



# 渠道运营中心2024年12月份绩效管理计划

# ◆渠道运营中心 2024年12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%	19500000	当月B2B业务的GMV
			产单客户数	30%	400	当月产生B2B业务订单的客户数量
			部门管理绩效(项)	30%	3	1、定制师培训项目启动，完成客户需求分析，确定培训内容框架，完成B2B系统操作培训内容，及一部分热门目的地和产品培训内容； 2、完善小B运营体系，启用“官方小助手账号”，走通批量激活唤醒流程； 3、明确团房业务阶段性升级及落地方向，并有计划的加强市场侧发声扩大团房影响力。
商务岗	危鹤坚	Jason	GMV指标	70%	2500000	
			有产客户数	30%	70	
商务岗	何嘉健	Carl	GMV指标	70%	2500000	
			有产客户数	30%	70	
商务岗	曾志伟	Amy	GMV指标	70%	2500000	
			有产客户数	30%	70	
商务岗	罗康辉	Frank	GMV指标	70%	2500000	
			有产客户数	30%	70	
商务岗	张诚磊	Gehry	GMV指标	70%	2500000	
			有产客户数	30%	70	
商务岗	潘君捷	/	GMV指标	70%	2000000	
			有产客户数	30%	56	

# ◆渠道运营中心 2024年12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%	2500000	
			有产客户数	30%	70	
商务岗	徐海龙	Klose	GMV指标	70%	1500000	
			有产客户数	30%	42	
商务岗	邓文	Devin	GMV指标	70%	1000000	
			有产客户数	30%	28	
渠道运营岗	高艳艳	/	GMV	30%	5850000	小BGMV
			有产客户数	40%	340	有产小B客户数
			管理绩效	20%	1项	完成客户培训文档
				10%	100%	1、推动数据需求逐步落地 2、营销产品需求排期落地，注册区分来源、营销活动页面、券后价。

# ◆渠道运营中心 2024年12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	Dorcas	直连酒店GMV	70%	14235000	直连酒店GMV
			产品运营	10%	100%	配合活动，完成直连产品应征及推荐
				20%	100%	劣势酒店反馈，推动直连供应链资源优化
渠道运营岗	王智英	Christina	直采GMV	70%	3315000	直采产品GMV（不含团房）
			产品运营	10%	100%	根据BD需求，定向推荐优势直采产品
				20%	100%	配合活动，完成直采产品应征及推荐

# ◆渠道运营中心 2024年12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	60%	5250000	华南区KA-GMV
			KA客户提产	10%	58	有产KA客户数（含团房）
			KA客户运营	20%	10份	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10份，
				10%	100%	2、定期复盘客户情况，给与建议及策略输出，执行事项闭环；并能输出有效提产案例。
渠道运营岗	郑伟林	William	玩乐业务GMV	40%	100000	玩乐业务在B2B产生的GMV
			广发项目GMV	30%	50000	广发银行信用卡项目产生的GMV
			服务支持	10%	100%	通过电话对广发渠道产单客户完成销售支持。
				20%	100%	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	营销GMV	50%	3900000	通过营销活动策略，增加客户活跃提升客户GMV。
			新激活/唤醒小B客户数	20%	140	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。
			客户运营	20%	100%	1、大促、转化、唤醒等营销活动策划及落地。
				10%	100%	2、优惠直达小助手运营，并制定运营计划

# ◆渠道运营中心 2024年12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	60%	2450000	西南区KA-GMV
			KA客户提产	10%	24	有产KA客户数（含团房）
			KA客户运营	20%	10份	1、协助西南区域2位BD进行客户盘点，完成KA分析报告不少于10份，
				10%	100%	2、定期复盘客户情况，给与建议及策略输出，执行事项闭环；
渠道运营岗	谢徐亮	/	KA GMV	50%	13650000	总业绩指标的70%
			KA客户提产	20%	150	有产KA客户数（含团房）
			大客户团队运营	10%	100%	整体KA运营的标准执行完成度： 1、定期复盘客户情况，给与建议及策略输出，执行事项闭环；
				20%	30份	2、完成KA分析报告不少于30份
渠道运营岗	陈春春	Cici	团房业务GMV	70%	1950000	团房业务GMV（系统团房+手工团房，含EBK团房）
			团房运营	20%	100%	持续优化团房业务流程，针对客户需求及新上功能完成产品和业务的衔接。
				10%	100%	根据团房需求，整理优质团房酒店产品，完成团房数据分析。

# ◆各业务部门2024年12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。