Đọc báo cáo · Vai trò: QUẢN LÝ BÁN HÀNG (cửa hàng, đội thị trường, tổng đài)

Bán hàng: đọc báo cáo Cửa hàng, đội thị trường GT/MT và tổng đài

Cuối ngày: cửa hàng xem hai khung đối soát tiền, hàng. Hằng tuần: đội thị trường xem ô Cần xử lý ngay và chỉ tiêu từng điểm bán. Đội gọi điện xem tỷ lệ nghe máy, thời gian gọi trung bình.

Đường đi: **Bán hàng** → **Cửa hàng** · **GT/MT** · **Tổng đài sim số**

Bộ 7 bản "Đọc báo cáo theo bộ phận" (SandBox v2) · mỗi bộ phận đọc bản của mình

- Bản đồ: bộ phận nào đọc báo cáo nào
- Giám đốc: Báo cáo CEO, Báo cáo vận hành
- Kế toán: báo cáo tài chính, dòng tiền, phải trả
- Marketing: chân dung khách, dòng tiền theo kênh
- **Bán hàng: cửa hàng, đội thị trường GT/MT, tổng đài**
- Chăm sóc khách hàng: Báo cáo khách hàng
- Kho: Nhập – Xuất – Tồn, vòng quay hàng tồn

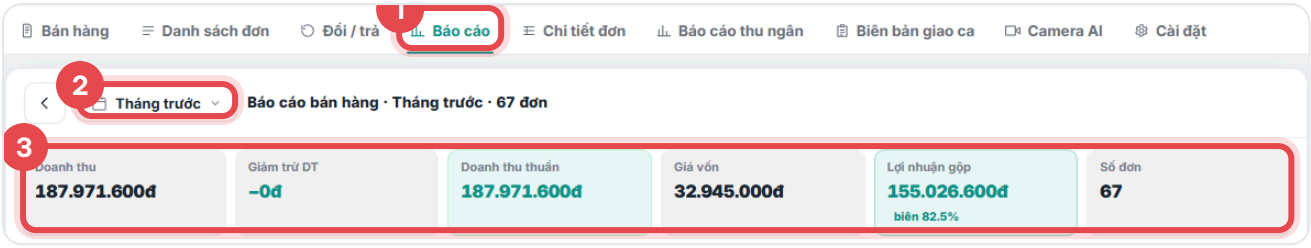
Bản này không lặp lại phần đã có

Tab Báo cáo của **Telesales** và **Chat sale**: bản telesale gọi chốt, chat sale chốt đơn (02/11). **Báo cáo thu ngân**, **Biên bản giao ca** ở Cửa hàng: bản *huong-dan-ban-hang/2026-10-27-ban-hang-cua-hang-huonglt*, mục 9. Hoa hồng cộng tác viên: bản cộng tác viên. KPI từng người: bản KPI và SLA. Bản này đọc ba báo cáo còn lại của khối bán hàng: **Cửa hàng → Báo cáo**, **GT/MT → Báo cáo đội thị trường**, **Tổng đài → Báo cáo cuộc gọi**. Menu *Bán hàng → Báo cáo bán hàng* trên v2 đang ghi "đang được hoàn thiện" (02/11/2026).

1 Cửa hàng → Báo cáo: số tiền và lãi của quầy

Vào **Bán hàng → Cửa hàng**, tab ① **Báo cáo**, ② chọn kỳ. Dòng tiêu đề ghi số đơn của kỳ (demo tháng 10: 67 đơn).

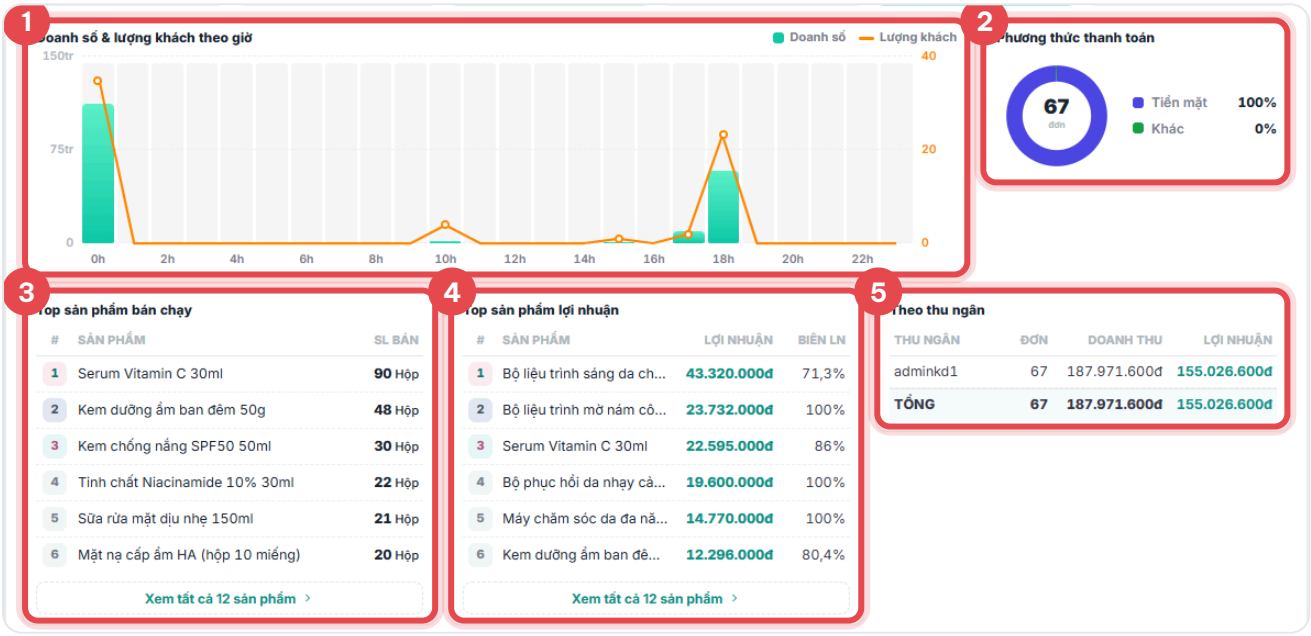
③ Hàng số: Doanh thu 187.971.600 đ · Giảm trừ · Doanh thu thuần · Giá vốn 32.945.000 đ · **Lợi nhuận gộp** 155.026.600 đ (biên 82,5%) · Số đơn 67.



Cửa hàng, tab Báo cáo, tháng 10/2026

2 Giờ đông khách, cách khách trả tiền, hàng bán chạy

- ① **Doanh số và lượng khách theo giờ**: cột là doanh số, đường cam là số khách. Dùng để xếp ca thu ngân vào giờ đông.
- ② **Phương thức thanh toán**: tỉ lệ tiền mặt, chuyển khoản, khác.
- ③ **Top sản phẩm bán chạy** theo số lượng và ④ **Top sản phẩm lợi nhuận** kèm biên lợi nhuận. Biên **100%** thường là sản phẩm chưa có giá vốn: báo người quản lý hàng khai giá nhập, nếu không lợi nhuận đang bị tính cao.
- ⑤ **Theo thu ngân**: số đơn, doanh thu, lợi nhuận của từng người đứng quầy.



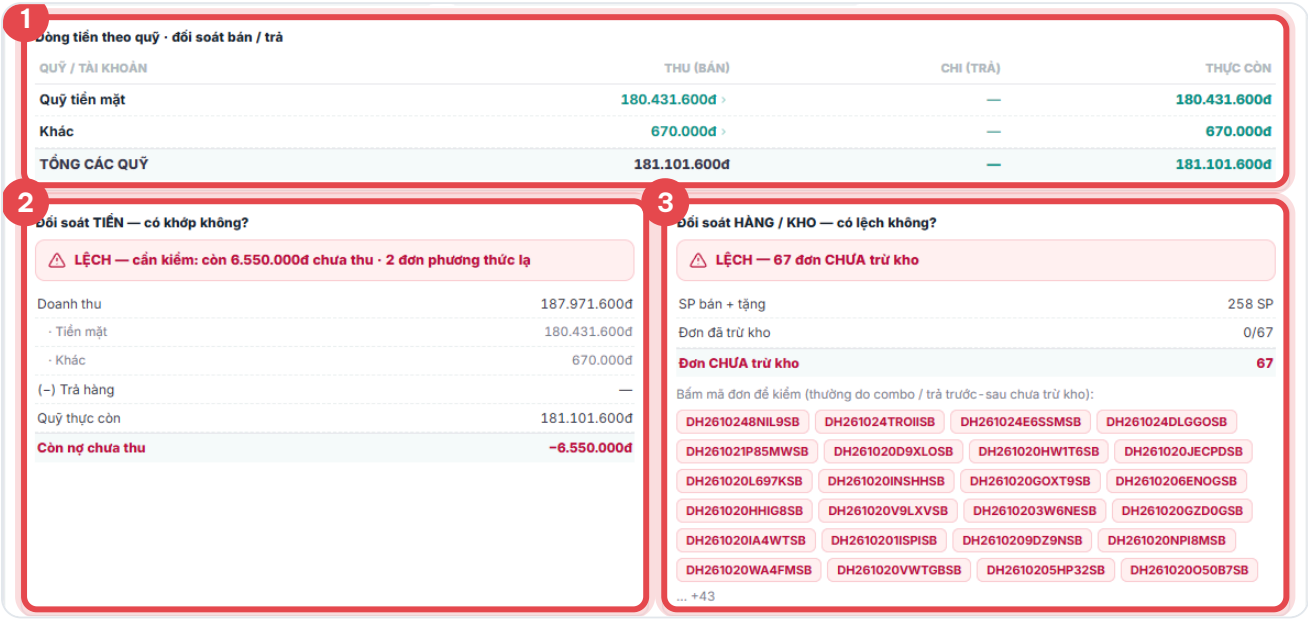
Các khối giữa trang báo cáo cửa hàng

3 Đối soát tiền và hàng ngay trên báo cáo

- ① **Dòng tiền theo quỹ**: tiền thu (bán), chi (trả hàng) và thực còn ở từng quỹ.
- ② **Đối soát TIỀN, có khớp không?**: lấy doanh thu trừ trả hàng, so với tiền thực vào quỹ. Demo báo **LỆCH**: còn 6.550.000 đ chưa thu và 2 đơn có phương thức lạ.

- ③ **Đối soát HÀNG / KHO, có lệch không?**: so số hàng đã bán với đơn đã trừ kho. Demo báo **LỆCH: 67 đơn chưa trừ kho**, kèm danh sách mã đơn bấm vào để kiểm (thường do combo, trả trước-sau chưa trừ kho).

Hai khung đỏ này là việc phải làm cuối ngày, cuối tháng: báo kế toán khoản chưa thu, báo kho các đơn chưa trừ.

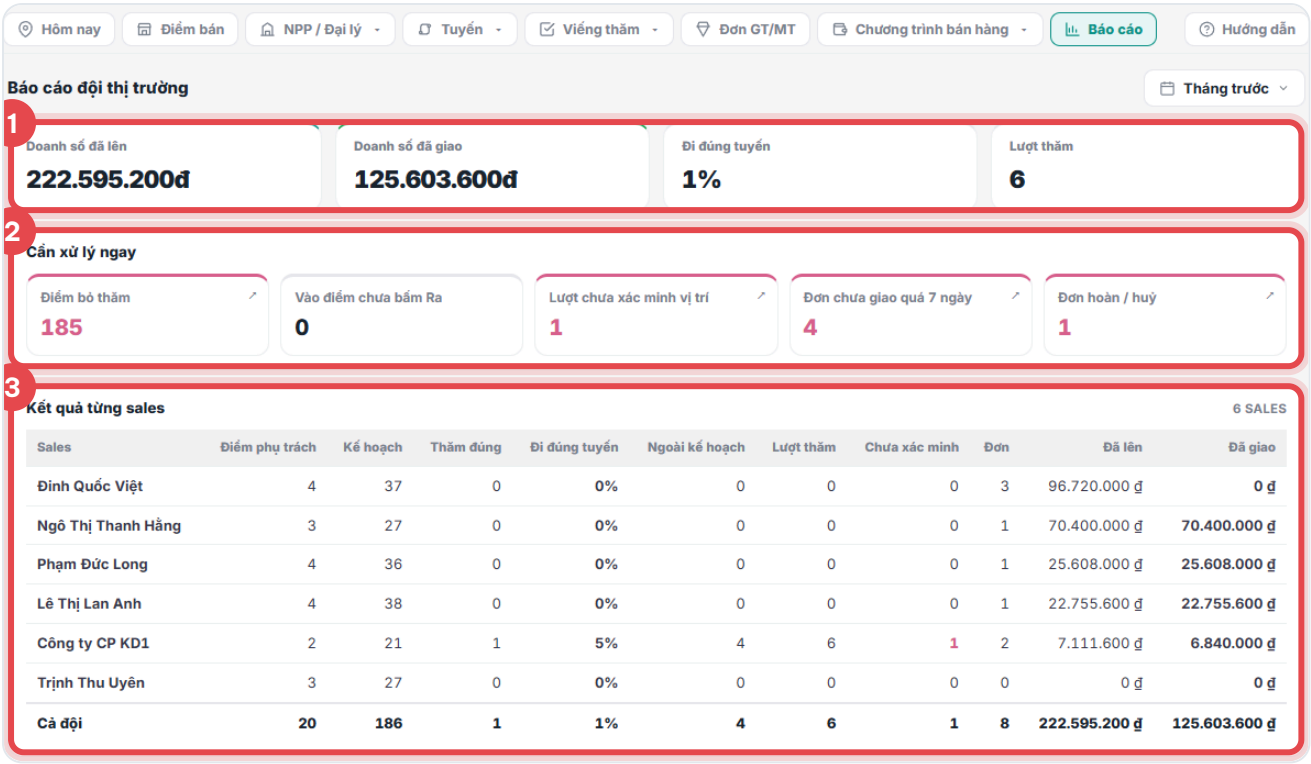


Dòng tiền theo quỹ và hai khung đối soát

4 GT/MT → Báo cáo đội thị trường: số chính và việc cần xử lý

Vào **Bán hàng** → **GT/MT**, tab **Báo cáo** (dành cho quản lý đội sale đi tuyến).

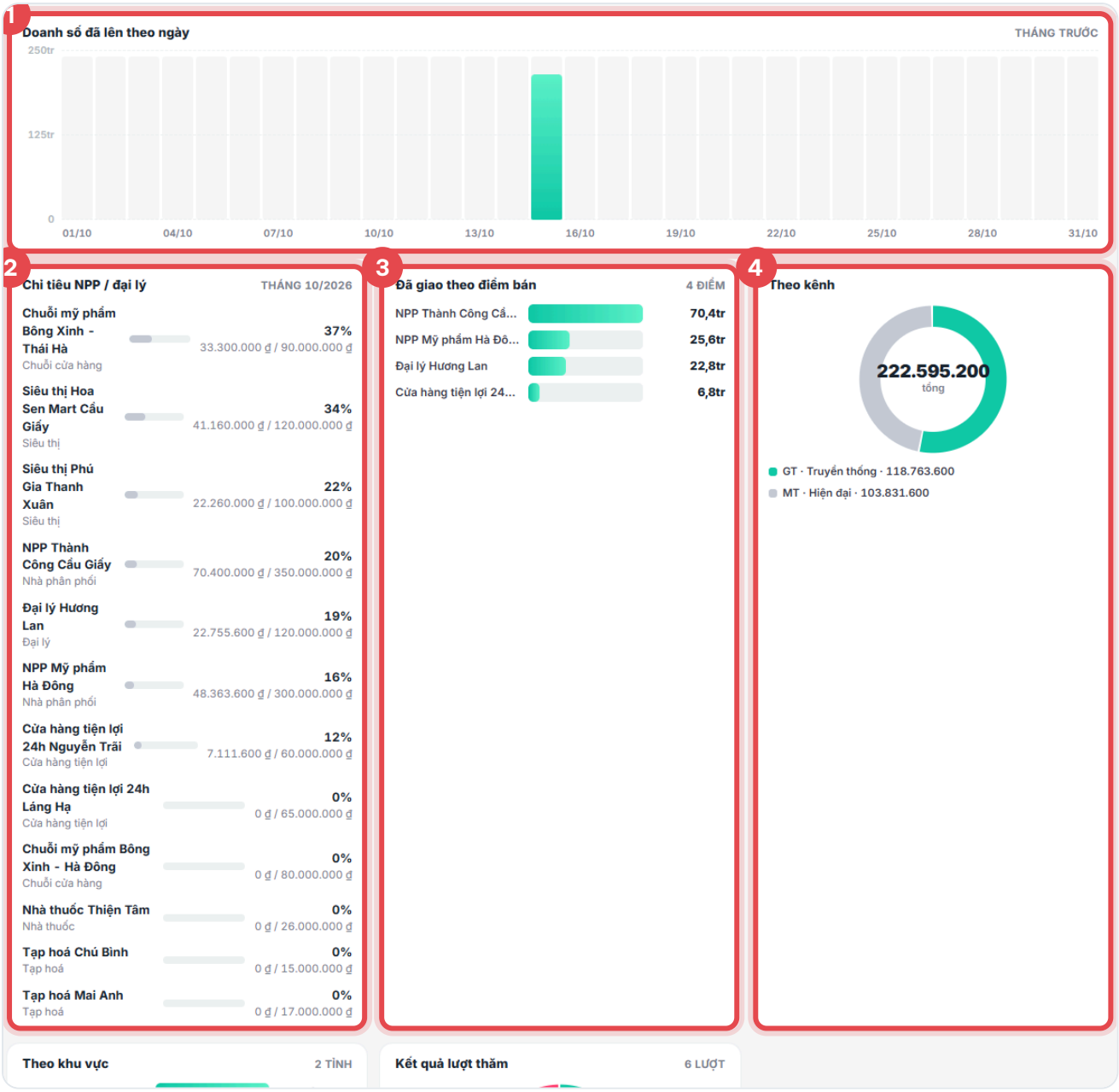
- ① Bốn ô: **Doanh số đã lên** (đơn đã tạo, demo 222,6 triệu), **Doanh số đã giao** (125,6 triệu), **Đi đúng tuyến** (1%), **Lượt thăm** (6).
- ② **Cần xử lý ngay**: Điểm bỏ thăm (185), Vào điểm chưa bấm Ra, Lượt chưa xác minh vị trí, Đơn chưa giao quá 7 ngày, Đơn hoàn / huỷ. Ô có mũi tên ↗ ở góc dùng để mở chi tiết (chưa bấm thử).
- ③ **Kết quả từng sales**: điểm phụ trách, kế hoạch, thăm đúng, đi đúng tuyến, ngoài kế hoạch, lượt thăm, chưa xác minh, đơn, đã lên, đã giao. Sale có "đã lên" cao mà "đã giao" 0 là đơn đang treo, cần hỏi.



Báo cáo đội thị trường, tháng 10/2026

5 GT/MT: chỉ tiêu từng điểm bán và theo kênh

- ① **Doanh số đã lên theo ngày**.
- ② **Chỉ tiêu NPP / đại lý**: mỗi điểm một thanh, ghi đã bán / chỉ tiêu tháng và phần trăm (demo cao nhất 37%). Điểm 0% là điểm cần sale ghé.
- ③ **Đã giao theo điểm bán**: điểm nào đã nhận hàng nhiều nhất.
- ④ **Theo kênh**: GT (truyền thống: tạp hoá, đại lý) và MT (hiện đại: siêu thị, chuỗi). Bên dưới còn khối **Theo khu vực** và **Kết quả lượt thăm** (có đơn, không đơn, đóng cửa, không gặp chủ).



Phần dưới báo cáo đội thị trường

6 Tổng đài: báo cáo cuộc gọi của từng người

Vào **Bán hàng** → **Tổng đài sim số**, tab ① **Báo cáo cuộc gọi thành công**. Mỗi dòng một nhân viên, cột có đánh số để biết công thức:

Cột	Ý nghĩa
(0) Tổng contact	Số contact của người đó
(1) Cuộc gọi thực hiện · (2) thành công · (3) nhỡ	Đếm cuộc gọi qua tổng đài
(4) Tỷ lệ nghe máy = (2)/(1)	Thấp: gọi sai giờ hoặc số kém
(5) Không bắt máy · (6) Tổng thời gian gọi ra · (7) Thời gian TB = (6)/(2)	Cuộc gọi quá ngắn: chưa tư vấn kỹ
(8) Lịch hẹn · (9) Lịch hẹn thành công · (10) Tỷ lệ đặt lịch · (11) Doanh số	Kết quả sau cuộc gọi

③ Lưu ý của phần mềm: số cuộc gọi tính theo **thời điểm phát sinh cuộc gọi**, không theo ngày tạo contact hay ngày đơn, nên có thể lệch với báo cáo Telesales. ② Tab **Thống kê cuộc gọi** cho số tổng: gọi nhỡ, tin nhắn mới, cần gọi lại, chiều đến, chiều ra.



Tổng đài sim số, Báo cáo cuộc gọi thành công

Demo chưa gắn sim nên cột cuộc gọi đều 0
Đơn vị nối tổng đài theo bản *huong-dan-marketing/2026-11-02-cai-dat-noi-kenh-nhan-khach-v2-teamkd1* thì báo cáo mới có số.

Lưu ý

- Các báo cáo chỉ xem; không bấm Xoá ở các tab khác cùng màn khi đang đọc báo cáo.
- Lợi nhuận ở báo cáo cửa hàng là lợi nhuận gộp, chưa trừ lương, mặt bằng.