

# KPI cho cửa hàng siêu thị

## 1. Tỷ lệ lợi nhuận:

- Chỉ số này phản ánh tỷ lệ lợi nhuận của từng cửa hàng ở mỗi khu vực.
- Bạn sử dụng tỷ lệ này so sánh mức độ hiệu quả của các cửa hàng với nhau và với tỷ lệ lợi nhuận chung.

## 2. Tỷ lệ lợi nhuận/vốn đầu tư:

- Công thức = lợi nhuận thuần / tổng vốn đầu tư.
- Tỷ lệ này xem xét mức hiệu quả lợi nhuận so với số vốn bạn phải bỏ ra.

## 3. Doanh số/địa điểm:

- Bảng tổng doanh số của địa điểm đó so với các địa điểm khác.
- Tỷ lệ này cho bạn biết khu vực nào bán hàng tốt và khu vực nào bán không tốt hoặc chưa có hiệu quả.

## 4. Chi phí mặt bằng/doanh số:

- Bảng tổng chi phí mặt bằng / tổng doanh số
- Tỷ lệ này cho bạn biết mặt bằng bạn thuê có hiệu quả hay không hoặc là bạn chưa có đủ các nỗ lực marketing.

## 5. Chi phí lương/doanh số

- Đây là tổng lương/doanh số
- Chỉ số này giúp bạn kiểm soát ngân sách lương của cửa hàng.

## 6. Sản phẩm bán chạy

- Bao gồm danh sách các sản phẩm bán chạy.
- Bạn cần so sánh danh sách này tại các cửa hàng, chi nhánh với nhau, xem chúng có tương thích hay không? Nếu không, bạn cần xem xét lại về sản phẩm, các chương trình marketing của bạn.
- Ngoài ra, bạn cần xem danh sách sản phẩm không bán chạy và tìm hiểu nguyên nhân vì sao.