

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

办事处商务主管绩效指标

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	1.1.1.1 增加一批协议户平均销售收入	一批协议户平均销售收入	一批协议户销售收入/一批协议户数	销售部	量化	部门/小组
财务方面	1.1.1.3 增加来自商务渠道的销售收入	商务渠道销售收入	本期商务渠道销售收入	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	销售费用比率	当期销售费用/当期销售金额 * 100%		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	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
财务方面	1.2.2 加速应收帐款的周转率	应收帐款 周转率	主营业务 收入 / 应 收帐款平 均余额	销售部、 会计部	量化	部门 / 小组 / 个人
客户方面	2.2.1.3 加强经销商管理， 维护市场 稳定	市场上由 于经销商 造成的冲 货次数	市场上由 于经销商 造成的冲 货次数合 计	销售部	量化	部门 / 小组
客户方面	2.2.1.3 加强经销商管理， 维护市场 稳定	对由经销 商造成的 冲货情况 的反应速 度	制止冲货 与发生冲 货之间的 时间间隔 天数	销售部	量化	部门 / 小组

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
客户方面	2.3.3提 高公共关 系活动质 量	当期进入 当地社保 目录的药 品数	当期进入 当地社保 目录的药 品数量	销售部	量化	小组

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		20	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		5	费用明细 科目及预算资料

每月		10	费用明细科目及销售报告
每月		10	销售报告(ERP系统和统计分析报表)
每月		5	冲货记录
每月		5	冲货记录

每月		10	客户拜访记录
每年		10	当地社保目录

100