

目 录

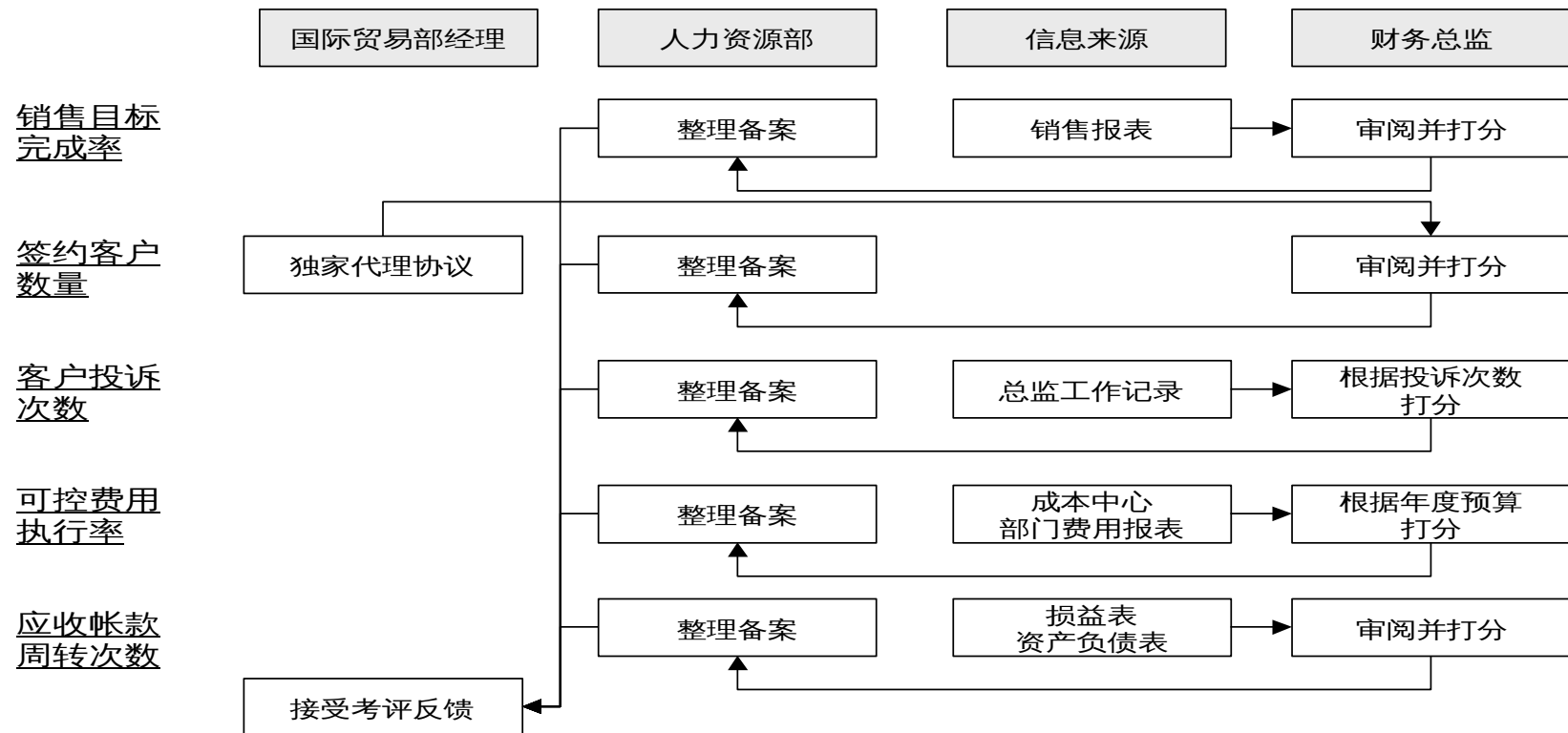
国际贸易部经理 KPI 组成表.....	2
国际市场部出口流程控制 KPI 组成表.....	4
国际市场部生产组织管理 KPI 组成表.....	6
国际市场部市场拓展 KPI 组成表.....	8

国际贸易部经理 KPI 组成表

KPI	考核周期	考核标准	KPI 说明	权重	计算方式	信息来源	考核目的
销售目标完成率	半年	100%	完成销售计划的百分比	35%	$A*100$	SAP《销售报表》	完成销售，拓展市场
签约客户数量	年度	B	签约客户指的是签订独家代理合同的客户	25%	$100 - (B - A) * 8$	国贸部《独家代理协议》	拓展市场
客户投诉次数	年度	0	投诉到上级经理的次数	20%	$100 - A * 50$	总监记录	提高服务质量
可控费用执行率	年度（按季度分解）	100%	除掉不可控费用之外的费用	10%	$100 - (A - 100%) * 200$	《公司年度预算》 《部门费用报表》	降低管理成本，提高管理技能
应收帐款周转次数	年度（按季度核算）	B 次/年	销售回款/应收帐款	10%	$100 - (B - A) * 50$	《现金流量表》 《资产负债表》	提高资金使用率，严肃合同

备注：计算方式中 A 表示实际完成数，B 表示公司计划数。

国际贸易部经理考核流程



国际市场部出口流程控制 KPI 组成表

KPI	KPI 说明	周期	考核标准	权重	数据来源	计算方法	考核目的
发货完成率	实发货数额/应发货数额	季	100%	40%	部门记录	$A \times 100$	保证发货的按计划执行
客户投诉数	是否构成投诉以部门经理的根据实际情况做出判断	季	0	20%	经理工作记录	$100 - A \times 100$	提高服务质量
应收货款完成率	实收货款/应收货款	季	100%	30%	部门记录及财务部记录	$A \times 100$	按时结汇
统计报表	软指标（见附表）	季	见附表	10%	SAP 系统及部门记录	见附表	信息的及时沟通

附注：A 为实际完成数；

软指标评分表

表一：季度统计报表评分表（由国际市场部经理填写）

请针对国际市场部出口流程控制提交的季度统计报表从以下三方面评分

软指标评分项目	权重	得分	加权得分
统计表提交时间	30%		
统计报表准确性	40%		
统计报表完整性	30%		
总计	100%		

国际市场部生产组织管理 KPI 组成表

KPI	KPI 说明	周期	考核标准	权重	数据来源	计算方法	考核目的
生产计划完成率	见附表	季	100%	40%	SAP 系统记录 及部门生产计划	$A \times 100$	确保国外定单的按时保质完成
客户投诉率	见附表	季	0	20%	经理工作记录	$100 - W \times 100$	实现客户的最大满意度
季节产品开发、设计及样品的完成情况	见附表	季	100%	40%	经理工作记录	$A \times 100$	保证样品的按计划完成上会

附注：A 为生产计划与样品的完成情况；W 为客户投诉率

国际市场部生产组织管理 KPI 说明表

KPI 指标	具体内容
生产计划完成率	◆ 当出现计划未完成情况时，由经理根据实际情况做出判断确认责任的归属
客户投诉率	◆ 客户投诉的内容包括产品的交期、质量、服务等 ◆ 对于伴随业务发展出现的问题将由部门经理确认
季节产品开发、设计及样品的完成情况	◆ 样品的开发完成以前期制定的产品开发计划为准

国际市场部市场拓展 KPI 组成表

KPI	KPI 说明	周期	考核标准	权重	数据来源	计算方法	考核目的
应收帐款回款率 销售计划完成率	回款数/应收帐款 的百分比	季度 季度	100% 100%	20% 40%	代理公司结汇 SAP 水单统计数	$A \times 100$ $A \times 100$	保证贷款的及时按约 完成销售，拓展市场 是回收
签约客户数量	按计划约定的 数量进行	季度	B	20%	国际市场部《独 家代理协议》	$100 - (B - A) \times 8$	拓展市场
客户投诉数	是否构成投诉 以部门经理的 根据实际情况 做出判断	季度	0	20%	经理工作记录	$100 - A \times 100$	提高服务质量

附注：A 为实际完成数；B 为公司计划数