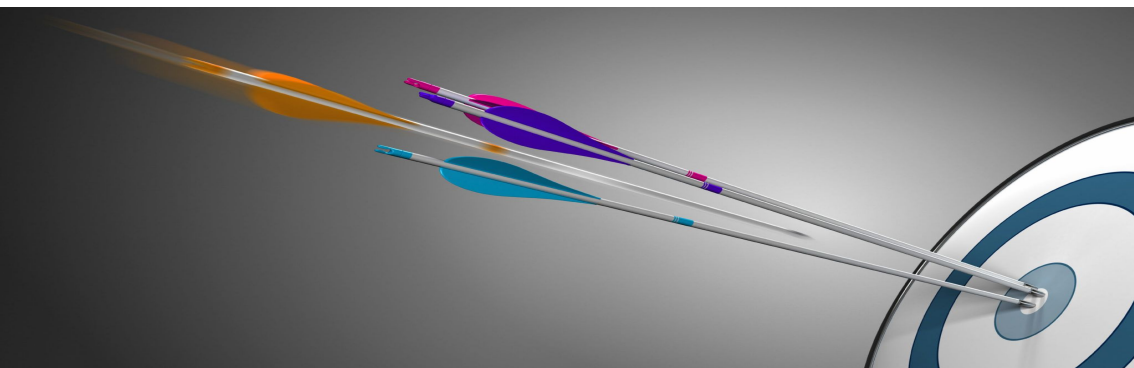


Каталог KPIs за професіями



Доброго дня,

Цей каталог розроблений для Вашої зручності і може бути використаний при визначенні KPIs для співробітників.

Нагадуємо:

- Ключові показники ефективності (key performance indicators, **KPI**) - це індикатори, які **дозволяють якісно та кількісно оцінити роботу** співробітника. На основі KPI розробляється більшість систем бонусування працівників.
- **KPIs повинні відповідати завданням** співробітника, **цілям та бізнес-процесам** компанії.
- У співробітника повинна бути **можливість/повноваження впливати** на свої KPIs.
- Всі KPIs можуть бути оцінені в необхідні терміни.
- В один період часу у співробітника може бути **не більше ніж 5 KPIs**. Ви можете вибрати їх з цього каталогу або визначити свої, які відповідають потребам бізнесу.

Перелік посад

- [Фінансовий директор](#)
- [Директор з маркетингу](#)
- [Директор з продажу](#)
- [Директор з логістики](#)
- [Директор з персоналу](#)
- [Головний бухгалтер](#)
- [Керівник відділу продажу певного напрямку](#)
- [Керівник відділу сервісного обслуговування](#)
- [Менеджер з продажів](#)
- [Продакт-менеджер](#)
- [Юрисконсульт](#)
- [Рекрутер](#)
- [Менеджер з кадрової документації](#)
- [Бухгалтер](#)
- [Менеджер зовнішньоекономічної діяльності](#)

Фінансовий директор

- Реалізація проектних завдань
- Бюджетний процес реалізований в межах запланованих термінів
- Відсутність помилок при проведенні план-фактного аналізу
- Оперативне розміщення коштів
- Строки та якість поданої звітності (управлінські та бухгалтерські звіти)
- Достовірність та своєчасність інформації в управлінській звітності
- Досягнення планових показників з фінансової звітності
- Строки та якість подачі звітності

повернутися до переліку посад

замовити розробку KPI

Директор з маркетингу

- Виконання плану з об'єму продаж
- Виконання плану з маржинального прибутку
- Оптимізація складських запасів
- Виконання маркетингового бюджету в розрізі затратної частини
- Дотримання бюджету з маркетингу
- Доля ринку по брендах компанії не нижче запланованого відсотку
- Своєчасна організація маркетингових заходів
- Досягнення планових показників за кількістю клієнтів
- Своєчасність надання документів та звітів щодо маркетингових заходів
- Своєчасність проведення запланованих рекламних кампаній
- Відсутність помилок при оформленні рекламних макетів
- Своєчасна доставка POSM на склад
- Наявність всіх необхідних POSM для маркетингової активності
- Відповідність розробки та виробництва маркетингової продукції бренд-буку
- Своєчасне завантаження актуального контенту на сайт компанії та сторінки компанії в соц. мережах
- Виконання проектних задач

повернутися до переліку посад

замовити розробку КРІ

Директор з продажу

- Виконання плану продажу в розрізі клієнтів, продуктів та об'ємів.
- Виконання плану продажів по асортименту, згідно завданих продуктових напрямків
- Виконання плану по маржинальному прибутку
- Закриття ф'ючерсних договорів
- Планування в межах заданих показників
- Наявність всіх необхідних документів по угодам (якісний документообіг)
- Кількість лояльних клієнтів
- Кількість нових клієнтів в базі
- Динаміка приросту продажів за товарними групами в межах існуючих клієнтів
- Своєчасність надання інформації від відділу продажів іншим відділам.
- Рентабельність (% витрат відділу по відношенню до товарообігу)

повернутися до переліку посад

замовити розробку КРІ

Директор з логістики

- Наявність прописаних та затверджених процедур з логістики
- Дотримання строків при обслуговуванні клієнтів (якість обслуговування).
- Виконання планових показників бюджету з логістики (без перевищення витрат)
- Використання бюджету відділу у рамках запланованих витрат
- Виконання планових показників по технічному розвитку логістичного процесу: нормування вартості доставки, строки операції, вартість зберігання.
- Своєчасність проведення інвентаризації складу
- Результат інвентаризації відповідає даним бази обліку та фактичним залишкам на складах
- Відсутність критичних претензій отриманих від інших підрозділів, які користуються послугами департаменту логістики
- Відсутність зауважень від покупців/партнерів щодо якості логістичних процесів, які спричинили підвищення витрат.
- Відсутність пошкодженого товару, внаслідок його зберігання та експлуатації складу

повернутися до переліку посад

замовити розробку КРІ

Директор з персоналу

- Наявність прописаних та затверджених процедур з управління персоналом
- Виконання планових показників бюджету (без перевищення витрат)
- Продуктивність роботи працівників (рівень мотивації та залученості)
- Своєчасність проведення діяльності (програми навчання, оцінка персоналу, рекрутингові дії, аналіз ринку праці, тощо).
- Плинність персоналу не вище запланованого рівня
- Якість рекрутингу (% тих хто не пройшов випробувальний термін не вище запланованого)
- Реалізація проектних завдань

повернутися до переліку посад

замовити розробку KPI

Головний бухгалтер

- Відсутність фінансових втрат через помилки під час здійснення платежів
- Відсутність шафових санкцій з боку держ. служби фінансового моніторингу
- Оперативність розміщення депозитних коштів компанії з урахуванням ризиковості та прибутковості
- Своєчасність надання даних щодо план-фактного аналізу
- Достовірність та повнота (внесена вся необхідна інформація) план-фактного аналізу.
- Своєчасність відображення господарських операцій
- Повнота відображення господарських операцій
- Своєчасність розрахунків з контрагентами та співробітниками компанії
- Відсутність штрафів з боку контролюючих органів
- Наявність упорядкованої документації у повному обсязі у процесі роботи та в архіві.
- Своєчасність надання звітів
- Достовірність та повнота (внесена вся необхідна інформація) звітів.

повернутися до переліку посад

замовити розробку КРІ

Керівник відділу продажу певного напрямку

- Досягнення планових показників по об'єму продаж
- Досягнення запланованих показників по маржинальному прибутку
- Відсутність переповнення складу
- Відсутність ситуацій недостатньої кількості товару на складі в межах даного періоду
- Досягнення запланованих показників по обороту складу
- Оптимізація клієнтської бази (збільшення клієнтів, що виконують потрібні об'єми)
- Своєчасність аналізу асортименту (підтримка в прайс-листі тільки ключових та перспективних позицій)
- Звітність по продажам та маркетингу подана в строки
- Відсутність помилок при складанні звітності
- Відхилення план-фактному аналізу продаж по асортименту в межах норми

повернутися до переліку посад

замовити розробку КРІ

Керівник відділу сервісного обслуговування

- Звітність подана в строки
- Відсутність помилок при складанні звітності
- Відсутність необґрунтованих збитків пов'язаних з неякісною дефектовкою або ремонтом
- Наявність документації по ремонту в повному обсязі в процесі роботи та в архіві.
- Відсутність нарікань з боку клієнтів
- Відхилення по план-фактному аналізу нормо-годин по технічним роботам
- Досягнення планових показників по нормо-годинам згідно типів ремонтних робіт
- Досягнення запланованих показників по обороту
- Наявність необхідної кількості витратні матеріалів на складі в межах даного періоду (сезонність)
- Виконання запланованого графіку навчання по темам та в строки
- Відсутність некомпенсованих гарантійних випадків з боку постачальника (крім ремонтів, що виконуються для підвищення лояльності клієнтів)

повернутися до переліку посад

замовити розробку KPI

Юрисконсульт

- Відсутність штрафних санкцій або приписів щодо усунення порушень з боку регулюючих та контролюючих органів
- Відсутність прострочених регресів з вини юриста (дотримання процедури)
- Наявність заощаджених коштів за підсумками вхідних претензій або судових розглядів
- Наявність погашення в повному обсязі за претензіями, що виходять, контрагентам і судовим позовам
- Своєчасність погодження договорів та документації
- Своєчасність та повнота підготовки документів
- Наявність врегульованих у досудовому порядку справ (щодо вхідних та/або вихідних претензій), наявність мирових угод.
- Відсутність позовів і претензій з боку третіх осіб
- Дотримання процедури як стягувач у виконавчому провадженні.
- Відсутність арешту на рахунки та майно компанії з вини юриста

повернутися до переліку посад

замовити розробку КРІ

Рекрутер

- Заповнення ставок не менше 95%
- Відсоток працівників, що не пройшли випробувальний термін не вище запланованого
- Дотримання строків в рекрутинговому процесі
- Витрати на процес рекрутингу в рамках бюджету

повернутися до переліку посад

замовити розробку КРІ

Менеджер з кадрової документації

- Своєчасність ведення основних кадрових документів та звітності
- Наявність упорядкованої документації у повному обсязі у процесі роботи та в архіві.
- Відсутність штрафів з боку контролюючих органів
- Своєчасність надання звітів
- Достовірність (внесена вся необхідна інформація) звітів.

повернутися до переліку посад

замовити розробку КРІ

Продакт - менеджер

- Виконання маркетингового бюджету в межах запланованого
- Оптимізація складських запасів щодо асортименту та строків закупівель
- Виконання плану з продажів по продуктовому портфелю та асортименту
- Досягнення продуктивним підрозділом плануємого річного прибутку
- Фінансова обґрунтованість маркетингових заходів (ROI)
- Виконання плану з маржинального прибутку
- Виконання плану по об'єму продаж
- Оборотноість складських запасів в межах встановлених норм
- Ємність складу не перевищує встановлених меж.
- Термін доставки клієнту не перевищує терміни вказані в договорі.
- Своєчасність закупівель
- Виконання маркетингового бюджету в розрізі затратної частини
- Комплектність товарного асортименту на складі

повернутися до переліку посад

замовити розробку КРІ

Менеджер з продажів

- Виконання плану з продажу
- Виконання плану досягнення маржинального прибутку
- Відсутність дебіторської заборгованості по клієнтам
- Збільшення клієнтської бази/виконання плану первинних продажів
- Рівень лояльних клієнтів / відсоток вторинних продаж, пролонгованих договорів

повернутися до переліку посад

замовити розробку КРІ

Бухгалтер

- Відсутність фінансових втрат через помилки під час виписування податкових накладних, коригувальних накладних, прибуткових накладних, актів виконаних робіт
- Відсутність фінансових втрат через помилки при нарахуванні заробітної плати
- Своєчасність виписаних податкових накладних, коригування
- Своєчасність рознесення платіжок з клієнт-банку
- Своєчасність рознесення актів виконаних робіт
- Відсутність штрафів з боку контролюючих органів
- Наявність упорядкованої документації у повному обсязі у процесі роботи та в архіві.
- Своєчасність розрахунків із співробітниками компанії
- Своєчасність надання звітів
- Достовірність (внесена вся необхідна інформація) звітів.

повернутися до переліку посад

замовити розробку КРІ

Менеджер зовнішньоекономічної діяльності

- Вартість доставки товару не перевищує узгодженого в компанії коефіцієнта
- Терміни доставки товару відповідають вказаним в договорах
- Повнота документообігу у процесі постачання товару
- Своєчасність надання документів у бухгалтерію

повернутися до переліку посад

замовити розробку КРІ