

Дерево целей и показателей дистрибутора профессиональной косметики

№	Цели	Подцели 1	Подцели 2	Показатели за период	Ответственный
1	Увеличение масштаба бизнеса			Реализация по компании	Коммерческий директор
				Маржинальная прибыль по компании	Коммерческий директор
				Чистая прибыль	Генеральный директор
1.1		Увеличение реализации за счёт офф-лайн продаж		Реализация офф-лайн	Коммерческий директор
1.1.1			Увеличение потенциала клиентской базы	Потенциал клиентской базы	Менеджер по продажам
1.1.2			%
1.1.2		
1.1.2		
1.1.3		
			
			
1.2		Увеличение реализации за счёт он-лайн продаж		Реализация он-лайн	Коммерческий директор, Менеджер по заявкам
			

2	Повышение эффективности бизнеса			Рентабельность активов	Генеральный директор
		
2.2		Повышение эффективности использования рабочего капитала		Оборачиваемость оборотных средств	Генеральный директор
			
2.2.2		 (...)
2.3.1.2		Повышение рентабельности продаж	
		
			
		Повышение производительности труда менеджеров по продажам	
		
		
		

На нашем сайте размещены и другие [примеры систем показателей](#), разработанных в компании «Питер-Консалт». Вы также можете посмотреть [запись нашего вебинара на эту тему](#) и познакомиться с [процедурой заказа услуги по разработке и внедрению системы показателей](#). Почитайте о возможностях оптимизации затрат на эту услугу в разделе ["Сколько стоит разработка системы показателей?"](#).

Свяжитесь с нами по телефону **(812)984-4580**, **(812)430-1953**, Skype **Piter-Consult** или заполните эту [форму](#) и мы подготовим для вас коммерческое предложение с планом работ по внедрению и сметой расходов.