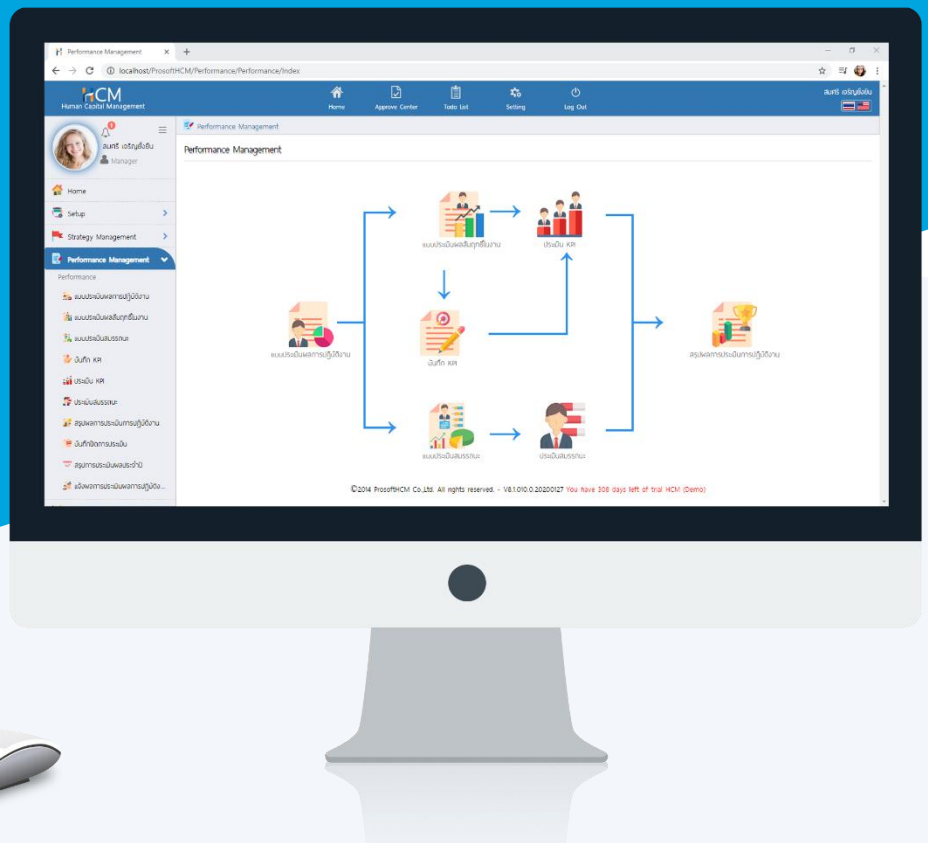


คู่มือการใช้งานโปรแกรม HCM

Performance Management

ประเมิน KPI





สารบัญ

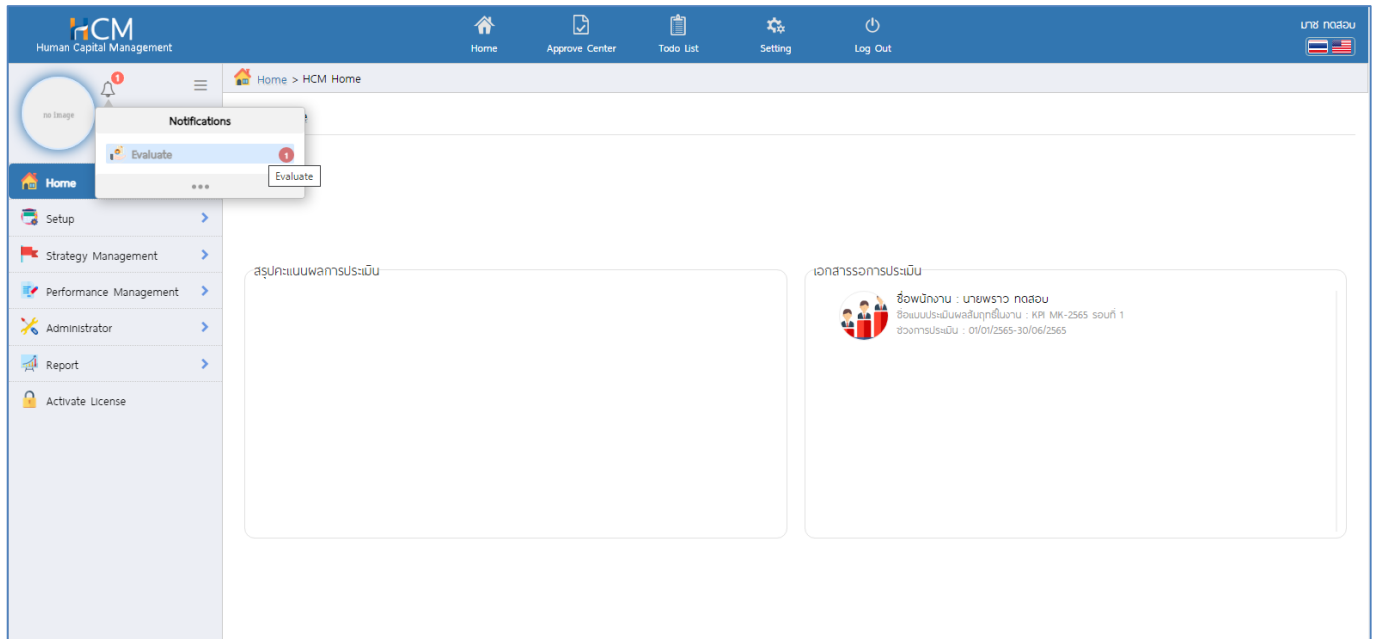
Performance Management

การแจ้งเตือน	1
Tab General	
การประเมิน	2
ตัวอย่างการคำนวณคะแนนหน้าประเมิน KPI	4
ตัวอย่างตัวชี้วัด	4
กรณีที่ 1 น้ำหนักตัวชี้วัดเต็ม 100%	5
ตารางการคำนวณกรณีน้ำหนักตัวชี้วัดเต็ม 100%	6
กรณีที่ 2 น้ำหนักตัวชี้วัดไม่เต็ม 100%	7
ตารางการคำนวณกรณีน้ำหนักตัวชี้วัดไม่เต็ม 100%	7
Tab รายละเอียดพนักงาน	8

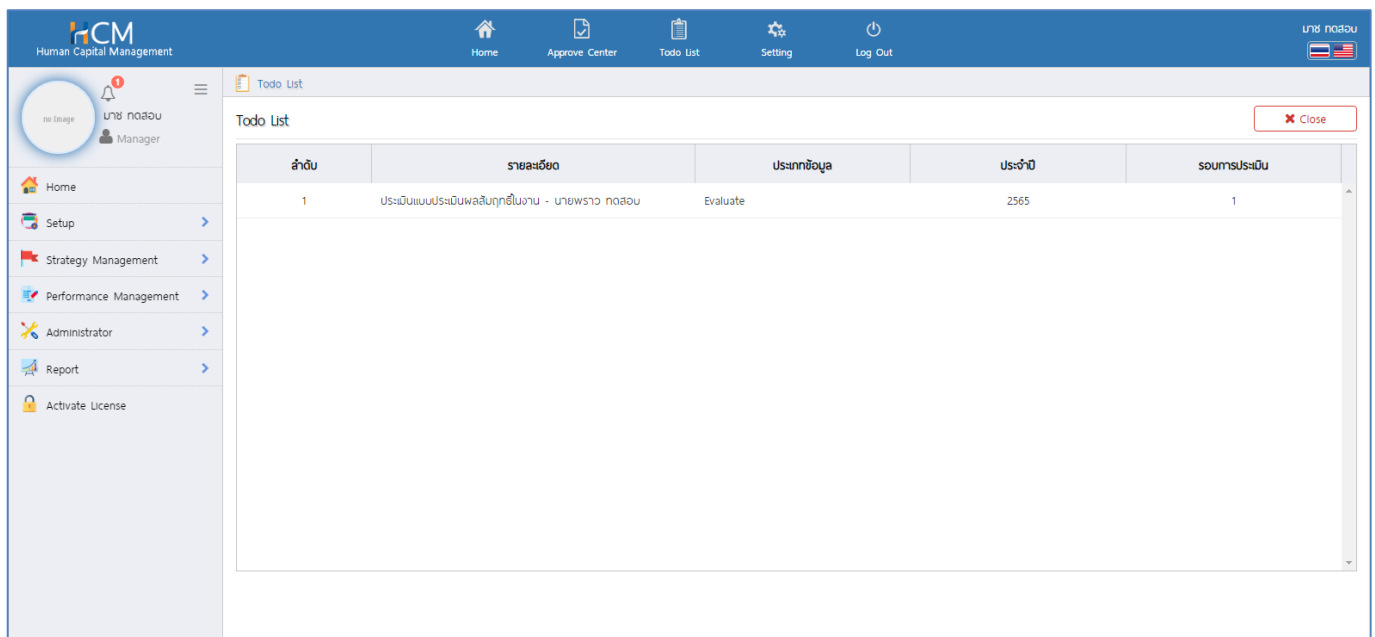
ประเมิน KPI

เป็นการระบุผลงานจริงเหมือนกับหน้าบันทึก KPI โดย Flow การประเมินหากแบบประเมินกำหนดให้มีการบันทึก KPI และประเมิน KPI เอกสารการประเมินจะแสดงให้ผู้ประเมินเห็น เมื่อมีการส่งผลการประเมินจากหน้าจอบันทึก KPI แล้วเท่านั้น

ระบบจะแจ้งเตือนพนักงานที่มีเอกสารที่ต้องประเมิน KPI โดย Click  หรือ Click  เพื่อตรวจสอบ การแจ้งเตือนให้ดำเนินการบันทึก KPI สำหรับการแจ้งเตือนประเมิน KPI คือ Evaluate และแจ้งเตือนที่หน้า Home ในส่วนของเอกสารรอการประเมิน



จะแสดงรายการเอกสารที่ต้องดำเนินการ โดยผู้ใช้งาน สามารถคลิกเลือกรายการเอกสารที่ต้องการเพื่อเปิดหน้า ประเมิน KPI หรือสามารถเข้าถึงเอกสารได้ที่ “Performance Management” > “ประเมิน KPI”



Tab การประเมิน

เมื่อมีเปิดเอกสารการประเมิน จะแสดงรายละเอียดของหัวข้อการประเมิน KPI ของพนักงาน หาก [แบบประเมินผลสัมฤทธิ์ในงาน](#) มีการกำหนดให้ [บันทึก KPI](#) ก่อน จะแสดงรายละเอียดการประเมินที่ถูกส่งมาจากหน้าจอบันทึก KPI และหากแบบประเมินผลสัมฤทธิ์ในงานให้ประเมิน KPI อย่างเดียว ผู้ประเมินสามารถระบุผลงานจริงจากหน้าจอดังกล่าวได้เลย

ตัวอย่างหน้าจอประเมิน KPI ที่มีการส่งผลการประเมินมาจากหน้าจอ [บันทึก KPI](#) จะแสดงผลงานจริงที่ถูกส่งผลการประเมินมาจากหน้าจอ [บันทึก KPI](#) ดังภาพ

Performance Management > การประเมินผลสัมฤทธิ์ในงาน > แก้ไขการประเมินผลสัมฤทธิ์ในงาน

แก้ไขการประเมินผลสัมฤทธิ์ในงาน

Save Close

การประเมิน

รายละเอียดของพนักงาน Attachment

Information

เลขที่เอกสาร : KPI202201-0001
รอบการประเมิน : รอบที่ 1
ชื่อพนักงาน : นายพราน นอดอน
ตำแหน่ง : Marketing Officer
ประจำ : 2565

Appraisal

แบบประเมินผลการปฏิบัติงาน : KPI + Competency
ช่วงการประเมิน : 01/01/2565-30/06/2565
ชื่อแบบประเมินผลสัมฤทธิ์ในงาน : KPI MK-2565 รอบที่ 1
ช่วงวันที่ประเมินผลสัมฤทธิ์ในงาน : 01/01/2565-30/06/2565
วันที่ส่งผลการประเมิน : 30/06/2565

ส่งผลการประเมิน

สรุปรายการประเมินผลสัมฤทธิ์

ลำดับที่	ชื่อตัวชี้วัด	หน่วยนับตัวชี้วัด	ค่าเป้าหมาย	ผลงานจริง	คะแนนที่ได้รับ	น้ำหนัก(%)	รวม
KPI-MK-002 สร้างยอดขายให้ได้ตามเป้าหมาย							
1	ยอดขายให้ตามเป้าหมาย...	เปอร์เซ็นต์	100.0000	98.9505	4.0000	50.0000	2.0000
2	ยอดขายให้ตามเป้าหมาย...	คะแนน	5.0000	4.0000	4.0000	20.0000	0.8000
KPI-MK-2565 เพียบพร้อมจากการทำงานออนไลน์							
1	จำนวนลูกค้าจากออนไลน์	ครั้ง	15.0000	9.0000	2.0000	30.0000	0.6000
					Total	100.0000	3.4000
					Percent		72.3404%

จุดเด่น :

จุดด้อย :

ความคิดเห็น :

หมายเหตุ การประเมิน KPI ที่มีการส่งผลการประเมินมาจากหน้าจอบันทึก KPI หากต้องการแก้ไขผลงานจริง ผู้ประเมินสามารถแก้ไขตามที่คุณประเมินเห็นสมควรได้ หรือหากไม่ต้องการแก้ไข สามารถกดส่งผลการประเมินเพื่อส่งต่อไปยังหน้าสรุปผลการปฏิบัติงานในลำดับถัดไป

ตัวอย่างหน้าจอประเมิน KPI ที่ แบบประเมินผลสัมฤทธิ์ในงาน กำหนดให้ประเมิน KPI อย่างเดียว จะแสดงผลงานจริงเป็นค่า Default คือ 0.0000 ดังภาพ โดย

Human Capital Management

Home | Approve Center | Todo List | Setting | Log Out

สลับองค์กร

Performance Management > การประเมินผลสัมฤทธิ์ในงาน > แก้ไขการประเมินผลสัมฤทธิ์ในงาน

แก้ไขการประเมินผลสัมฤทธิ์ในงาน ⓘ

Save | Close

การประเมิน | รายละเอียดของพนักงาน | Attachment

Information

เลขที่เอกสาร : KPI202201-0002
รอบการประเมิน : รอบที่ 1
ชื่อพนักงาน : นายสมพงษ์ ทอดสอน
ตำแหน่ง : HCM-SL
ประวัติ : 2565

Appraisal

แบบประเมินผลการปฏิบัติงาน : KPI 100 %
ช่วงการประเมิน : 01/01/2565-31/12/2565
ชื่อแบบประเมินผลสัมฤทธิ์ในงาน : KPI SL 2565 รอบที่ 1
ช่วงวันที่ประเมินผลสัมฤทธิ์ในงาน : 01/01/2565-31/12/2565
วันที่ส่งผลการประเมิน : 31/12/2565

ส่งผลการประเมิน

รหัสรายการถอดค่าเข้าระบบ

ลำดับที่	ชื่อตัวชี้วัด	หน่วยนับตัวชี้วัด	ค่าเป้าหมาย	ผลงานจริง	คะแนนที่ได้รับ	น้ำหนัก(%)	wasou
KPI-MK-002 สร้างยอดขายให้ได้ตามเป้าหมาย							
1	ยอดขายให้ตามเป้าหมาย...	เปอร์เซ็นต์	100.0000	0.0000	1.0000	70.0000	0.7000
2	ยอดขายให้ตามเป้าหมาย...	คะแนน	5.0000	0.0000	1.0000	30.0000	0.3000
Total					100.0000	1.0000	
Percent					20.0000%		

จุดเด่น :

จุดด้อย :

ความคิดเห็น :

64-01 นายสมพงษ์ ทอดสอน
รอบการประเมิน 1 KPI SL 2565 รอบที่ 1

หมายเหตุ การระบุผลงานจริงที่หน้าจอประเมิน KPI จะระบุผลงานจริงเหมือนหน้าจอ บันทึก KPI โดยหน้าจอประเมิน KPI จะแสดงคะแนนของตัวชี้วัดแต่ละข้อ เมื่อระบุและตรวจสอบผลงานจริงเรียบร้อยแล้ว ให้ **ส่งผลการประเมิน** และบันทึก เพื่อส่งผลการประเมินไปยังหน้าจอสรุปผลการประเมินในลำดับถัดไป

ตัวอย่างการคำนวณคะแนนหน้าประเมิน KPI

ตัวอย่างตัวชี้วัด

ตัวชี้วัดที่ 1 ยอดขายได้ตามเป้าหมาย (%)คะแนนเต็ม 5 คะแนน

ตัวชี้วัด

General KPI Rating

ระดับ	ช่วงคะแนน *		คำจำกัดความ
1	0.0000	40.0000	น้อยกว่า 40 %
2	41.0000	60.0000	มากกว่า 40 %
3	61.0000	80.0000	มากกว่า 60 %
4	81.0000	99.0000	มากกว่า 80 %
5	100.0000	999.0000	มากกว่า 100%

Close

ตัวชี้วัดที่ 2 ยอดขายได้ตามเป้าหมาย (คะแนน) คะแนนเต็ม 5 คะแนน

ตัวชี้วัด

General KPI Rating

ระดับ	ช่วงคะแนน *		คำจำกัดความ
1	1.0000	1.0000	1 = น้อยกว่า 40 %
2	2.0000	2.0000	2 = มากกว่า 40 %
3	3.0000	3.0000	3 = มากกว่า 60 %
4	4.0000	4.0000	4 = มากกว่า 80 %
5	5.0000	5.0000	5 = 100% ขึ้นไป

Close

ตัวชี้วัดที่ 3 จำนวนลูกค้าที่ลงทะเบียน (ครั้ง) คะแนนเต็ม 4 คะแนน

ตัวชี้วัด

General KPI Rating

ระดับ	ช่วงคะแนน *		คำจำกัดความ
1	1.0000	5.0000	1 - 5 ราย
2	6.0000	10.0000	6 - 10 ราย
3	11.0000	15.0000	11 - 15 ราย
4	16.0000	100.0000	16 - 100 ราย

Close

กรณีที่ 1 น้ำหนักตัวชี้วัดเต็ม 100%

Performance Management > การประเมินผลสัมฤทธิ์ในงาน > แก้ไขการประเมินผลสัมฤทธิ์ในงาน

แก้ไขการประเมินผลสัมฤทธิ์ในงาน ⓘ

Save Close

การประเมิน รายละเอียดของพนักงาน Attachment

Information

เลขที่เอกสาร : KPI202201-0001
รอบการประเมิน : รอบที่ 1
ชื่อพนักงาน : นายพรวร ทดสอบ
ตำแหน่ง : Marketing Officer
ประจำปี : 2565

Appraisal

แบบประเมินผลการปฏิบัติงาน : KPI + Competency
ช่วงการประเมิน : 01/01/2565-30/06/2565
ชื่อแบบประเมินผลสัมฤทธิ์ในงาน : KPI MK-2565 รอบที่ 1
ช่วงวันที่ประเมินผลสัมฤทธิ์ในงาน : 01/01/2565-30/06/2565
วันที่ส่งผลการประเมิน : 30/06/2565

☐ ส่งผลการประเมิน

รหัสการถ่ายทอดค่าเป้าหมาย

ลำดับที่	ชื่อตัวชี้วัด	หน่วยนับตัวชี้วัด	ค่าเป้าหมาย	ผลงานจริง	คะแนนที่ได้รับ	น้ำหนัก(%)	ผลรวม
KPI-MK-002 สร้างยอดขายให้ได้ตามเป้าที่วางไว้							
1	ยอดขายได้ตามเป้าหมาย...	เปอร์เซ็นต์	100.0000	98.9505	4.0000	50.0000	2.0000
2	ยอดขายได้ตามเป้าหมาย...	คะแนน	5.0000	4.0000	4.0000	20.0000	0.8000
KPI-MK-2565 เพิ่มฐานลูกค้าจากการตลาดออนไลน์							
1	จำนวนลูกค้าลงทะเบียน	ครั้ง	15.0000	9.0000	2.0000	30.0000	0.6000
						Total	100.0000
						Percent	72.3404%

ตารางการคำนวณกรณีน้ำหนักตัวชี้วัดเต็ม 100%

คำอธิบาย	คะแนนเต็ม	ค่าเป้าหมาย	ผลงานจริง	คะแนนที่ได้รับ (2)	น้ำหนัก (%) (3)	คำนวณคะแนนเต็ม (1) X (2)	คำนวณคะแนนที่ได้ (2) x (3)
ตัวชี้วัด	คะแนนเต็ม ของตัวชี้วัด	แสดงค่า เป้าหมาย จากการ ถ่ายทอด เป้าประสงค์	ผลงานจริงจาก การบันทึก KPI หรือระบุจาก หน้าประเมิน KPI	ผลงานจริง เทียบกับ KPI Rating	จากการกำหนด Manage Weight ตัวชี้วัดจากแบบ ประเมินผลสัมฤทธิ์ ในงาน	คะแนนเต็ม x น้ำหนัก (%) เช่น (5 x 50)/100 = 2.5	คะแนนที่ได้รับ x น้ำหนัก (%) เช่น (4 x 50)/100 = 2
ยอดขายได้ตามเป้าหมาย (%)	5.0000	100.0000	98.9505	4.0000	50.0000	2.5000	2.0000
ยอดขายได้ตามเป้าหมาย (คะแนน)	5.0000	5.0000	4.0000	4.0000	20.0000	1.0000	0.8000
จำนวนลูกค้าที่ลงทะเบียน (ครั้ง)	4.0000	15.0000	9.0000	2.0000	30.0000	1.2000	0.6000
Total (ผลรวม)					100.0000	4.7000 (5)	3.4000 (4)
Percent ที่ได้เทียบอัตราส่วนผลรวมน้ำหนัก (4) x 100.0000 / (5) เช่น (3.4000 x 100.000)/4.7000 = 72.3404%							72.3404

กรณีที่ 2 น้ำหนักตัวชีวิตไม่เต็ม 100%

Performance Management > การประเมินผลปฏิบัติงาน > แก้ไขการประเมินผลปฏิบัติงาน

แก้ไขการประเมินผลปฏิบัติงาน

Save Close

การประเมินผลปฏิบัติงาน

64-019 นายอิฟาร นกสอน
รอบการประเมิน 1 KPI MK-2565 รอบที่ 1

Information

เลขที่เอกสาร : KPI202201-0001
รอบการประเมิน : รอบที่ 1
ชื่อพนักงาน : นายอิฟาร นกสอน
ตำแหน่ง : Marketing Officer
ประจำ : 2565

Appraisal

แบบประเมินผลการปฏิบัติงาน : KPI + Competency
ช่วงการประเมิน : 01/01/2565-30/06/2565
ชื่อแบบประเมินผลปฏิบัติงาน : KPI MK-2565 รอบที่ 1
ช่วงวันที่ประเมินผลปฏิบัติงาน : 01/01/2565-30/06/2565
วันที่ส่งผลการประเมิน : 30/06/2565

ส่งผลการประเมิน

รหัสการถ่ายทอดค่าเป้าหมาย

ลำดับที่	ชื่อตัวชี้วัด	หน่วยนับตัวชี้วัด	ค่าเป้าหมาย	ผลงานจริง	คะแนนที่ได้รับ	น้ำหนัก(%)	wasou
KPI-MK-002 สร้างยอดขายให้ได้ตามเป้าหมาย							
1	ยอดขายได้ตามเป้าหมาย...	เปอร์เซ็นต์	100.0000	80.0000	3.0000	50.0000	1.5000
2	ยอดขายได้ตามเป้าหมาย...	คะแนน	5.0000	3.0000	3.0000	20.0000	0.6000
KPI-MK-2565 เพิ่มฐานลูกค้าจากภาคอุตสาหกรรม							
1	จำนวนลูกค้าลงทะเบียน	ครั้ง	15.0000	15.0000	3.0000	15.0000	0.4500
Total						85.0000	2.5500
Percent							62.1951%

ตารางการคำนวณกรณีน้ำหนักตัวชีวิตไม่เต็ม 100%

คำอธิบาย	คะแนนเต็ม (1)	ค่าเป้าหมาย	ผลงานจริง	คะแนนที่ได้รับ (2)	น้ำหนัก (%) (3)	คำนวณคะแนนเต็ม (1) X (2)	คำนวณคะแนนที่ได้ (2) x (3)
	คะแนนเต็มของตัวชี้วัด	ค่าเป้าหมายจากการถ่ายทอดเป้าประสงค์	ผลงานจริงจากการบันทึก KPI หรือระบุจากหน้าประเมิน KPI	ผลงานจริงเทียบกับ KPI Rating	จากการกำหนด Manage Weight ตัวชี้วัดจากแบบประเมินผลสัมฤทธิ์ในงาน	คะแนนเต็ม x น้ำหนัก (%) เช่น (4 x 50)/100 = 2.5	คะแนนที่ได้รับ x น้ำหนัก (%) เช่น (4 x 50)/100 = 2
ตัวชี้วัด							
ยอดขายได้ตามเป้าหมาย (%)	5.0000	100.0000	80.0000	3.0000	50.0000	2.5.0000	1.5000
ยอดขายได้ตามเป้าหมาย (คะแนน)	5.0000	5.0000	3.0000	3.0000	20.0000	1.0000	0.6000
จำนวนลูกค้าที่ลงทะเบียน (ครั้ง)	4.0000	15.0000	15.0000	3.0000	15.0000	0.60000	0.4500
Total (ผลรวม)					85.0000	4.1000 (5)	2.5500 (4)
Percent ที่ได้เทียบอัตราส่วนผลรวมน้ำหนัก (4) x 100.0000 / (5) เช่น (2.5500 x 100.000)/4.1000 = 62.1951%							62.1951

Tab รายละเอียดของพนักงาน

จะแสดงรายละเอียดอื่น ๆ ของพนักงานที่ถูกประเมินเพื่อนำมาพิจารณาในการประเมิน KPI ซึ่งจะแสดงรายละเอียดการปฏิบัติงานของพนักงาน (กรณีใช้ร่วมกับโปรแกรม HRMI) ดังนี้

- จำนวนวันทำงาน/ข้อมูลการลา
- ข้อมูลปกติ/สาย/ออกก่อน/ขาดงาน
- ข้อมูลผลงานดีเด่น
- ข้อมูลบทลงโทษ
- งานที่ได้รับมอบหมาย

Performance Management > การประเมินผลพนักงาน > แก้ไขการประเมินผลพนักงาน

แก้ไขการประเมินผลพนักงาน

Save Close

การประเมิน รายละเอียดของพนักงาน Attachment

Information

รหัสพนักงาน : 64-017
ชื่อพนักงาน : นายพราหมณ์ นอดอน
ตำแหน่ง : Marketing Officer
ชื่อหน่วยงาน : Marketing
ผู้ประเมิน : นาย นอดอน

สรุปเวลาทำงาน

เวลาทำงาน : 0-00:00
ลา : 0-00:00
ขาดงาน : 0
เข้าสาย : 0
ออกก่อน : 0

จำนวนกลางคืน/ผลงานดีเด่น ของพนักงาน

การคำนวณกลางคืน/กลางคืน : 0 ผลงานดีเด่น : 0

การปฏิบัติงานของพนักงาน : จำนวนวันทำงานข้อมูลการลา

ข้อมูลจำนวนวันทำงาน

เวลางานปกติ	OT ก่อนเวลางาน	OT ระหว่างเวลางาน	OT หลังเวลางาน	OT วันหยุด
ไปพบข้อมูล				

ข้อมูลวันลาและวันลากเหลือ

ประเภทการลา	จำนวนวันอนุญาต	จำนวนวันลา	จำนวนวันลากเหลือ
ลาป่วย	3.0000	0.0000	3.0000

64-017 นายพราหมณ์ นอดอน
รอบการประเมิน 1 KPI MK-2565 รอบที่ 1

หมายเหตุ

เมื่อ ส่งผลการประเมิน แล้วจะไม่สามารถแก้ไขหน้าจอ ประเมิน KPI ได้อีก และเอกสารจะถูกส่งต่อไปยังหน้าจอ “สรุปผลการประเมินการปฏิบัติงาน” เพื่อให้ผู้มีสิทธิ์อนุมัติผลการประเมิน ดังนั้นก่อนส่งผลการประเมินให้ตรวจสอบเอกสารก่อนอนุมัติให้เรียบร้อยก่อน