

渠道运营中心2025年1月份绩效管理计划

◆渠道运营中心 2025年1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%	17500000	当月B2B业务的GMV
			产单客户数	30%	430	当月产生B2B业务订单的客户数量
			部门管理绩效(项)	30%	3	1、优化完善渠道客户授信账期规范，打通财务审批流程，行程客户需求-财务数据的双向同步机制； 2、团队激励机制设计和落地； 3、梯队建设，关键岗位（华北区域商务总监、西南区域商务总监、大客户运营经理）的权责、绩效和落地；
商务岗	危鹤坚	Jason	GMV指标	70%	2000000	
			有产客户数	30%	56	
商务岗	何嘉健	Carl	GMV指标	70%	2000000	
			有产客户数	30%	56	
商务岗	曾志伟	Amy	GMV指标	70%	2000000	
			有产客户数	30%	56	
商务岗	罗康辉	Frank	GMV指标	70%	2000000	
			有产客户数	30%	56	
商务岗	张诚磊	Gehry	个人GMV指标	50%	2000000	
			有产客户数	20%	56	
			西南团队GMV指标	30%	3500000	
商务岗	潘君捷	/	GMV指标	70%	2000000	
			有产客户数	30%	56	

◆渠道运营中心 2025年1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	个人GMV指标	50%	2000000	
			有产客户数	20%	56	
			华北团队GMV指标	30%	4000000	
商务岗	徐海龙	Klose	GMV指标	70%	2000000	
			有产客户数	30%	56	
商务岗	邓文	Devin	GMV指标	70%	1500000	
			有产客户数	30%	42	
渠道运营岗	高艳艳	/	GMV	30%	17500000	全量客户GMV
			有产客户数	40%	430	全量客户数
			管理绩效	10%	100%	制定新注册客户数据闭环流程，并同步BD
				10%	100%	围绕客户需求，优化系统功能，包含虚拟额度及订单通知内容优化
				10%	100%	跟进报表优化进度并完成上线报表初步数据校验

◆渠道运营中心 2025年1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	Dorcias	直连酒店GMV	70%	13300000	直连酒店GMV (含API)
			产品运营	10%	100%	酒店集团营销活动选品，2期
				20%	100%	直连订单问题整理，并与直连沟通优化
渠道运营岗	王智英	Christina	直采GMV	70%	2450000	直采产品GMV (不含团房)
			产品运营	10%	100%	盘点直采酒店儿童政策录入情况、推动直采补全信息。
				10%	100%	配合活动和客户需求，进行直采优势酒店推荐
				10%	100%	酒店排名整理

◆渠道运营中心 2025年1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	40%	3780000	华南区KA-GMV (不含团房)
			KA客户提产	30%	65	有产KA客户数 (含团房)
			KA客户运营	20%	15份	1、协助华南区域3位BD进行客户盘点，新增KA分析报告不少于15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+公海激活GMV	30%	70000	玩乐产品+公海新激活小B的合计GMV
			服务支持	40%	20	梳理渠道公海客户，并完成客户激活
				10%	100%	广发店铺及通过电话对广发渠道产单客户完成销售支持。
				20%	100%	售前服务支持，解答客户关于酒店、账户使用相关问题，提升客户下单率，通过不断优化售前服务提升客户满意度。
渠道运营岗	李佳苓	Jolin	营销GMV	30%	9450000	通过营销活动策略，增加客户活跃提升客户GMV。
			客户运营	40%	120	通过各类运营动作，对待激活、待复购、沉默客户进行触达，完成新客户转化及老客户唤醒。
				10%	100%	24年营销情况整体复盘 (包含活动优惠券发放及使用情况、唤醒活动客户留存情况)
				10%	100%	25年上半年营销计划梳理，制定企微客户朋友圈发布规则
				10%	100%	优惠福利官账号推广

◆渠道运营中心 2025年1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	40%	2205000	西南区KA-GMV (不含团房)
			KA客户提产	30%	30	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；并能输出有效提产案例。
渠道运营岗	谢徐亮	/	KA GMV	40%	11025000	所有区域KA客户总GMV (不含团房)
			KA客户提产	30%	160	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%	45份	2、团队新增KA分析报告不少于45份
渠道运营岗	陈春春	Cici	团房业务GMV	70%	1750000	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2025年1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。