

Bộ công cụ quản lý khuyến mãi và lợi nhuận

Tài liệu thực chiến ERP • AI-X — ai-x.vn

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

Bộ công cụ thực hành đi kèm SOP: Quản lý khuyến mãi và lợi nhuận — dành cho Trưởng phòng Trade Marketing và các bộ phận liên quan trong ngành bán lẻ FMCG ứng dụng ngay vào vận hành.

1. Bộ công cụ này giải quyết vấn đề gì

SOP quy định ai làm gì và khi nào ; bộ công cụ này cung cấp công cụ cụ thể để làm . Mỗi biểu mẫu tương ứng một bước trong quy trình Quy trình quản lý khuyến mãi , giúp Trưởng phòng Trade Marketing không phải bắt đầu từ trang giấy trắng.

Khi dùng đủ bộ công cụ, doanh nghiệp có ba lợi ích rõ rệt: thứ nhất , dữ liệu về chương trình khuyến mãi được thu thập thống nhất một cấu trúc — mọi người ghi giống nhau nên đối chiếu được; thứ hai , người mới nhập môn nhanh vì mỗi biểu mẫu có hướng dẫn trường và ví dụ; thứ ba , quản lý có bộ KPI ready để review định kỳ mà không phải tổng hợp thủ công cuối kỳ.

Tổng quan 6 công cụ trong bộ 01 Brief chương trình khuyến mãi Khởi tạo 02 Bảng tính ngân sách và ROI Hàng ngày/tuần 03 Bảng theo dõi chi phí theo điểm bán Định kỳ 04 Biểu mẫu phê duyệt mức giảm Khi phát sinh 05 Dashboard hiệu quả khuyến mãi Theo dõi 06 Báo cáo tổng kết sau chương trình Tổng kết Tổng quan 6 công cụ trong bộ

2. Danh mục công cụ và tần suất sử dụng

1	Brief chương trình khuyến mãi	Khi khởi tạo / phát sinh	Trưởng phòng Trade Marketing
2	Bảng tính ngân sách và ROI	Hàng ngày hoặc hàng tuần	Trưởng phòng Trade Marketing
3	Bảng theo dõi chi phí theo điểm bán	Định kỳ hàng tháng	Quản lý bộ phận

4	Biểu mẫu phê duyệt mức giảm	Khi có ngoại lệ	Trưởng phòng Trade Marketing
5	Dashboard hiệu quả khuyến mãi	Theo dõi liên tục	Ban giám đốc
6	Báo cáo tổng kết sau chương trình	Cuối kỳ / cuối tháng	Trưởng phòng Trade Marketing

3. Brief chương trình khuyến mãi

Mục đích: Công cụ khởi đầu của cả quy trình: mọi chương trình khuyến mãi mới đều đi qua biểu mẫu này để được gán mã, trạng thái và người sở hữu trước khi vào danh mục chính. Tần suất: lần đầu khởi tạo.

Cấu trúc trường chính:

Mã chương trình	Định danh duy nhất trong hệ thống	Có
Loại khuyến mãi	Tên hiển thị trên chứng từ và báo cáo	Có
Ngân sách	Tiêu chí phân nhóm nghiệp vụ	Có
Doanh thu tăng thêm	Đơn vị đo lường cơ bản	Có
Chi phí thực	Mã tự động phục vụ quét/tham chiếu	Có
ROI	Đang hoạt động hoặc ngừng hiệu lực	Không

Ví dụ dòng dữ liệu: Mã chương trình / Loại khuyến mãi / Ngân sách / Doanh thu tăng thêm — ví dụ minh họa cách điền một dòng chuẩn, dùng làm mẫu khi tập huấn nhân sự mới.

4. Bảng tính ngân sách và ROI

Mục đích: Công cụ kiểm tra chất lượng: đối chiếu dữ liệu chương trình khuyến mãi giữa các nguồn để phát hiện trùng, thiếu và sai định dạng trước khi dữ liệu lan xuống báo cáo. Tần suất: hàng tuần.

Cấu trúc trường chính:

Mã chương trình	Định danh duy nhất trong hệ thống	Có
Loại khuyến mãi	Tên hiển thị trên chứng từ và báo cáo	Có
Ngân sách	Tiêu chí phân nhóm nghiệp vụ	Có

Doanh thu tăng thêm	Đơn vị đo lường cơ bản	Có
Chi phí thực	Mã tự động phục vụ quét/tham chiếu	Có
ROI	Đang hoạt động hoặc ngừng hiệu lực	Không

Ví dụ dòng dữ liệu: Mã chương trình / Loại khuyến mãi / Ngân sách / Doanh thu tăng thêm — ví dụ minh họa cách điền một dòng chuẩn, dùng làm mẫu khi tập huấn nhân sự mới.

5. Bảng theo dõi chi phí theo điểm bán

Mục đích: Công cụ phân tích: nhóm hóa chương trình khuyến mãi theo tiêu chí nghiệp vụ để phát hiện điểm cần hành động thay vì xem từng dòng rời rạc. Tần suất: hàng tháng.

Cách dùng: khi hàng tháng, người dùng chốt hành động và người xử lý. Mỗi lần sử dụng đều để lại bản ghi có thời gian, phục vụ đối soát cuối kỳ.

6. Biểu mẫu phê duyệt mc giảm

Mục đích: Công cụ ghi vết: mọi thay đổi đối với chương trình khuyến mãi đều ghi rõ ai đổi, đổi gì, vì sao — nền tảng để truy vết khi có sai lệch. Tần suất: khi phát sinh ngoại lệ.

Cách dùng: khi phát sinh ngoại lệ, người dùng lưu lại làm bằng chứng kiểm tra. Mỗi lần sử dụng đều để lại bản ghi có thời gian, phục vụ đối soát cuối kỳ.

7. Dashboard hiệu quả khuyến mãi

Mục đích: Công cụ theo dõi liên tục: tổng hợp các KPI của quy trình Quy trình quản lý khuyến mãi lên một màn hình để phát hiện sớm xu hướng xấu. Tần suất: liên tục.

Cách dùng: khi liên tục, người dùng ghi nhận đầy đủ các trường bắt buộc. Mỗi lần sử dụng đều để lại bản ghi có thời gian, phục vụ đối soát cuối kỳ.

8. Báo cáo tổng kết sau chương trình

Mục đích: Công cụ tổng kết: chốt số liệu kỳ, so sánh với kỳ trước và đề xuất cải tiến cho kỳ kế tiếp. Tần suất: cuối mỗi kỳ.

Cách dùng: khi cuối mỗi kỳ, người dùng đối chiếu chéo với bộ phận liên quan. Mỗi lần sử dụng đều để lại bản ghi có thời gian, phục vụ đối soát cuối kỳ.

9. Ví dụ điền mẫu cho công cụ số 1

Bảng dưới đây là một dòng mẫu đã điền đầy đủ của Brief chương trình khuyến mãi. Khi tập huấn, hãy cho nhân sự đọc mẫu này thành tiếng và giải thích ý nghĩa từng trường — cách nhanh nhất để phát hiện người nào chưa hiểu quy trình:

Mã chương trình	Mã chương trình — ví dụ: mẫu chuẩn số 01	Không trùng với bản ghi nào khác
Loại khuyến mãi	Tên đầy đủ theo đúng bộ chuẩn danh mục	Theo chuẩn đặt tên công ty
Ngân sách	Nhóm nghiệp vụ cấp 1 đang hiệu lực	Chọn trong danh mục có sẵn, không gõ tự do
Doanh thu tăng thêm	Đơn vị lẻ nhỏ nhất dùng cho bán lẻ	Khớp với đơn vị báo cáo bán hàng
Chi phí thực	Mã tự sinh khi lưu, không tự đặt tay	Hệ thống sinh, nhân sự không chỉnh
ROI	Trưởng phòng Trade Marketing	Người này chịu trách nhiệm dữ liệu

Lưu ý quan trọng: không bao giờ tạo bản ghi "tạm" rồi sửa sau. Mỗi bản ghi tạm là một gánh đối soát trong tương lai. Nếu chưa đủ thông tin, giữ ở trạng thái nháp trong biểu mẫu thay vì phát hành vào danh mục chính.

10. Checklist triển khai bộ công cụ

- [] Đã tải đủ 6 biểu mẫu và phân cho đúng người dùng.
- [] Đã thống nhất cách điền các trường bắt buộc trong 2 biểu mẫu đầu tiên.
- [] Đã chạy thử ít nhất một chu kỳ đầy đủ trên một phạm vi nhỏ.
- [] Đã gắn bộ KPI vào kỳ review định kỳ hiện có của công ty.
- [] Đã chỉ định Trưởng phòng Trade Marketing chịu trách nhiệm cập nhật và cải tiến biểu mẫu.

11. Dashboard và bộ KPI đi kèm

Số liệu từ các biểu mẫu trên chảy về một dashboard duy nhất theo đúng bộ KPI đã định nghĩa trong SOP:

Bộ KPI của bộ công cụ khuyến mãi và lợi nhuận ROI khuyến mãi (DT tăng - chi phí)/chi ... ≥ 1.5 Chi phí khuyến mãi Chi phí / Doanh thu $\leq 5\%$ Tỷ lệ chương trình lãi Chương trình lãi / Tổng $\geq 80\%$ Thời gian đánh giá Từ kết thúc đến đánh giá ≤ 7 ngày Cập nhật theo kỳ đánh giá KPI của doanh nghiệp Bộ KPI của bộ công cụ khuyến mãi và lợi nhuận

Nguyên tắc đọc dashboard: xu hướng quan trọng hơn con số tuyệt đối. Một KPI chưa đạt mục tiêu nhưng cải thiện liên tục 3 kỳ liên tiếp vẫn tốt hơn một KPI đạt đột biến rồi rơi tự do.

12. Ghi chú áp dụng theo quy mô doanh nghiệp

- Dưới 3 điểm bán: dùng trọn 6 công cụ nhưng gộp suất review: một người kiêm nhiều vai trò vẫn được, miễn là mỗi công cụ có một người chịu trách nhiệm rõ ràng.
- Từ 3 đến 15 điểm bán: phân quyền biểu mẫu theo bộ phận; dashboard chuyển sang xem theo tuần; bắt đầu đối soát chéo giữa các điểm.
- Trên 15 điểm bán: bắt buộc số hóa toàn bộ lên hệ thống trước khi mở điểm mới — mức độ phức tạp của

chương trình khuyến mãi tăng theo bình phương số điểm bán nếu vẫn quản lý bằng bảng tính.

13. Tài liệu liên quan

- SOP: Quản lý khuyến mãi và lợi nhuận — quy trình chuẩn đi kèm bộ công cụ này.
- Quản lý chương trình khuyến mãi FMCG — bài viết nền tảng về vấn đề trong ngành bán lẻ FMCG.
- A.III.03.00 - Tổng quan ERP cho Chuỗi bán lẻ FMCG — khóa học tổng quan ERP cho bán lẻ FMCG.

Xem thêm: SOP: Quản lý khuyến mãi và lợi nhuận — quy trình chuẩn của bộ công cụ này.

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.