

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

绩效考核体系 - 平衡计分卡
外贸部经理

外贸部经理绩效指标								
方面	关键成功因素	关键绩效指标	指标定义/公式	质/量化指标	评估频率	目标值	权数	信息来源
财务方面	1.1.1.10增加来自出口产品的销售收入	出口产品销售收入	本期出口产品的销售收入	量化	每月		40	销售报告 (ERP系统和统计分析报表)
财务方面	1.1.2.5控制与降低销售环节的成本费用	销售环节费用的预算节省率	实际销售环节费用/计划销售环节费用 * 100%	量化	每月		10	费用明细科目及预算资料
财务方面	1.1.3.5提高出口利润率	出口利润率	(出口销售收入 - 销售成本 - 销售税金及附加) / 出口销售收入	量化	每月		10	销售月报和成本分摊 (ERP系统和统计分析报表)
客户方面	2.1.2积极开拓国际市场	新开拓的国际市场客户数	本期新开拓的国际市场客户数	量化	每月		10	销售报告 (ERP系统和统计分析报表)
客户方面	2.4.4 开拓国际市场	国外药品注册完成率	当期实际国外药品注册通过数/计划中国外药品注册通过数 * 100%	量化	每年		20	国外认证机构认证结果
3.内部营运方面	3.5建立并持续改善公司流程和制度	有效的流程和制度得到实施的百分率	得到实施的流程和制度/适用的流程和制度的总数	质/量化	每半年		10	流程实施得分

绩效考核体系 - 平衡计分卡
外贸业务主办

外贸业务主办绩效指标								
方面	关键成功因素	关键绩效指标	指标定义/公式	质/量化指标	评估频率	目标值	权数	信息来源
财务方面	1.1.1.10增加来自出口产品的销售收入	出口产品销售收入	本期出口产品的销售收入	量化	每月		50	销售报告 (ERP系统和统计分析报表)
财务方面	1.1.2.5控制与降低销售环节的成本费用	销售环节费用的预算节省率	实际销售环节费用 / 计划销售环节费用 * 100 %	量化	每月		15	费用明细科目及预算资料
财务方面	1.1.3.5提高出口利润率	出口利润率	(出口销售收入 - 销售成本 - 销售税金及附加) / 出口销售收入	量化	每月		10	销售月报和成本分摊 (ERP系统和统计分析报表)
客户方面	2.1.2积极开拓国际市场	新开拓的国际市场客户数	本期新开拓的国际市场客户数	量化	每月		15	销售报告 (ERP系统和统计分析报表)
客户方面	2.4.4 开拓国际市场	国外药品注册完成率	当期实际国外药品注册通过数 / 计划中国外药品注册通过数 * 100%	量化	每年		10	国外认证机构认证结果