BTM GLOBAL | ORACLE NETSUITE

BUSINESS GUIDE

Nâng Cao Hiệu Suất Cho CFO

Top 10 công việc nên làm mỗi ngày

WWW.BTMGLOBAL.COM

Đồng Hành Cùng Sự Phát Triển của CFO

Trong thế giới kinh doanh ngày nay, giám đốc tài chính (CFO) phải xử lý hàng loạt công việc mỗi ngày, từ kiểm tra dòng tiền, theo dõi chỉ tiêu tài chính đến tham gia vào các cuộc họp. Tất cả những điều này diễn ra trong bối cảnh thị trường biến động và phát triển với tốc độ chóng mặt.

Thách thức đặt ra là làm thế nào CFO có thể duy trì và nâng cao hiệu suất làm việc trong môi trường đầy khó khăn này. Thời gian hạn chế và áp lực ngày càng tăng đòi hỏi một sự linh hoạt và chiến lược đặc biệt.

Với mục tiêu vượt qua các thách thức này, CFO không chỉ thực hiện những công việc cơ bản mà còn cần xác định những nhiệm vụ hàng ngày nào mang lại giá trị cao nhất. Giải pháp là cần tìm ra cách tối ưu hóa thời gian và tập trung vào những hoạt động có thể thúc đẩy sự phát triển và tạo dựng danh tiếng chiến lược.

Để vượt qua thách thức, CFO cần hành động một cách thông minh. Thực hiện những nhiệm vụ chiến lược được đề xuất không chỉ giúp gia tăng năng suất mà còn là cách hiệu quả để định hình tương lai của công ty và xây dựng uy tín cá nhân.

Giới thiệu tài liệu

- Bạn là một Giám đốc Tài chính và đang đối mặt với thách thức của thị trường đầy biến động và tốc độ thay đổi diễn ra nhanh chóng?
- Tài liệu sẽ hướng dẫn các CFO cách để làm việc năng suất hơn nhằm định hình tương lai của doanh nghiệp và xây dựng danh tiếng cá nhân của bạn.

“Sự tiến bộ và phát triển không đến từ việc lẩn tránh thách thức mà từ cách chúng ta đối mặt và vượt qua chúng.”

BTM GLOBAL

1. Điều hành các cuộc họp hiệu quả

Đối mặt với thách thức từ đại dịch COVID-19, vai trò của Giám đốc Tài chính (CFO) không chỉ là quản lý tài chính mà còn là cố vấn chiến lược, đòi hỏi khả năng giao tiếp và lãnh đạo chi tiết.

Tuy nhiên, một cuộc khảo sát của Oracle Netsuite cho thấy sự không nhất quán giữa mong muốn của giám đốc điều hành (CEO) và đánh giá của CFO về khả năng quản lý phòng tài chính và kỹ năng giao tiếp: **Có 40% giám đốc điều hành (CEO) cho biết họ muốn các CFO cải thiện hơn nữa hiệu quả quản lý vận hành bộ máy tài chính kế toán. Ngược lại, chỉ có 18% CFO cho rằng họ làm chưa tốt và cần rèn luyện.**

Cuộc khảo sát cũng chỉ ra rằng đánh giá của đồng nghiệp về kỹ năng giao tiếp và quản lý tài chính của CFO thường thấp hơn so với đánh giá tự đánh giá của CFO.

• Về "kỹ năng giao tiếp", các giám đốc điều hành và quản lý thuộc phòng ban khác đánh giá các CFO thấp hơn 19% so với các CFO tự đánh giá mình.

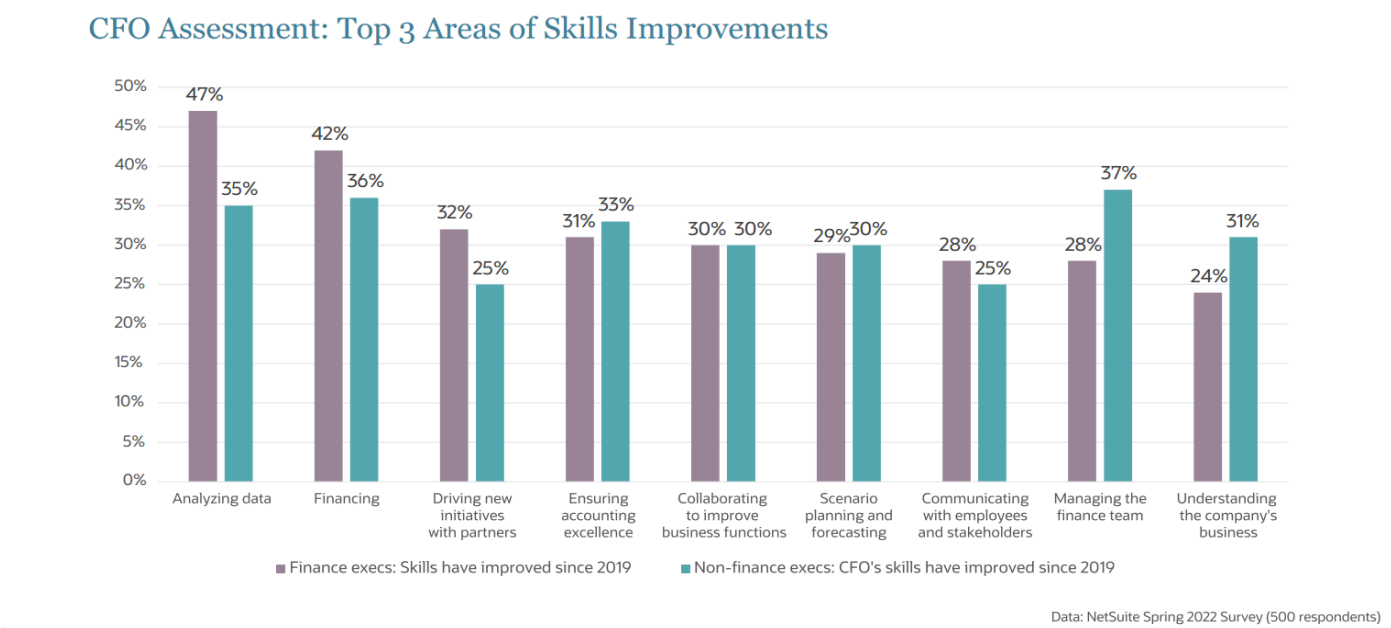
• Trong việc "quản lý vận hành bộ máy tài chính kế toán", các nhà quản lý khác đã đánh giá CFO thấp hơn 10% so với các CFO tự đánh giá mình.

Để thu hẹp khoảng cách này, CFO hãy cân nhắc việc tổ chức các cuộc họp hàng ngày với những phòng ban mình làm việc cùng, như cách một số CFO hàng đầu thế giới đã làm hoặc **ít nhất hàng tuần**, hãy **gặp gỡ 1:1 với từng nhân viên.**

Ngoài ra, mỗi tuần hoặc tháng, hãy cân nhắc việc chủ trì một cuộc họp với toàn bộ cấp quản lý để chia sẻ về tình hình tài chính. Một trách nhiệm cốt lõi mà CFO cần phải thực hiện được **là giúp tất cả các bộ phận hiểu tình hình tài chính và cách họ có thể hành động để phù hợp với bối cảnh doanh nghiệp.**

Scot Geller, CFO của Capitis Advisors, đề xuất rằng một trách nhiệm quan trọng của CFO là đảm bảo rằng các nhà lãnh đạo khác hiểu rõ về tài chính và cách quyết định của họ ảnh hưởng đến dòng tiền.

"Ví dụ: Gần đây tôi đang làm việc với một CSO và cho anh ấy thấy, 'Bạn không chỉ là bộ phận bán hàng mà bạn đang mang lại tiền và cũng là người sử dụng nhiều tiền của công ty'. Bây giờ, CSO đó biết 'Tôi cần nói chuyện với CFO của mình nếu tôi đang thực hiện một thay đổi lớn về chiến lược kinh doanh mà nó có ảnh hưởng đến dòng tiền".



Data: NetSuite Spring 2022 Survey (500 respondents)

2. Rà soát và cập nhật tin tức

Các CFO thường kiểm tra tin tức vào sáng sớm, cùng với Email và đọc sách. Một số thậm chí còn sử dụng việc đọc sách chuyên ngành như một hình thức thư giãn hiệu quả.

Rà soát để tìm tin tức có liên quan đến mình, cũng như doanh nghiệp, ngành nghề hay các tin tức liên quan đến an ninh mạng hoặc các sự việc lừa đảo cũng giúp giảm thiểu rủi ro nhất định và cực kỳ hữu ích.

Các giám đốc tài chính có nhiều cách khác nhau để có được những hiểu biết sâu sắc này:

Đối với tin tức có thể chọn các trang tổng hợp như Bloomberg, Wall Street Journal, hoặc các tờ báo lớn của Việt Nam như VNExpress hay CafeF hoặc cũng có thể lướt Facebook để xem tin tức và bài viết ngắn từ các nhà lãnh đạo hoặc diễn giả cũng như các CFO khác về lĩnh vực tài chính hay tin tức toàn cầu.

Một số bản tin hàng đầu dành cho CFO

• Bản tin của Axois.

Bản tin "Daily Essentials" cập nhật tin tức toàn cầu, "Business Suite" cập nhật thông tin chi tiết về thị trường và xu hướng kinh tế, "Codebook" cập nhật về an ninh mạng và một loạt các bản tin địa phương của các thành phố lớn.

• "First Round Review"của Capital Round

• **Bất kỳ bản tin nào có liên quan của Bloomberg:** Từ bản tin tổng hợp hàng ngày về sự phát triển chuỗi cung ứng của "Supply Lines"cho đến bản tin hàng tuần"Work Shift" với những thông tin nóng hổi về tương lai các doanh nghiệp.

• "Daily Dive" của CFO Dive

• **Các bản tin của Wall Street Journal:** Bao gồm các bản tin tóm tắt về thị trường buổi sáng và buổi tối và bản tin "Morning Ledger" dành riêng cho các CFO.

3. Kết nối mạng xã hội

Nhờ có internet, CFO nên có một thương hiệu cá nhân cho dù bản thân có đang chạy đua để nổi tiếng hay không.

Như McCullough đã nói Cách trở thành CFO của Rockstar, "Bạn chính là người mà Google đang định nghĩa".

Theo các chuyên gia, LinkedIn là một nền tảng phù hợp và các CFO nên cập nhật hồ sơ LinkedIn với thông tin bằng cấp, giải thưởng, dự án đáng chú ý, ít nhất là hàng quý.

Tìm kiếm và yêu cầu "kết nối" với các giám đốc tài chính khác trong ngành hoặc trong khu vực và đưa ra các nhận xét, lời khen về những thành tích hoặc bài viết cũng là một cách để mở rộng mối quan hệ.

Sau khi đã có hồ sơ, bước tiếp theo hãy cân nhắc việc viết và đăng các bài viết của riêng mình, dù trực tiếp trên LinkedIn hay trên blog của công ty hay cá nhân.

4. Hãy dành ít thời gian để trở thành người cố vấn

Các giám đốc tài chính hàng đầu đang đào tạo thế hệ tài chính tiếp theo, bắt đầu từ chính tổ chức của họ.

Việc này không cần phải tốn quá nhiều thời gian vì việc cố vấn có thể giống như một cuộc gọi 30 phút một lần, mỗi quý hoặc đơn giản là thông qua email và trò chuyện qua điện thoại thường xuyên hơn.

Trở thành người cố vấn đáng tin cậy có thể đưa đến cho CFO các cơ hội để thăng tiến thành CEO.

Hơn bao giờ hết, các công ty trong Fortune 500 đang khai thác các CFO để đảm nhận vai trò CEO, với tỷ lệ khoảng 8%. Nhưng với nhu cầu về nhân tài tài chính rất cao, họ cũng đang tìm cách thăng chức cho các CFO khác, những người đã được xác định và đào tạo để trở thành đội ngũ kế nhiệm.

CFO cũng có thể tìm kiếm những người cần được tư vấn bên ngoài bộ phận của mình để giúp đỡ họ.

Điều này tương tự như việc những nhà tuyển dụng tìm kiếm những CFO thể hiện tính cách "cố vấn chiến lược" cho toàn bộ tổ chức.

Nếu những người cần được cố vấn không chủ động tiếp cận mình, CFO hãy tìm đến họ.

Có thể bắt đầu với câu hỏi: Một ngày nào đó ai có thể đảm nhận vai trò CFO – liệu rằng bây giờ họ có nhận ra điều đó hay không? hoặc có thể trò chuyện với một nhân viên cấp dưới, công nhận họ đã hoàn thành tốt một công việc cụ thể hay là đưa ra lời khuyên cho một đồng nghiệp tỏ ra quan tâm đến một công việc cụ thể của CFO.

5. Hỗ trợ và hướng dẫn phân tích cho những người còn lại trong công ty

Trong cuộc khảo sát gần đây, 87% các nhà quản lý thuộc các phòng ban khác cho biết bộ phận tài chính hiện nay quan trọng hơn so với trước đại dịch. Đồng thời, chỉ 27% các nhà điều hành cho biết họ tin việc ra quyết định của mình là "dựa trên số liệu tài chính rõ ràng mạch lạc".

Những số liệu này chỉ rõ cơ hội cho CFO có thể giúp các bộ phận khác hiểu và sử dụng các phân tích mà phòng tài chính cung cấp. Các chuyên gia đồng ý rằng khi trình bày phân tích của CFO cho toàn bộ tổ chức, việc tường thuật 1 câu chuyện sẽ mang lại hiệu quả hơn là nói về những con số.

Trong một số trường hợp, câu chuyện đó có thể ở dạng biểu đồ đơn giản.

Shana Rowlete, Giám đốc tài chính của nhà sản xuất và phân phối Mann Lake, sử dụng biểu đồ KPI để truyền đạt phân tích của mình – cô nói về các dòng sản phẩm nào đang tăng và giảm lợi nhuận cho nhóm sản xuất của cô ấy.

Rowlete nói: "Thay vì những con số trên bảng tính, một biểu đồ trực quan sẽ đưa dữ liệu vào ngay vấn đề một cách dễ hiểu."

Tôi có thể cho nhân viên sản xuất của mình thấy: "Đây là lý do tại sao tôi cần họ sản xuất với sản lượng này; hãy nhìn xem nó sẽ đưa chúng ta đến đâu. Tôi có thể cho mọi người biết chúng ta đang ở đâu và sẽ đi về đâu."

Hãy xem xét điều gì đó bình thường như tổ chức một bữa ăn trưa tại văn phòng và học cách trình bày cho một bộ phận khác - chẳng hạn như phòng tiếp thị hoặc quản lý kho hàng - với cái nhìn tổng quan hơn cũng như suy nghĩ về hoạt động của họ từ góc độ tài chính.

Ở khía cạnh khắt khe hơn, CFO cũng có thể áp dụng phương pháp Quản trị theo Mục tiêu và Kết quả then chốt (OKR) để giúp các nhóm thiết lập các mục tiêu dựa trên dữ liệu và lập bản đồ tiến trình có thể định lượng hướng tới mục tiêu kì vọng.

Dù bằng cách nào, mục tiêu của CFO là yêu cầu tất cả các bộ phận đưa ra quyết định có lợi cho định hướng chung của doanh nghiệp.

INDICATOR	PERIOD	CURRENT	PREVIOUS	CHANGE
Sales	This Month vs. Last Month	$1,532,925	$1,338,263	↑ 14.5%
Expenses	This Period vs. Last Period	$1,221,489	$1,195,510	↑ 2.2%
Revenue	This Period vs. Last Period	$1,391,951	$1,338,554	↑ 4.0%
Receivables	Today vs. Same Day Last Month	$1,602,101	$1,547,654	↑ 3.5%
Total Bank Balance	This Period vs. Last Period	$3,167,329	$2,874,078	↑ 10.2%
Payables	Today vs. Same Day Last Month	$1,408,275	$1,359,748	↑ 3.6%
COGS	This Period vs. Last Period	$972,421	$953,750	↑ 2.0%
Inventory	Today vs. Same Day Last Month	$1,699,038	$1,671,372	↑ 1.7%
Total Pipeline Deals	Current	11		
Credit Card Balance	This Period vs. Last Period	$259	$259	0.0%

6. Tự động hóa tối đa

Việc cắt giảm nhân sự để giảm chi phí cũng như khan hiếm các nhân tài trong lĩnh vực tài chính khiến nhiều CFO đặt ra bài toán tự động hóa các công việc cao nhất có thể.

Trong cuộc khảo sát mới nhất của Oracle NetSuite và CFO.com, 28% CFO cho rằng tự động hóa là cách hàng đầu để cắt giảm chi phí, chỉ xếp sau những thay đổi về nhân sự như giảm số lượng nhân viên hay giảm ngân sách. Thật vậy, 82% giám đốc điều hành cho biết họ dự định đầu tư vào công nghệ để giảm số lượng nhân viên.

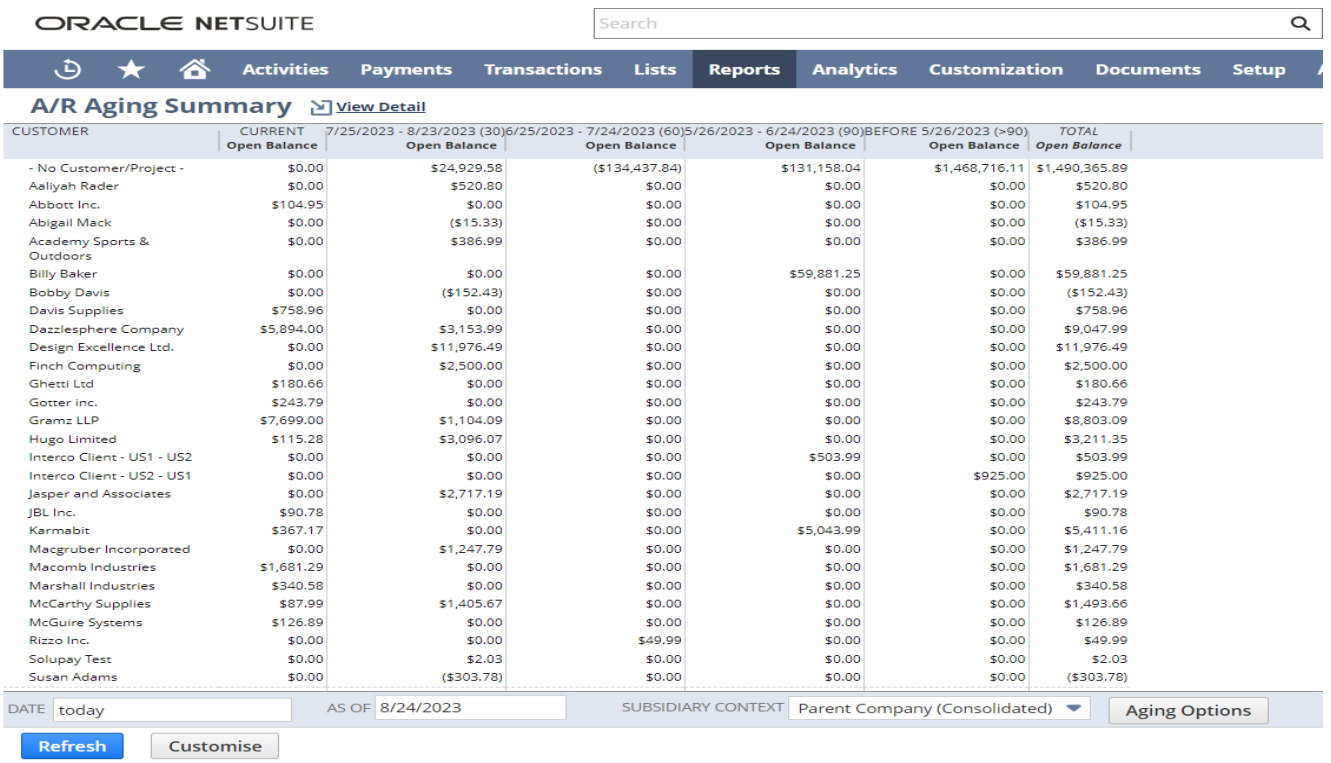
Hãy đặt câu hỏi: CFO có đang tự động hóa quy trình làm việc và nhiệm vụ quản trị hàng ngày bằng công nghệ không? Và mong muốn có thể tự động hóa những gì nếu được có nhiều công nghệ hơn?

John Cappadona, CFO của trường thanh nhạc School of Rock, đã khởi động một dự án nhằm tối ưu hóa công việc của phòng tài chính bằng việc sử dụng hệ thống ERP khoảng sáu năm trước.

Dự án bao gồm việc tận dụng tính năng tự động hóa ghi nhận hạch toán và tính lương, những nghiệp vụ đã bị bỏ qua trước đây khi School of Rock còn hoạt động với quy mô nhỏ và các công việc thủ công còn dễ dàng quản lý.

Việc khai thác tính năng tự động hóa đã có sẵn trong hệ thống hiện tại đã giúp Cappadona rút ngắn thời gian đóng kì kế toán vào cuối tháng xuống **68%** và quá trình tính toán cũng như xử lý bảng lương hàng tháng xuống **75%**, đặc biệt ít phải can thiệp thủ công hơn.

"Việc tự động hóa các nghiệp vụ khác trong doanh nghiệp giúp tiết kiệm thời gian và tiền bạc một cách hiệu quả. Nếu CFO đã phát huy tối đa tiềm năng tự động hóa của hệ thống kinh doanh hiện tại nhưng vẫn cải thiện được hiệu quả, thì đây là thời điểm để đánh giá các lựa chọn thay thế hoặc bổ sung các hệ thống mới."



CUSTOMER	CURRENT Open Balance	7/25/2023 - 8/23/2023 (30) Open Balance	6/25/2023 - 7/24/2023 (60) Open Balance	5/26/2023 - 6/24/2023 (90) Open Balance	BEFORE 5/26/2023 (>90) Open Balance	TOTAL Open Balance
- No Customer/Project -	$0.00	$24,929.58	($134,437.84)	$131,158.04	$1,468,716.11	$1,490,365.89
Aaliyah Rader	$0.00	$520.80	$0.00	$0.00	$0.00	$520.80
Abbott Inc.	$104.95	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00	$104.95
Abigail Mack	$0.00	($15.33)	$0.00	$0.00	$0.00	($15.33)
Academy Sports & Outdoors	$0.00	$386.99	$0.00	$0.00	$0.00	$386.99
Billy Baker	$0.00	$0.00	$0.00	$59,881.25	$0.00	$59,881.25
Bobby Davis	$0.00	($152.43)	$0.00	$0.00	$0.00	($152.43)
Davis Supplies	$758.96	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00	$758.96
Dazzlesphere Company	$5,894.00	$3,153.99	$0.00	$0.00	$0.00	$9,047.99
Design Excellence Ltd.	$0.00	$11,976.49	$0.00	$0.00	$0.00	$11,976.49
Finch Computing	$0.00	$2,500.00	$0.00	$0.00	$0.00	$2,500.00
Ghetti Ltd	$180.66	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00	$180.66
Gotter inc.	$243.79	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00	$243.79
Gramz LLP	$7,699.00	$1,104.09	$0.00	$0.00	$0.00	$8,803.09
Hugo Limited	$115.28	$3,096.07	$0.00	$0.00	$0.00	$3,211.35
Interco Client - US1 - US2	$0.00	$0.00	$0.00	$503.99	$0.00	$503.99
Interco Client - US2 - US1	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00	$925.00	$925.00
Jasper and Associates	$0.00	$2,717.19	$0.00	$0.00	$0.00	$2,717.19
JBL Inc.	$90.78	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00	$90.78
Karmabit	$367.17	$0.00	$0.00	$5,043.99	$0.00	$5,411.16
Macgruber Incorporated	$0.00	$1,247.79	$0.00	$0.00	$0.00	$1,247.79
Macomb Industries	$1,681.29	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00	$1,681.29
Marshall Industries	$340.58	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00	$340.58
McCarthy Supplies	$87.99	$1,405.67	$0.00	$0.00	$0.00	$1,493.66
McGuire Systems	$126.89	$0.00	$0.00	$0.00	$0.00	$126.89
Rizzo Inc.	$0.00	$0.00	$49.99	$0.00	$0.00	$49.99
Solupay Test	$0.00	$2.03	$0.00	$0.00	$0.00	$2.03
Susan Adams	$0.00	($303.78)	$0.00	$0.00	$0.00	($303.78)

7. Viết ra các ghi chú quan trọng

CFO có thể không thấy giá trị tức thời của những điều này nhưng những ghi chú quan trọng sẽ mang lại lợi ích khi CFO muốn có sự hỗ trợ của hội đồng quản trị cho một dự án.

Jason Balk, Giám đốc tài chính của công ty tiếp thị Media Place Partners cho biết, những ghi chú này có thể đơn giản như việc chuyển tiếp một bài báo được tìm thấy trong quá trình đọc hoặc biên soạn và gửi email bản cập nhật thông tin hàng tháng của công ty, hay một tài liệu gửi thay cho cuộc họp hội đồng quản trị hàng quý. Bản cập nhật hàng tháng này là nơi hoàn hảo để thực hiện việc truyền đạt thông tin/truyền tải dữ liệu từng phần.

Việc ghi chú cũng có thể dưới dạng email, tin nhắn hoặc cuộc gọi với thông tin cập nhật về các mục được thảo luận tại cuộc họp hội đồng quản trị gần nhất. Thử thách bản thân trong việc tiếp cận các thành viên trong và ngoài hội đồng quản trị với những thông tin cập nhật liên quan đến vai trò cụ thể của họ.

Ví dụ: đặt mục tiêu tiếp cận một thành viên hội đồng quản trị mỗi tháng, điều này bao gồm việc phối hợp với Giám đốc điều hành để cung cấp thông tin cập nhật về các tình huống khó khăn, một phương pháp xây dựng niềm tin và lợi thế thương mại.

Kaushik cho biết: “Triết lý quan trọng mà chúng tôi sử dụng khi giao tiếp với hội đồng quản trị là ‘Chia sẻ nhanh các tin tốt và chia sẻ nhanh hơn các tin xấu’. Đối với anh ấy, việc luôn theo sát hội đồng quản trị sẽ giúp thiết lập mối quan hệ hợp tác thực sự. Sẽ là điểm cộng nếu có thể chia sẻ giải pháp đề xuất hoặc đang thực hiện cùng với những tin tức xấu.

Trao đổi với hội đồng quản trị là một khía cạnh mà chỉ cần một nỗ lực nhỏ cũng có thể giúp CFO đảm nhận vai trò CEO. Khi nhóm phát triển chuyên nghiệp CFO.University khảo sát các thành viên hội đồng quản trị về những gì họ mong đợi từ một CFO, các câu trả lời bao gồm “sự tham gia phát triển và thực hiện chiến lược cho công ty”. Sử dụng các cập nhật để cung cấp cái nhìn về cách CFO đang thực hiện công việc đó hàng ngày hoặc hàng tháng.

8. Dành thời gian để tập trung hoàn toàn vào công việc

Ngay cả khi chưa từng nghe đến "deep work" trước đây, CFO cũng có thể đoán nó là gì: công việc được thực hiện trong một môi trường không bị phân tâm với sự tập trung cao độ.

Khái niệm này do giáo sư khoa học máy tính Cal Newport đưa ra, bao gồm việc tránh "các công việc gây xao nhãng" — email, cuộc họp, tin nhắn trong ứng dụng và những việc có thể làm nhanh chóng chiếm thời gian trong nhiều ngày.

Tập trung cao độ có thể đặc biệt thay đổi cuộc chơi đối với các CFO muốn đóng góp vào chiến lược của công ty. Bắt đầu bằng cách dành một giờ mỗi ngày, ngoài thời gian họp cao điểm và trong thời gian mà CFO thường cảm thấy làm việc hiệu quả nhất.

Huấn luyện viên CFO Mike McCracken của McCracken Alliance cho biết: "Hãy coi những khoảng thời gian này như thể chúng là những cuộc họp có tầm quan trọng đặc biệt".

"Hãy để điện thoại của bạn im lặng và tránh gửi email. Nhóm của bạn nên biết về thời gian này và bạn có thể khuyến khích họ làm điều tương tự. Điều này có thể làm giảm căng thẳng cho mỗi cá nhân khi họ hoàn thành nhiệm vụ nhanh hơn."

Tập trung hoàn toàn vào công việc thường bắt đầu bằng một nghi thức, một tín hiệu đến não rằng đã đến lúc phải tập trung. McCracken khuyên bạn nên rót một tách trà, bật nhạc không lời hoặc di chuyển đến một không gian làm việc yên tĩnh hơn.

Tìm thời gian để bắt đầu tập trung hoàn toàn có thể nói dễ hơn làm.

Huấn luyện viên CFO- Edith Hamilton của NEXT New Development yêu cầu các khách hàng mới của cô ấy bắt đầu bằng cách tạo danh sách thống kê tất cả các cuộc họp hiện tại của họ.

Cô nói: "Tôi yêu cầu họ xác định xem liệu họ có thực sự cần thiết trong mỗi cuộc họp hay không hoặc liệu ai đó trong nhóm có thể đại diện cho họ và báo cáo lại hay không".

"Điều này có thể tạo ra thời gian và thực sự là cơ hội phát triển cho các thành viên khác trong nhóm, những người cảm thấy vinh dự được đại diện cho CFO và do đó mang lại thành quả cho họ."

9. Tìm hiểu thông tin của các phòng ban khác.

Thật khó để đóng góp vào chiến lược của công ty nếu CFO nếu bạn không biết những khó khăn và nghiệp vụ của các phòng ban khác cũng như toàn bộ doanh nghiệp.

Vì vậy, hãy nói chuyện với những người bên ngoài bộ phận của bạn mình chứ không chỉ với lãnh đạo. Lý tưởng nhất là làm việc tại văn phòng thay vì ở nhà, các cuộc gọi điện video đã lên lịch với các trưởng bộ phận khác có thể hữu ích, nhưng chúng vốn dĩ rất cứng nhắc.

McCracken nói: “Sự tình cờ là chất xúc tác cho sự đổi mới. “Không dễ để tạo ra một cuộc trò chuyện trực tuyến thú vị dẫn đến những mối quan hệ sâu sắc hơn và hiệu quả hơn với những bộ phận còn lại trong công ty. Hãy tìm kiếm cơ hội để bản thân và những người còn lại trong phòng tài chính của bạn có thể trò chuyện với những người khác trong suốt quá trình làm việc.”

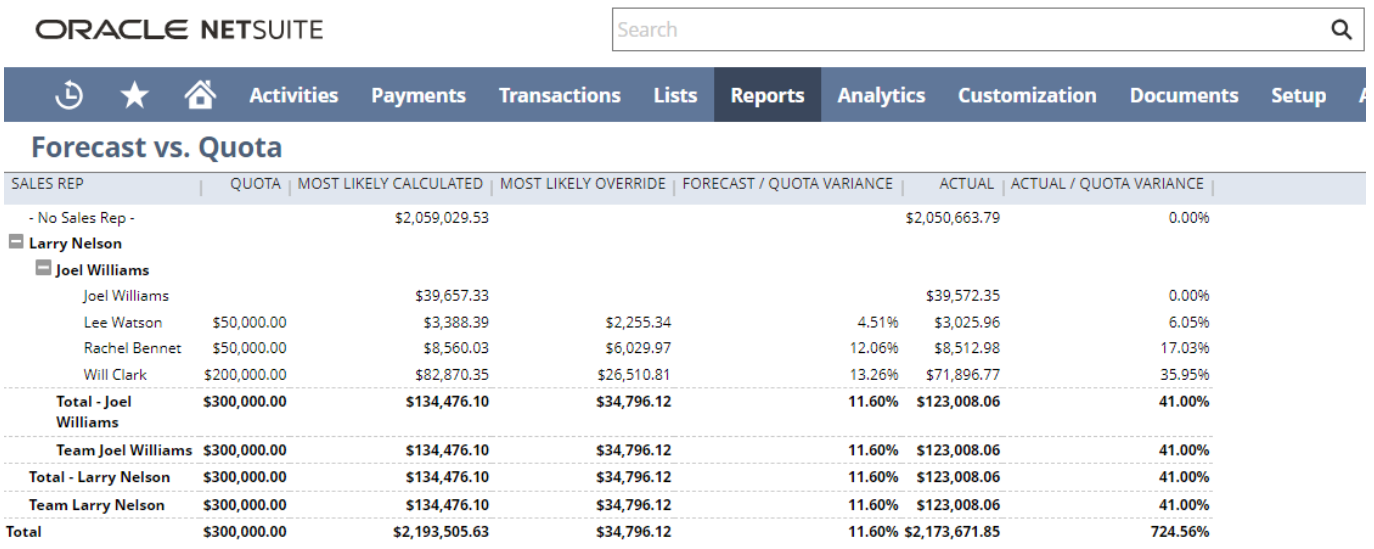
Giờ nghỉ giải lao, bữa trưa ở văn phòng hay các sự kiện của công ty là thời điểm lý tưởng cho cuộc trò chuyện thân mật. Nếu ý nghĩ đó khiến bạn rùng mình, hãy lên kế hoạch xuất hiện chỉ trong 10 phút và xem bạn gặp ai.

Hãy nhớ rằng đó cũng là một cách truyền thông tốt cho vai trò CFO: “Một cuộc trò chuyện đơn giản có thể phá vỡ các khuôn mẫu cứng nhắc và mang lại lợi ích sau này” Balk nói. Nếu bạn phải bắt đầu làm việc tại nhà, hãy thiết lập các cuộc “trò chuyện tán gẫu” trực tuyến với cùng hình ảnh với các bộ phận khác để bắt chước sự thân mật của cuộc gặp mặt trực tiếp.

McCracken nói: “Các giám đốc tài chính được quyền tìm hiểu mọi thông tin từ tất cả các bộ phận, vì tài chính tác động đến tất cả các bộ phận trong doanh nghiệp”. “Dành thời gian để tìm hiểu về mục tiêu, thách thức và ưu tiên của các bộ phận khác cũng như cơ hội để cộng tác với họ trong các dự án.”

10. Luôn xem xét kĩ và đánh giá lại mục tiêu thường xuyên

Nguyên tắc cốt lõi của OKR và một phần lý do khiến chúng trở nên phổ biến là đặt ra các mục tiêu rõ ràng và theo dõi tiến độ có thể đo lường được một cách thường xuyên.



Forecast vs. Quota

SALES REP	QUOTA	MOST LIKELY CALCULATED	MOST LIKELY OVERRIDE	FORECAST / QUOTA VARIANCE	ACTUAL	ACTUAL / QUOTA VARIANCE
- No Sales Rep -		$2,059,029.53			$2,050,663.79	0.00%
Larry Nelson						
Joel Williams						
Joel Williams		$39,657.33			$39,572.35	0.00%
Lee Watson	$50,000.00	$3,388.39	$2,255.34	4.51%	$3,025.96	6.05%
Rachel Bennet	$50,000.00	$8,560.03	$6,029.97	12.06%	$8,512.98	17.03%
Will Clark	$200,000.00	$82,870.35	$26,510.81	13.26%	$71,896.77	35.95%
Total - Joel Williams	**$300,000.00**	**$134,476.10**	**$34,796.12**	**11.60%**	**$123,008.06**	**41.00%**
Team Joel Williams	**$300,000.00**	**$134,476.10**	**$34,796.12**	**11.60%**	**$123,008.06**	**41.00%**
Total - Larry Nelson	**$300,000.00**	**$134,476.10**	**$34,796.12**	**11.60%**	**$123,008.06**	**41.00%**
Team Larry Nelson	**$300,000.00**	**$134,476.10**	**$34,796.12**	**11.60%**	**$123,008.06**	**41.00%**
Total	**$300,000.00**	**$2,193,505.63**	**$34,796.12**	**11.60%**	**$2,173,671.85**	**724.56%**

Ngay cả khi không tuân thủ khuôn khổ OKR, hãy nhớ nêu lại các mục tiêu hàng năm và/hoặc hàng quý của nhóm tại cuộc họp hàng tuần. Phân tích hiệu suất trên các KPI phù hợp với những mục tiêu này, xem xét các hành động mà mỗi thành viên trong nhóm sẽ thực hiện trong tuần này để tiếp tục thực hiện chúng và đưa ra giải pháp để loại bỏ bất kỳ rào cản nào có thể xảy ra.

Đối với những nhóm có đủ khả năng tài chính và thời gian, Hamilton khuyến nghị nên tổ chức cuộc họp phòng tài chính cả ngày một lần mỗi quý, một hoặc hai tuần sau cuộc họp hội đồng quản trị của doanh nghiệp. Cô khuyên các CFO nên chia cuộc họp thành ba phần: một phần dành cho sự cạnh tranh giữa các thành viên, có thể với sự hỗ trợ của một vài hoạt động từ bộ phận nhân sự; một để xem lại những bài học từ quý trước; và một để xem xét tiến độ thực hiện các mục tiêu hàng năm.

Ít nhất hàng năm, hãy giành thời gian để đánh giá mục tiêu của phòng.

McCracken khuyên CFO nên đặt câu hỏi xoay quanh ba chủ đề cốt lõi:

1.Tài năng.

Công ty cần thêm nhân lực ở đâu? Nâng cao kỹ năng có phải là một khoản đầu tư có thể thực hiện được bằng cả thời gian và nguồn lực không? Liệu việc tuyển dụng với sự hỗ trợ từ bên ngoài có cho phép doanh nghiệp tận dụng cơ hội sớm hơn không?

2.Quy trình.

Các hoạt động tài chính đã sẵn sàng để mở rộng quy mô chưa? doanh nghiệp phải thực hiện những thay đổi quy trình nào để giảm thiểu chi phí và thách thức khi phát triển?

3.Công nghệ.

Những công nghệ nào hiện có trên thị trường sẽ phù hợp với công ty và thời điểm đầu tư tối ưu là khi nào?

Tất nhiên, câu trả lời cho những vấn đề trên sẽ thể hiện tầm nhìn chung của toàn công ty, do đó việc này thể hiện tầm quan trọng của mối quan hệ bền chặt với CEO.

Cuối cùng, hãy cẩn thận khi đầu tư quá nhiều thời gian để xem xét lại mục tiêu. McCracken nói: “Việc lặp lại là cần thiết, nhưng “liên tục lập biểu đồ và phân tích có thể gây ra những hậu quả tiêu cực”.

BTM Global - US

330 South Second Avenue Suite 450 Minneapolis, MN 55401
Phone: +1 612 238 8800

BTM Global - Việt Nam

P. 202, Tòa nhà Helios, Đường số 3, Công Viên
Phần Mềm Quang Trung, Phường Tân Chánh Hiệp, Quận 12,
Thành Phố Hồ Chí Minh, Việt Nam

- Phone: +84 28 5437 1104
- Hotline: +84 90 320 6234
- Email: btmvn@btmglobal.com
- Website: **www.btmglobal.com**