

渠道运营中心2024年11月份绩效管理计划

◆渠道运营中心 2024年11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%	17650000	当月B2B业务的GMV
			部门管理绩效(项)	30%	3	1、服务升级的全面落地（系统技术、BD对外输出、客服部门的配套服务） 2、团房业务的升级落地（系统迭代、流程优化、数据分析框架） 3、基于客户盘点结果的运营策略落地，通过各类运营动作，走通新激活客户，及唤醒沉默客户的路径并带来实际效果
			产单客户数	15%	30	月GMV10W以上的KA客数数
			客户唤醒&激活	15%	135	通过各类运营动作，新激活客户，及唤醒沉默客户，合计数量
商务岗	危鹤坚	Jason	GMV指标	70%	2400000	
			有产客户数	30%	68	
商务岗	何嘉健	Carl	GMV指标	70%	2400000	
			有产客户数	30%	68	
商务岗	曾志伟	Amy	GMV指标	70%	2400000	
			有产客户数	30%	68	
商务岗	罗康辉	Frank	GMV指标	70%	2400000	
			有产客户数	30%	68	
商务岗	张诚磊	Gehry	GMV指标	70%	2400000	
			有产客户数	30%	68	
商务岗	潘君捷	/	GMV指标	70%	1500000	
			有产客户数	30%	42	

◆渠道运营中心 2024年11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%	2400000	
			有产客户数	30%	68	
商务岗	徐海龙	Klose	GMV指标	70%	1000000	
			有产客户数	30%	28	
商务岗	邓文	Devin	GMV指标	70%	750000	
			有产客户数	30%	21	
渠道运营岗	高艳艳	/	活动GMV&玩乐GMV (含广发项目GMV)	30%	2847500	各类促活、促销、营销活动直接转化的GMV，及玩乐品类GMV
			客户唤醒&激活	30%	135	通过各类运营动作，新激活客户，及唤醒沉默客户，合计数量
			关键业务推进	20%	2	1、服务升级的落地 (系统技术、BD对外输出、客服部门的配套服务) 2、会员权益体系的升级落地 (系统技术、BD对外输出、客户交付)
			系统和数据分析	20%	2	1、结合业务实际需求，优化现有数据分析框架； 2、结合业务实际需求，确定和启动系统优化迭代方案；

◆渠道运营中心 2024年11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	林燕	Dorcus	直连酒店GMV	50%	1323750	
			API客户GMV	30%	1500000	
			业务运营	10%	3	①新增API客户的上线跟产单
				5%	1	②API技术需求整理及Q&A进一步优化
				5%	1	③直连资源的优化，制定O类资源的进一步细分及资源开发申请制度
渠道运营岗	王智英	Christina	直采GMV	70%	3530000	直采产品GMV (不含团房)
			直采产品运营策略及执行	20%	1	优化直采产品运营策略，并通过CRM和BD体系精准推送，实现转化
			定向直采跟进	10%	12	推动、协助直采团队完成重要产品定向直采

◆渠道运营中心 2024年11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	丘珊瑚	Sansa	GMV	70%	5040000	华南区域KA客户GMV (区域总GMV目标的70%)
			高产客户数	20%	11	月GMV达到10W以上的产单客户数
			客户盘点分析	10%	10	1、协助华南区域3位BD进行客户盘点，完成KA分析报告不少于15份，5分； 2、定期和BD复盘客户并公共对应的运营策略和BD建议，输出复盘工作报告，5分；
渠道运营岗	郑伟林	William	玩乐业务GMV	40%	150000	玩乐业务在B2B产生的GMV
			广发项目GMV	40%	50000	广发银行信用卡项目产生的GMV
			售前支持	20%	2	工作日的网页售前支持；基于客户售前需求，升级现有的服务模式，提高售前咨询的客户满意度
渠道运营岗	李佳苓	Jolin	促销活动GMV	55%	2647500	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
			客户运营&销售支持	10%	135	1、通过各类运营动作，对待激活、待复购、沉默客户进行触达，完成客户新客户转化及老客户唤醒。
				25%	1	2、大促、转化、唤醒等营销活动策划及落地。
			数据分析	10%	2	1、针对各类营销活动进行活动复盘 2、对发放的各类优惠券从发放、使用、优惠力度等更细的维度进行分析。

◆渠道运营中心 2024年11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	李一卉	/	GMV	70%	2205000	华南区域KA客户GMV (区域总GMV目标的70%)
			高产客户数	20%	6	月GMV达到10W以上的产单客户数
			客户盘点分析	10%	10	协助华南区域2位BD进行客户盘点，完成KA分析报告不少于10份
渠道运营岗	谢徐亮	/	KA GMV	60%	12355000	来自KA客户的总GMV
			高产客户数	20%	30	月GMV达到10W以上的产单客户数
			大客户运营团队管理	20%	1	建立大客户运营团队的内部管理体系，输出：大客户运营规则和标准流程
渠道运营岗	陈春春	Cici	团房业务GMV	70%	1500000	团房业务GMV (系统团房+手工团房，含EBK团房)
			团房业务流程和数据分析	20%	1	对当前团房系统和流程，建立业务数据分析框架，进行业务诊断分析，发现问题，提出优化方案
			团房业务团队建设	10%	1	业务团队初步整合，明确业务目标和抓手，输出内部岗位职责和工作内容分工说明

◆各业务部门2024年11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。