Đọc báo cáo · Vai trò: GIÁM ĐỐC, chủ doanh nghiệp

Giám đốc: đọc Báo cáo CEO và Báo cáo vận hành để ra việc

Mỗi đầu tuần, đầu tháng: chọn kỳ → xem số chính → tìm khối bất thường → mở Chi tiết → giao việc theo tab Phân tích → xem phòng nào đang nghẽn ở Báo cáo vận hành.

Đường đi: `Báo cáo` → `Báo cáo CEO` · `Báo cáo` → `Báo cáo vận hành`

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

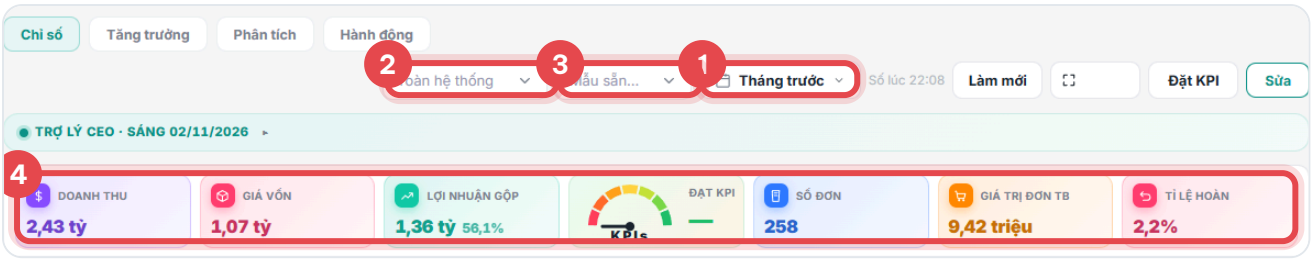
Bố cục màn Báo cáo CEO (các tab, các khối) và Ví AI đã có ở bản *huong-dan-ban-hang/2026-11-02-bao-cao-ceo-vi-ai-v2-teamkd1* (ảnh chụp tháng chưa có đơn). Bản này dùng số thật của tháng 10 trên demo để chỉ **cách đọc số và ra việc**, cộng thêm màn **Báo cáo vận hành** chưa có hướng dẫn.

1 Chọn đúng kỳ và phạm vi trước khi đọc

Vào **Báo cáo** → **Báo cáo CEO**, tab **Chỉ số**.

- ① **Kỳ xem**: đầu tháng chọn `Tháng trước` để xem trọn tháng vừa xong. Ngày 1–2 mà để **Tháng này** thì gần như mọi ô đều 0 (demo ngày 02/11: doanh thu 0 ₫; tháng 10: 2,43 tỷ).
- ② **Phạm vi**: **Toàn hệ thống** hoặc từng chi nhánh, cửa hàng.
- ③ **Mẫu sẵn...**: 4 bố cục dựng sẵn: *Marketing* (trưởng phòng marketing), *Thương mại đa kênh*, *Bán lẻ tại quầy*, *Bán online*. Chọn mẫu là đổi bố cục màn của mình (chưa thử bấm trên demo).

- ④ **Hàng số chính** của kỳ: đọc ở bước 2.



Báo cáo CEO, tab Chỉ số, kỳ Tháng trước

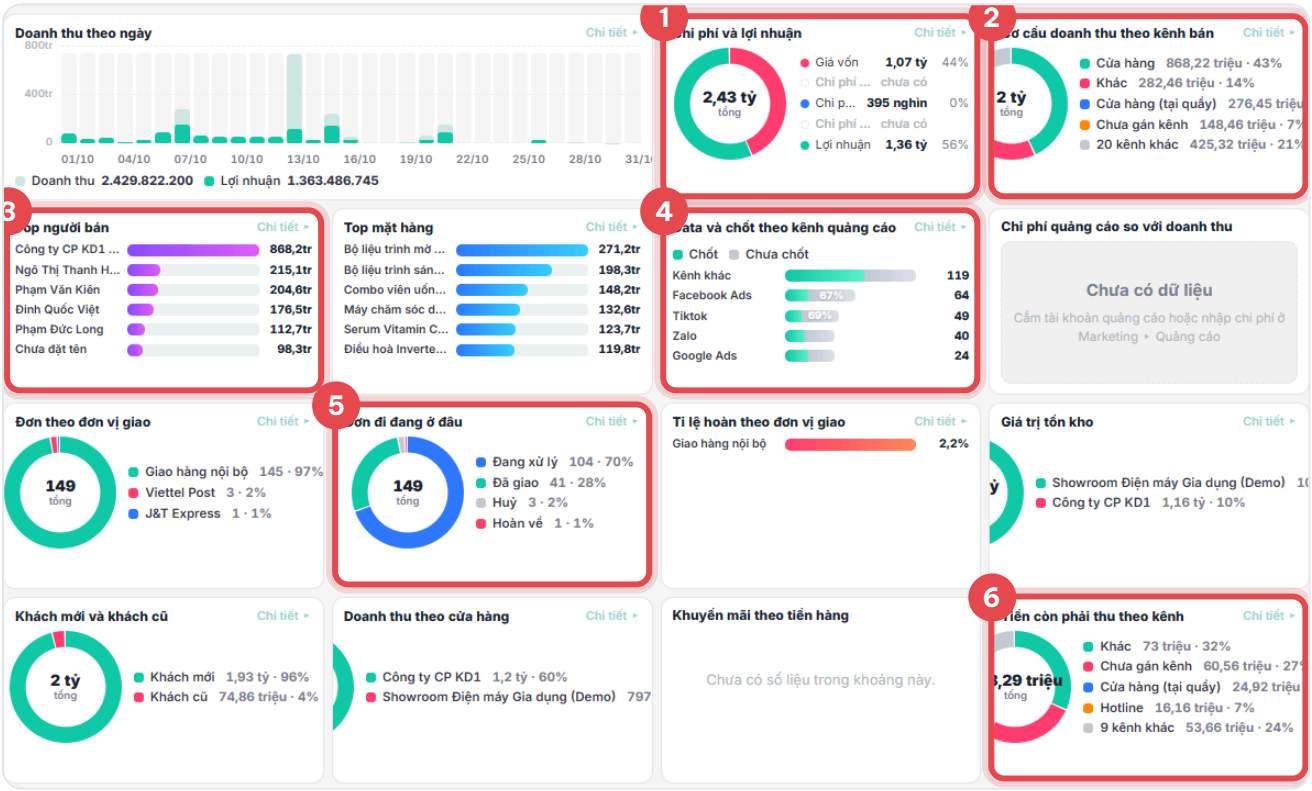
2 Đọc hàng số chính: con số nào đáng lo

Ô	Nghĩa	Demo tháng 10	Khi nào cần hỏi
Doanh thu	Tổng tiền hàng của đơn trong kỳ	2,43 tỷ	Tụt so tháng trước (xem tab Tăng trưởng)
Giá vốn	Tiền vốn của hàng đã bán, lấy từ giá nhập	1,07 tỷ	Thấp bất thường: còn sản phẩm chưa khai giá nhập
Lợi nhuận gộp	Doanh thu − giá vốn, **chưa trừ** quảng cáo, lương, mặt bằng	1,36 tỷ · 56,1%	Đừng coi là lãi thật
Đạt KPI	Đồng hồ so với KPI tháng	—	"—" là chưa đặt KPI: bấm **Đặt KPI**
Số đơn · Giá trị đơn TB	Số đơn và tiền trung bình mỗi đơn	258 · 9,42 triệu	Đơn TB giảm: sale ít bán kèm
Tỉ lệ hoàn	Phần trăm đơn giao bị hoàn về	2,2%	Tăng: xem khối tỉ lệ hoàn theo hãng giao

3 Đọc các khối: tìm chỗ bất thường

- ① **Chi phí và lợi nhuận**: ô *Chi phí quảng cáo*, *Chi phí phân bổ* ghi "chưa có" nghĩa là lợi nhuận đang được tính **cao hơn thật**. Nhờ marketing nối tài khoản quảng cáo hoặc nhập chi phí.

- ② **Cơ cấu doanh thu theo kênh bán**: kênh nào nuôi doanh nghiệp. Demo: Cửa hàng 43%, còn 7% *Chưa gán kênh*.
- ③ **Top người bán**: dòng "… · thu ngân" là đơn bán tại quầy bằng tài khoản chung; dòng *Chưa đặt tên* là đơn không ghi người bán. Hai dòng này lớn thì khó tính thưởng theo người.
- ④ **Data và chốt theo kênh quảng cáo**: số data từng kênh và phần đã chốt.
- ⑤ **Đơn đi đang ở đâu**: demo 70% đơn còn *Đang xử lý*, nghĩa là kho chưa đẩy đi kịp.
- ⑥ **Tiền còn phải thu theo kênh**: tiền khách còn nợ, demo 228,29 triệu.

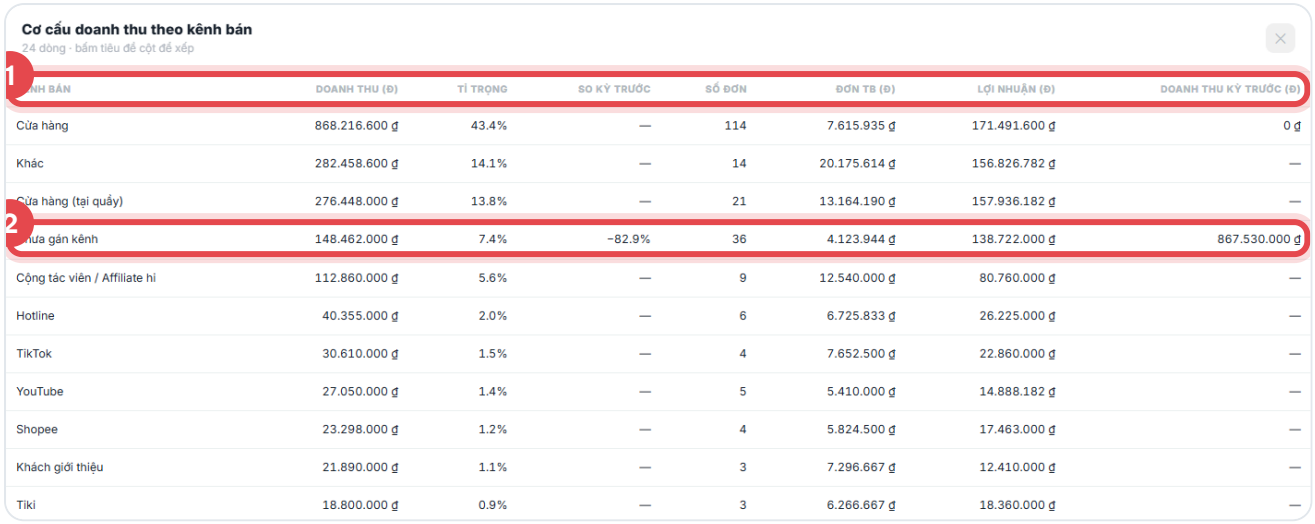


Các khối của tab Chỉ số

4 Bấm Chi tiết để ra bảng số

Góc phải mỗi khối có **Chi tiết ▸**. Bấm vào sẽ mở bảng đủ dòng: ví dụ khối Cơ cấu doanh thu theo kênh bán mở ra 24 dòng, mỗi dòng có (①) Doanh thu, Tỉ trọng, So kỳ trước, Số đơn, Đơn TB, Lợi nhuận, Doanh thu kỳ trước. Bấm tiêu đề cột để xếp.

② Demo: dòng **Chưa gán kênh** có 148,46 triệu, 36 đơn. Đây là đơn sale không chọn nguồn/kênh khi lên đơn, phải nhắc đội bán chọn đủ để báo cáo kênh chính xác.



Cơ cấu doanh thu theo kênh bán

24 dòng · bấm tiêu đề cột để xếp

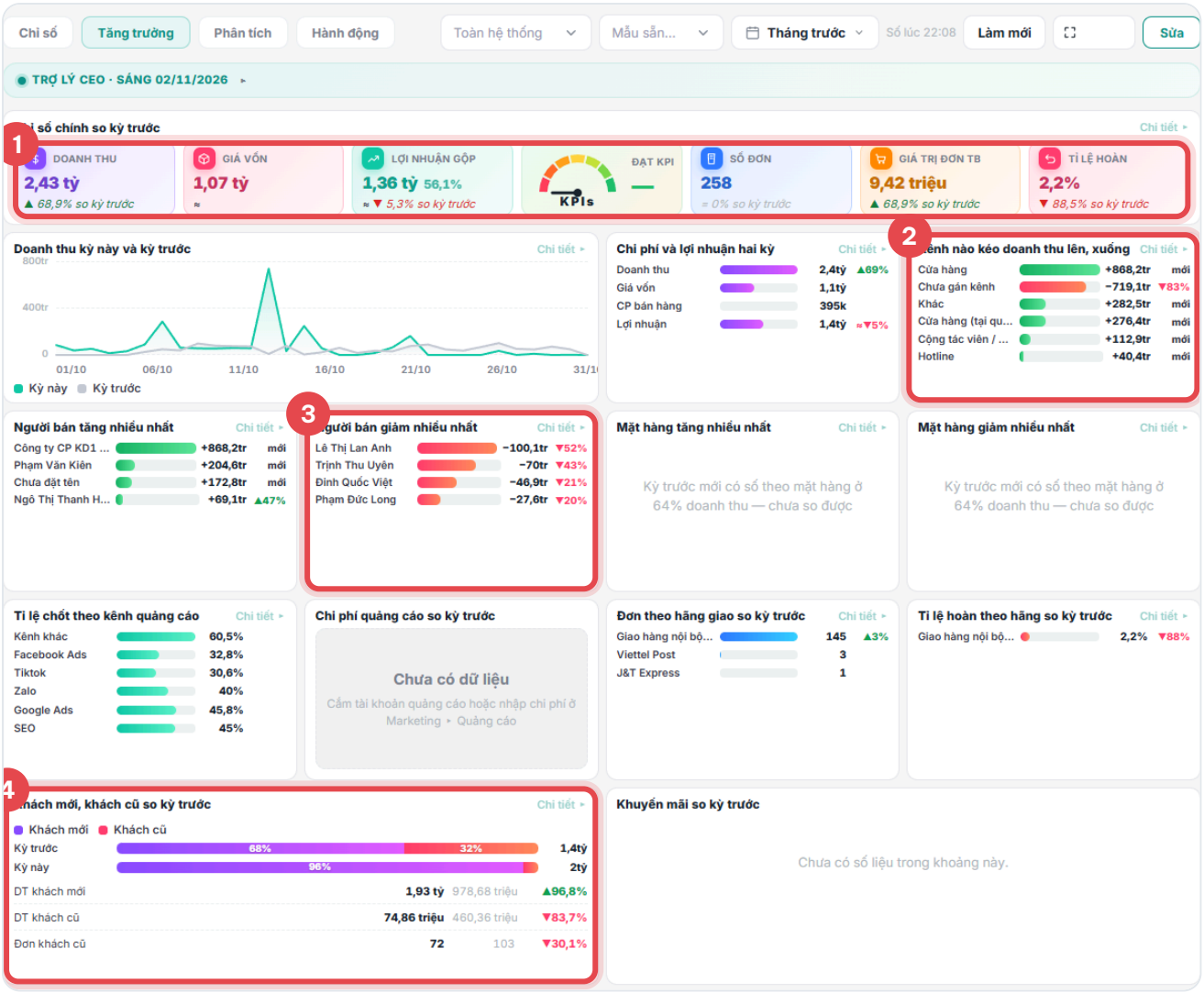
KÊNH BÁN	DOANH THU (Đ)	TỈ TRỌNG	SO KỲ TRƯỚC	SỐ ĐƠN	ĐƠN TB (Đ)	LỢI NHUẬN (Đ)	DOANH THU KỲ TRƯỚC (Đ)
Cửa hàng	868.216.600 ₫	43.4%	—	114	7.615.935 ₫	171.491.600 ₫	0 ₫
Khác	282.458.600 ₫	14.1%	—	14	20.175.614 ₫	156.826.782 ₫	—
Cửa hàng (tại quầy)	276.448.000 ₫	13.8%	—	21	13.164.190 ₫	157.936.182 ₫	—
Chưa gán kênh	148.462.000 ₫	7.4%	-82.9%	36	4.123.944 ₫	138.722.000 ₫	867.530.000 ₫
Cộng tác viên / Affiliate hi	112.860.000 ₫	5.6%	—	9	12.540.000 ₫	80.760.000 ₫	—
Hotline	40.355.000 ₫	2.0%	—	6	6.725.833 ₫	26.225.000 ₫	—
TikTok	30.610.000 ₫	1.5%	—	4	7.652.500 ₫	22.860.000 ₫	—
YouTube	27.050.000 ₫	1.4%	—	5	5.410.000 ₫	14.888.182 ₫	—
Shopee	23.298.000 ₫	1.2%	—	4	5.824.500 ₫	17.463.000 ₫	—
Khách giới thiệu	21.890.000 ₫	1.1%	—	3	7.296.667 ₫	12.410.000 ₫	—
Tiki	18.800.000 ₫	0.9%	—	3	6.266.667 ₫	18.360.000 ₫	—

Bảng Chi tiết của khối Cơ cấu doanh thu theo kênh bán

5 Tab Tăng trưởng: cái gì lên, cái gì xuống

- ① Hàng số chính kèm mũi tên so kỳ trước: demo doanh thu ▲68,9%, tỉ lệ hoàn ▼88,5%.
- ② **Kênh nào kéo doanh thu lên, xuống**: demo *Chưa gán kênh* −719,1 triệu, các kênh "mới" tăng. Thường là tháng trước chưa gán kênh, tháng này đã gán, chứ không phải bán tụt thật.
- ③ **Người bán giảm nhiều nhất**: demo một sale giảm 100,1 triệu (−52%). Đây là danh sách để trưởng nhóm hỏi lý do.
- ④ **Khách mới, khách cũ so kỳ trước**: demo doanh thu khách cũ giảm 83,7%, đơn khách cũ giảm 30,1%: cần chạy chăm sóc lại khách cũ.

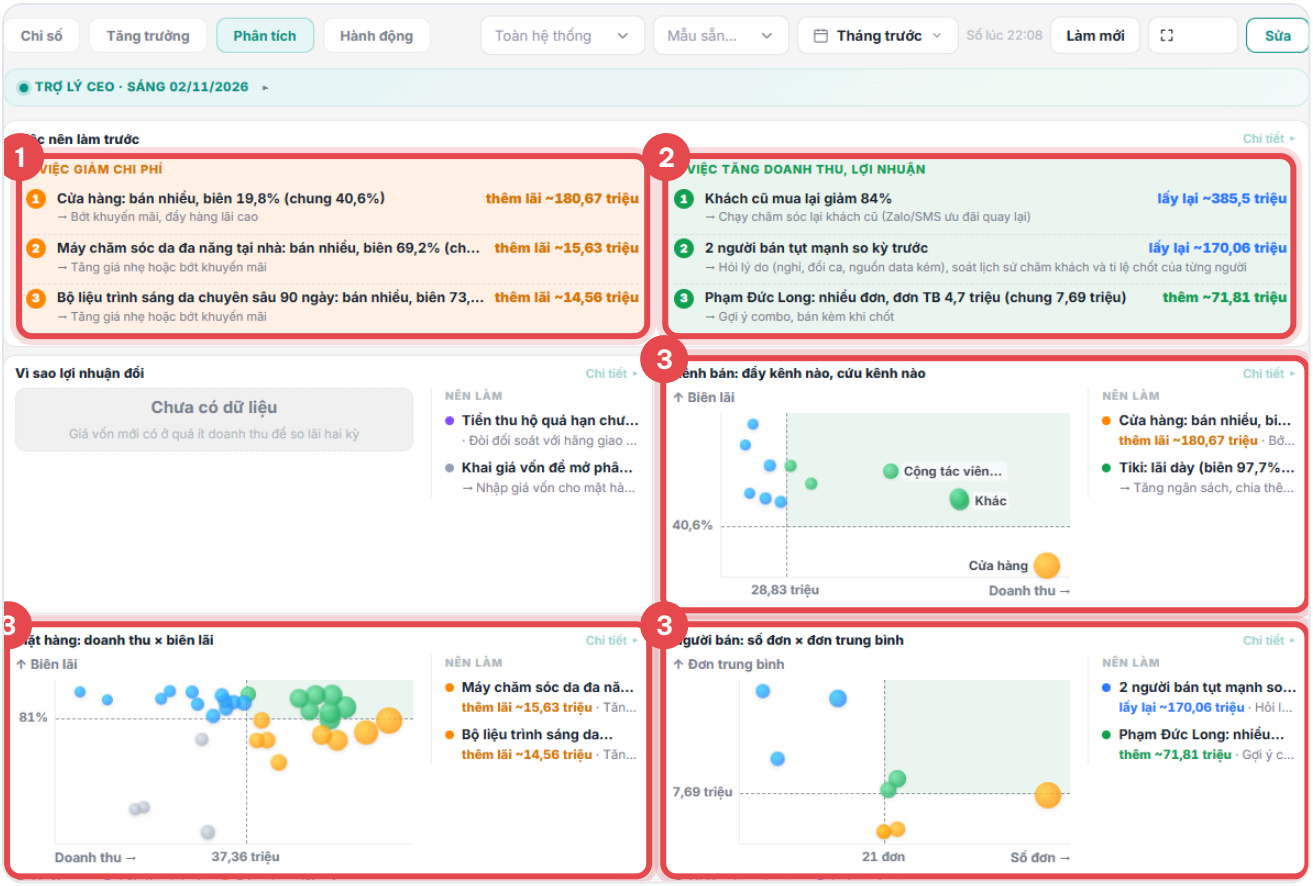
Khối *Mặt hàng tăng/giảm* báo "chưa so được" khi kỳ trước còn thiếu số theo mặt hàng: không phải lỗi.



Tab Tăng trưởng

6 Tab Phân tích: việc nên làm trước

- ① **3 việc giảm chi phí** và ② **3 việc tăng doanh thu, lợi nhuận**: phần mềm tự xếp theo số tiền ước lượng (VD "Khách cũ mua lại giảm 84%, lấy lại ~385,5 triệu → chạy chăm sóc lại khách cũ").
- ③ Bốn biểu đồ ô vuông: **Kênh bán** (doanh thu × biên lãi), **Mặt hàng** (doanh thu × biên lãi), **Người bán** (số đơn × đơn trung bình), **Hãng giao**. Đường đứt nét là mức trung bình; chấm ở góc phải trên là "trụ cột/ngôi sao", góc dưới là chỗ cần xem lại. Cột **NÊN LÀM** bên phải mỗi biểu đồ ghi việc cụ thể.



Tab Phân tích

Con số "thêm lãi ~...", "lấy lại ~..." là ước tính

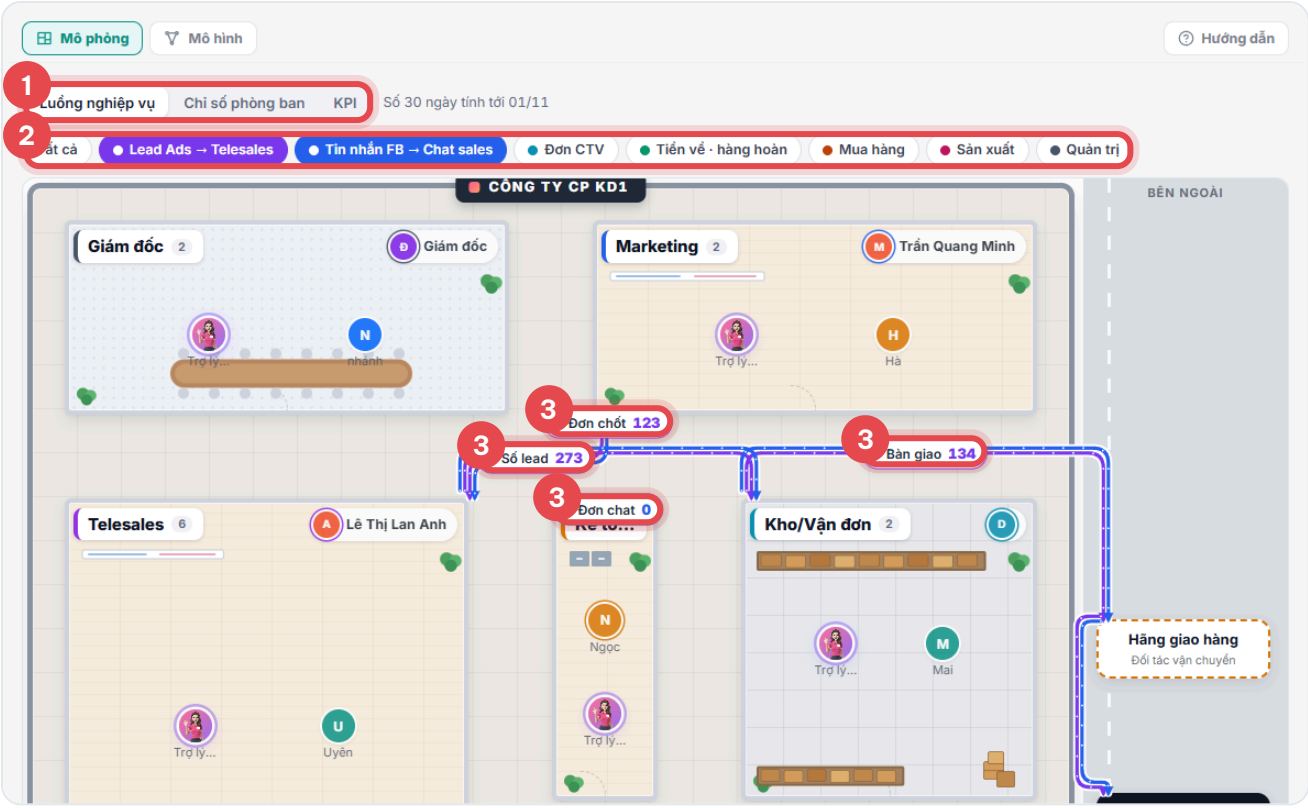
Phần mềm tính từ số liệu kỳ đang chọn. Kiểm lại nguyên nhân (giá vốn đã khai đủ chưa, kênh đã gán đúng chưa) trước khi giao việc. Tab **Hành động** cần ít nhất 8 tuần bán hàng mới có dự báo.

7 Báo cáo vận hành: lead, đơn, hàng chạy qua từng phòng

Vào **Báo cáo** → **Báo cáo vận hành**. Màn vẽ công ty như một mặt bằng, mỗi phòng một ô, người trong phòng là các vòng tròn tên.

- ① Ba tab: **Luồng nghiệp vụ**, **Chỉ số phòng ban**, **KPI**.
- ② Nút chọn luồng: Tất cả, Lead Ads → Telesales, Tin nhắn FB → Chat sales, Đơn CTV, Tiền về · hàng hoàn, Mua hàng, Sản xuất, Quản trị. Chọn luồng nào thì đường đi của luồng đó sáng lên.
- ③ Con số trên đường đi (30 ngày): demo **Số lead 273** → **Đơn chốt 123** → **Bàn giao 134** cho kho → Hãng giao hàng → Khách. **Đơn chat 0** nghĩa là chưa có đơn đi qua chat (kênh chat chưa nối hoặc chưa dùng).

Cách đọc: số rơi mạnh ở chặng nào thì nghẽn ở phòng đó (lead nhiều mà chốt ít → telesales; chốt nhiều mà bàn giao ít → kho).



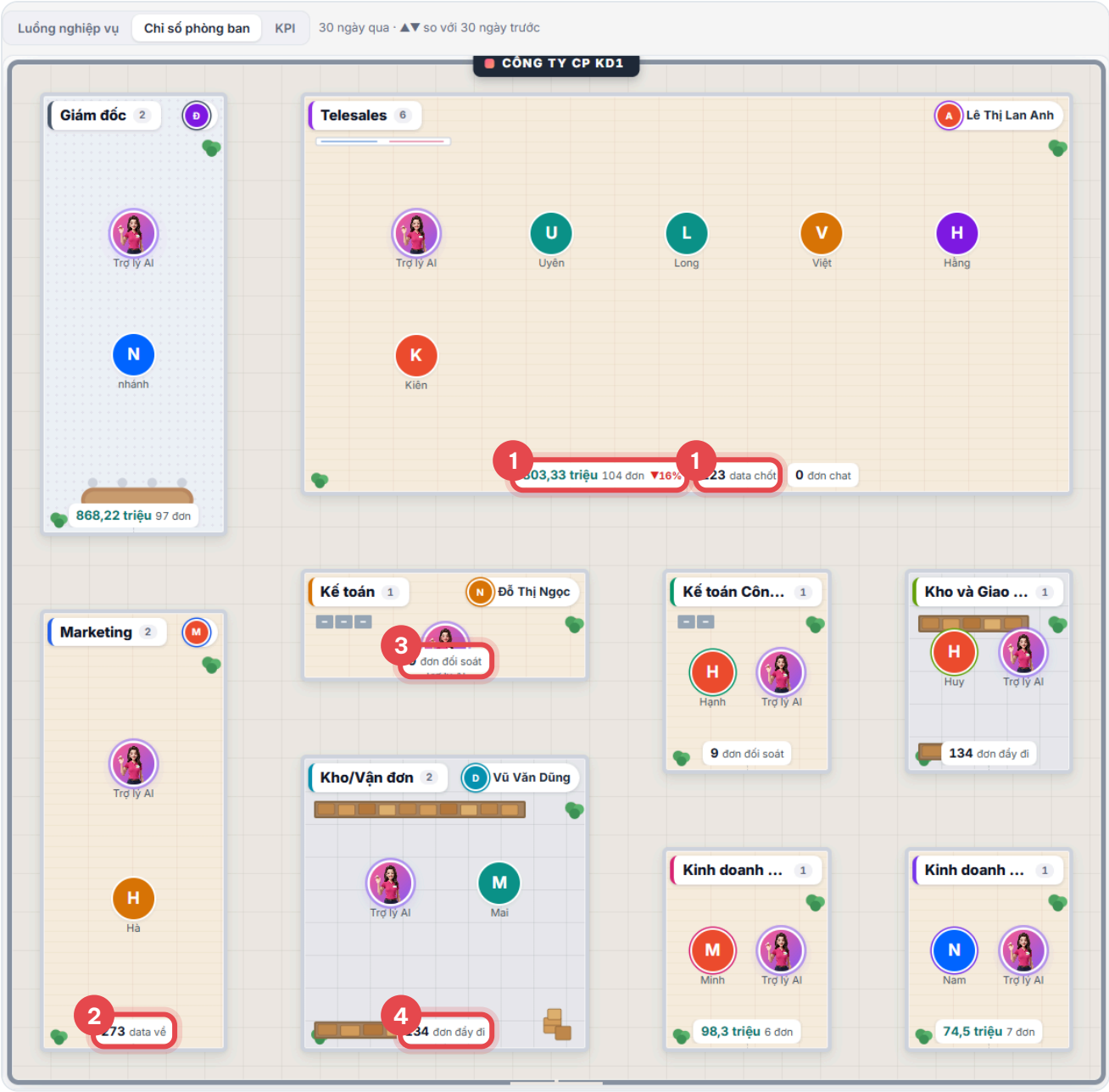
Báo cáo vận hành, tab Luồng nghiệp vụ

8 Chỉ số phòng ban và KPI theo phòng

Tab **Chỉ số phòng ban** (30 ngày, ▲▼ so 30 ngày trước) ghi số chính ở chân mỗi phòng:

Phòng	Số ở chân phòng (demo)
Telesales	803,33 triệu · 104 đơn · ▼16% · 123 data chốt
Marketing	273 data về
Kế toán	9 đơn đối soát
Kho/Vận đơn	134 đơn đẩy đi
Kinh doanh kênh đại lý · Showroom	98,3 triệu · 6 đơn · 74,5 triệu · 7 đơn

Vòng tròn có ảnh cô gái là **Trợ lý AI** của phòng, không phải nhân viên. Tab **KPI** tô viền quanh mặt từng người: xanh đạt, vàng cần cố, đỏ chưa đạt. Demo đang ghi “Chưa giao KPI” ở mọi phòng: đặt KPI theo bản *huong-dan-ban-hang/2026-11-02-kpi-sla-doi-sale-v2-teamkd1*.



Tab Chỉ số phòng ban: ① Telesales ② Marketing ③ Kế toán ④ Kho

Lưu ý khi dùng số để báo cáo

- Doanh thu ở Báo cáo CEO (tháng 10 demo: 2,43 tỷ) **khác** dòng Doanh thu ở Kế toán → Báo cáo tài chính (966,2 triệu): hai màn lấy số theo cách khác nhau, chưa kiểm được vì sao. Báo cáo ra ngoài thì thống nhất với kế toán dùng màn nào.
- Lợi nhuận gộp chưa trừ chi phí quảng cáo, lương: không dùng làm lãi cuối cùng.
- Các nút có chữ AI (Trợ lý CEO, Hỏi AI...) trừ tiền ví AI của đơn vị.

SandBox v2 · sandboxvn.vn · Ảnh chụp từ đơn vị demo đêm 02/11/2026, kỳ xem phần lớn là Tháng trước (tháng 10/2026). Dữ liệu trong ảnh là dữ liệu minh hoạ.