

# \_\_\_\_产品经理\_\_\_\_月份考核三E卡

被考核人:

项目		时 间																							
		27	28	29	30	31	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
日 计 酬 项 目	直销量计划线①																								
	保底线 (去年同期) ②																								
	当日实际直销量③	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	
	单台提成S1=③*单台提成系数(____元/台)④																								
	超计划奖励S2= (③-①) *④*0.5																								
	欠保底被索赔S3=(②-③)*④(当②≤③时,S3=0)																								
	被区域经理索赔S4(条件:质量,按单台提成;直销员培训不到位一次,-10元;中转库缺货,每种型号-10元,演示道具不到位,每个商场-10元。																								
	索赔上下工序S5索赔直销员:直销员低于保底线索赔,不计酬;索赔区域经理,条件:价格乱,每种型号索赔50元;低于合理库存,每台10元;销售现场不演示,人员迟到早退,每次-10元。																								
	即时激励(S6)																								
	当日计酬=S1+S2 - S3-S4+S5±S6	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	/	
当日考评																									

月度考核项	定单履约率	超出±10%，每个百分点兑现-50元，本月实际定单履约率为_%，兑现__元。																							
	区域均衡激励(计划的1.2倍为A,低于去年同期为C,介于两者之间为B)	区域																							
		计划																							
		去年同期																							
		实际完成率																							
	网络提高	类别	计划	实际	差异	激励																			
		An-Am																							
		0.C、B-A																							
0、C-B																									
	0-C																								

月总收入=周收入合计\_\_\_\_元+月度考核激励额\_\_\_\_元+补贴收入\_\_\_\_+其他\_\_\_\_=\_\_\_\_元

填报 (产品经理) :

审核 (中心经理) :

复审 (劳资员)

