



KPIs

Коэффициенты для оценки показателей (1)

Количественные показатели

	Процент выполнения показателя	Описание	Коэффициент
1	Выполнение плана менее 80%	Недопустимо	0
2	Выполнение плана 80-90%	Низкий уровень	0,9
3	Выполнение плана 90-110%	Достижение целевого значения	1
4	Выполнение плана 110%-120%	Высокий уровень	1,1
5	Выполнение плана более 120%	Выдающийся результат	1,5

Коэффициенты для оценки показателей (2)

Качественные показатели

	Описание	Коэффициент
1	Не соответствует ожиданиям	0
2	Соответствует ожиданиям	1
3	Превосходит ожидания	1,5

Глава Представительства

Показатель	Описание	Вес	Категория
Прибыль Представительства	Фактическая прибыль/ планируемая прибыль	40%	кол
Расширение клиентской базы	Количество клиентов в текущем году/ количество клиентов в предыдущем году	20%	кол
Репутация компании на рынке	Увеличение % положительных отзывов о Представительстве в СМИ, рейтингах, отчетах	15%	кач
Вывод продукции на рынок	Фактический срок вывода препарата/ планируемый срок	15%	кол
Соответствие деятельности Представительства законодательству РФ	Нет нарушений законодательства РФ, которые могут негативно сказаться на финансовой деятельности Представительства, а также на его репутации	10%	кач

Заместитель главы Представительства

Показатель	Описание	Вес	Категория
Соответствие деятельности Представительства законодательству РФ	Нет нарушений законодательства РФ, которые могут негативно сказаться на финансовой деятельности Представительства, а также на его репутации.	30%	кач
Найм и увольнение сотрудников	Точность в КДП (контракт, ОМС, ДМС, выдача телефонов). Оперативный подбор персонала, а также удержание наиболее талантливых сотрудников.	25%	кач
Репутация компании на рынке	Увеличение % положительных отзывов о Представительстве в СМИ, рейтингах, отчетах.	20%	кол
Прибыль Представительства	Фактическая прибыль/ планируемая прибыль	15%	кол
Административный бюджет	Планируемый бюджет/ фактические расходы	10%	кол

Директор по продвижению

Показатель	Описание	Вес	Категория
Прибыль Представительства	Фактическая прибыль/ планируемая прибыль	40%	кол
Расширение клиентской базы	Количество клиентов в текущем году/ количество клиентов в предыдущем году	30%	кол
Репутация компании на рынке	Увеличение % положительных отзывов о Представительстве в СМИ, рейтингах, отчетах.	20%	кол
Бюджет на продвижение	Планируемый бюджет/ фактические расходы	10%	кол

Директор по маркетингу

Показатель	Описание	Вес	Категория
Репутация компании на рынке	Увеличение % положительных отзывов о Представительстве в СМИ, рейтингах, отчетах.	40%	кол
Расширение клиентской базы	Количество клиентов в текущем году/ количество клиентов в предыдущем году	25%	кол
Прибыль Представительства	Фактическая прибыль/ планируемая прибыль	20%	кол
Бюджет на маркетинг	Планируемый бюджет/ фактические расходы	15%	кол

Директор по регистрации

Показатель	Описание	Вес	Категория
Вывод продукции на рынок	Фактический срок вывода препарата/ планируемый срок	60%	кол
Бюджет на регистрацию препаратов	Планируемый бюджет/ фактические расходы	40%	кол

Главный бухгалтер

Показатель	Описание	Вес	Категория
Осуществление платежей	Осуществление платежей государственным органам производится с соблюдением требований качества и в установленные законодательством сроки. Своевременное перечисление денежных средств на корпоративные счета сотрудников в запланированных объёмах.	45%	кач
Ведение отчетности	Отчетность предоставляется в срок, в полном объеме и в установленной форме. Нет ошибок и неточностей.	35%	кач
Бюджет Представительства	Планируемый бюджет/ фактические расходы	20%	кол

Финансовый менеджер

Показатель	Описание	Вес	Категория
Осуществление платежей	Бюджетные платежи, заработная плата, командировочные выплачиваются в срок, в полном объеме и в соответствии с установленными политиками и процедурами.	45%	кач
Ведение отчетности	Отчетность предоставляется в срок, в полном объеме и в установленной форме. Нет ошибок и неточностей.	35%	кач
Бюджет Представительства	Планируемый бюджет/ фактические расходы	20%	кол

Региональный менеджер

Показатель	Описание	Вес	Категория
Объем продаж в регионе	Фактические продажи/ план продаж	30%	кол
Расширение клиентской базы	Количество клиентов в текущем году/ количество клиентов в предыдущем году	30%	кол
Репутация компании на рынке	Увеличение % положительных отзывов о Представительстве в СМИ, рейтингах, отчетах.	20%	кол
Региональный бюджет	Планируемый бюджет/ фактические расходы	20%	кол

Медицинский советник

Показатель	Описание	Вес	Категория
Подготовка проекта бренда выводимых препаратов	Проект бренда содержит всю необходимую информацию для вывода на рынок, а также подготовлен в установленные сроки.	25%	кач
Проведение клинических исследований	Проект проведен в установленные сроки, документация оформлена в соответствие с установленными правилами.	25%	кач
Компетентность в области медицинских исследований	Регулярный мониторинг информации в медицинской сфере. Осведомленность о международных клинических исследованиях, деятельности конкурентов.	25%	кач
Расширение клиентской базы	Количество клиентов в текущем году/ количество клиентов в предыдущем году	15%	кол
Операционный бюджет	Планируемый бюджет/ фактические расходы	10%	кол

Исполнительный ассистент

Показатель	Описание	Вес	Категория
Административная и логистическая поддержка	Отсутствие ошибок в приказах и распоряжениях, отчетности. Своевременный и точный заказ: такси, билеты, гостиницы, визы, курьеры, пропуска, парковочные места.	30%	кач
Общение с клиентами	Обеспечение комфортного ожидания встреч, оперативные ответы на входящие звонки. Доброжелательность.	25%	кач
Хозяйственное обеспечение офиса	Чистота и общий порядок в офисе. Обеспечение канцтоварами, хозяйственными товарами, продуктами питания, медицинскими средствами, мебелью, бытовой техникой.	20%	кач
Организация корпоративных мероприятий в офисе	Корпоративные мероприятия организованы в срок и в рамках установленного бюджета. Поставленная цель достигнута.	15%	кач
Бюджет на функционирование офиса	Планируемый бюджет/ фактические расходы	10%	кол

IT-менеджер

Показатель	Описание	Вес	Категория
Обеспечение информационной безопасности и поддержание удовлетворенности внутренних клиентов	Отсутствие перебоев в IT-системе Компании и сохранение всей рабочей информации сотрудников (back-up). Своевременная модернизация IT программного обеспечения и аппаратных средств. Оперативность решения вопросов и проблем, связанных с IT-обеспечением работы сотрудников	55%	кач
Охрана труда	Соответствие деятельности Представительства законодательству в области охраны труда, отсутствие инцидентов на рабочем месте.	20%	кач
Подготовка рабочих мест для новых сотрудников Компании	Своевременная подготовка рабочих мест для новых сотрудников.	15%	кач
Бюджет на информационные технологии	Планируемый бюджет/ фактические расходы	10%	кол

Менеджер по автотранспорту

Показатель	Описание	Вес	Категория
Уход за автопарком Компании	Надлежащее состояние корпоративного автопарка, в частности: <ul style="list-style-type: none">•Обеспечение ГСМ•Ремонт•Наличие КАСКО\ОСАГО•Технический осмотр автомобилей•Эксплуатация автотранспорта (установка зимней и летней резины и т.п.).•Постановка на учёт• Оперативное решение вопросов в случае автомобильных аварий или угона.	50%	кач
Обслуживание внктренних клиентов	Своевременная организация перевозки клиентов, а также материально-техническое обеспечение конференций и снабжение офиса.	30%	кач
Бюджет на автопарк	Планируемый бюджет/ фактические расходы	20%	кол