

## 销售副总经理考核指标

	指标项	考核目的	考核内容	考核人
<b>任 务 绩 效 50%</b>	营销战略方案的质量	保证营销战略和总体战略一致	对市场需求结构分析的客观性、合理性；市场容量预测与实际销售情况的绝对偏差量；营销策略的可行性	<b>总 经 理</b>
	年度销售目标完成情况	保证公司的销售目标能够按计划完成	销售收入完成百分比、销售计划执行情况	
	营销策划方案的质量	保证营销策划方案的市场投放效果与开发公司的销售经营目标的连贯性和一致性	编制营销策划方案的合理性、可行性；营销策划方案实施的效果；营销策划方案创造的经济价值分析	
	企业品牌知名度	保证提升公司品牌形象，增强公司竞争力	品牌宣传的力度、品牌被市场的认可程度	
	销售费用预算执行偏差率	整体上加强销售费用规模和效果控制，提高利润率	销售费用是否合理有效，销售费用预算执行偏差率	
	销售费用收入比率	保证销售费用的高效使用	投入的销售费用和销售收入的比值与目标值的偏差程度	
	销售管理体系的规范化程度	保证建立健全规范化的销售管理体系，同时使销售管理体系发挥最大的效能	销售管理制度建设的标准化程度；销售管理体系运营的规范化程度；销售管理体系运行的经济价值分析	
	客户满意度	保证对客户的服务质量，提高公司的核心竞争力	年客户投诉总量，客户投诉是否及时、有效得到解决，是否积极服务客户	
<b>备注</b>	销售费用预算执行偏差率=1 -  销售费用年度预算-实际年度销售费用  / 销售费用年度预算			