

EBOOK

Project to Profit

Organize, Optimize, Monetize on eCommerce

Lời mở đầu

Trong vài năm trở lại đây, thương mại điện tử tại Việt Nam đã có những bước phát triển vượt bậc. Nhiều doanh nghiệp khởi nghiệp từ những mô hình nhỏ đã nhanh chóng đạt được doanh thu ấn tượng, mở rộng thị phần và liên tục triển khai các chiến dịch marketing để nắm bắt thị trường.

Tuy nhiên, với vai trò là đơn vị đã đồng hành triển khai vận hành và chuyển đổi số cho hàng trăm doanh nghiệp trong lĩnh vực eCommerce, marketing và công nghệ, UpBase nhận thấy một vấn đề đang tồn tại rõ ràng:

“Tốc độ tăng trưởng kinh doanh đang vượt xa khả năng quản trị vận hành nội bộ của doanh nghiệp.”

Đặc biệt, trong môi trường eCommerce, nơi mà mọi thứ đều chuyển động với tốc độ chóng mặt – từ hàng hóa tồn kho, quy trình xử lý đơn đến trải nghiệm khách hàng – thì quản trị nội bộ hiệu quả chính là nền tảng sống còn. Tuy nhiên, phần lớn các doanh nghiệp mà UpBase từng tiếp xúc đều rơi vào 3 điểm yếu điển hình:

- Thiếu quy trình chuẩn hóa cho từng loại dự án: từ chiến dịch marketing, xử lý đơn hàng, cho đến chăm sóc khách hàng.
- Dữ liệu, tiến độ, giao tiếp phân tán trên nhiều nền tảng: Excel, Zalo, Email, Drive, khiến việc phối hợp giữa các team trở nên rối rắm.
- Không thể đo lường hiệu suất sau mỗi đợt triển khai, không rút được bài học để tối ưu cho các lần tiếp theo.

Đây không chỉ là vấn đề về công cụ, mà là vấn đề hệ thống: doanh nghiệp chưa có tư duy đúng về quản trị dựa trên dự án, chưa có một framework rõ ràng và phù hợp để vận hành, phân bổ nguồn lực và đo lường hiệu quả cho từng loại dự án.

Tại UpBase, chúng tôi tin rằng:

“Mỗi chiến dịch marketing, mỗi lần ra mắt sản phẩm, mỗi khách hàng... đều là một dự án – và dự án thì cần được quản lý bài bản.”

"Project to Profit" được viết dành cho các tổ chức đang hoạt động trong lĩnh vực eCommerce, Digital Marketing và Công nghệ – những agency, SMBs, hay đội nhóm phải làm việc với nhiều dự án, chiến dịch và phòng ban khác nhau mỗi ngày. Nội dung chính của eBook bao gồm:

- **Phần 1:** Chia sẻ tư duy về quản lý dự án gắn với tăng trưởng doanh nghiệp, giúp xây dựng nền tảng vận hành linh hoạt và có khả năng mở rộng.
- **Phần 2:** Hướng dẫn xây dựng hệ thống quản lý dự án hiệu quả trong môi trường eCommerce.
- **Phần 3:** Chia sẻ hệ thống biểu mẫu, template quản lý dự án đã được áp dụng thực tế tại chính nội bộ UpBase và cho các khách hàng, giúp độc giả ứng dụng ngay và rút ngắn thời gian triển khai hệ thống tại đơn vị mình.

Dù bạn là founder, giám đốc vận hành, quản lý dự án, eBook này sẽ cung cấp cho bạn một phương pháp tiếp cận thực tiễn, rõ ràng và có thể áp dụng ngay tại doanh nghiệp mình.

Về UpBase

UpBase là công ty công nghệ tiên phong trong lĩnh vực Thương mại điện tử (TMĐT), cung cấp hệ sinh thái giải pháp toàn diện giúp doanh nghiệp tự động hóa vận hành, tăng trưởng doanh thu và phát triển bền vững trên nền tảng số.

Sau hơn 5 năm đồng hành cùng các doanh nghiệp Việt hướng tới mục tiêu tối ưu vận hành kinh doanh trên TMĐT, UpBase đã tích lũy được nhiều bài học và "insight" đắt giá, cùng với đó là các phương thức thực hành hiệu quả.

Với phương châm đồng hành và trao giá trị không ngừng, UpBase mong muốn chia sẻ những hiểu biết, kiến giải, công cụ và công nghệ hữu ích tới hàng ngàn doanh nghiệp Việt nói riêng và toàn cộng đồng nói chung. Từ đó, thúc đẩy sự phát triển của doanh nghiệp và sự thịnh vượng của toàn xã hội.

Mục lục

Chương 1: Tổng quan về Project-Based Organization

Giới thiệu mô hình tổ chức theo dự án (PBO) và lý do mô hình này phù hợp với doanh nghiệp eCommerce, agency hiện đại.

Chương 2: Xây dựng hệ thống quản lý dự án hiệu quả

Hướng dẫn thiết lập hệ thống quản lý dự án hiệu quả theo mô hình PBO, từ lựa chọn hình thức, công cụ phù hợp, tới tổ chức đội nhóm và xác định chỉ số đo lường cốt lõi.

Chương 3: Template các hệ thống quản lý dự án phổ biến

Truy cập và ứng dụng ngay các template chi tiết về quản lý dự án – vận hành phổ biến trong doanh nghiệp eCommerce hoặc agency.

Chương 1:

Tổng quan về Project-Based Organization

Project-Based Organization là gì?

Theo PMBOK® (Project Management Body of Knowledge), **tổ chức theo dự án (Project-Based Organization - PBO)** là một mô hình tổ chức trong đó công việc được tổ chức thành các dự án riêng lẻ.

Mỗi dự án có đội nhóm, nguồn lực và mục tiêu cụ thể, giúp doanh nghiệp tập trung vào việc đạt được kết quả nhanh chóng và linh hoạt hơn.



Như tên gọi của nó, trong PBO, các dự án là đơn vị chính thực hiện các công việc. Có một CEO hoặc giám đốc ở vị trí cao nhất và các nhà quản lý của nhiều phòng ban dưới quyền. Dưới họ là các nhóm dự án bao gồm nhiều thành viên khác nhau như nhà phân tích, kiến trúc sư, nhà phát triển, người kiểm thử, v.v.

Theo PMBOK®, một dự án bao gồm 5 giai đoạn chính, tương tự như vòng đời của một doanh nghiệp:

QUẢN LÝ DỰ ÁN		QUẢN TRỊ DOANH NGHIỆP
01	Giai đoạn khởi động INITIATION	Tiếp nhận yêu cầu, xác định mục tiêu & ngân sách
02	Lập kế hoạch PLANNING	Lập kế hoạch kinh doanh, gọi vốn, nghiên cứu thị trường
03	Triển khai EXECUTION	Phân công nguồn lực, xây timeline, brief nội dung
04	Theo dõi & điều chỉnh MONITORING	Triển khai và phối hợp giữa sản xuất, bán hàng, cung cấp dịch vụ
05	Kết thúc CLOSING	Kiểm soát các mốc quan trọng cần đạt, xử lý issue phát sinh
		Kiểm soát tài chính, đo lường hiệu suất kinh doanh
		Báo cáo & đánh giá kết quả, tái đầu tư hoặc mở rộng kinh doanh

Mô hình Project-Based Organization có ưu điểm gì?

Mô hình tổ chức theo dự án (PBO) mang lại nhiều lợi ích quan trọng cho doanh nghiệp. Trước tiên, mô hình này giúp tăng cường tính linh hoạt, cho phép doanh nghiệp dễ dàng điều chỉnh theo sự thay đổi của thị trường. Đồng thời, việc tối ưu hóa tài nguyên cũng trở nên hiệu quả hơn khi nhân sự và nguồn lực được phân bổ hợp lý theo từng dự án, giảm thiểu lãng phí. Ngoài ra, các nhóm dự án tập trung vào mục tiêu cụ thể, từ đó nâng cao hiệu suất làm việc và cải thiện kết quả chung. Không chỉ vậy, mô hình này còn thúc đẩy đổi mới và sáng tạo bằng cách tạo ra môi trường làm việc năng động, khuyến khích những ý tưởng mới.

Sự khác biệt giữa PBO thuần túy và PBO hỗn hợp

- PBO thuần túy: Công ty hoạt động hoàn toàn theo mô hình dự án, không có phòng ban cố định.
- PBO hỗn hợp: Kết hợp giữa phòng ban chức năng và quản lý theo dự án, phổ biến trong các doanh nghiệp lớn.

Tiêu chí	Cấu trúc chức năng	Cấu trúc theo dự án
Cách tổ chức	Theo phòng ban chức năng (Marketing, Tài chính, Nhân sự, ...)	Theo từng dự án với đội nhóm riêng
Mức độ linh hoạt	Ít linh hoạt do công việc cố định theo phòng ban	Linh hoạt, dễ điều chỉnh theo nhu cầu
Quyền hạn của quản lý dự án	Hạn chế, phải báo cáo lên trưởng phòng chức năng	Rộng, quản lý trực tiếp toàn bộ dự án
Tốc độ triển khai	Khi có dự án cần phối hợp liên phòng ban thì thường bị chậm trễ do phụ thuộc vào nhiều bộ phận	Nhanh hơn so với cấu trúc chức năng vì toàn bộ nhân sự và nguồn lực đều tập trung vào mục tiêu dự án

Tại sao mô hình Project-Based Organization phù hợp với doanh nghiệp eCommerce?

“Làm eCommerce” không chỉ là bán hàng – mà là quản trị một hệ sinh thái vận hành phức tạp, đa kênh và tốc độ cao. Đặc biệt ở các doanh nghiệp tăng trưởng nhanh hoặc cung cấp dịch vụ cho TMĐT như Enabler/ Agency, bài toán vận hành thường nhật thường mang những đặc điểm sau:



Tại sao mô hình Project-Based Organization phù hợp với doanh nghiệp eCommerce?

Bên cạnh đó, tùy theo quy mô và định hướng, doanh nghiệp eCommerce sẽ có các mô hình vận hành khác nhau. Dưới đây là một số mô hình phổ biến:

Mô hình	Đặc điểm chính	Ưu điểm	Thách thức
In-house toàn bộ	Tự vận hành từ kho, đơn hàng, CSKH đến marketing	Kiểm soát toàn bộ trải nghiệm	Chi phí cao, khó mở rộng nhanh
Sử dụng Enabler/Agency	Thuê ngoài một phần vận hành hoặc marketing	Tối ưu chi phí, tận dụng chuyên môn	Phụ thuộc đối tác, khó đồng bộ
Kết hợp nội bộ + thuê ngoài	Vận hành core in-house, thuê ngoài chuyên môn (ads, logistics)	Linh hoạt, dễ mở rộng	Cần khả năng quản trị dự án đa bên
D2C thuần digital	Không qua sàn TMĐT, tập trung bán hàng trên website + ads	Kiểm soát branding, dữ liệu khách hàng	Cần đầu tư mạnh vào tech & automation

Tại sao mô hình Project-Based Organization phù hợp với doanh nghiệp eCommerce?

Đặc thù của các công ty eCommerce và Enabler/ Agency là vận hành theo chiến dịch (campaign-based). Tuy nhiên, có một sai lầm phổ biến: nhiều doanh nghiệp chỉ quản lý chiến dịch như một danh sách đầu việc (to-do list), thay vì một dự án (project-based) có mục tiêu, timeline, nguồn lực và ràng buộc rõ ràng.

Khi xem một chiến dịch như một “dự án thật sự”, doanh nghiệp sẽ bắt đầu đặt ra những câu hỏi nền tảng:

- Mục tiêu cụ thể là gì? Chỉ số nào đánh giá hiệu quả?
- Ai là người chịu trách nhiệm toàn cục? Ai là stakeholder chính?
- Timeline thế nào? Những mốc chính cần bám sát là gì?
- Ngân sách được phân bổ thế nào? Làm sao để kiểm soát?
- Rủi ro tiềm ẩn là gì? Đã có kế hoạch xử lý chưa?

Tuy nhiên, do thiếu đi tư duy quản trị dự án thiết yếu, các chiến dịch tại các doanh nghiệp eCommerce và Enabler/ Agency thường dễ rơi vào trạng thái:

- Trễ hạn, thiếu liên kết giữa các bộ phận, chi phí vượt kiểm soát.
- Khó rút ra được bài học cho lần triển khai tiếp theo.
- Không có báo cáo kết thúc rõ ràng, dẫn tới không tạo ra thêm giá trị phục vụ cho quản trị doanh nghiệp.

Khi ứng dụng "Project-Based Organization" trong eCommerce

Dự án	Vận hành nội bộ (1)	Chiến dịch Marketing (2)	Dự án khách hàng (3)	Ra mắt sản phẩm mới (4)
Mục tiêu	Tối ưu quy trình, nâng cao năng suất	Tăng traffic, lead, đơn hàng, độ nhận diện	Triển khai dịch vụ theo hợp đồng B2B	Launch sản phẩm thành công đúng thời điểm
Đặc điểm triển khai	- Triển khai automation, thay đổi công cụ - Tác động đến hiệu suất toàn hệ thống	- Đa kênh: Ads, SEO, Social, KOLs - Nhiều team tham gia - Thời gian ngắn, yêu cầu phản hồi nhanh	- Có deadline cứng - Output rõ ràng (bàn giao, báo cáo...) - Gắn KPI cam kết (SLA)	- Gắn mục tiêu doanh số - Yêu cầu phối hợp nhiều bên: R&D, Marketing, CS, Fulfillment
Áp dụng Project-Based	- Áp dụng Agile Framework hoặc Kanban - Có Owner rõ ràng, Review sau mỗi phase - Báo cáo ROI (tiết kiệm thời gian và chi phí)	- Dự án ngắn hạn theo timeline cụ thể - Dùng Campaign Brief + KPI Tracker - Check-in định kỳ, review hiệu suất sau chiến dịch	- Tổ chức theo dự án truyền thống (PMI-style) - Áp dụng template giao tiếp khách hàng, timeline & phiếu nghiệm thu - Báo cáo tiến độ định kỳ	- Quản lý theo mô hình Gantt hoặc Sprint - Tạo Product Launch Plan Template - Theo dõi milestone & phân bổ ngân sách rõ ràng

Tổng kết chương 1

Việc ứng dụng tư duy **Project-Based Organization (PBO)** không chỉ giúp doanh nghiệp giảm nhiễu loạn trong vận hành, mà còn mở ra khả năng nhân bản và tối ưu toàn bộ mô hình kinh doanh. Với tư duy này, mỗi hoạt động không còn là một chuỗi công việc rời rạc, mà trở thành một dự án có cấu trúc, có tiến trình và có tiêu chuẩn quản lý rõ ràng.

Khi doanh nghiệp đã hình thành được hệ thống quản lý dự án bài bản, việc tổ chức và vận hành các hoạt động phức tạp trở nên nhất quán, có thể dự đoán được rủi ro, dễ dàng đo lường hiệu quả và nhanh chóng cải tiến sau mỗi lần triển khai.

Tuy nhiên, để “quản trị dự án hóa” hiệu quả, bước đầu tiên cần xác định rõ các loại hình dự án thường xuyên xuất hiện trong doanh nghiệp. Trong môi trường eCommerce và Enabler/ Agency, các loại dự án có thể khác nhau về mục tiêu và quy mô, nhưng tất cả đều cần được xử lý bằng những framework quản trị thống nhất để vừa đảm bảo tính đồng bộ, vừa đáp ứng khả năng mở rộng khi doanh nghiệp tăng trưởng.

Trong Chương 2, UpBase sẽ hướng dẫn bạn cách **Xây dựng hệ thống quản lý dự án hiệu quả và phù hợp với doanh nghiệp eCommerce**, từ mô hình tổ chức, đội nhóm, quy trình, đến cách kết nối công cụ vào vận hành thực tế và đo lường các chỉ số quan trọng.

Chương 2:

Xây dựng hệ thống quản lý dự án hiệu quả

Tổng quan về xây dựng hệ thống quản lý dự án hiệu quả với doanh nghiệp eCommerce

Lựa chọn mô hình quản lý dự án phù hợp



Thiết lập quy trình triển khai thống nhất



Tổ chức đội nhóm dự án - Thành phần, vai trò, trách nhiệm rõ ràng



Trang bị công cụ hỗ trợ quản lý dự án hiệu quả



Xác định bộ chỉ số đo lường cốt lõi



Thiết lập hệ thống đo lường tự động và trực quan



Thiết lập chu trình cải tiến liên tục



Các loại dự án phổ biến tại doanh nghiệp eCommerce

Yếu tố tiên quyết giúp doanh nghiệp xây dựng hệ thống quản lý dự án hiệu quả là cần **lựa chọn đúng mô hình quản lý cho đúng loại dự án**, bởi mỗi loại sẽ có cách quản trị, nguồn lực, quy trình, mục tiêu và chỉ số đánh giá khác nhau. Theo đó, doanh nghiệp cần dành thời gian xác định rõ các loại dự án mà đơn vị mình đang vận hành. Dưới đây là **4 nhóm dự án phổ biến** mà UpBase tổng hợp từ quá trình triển khai giải pháp cho hàng ngàn doanh nghiệp trong nước - quốc tế:



Ops (Vận hành)

Mục tiêu: Tối ưu hệ thống nội bộ, nâng cao hiệu suất

VD: Chuyển đổi công cụ CSKH, xây lại quy trình fulfillment



Marketing

Mục tiêu: Thu hút khách hàng mới, gia tăng chuyển đổi

VD: Chiến dịch 11.11, chạy chiến dịch booking



CRM & CS

Mục tiêu: Giữ chân khách hàng, tối ưu vòng đời

VD: Thiết kế luồng chăm sóc sau bán, xây hệ thống email marketing



Growth

Mục tiêu: Tăng trưởng đột phá, thử nghiệm mô hình mới

VD: Triển khai gian hàng mới (TikTok Shop), thử nghiệm hình thức upsell, affiliate

Lựa chọn mô hình quản lý dự án phù hợp

Trong bối cảnh eCommerce vận hành với tốc độ cao, doanh nghiệp cần một mô hình quản lý dự án đủ linh hoạt, dễ áp dụng và không rườm rà. Dưới đây là **3 mô hình quản lý phổ biến** cùng gợi ý về khả năng ứng dụng phù hợp với các loại dự án đã liệt kê trước đó:

Kanban

- Phù hợp với: team marketing, content, media
- Nguyên lý: công việc được chia thành các cột (To Do – In Progress – Done), dễ theo dõi trực quan

Sprint-based

- Phù hợp với: team tech, CRM, CSKH
- Nguyên lý: làm việc theo vòng lặp 1–2 tuần, có review & planning định kỳ

Hybrid

- Phù hợp với: doanh nghiệp có nhiều team khác nhau
- Nguyên lý: kết hợp linh hoạt Sprint cho các khối kỹ thuật và Kanban cho khối marketing/vận hành

💡 Hãy bắt đầu đơn giản với Kanban cho toàn bộ công ty. Sau đó, mở rộng sang Sprint cho team có tính kỹ thuật cao.

Kanban

Phương pháp quản lý công việc trực quan

Kanban (trong tiếng Nhật nghĩa là “bảng trực quan”) là một hệ thống giúp bạn:

- Nhìn thấy toàn bộ luồng công việc đang diễn ra.
- Giới hạn số lượng công việc đang làm (WIP – Work In Progress).
- Cải tiến quy trình làm việc liên tục.

Kanban là một phương pháp quản lý công việc trực quan, giúp nhóm làm việc theo dõi tiến độ và tối ưu quy trình thông qua bảng công việc chia thành các cột.

Các cột trong bảng Kanban

Thông thường, bảng Kanban gồm các cột: To Do (việc cần làm), In Progress (đang làm), Review/ Testing (đang chờ đánh giá), Done (đã hoàn thành) ngoài ra có thể có thêm Backlog/ Icebox – chứa các ý tưởng hoặc việc chưa được ưu tiên.

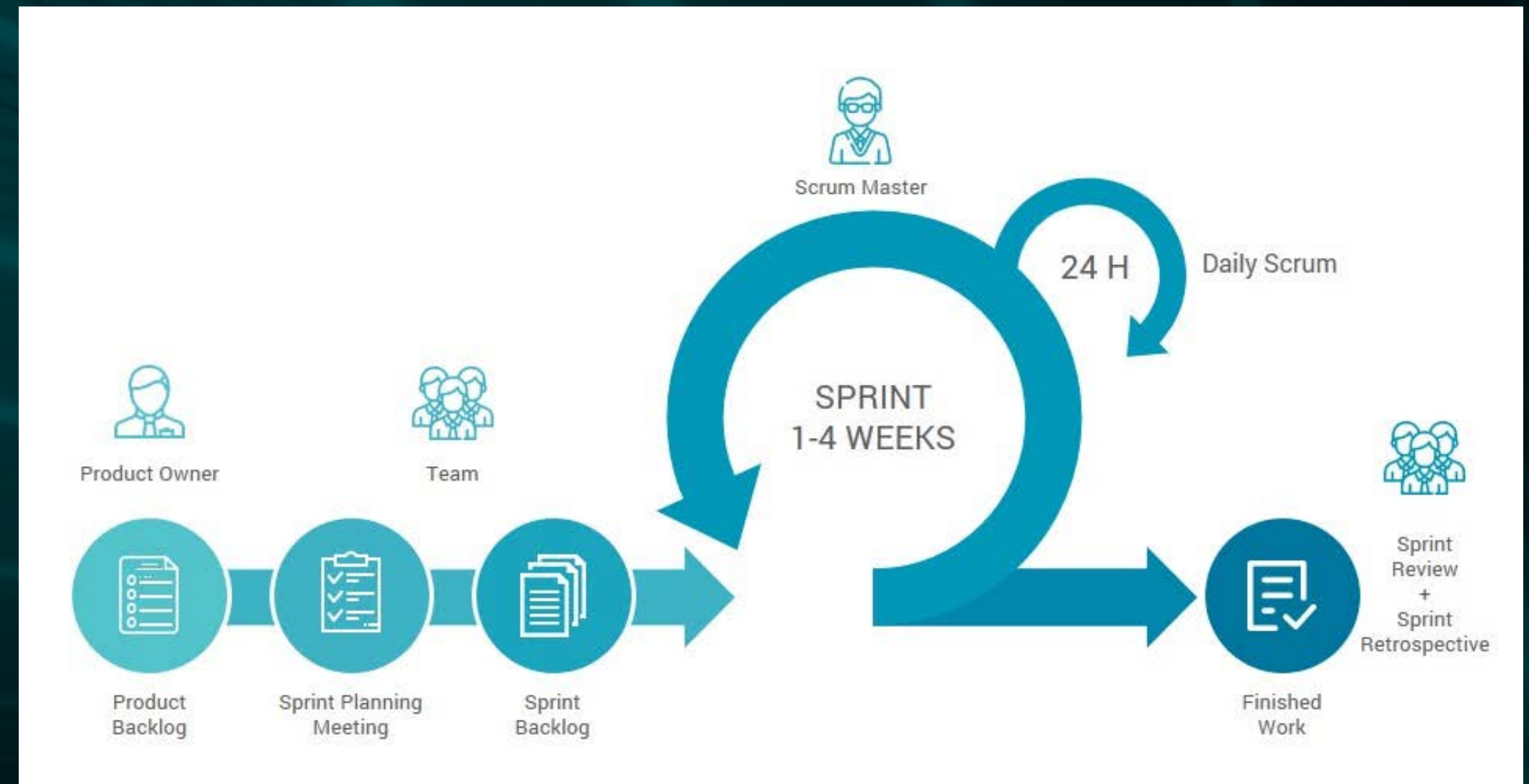
Cột	Ý nghĩa
To Do	Công việc cần làm
Doing / In Progress	Đang thực hiện
Review (tùy chọn)	Chờ kiểm tra hoặc phản hồi
Done	Đã hoàn thành

Sprint-based

Quản lý dự án theo chu kỳ ngắn

Mô hình **Sprint-based** là một cách tiếp cận trong quản lý dự án (đặc biệt trong Agile/ Scrum) nơi công việc được chia nhỏ thành các chu kỳ ngắn gọi là Sprint – thường kéo dài từ 1 đến 4 tuần. Mỗi Sprint có mục tiêu cụ thể, backlog công việc rõ ràng và kết thúc bằng phiên đánh giá kết quả (Sprint Review) và rút kinh nghiệm (Retrospective).

Thay vì triển khai dự án theo lộ trình dài và cố định, Sprint-based cho phép đội nhóm **làm – đo – học liên tục**, nhanh chóng đưa sản phẩm hoặc chiến dịch ra thị trường, thu nhận phản hồi và cải tiến trong vòng lặp tiếp theo. Cách làm này đặc biệt phù hợp với môi trường eCommerce và agency – nơi thay đổi diễn ra thường xuyên và tốc độ là lợi thế cạnh tranh.



Hybrid

Mô hình kết hợp linh hoạt

Mô hình **Hybrid** được hiểu là sự kết hợp linh hoạt giữa hai phương pháp quản lý dự án phổ biến: truyền thống (Waterfall) và hiện đại (Agile/ Scrum) – nhằm tận dụng ưu điểm của cả hai để phù hợp với bối cảnh hoạt động đặc thù của doanh nghiệp eCommerce hoặc agency.

- **Waterfall (thác nước)** thường được dùng cho các phần việc có quy trình rõ ràng, ít thay đổi, như: xây dựng hệ thống vận hành, onboarding khách hàng, sản xuất nội dung định kỳ...
- **Agile/ Scrum** lại thích hợp với các chiến dịch marketing, phát triển sản phẩm mới hoặc các dự án đòi hỏi tính linh hoạt cao và phản hồi liên tục từ thị trường.

Mô hình Hybrid mang lại nhiều ưu điểm nổi bật cho doanh nghiệp, đặc biệt là trong bối cảnh chuyển đổi từ vận hành truyền thống sang quản trị theo dự án. Với khả năng linh hoạt theo tính chất từng loại công việc, mô hình này cho phép doanh nghiệp áp dụng phương pháp phù hợp cho từng nhóm dự án – từ các quy trình ổn định đến những chiến dịch cần sự sáng tạo và thay đổi liên tục. Đồng thời, Hybrid giúp tối ưu nguồn lực sẵn có, duy trì tính kiểm soát chặt chẽ nhưng vẫn đảm bảo khả năng thích ứng nhanh với biến động thị trường. Đây là lựa chọn lý tưởng cho các doanh nghiệp đang dần làm quen với phương pháp Agile mà chưa muốn “lột xác” hoàn toàn khỏi mô hình cũ.

Thiết lập quy trình triển khai dự án theo 6 bước

Để quản lý dự án hiệu quả, doanh nghiệp cần một quy trình rõ ràng, không cần phức tạp, nhưng phải đồng nhất và có thể “tái sử dụng” thường xuyên.



Tổ chức đội nhóm dự án – Các thành phần chính

Trong mô hình tổ chức theo dự án (PBO), mỗi dự án hoạt động như một doanh nghiệp thu nhỏ. Điều này đòi hỏi đội nhóm có sự phân công rõ ràng về vai trò, trách nhiệm và quyền hạn để đảm bảo tính chủ động, hiệu quả trong triển khai. Một nhóm dự án điển hình gồm **3 thành phần chính**:

Project Manager (PM)

Người chịu trách nhiệm chính trong việc điều phối dự án, lập kế hoạch, phân bổ nguồn lực, theo dõi tiến độ và đảm bảo kết quả cuối cùng phù hợp với mục tiêu đã đề ra.

Team Members

Các thành viên thực hiện nhiệm vụ cụ thể trong từng giai đoạn của dự án. Họ có chuyên môn khác nhau như thiết kế, nội dung, quảng cáo, kỹ thuật, vận hành...

Stakeholders

Những người có liên quan hoặc ảnh hưởng đến dự án như khách hàng, nhà đầu tư, trưởng bộ phận, hoặc quản lý cấp cao.

Tổ chức đội nhóm dự án - Vai trò & trách nhiệm

Để dự án vận hành hiệu quả, doanh nghiệp cần xác định rõ:

- Ai phụ trách chính?
- Ai tham gia hỗ trợ?
- Ai cần được cập nhật thông tin?

Một công cụ phổ biến là **ma trận RACI (Responsible – Accountable – Consulted – Informed)**, giúp phân tách trách nhiệm giữa các nhân sự và hạn chế sự chồng chéo hoặc bỏ sót nhiệm vụ.

Chữ viết tắt	Vai trò	Ý nghĩa
R	Responsible (Người thực hiện)	Người trực tiếp thực hiện công việc hoặc nhiệm vụ
A	Accountable (Người chịu trách nhiệm chính)	Người “ra quyết định cuối cùng”, chịu trách nhiệm về kết quả
C	Consulted (Người được tham vấn)	Người có kiến thức chuyên môn, được tham khảo trước khi thực hiện
I	Informed (Người cần được thông báo)	Người cần được cập nhật tiến độ/kết quả nhưng không tham gia trực tiếp

Ví dụ về Ma Trận RACI trong một dự án eCommerce

"Triển khai chiến dịch sale 4.4"

Nhiệm vụ	PM	Designer	Ads team	CEO
Lập kế hoạch tổng thể	A	I	C	I
Thiết kế banner	C	R/A	I	I
Viết nội dung quảng cáo	R	C	C	I
Setup chiến dịch quảng cáo	C	I	R/A	I
Phê duyệt ngân sách & chiến lược	I	I	C	A

Giải thích ký hiệu:

R = Responsible
A = Accountable
C = Consulted
I = Informed

Lợi ích của việc sử dụng RACI:

- Giảm mâu thuẫn vai trò và trách nhiệm
- Giúp team phối hợp rõ ràng, tránh "chồng chéo" hoặc "đùn đẩy"
- Nâng cao hiệu quả quản lý và theo dõi dự án

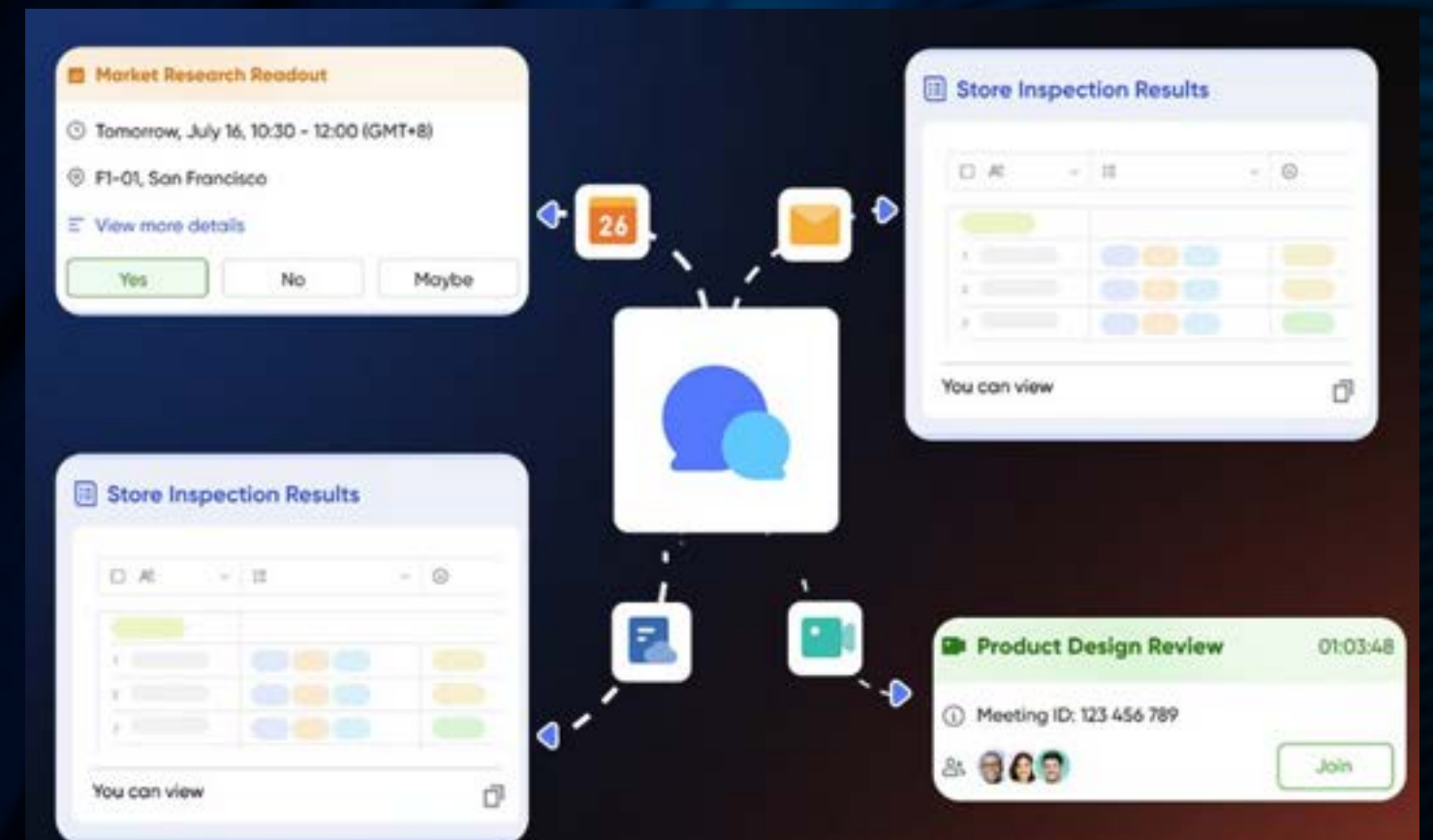
Công cụ hỗ trợ quản lý dự án hiệu quả

Trong mô hình tổ chức theo dự án (PBO), việc sử dụng phần mềm quản lý phù hợp đóng vai trò then chốt để vận hành trơn tru các nhóm dự án, nhất là với doanh nghiệp eCommerce – nơi công việc diễn ra liên tục, nhiều nhóm phối hợp, với tốc độ cao.

Một trong những công cụ nổi bật hỗ trợ triển khai quản lý dự án hiệu quả là **Lark – nền tảng làm việc hợp nhất (All-in-one)** đang được nhiều doanh nghiệp hiện đại lựa chọn. Lark hỗ trợ mô hình PBO qua **3 trụ cột chính: Chat Centric, Data Centric và Workflow Automation**.

1. Chat-Centric – Giao tiếp là trung tâm của quản lý dự án

- Thay thế email bằng trò chuyện theo thời gian thực, gắn liền với công việc cụ thể, giúp giảm trễ và “miss” thông tin, đồng thời, tăng phản ứng nhanh khi có thay đổi hoặc vấn đề phát sinh..
- Tạo nhóm chat theo từng dự án, Sprint hoặc phòng ban, kết nối trực tiếp **Project Manager – Team Members – Stakeholders** trong cùng luồng trao đổi.
- Tích hợp tính năng gọi video, pin message, nhắc việc trực tiếp trong hội thoại (tương tự Slack), giúp toàn bộ team cập nhật nhanh chóng và thống nhất.



Công cụ hỗ trợ quản lý dự án hiệu quả

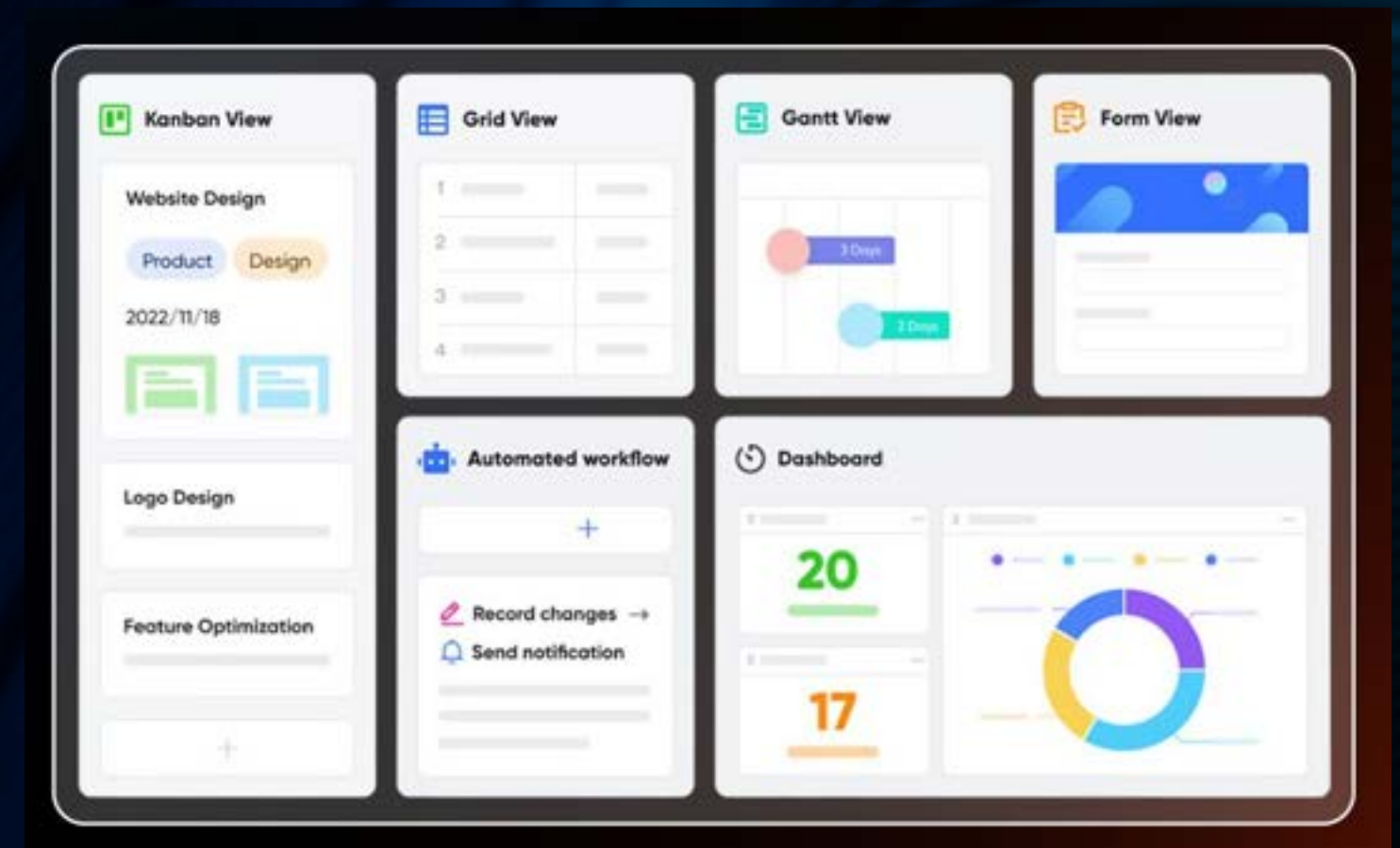
2. Data-Centric – Tất cả dữ liệu dự án về một mối

- Quản lý tập trung các Project Brief, tài liệu, tư liệu, file ảnh, kế hoạch Sprint, bảng KPI... ngay trong một nền tảng, giúp hạn chế phân tán thông tin giữa nhiều công cụ, tiết kiệm thời gian tìm kiếm tài liệu, duy trì “single source of truth”.
- Cho phép gắn file trực tiếp vào task, tin nhắn chat hoặc lịch họp, đảm bảo mọi người luôn truy cập đúng phiên bản mới nhất.
- Bộ công cụ Office (Doc, Sheet, Slide, ...) tích hợp AI và quyền chia sẻ linh hoạt, thay thế Google Workspace.



3. Workflow Automation – Tự động hóa quy trình lặp lại

- Chuẩn hóa và tự động hóa các quy trình lặp lại, giảm lỗi vận hành và tăng tốc độ triển khai.
- Tạo các mẫu quy trình chuẩn như: Onboarding nhân sự, duyệt campaign, nhận brief sản phẩm mới...
- Thiết lập luồng phê duyệt (Approval Flow) hoặc gán trách nhiệm từng bước trong chuỗi công việc.
- Gắn workflow vào lịch, task hoặc form – giúp quản lý theo chiều sâu thay vì chỉ checklist bề mặt.



Tầm quan trọng của việc đo lường hiệu quả dự án

Trong eCommerce và agency, nơi các chiến dịch thường chạy song song và yêu cầu thay đổi liên tục, việc đo lường hiệu quả dự án không chỉ là “báo cáo cho xong”. Đây là yếu tố sống còn để đảm bảo dự án không chỉ hoàn thành, mà còn tạo ra giá trị thật sự cho doanh nghiệp.

1. Biết để cải tiến – không chỉ để báo cáo

Nhiều doanh nghiệp rơi vào bẫy “đo để làm đẹp số liệu”, trong khi giá trị thực sự của đo lường là giúp nhóm rút kinh nghiệm, tối ưu quy trình, và ra quyết định tốt hơn cho dự án sau. Mỗi con số nên là một gợi ý cho hành động tiếp theo, không chỉ là chỉ số hoàn thành.

2. Đảm bảo sử dụng hiệu quả tài nguyên

Tài nguyên (người, thời gian, chi phí) trong mỗi dự án đều hữu hạn. Việc đo lường giúp đánh giá xem doanh nghiệp đang sử dụng chúng hiệu quả hay không – có bị lãng phí nguồn lực, có làm sai trọng tâm, hay có chệch mục tiêu ban đầu.

3. Tăng tính minh bạch và trách nhiệm

Khi có các chỉ số rõ ràng, mọi thành viên đều hiểu tiêu chí thành công là gì. Điều này không chỉ thúc đẩy tinh thần chủ động, mà còn giúp người quản lý dễ dàng đánh giá năng lực, phân bổ lại nguồn lực hoặc điều chỉnh kỳ vọng từ stakeholders.

Tầm quan trọng của việc đo lường hiệu quả dự án

4. Giúp lãnh đạo ra quyết định chiến lược

Dữ liệu từ các dự án là nền tảng để quản lý cấp cao nhận diện xu hướng, đo lường ROI từ từng loại dự án (marketing, growth, vận hành...), từ đó xác định đâu là chiến lược nên tiếp tục đầu tư.

5. Đáp ứng yêu cầu khách hàng/đối tác

Đối với agency hay nhà bán hàng hợp tác với thương hiệu lớn, báo cáo định kỳ và minh bạch là yêu cầu bắt buộc. Một hệ thống đo lường hiệu quả giúp doanh nghiệp xây dựng niềm tin và uy tín, dễ mở rộng hợp tác.

Xác định 3 nhóm chỉ số cốt lõi để “đo lường”

Để đánh giá hiệu quả dự án toàn diện, doanh nghiệp cần theo dõi 3 nhóm chỉ số chính

Nhóm chỉ số	Ý nghĩa	Ví dụ cụ thể
Tiến độ & Deadline	Đo lường khả năng bám sát timeline, phản ánh năng lực lập kế hoạch & phối hợp.	- % task hoàn thành đúng hạn - Trung bình số ngày trễ dự án
Hiệu suất & Effort	Xác định hiệu quả sử dụng nguồn lực, tránh overwork hoặc kém năng suất.	- Tỷ lệ giờ làm thực tế / giờ ước lượng - Số vòng sửa/feedback
Chất lượng đầu ra	Đánh giá kết quả cuối cùng có đạt kỳ vọng hay không.	- Mức độ hài lòng của khách hàng - ROI chiến dịch - % KPI đạt được

Lưu ý: Mỗi loại dự án (Marketing, Vận hành, CRM, Growth...) cần có bộ KPI riêng – tránh áp dụng “một thước đo cho tất cả”.

Thiết lập hệ thống đo lường tự động và trực quan

Để đo lường hiệu quả dự án đúng – đủ – kịp thời, doanh nghiệp cần xây dựng một hệ thống có **4 thành tố** sau:

1. Xác định KPI rõ ràng từ đầu

- Trước khi bắt tay vào bất kỳ dự án nào, hãy thống nhất các chỉ số cần theo dõi: tiến độ, effort, chất lượng...
- Gắn KPI với mục tiêu kinh doanh (ví dụ: tăng conversion rate 20%, giảm chi phí vận hành 15%).

2. Tự động hóa dữ liệu (với Lark)

Lark không chỉ là công cụ giao tiếp, mà còn là nền tảng tích hợp quản lý dữ liệu dự án theo thời gian thực. Cụ thể:

Lark Base (Data-centric tool)

- Tạo bảng dữ liệu KPI như Google Sheet, nhưng có thể liên kết trực tiếp với task, người thực hiện, thời gian hoàn thành.
- Cập nhật dữ liệu tự động từ task management, không cần nhập tay.

Lark Messenger (Chat-centric)

- Kết hợp thông báo tiến độ ngay trong nhóm chat.
- Ví dụ: Khi task bị quá hạn, hệ thống tự động ping người phụ trách qua chatbot AI.

Workflow Automation

- Thiết lập tự động: Nếu % task hoàn thành < 50% sau 3 ngày sẽ gửi cảnh báo lên quản lý.
- Tạo báo cáo định kỳ hàng tuần: Tổng hợp tiến độ, effort, KPI qua email hoặc file PDF gửi tự động cho stakeholder.

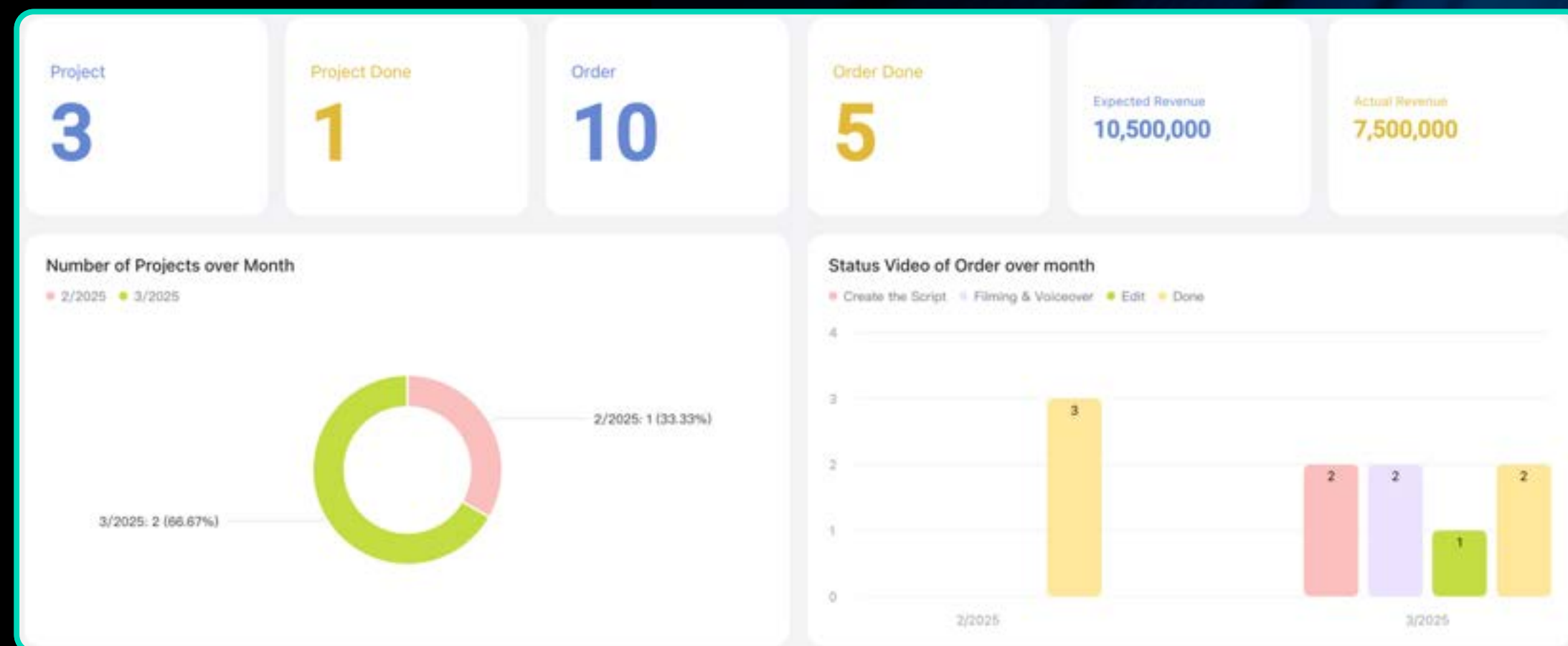
Thiết lập hệ thống đo lường tự động và trực quan

3. Trực quan hoá báo cáo

- Dùng biểu đồ cột, heatmap hoặc trạng thái màu (red/yellow/green) để thể hiện tình trạng dự án.
- Dashboard giúp leadership và team nhìn là hiểu ngay điều gì cần ưu tiên xử lý.

4. Tư duy giải pháp và luôn luôn cải tiến

- Mỗi chỉ số đều cần trả lời câu hỏi: "Nếu chỉ số này thấp, mình sẽ làm gì?"
- Dữ liệu chỉ có ý nghĩa khi đi kèm hành động cụ thể: điều chỉnh timeline, phân bổ lại nhân sự, bổ sung thêm nguồn lực, giảm task...



Tối ưu quản lý dự án dựa trên dữ liệu

Tối ưu không phải là chuyện “cảm nhận” – mà là hành trình dẫn dắt bởi dữ liệu

Dữ liệu không chỉ là “báo cáo kết quả” – mà là nguyên liệu để cải tiến quy trình vận hành và cung cách quản lý dự án. Với mô hình tổ chức theo dự án (PBO), tối ưu hiệu quả phải đi kèm việc phân tích dữ liệu đúng cách, đúng lúc và đúng đối tượng.

Câu hỏi trọng tâm

- Công việc nào gây tốn effort nhiều nhất? (sửa nhiều, hiểu sai brief, thiếu thông tin...)
- Giai đoạn nào thường bị trễ hoặc nghẽn? (chờ duyệt, sửa đi sửa lại, chồng việc...)
- Ai là người thường bị quá tải hoặc chưa tối ưu thời gian?



Dữ liệu cần phân tích

- Task Completion Rate (tỷ lệ hoàn thành đúng hạn)
- Effort vs Output (giờ làm thực tế so với giá trị đầu ra)
- Feedback Cycle Count (số vòng sửa trung bình)
- Burndown Chart, Task Aging, Lead Time...



Giải pháp cải tiến

- Rút gọn quy trình, lược bỏ các bước dư thừa
- Cải tiến brief hoặc tăng cường đào tạo cho nhóm chưa đạt chuẩn
- Phân bổ lại nhân sự hợp lý theo năng lực và khối lượng thực tế

Thiết lập chu trình cải tiến liên tục

“Cải tiến không phải là việc một lần, mà là văn hóa vận hành.”

Tại sao phải cải tiến liên tục?

- Mỗi chiến dịch eCommerce là một “bài test” thị trường. Nếu không học từ dữ liệu, mọi nỗ lực sẽ bị lặp lại lỗi cũ.
- Thị trường thay đổi quá nhanh – nếu không liên tục điều chỉnh, đội ngũ dễ rơi vào thế bị động.
- Các team content, marketing, growth... cần mô hình làm việc linh hoạt, tinh gọn – thay vì “đốt sức” cho quy trình rườm rà không hiệu quả.

Mô hình đề xuất trong PBO (Project-Based Organization) là áp dụng chu trình: **Đo lường – Phân tích – Học hỏi – Cải tiến.**

01

Đo lường minh bạch & sát thực

Sử dụng hệ thống KPI đã thiết lập để:

- Theo dõi tiến độ, effort và chất lượng đầu ra
- Ghi nhận dữ liệu định lượng (số vòng feedback, ROI content, mức độ hài lòng...)
- Đảm bảo dữ liệu cập nhật real-time, minh bạch cho cả team

02

Phân tích dữ liệu & tìm điểm nghẽn

Sau mỗi Sprint, Leader hoặc Project Manager tổ chức review:

- Phân tích lý do task trễ, vòng feedback nhiều
- So sánh thời gian ước lượng vs thực tế
- Xem content nào hiệu quả nhất để nhân rộng mô hình

03

Rút kinh nghiệm & học hỏi

Áp dụng phiên Retrospective để cả team cùng:

- Nêu rõ điều đã làm tốt, điều cần cải thiện
- Ghi lại insight thành checklist cho các dự án sau
- Update quy trình, hướng dẫn hoặc mẫu biểu (template)

04

Thực thi cải tiến trong vòng lặp kế tiếp

Không để cải tiến nằm trên giấy, hãy:

- Cập nhật SOP (Standard Operating Procedure) theo bài học
- Tạo automation mới (VD: báo nhắc deadline sớm hơn 2 ngày)
- Training lại team nếu phát hiện lỗ hổng về kỹ năng

Tổng kết chương 2

Chương 2 đã đi sâu vào hướng dẫn xây dựng một hệ thống quản lý dự án hiệu quả, phù hợp với doanh nghiệp eCommerce và agency theo mô hình Project-Based Organization (PBO). Dưới đây là những điểm chính cần ghi nhớ:

- Lựa chọn **mô hình quản lý dự án phù hợp** (Kanban, Sprint-Based, Hybrid) với loại dự án mà doanh nghiệp đang vận hành là yếu tố không thể bỏ qua.
- Thiết lập **quy trình triển khai dự án gồm 6 bước** (Idea – Brief – Task Breakdown – Tracking – Review & QA – Retrospective) giúp chuẩn hóa và tối ưu từng dự án.
- **Tổ chức đội nhóm theo PBO** với vai trò rõ ràng (Project Manager – Team Members – Stakeholders) và áp dụng **ma trận RACI** giúp phân bổ trách nhiệm minh bạch, tránh chồng chéo hoặc bỏ sót đầu việc.
- Ứng dụng **Công cụ All-in-one** (Lark) giúp hỗ trợ giao tiếp, quản lý dữ liệu và tự động hóa quy trình trên một nền tảng thống nhất.
- Xây dựng hệ thống đo lường tự động và trực quan cho phép doanh nghiệp **đo lường thực sự thay vì chỉ báo cáo kết quả**, đồng thời tạo ra một vòng lặp liên tục: Theo dõi – Phân tích – Điều chỉnh – Cải tiến. Đây chính là chu trình giúp các doanh nghiệp tổ chức theo mô hình PBO có thể học hỏi qua từng chiến dịch và liên tục cải thiện hiệu quả vận hành.

Như vậy, thông qua 2 chương đầu, chúng ta đã có được tư duy đúng về mô hình PBO và hiểu rõ cách xây dựng hệ thống quản lý dự án phù hợp với doanh nghiệp eCommerce/ agency. Tới với chương 3, UpBase sẽ chia sẻ tới bạn **các hệ thống “mẫu”**, từ đó, vừa giúp trực quan hóa các lý thuyết đã trao đổi, vừa thúc đẩy thực hành nhằm giúp bạn nhớ lâu hiểu sâu các nội dung của “Project to Profit”.

Chương 3:

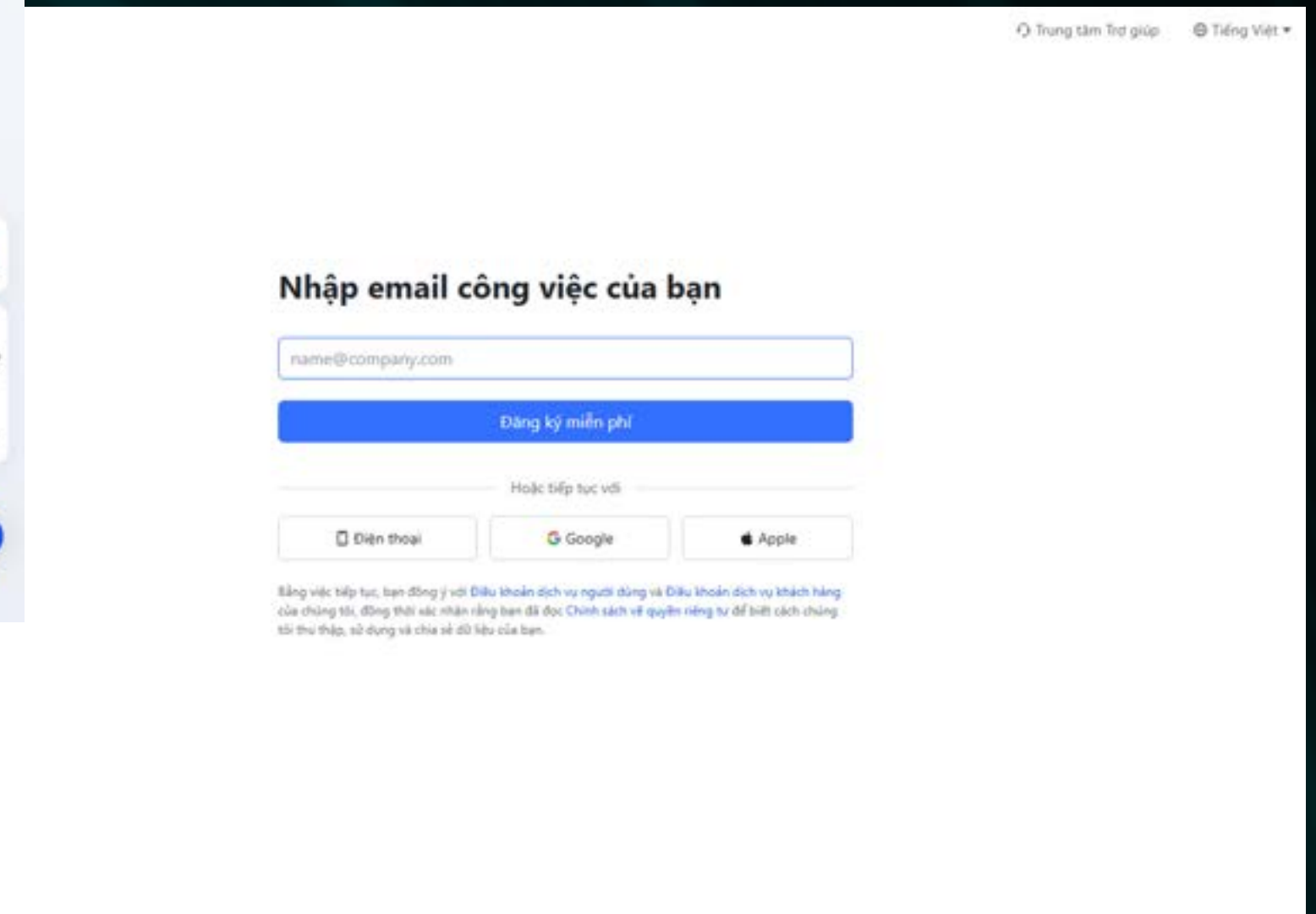
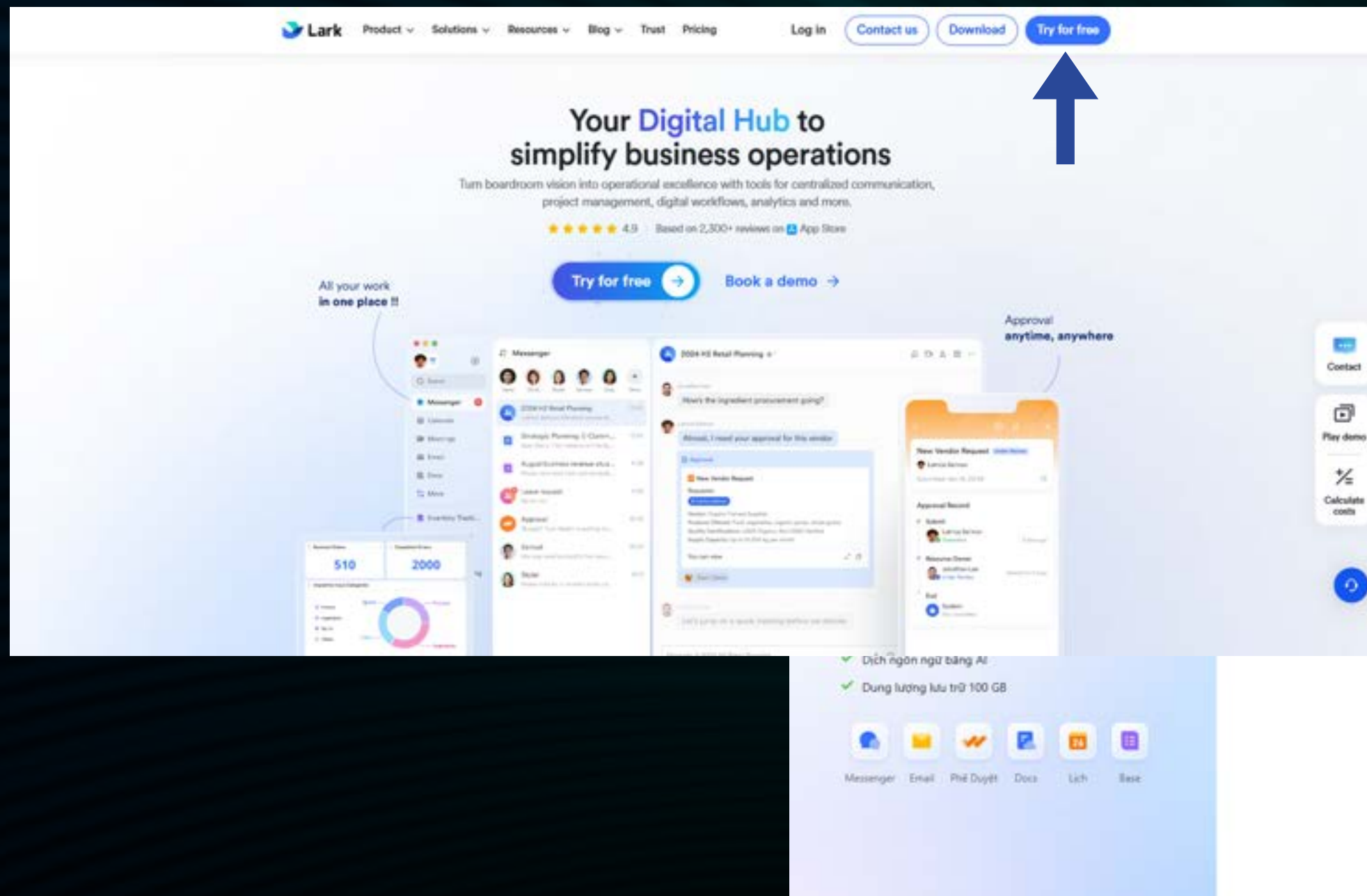
Template các hệ thống quản lý dự án phổ biến

Hướng dẫn truy cập và sử dụng các template

Các template được tạo trên nền tảng Lark.

Để truy cập, bạn cần tạo tài khoản và **đăng nhập vào Lark** (hoàn toàn miễn phí).

Sau khi đăng nhập thành công, bạn truy cập vào các template thông qua các đường dẫn được chia sẻ ở các trang tiếp theo của eBook.



Hướng dẫn truy cập và sử dụng các template

Sau khi truy cập vào template - phiên bản gốc, bạn chỉ có quyền xem (view).

Để sử dụng và tùy chỉnh theo nhu cầu, bạn nhấn vào **nút 3 chấm** tại góc phải, phía trên màn hình, **chọn “tạo bản sao”**.

The screenshot displays the UpBase Marketing Activity and Task Management interface. The main content area shows a table of tasks with columns for Project, Month, Start Date, End Date, Priority, Content Progress, Livestream Progress, and Requirement. The table lists three tasks: 'Build Tiktok Page for Brand A', 'Build a new channel on TikTok', and 'Complete TikTok Plan for Brand B'. A dropdown menu is open in the top right corner, showing various actions. The 'Tạo bản sao' (Create copy) option is highlighted, and a blue arrow points to it. Another blue arrow points to the three-dot menu icon that triggers the dropdown.

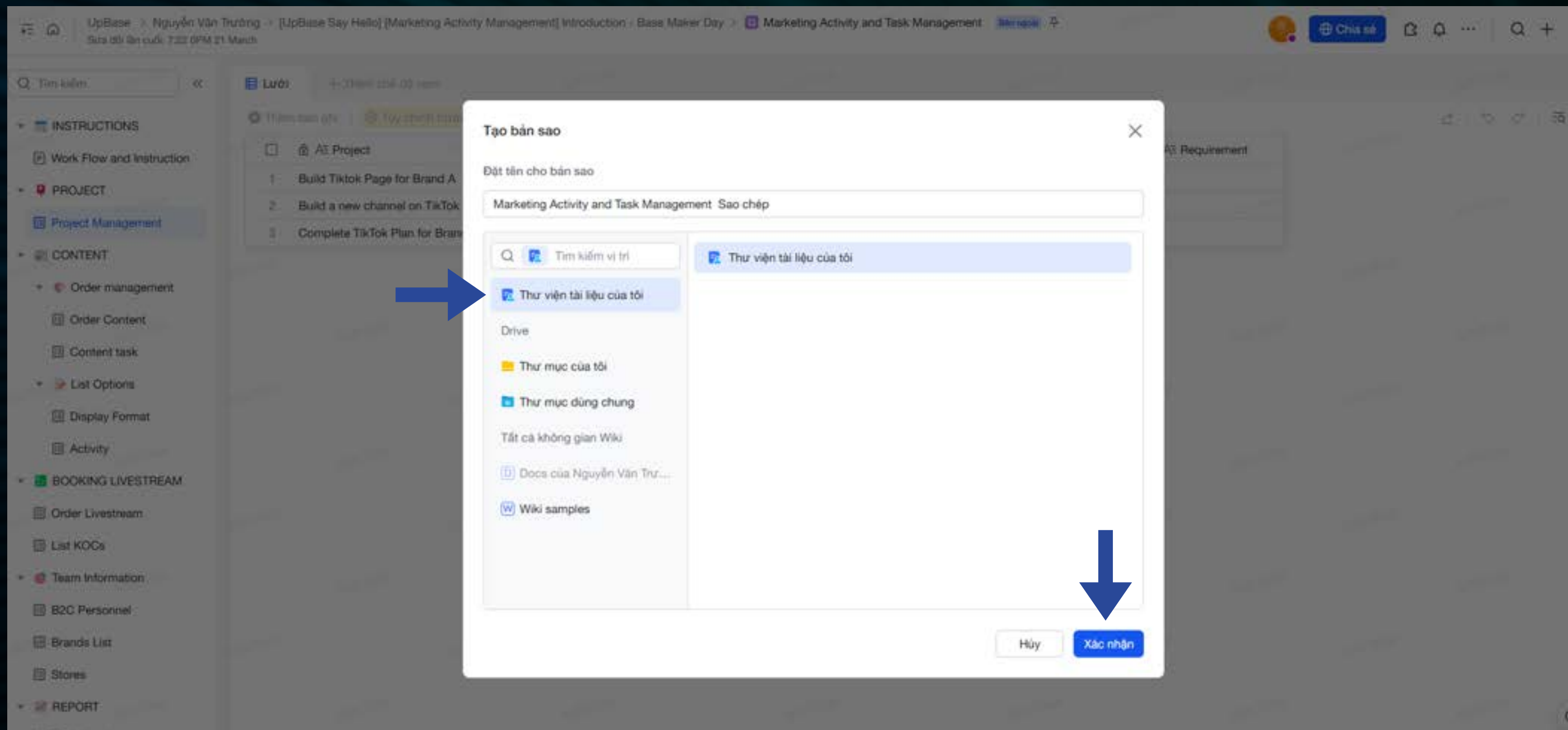
	Project	Month	Start Date	End Date	Priority	Content Progress	Livestream Progress	Requirement
1	Build Tiktok Page for Brand A	2/2025	01/02/2025	28/02/2025	High	100%	42%	
2	Build a new channel on TikTok	3/2025	01/03/2025	31/03/2025	Medium	25%	34%	
3	Complete TikTok Plan for Brand B	3/2025	01/03/2025	09/03/2025	Low	33%	42%	

- Yêu cầu cấp quyền chỉnh sửa
- Thêm vào Nơi làm việc
- Thêm phím tắt vào
- Di chuyển đến
- Thêm vào Mục đã ghim
- Thêm vào mục Ưu thích
- Lưu vào Mẫu của tôi
- Tạo bản sao**
- Nhập
- Xuất
- Chi tiết tài liệu
- Báo cáo lạm dụng

Hướng dẫn truy cập và sử dụng các template

Chọn “thư viện tài liệu của tôi” và “xác nhận”.

Sau đó, bạn có thể toàn quyền tùy chỉnh hệ thống quản lý dự án theo nhu cầu.



1. Mẫu hệ thống quản lý dự án Marketing

Marketing Activity and Task Management Template

Mục đích sử dụng

Quản lý tiến độ các dự án Marketing, quá trình xây dựng kênh TikTok và Livestream. Hệ thống sẽ hỗ trợ Leader quản lý và kiểm tra tiến độ của một dự án, một video đang thực hiện, số lượng video/livestream hoàn thành đúng hạn và trễ hạn. Nhân viên cũng có thể tham gia và theo dõi số lượng công việc phải thực hiện, chủ động quản lý công việc cá nhân.

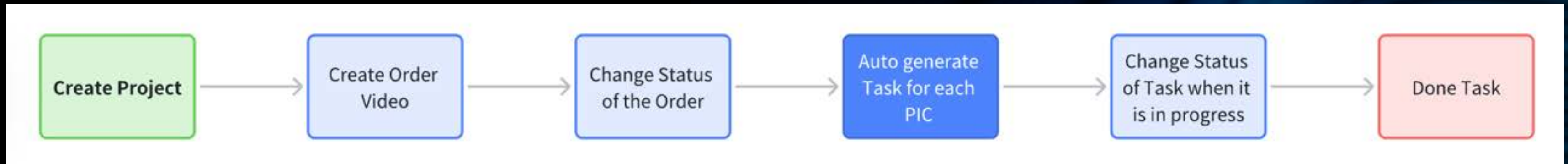
Đối tượng sử dụng

- Leader và nhân viên nhóm Marketing quản lý quá trình sản xuất video Tiktok trong một dự án, bao gồm 3 nhiệm vụ chính: Kịch bản, Quay phim và Lồng tiếng, Biên tập.
- Theo dõi Booking livestream KOC, số lượng livestream và GMV mục tiêu và thực tế mà họ đạt được.

1. Mẫu hệ thống quản lý dự án Marketing

Marketing Activity and Task Management Template

Cấu trúc hệ thống



- Bước 1: Tạo và cập nhật thông tin dự án mới trong bảng "Quản lý dự án"
- Bước 2: Trong bảng "Nội dung đặt hàng", tạo đơn hàng video theo dự án
- Bước 3: Cập nhật trạng thái đơn hàng thành "Kịch bản", "Quay phim và lồng tiếng", "Chỉnh sửa", các tác vụ sẽ được tự động tạo trong bảng "Nội dung nhiệm vụ"

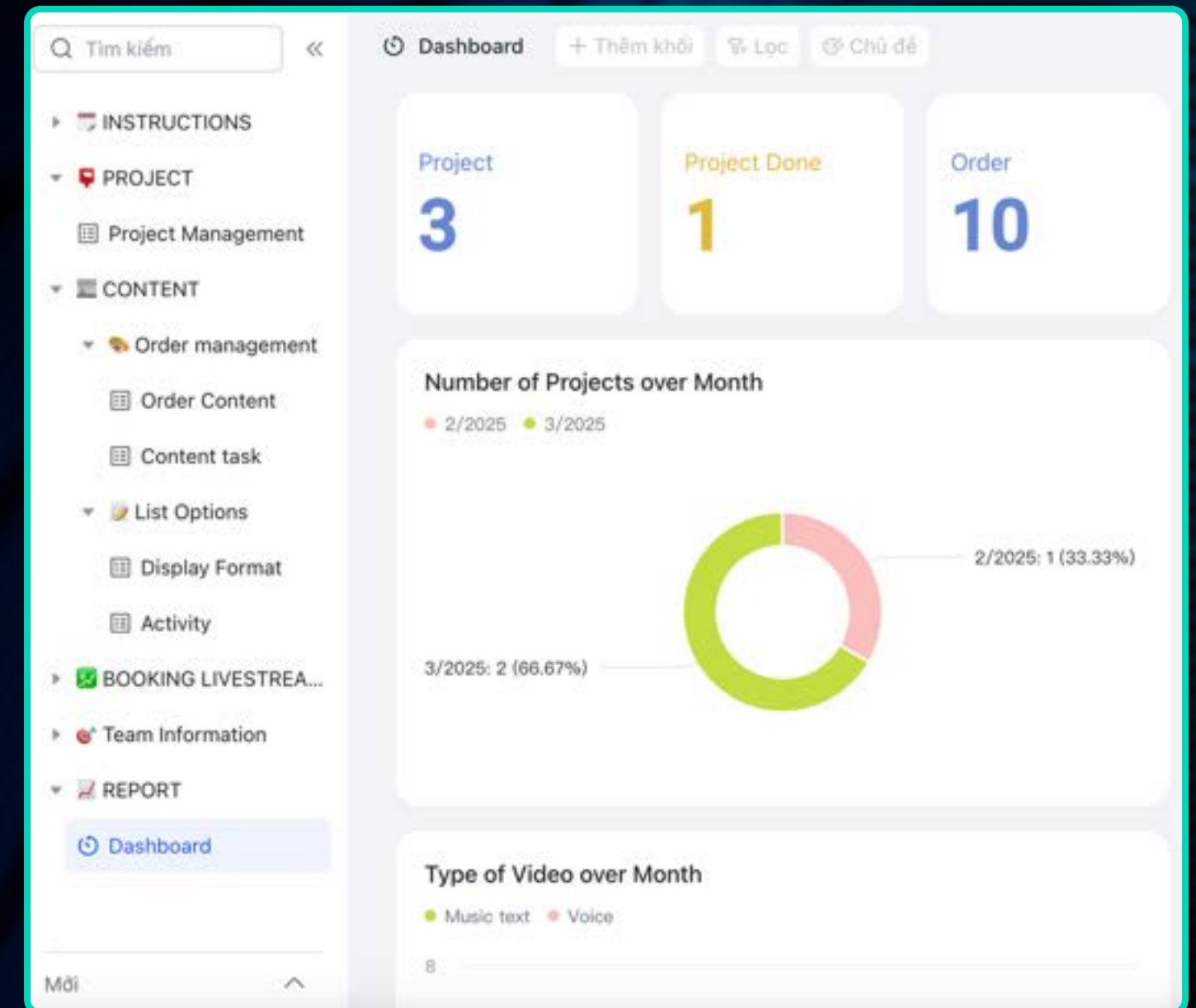
1. Mẫu hệ thống quản lý dự án Marketing

Marketing Activity and Task Management Template

[Click để xem chi tiết](#)

	Order Management	Calendar	
	Order ID	Project	Store
	Platform	Request for content direction	Status
	Air Date Plan		
1	CO25034338	Build Tiktok Page fo...	BrandA_Shoppee
2	CO25034340	Build Tiktok Page fo...	BrandA_TikTok
3	CO25034336	Build Tiktok Page fo...	BrandC_TikTok
4	CO25034337	Complete TikTok Pla...	BrandA_TikTok
5	CO25034339	Complete TikTok Pla...	BrandA_Shoppee
6	CO25034341	Complete TikTok Pla...	BrandA_TikTok
7	CO25034342	Build a new channel ...	BrandC_TikTok
8	CO25034343	Build a new channel ...	BrandA_TikTok

	id_order	Project	Store	KOC/CTV	Nền tảng	Product	Date
1	L24111804	Build Tiktok Page fo...	BrandA_Shoppee	anhynng	Shopee	KHẨU TRANG Y TẾ WA...	18/11/2024
2	L24111925	Build a new channel ...	BrandB_Shoppee	tranhongphuc107	Shopee	Tã/Bỉm Đêm NABIZAM ...	18/11/2024
3	L24111944	Complete TikTok Pla...	BrandA_TikTok	_jnthu.01	Tiktok	KHẨU TRANG Y TẾ WA...	18/11/2024
4	L24112085	Build Tiktok Page fo...	BrandB_TikTok	nhatik.storemevabe	Tiktok	Cốc nước thủy tinh 82X...	18/11/2024
5	L24112167	Build a new channel ...	BrandB_Lazada	ahihih	Lazada	Cốc nước thủy tinh 82X...	18/11/2024
6	L24112381	Complete TikTok Pla...	BrandC_TikTok	choithankycuc	Tiktok	Kem Đánh Răng Hổ Trạ...	18/11/2024
7	L24112432	Build Tiktok Page fo...	BrandA_Shoppee	nucne1004	Shopee	Cốc nước thủy tinh 82X...	18/11/2024
8	L24112502	Build a new channel ...	BrandB_Shoppee	thaopexiu	Shopee	Kem Đánh Răng Hổ Trạ...	18/11/2024



2. Mẫu hệ thống quản lý khách hàng (CRM)

CRM and Project Management System

Mục đích sử dụng

- Quản lý thông tin khách hàng, theo dõi quá trình làm việc và xử lý với khách hàng cho đến khi ký hợp đồng
- Lưu trữ và theo dõi hợp đồng, phục vụ quá trình thông báo, gia hạn, upsell hợp đồng mới
- Quản lý tiến độ dự án của từng khách hàng, theo dõi tiến độ công việc của từng phòng ban tham gia dự án

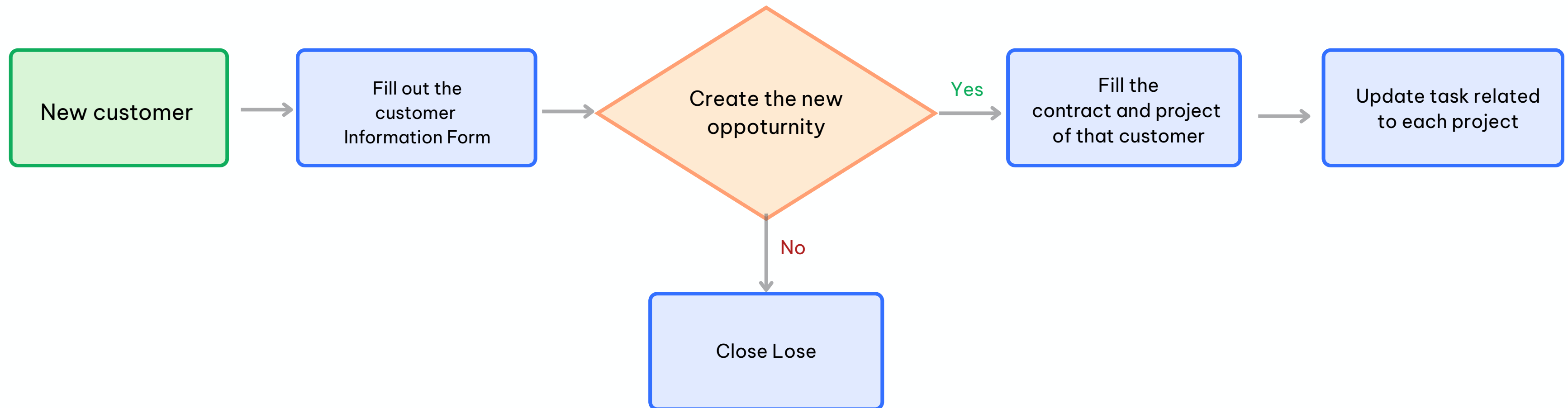
Đối tượng sử dụng

- Các công ty, phòng ban muốn quản lý dữ liệu thông tin khách hàng và tiến độ dự án theo từng khách hàng.
- Các nhà lãnh đạo muốn theo dõi tiến độ dự án của khách hàng và quản lý tiến độ công việc của nhân viên mình
- Những người muốn theo dõi công việc của mình hằng ngày và lập kế hoạch tuần, tháng dễ dàng

2. Mẫu hệ thống quản lý khách hàng (CRM)

CRM and Project Management System

Cấu trúc hệ thống

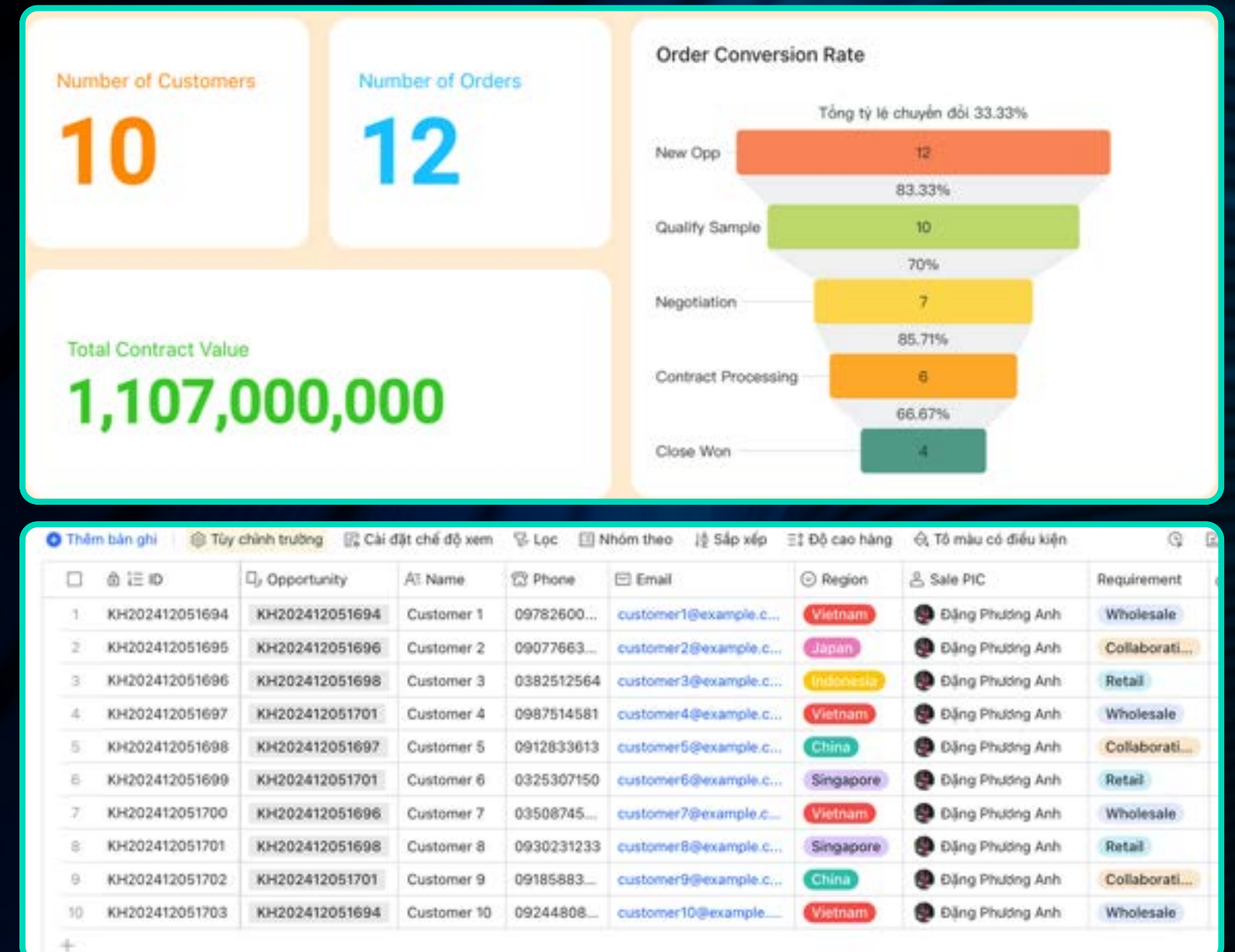


2. Mẫu hệ thống quản lý khách hàng (CRM)

CRM and Project Management System

[Click để xem chi tiết](#)

AllNew OppQualify SampleNegotiationContract ProcessingClose WonClose Lose							
Thêm bản ghiTùy chỉnh trườngCài đặt chế độ xemLọc1 Nhóm theoSắp xếpĐộ cao hàngTô màu có điều kiệnTạo biểu đồ							
ID	Sale PIC	Customer ID	Customer Project	Pipeline	Pipeline Status	Proposal	
New Opp2 bản ghi							
1 OPP-202412239	Đặng Phương Anh	KH202412051695		New Opp	Progress		
2 OPP-202412241	Đặng Phương Anh	KH202412051697		New Opp	Pending		
Qualify Sample3 bản ghi							
1 OPP-202412242	Đặng Phương Anh	KH202412051698		Qualify Sample	Close Lose		
2 OPP-202412245	Đặng Phương Anh	KH202412051701		Qualify Sample	Close Lose		
3 OPP-202503357	Đặng Phương Anh			Qualify Sample	Progress		
Negotiation1 bản ghi							
1 OPP-202412240	Đặng Phương Anh	KH202412051696		Negotiation	Progress		
Contract Proces...2 bản ghi							
1 OPP-202412243	Đặng Phương Anh	KH202412051699		Contract Proces...	Progress		
2 OPP-202412246	Đặng Phương Anh	KH202412051702		Contract Proces...	Pending		
Close Won4 bản ghi							
1 OPP-202412237	Đặng Phương Anh	KH202412051694	Pro2503001	Close Won	Progress		
2 OPP-202412268	Đặng Phương Anh	KH202412051703	Pro2503003	Close Won	Progress		
3 OPP-202412269	Đặng Phương Anh	KH202412051698	Pro2503004	Close Won	Progress		



Bắt đầu đơn giản – làm ngay hôm nay!

Bạn không cần phải “hoàn hảo” để bắt đầu – bạn cần bắt đầu để liên tục hoàn thiện.

Nếu doanh nghiệp của bạn chưa có hệ thống quản lý hay đo lường bài bản cho từng nhóm hoặc dự án, hãy bắt đầu với một bảng Lark Base đơn giản. Chỉ cần liệt kê các dự án đang chạy, người phụ trách, deadline, và 3–5 chỉ số KPI cơ bản (như % hoàn thành, giờ làm thực tế, feedback từ khách hàng). Dù sơ khai, nhưng đây sẽ là nền tảng để:

- Nhận diện các vấn đề đang tắc nghẽn
- Tạo thói quen phản hồi theo dữ liệu
- Từng bước xây dựng “văn hóa tối ưu” trong nội bộ.

Dựa trên những kiến thức và mô hình UpBase vừa chia sẻ, hãy hành động ngay:

- Tạo một Lark Base để theo dõi KPI cho nhóm chủ chốt (*gợi ý: Content hoặc Performance*).
- Sử dụng template PBO miễn phí của UpBase để chuẩn hóa cấu trúc dự án ngay từ đầu.
- Lên lịch review dự án hàng tuần để rút kinh nghiệm và cải tiến theo chu trình liên tục.

Trong trường hợp doanh nghiệp bạn cần một cú hích lớn hơn để bắt đầu – UpBase luôn sẵn sàng đồng hành cùng bạn. Chúng tôi sẽ giúp bạn chuẩn hóa quy trình và thiết kế hệ thống quản lý, đo lường tự động hóa phù hợp với mô hình vận hành, đặc thù và giai đoạn phát triển của tổ chức.

Liên hệ với UpBase ngay hôm nay để được tư vấn giải pháp quản lý doanh nghiệp tối ưu!

UpBase x Lark: Đồng hành Chuyển đổi số doanh Nghiệp

Trong kỷ nguyên mà tốc độ, dữ liệu, và sự linh hoạt là chìa khóa thành công, việc sở hữu một nền tảng quản trị thống nhất, mạnh mẽ và dễ dàng mở rộng sẽ đem lại lợi thế cạnh tranh lớn cho doanh nghiệp.

Lark – Nền tảng làm việc All-in-one

Lark tích hợp chat, video call, drive, docs, calendar, quản lý quy trình và cơ sở dữ liệu (Lark Base) vào một không gian làm việc duy nhất. Điều này giúp các đội nhóm hoạt động liền mạch, thoát khỏi cảnh dữ liệu rời rạc trên nhiều ứng dụng, giảm thiểu thời gian và sai sót trong vận hành.

UpBase – Đối tác triển khai chuyển đổi số

Với hơn 5 năm đồng hành cùng các thương hiệu eCommerce và agency lớn tại Việt Nam, UpBase không chỉ tư vấn chiến lược, mà còn trực tiếp giúp doanh nghiệp thiết kế hệ thống, thiết lập quy trình và tối ưu hiệu quả chuyển đổi số cho các doanh nghiệp đa ngành, như bán lẻ, sản xuất, logistics, ...

Chuyển đổi số cùng UpBase



Chia sẻ ngay với đội ngũ quản lý về eBook hữu ích này!

