

## 评比考核定量指标设计

评比对象 评比维度	一般销售人员	销售管理人员
业绩评比 量化指标	1. 销售额（量） 2. 重点产品销售额 3. 新客户开发数量 4. 销售回款率 5. 客户服务满意度	1. 销售额（量） 2. 新客户开发数量 3. 销售回款率 4. 销售同比（环比）增长率 5. 销售人员培训完成率 6. 有效提案次数 7. 关键客户流失率 8. 客户档案完成率
利润评比 量化指标	1. 销售利润率 2. 销售费用额度	1. 销售利润率 2. 销售费用预算完成率
地域评比 量化指标	1. 地域销售额达标率 2. 地域销售利润率	1. 地域销售额达标率 2. 地域销售利润率 3. 地域市场占有率
辅助量化指标	1. 合同期销售回款数量 2. 工作年限	1. 合同期销售回款数量 2. 工作年限