

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

OTC产品经理绩效指标

方面	关键成功因素	关键绩效指标	指标定义/公式	评估对象	质/量化指标	组织/部门/小组/个人指标
财务方面	1.1.1.6 增加来自新药渠道的销售收入	新药销售收入	本期新药销售收入	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	1.1.2.5 控制与降低销售环节的成本费用	广告、市场调研费用占主营业务收入比率	$(\text{广告费} + \text{各类促销费}) / \text{主营业务收入} * 100\%$	销售部、市场部	量化	部门/小组

财务方面	1.1.3提高利润率	销售毛利率	(销售总收入 - 销售成本 - 销售税金及附加) / 销售总收入	公司、销售公司	量化	组织 / 部门
财务方面	1.1.3.2提高新产品利润率	新产品的利润率	(新产品销售收入 - 新产品销售成本 - 新产品销售税金及附加) / 新产品销售总收入	公司、销售部、市场部、研发中心	量化	组织 / 部门 / 小组
客户方面	2.1提高市场份额	市场份额	公司销售收入 / 行业销售总额	公司、销售部、市场部	量化	组织 / 部门
客户方面	2.3建立良好的企业和品牌形象	产品认知度	公司产品在终端消费者中的认知程度	市场部	质 / 量化	部门

客户方面	2.4.1提高医院招标投标活动有效性	医院招标投标活动中 中标率	医院招标投标活动中 中标数/医院招标投标活动应标数	销售部、 市场部	量化	部门/小组
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	所有部门	质/量化	组织/部门

评估频率	目标值	权数	信息来源
每月		40	销售报告 (ERP系统和统计分析报表)
每年		15	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	按客户类别的各项利润指标
每月		5	销售月报和成本分摊 (ERP系统和统计分析报表)
每月		5	ERP系统销售月报 / 市场资料
每年		0	第三方专业调查机构

每季		10	医院招标投标活动项目总结
每半年		5	流程实施得分

100