

### Система показателей КРІ 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
			.....	.....	

Система показателей КРІ дистрибутора профессиональной косметики © Питер-Консалт

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 сайте компании "Питер-Консалт" можно ознакомиться с [примерами разработанных нами систем показателей КРІ, отзывами наших заказчиков, записью нашего вебинара "Система показателей - основа управления предприятием"](#), а также с [процедурой заказа и построения этого инструмента](#). Узнайте как провести эти работы **более экономно** в разделе ["Стоимость разработки системы показателей"](#).

Если вы [заполните эту форму, мы подготовим коммерческое предложение](#), оптимизирующее ваши расходы на выполнение этой работы.