

Bộ công cụ phân tích lợi nhuận theo khách hàng và tuyến

Tài liệu thực chiến ERP • AI-X — ai-x.vn • Cập nhật 2026-05-30 03:10:00

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 phân tích lợi nhuận theo khách hàng và tuyến

Bộ công cụ đi kèm SOP-LANE-06, dùng để biết chính xác khách hàng nào, tuyến nào thực sự mang lại lợi nhuận.

1. Danh mục biểu mẫu

1	Bảng GP theo từng lô hàng	Mỗi khi một lô hàng hoàn tất và có đủ dữ liệu chi phí
2	Bảng tổng hợp GP theo khách hàng/tuyến	Rà soát định kỳ (hàng tháng/quý)
3	Checklist rà soát tăng trưởng kém chất lượng	Khi phát hiện khách hàng/tuyến có dấu hiệu bất thường
4	Dashboard GP và công nợ theo khách hàng/tuyến	Theo dõi liên tục, rà soát định kỳ

2. Mục đích của từng biểu mẫu

Bảng GP theo lô hàng là nền tảng dữ liệu chi tiết nhất; Bảng tổng hợp giúp so sánh hiệu quả giữa các khách hàng/tuyến; Checklist là bước điều tra khi phát hiện bất thường; Dashboard giúp lãnh đạo ra quyết định chiến lược dựa trên dữ liệu thay vì cảm tính về "khách hàng lớn".

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

Bảng GP theo từng lô hàng	Kế toán	Quản lý kinh doanh	Kế toán

Bảng tổng hợp GP theo khách hàng/tuyến	Kế toán	Quản lý kinh doanh	Quản lý kinh doanh
Checklist rà soát tăng trưởng kém chất lượng	Quản lý kinh doanh	Quản lý vận hành	Quản lý kinh doanh
Dashboard GP và công nợ	Kế toán	Quản lý kinh doanh	CEO/BOD

4. Hướng dẫn điền từng trường

GP chỉ tính dựa trên chi phí đã đối chiếu chính thức (không dùng accrual chưa xác nhận) để đảm bảo độ tin cậy của báo cáo tổng hợp. Trade lane phân loại theo nhóm khu vực chuẩn của công ty (ví dụ Châu Âu, Bắc Mỹ, Nội Á), không phân loại tùy tiện theo từng cảng riêng lẻ. Ghi chú "chiến lược" phải có phê duyệt của CEO/BOD trước khi loại trừ khỏi nhóm cảnh báo.

5. Ví dụ có dữ liệu minh họa

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

Khách hàng | Tuyến | Số lô hàng | Tổng doanh thu | Tổng GP | GP trung bình/lô
Cty XNK Đại Dương | Châu Âu | 24 | 1.200.000.000 | 180.000.000 | 7.500.000

6. Quy tắc validation

Không tổng hợp GP theo khách hàng/tuyến khi còn lô hàng thiếu dữ liệu chi phí đã đối chiếu. Khách hàng/tuyến có GP giảm liên tục 2 kỳ trong khi sản lượng tăng phải được đưa vào checklist rà soát. Đánh dấu "chiến lược" phải có phê duyệt bằng văn bản của CEO/BOD.

7. Công thức KPI

GP lô hàng = Doanh thu – Tổng chi phí đã đối chiếu. GP trung bình theo khách hàng/tuyến = Tổng GP ÷ Số lô hàng. Năng suất xử lý = Số lô hàng ÷ Số nhân sự xử lý trong kỳ.

8. Bản mô tả dashboard

Xem chi tiết đầy đủ tại phần Dashboard GP và công nợ theo khách hàng/tuyến bên dưới.

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

Excel: sheet Master_Data lưu GP từng lô hàng, sheet Nhập_lieu tổng hợp theo khách hàng/tuyến bằng công thức SUMIF/AVERAGEIF. ERP: hệ thống tự động tính GP ngay khi lô hàng đóng và chi phí đã đối chiếu, tự tổng hợp báo cáo theo khách hàng/tuyến theo thời gian thực.

10. Tiêu chí xác định biểu mẫu đã hoàn thành

Mọi lô hàng trong tháng gần nhất có GP được tính đầy đủ; đã tổng hợp và so sánh GP theo khách hàng/tuyến cho tối thiểu một chu kỳ báo cáo; Dashboard GP và công nợ đã chạy được tối thiểu 4 tuần liên tiếp và được dùng trong rà soát chiến lược kinh doanh.

Checklist rà soát khách hàng/tuyến tăng trưởng kém chất lượng

Dùng khi phát hiện một khách hàng hoặc tuyến có sản lượng tăng nhưng GP không tăng tương ứng.

Người lập: Quản lý kinh doanh · Người kiểm tra: Quản lý vận hành · Người phê duyệt: Quản lý kinh doanh

Checklist điều tra

1	Đã tính GP đầy đủ dựa trên chi phí đã đối chiếu chưa?	[]
2	Sản lượng có thực sự tăng qua tối thiểu 2 kỳ liên tiếp không?	[]
3	GP trung bình/lô hàng có giảm hoặc đi ngang trong khi sản lượng tăng không?	[]
4	Công nợ của khách hàng này có tăng bất thường không?	[]
5	Đây có phải khách hàng/tuyến chiến lược đã được đánh dấu trước không?	[]

Ví dụ điền mẫu:

3	Sản lượng tăng gấp đôi nhưng GP chỉ tăng nhẹ?	(sai) — cần đàm phán lại giá/điều khoản thanh toán

Kết luận điều tra

- [] Nguyên nhân chính đã được xác định rõ ràng (giảm giá liên tục/công nợ kéo dài/chi phí tăng).
- [] Đã đề xuất hành động cụ thể (đàm phán lại giá/điều khoản thanh toán/điều chỉnh ưu tiên phục vụ).
- [] Đã ghi nhận vào hồ sơ để theo dõi ở các kỳ tiếp theo.

Tiêu chí hoàn thành

Toàn bộ 5 mục checklist điều tra đều được xem xét; mọi khách hàng/tuyến tăng trưởng kém chất lượng đều có kết luận nguyên nhân rõ ràng và hành động đề xuất.

Template & Field Guide — Bộ công cụ phân tích lợi nhuận theo khách hàng và tuyến

§1. Bảng GP theo từng lô hàng

Người lập: Kế toán · Người kiểm tra: Quản lý kinh doanh · Người phê duyệt: Kế toán

|--|--|--|

Mã lô hàng	(*)	Text
Khách hàng	(*)	Text
Tuyến (trade lane)	(*)	Text
Doanh thu	(*)	Số (VNĐ)
Tổng chi phí đã đối chiếu	(*)	Số (VNĐ)
GP (tính tự động)	(*)	Số = Doanh thu – Chi phí
GP % (tính tự động)	(*)	% = GP ÷ Doanh thu

Ví dụ minh họa:

Mã lô hàng | Khách hàng | Tuyến | Doanh thu | GP | GP %
LH-2026-0567 | Cty XNK Đại Dương | Châu Âu | 50.000.000 | 7.500.000 | 15%

§2. Bảng tổng hợp GP theo khách hàng/tuyến

Người lập: Kế toán · Người kiểm tra: Quản lý kinh doanh · Người phê duyệt: Quản lý kinh doanh

Khách hàng/Tuyến	(*)	Text
Kỳ báo cáo	(*)	MM/YYYY hoặc Quý
Số lô hàng	(*)	Số
Tổng doanh thu	(*)	Số (VNĐ)
Tổng GP	(*)	Số (VNĐ)
GP trung bình/lô	(*)	Số, tính tự động
Công nợ hiện tại	(*)	Số (VNĐ)
Đánh dấu chiến lược?		Có / Không

Ví dụ minh họa:

Cty XNK Đại Dương	24	180.000.000	7.500.000	320.000.000

Validation: khách hàng/tuyến có GP trung bình/lô giảm liên tục 2 kỳ phải được đưa vào checklist rà soát tăng trưởng kém chất lượng, trừ khi đã đánh dấu chiến lược.

Dashboard GP và công nợ theo khách hàng/tuyến — Mô tả thiết kế

Người lập: Kế toán · Người kiểm tra: Quản lý kinh doanh · Người phê duyệt: CEO/BOD

Đối tượng sử dụng: CEO/BOD, Quản lý kinh doanh, Kế toán, Quản lý vận hành.

Tần suất cập nhật: hàng tháng (theo chu kỳ báo cáo tài chính).

1. Mục tiêu

Cho lãnh đạo thấy ngay khách hàng nào, tuyến nào đang thực sự mang lại lợi nhuận và nhóm nào đang tăng trưởng kém chất lượng — để điều chỉnh chiến lược giá và ưu tiên nguồn lực phục vụ.

2. Bố cục dashboard

Hàng 1 — Chỉ số tổng quan: tổng GP toàn công ty, số khách hàng/tuyến tăng trưởng kém chất lượng, tổng công nợ đang theo dõi.

Hàng 2 — Biểu đồ GP theo khách hàng: xếp hạng từ cao đến thấp, kèm công nợ hiện tại.

Hàng 3 — Biểu đồ GP theo tuyến (trade lane): so sánh hiệu quả giữa các thị trường.

Hàng 4 — Bảng khách hàng/tuyến đang chờ điều tra: liên kết với checklist rà soát.

3. Nguồn dữ liệu

Bảng GP theo từng lô hàng, Bảng tổng hợp GP theo khách hàng/tuyến, Checklist rà soát tăng trưởng kém chất lượng.

4. Cách đọc dashboard

Nhìn Hàng 1 để nắm tổng quan. Vào Hàng 2 và Hàng 3 để xác định khách hàng/tuyến cần xem lại chính sách giá hoặc ưu tiên nguồn lực. Dùng Hàng 4 để theo dõi tiến độ điều tra các trường hợp bất thường.

5. Tiêu chí sẵn sàng sử dụng

Mọi lô hàng trong kỳ có GP được tính đầy đủ dựa trên chi phí đã đối chiếu; đối chiếu thủ công khớp với báo cáo tài chính một lần; đã dùng qua tối thiểu 3 kỳ rà soát liên tiếp mà không phát sinh tranh cãi về "khách hàng này/tuyến này có thực sự mang lại lợi nhuận hay không".

Xem thêm: SOP: Phân tích lợi nhuận theo khách hàng và tuyến (trade lane) — quy trình đi kèm 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.