

Contribution (%) - Contribution to Net Total - Commission Rate - Incentives

Khi tạo một **Sales Invoice** trong **VHTerp**, phần **đội ngũ bán hàng** sẽ có các lựa chọn sau liên quan đến **Sales Contributions** (đóng góp bán hàng). Dưới đây là giải thích chi tiết về các lựa chọn đó:

1. Contribution (%) (Đóng góp (%))

- **Giải thích:** Đây là tỷ lệ phần trăm mà nhân viên bán hàng đóng góp vào tổng giá trị của **hóa đơn bán hàng**. Tỷ lệ này có thể được cấu hình cho từng nhân viên hoặc nhóm bán hàng.
- **Ví dụ:** Giả sử nhân viên bán hàng có **Contribution (%) = 5%** trên tổng giá trị của hóa đơn. Nếu hóa đơn có tổng giá trị là 10 triệu đồng, thì nhân viên bán hàng sẽ nhận được **500,000 đồng** ($5\% \times 10 \text{ triệu đồng}$) từ hóa đơn này.
- **Mục đích:** Cung cấp một cách để xác định phần trăm doanh thu mà nhân viên bán hàng nhận được từ mỗi giao dịch mà họ thực hiện. Điều này giúp theo dõi mức độ đóng góp của mỗi nhân viên bán hàng vào doanh thu của công ty.

2. Contribution to Net Total (Đóng góp vào Tổng Số Tiền Ròng)

- **Giải thích:** **Net Total** là số tiền sau khi đã trừ các khoản giảm giá, thuế hoặc các khoản khấu trừ khác từ tổng số tiền của hóa đơn.
- **Ví dụ:** Nếu hóa đơn có tổng giá trị là 12 triệu đồng, và có một khoản giảm giá 2 triệu đồng, thì **Net Total** sẽ là 10 triệu đồng. Nếu tỷ lệ **Contribution to Net Total** là 5%, thì nhân viên bán hàng sẽ nhận được **500,000 đồng** ($5\% \times 10 \text{ triệu đồng}$) thay vì 5% của tổng giá trị hóa đơn ban đầu.

- **Mục đích:** Đảm bảo rằng đóng góp của nhân viên bán hàng được tính dựa trên số tiền thực tế mà công ty thu được từ khách hàng, thay vì tính dựa trên tổng giá trị hóa đơn trước các khoản khấu trừ.

3. Commission Rate (Tỷ lệ Hoa Hồng)

- **Giải thích:** **Commission Rate** là tỷ lệ hoa hồng mà nhân viên bán hàng nhận được từ tổng giá trị hóa đơn hoặc sản phẩm mà họ bán. Tỷ lệ này được cấu hình để nhân viên bán hàng nhận hoa hồng trên mỗi giao dịch mà họ thực hiện.
- **Ví dụ:** Nếu bạn cài đặt **Commission Rate = 3%** và giá trị hóa đơn là 10 triệu đồng, thì nhân viên bán hàng sẽ nhận hoa hồng là **300,000 đồng** ($3\% \times 10$ triệu đồng). Hoa hồng này có thể được tính theo giá trị của sản phẩm hoặc dịch vụ mà họ bán.
- **Mục đích:** **Commission Rate** khuyến khích nhân viên bán hàng bằng cách trả hoa hồng cho mỗi giao dịch mà họ thực hiện. Đây là một cách phổ biến để tạo động lực cho nhân viên bán hàng.

4. Incentives (Khuyến khích / Thưởng)

- **Giải thích:** **Incentives** là các khoản thưởng, khuyến khích mà nhân viên bán hàng nhận được khi đạt được các mục tiêu bán hàng cụ thể hoặc khi vượt qua các chỉ tiêu mà công ty đã thiết lập. Các khoản thưởng này có thể là một số tiền cố định hoặc một tỷ lệ phần trăm từ doanh thu mà nhân viên mang lại.
- **Ví dụ:** Công ty có chính sách thưởng cho nhân viên bán hàng nếu họ vượt qua doanh thu hàng tháng 50 triệu đồng. Nếu nhân viên này đạt được 60 triệu đồng doanh thu trong tháng, họ sẽ nhận được một khoản thưởng **Incentive** là 2 triệu đồng.
- **Mục đích:** **Incentives** giúp thúc đẩy nhân viên bán hàng làm việc chăm chỉ hơn để đạt được hoặc vượt qua mục tiêu bán hàng đã đặt ra, từ đó góp phần gia tăng doanh thu cho công ty.

Tóm lại, đây là sự kết hợp của các thành phần trong **Sales Contributions**:

- **Contribution (%)**: Tỷ lệ phần trăm của tổng giá trị hóa đơn mà nhân viên bán hàng sẽ nhận được.
- **Contribution to Net Total**: Tỷ lệ phần trăm của **Net Total** (tổng số tiền sau khi đã trừ thuế và các khoản giảm giá) mà nhân viên bán hàng nhận được.
- **Commission Rate**: Tỷ lệ hoa hồng mà nhân viên bán hàng sẽ nhận được từ tổng giá trị hóa đơn hoặc sản phẩm mà họ bán.
- **Incentives**: Các khoản thưởng hoặc khuyến khích mà nhân viên bán hàng nhận được khi đạt được mục tiêu doanh thu hoặc vượt qua các chỉ tiêu bán hàng.

Mỗi tùy chọn này có thể được sử dụng linh hoạt tùy theo chính sách của công ty, và bạn có thể cấu hình từng mục tiêu riêng biệt cho nhân viên bán hàng hoặc nhóm bán hàng để theo dõi và tính toán doanh thu, hoa hồng, và các khoản thưởng một cách chính xác trong hệ thống VHTerp.

Phiên bản #1

Được tạo 6 tháng 1 2025 18:15:26 bởi Đỗ Ngọc Tú

Được cập nhật 6 tháng 1 2025 18:16:38 bởi Đỗ Ngọc Tú