

中国管理资源网 <http://www.qg68.cn> 海量管理资料免费下载

OTC代表绩效指标

方面	关键成功因素	关键绩效指标	指标定义/公式	评估对象	质/量化指标	组织/部门/小组/个人指标
财务方面	1.1.1.2 增加来自终端的销售收入	OTC终端平均销售收入	本期OTC终端销售总量/OTC终端数量	销售部、市场部	量化	部门/小组
财务方面	1.1.1.5 增加来自OTC渠道的销售收入	OTC销售收入	本期OTC销售收入	销售部、市场部	量化	部门/小组
财务方面	1.1.1.7 增加来自新产品的销售收入	新产品销售收入	本期新产品的销售收入	公司、销售部、市场部、研发中心	量化	部门/小组
财务方面	1.1.1.9 增加来自新终端渠道的销售收入	当期来自新终端渠道的销售收入	当期来自新终端渠道的销售收入	销售部、市场部	量化	部门/小组

客户方面	2.1.1提高终端覆盖	新开发OTC终端数	年累计新增加的OTC终端数量	销售部	量化	小组
财务方面	1.1.2.5控制与降低销售环节的成本费用	销售员费用比率	(销售员差旅费+销售员交际应酬费+工资) / 销售员完成的销售金额 * 100%	销售部	量化	部门 / 小组 / 个人
客户方面	2.2.2.1提高客户拜访水平	拜访任务完成率	拜访任务完成率	销售部	量化	小组 / 个人

评估频率	目标值	权数	信息来源
每月		15	销售报告 (ERP系统和统计分析报表)
每月		35	销售报告 (ERP系统和统计分析报表)
每季		10	销售报告 (ERP系统和统计分析报表)
每月		10	销售报告 (ERP系统和统计分析报表)

每月		10	销售报告 (ERP系 统和统计 分析报表)
每月		10	费用明细 科目及销 售报告
每月		10	客户拜访 记录

100