

Bộ KPI: Nhân viên bán hàng tại cửa hàng

Cửa hàng Mẫu · Theo tháng · Ngày tạo: 01/11/2026 · BẢN MẪU

1. Bộ KPI gợi ý

KPI	Cách đo	Trọng số	Mục tiêu ví dụ
Doanh số cá nhân	Tổng tiền hàng bán được trong kỳ	40%	120 triệu đồng
Tỷ lệ chốt đơn	Số khách mua / số khách được tư vấn	20%	35 %
Giá trị đơn trung bình	Doanh số / số đơn	15%	450 nghìn đồng
Khách quay lại	Số khách cũ mua lại trong kỳ	15%	30 khách
Lệch kiểm hàng (thấp hơn tốt)	Giá trị hàng lệch khi kiểm kê	10%	200 nghìn đồng

Mục tiêu là ví dụ: đặt lại theo số liệu 3 kỳ gần nhất của cửa hàng bạn.

2. Đặt mục tiêu

- Lấy trung bình 3 kỳ gần nhất làm mốc; mục tiêu cao hơn mốc 5–15% là vừa sức.
- Mỗi KPI phải đo được bằng số có sẵn (phần mềm bán hàng, sổ ca, khảo sát) để không tranh cãi.
- 3–5 KPI mỗi người là đủ; nhiều hơn sẽ loãng.

3. Cách tính

- % đạt = kết quả / mục tiêu (KPI càng cao càng tốt) hoặc mục tiêu / kết quả (càng thấp càng tốt).
Chặn trần 120%.
- Điểm KPI = tổng (% đạt × trọng số).
- Thưởng KPI = thưởng tối đa × điểm KPI (nếu bạn trả thưởng theo KPI).

Ví dụ: Doanh số cá nhân mục tiêu 120, đạt 90% mục tiêu, trọng số 40% > góp 36.0 điểm.

4. Lịch làm việc với KPI

☐ Đầu kỳ

Thống nhất KPI, mục tiêu với từng người; ghi vào phiếu.

☐ Giữa kỳ

Xem nhanh tiến độ, hỗ trợ người đang chậm.

☐ Cuối kỳ

Nhập kết quả, họp 1–1 khoảng 15 phút: điều làm tốt, điều cần cải thiện.

5. Lỗi hay gặp

- KPI không đo được hoặc đo bằng cảm tính
- Tổng trọng số khác 100%
- Đặt mục tiêu quá cao từ đầu, nhân viên bỏ cuộc
- Chỉ có KPI doanh số, bỏ quên chất lượng phục vụ
- Đổi KPI giữa kỳ mà không báo trước

6. Lưu ý

- KPI Nhỏ là bộ mẫu tham khảo cho quản lý nội bộ, không phải tư vấn pháp lý hay nhân sự. Đặt mục tiêu theo thực tế doanh nghiệp. Chúng tôi không lưu số liệu bạn nhập.

Tạo bởi KPI Nhỏ · kpi.hoagao.store · support@hoagao.store