

CÁC KPI BÁN LẺ THÔNG DỤNG

TÀI CHÍNH:

1. Lợi nhuận trên tổng tài sản (ROA)
2. Lợi nhuận trên vốn cổ phần (ROE)
3. Doanh thu
1. Tỷ Lệ Lãi Gộp Của Nhà Bán Lẻ (Gross Margin)
2. Tỷ lệ lãi ròng (Net Profit)
3. Giá vốn hàng bán
4. Tổng chi phí cố định
5. Tỷ lệ Nợ trên vốn chủ sở hữu
6. Vòng Quay Hàng Tồn Kho
7. Lợi Nhuận Gộp Trên Khoản Đầu Tư Vào Hàng Tồn Kho (GMROI)
8. Doanh Số Tính Trên Mỗi Đơn Vị Diện Tích
9. Tỷ Lệ Hao Hụt (Shrinkage Ratio)
10. Tỷ Lệ Hàng Bán Được

KHÁCH HÀNG:

1. Số lượng khách hàng mỗi ngày
2. Tỷ Lệ Người Mua Thực Trong Bán Lẻ
3. Sự hài lòng của khách hàng
4. Tỷ lệ khách hàng trung thành
5. Các than phiền của khách hàng
6. Tỷ lệ khách hàng quay lại
7. Số Lượng Hàng Trung Bình Trên Mỗi Giao Dịch
8. Giá trị hàng trung bình trên mỗi giao dịch
9. Tỷ lệ % của doanh thu từ các khách hàng mới
10. Chi phí marketing như là một tỷ lệ phần trăm của doanh số
11. Sự nhận biết nhãn hiệu
12. Tỷ lệ trong chi tiêu của khách hàng mục tiêu
13. Số khách hàng trên từng nhân viên

QUY TRÌNH:

1. Giá Trị Giao Dịch Bình Quân
2. Tần suất của những lần mua bị trả lại
3. Thời gian xếp hàng chờ
4. Mức độ hàng sẵn có
5. Mức độ đáp ứng hàng hoá theo tiêu chuẩn và cấp độ cửa hàng
6. Tỷ lệ các sản phẩm mới trên tổng số các sản phẩm
7. Tỷ lệ tận dụng nhân lực
8. Các than phiền về bảo hành
9. Sự giảm lãng phí
10. Sự tận dụng không gian
11. Số nhân viên thông thạo Quy trình
12. Doanh Số/Lợi Nhuận Trung Bình Của Mỗi Nhân Viên
13. Quỹ lượng/Tổng doanh thu
14. Thời gian để tiếp thị các sản phẩm/dịch vụ mới
15. Cửa hàng đẹp/đúng tiêu chuẩn

HỌC HỎI & PHÁT TRIỂN:

1. Sự tham gia của nhân viên vào các hiệp hội
2. Số năm phục vụ trung bình
3. Tỷ lệ % các nhân viên với các bằng cao cấp
4. Số các nhân viên được đào tạo chéo
5. Sự vắng mặt
6. Tỷ lệ doanh thu
7. Các đề xuất của nhân viên
8. Sự hài lòng của nhân viên
9. Giá trị tăng thêm trên từng nhân viên
10. Chỉ số động lực
11. Chỉ số phân quyền
12. Chất lượng của môi trường làm việc
13. Năng suất của nhân viên
14. Số giờ đào tạo trên nhân viên
15. Chi phí đào tạo trung bình
16. Tỷ suất năng lực
17. Sự đạt được mục tiêu cá nhân
18. Sự phát triển tính lãnh đạo