

Hướng dẫn doanh nghiệp lưu và gửi số liệu kê khai

Để thực hiện lưu lại số liệu vào hệ thống, doanh nghiệp thực hiện các bước như dưới đây:

Lưu và gửi số liệu kê khai

Bước 1: Sau khi thực hiện kê khai số liệu cho tất cả các tiêu chí → Người dùng nhấn chuột vào nút “**Lưu kê khai**” hoặc “**Lưu kê khai và kết thúc**”

ST T	Trụ cột/ Chỉ số thành phần/ Tiêu chí	Kê khai số liệu	Căn cứ để đánh giá/ chấm điểm	Điểm tự đánh giá
		Doanh nghiệp đã thiết lập chiến lược thương hiệu số toàn diện và được hiểu rõ trong toàn bộ Doanh nghiệp và các đối tác	- Doanh nghiệp xây dựng Thương hiệu số trên các social media, website.	
2.1.1	Chiến lược thương hiệu số với các nguyên tắc thương hiệu được áp dụng trong toàn Doanh nghiệp	<p>--- Chọn ---</p> <p>Tỷ lệ phòng ban trong doanh nghiệp có định hướng chiến lược số:</p> <p>- Tổng số phòng ban có định hướng chiến lược số</p> <p>45</p>	<p>Tải lên <small>Kéo & thả file</small></p>	
		Doanh nghiệp và các đối tác trong hệ sinh thái của doanh nghiệp gắn liền với cấu trúc quản trị thương hiệu số	- Doanh nghiệp có phòng ban thiết kế, theo dõi giám sát và có bộ quy chuẩn về hình ảnh thương hiệu số	

Lưu kê khai Lưu kê khai và kết thúc

Nút lưu số liệu kê khai

Lưu ý:

- Nút “**Lưu kê khai**” : lưu lại số liệu đã kê khai cho các tiêu chí và thực hiện kê khai tiếp cho các tiêu chí khác hoặc trụ cột khác
- Nút “**Lưu kê khai và kết thúc**” : lưu lại số liệu đã kê khai và di chuyển sang màn hình kết quả đánh giá mức độ chuyển đổi số

Bước 2: Sau khi số liệu kê khai đã được lưu → Hệ thống sẽ tự động đánh giá mức độ chuyển đổi số của từng tiêu chí đã được cấu hình sẵn

Trải nghiệm số cho khách hàng		Chiến lược số	Hạ tầng và công nghệ số	Vận hành	Chuyển đổi số văn hoá doanh nghiệp	Dữ liệu và tài sản thông tin
ST T	Trụ cột/ Chỉ số thành phần / Tiêu chí	Kê khai số liệu	Căn cứ để đánh giá/ chấm điểm		Điểm tự đánh giá	
1	Trải nghiệm số cho khách hàng				5.00 ⓘ	
1.1	Thấu hiểu khách hàng từ bên ngoài				5.00 ⓘ	
	Doanh nghiệp mang lại trải nghiệm tốt với các sản phẩm và dịch vụ của mình					
1.1.1	Trải nghiệm khách hàng được cá nhân hóa dựa trên bối cảnh và thông tin chi tiết được thu thập về khách hàng.	<p>Doanh nghiệp và các đối tác trong hệ sinh thái của doanh nghiệp thu thập dữ liệu hành vi khách hàng để phục vụ cá nhân hóa trải nghiệm.</p> <p>Có <input type="text" value=""/></p> <p>Tỷ lệ dữ liệu hành vi khách hàng được doanh nghiệp thu thập để phục vụ cá nhân hoá trải nghiệm:</p> <p>-</p> <p>Tổng số dữ liệu hành vi khách hàng được thu thập</p> <p>56 <input type="text" value=""/></p> <p>-</p> <p>Tổng số dữ liệu hành vi của khách hàng</p> <p>56 <input type="text" value=""/></p>	<p>- Có văn bản quy định về việc thu thập và sử dụng dữ liệu khách hàng.</p> <p>- Có bộ dữ liệu về khách hàng phục vụ cho việc nâng cao trải nghiệm khách hàng</p> <p>- Bảng phân tích dữ liệu khách hàng, đánh giá tiềm năng.</p> <p>- Doanh thu tăng trưởng nhờ cá nhân hóa trải nghiệm khách hàng mang lại</p>		5.00 ⓘ	
<input type="button" value="Tải lên"/> Kéo & thả file						
<input type="button" value="Lưu kê khai"/> <input type="button" value="Lưu kê khai và kết thúc"/>						

Điểm từng tiêu chí