



TIÊU CHÍ KPIs của từng bộ phận/vị trí tại Brandsketer Việt Nam

Lưu ý : Tất cả thông tin tại đây đều để tham khảo, không chính xác cho mọi thứ. Vì tính chất bảo mật lương của từng bộ phận, Brandsketer xin phép không công khai chi tiết.

1. Bảng lương 3P tham khảo mẫu

Bảng lương 3P tham khảo mẫu (Các mức P2, trợ cấp đã được thay đổi nhằm mục đích bảo mật)								
No	Vị trí	Lương cơ bản		Lương P3 (Kpis - Hiệu suất)		Trợ cấp (Chi phí khác)	Tổng lương	% hoa hồng
		P1 : Vị trí	P2 : Năng lực	(1) Khách hàng	(2) Doanh nghiệp + (3) Nhân viên			
1	Account	5.000.000	4.000.000	2.000.000	1.000.000	500.000	12.500.000	Có
2	Sale/Tele	5.000.000	500.000	1.000.000	1.000.000	500.000	8.000.000	Có
3	Digital	5.000.000	2.000.000	2.000.000	1.000.000	200.000	10.200.000	Không
4	Design	5.000.000	2.000.000	1.000.000	1.000.000	200.000	9.200.000	Không
5	Content	5.000.000	2.000.000	1.000.000	1.000.000	200.000	9.200.000	Không
6	Hr	5.000.000	1.000.000	3.000.000	1.000.000	500.000	10.500.000	Không
7	Head Business	5.000.000	3.000.000	4.000.000	1.000.000	1.000.000	14.000.000	Có
8	Head Account	5.000.000	3.000.000	4.000.000	1.000.000	1.000.000	14.000.000	Có
9								

2. KPIs Account (Project Leader)

NO	Khía cạnh	%	Loại KPIs	Giải thích	%	MỤC TIÊU TRONG KỲ		Mức KPIs & Thưởng khích lệ	Thực nhận
						% Đạt	Đánh giá		
1	Khách hàng	50	1. Doanh số mới	(1) Đạt doanh số TỰ TRẢ LƯƠNG cho chính mình. (2) Đạt doanh số cam kết. (3) Đúng phương pháp	10	10	ĐẠT	2.000.000	2.000.000
			2. Doanh số duy trì	(1) Đạt duy trì trên 90% doanh số kỳ trước. (2) Đúng tiến độ doanh số thu về : Thời gian hỗ trợ hợp đồng...tất cả đều không được vượt qua điểm hoà vốn. (3) Đúng phương pháp	10	10	ĐẠT		
			3. Quản lý dự án khách hàng	(1) Hoàn thành khối lượng công việc. (2) Đúng thời gian, không trễ deadline. (3) Đúng yêu cầu, mong muốn của khách hàng/công ty. (4) Đóng góp ý tưởng sáng tạo cho dự án. (5) Teamwork. (6) Công việc phát sinh. (7) Giá trị cộng thêm. (8) Quản lý chất lượng dự án. (9) Các công việc khác	10	10	ĐẠT		
			4. Quản lý dự án công ty	(1) Hoàn thành khối lượng công việc. (2) Đúng thời gian, không trễ deadline. (3) Đúng yêu cầu, mong muốn của khách hàng/công ty. (4) Đóng góp ý tưởng sáng tạo cho dự án. (5) Teamwork. (6) Công việc phát sinh. (7) Giá trị cộng thêm. (8) Quản lý chất lượng dự án. (9) Các công việc khác	10	10	ĐẠT		
			5. Chăm sóc khách hàng	(1) Hỗ trợ & giải đáp thắc mắc cho khách hàng. (2) Khách hàng hài lòng về cách làm việc & hỗ trợ. (3) Phát sinh lợi tức mới trên khách hàng	10	10	ĐẠT		

3. KPIs Sale & Tele Marketing

NO	Khía cạnh	%	Loại KPIs	Giải thích	%	MỤC TIÊU TRONG KỲ		Mức KPIs & Thưởng khích lệ	Thực nhận
						% Đạt	Đánh giá		
1	Khách hàng	50	1. Doanh số mới	(1) Đạt doanh số TỰ TRẢ LƯƠNG cho chính mình. (2) Đạt doanh số cam kết. (3) Đúng phương pháp	20	20	ĐẠT	1.000.000	1.000.000
			2. Doanh số duy trì	(1) Đạt duy trì trên 90% doanh số kỳ trước. (2) Đúng tiến độ doanh số thu về : Thời gian hỗ trợ hợp đồng...tất cả đều không được vượt qua điểm hoà vốn. (3) Đúng phương pháp	20	20	ĐẠT		
			3. Chăm sóc khách hàng	(1) Hỗ trợ & giải đáp thắc mắc cho khách hàng. (2) Khách hàng hài lòng về cách làm việc & hỗ trợ. (3) Phát sinh lợi tức mới trên khách hàng	10	10	ĐẠT		

4. KPIs Digital Marketing

NO	Khía cạnh	%	Loại KPIs	Giải thích	%	MỤC TIÊU TRONG KỲ		Mức KPIs & Thưởng khích lệ	Thực nhận
						% Đạt	Đánh giá		
1	Khách hàng	50	1. Cập nhật & Đổi mới sáng tạo	Cập nhật xu hướng, thuật toán, công cụ, nền tảng mới...hỗ trợ trong quá trình làm việc, tìm hướng đi mới cho dự án giúp hiệu quả và tiết kiệm hơn.	10	10	ĐẠT	2.000.000	2.000.000
			2. Phương pháp làm việc	Kết quả đạt, nhưng phương pháp làm việc cũng phải đúng để không gây hậu quả cho các bên, không phát sinh lắt nhắt...	10	10	ĐẠT		
			3. Tham gia dự án khách hàng	(1) Hoàn thành khối lượng công việc. (2) Đúng thời gian, không trễ deadline. (3) Đúng yêu cầu, mong muốn của khách hàng/công ty. (4) Đóng góp ý tưởng sáng tạo cho dự án.	10	10	ĐẠT		
			4. Tham gia dự án công ty	(5)Teamwork. (6) Công việc phát sinh. (7) Hiệu quả/Chất lượng. (8) Vận hành các kênh Social (FB, Tiktok, Web...). (9) Chuyên môn : Digital, Social, SEO, Email, Content, Analytic...	10	10	ĐẠT		
			5. Chăm sóc khách hàng	(1) Hỗ trợ & giải đáp thắc mắc cho khách hàng. (2) Khách hàng hài lòng về cách làm việc & hỗ trợ. (3) Phát sinh lợi tức mới trên khách hàng	10	10	ĐẠT		

5. KPIs Content Marketing

NO	Khía cạnh	%	Loại KPIs	Giải thích	%	MỤC TIÊU TRONG KỲ		Mức KPIs & Thưởng khích lệ	Thực nhận
						% Đạt	Đánh giá		
1	Khách hàng	50	1. Cập nhật & Đổi mới sáng tạo	Cập nhật xu hướng, thuật toán, công cụ, nền tảng mới...hỗ trợ trong quá trình làm việc, tìm hướng đi mới cho dự án giúp hiệu quả và tiết kiệm hơn.	10	10	ĐẠT	1.000.000	1.000.000
			2. Phương pháp làm việc	Kết quả đạt, nhưng phương pháp làm việc cũng phải đúng để không gây hậu quả cho các bên, không phát sinh lắt nhắt...	10	10	ĐẠT		
			3. Tham gia dự án khách hàng	(1) Hoàn thành khối lượng công việc. (2) Đúng thời gian, không trễ deadline. (3) Đúng yêu cầu, mong muốn của khách hàng/công ty. (4) Đóng góp ý tưởng sáng tạo cho dự án.	10	10	ĐẠT		
			4. Tham gia dự án công ty	(5)Teamwork. (6) Công việc phát sinh. (7) Hiệu quả/Chất lượng. (8) Vận hành các kênh Social (FB, Tiktok, Web...). (9) Chuyên môn : Content, Social, video	10	10	ĐẠT		
			5. Chăm sóc khách hàng	(1) Hỗ trợ & giải đáp thắc mắc cho khách hàng. (2) Khách hàng hài lòng về cách làm việc & hỗ trợ. (3) Phát sinh lợi tức mới trên khách hàng	10	10	ĐẠT		

6. KPIs Design Marketing

NO	Khía cạnh	%	Loại KPIs	Giải thích	%	MỤC TIÊU TRONG KỲ		Mức KPIs & Thưởng khích lệ	Thực nhận
						% Đạt	Đánh giá		
1	Khách hàng	50	1. Cập nhật & Đổi mới sáng tạo	Cập nhật xu hướng, thuật toán, công cụ, nền tảng mới...hỗ trợ trong quá trình làm việc, tìm hướng đi mới cho dự án giúp hiệu quả và tiết kiệm hơn.	10	10	ĐẠT	1.000.000	1.000.000
			2. Phương pháp làm việc	Kết quả đạt, nhưng phương pháp làm việc cũng phải đúng để không gây hậu quả cho các bên, không phát sinh lắt nhắt...	10	10	ĐẠT		
			3. Tham gia dự án khách hàng	(1) Hoàn thành khối lượng công việc. (2) Đúng thời gian, không trễ deadline. (3) Đúng yêu cầu, mong muốn của khách hàng/công ty. (4) Đóng góp ý tưởng sáng tạo cho dự án. (5) Teamwork. (6) Công việc phát sinh. (7) Hiệu quả/Chất lượng. (8) Vận hành đa dạng các phần mềm thiết kế. (9) Chuyên môn : Design, Content, Edit video	10	10	ĐẠT		
			4. Tham gia dự án công ty	(1) Hỗ trợ & giải đáp thắc mắc cho khách hàng. (2) Khách hàng hài lòng về cách làm việc & hỗ trợ. (3) Phát sinh lợi tức mới trên khách hàng	10	10	ĐẠT		
			5. Chăm sóc khách hàng		10	10	ĐẠT		

7. KPIs Hr tổng hợp

NO	Khía cạnh	%	Loại KPIs	Giải thích	%	MỤC TIÊU TRONG KỲ		Mức KPIs & Thưởng khích lệ	Thực nhận
						% Đạt	Đánh giá		
1	Chuyên môn Hr	50	1. Tuyển dụng - Đào tạo	(1) Tuyển đủ theo yêu cầu. (2) Uy phù hợp, chất lượng. (3) Kế hoạch rõ ràng. (4) Đào tạo đảm bảo vào việc nhanh trong 2 tháng, hiểu rõ văn hoá/quy trình/quy định/quy chế.	6,25	6,25	ĐẠT	3.000.000	3.000.000
			2. Phát triển - Sa thái	(5) Phát triển nhân viên đúng lộ trình năng lực & chức danh. (6) Sa thái những cá nhân không còn phù hợp, tránh để gây thất thoát & hậu quả	6,25	6,25	ĐẠT		
			3. C&B	(1) Lương, thưởng chính xác, kịp thời, tiết kiệm, hợp lý, rõ ràng, công bằng. (2) Thuế, BHXH đúng yêu cầu/luật/thời hạn/tiết kiệm. (3) Xử lý vấn đề với người lao động	6,25	6,25	ĐẠT		
			4. Truyền thông nội bộ	(1) Xử lý quan hệ lao động. (2) Đảm bảo môi trường làm việc không Toxic, vui vẻ, hoà đồng, động lực & gắn kết. (3) Tổ chức các hoạt động xây dựng văn hoá doanh nghiệp	6,25	6,25	ĐẠT		
			5. Hành chính	(1) Quản lý, lưu trữ sổ sách, giấy tờ, hồ sơ khoa học, đầy đủ, tiện lợi, dễ truy cập. (2) Bảo mật thông tin. (3) Đầy đủ giấy tờ cơ sở ký kết theo luật (Thử việc, HĐLĐ, thoả thuận...)	6,25	6,25	ĐẠT		
			6. Chất lượng con người	(1) Quan sát, đánh giá, định hướng phát triển. (2) Loại bỏ/bổ sung các vị trí không còn phù hợp. (3) Đảm bảo tuân thủ quy trình/quy định/quy chế và đúng phương pháp	6,25	6,25	ĐẠT		
			7. Cập nhật & Đổi mới sáng tạo	(1) Cập nhật công nghệ, phương pháp Hr mới áp dụng để tiết kiệm, hiệu quả. (2) Cập nhật chính sách, luật, nghị định về pháp luật lao động.	6,25	6,25	ĐẠT		
			8. Các công việc khác	Xử lý phát sinh ngoài quy trình và công việc được giao. Đảm nhận tốt công việc/nhiệm vụ mới	6,25	6,25	ĐẠT		

8. Các bộ phận cấp M trở lên (Bí mật, không công khai)

9. KPIs môi trường DOANH NGHIỆP + NHÂN VIÊN : Như nhau ở mọi vị trí.

NO	Khía cạnh	%	Loại KPIs	Giải thích	%	MỤC TIÊU TRONG KỲ		Mức KPIs & Thưởng khích lệ	Thực nhận
						% Đạt	Đánh giá		
2	Môi trường làm việc tại doanh nghiệp	25	1. Văn hoá ứng xử công sở	Giao tiếp với đồng nghiệp, cấp trên hoặc trong quá trình làm việc không gây mâu thuẫn nội bộ, chia rẽ, không vi phạm văn hoá, đạo đức, pháp luật...	5	5	ĐẠT	500.000	500.000
			2. Giá trị cốt lõi (5 giá trị)	(1) I'm first. (2) I can. (3) I'm sorry. (4) I Share. (5) It's me	5	5	ĐẠT		
			3. Quy trình, quy định, quy chế	Có vi phạm quy trình làm việc của công ty, hay các quy định, quy chế như đi trễ, không vệ sinh, không bảo vệ tài sản làm việc chung, công khai thông tin bí mật....	5	5	ĐẠT		
			4. Đóng góp, cải tiến cho doanh nghiệp	Cải tiến quy trình làm việc, giúp công ty cắt giảm chi phí, gia tăng hiệu suất, đóng góp cho sự phát triển chung	5	5	ĐẠT		
			5. Giúp đỡ & Hỗ trợ nội bộ	Giúp đỡ các phòng ban, đồng nghiệp khác xử lý được khó khăn & phát triển. Chia sẻ, truyền thông các giá trị tốt đẹp của doanh nghiệp.	5	5	ĐẠT		
3	Cá nhân của nhân viên	25	1. Phát triển năng lực cá nhân	Phát triển đồng đều, tổng thể trên 5 thành tố năng lực (Nghệ thuật & Tư duy)	5	5	ĐẠT	500.000	500.000
			2. Lộ trình sự nghiệp cá nhân	Thăng tiến trong sự nghiệp có đúng theo yêu cầu của cá nhân nhân viên và phía doanh nghiệp	5	5	ĐẠT		
			3. Phương pháp làm việc	Phương pháp xử lý công việc có khác đi & tốt hơn. Hiệu suất công việc có tăng lên nhưng sử dụng ít thời gian & công sức hơn?	5	5	ĐẠT		
			4. Công nghệ	Kỹ năng sử dụng & áp dụng công nghệ vào công việc giúp nâng cao HIỆU XUẤT - HIỆU QUẢ	5	5	ĐẠT		
			5. Gắn bó & đồng hành	Trách nhiệm khắc phục hậu quả do lỗi hoặc nhân viên của mình quản lý gây ra. Hỗ trợ, bàn giao đầy đủ cho nhân viên mới sau nghỉ, không gây hậu quả sau khi rời đi	5	5	ĐẠT		

10. KPIs thường nóng/khác biệt :

NO	Khía cạnh	%	Loại KPIs	Giải thích	%	MỤC TIÊU TRONG KỲ		Mức KPIs & Thưởng khích lệ	Thực nhận
						% Đạt	Đánh giá		
4	Khác biệt	100	Trải nghiệm khác biệt	Tạo được trải nghiệm khác biệt cho khách hàng, làm khách hàng gắn bó với công ty và giúp họ phát triển	25	0	KHÔNG	1.000.000	0
			Tư duy & Đổi mới sáng tạo	Đóng góp cải tiến cấp độ chiến lược trong mọi mặt của doanh nghiệp, bổ sung màu sắc mới, sinh lợi nhuận, giảm chi phí, mở rộng quy mô, có thêm nhân sự tài năng	25	0	KHÔNG		
			Tiết kiệm	Tiết kiệm 1 khoản lớn chi phí & rủi ro cho doanh nghiệp so với trước đó	25	0	KHÔNG		
			Việc tử tế	Việc tử tế, thiện nguyện có đóng góp to lớn cho cộng đồng, xã hội. Thể hiện tình cảm và hiếu nghĩa với gia đình, cha mẹ.	25	0	KHÔNG		
			Truyền thông sáng tạo	Quảng bá về môi trường làm việc, giúp ảnh hưởng tích cực và to lớn đến hình ảnh của doanh nghiệp	25	0	KHÔNG		

Ký & được duyệt bởi :

LÊ HOÀNG

(CEO & Founder Brandsketer Việt Nam)