

Bộ công cụ báo giá theo định mức kỹ thuật

Tài liệu thực chiến ERP • AI-X — ai-x.vn • Cập nhật 2026-08-18 02:08:54

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

Báo giá "cảm giác thị trường": trúng thầu thì lo, trượt thầu thì... cũng chẳng biết vì sao

Một xưởng bao bì ở Biên Hòa từng có một KB (kinh doanh) giỏi nhất xưởng: báo giá nhanh, khách thích, đơn về đều. Nhưng cuối năm ngoái, giám đốc ngồi tổng hợp mới tá hỏa: các đơn KB này "trúng" đều ở mức giá sát nút — ba đơn trong đó chạy xong lỗ thật 4-6% mỗi đơn. Câu hỏi đặt ra cho cả phòng: báo giá này tính từ đâu ra? Câu trả lời trung thực khiến phòng họp lặng đi: từ "kinh nghiệm giá thị trường của em" cộng thêm "cảm giác xưởng mình chạy được". Không một con số định mức nào được hỏi qua — trong khi xưởng có đầy đủ dữ liệu chạy các đơn tương tự.

Báo giá không dựa trên định mức kỹ thuật là canh bạc lớn nhất của ngành bao bì — nơi mỗi đơn hàng là một sản phẩm thiết kế riêng (khổ giấy, số màu in, loại cán, cấu trúc hộp) nên không có "giá tham khảo" chung chung tồn tại. Bộ công cụ này đi kèm SOP SOP-TM-5843 — Báo giá theo định mức kỹ thuật và cấu trúc chi phí, dành cho ngành sản xuất bao bì, giúp mọi con số gửi khách đều truy ngược được về định mức và cấu trúc chi phí.

Nguyên lý: giá bán là kết quả của phép tính, không phải cảm tính

Với sản phẩm bao bì, giá thành một đơn hàng gồm năm tầng xếp chồng nhau, mỗi tầng đều có số liệu rõ:

$\text{Giá bán} = \text{Vật tư} (\text{định mức} \times \text{giá}) + \text{CƠ THỜI} (\text{giờ máy} \times \text{hệ số}) + \text{Chi phí gia công ngoài} + \text{Chi phí bán hàng \& quản lý} + \text{Biên lợi nhuận}$

Ba sai lầm cấu trúc tôi gặp nhiều nhất trong 20 năm làm với các xưởng bao bì:

- Bỏ quên "định lượng hao hụt": định mức giấy tính đúng số tờ lý thuyết nhưng quên hao hụt chạy máy in offset (3-5% cho đơn lớn, tới 8-10% cho đơn nhỏ) — mỗi % bỏ quên là trừ thẳng vào biên đã mỏng.
- Cơ thời tính bằng "cái hộp": chia tổng chi phí xưởng cho số hộp sản xuất — đơn in 2 màu rẻ như đơn in 6 màu, đơn 50.000 cái gánh chi phí cố định y như đơn 500.000 cái. Cơ thời phải theo giờ máy của từng công đoạn: in, cán, die-cut, dán.
- Không có sàn biên: khi khách ép giá, thương lượng tiến về mức nào cũng "chốt", không có ngưỡng đỏ bắt buộc lên duyệt — và ngưỡng đỏ thì phải được định nghĩa bằng số, không phải bằng biểu cảm của giám đốc.

Tháp giá bán một đơn hàng bao bì — mỗi tầng đều có số liệu Vật tư: định mức giấy/mực/cán × giá NCC (+hao hụt chuẩn)
 Cơ thời: giờ in + giờ cán + giờ die-cut + giờ đóng gói
 Gia công ngoài: cán màng, bế riêng, giao nhận
 Chi phí bán hàng & quản lý phân bổ
 Biên lợi nhuận — có SÀN duyệt (ví dụ tối thiểu 12%)
 GIÁ BÁO CHO KHÁCH — chỉ chốt khi cả 5 tầng đã tính
 Khách ép giá = bấm vào tầng biên — chạm sàn là lên phiếu duyệt, không "cần răng chốt"
 Hình 1 — Tháp giá bán: thương lượng giá chỉ nên diễn ra ở tầng biên, có sàn duyệt

Bộ công cụ đi kèm SOP-TM-5843: 6 biểu mẫu, dùng đúng lúc

1	Mẫu thông số kỹ thuật khách	Mỗi báo giá	Kinh doanh + kỹ thuật	Ghi "hộp giấy 4 màu như mẫu cũ" — không có khổ giấy, loại giấy, định lượng → định mức không tính được
2	Sheet định mức báo giá	Mỗi báo giá	Kỹ thuật	Lưu trong file cá nhân rồi thất lạc — đơn trùng rồi không tìm ra sheet tính giá của chính mình
3	Bảng cấu trúc chi phí	Khi cập nhật hệ số	Kế toán	Hệ số giá điện, nhân công, khấu hao cập nhật trễ 6 tháng — cấu trúc chi phí nói chuyện quá khứ
4	Phiếu duyệt dưới sàn biên	Khi phát sinh	Giám đốc	Duyệt miệng qua điện thoại — sau đó không ai nhớ vì sao đơn này được bán dưới sàn
5	Sổ theo dõi revision	Mỗi thay đổi	Kinh doanh	Khách đổi thông số (từ 4 màu sang 5 màu) nhưng báo giá không xuất bản revision — hai bên hiểu hai giá

6	Báo cáo trúng thầu — giá thực	Hàng tháng	Kinh doanh + kế toán	Chỉ đếm tỷ lệ trúng, không quay lại đối chiếu đơn đã chạy: giá thực có đúng báo giá không
---	----------------------------------	------------	-------------------------	---

Template dữ liệu chuẩn gồm: mã báo giá (số phiếu + revision), thông số sản phẩm (vật liệu/định lượng/kích thước), định mức vật tư (lượng chuẩn + hao hụt), cơ thời (giờ máy — nhân công), cấu trúc chi phí, biên lợi nhuận (% và mức sàn) — sáu nhóm trường phủ trọn tháp giá ở Hình 1.

Quy trình 5 bước: một báo giá có căn cứ từ đầu đến cuối

1 Gom thông số kỹ thuật khách Đủ 6 trường bắt buộc Thiếu = trả lại hỏi lại 2 Lập sheet định mức Kéo từ đơn tương tự + hao hụt chuẩn 3 Xếp tháp chi phí + biên Cấu trúc hệ số mới nhất Biên $\geq$ sàn 4 Thương lượng theo tầng biên Chạm sàn $\rightarrow$ phiếu duyệt Mọi revision ghi số 5 Đối chiếu trúng — giá thực Hàng tháng Cải thiện định mức báo giá Bước 5 đóng vòng: báo giá hôm nay được kiểm chứng bằng giá thành thực của chính đơn đó mai sau Hình 2 — Quy trình 5 bước báo giá theo SOP-TM-5843

Bước 1 kinh doanh thu thông số kỹ thuật đủ 6 trường bắt buộc trước khi gửi tính giá — "làm giống mẫu cũ" không phải thông số. Bước 2 kỹ thuật lập sheet định mức: kéo định mức từ các đơn tương tự đã chạy, cộng hao hụt chuẩn theo cỡ đơn (đơn nhỏ hao hụt cao hơn — cào sạch định mức lý thuyết). Bước 3 xếp tháp chi phí với cấu trúc hệ số mới nhất của kế toán, áp biên mục tiêu; con số dưới sàn thì chưa gửi đi. Bước 4 thương lượng với khách chỉ đung tầng biên: mỗi lần giảm giá đều kiểm tra sàn, chạm sàn thì lập phiếu duyệt ghi rõ lý do nhận (giữ máy chạy, kéo khách chiến lược, đơn loạt kỳ sau). Mỗi lần khách đổi thông số, báo giá lên revision mới trong sổ theo dõi. Bước 5 hàng tháng, báo cáo trúng thầu ghép với giá thành thực của các đơn đã chạy: đơn nào chạy lệch báo giá quá 3% thì soi lại sheet định mức — đó chính là vòng cải thiện liên tục cho các báo giá kế tiếp.

Case study: báo giá 200.000 hộp carton in offset 4 màu

Đơn hỏi của một khách hàng mỹ phẩm: 200.000 hộp carton 350g/m², in offset 4 màu, cán màng bóng, bế-cán gấp, dán máy. Sheet định mức và tháp giá (đơn vị: đồng/hộp):

Giấy carton 350g/m ²	0,0212 tờ/hộp (gồm hao hụt 4,5%) $\times$ 2.850 đ/tờ	60,4
Mực + khuôn in + tấm CTP	Phân bổ theo số màu và số tờ	8,9
Cơ thời in + cán + bế + dán	0,00055 giờ máy tổng $\times$ 38.000 đ/giờ (giờ máy bình quân theo công đoạn)	20,9
Gia công ngoài (cán màng)	Theo giá NCC quy đổi/hộp	6,2
Chi phí BH & quản lý	Phân bổ 8% trên chi phí sản xuất	7,7

Giá vốn	—	104,1
Biên mục tiêu 16%	—	19,9
Giá báo	—	124,0 đ/hộp

Khách trả vòng 1: 115 đ/hộp — tương đương biên 9,5%, chạm sàn 12% . Theo quy trình, kinh doanh không tự chốt mà lập phiếu duyệt kèm hai phương án: (a) giữ giá 121,2 đ (biên 14%) bằng cách đề nghị khách chuyển cán màng loại thường — tiết kiệm 1,8 đ/hộp; (b) nhận 115 đ kèm điều kiện đơn loạt 3 kỳ (đơn kỳ sau hao hụt giảm còn 3%, giấy mua sổ lớn giảm 2% — biên kỳ sau về 11,4% và máy luôn chạy). Giám đốc chọn phương án (b) — một quyết định biết rõ mình đang đánh đổi gì , khác hẳn căn cứ chốt 115 cho đơn một lần rồi lỗ 4% như truyền thống. Ba tháng sau, báo cáo trúng thầu — giá thực cho thấy đơn kỳ 2 chạy đúng biên 11,2% như tính toán.

KPI theo dõi: bốn chỉ số của văn hóa báo giá bằng số

Số báo giá theo trạng thái	Số phiếu draft/sent/won/lost theo tháng	Dòng chảy đều, draft không đọng quá 5 ngày	Nhiều draft nghĩa là chốt thông số kỹ thuật chậm — siết bước 1
Sai lệch định mức báo giá — thực	(Giá thực – giá theo sheet báo giá) ÷ giá báo giá, theo sản phẩm	$ \text{lệch} \leq 3\%$	Lệch lớn định kỳ: cập nhật hao hụt chuẩn và hệ số cơ thời trong sheet
Tỷ lệ trúng và biên bình quân	% won/total; biên bình quân các đơn trúng	Trúng 30-45% ở biên lành mạnh	Trúng cao + biên thấp = đang bán rẻ; trượt nhiều = chậm hoặc lệch thị trường
Báo giá dưới sàn đang chờ duyệt	Số phiếu dưới sàn + số ngày chờ	0 phiếu chờ quá 3 ngày	Duyệt nhanh hoặc từ chối nhanh — báo giá treo làm mất cả uy tín và cơ hội

Checklist kỷ luật — bốn câu hỏi mỗi kỳ

- Không báo giá thiếu thông số: phiếu thiếu một trong sáu trường thông số bắt buộc bị trả lại tại chỗ — cảm giác "ừ chắc vậy" không thay được khổ giấy.
- Sheet định mức lưu cùng hồ sơ: mọi báo giá gửi đi đều truy được sheet tính giá và revision cuối — kể cả sau 2 năm khách quay lại đặt lại.
- Sàn biên không bị vượt lạng lế: mọi lần chạm sàn có phiếu duyệt ghi lý do — tuyệt đối không có đơn "bán dưới sàn mà không ai quyết định".
- Đối chiếu sau đơn chạy đều: hằng tháng, ít nhất các đơn trúng gần nhất được đối chiếu báo giá — giá thực; sai lệch nuốt vào định mức lần sau.

Từ Excel lên ERP: khi nào cần hệ thống hóa bảng tính

Bộ công cụ vận hành tốt trên Excel khi xướng dưới 30 báo giá mỗi tháng và sản phẩm không quá đa dạng chủng loại. Ba dấu hiệu cần lên ERP (Odoo Sales gọi giá từ BOM và định mức, báo giá thành phiên bản có duyệt): (1) trên 50 báo giá/tháng và việc kéo định mức thủ công bắt đầu là nguồn sai sót chính; (2) cấu trúc chi phí thay đổi thường xuyên (giấy, điện, nhân công) mà việc cập nhật tay cho mọi sheet báo giá không kịp; (3) cần dashboard trúng — biên — giá thực theo thời gian thực cho ban giám đốc. Khi lên hệ thống, template 6 nhóm trường ánh xạ thẳng vào product configurator và cấu trúc chi phí của module bán hàng, và sản biên trở thành luồng duyệt tự động chặn gửi báo giá dưới ngưỡng. Lỗi triển khai điển hình: muốn ERP "tự báo giá" trong khi thông số kỹ thuật khách thu về vẫn thiếu trường — máy tính nhanh gấp bao nhiêu cũng chỉ nhanh trong việc tính sai.

Chuẩn hóa ngay báo giá tiếp theo

Lấy đúng RFQ đang nằm trên bàn, áp đầy đủ sáu trường thông số, dựng tháp chi phí như Hình 1 và tự hỏi: báo giá gần nhất cùng loại này chạy ra giá thực bao nhiêu? Nếu bạn trả lời được bằng số, bạn vừa bán cho khách một mức giá biết tự bảo vệ mình; nếu không — đó chính là RFQ nên được xử lý trước bằng bộ công cụ này.

Bộ biểu mẫu đầy đủ (Mẫu thông số kỹ thuật, Sheet định mức báo giá, Bảng cấu trúc chi phí, Phiếu duyệt dưới sản, Sổ revision, Báo cáo trúng thầu — giá thực) được phát kèm trong SOP-TM-5843 — Báo giá theo định mức kỹ thuật và cấu trúc chi phí. Nếu phòng kinh doanh của bạn cần chuẩn hóa lại toàn bộ quy trình báo giá, đội tư vấn AI-X sẵn sàng đồng hành.

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.