

شاخص‌های برنامه‌ریز 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

دقت پیش‌بینی فروش
Sales Forecast Accuracy

۱

دستیابی به سهمیه فروش
Sales Quota Achievement

۲

کارایی مدیریت منابع و مسیر فروش
Sales Pipeline Management Efficiency

۳

رعایت برنامه فروش
Sales Plan Adherence

۴

اثربخشی افزایش فروش
Sales Enablement Effectiveness

۵

دقت داده های فروش
Sales Data Accuracy

۶

دقت پیش‌بینی فروش
Sales Forecasting Accuracy

۷

همسویی طرح فروش با اهداف شرکت
Sales Plan Alignment with Company Goals

۸



شاخص‌های اصلی

بازخورد تیم فروش
Sales Team Feedback

۹

بهینه‌سازی فرآیند فروش
Sales Process Optimization

۱۰

۱. دقت پیش‌بینی فروش

Sales Forecast Accuracy

دقت پیش‌بینی های فروش تهیه شده توسط متخصص برنامه ریزی فروش را اندازه گیری می کند. این معیار نشان دهنده توانایی آنها در پیش‌بینی دقیق فروش آینده است.

$$\text{دقت پیش‌بینی فروش} = (\text{فروش واقعی} / \text{فروش پیش‌بینی شده}) \times 100\%$$

۲. دستیابی به سهمیه فروش

Sales Quota Achievement

درصد سهمیه های فروش بدست آمده توسط تیم فروش را بر اساس برنامه های فروش توسعه یافته اندازه گیری می کند. این KPI نشان دهنده اثربخشی فرآیند برنامه ریزی فروش است.

$$\text{دستیابی به سهمیه فروش} = (\text{کل فروش به دست آمده} / \text{کل سهمیه فروش}) \times 100\%$$

۳. کارایی مدیریت منابع و مسیر فروش

Sales Pipeline Management Efficiency

کارایی مدیریت منابع و مسیر فروش را اندازه گیری می کند. این شاخص نشان دهنده توانایی متخصص برنامه ریزی فروش برای اولویت بندی سرخ ها و فرصت ها است.

کارایی مدیریت منابع و مسیر فروش = (تعداد معاملات بسته شده / تعداد فرصت های فروش) $\times 100\%$

۴. رعایت برنامه فروش

Sales Plan Adherence

میزان پایبندی تیم فروش به برنامه های فروش توسعه یافته را اندازه گیری می کند. این نشان دهنده اثربخشی فرآیند برنامه ریزی فروش و همسویی تیم فروش با اهداف استراتژیک است.

رعایت برنامه فروش = (تعداد طرح های فروش دنبال

شده / تعداد کل طرح های فروش) $\times 100\%$

۵. اثربخشی افزایش فروش

Sales Enablement Effectiveness

اثربخشی برنامه ها و ابزارهای فعال سازی فروش ارائه شده توسط متخصص برنامه ریزی فروش را اندازه گیری می کند. این معیار نشان دهنده توانایی آنها در پشتیبانی از عملکرد تیم فروش است.

بر اساس بازخورد تیم فروش و معیارهای عملکرد محاسبه می شود.

۶. دقت داده های فروش

Sales Data Accuracy

دقت داده های فروش مورد استفاده برای برنامه ریزی و تجزیه و تحلیل را اندازه گیری می کند. این معیار نشان دهنده قابلیت اطمینان داده های مورد استفاده برای تصمیم گیری است.

(تعداد ورودی داده های دقیق / تعداد کل ورودی داده ها)

$\times 100\%$

۷. دقت پیش‌بینی فروش

Sales Forecasting Accuracy

دقت پیش‌بینی‌های فروش را در سطوح مختلف اندازه‌گیری می‌کند (به عنوان مثال، ماهانه، فصلی، سالانه). این KPI نشان دهنده توانایی متخصص برنامه ریزی فروش برای پیش بینی روند فروش آینده است.

$$\text{دقت پیش‌بینی فروش} = (\text{فروش واقعی} / \text{فروش پیش‌بینی شده}) \times 100\%$$

۸. همسویی طرح فروش با اهداف شرکت

Sales Plan Alignment with Company Goals

همرأستایی برنامه های فروش را با استراتژی کلی شرکت اندازه گیری می کند. این نشان دهنده توانایی متخصص برنامه ریزی فروش برای کمک به اهداف شرکت است.

بر اساس همسویی برنامه های فروش با استراتژی ها و اهداف شرکت محاسبه می شود.

۹. بازخورد تیم فروش

Sales Team Feedback

میزان رضایت تیم فروش را از طرح های فروش و پشتیبانی ارائه شده توسط متخصص برنامه ریزی فروش اندازه گیری می کند. این شاخص نشان دهنده توانایی آنها در ایجاد روابط قوی و حمایت از تیم فروش است.

بر اساس نظرسنجی ها و بازخورد تیم فروش محاسبه می شود.

۱۰. بهینه‌سازی فرآیند فروش

Sales Process Optimization

کارایی فرآیند فروش و اثربخشی بهبودهای اجرا شده توسط متخصص برنامه ریزی فروش را اندازه گیری می کند. این نشان دهنده توانایی آنها برای ساده کردن فرآیندها و افزایش بهره وری فروش است.

بر اساس کاهش زمان چرخه فروش، نرخ تبدیل و بازخورد تیم فروش محاسبه می شود.

تهیه شده در ریرا



ممنون از توجه شما