

Bộ công cụ đối soát chính sách giá và khuyến mãi

Tài liệu thực chiến ERP • AI-X — ai-x.vn • Cập nhật 2026-08-18 00:29:15

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

Đối soát giá và khuyến mãi: Chặn thất thoát biên lợi nhuận trong phân phối

Chênh lệch giữa bảng giá, chiết khấu và hóa đơn thường chỉ lộ ra cuối tháng. Quy tắc đối soát tự động giúp phát hiện sai lệch trước khi tiền rời doanh nghiệp.

ERP hiệu quả bắt đầu từ nguyên tắc: một giao dịch chỉ được ghi nhận một lần, tại nơi phát sinh, với mã tham chiếu có thể truy ngược. Khi bán lẻ và phân phối tăng tốc, tốc độ không được đánh đổi bằng dữ liệu rời rạc.

1. Nguyên lý vận hành

Doanh nghiệp cần tách rõ tồn vật lý, tồn khả dụng, tồn đã giữ cho đơn và tồn đang vận chuyển. Mọi chính sách giá phải có phiên bản, thời hạn hiệu lực và người phê duyệt. Dashboard chỉ đáng tin khi master data, đơn hàng và thanh toán dùng chung một khóa.

OMNICHANNEL CONTROL TOWER CỬA HÀNG POS ERP CORE Stock • Order • Price KẾT QUẢ Profit & Cash

2. Bộ công cụ SOP 6 biểu mẫu

BM-1	Thông tin giao dịch và bằng chứng	Bán hàng	Nhập thiếu kênh
BM-2	Thông tin giao dịch và bằng chứng	Kho	Không khóa tồn giữ
BM-3	Thông tin giao dịch và bằng chứng	Vận tải	Thiếu POD
BM-4	Thông tin giao dịch và bằng chứng	Kế toán	Đối soát cuối kỳ

BM-5	Thông tin giao dịch và bằng chứng	Quản lý kênh	Không phân tích phí
BM-6	Thông tin giao dịch và bằng chứng	Quản trị dữ liệu	Tạo mã trùng

3. Năm bước triển khai

- Kiểm kê mã hàng, kênh, kho và khách hàng.
- Thiết kế quy tắc phân bổ, giữ hàng, giá và chiết khấu.
- Kết nối POS, website, vận tải và cổng thanh toán.
- Pilot một khu vực, đối chiếu giao dịch hằng ngày.
- Mở rộng theo KPI và audit dữ liệu hàng tuần.

4. Case study có số liệu

Doanh thu tháng 6 tỷ đồng, chiết khấu 6% (360 triệu), phí kênh 180 triệu, hàng trả 2% doanh thu (120 triệu), giá vốn 4,2 tỷ. Lợi nhuận gộp thực = $6.000 - 360 - 180 - 120 - 4.200 = 1.140$ triệu đồng, biên 19%. Nếu chỉ nhìn doanh thu trừ giá vốn, doanh nghiệp tưởng biên 30% và dễ tăng chiết khấu sai chỗ.

5. KPI dashboard

Độ chính xác tồn	Tồn đúng / tổng SKU	> 98%
Tỷ lệ giao đúng	Đơn đủ và đúng hạn / tổng đơn	> 95%
DSO theo kênh	Công nợ / doanh thu ngày	Giảm 10%
Biên lợi nhuận ròng kênh	Lợi nhuận / doanh thu	Vượt ngưỡng

6. Checklist kỷ luật

- Không tạo khách hàng mới nếu chưa tìm kiếm mã trùng.
- Không giao đơn vượt tồn khả dụng khi chưa có phê duyệt.
- POD phải gắn với đơn và hóa đơn.
- Đối soát giá, phí, trả hàng theo ngày.
- Cảnh báo công nợ quá hạn cho quản lý kênh.

7. Từ Excel lên ERP

Tuần đầu làm sạch master data; tuần hai khóa bảng giá và chính sách; tuần ba kết nối POS; tuần bốn chạy thử một kênh; tháng thứ hai mở rộng kho và vận tải; tháng thứ ba đưa lợi nhuận theo kênh vào dashboard điều hành.

Kết luận và CTA

Khi mỗi mã hàng, đơn hàng và khoản thu đều có một sự thật duy nhất, doanh nghiệp có thể tăng trưởng mà không tăng hỗn loạn. AI-X sẵn sàng đồng hành khảo sát và xây dựng SOP ERP phù hợp mô hình bán lẻ, phân phối của bạn.

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.