

ĐỀ XUẤT HỢP TÁC

NỀN TẢNG KPIBSC

**“Gia tăng năng suất, hiệu suất,
hiệu quả hoạt động”**

Quản lý chiến lược, Đo lường hiệu quả hoạt động, Đánh giá thành tích nhân viên trả lương theo hiệu suất KPI dễ dàng trên Cloud.



Công ty Cổ phần Tập đoàn PROVIEW

LÀM THẾ NÀO ĐỂ **CHUYỂN ĐỔI SỐ**
THÀNH CÔNG?

NỘI DUNG



01

TẠI SAO CHÚNG TÔI
PHÁT TRIỂN KPIBSC

02

VẤN ĐỀ DOANH
NGHIỆP GẶP PHẢI

03

GIẢI PHÁP GIẢI QUYẾT
VẤN ĐỀ

04

GIÁ TRỊ ĐEM LẠI

05

GIỚI THIỆU CHI TIẾT
GIẢI PHÁP

06

TRÌNH TỰ HỢP TÁC VÀ
THỜI GIAN TRIỂN KHAI

07

GIÁ PHÍ DỊCH VỤ

08

THẢO LUẬN

1 | TẠI SAO CHÚNG TÔI PHÁT TRIỂN KPIBSC?

LÝ DO CHÚNG TÔI PHÁT TRIỂN KPIBSC

Chúng tôi mong muốn phát triển **Nền tảng Quản trị hiện đại**, để sử dụng giúp các Doanh nghiệp/Tổ chức Chuyển đổi số tăng tốc **Đổi mới & Sáng tạo** bằng cách **Tập trung** để **Khác biệt** với **Chiến lược** và **Hiệu suất** vượt trội.

kpiibsc

❑ ỨNG DỤNG MÔ HÌNH QUẢN TRỊ CHIẾN LƯỢC KPI/BSC TRONG HOẠT ĐỘNG

❑ GIÚP DOANH NGHIỆP THIẾT LẬP AI-FIRST MINDSET

❑ ỨNG DỤNG SỨC MẠNH CÔNG NGHỆ AI, ML, BIG DATA, ROBOTIC, RPA, CLOUD ĐỂ GIẢI QUYẾT CÁC VẤN ĐỀ TĂNG TRƯỞNG CAO VỚI THỜI GIAN VÀ NGUỒN LỰC HẠN CHẾ

❑ CHUYỂN ĐỔI SỐ & ĐÓN ĐẦU CUỘC CÁCH MẠNG CÔNG NGHIỆP 4.0 NGAY NHỮNG NGÀY ĐẦU CỦA LÀN SÓNG

2

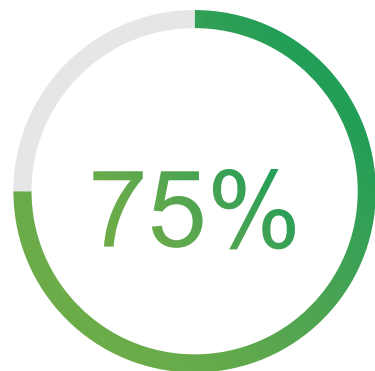
VẤN ĐỀ DOANH NGHIỆP GẶP PHẢI LÀ GÌ?

ĐIỀU GÌ KHIẾN CHÚNG TÔI ÁM ẢNH

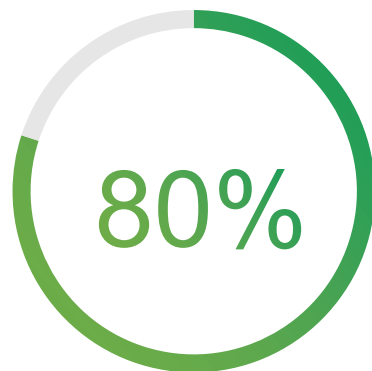
Là lãnh đạo doanh nghiệp, bạn có cùng nỗi đau?



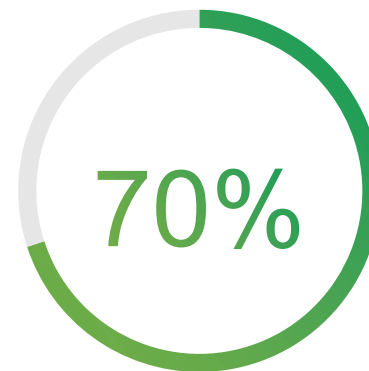
Doanh nghiệp thất bại vì không có chiến lược



Doanh nghiệp không tăng trưởng vì không đo lường được hiệu suất



Nhân sự giỏi ra đi vì người quản lý (không ghi nhận đóng góp, không công bằng ...)



Năng lực cạnh tranh kém vì kinh doanh theo mô hình truyền thống



Doanh nghiệp không quản trị dựa trên dữ liệu, không có dữ liệu về khách hàng, trải nghiệm khách hàng

3

**GIẢI PHÁP ĐỂ GIẢI QUYẾT
NHỮNG VẤN ĐỀ TRÊN?**

Dịch vụ chuyên nghiệp

- ✓ Đào tạo, hỗ trợ trực tiếp
- ✓ Đồng hành cùng nhận diện các vấn đề và giải pháp thực tế cùng khách hàng
- ✓ Giải đáp tư vấn chuyên sâu 24/7



Tư vấn xuất sắc

- ✓ Tư vấn tổng thể hoạt động
- ✓ Tập trung phân tích và lựa chọn chiến lược
- ✓ Thiết lập hệ thống quản lý chiến lược hiệu quả

Nền tảng KPIBSC tổng thể

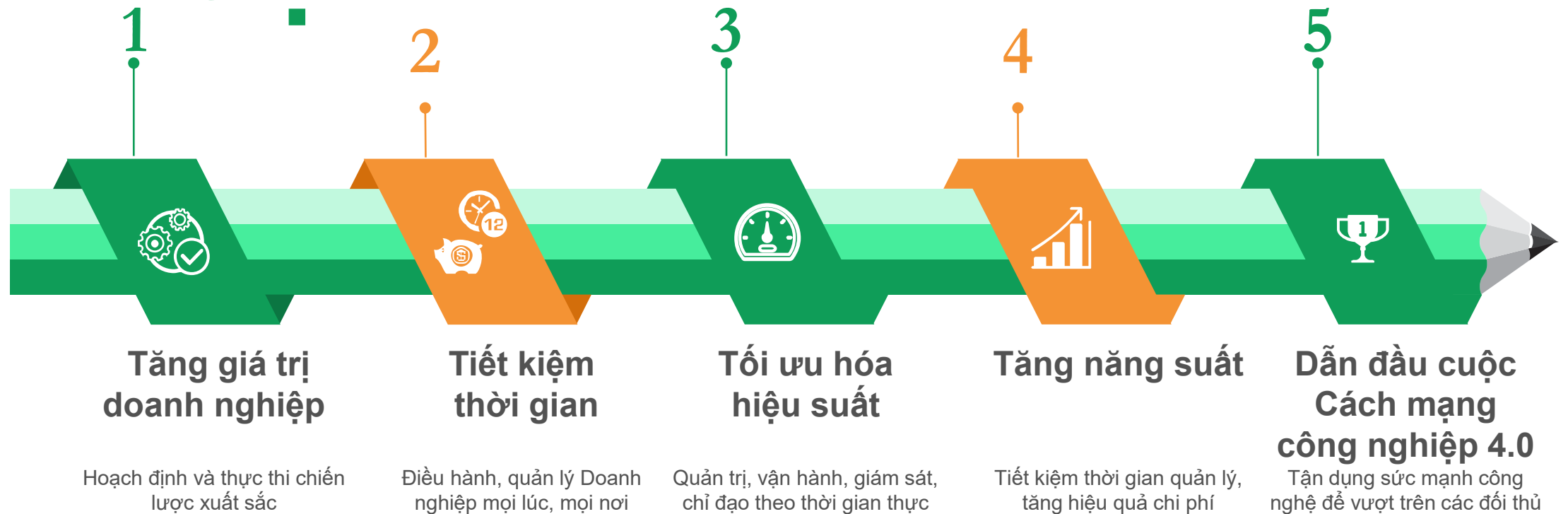
- ✓ Quản lý và thực thi chiến lược theo KPI/BSC
- ✓ Tích hợp liên thông các hoạt động quản trị (Khách hàng, bán hàng, nhân sự ...)
- ✓ Sức mạnh vượt trội từ AI giúp tối ưu hóa hoạt động bằng dữ liệu

4

GIÁ TRỊ GIẢI PHÁP ĐEM LẠI LÀ GÌ?

5 Giá trị

Giá trị KPIBSC đem lại?

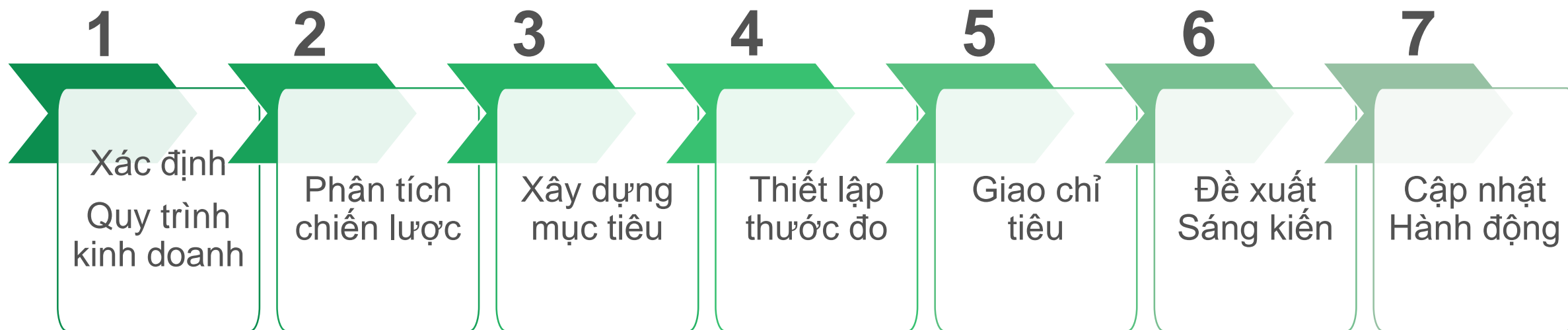


5

GIỚI THIỆU CHI TIẾT GIẢI PHÁP



Tư vấn xuất sắc





Nền tảng KPIBSC tổng thể



Nền tảng KPIBSC là gì?

kpiibsc

KPIBSC.com là Nền tảng AI Chuyển đổi số Doanh nghiệp tập trung vào Chiến lược, Hiệu suất với nền tảng tổng thể bằng sức mạnh của AI, BIG DATA, kết hợp các quy trình nghiệp vụ xuyên suốt từ hoạch định, thực thi, đo lường, cải thiện với các chức năng Quản lý chiến lược (BSC-KPIBSC), Quản lý hiệu suất (KPI-KPIBSC), Quản lý mục tiêu (OKR-KPIBSC), Quản lý khách hàng (CRM-KPIBSC), Quản lý nhân sự (HRM-KPIBSC), Quản lý công việc (TASK-KPIBSC), Quản lý quy trình (WF-KPIBSC), Quản lý tài chính (FM-KPIBSC), Quản lý sản xuất thông minh (SFM-KPIBSC), Nhà máy thông minh (SF-KPIBSC)...nhiều ứng dụng khác giúp Chuyển đổi số hoạt động, kinh doanh, quản trị theo thời gian thực.



kpiibsc

**Nền tảng KPIBSC
hoạt động ra sao?**



QUY TRÌNH HOẠT ĐỘNG





Quản trị chiến lược



Đo lường, cải thiện hiệu suất



Đánh giá thành tích



Quản lý quy trình nghiệp vụ, Khách hàng,...



Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực



5 Chức năng chính

“Giúp gia tăng năng suất, hiệu suất và hiệu quả hoạt động!”



Quản trị chiến lược

Hoạch định và thực thi chiến lược xuất sắc



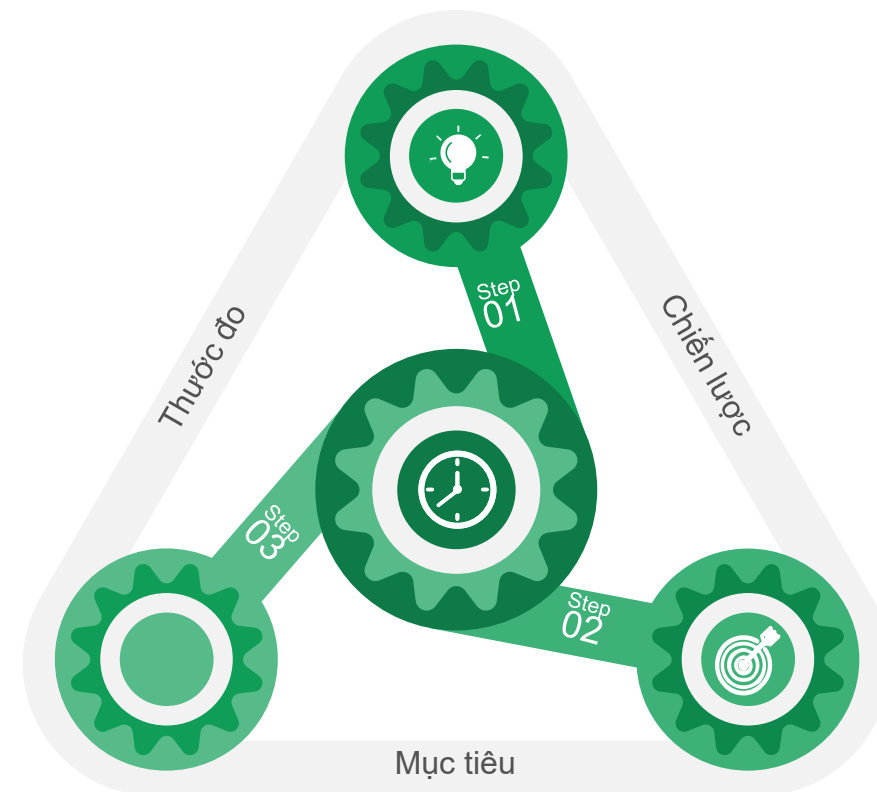
Hoạch định chiến lược:

1. Giúp xây dựng và hoàn chỉnh chiến lược với các mục tiêu, thước đo, chương trình hành động, sáng kiến chiến lược
2. Hỗ trợ xây dựng chiến lược tổng thể
3. Hỗ trợ xây dựng Bản đồ chiến lược (**Strategy Map**) dễ dàng
4. Hỗ trợ xây dựng Thẻ điểm cân bằng (**Balanced Scorecard**) dễ dàng, tích hợp đồng bộ chiến lược từ cấp Công ty-> các Phòng/Ban/Trung tâm, các Đơn vị thành viên -> Cá nhân



Thực thi chiến lược:

1. Giúp giám sát được kết quả thực thi chiến lược
2. Hỗ trợ chỉ đạo, cảnh báo thực thi chiến lược kịp thời đúng hướng, đúng thời điểm
3. Theo dõi, đo lường thực thi chiến lược với các sáng kiến chiến lược, chương trình hành động
4. Điều chỉnh chiến lược hướng tổ chức đến thành công





Đo lường, cải thiện hiệu suất

Thúc đẩy cải thiện hiệu suất toàn công ty liên tục qua thời gian



1

ĐO LƯỜNG HIỆU SUẤT

Giúp đo lường được hiệu suất toàn Công ty

2

YẾU TỐ TÁC ĐỘNG HIỆU SUẤT

Giúp Công ty biết được hiệu suất tăng, giảm phụ thuộc các yếu tố tác động nào

3

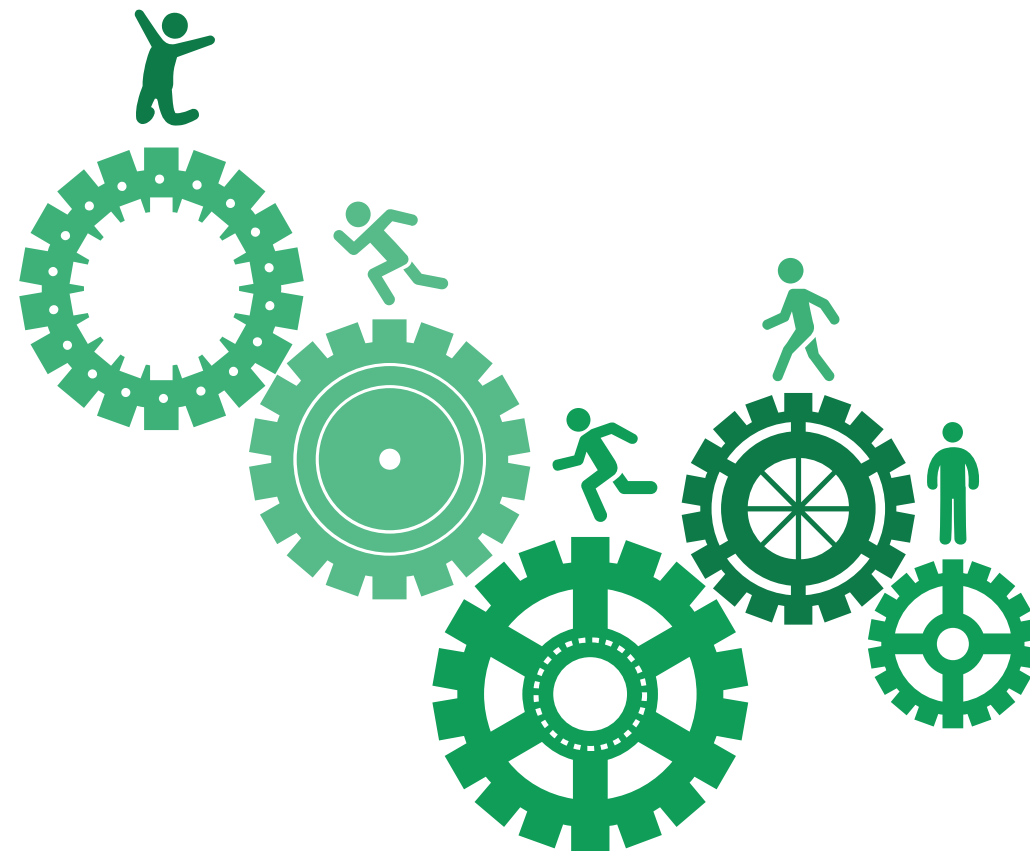
HIỆU SUẤT CÔNG TY, ĐƠN VỊ

Quản lý, đo lường và thúc đẩy hiệu suất cấp Công ty, Đơn vị

4

HIỆU SUẤT CÁ NHÂN

Quản lý, đo lường và thúc đẩy hiệu suất cấp Cá nhân





Đánh giá thành tích

Hỗ trợ Đánh giá thành tích nhân viên gắn với Kết quả thực hiện chiến lược



1

ĐÁNH GIÁ THÀNH TÍCH CÁN BỘ QUẢN LÝ

Hỗ trợ đánh giá thành tích cho cán bộ Quản lý (tuần/tháng/quý/6 tháng/năm)

3

CHẾ ĐỘ ĐÃI NGỘ, LƯƠNG /THƯỜNG/ THĂNG TIẾN

Gắn kết quả thực hiện chiến lược, thành tích đạt được, hiệu suất cá nhân => hiệu suất phòng, ban => hiệu suất công ty với chế độ đãi ngộ lương/thường/thăng tiến

2

ĐÁNH GIÁ THÀNH TÍCH NHÂN VIÊN

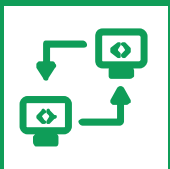
Hỗ trợ đánh giá thành tích cho Nhân viên (tháng/quý/năm)

4

ĐỘNG LỰC LÀM VIỆC

Gắn năng suất lao động với lương/thường để tạo động lực cho cán bộ, Nhân viên





Quản lý quy
trình nghiệp vụ,
Khách hàng,...

Số hoá quy trình nghiệp vụ - Tăng năng suất lao động



1. Quản lý
Thông tin



6. Quản lý
Văn bản



11. Quản lý
Tài sản



16. Quản lý
Khảo sát



2. Quản lý
Chiến lược



7. Quản lý
Tiếp thị



12. Quản lý
Nhân sự



17. Quản lý
Tài chính



3. Quản lý
Hiệu suất



8. Quản lý
Khách hàng



13. Quản lý
Tuyển dụng



18. Lương
thưởng



4. Quản lý
Công việc



9. Quản lý
Đối tác



14. Quản lý
Đào tạo



19. IOT 4.0



5. Quản lý
Quy trình



10. Quản lý
Sản phẩm



15. Đánh giá
năng lực

...

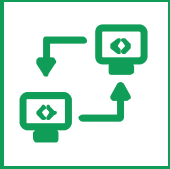


Quản lý quy
trình nghiệp vụ,
Khách hàng,...

Số hoá quy trình nghiệp vụ - Tăng năng suất lao động



- ❖ **Phần mềm Quản lý chiến lược (BSC-KPIBSC):** Giúp xây dựng và tổ chức thực thi chiến lược chuyên nghiệp, thiết lập sáng kiến chiến lược, ngân sách để thực thi. Giám sát, đo lường, cảnh báo theo thời gian thực.
- ❖ **Phần mềm Quản lý hiệu suất (KPI-KPIBSC):** Thiết lập hệ thống đo lường dễ dàng. Quản trị, cải thiện hiệu suất theo thời gian thực. Đo lường đánh giá kết quả xuyên suốt các cấp từ công ty, đơn vị, cá nhân.



Quản lý quy
trình nghiệp vụ,
Khách hàng,...

Số hoá quy trình nghiệp vụ - Tăng năng suất lao động



- ❖ **Phần mềm Quản lý công việc (TASK-KPIBSC):** Tự động hóa hoạt động giao việc từ cấp công ty, đơn vị, cá nhân. Quản lý thúc đẩy hoàn thành công việc nhanh nhất với kết quả cao nhất. Tạo lập và duy trì thói quen làm việc năng suất cao.
- ❖ **Phần mềm Quản lý quy trình (WF-KPIBSC):** Định nghĩa quy trình động và dễ dàng. Thiết lập các bước thực hiện quy trình thông minh để tối ưu hóa năng suất lao động. Quy trình hiệu quả, hoạt động hiệu quả.



Nâng cao chất lượng nguồn nhân lực

Gia tăng chất lượng nguồn nhân lực để tạo ra giá trị cho Doanh nghiệp/Tổ chức



1

CHIẾN LƯỢC NHÂN SỰ

Hoạch định chiến lược nhân sự gắn với chiến lược của Doanh nghiệp/Tổ chức (VD: chuyển đổi số, đẩy mạnh ứng dụng AI ...)

2

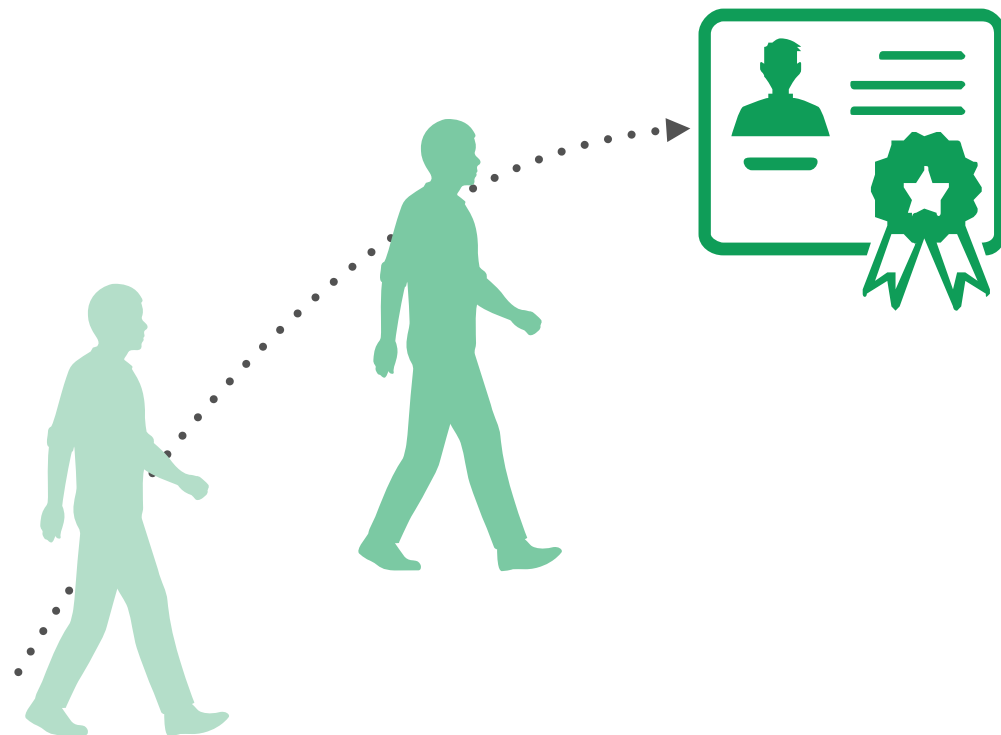
ĐÀO TẠO, PHÁT TRIỂN NGUỒN NHÂN LỰC

Đào tạo phát triển đánh giá nguồn nhân lực theo khung năng lực

3

TRẢ LƯƠNG 3P

Hỗ trợ ứng dụng gắn kết quả thành tích với trả lương 3P dễ dàng



Vì sao nên hợp tác với
PROVIEW để tăng năng
suất, hiệu quả, quản trị
chuyên nghiệp?





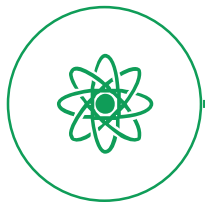
VẤN ĐỀ

Chi phí tăng cao, lợi nhuận giảm sút, biến động nhân sự ở các cấp, sức cạnh tranh thu hút khách hàng giảm sút...



GIẢI PHÁP

Hoạch định chiến lược tổng thể giai đoạn 5 năm. Xây dựng chiến lược lấy khách hàng làm trung tâm, phân bổ hợp lý các mục tiêu ngắn hạn và dài hạn, xác định các thước đo, chỉ tiêu, sáng kiến chiến lược để thực thi. Tuyển dụng, đào tạo, bổ nhiệm dựa dựa trên năng lực và thành tích.



KẾT QUẢ

Lợi nhuận tăng vọt sau năm đầu tiên xây dựng chiến lược. Thu hút được nhiều khách hàng mới. Phát triển đội ngũ nhân lực tập trung vào mô hình ngân hàng số. Nhân viên gắn kết và hài lòng với chế độ đãi ngộ.



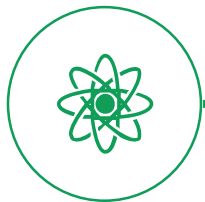
BÀI HỌC QUẢN TRỊ RÚT RA

1. Phải hoạch định chiến lược tổng thể, xác định rõ các mục tiêu ngắn hạn và dài hạn.
2. Bám sát chiến lược để phát triển cơ sở khách hàng, lấy chất lượng dịch vụ để làm đòn bẩy tăng trưởng.
3. Nguồn nhân lực đáp ứng được chuẩn khung năng lực, kiên quyết từ chối tuyển các nhân lực chưa đáp ứng yêu cầu đầu vào.



VẤN ĐỀ

TCT có nhiều đơn vị thành viên, các doanh nghiệp có lịch sử phát triển và hạ tầng công nghệ, xuất phát điểm quản trị khác nhau. Chế độ chính sách không đồng đều. Người lao động chưa có động lực để phấn đấu.



KẾT QUẢ

Tối ưu hóa được chi phí đầu tư. Xây dựng hệ thống quản trị thống nhất, tổng thể, bám sát chiến lược, mục tiêu dựa trên kết quả đạt được để điều chỉnh kịp thời. Người lao động đã có động lực phấn đấu hoàn thành các mục tiêu, chỉ tiêu cụ thể hàng tháng, quý.



GIẢI PHÁP

Tập trung hoàn thiện Hệ thống quản lý chiến lược, hoạch định chiến lược phát triển 5 năm. Xác định các mục tiêu chiến lược theo nhóm các đơn vị cùng lĩnh vực như thủy điện, nhiệt điện. Đánh giá thành tích nhân viên hàng tháng để làm căn cứ trả lương, thưởng.



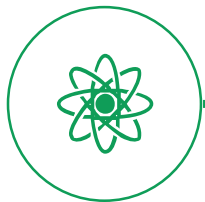
BÀI HỌC QUẢN TRỊ RÚT RA

1. Xây dựng chuẩn hóa hệ thống quản lý chiến lược.
2. Lương, thưởng, bổ nhiệm phải có tiêu chuẩn cụ thể và gắn với tiêu chuẩn để đánh giá.
3. Có các phần thưởng kịp thời để tạo niềm tin và động lực phấn đấu cải thiện hiệu suất.



VẤN ĐỀ

Nguồn lực hạn chế nhưng đầu tư kinh doanh nhiều ngành nghề. Không có chiến lược cụ thể để phát triển ngành, lĩnh vực cốt lõi là thiết bị điện. Đội ngũ nhân viên chưa có động lực phấn đấu vì lương thưởng chưa gắn với trách nhiệm và hiệu quả.



KẾT QUẢ

Doanh thu và Lợi nhuận tăng. Cá nhân có thành tích xuất sắc gắn với năng lực được cân nhắc bổ nhiệm quản lý, tạo sự công bằng trong đánh giá, ghi nhận thành tích. Tập trung phát triển mạnh ngành nghề cốt lõi, tái cấu trúc danh mục đầu tư, bán các công ty không nằm trong định hướng chiến lược.



GIẢI PHÁP

Tập trung xây dựng hệ thống quản lý chiến lược. Hoạch định chiến lược phát triển nhanh trong 5 năm tới. Phân bổ số lượng các mục tiêu ngắn hạn và dài hạn hợp lý. Xây dựng khung năng lực và tiêu chuẩn cụ thể cho các vị trí công việc. Đánh giá thành tích nhân viên hàng tháng, gắn lương thưởng đãi ngộ với kết quả hiệu suất.



BÀI HỌC QUẢN TRỊ RÚT RA

1. Hoạch định và xây dựng hệ thống quản lý chiến lược thống nhất.
2. Phân tách vai trò hội đồng quản trị và ban điều hành trong quyết định chiến lược và thực thi.
3. Gắn hệ thống quản trị với kết quả phát triển khách hàng. Lấy năng suất lao động làm động lực đổi mới hàng ngày.

Case study

Các khách hàng đã tăng năng suất thành công
cùng Nền tảng KPIBSC

The logo for ABBANK, with "ABBANK" in blue and orange letters.The logo for EVNGENCO 2, featuring a blue circle with a red and yellow star in the center, and the text "EVNGENCO 2" in blue and red below it.The logo for ĐKTG, with "ĐKTG" in large, bold, red letters.The logo for VĨNH TƯỜNG SAINT-GOBAIN, featuring a yellow square with a black diagonal line and a white dot, followed by "VĨNH TƯỜNG" in large yellow letters and "SAINT-GOBAIN" in smaller black letters below it.The logo for HIMLAM, featuring an orange circle with a white horizontal line, followed by "HIMLAM" in blue letters and "CÔNG TY CỔ PHẦN HIMLAM" in smaller blue letters to the right.

GIẢI PHÁP HOÀN HẢO



TƯ VẤN

Xuất sắc

Kinh nghiệm tư vấn thành công đa dạng ngành nghề, kết hợp kiến thức và kinh nghiệm về chuyển đổi số, chiến lược kinh doanh



PHẦN MỀM

Hiệu quả

Tổng thể, quản trị xoay quanh chiến lược và cải thiện hiệu suất liên tục, quản lý doanh nghiệp hiện đại bằng dữ liệu, dễ sử dụng, mọi nơi, mọi lúc trên các thiết bị, không lo cài đặt, quản lý, đầu tư hạ tầng công nghệ, bảo mật cao



DỊCH VỤ

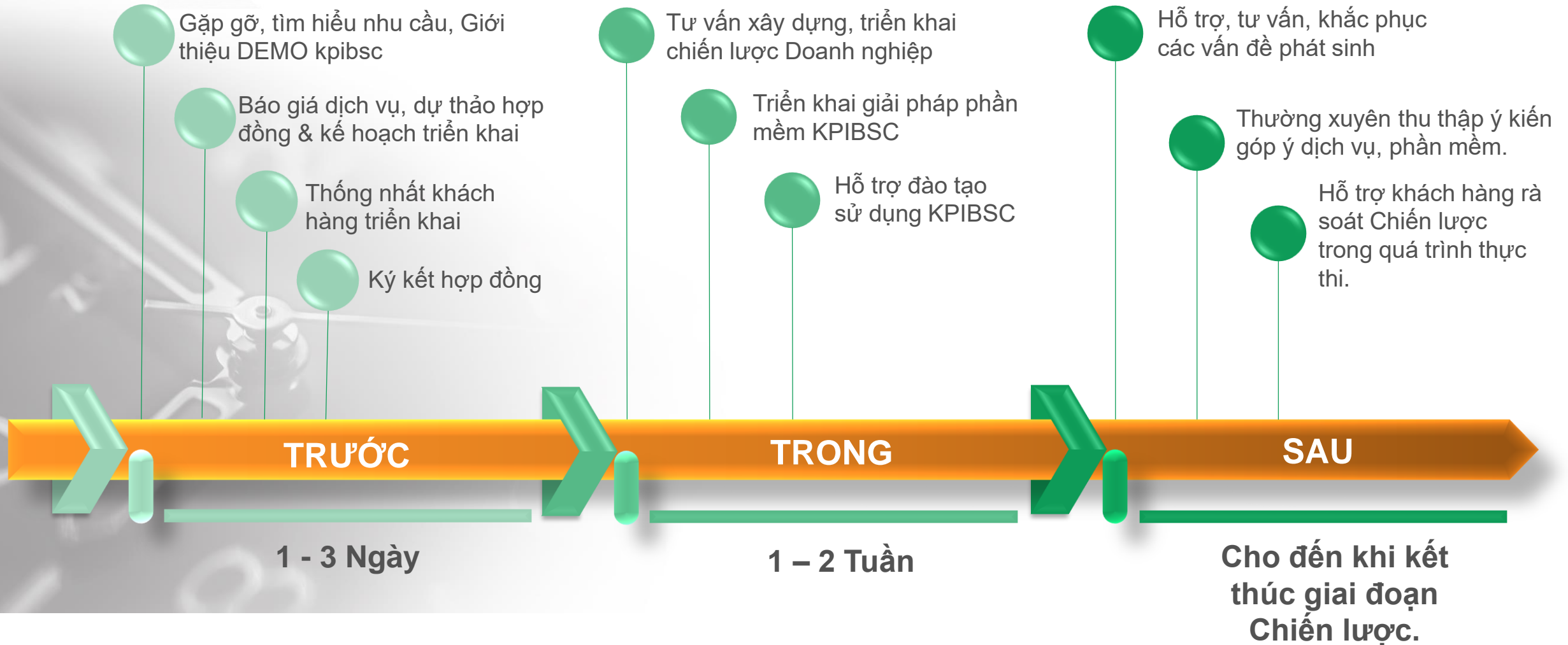
Chuyên nghiệp

Luôn coi khách hàng là đối tác, hỗ trợ khách hàng cả trước, trong và sau khi triển khai dự án, xây dựng mạng lưới kết nối tạo giá trị gia tăng cho KH. Luôn hỗ trợ, tư vấn tận tình 24/7

6

TRÌNH TỰ HỢP TÁC VÀ TRIỂN KHAI RA SAO?

TRÌNH TỰ HỢP TÁC & THỜI GIAN TRIỂN KHAI



MỘT SỐ HOẠT ĐỘNG TRIỂN KHAI, ĐÀO TẠO



7

GIÁ PHÍ DỊCH VỤ ĐƯỢC TÍNH NHƯ THẾ NÀO?

GIÁ PHÍ DỊCH VỤ

Cung cấp dịch vụ đa dạng các mô hình

Cho thuê, thuê bao theo qui mô hoạt động, lĩnh vực ngành nghề

TƯ VẤN ĐÀO TẠO



- ✓ Tính phí theo số lượng Workshop

Số Workshop x đơn giá/ws

PHẦN MỀM



- ✓ Tính phí theo số lượng User và thời gian sử dụng

Số user x đơn giá x thời gian sử dụng

THẢO LUẬN

Mọi **thành công** bắt đầu từ **hành động**, đúng **quyết định**, đúng **thời điểm** và đúng **đối tượng**!



8

LIÊN HỆ HỢP TÁC?

LIÊN HỆ



Why Now? Why PROVIEW?

 Toà nhà KPIBSC, Hà Nội, Việt Nam

 crm@kpibsc.com | info@proview.vn

 +84 919 43 65 66 | +84 944 409 559

 [kpibsc](#) | [proviewai](#)

 <https://kpibsc.com>

<https://kpionline.vn>



CẢM ƠN ĐÃ CHIA SẺ CƠ HỘI!

Thanks for sharing!

Thành công **lớn** bắt đầu từ những việc **nhỏ** - "để thực thi **Chiến lược...**"