

شاخص‌های شکارچی فروش

برخی از شاخص‌های عملکردی و کاربردی برای تیم شما



KPI چیست؟



- شاخص‌های کلیدی عملکردی یا همان Key Performance Indicators، در واقع متریک‌ها و معیارهای اندازه‌گیری هستند، که به ما در تعیین درستی انجام کارها و فعالیت‌هایمان کمک می‌کنند.
- ما با استفاده از KPIها، قرار است تا بدانیم در چه وضعیتی هستیم و با اندازه‌گیری این پارامترها، می‌توانیم بگوییم که در راه رسیدن به اهدافمان چگونه عمل می‌کنیم.



شاخص‌های اصلی

نرخ جذب تامین‌کننده
Supplier Acquisition Rate

۱

تنوع تامین‌کننده
Supplier Diversity

۲

دقت ارزیابی کیفیت تامین‌کننده
Supplier Quality Assessment Accuracy

۳

زمان آن‌بوردینگ تامین‌کننده
Supplier Onboarding Time

۴

فرکانس ارزیابی عملکرد تامین‌کننده
Supplier Performance Evaluation Frequency

۵

اثربخشی مدیریت ارتباط با تامین‌کننده
Supplier Relationship Management Effectiveness

۶

کاهش زمان عرضه‌کننده
Supplier Lead Time Reduction

۷

اثربخشی حل اختلاف تامین‌کننده
Supplier Dispute Resolution Effectiveness

۸



شاخص‌های اصلی

پایبندی به انطباق تامین‌کننده
Supplier Compliance Adherence

۹

همکاری نوآوری تامین‌کننده
Supplier Innovation Collaboration

۱۰

۱. نرخ جذب تامین‌کننده

Supplier Acquisition Rate

تعداد تامین‌کنندگان جدید اضافه شده به پلتفرم را در واحد زمان اندازه‌گیری می‌کند. نرخ بالای اکتساب نشان‌دهنده فرآیندهای مؤثر منبع‌یابی و جذب است.

نرخ جذب تامین‌کننده = $\frac{\text{تعداد تامین‌کنندگان جدید}}{\text{به‌دست‌آمده} / \text{دوره زمانی}}$

۲. تنوع تامین‌کننده

Supplier Diversity

تنوع تامین‌کنندگان را از نظر اندازه، مکان و دسته بندی محصولات اندازه گیری می کند. این شاخص نشان دهنده توانایی شکارچی فروش برای تامین منابع از انواع تامین‌کنندگان است.

تنوع تامین‌کننده = (تعداد تامین‌کنندگان متنوع / تعداد کل تامین‌کنندگان) × ۱۰۰٪

۳. دقت ارزیابی کیفیت تامین‌کننده

Supplier Quality Assessment Accuracy

دقت ارزیابی‌های کیفیت تامین‌کننده را اندازه‌گیری می‌کند. این شاخص نشان‌دهنده توانایی متخصص در شناسایی تامین‌کنندگان قابل اعتماد و با کیفیت است.

دقت ارزیابی کیفیت تامین‌کننده = (تعداد ارزیابی‌های
دقیق کیفیت تامین‌کننده / تعداد کل ارزیابی‌های
تامین‌کننده) $\times 100\%$

۴. زمان آنبوردینگ تامین کننده

Supplier Onboarding Time

میانگین زمان صرف شده برای عرضه کنندگان جدید را اندازه گیری می کند. زمان ورود کوتاه تر نشان دهنده فرآیندهای کارآمد و کاهش زمان عرضه به بازار برای محصولات جدید است.

زمان آنبوردینگ تامین کننده = کل زمان ورود / تعداد
تامین کنندگان جدید وارد شده

۵. فرکانس ارزیابی عملکرد تامین کننده

Supplier Performance Evaluation

Frequency

فراوانی ارزیابی عملکرد تامین کننده را اندازه گیری می کند.
ارزیابی های منظم تضمین می کند که پلت فرم استانداردهای
با کیفیت بالا را حفظ می کند.

فرکانس ارزیابی عملکرد تامین کننده = تعداد ارزیابی های
عملکرد تامین کننده / دوره زمانی

۶. اثربخشی مدیریت ارتباط با تامین‌کننده

Supplier Relationship Management Effectiveness

کیفیت روابط با تامین‌کنندگان را اندازه‌گیری می‌کند. این KPI نشان‌دهنده توانایی متخصص برای حفظ شراکت مثبت است.

بر اساس نظرسنجی‌ها و بازخورد رضایت تامین‌کننده محاسبه می‌شود.

۷. کاهش زمان عرضه‌کننده

Supplier Lead Time Reduction

کاهش زمان تحویل تأمین‌کننده را که از طریق مدیریت مؤثر تأمین‌کننده به دست می‌آید، اندازه‌گیری می‌کند. این نشان دهنده توانایی متخصص در بهبود کارایی زنجیره تامین است.

کاهش زمان عرضه‌کننده = (متوسط زمان تامین‌کننده
قبلی - میانگین زمان تامین‌کننده فعلی) / میانگین زمان
تامین‌کننده قبلی

۸. اثربخشی حل اختلاف تامین کننده

Supplier Dispute Resolution Effectiveness

میزان موفقیت در حل و فصل اختلافات با تامین کنندگان را اندازه گیری می کند. این نشان دهنده توانایی متخصص در مدیریت موثر روابط تامین کننده است.

اثربخشی حل اختلاف تامین کننده = (تعداد اختلافات

حل شده / تعداد کل اختلافات) $\times 100\%$

۹. پایبندی به انطباق تامین‌کننده

Supplier Compliance Adherence

پایبندی تامین‌کنندگان به سیاست‌ها و مقررات پلت فرم را اندازه‌گیری می‌کند. این نشان‌دهنده توانایی متخصص برای اطمینان از انطباق و کاهش خطرات است.

پایبندی به انطباق تامین‌کننده = (تعداد تامین‌کنندگان
در انطباق / تعداد کل تامین‌کنندگان) $\times 100\%$

۱۰. همکاری نوآوری تامین‌کننده

Supplier Innovation Collaboration

میزان همکاری با تامین‌کنندگان برای توسعه محصول یا نوآوری را اندازه‌گیری می‌کند. این نشان‌دهنده توانایی متخصص برای تقویت نوآوری از طریق مشارکت تامین‌کنندگان است.

بر اساس تعداد پروژه‌های مشترک و موفقیت آنها محاسبه می‌شود.

تهیه شده در ریرا



ممنون از توجه شما