

"Monthly Sales Target" và "Total Monthly Sales" - mục tiêu doanh số bán hàng theo tháng và Tổng doanh số hàng tháng

Trong **VHTerp**, "**Monthly Sales Target**" và "**Total Monthly Sales**" là hai lựa chọn liên quan đến việc theo dõi và đánh giá hiệu quả kinh doanh hàng tháng của doanh nghiệp. Chúng được cài đặt trong phần thiết lập **Company** để hỗ trợ doanh nghiệp quản lý doanh thu và mục tiêu bán hàng.

1. Monthly Sales Target (Mục tiêu doanh số hàng tháng)

Ý nghĩa:

- Đây là giá trị doanh thu mục tiêu mà doanh nghiệp mong muốn đạt được trong một tháng.
- Là công cụ để định hướng hoạt động bán hàng, thúc đẩy đội ngũ kinh doanh đạt được các chỉ tiêu đã đặt ra.

Cách sử dụng:

- Doanh nghiệp có thể thiết lập giá trị này dựa trên các kế hoạch kinh doanh hoặc phân tích dữ liệu lịch sử.
- Mục tiêu này thường được theo dõi thông qua các báo cáo và dashboard trong **VHTerp**.

Lợi ích:

- Giúp đội ngũ kinh doanh có một mục tiêu cụ thể để phấn đấu.
- Hỗ trợ việc đánh giá hiệu quả bán hàng hàng tháng.

Ví dụ:

- Công ty đặt mục tiêu bán hàng tháng 1 là **1 tỷ VNĐ**. Đây sẽ là giá trị được điền vào **"Monthly Sales Target"**.

2. Total Monthly Sales (Tổng doanh số hàng tháng)

Ý nghĩa:

- Đây là tổng doanh thu mà doanh nghiệp thực tế đạt được trong một tháng, được ghi nhận tự động dựa trên các giao dịch bán hàng (Sales Invoices) đã hoàn tất.

Cách sử dụng:

- VHTerp** tự động tính toán dựa trên các hóa đơn bán hàng trong tháng.
- Giá trị này dùng để so sánh với **"Monthly Sales Target"**, giúp đánh giá hiệu quả thực tế so với mục tiêu.

Lợi ích:

- Cung cấp dữ liệu thực tế để phân tích chênh lệch giữa mục tiêu và kết quả.
- Hỗ trợ các quyết định điều chỉnh chiến lược bán hàng khi cần thiết.

Ví dụ:

- Trong tháng 1, công ty thực tế ghi nhận tổng doanh số là **800 triệu VNĐ**. Giá trị này sẽ được hiển thị ở phần **"Total Monthly Sales"**.

So sánh và Mối liên quan:

Thuộc tính	Monthly Sales Target	Total Monthly Sales
Ý nghĩa	Mục tiêu doanh số cần đạt	Doanh số thực tế đạt được
Nguồn dữ liệu	Thiết lập thủ công	Hệ thống tự động tính toán
Mục đích	Đặt ra kỳ vọng	Đánh giá kết quả thực tế
Theo dõi trong báo cáo	Giúp xác định mục tiêu	Giúp đánh giá hiệu suất

Tính năng tích hợp trong VHTerp:

1. Báo cáo và Dashboard:

- VHTerp cung cấp các báo cáo để so sánh doanh số thực tế với mục tiêu.
- Dễ dàng nhận biết các chênh lệch (nếu có).

2. Cảnh báo và thông báo:

- Hệ thống có thể được cấu hình để gửi cảnh báo khi doanh số thực tế thấp hơn mục tiêu.

3. Phân tích hiệu suất:

- Hỗ trợ phân tích theo từng tháng, từng quý, hoặc từng năm để cải thiện hiệu suất bán hàng.

Kết luận:

- "**Monthly Sales Target**" giúp doanh nghiệp đặt mục tiêu bán hàng.
- "**Total Monthly Sales**" phản ánh kết quả thực tế.
- Việc sử dụng cả hai chỉ số này trong **VHTerp** giúp doanh nghiệp quản lý bán hàng một cách hiệu quả, cải thiện hiệu suất và thúc đẩy doanh thu.

Phiên bản #1

Được tạo 2 tháng 1 2025 08:49:16 bởi Vũ Hồng Anh

Được cập nhật 2 tháng 1 2025 08:55:48 bởi Vũ Hồng Anh