

Bộ công cụ kiểm soát giá bán và chiết khấu

Tài liệu thực chiến ERP • AI-X — ai-x.vn • Cập nhật 2026-08-17 17:27:19

Phiên bản PDF miễn phí — liên hệ AI-X để nhận bộ biểu mẫu điền sẵn & tư vấn lộ trình.

Hướng dẫn Bộ công cụ kiểm soát giá bán và chiết khấu

Bộ công cụ đi kèm SOP-PRICE-01, dùng để chốt giá đúng chính sách và phát hiện sớm biên lợi nhuận bị bào mòn do chiết khấu vượt kiểm soát.

1. Danh mục biểu mẫu

1	Bảng giá theo nhóm khách và bậc số lượng	Tra cứu mỗi khi lập báo giá
2	Bảng phân cấp hạn mức chiết khấu theo chức danh	Xác định ai được duyệt mức nào
3	Phiếu duyệt ngoại lệ giá	Khi báo giá vượt hạn mức được phân quyền
4	Checklist chốt giá trước khi gửi khách	Ngay trước khi gửi báo giá
5	Dashboard biên lợi nhuận theo đơn hàng/nhóm khách	Theo dõi liên tục, rà soát định kỳ

2. Mục đích của từng biểu mẫu

Bảng giá theo nhóm khách là nguồn tham chiếu duy nhất, tránh mỗi người nhớ giá một kiểu; Bảng phân cấp hạn mức xác định rõ ai được quyết mức chiết khấu nào mà không cần hỏi thêm; Phiếu duyệt ngoại lệ đảm bảo các mức giảm giá lớn đều có lý do và người chịu trách nhiệm; Checklist chốt giá là bước kiểm tra cuối trước khi cam kết với khách; Dashboard giúp phát hiện sớm nhóm khách/mặt hàng đang bị giảm biên do chiết khấu.

3. Người lập, người kiểm tra và người phê duyệt

Bảng giá theo nhóm khách và bậc số lượng	Data Owner giá	Giám đốc kinh doanh	CEO/BOD
Bảng phân cấp hạn mức chiết khấu	Data Owner giá	Giám đốc kinh doanh	CEO/BOD
Phiếu duyệt ngoại lệ giá	Nhân viên kinh doanh	Trưởng nhóm/Giám đốc KD	Theo cấp thẩm quyền tương ứng
Checklist chốt giá	Nhân viên kinh doanh	Trưởng nhóm KD	Nhân viên kinh doanh tự xác nhận
Dashboard biên lợi nhuận	Data Owner giá	Giám đốc kinh doanh	CEO/BOD

4. Hướng dẫn điền từng trường

Mã hàng và đơn vị tính phải khớp với danh mục vật tư chuẩn (không tự đặt tên tắt). Mức chiết khấu ghi theo %, không ghi số tiền tuyệt đối để tránh nhầm khi giá niêm yết thay đổi. Phiếu duyệt ngoại lệ bắt buộc có lý do cụ thể (khách chiến lược/xả tồn/đối thủ cạnh tranh...), không được để trống hoặc ghi chung chung "theo yêu cầu khách".

5. Ví dụ có dữ liệu minh họa

Ví dụ mang tính minh họa, không phải số liệu thật.

Mã đơn | Khách hàng | Nhóm khách | Mức chiết khấu đề xuất | Hạn mức người lập | Trạng thái
BG-2026-0456 | Cty Xây dựng Thành Phát | Nhà thầu | 12% | 6% | Đã duyệt bởi GD Kinh doanh

6. Quy tắc validation

Không gửi báo giá cho khách khi mức chiết khấu vượt hạn mức mà chưa có phê duyệt. Không được duyệt phiếu ngoại lệ ở cấp thấp hơn quy định cho mức vượt tương ứng. Bảng giá gốc chỉ được sửa bởi Data Owner giá, mọi thay đổi phải ghi ngày hiệu lực.

7. Công thức KPI

Tỷ lệ đơn hàng có ngoại lệ giá = Đơn hàng có phiếu duyệt ngoại lệ ÷ Tổng đơn hàng × 100%. Biên lợi nhuận theo nhóm khách = (Doanh thu – Giá vốn) ÷ Doanh thu × 100%, tính theo từng nhóm khách. Mức chiết khấu trung bình thực tế = Tổng giá trị chiết khấu đã áp dụng ÷ Tổng giá trị đơn hàng.

8. Bản mô tả dashboard

Xem chi tiết đầy đủ tại phần Dashboard biên lợi nhuận theo đơn hàng và nhóm khách bên dưới.

9. Hướng dẫn sử dụng trong Excel và khi chuyển lên ERP

Excel: sheet Bảng giá dùng chung toàn công ty, sheet Phiếu duyệt liên kết công thức kiểm tra tự động mức đề xuất có vượt hạn mức người lập hay không. ERP: hệ thống tự chặn hoặc cảnh báo khi nhân viên nhập mức chiết khấu vượt hạn mức, tự động định tuyến phiếu duyệt đến đúng cấp thẩm quyền.

10. Tiêu chí xác định biểu mẫu đã hoàn thành

Bảng giá gốc và bảng hạn mức đã được BOD phê duyệt và áp dụng thống nhất; mọi ngoại lệ giá trong tháng gần

nhất đều có phiếu duyệt đầy đủ; Dashboard biên lợi nhuận đã chạy được tối thiểu 4 tuần liên tiếp và được dùng trong buổi rà soát chính sách giá.

Checklist chốt giá trước khi gửi khách hàng

Dùng để kiểm tra một báo giá trước khi gửi cho khách, đảm bảo đúng chính sách giá và có đủ phê duyệt nếu cần.

Người lập: Nhân viên kinh doanh · Người kiểm tra: Trưởng nhóm kinh doanh · Người phê duyệt: Theo cấp thẩm quyền tương ứng mức chiết khấu

Checklist trước khi gửi báo giá

1	Giá niêm yết đã tra cứu đúng từ bảng giá gốc mới nhất chưa?	[]
2	Mức chiết khấu áp dụng có đúng nhóm khách và bậc số lượng của đơn hàng chưa?	[]
3	Mức chiết khấu có nằm trong hạn mức được phân quyền của người lập không?	[]
4	Nếu vượt hạn mức, đã có phiếu duyệt ngoại lệ với chữ ký/phê duyệt đúng cấp chưa?	[]
5	Đơn vị tính và hệ số quy đổi trên báo giá có khớp với mã hàng không?	[]
6	Ngày hiệu lực của báo giá và điều kiện thanh toán đã ghi rõ chưa?	[]

Ví dụ điền mẫu:

3	Mức chiết khấu 12% có trong hạn mức 6% của nhân viên không?	(sai) — cần phiếu duyệt ngoại lệ
4	Đã có phê duyệt của Giám đốc Kinh doanh (hạn mức 15%)?	(đúng)

Checklist bổ sung — sau khi khách xác nhận đơn hàng

- [] Đơn hàng được tạo đúng với mức giá đã duyệt trên báo giá, không chỉnh sửa thêm.
- [] Phiếu duyệt ngoại lệ (nếu có) được lưu trữ tập trung, gắn với mã đơn hàng.
- [] Đơn hàng được đưa vào dữ liệu tính biên lợi nhuận theo nhóm khách trong kỳ.

Tiêu chí hoàn thành

Toàn bộ 6 mục checklist trước khi gửi đề nghị ((đúng)) hoặc có ghi chú xử lý rõ ràng (ví dụ đã có phiếu duyệt ngoại lệ); báo giá gửi khách không có sai lệch giá so với bảng giá gốc khi đối chiếu sau này.

Template & Field Guide — Bộ công cụ kiểm soát giá bán và chiết khấu

§1. Bảng giá theo nhóm khách và bậc số lượng

Người lập: Data Owner giá · Người kiểm tra: Giám đốc kinh doanh · Người phê duyệt: CEO/BOD

Mã hàng	(*)	Text, theo danh mục vật tư chuẩn
Đơn vị tính	(*)	Text (bao/tấn/cây/m³...)
Giá niêm yết	(*)	Số (VNĐ)
Nhóm khách	(*)	Đại lý / Nhà thầu / Khách lẻ
Bậc số lượng	(*)	Khoảng số lượng áp dụng mức chiết khấu
Mức chiết khấu tối đa	(*)	%
Ngày hiệu lực	(*)	DD/MM/YYYY

Ví dụ minh họa:

Mã hàng | Đơn vị | Giá niêm yết | Nhóm khách | Bậc số lượng | Chiết khấu tối đa
THEP-D10 | Cây | 185.000 | Nhà thầu | ≥ 500 cây | 8%

§2. Bảng phân cấp hạn mức chiết khấu theo chức danh

Người lập: Data Owner giá · Người kiểm tra: Giám đốc kinh doanh · Người phê duyệt: CEO/BOD

Chức danh	(*)	Text
Hạn mức chiết khấu tối đa	(*)	%
Phạm vi áp dụng	(*)	Nhóm khách/loại đơn hàng áp dụng

Ví dụ minh họa:

Nhân viên kinh doanh	6%
Trưởng nhóm kinh doanh	10%
Giám đốc kinh doanh	15%

CEO/BOD	Không giới hạn (ngoại lệ đặc biệt)
---------	------------------------------------

§3. Phiếu duyệt ngoại lệ giá

Người lập: Nhân viên kinh doanh · Người kiểm tra: Trưởng nhóm KD · Người phê duyệt: Theo cấp thẩm quyền tương ứng

Mã báo giá	(*)	Text
Khách hàng	(*)	Text
Mức chiết khấu đề xuất	(*)	%
Hạn mức của người lập	(*)	%
Lý do đề xuất	(*)	Text tự do, không được để trống
Người duyệt	(*)	Tên + chức danh
Ngày duyệt	(*)	DD/MM/YYYY
Kết quả	(*)	Duyệt / Từ chối / Duyệt mức khác

Ví dụ minh họa:

Mã báo giá | Khách hàng | Mức đề xuất | Hạn mức người lập | Lý do | Người duyệt | Kết quả
BG-2026-0456 | Cty Xây dựng Thành Phát | 12% | 6% | Khách mua thường xuyên, giá trị đơn lớn | Giám đốc KD | Duyệt

Validation: mọi phiếu có mức đề xuất vượt hạn mức của cấp trên (ví dụ vượt cả hạn mức Giám đốc KD) phải chuyển lên CEO/BOD, không được tự ý duyệt ở cấp thấp hơn.

Dashboard biên lợi nhuận theo đơn hàng và nhóm khách — Mô tả thiết kế

Người lập: Data Owner giá · Người kiểm tra: Giám đốc kinh doanh · Người phê duyệt: CEO/BOD

Đối tượng sử dụng: CEO/BOD, Giám đốc kinh doanh, Data Owner giá.

Tần suất cập nhật: theo giao dịch (khi tích hợp ERP) hoặc hàng tuần (khi dùng Excel).

1. Mục tiêu

Cho lãnh đạo kinh doanh biết ngay nhóm khách/mặt hàng nào đang bị giảm biên do chiết khấu vượt kiểm soát, trước khi ảnh hưởng đến lợi nhuận cả tháng.

2. Bố cục dashboard

Hàng 1 — Chỉ số tổng quan: biên lợi nhuận trung bình toàn công ty, tỷ lệ đơn hàng có ngoại lệ giá, mức chiết khấu trung bình thực tế so với chính sách.

Hàng 2 — Biểu đồ biên lợi nhuận theo nhóm khách: so sánh đại lý / nhà thầu / khách lẻ, phát hiện nhóm nào đang có biên thấp bất thường.

Hàng 3 — Bảng đơn hàng có ngoại lệ giá: liệt kê các đơn có phiếu duyệt ngoại lệ trong kỳ, mức chiết khấu, người duyệt, để rà soát tần suất.

Hàng 4 — Xu hướng biên lợi nhuận theo thời gian: biên lợi nhuận trung bình theo tuần/tháng, giúp phát hiện xu hướng giảm dần.

3. Nguồn dữ liệu

Bảng giá theo nhóm khách, Phiếu duyệt ngoại lệ giá, dữ liệu đơn hàng và giá vốn thực tế theo mã hàng.

4. Cách đọc dashboard

Nhìn Hàng 1 trước để biết tổng quan biên lợi nhuận và mức độ ngoại lệ. Nếu tỷ lệ ngoại lệ cao hoặc biên giảm ở một nhóm khách cụ thể (Hàng 2), vào Hàng 3 để xem chi tiết các đơn hàng gây ra. Dùng Hàng 4 để theo dõi xu hướng và quyết định có cần điều chỉnh chính sách giá hay không.

5. Tiêu chí sẵn sàng sử dụng

Mọi đơn hàng trong kỳ đều có dữ liệu giá vốn để tính biên lợi nhuận; đối chiếu thủ công khớp số liệu một lần với kế toán; đã dùng qua tối thiểu 3 kỳ rà soát chính sách giá liên tiếp mà không phát sinh tranh cãi về số liệu.

Xem thêm: SOP: Quản lý bảng giá, chiết khấu theo bậc và phê duyệt ngoại lệ — quy trình đi kèm bộ công cụ này.

Bài viết liên quan: Giá bán và chiết khấu thiếu kiểm soát .

AIX • TƯ VẤN TRIỂN KHAI ERP & AI

Cần bộ SOP này chạy trên hệ thống thực tế?

AI-X thiết kế lộ trình ERP & AI 90 ngày riêng cho doanh nghiệp của bạn:
chuẩn hóa dữ liệu — SOP số hóa — dashboard điều hành.

ai-x.vn/contactus

Tài liệu phát hành miễn phí bởi AI-X (ai-x.vn). Vui lòng không chỉnh sửa nội dung khi chia sẻ lại.