

渠道运营中心2024年09月份绩效管理计划

◆渠道运营中心 2024年9月绩效目标

渠道运营中心 绩效目标:

岗位	姓名	英文名	指标	权重	目标值	备注
部门负责人岗	胡百川	Baichuan	GMV	40%	15000000	当月B2B业务的GMV
			部门管理绩效 (项)	20%	2	1、在现有用户等级和权益的基础上，进一步完善用户运营体系，输出<用户运营体系V2.0>； 2、完善交付服务流程，更新各类客诉赔付标准提升服务端综合竞争力，输出<交付服务&赔付标准V2.0>
			下单客户数	40%	450	当月B2B业务实际成交的客户数
商务岗	危鹤坚	Jason	GMV指标	70%	2000000	
			下单客户数	30%	60	
商务岗	何嘉健	Carl	GMV指标	70%	2000000	
			下单客户数	30%	60	
商务岗	曾志伟	Amy	GMV指标	70%	2000000	
			下单客户数	30%	60	
商务岗	罗康辉	Frank	GMV指标	70%	2000000	
			下单客户数	30%	60	
商务岗	张诚磊	Gehry	GMV指标	70%	2000000	
			下单客户数	30%	60	
商务岗	潘君捷	/	GMV指标	70%	1000000	
			下单客户数	30%	30	

◆渠道运营中心 2024年9月绩效目标

渠道运营中心 绩效目标：

岗位	姓名	英文名	指标	权重	目标值	备注
商务岗	钱玉欧	Alvin	GMV指标	70%	2000000	
			下单客户数	30%	60	
商务岗	李明	Ace	GMV指标	70%	500000	
			下单客户数	30%	20	
商务岗	徐海龙	Klose	GMV指标	70%	500000	
			下单客户数	30%	20	
商务岗	邓文	Devin	GMV指标	70%	500000	
			下单客户数	30%	20	
渠道运营岗	林燕	Dorcas	直连酒店GMV	70%	9000000	直连酒店GMV
			直连产单客户数	20%	400	直连酒店当月总下单客户数
			酒店动销数	10%	1100	直连有产酒店数
渠道运营岗	王智英	Christina	区域直采GMV	70%	2700000	区域直采GMV (日、韩、澳新、泰、越、中国含手工单)
			直采产单客户数	20%	120	区域直采当月总下单客户数
			酒店动销数	10%	160	负责区域的直采有产酒店数

◆渠道运营中心 2024年9月绩效目标

渠道运营中心 绩效目标：

岗位	姓名	英文名	指标	权重	目标值	备注
渠道运营岗	丘珊珊	Sansa	GMV	70%	5100000	华南+华西区域KA客户GMV
			客户满意度	30%	90	客户抽样满意度调研平均分 (15份以上有效问卷)
渠道运营岗	郑伟林	William	玩乐客户运营	25%	2项	1、盘点当前B2B业务中的玩乐业务目标客户，对客户需求进行分析 (10分，产出：分析报告)； 2、依据分析报告，盘点产品覆盖情况，做定向产品引入和上架 (15分，产出：覆盖率，建议引入产品清单)
			玩乐业务GMV	50%	200000	玩乐产品在B2B产生的GMV
			通过售前咨询转化带来的GMV	25%	200000	定位售前咨询的小B客户需求，通过解答问题，发券等方式，形成订单转化；

◆渠道运营中心 2024年9月绩效目标

渠道运营中心 绩效目标：

岗位	姓名	英文名	指标	权重	目标值	备注
渠道运营岗	李佳苓	Jolin	促销活动GMV	60%	3000000	针对客户需求，在总体补贴策略框架下，设计各类促销活动玩法，通过促销、补贴类优惠券带来的增量GMV
			销售支持	20%	2项	1、业务系统的管理和销售支持，推动产研启动CRM和B2B的API对接工作，并对该项工作行程全面的需求支持和关键节点确认；（10分） 2、促销活动数据的统计分析，支持后续的产品优化和补贴优化（10分，产出：每周做促销数据统计，发现并解决问题，持续优化促销补贴的策略）
			客户运营	20%	2项	1、从现有客户情况出发，梳理整体客户运营的节奏，并重新规划月度客户运营计划，包含分销商权益券（10分，产出：当前所有运营盘点、分类、并出具有规划的运营方案，方案阶段） 2、支持并push销售触达客户，关注当前活动下发率、触达率（10分，产出：活动下发数量、BD下发率70%）
渠道运营岗	谢徐亮	/	GMV	70%	4200000	华东+华北区域KA客户GMV
			客户满意度	30%	90	客户抽样满意度调研平均分（15份以上有效问卷）

◆渠道运营中心 2024年9月绩效目标

渠道运营中心 绩效目标：

岗位	姓名	英文名	指标	权重	目标值	备注
渠道运营岗	高艳艳	/	产品服务优化	40%	4项	
			客户运营	40%	2项	
			售前转化&促销活动GMV	20%	3200000	通过售前咨询转化带来的GMV (含酒店+玩乐)，及各类促销活动转化的GMV
渠道运营岗	陈春春	Cici	区域直采GMV	70%	3300000	区域直采GMV (印尼+马来+新加坡+菲律宾+中东+北美+欧洲, 含手工单)
			直采产单客户数	20%	120	区域直采当月总下单客户数
			酒店动销数	10%	160	负责区域的直采有产酒店数

◆各业务部门2024年9月绩效运用方案

考核成绩与奖金关系为：

- 1、每次月度考核完成率低于60%者，免当月绩效奖金；
- 2、年度累积两次月度考核完成率低于60%者，作警告处理；
- 3、连续两次月度完成率低于60%者，纳入绩效改进计划；
- 4、年度累积三次考核完成率低于60%者，公司将无条件对其作调岗、降薪或淘汰处理；
- 5、试用期员工绩效得分作为转正评估依据。