỗi nhân lực, 39) Tỷ lệ chất lượng hạng nhất, 40) Tỷ lệ khiếm khuyết, 41) Tỷ lệ loại khiếm khuyết, 42) Phân tích sửa chữa bảo trì hàng tháng.

KPI Tài Chính

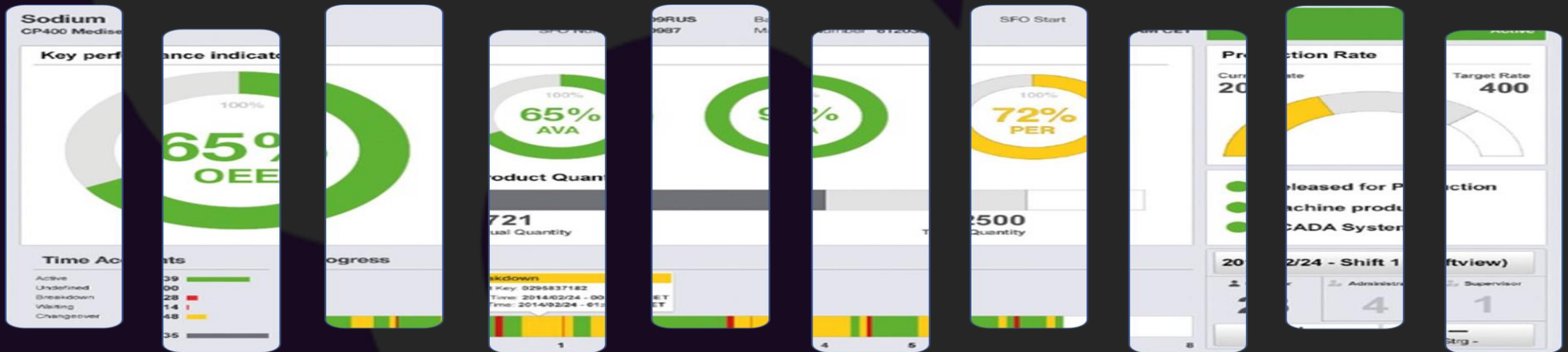
1) Phân tích đơn giá bán theo nhóm khách hàng, 2) Phân tích đơn giá bán theo nhóm sản phẩm, 3) Phân tích phí tổn (Nguyên vật liệu, Vật liệu đóng gói, Chi phí nhân công trực tiếp, Chi phí nhân công trực tiếp cố định, Chi phí nhân công trực tiếp biến đổi, Chi phí nhà máy, Chi phí nhà máy cố định, Chi phí nhà máy biến đổi, Giá vốn hàng bán, Chi phí điều hành, Chi phí điều hành cố định, Chi phí điều hành biến đổi), 4) Phân tích tỷ lệ chi phí, 5) Phân tích chung kích thước báo cáo tài chính (Báo cáo thu nhập & Bảng cân đối kế toán), 6) Chỉ số phân tích tài chính (Vốn lưu động, Thời gian thu nợ, Số vòng quay các khoản phải trả, Thời gian thanh toán trung bình, Số vòng quay khoản phải thu, Kỳ thu tiền bình quân, Số vòng quay hàng tồn kho, Ngày bán hàng tồn kho, Khoảng thời gian chu chuyển tồn kho, Lợi nhuận cận biên, Điểm hòa vốn, Tỷ lệ Berry, Tỷ số thanh khoản hiện thời, Tỷ số thanh toán nhanh, Tỷ số sức sinh lợi căn bản, Hệ số quay vòng của tài sản, Lợi nhuận trên vốn, Số vòng quay tài sản cố định, Hệ số vòng quay tài sản, Hệ số nợ trên vốn chủ sở hữu, Hệ số nợ dài hạn trên vốn chủ sở hữu, Vòng quay tiền mặt, Tỷ lệ tài sản tiền mặt, Tiền mặt trên tổng tài sản, Tỷ lệ doanh thu trên khoản phải thu, Vòng quay tiền mặt, Tỷ suất nợ đối với tổng tài sản, Tài sản cố định thuần với tỷ lệ tài sản ròng, Hệ số khả năng thanh toán lãi vay, Tỷ lệ hàng tồn kho trên tài sản).

Tầm Nhìn Công Ty

- Là đối tác kinh doanh đáng tin cậy của khách hàng và nhà cung cấp.
- Là một nơi tuyệt vời để làm việc, nơi mọi người được truyền cảm hứng để trở nên tốt nhất có thể.

Sứ Mệnh Công Ty

- Lấy khách hàng làm trung tâm.
- Tạo giá trị cho khách hàng.
- Hỗ trợ khách hàng để phát triển và duy trì một lợi thế cạnh tranh.



Phí Khóa Học KPI Quantum

Chương Trình	Phí Tư Vấn Hàng Tháng	Phí Tư Vấn Thứ Hai
KPI Nhân Lực	₹2,000,000	₹1,000,000
KPI Bán Hàng	₹2,000,000	₹1,000,000
KPI Chuỗi Cung Ứng	₹3,000,000	₹1,500,000
KPI Hiệu Suất	₹3,000,000	₹1,500,000
KPI Tài Chính	₹3,000,000	₹1,500,000
Tổng	₹13,000,000	₹6,500,000

- Giá báo chưa bao gồm 10% VAT.
- Ký hợp đồng 2+1 = 3 tháng với phương thức thanh toán trong 2 lần.
- Khách hàng doanh nghiệp có thể chấm dứt hợp đồng trong 30 ngày nếu không hài lòng với các báo cáo KPI và nội dung tư vấn KPI từ Quantum.
- Nếu khách hàng hoàn thành toàn bộ chương trình KPI trong 2 tháng, khoản thanh toán thứ hai sẽ được miễn.
- Phí tư vấn đặc biệt cho lần thứ hai do sự thay đổi của người phụ trách tại khách hàng.

Thank You

Quantum KPI Corporation - Công Ty Cổ Phần KPI Lượng Tử

152/4, Đường Trưng Nữ Vương, Phường Bình Hiên, Quận Hải Châu, Thành Phố Đà Nẵng.

Hotline: 090-5132109

Email: info@quantumkpi.vn

Website: www.quantumkpi.vn