



Panduan Penggunaan Template KPI Seller Shopee

1. Fahami Setiap KPI yang Ditetapkan

- Baca dan fahami setiap KPI dalam template, contohnya, jumlah jualan bulanan, kadar respon chat, penilaian/review pembeli, kadar penghantaran yang tepat, dan sebagainya.
- Pastikan anda faham maksud dan cara pengiraan setiap KPI.

2. Isikan Maklumat Prestasi Semasa

- Setiap bulan atau tempoh penilaian, catatkan pencapaian sebenar dalam setiap ruang KPI, seperti:
 - Jumlah jualan sebenar (RM)
 - Bilangan pesanan yang diterima
 - Kadar respon chat (%) (boleh ambil data dari "Seller Centre" Shopee)
 - Kadar penghantaran yang tepat waktunya
- Boleh gunakan data yang disediakan oleh Shopee dalam laporan prestasi Seller Centre.

3. Bandingkan Dengan Sasaran

- Bandingkan pencapaian sebenar dengan sasaran setiap KPI.
- Tanda atau highlight KPI yang sudah dicapai, dan KPI yang masih belum capai.

4. Analisis Kekuatan dan Kelemahan

- Nilai bahagian kualiti produk, komunikasi, dan kepantasan penghantaran.
- Kenal pasti bahagian mana yang anda bagus dan mana yang perlukan penambahbaikan.

5. Rancang Tindakan Penambahbaikan

- Jika ada KPI yang tidak capai, rancang tindakan segera, contohnya:
 - Tambah promosi untuk naikan jualan
 - Tingkatkan respon pada chat pelanggan
 - Pastikan stok sentiasa mencukupi untuk mengelak cancel order
 - Betulkan kekurangan dalam servis/produk untuk elak return/refund
- Catatkan cadangan penambahbaikan di ruangan yang disediakan.

6. Jadikan Penilaian Berkala

- Buat penilaian secara bulanan atau suku tahun (quarterly), bukan hanya sekali setahun.

7. Gunakan Penilaian Sebagai Motivasi

- Jadikan template ini sebagai alat motivasi untuk improve dan capai ranking seller yang lebih tinggi.

8. Simpan & Pantau Rekod

- Simpan setiap penilaian untuk rujukan masa depan.
- Pantau perkembangan dari bulan ke bulan supaya nampak trend dan perubahan hasil usaha anda.