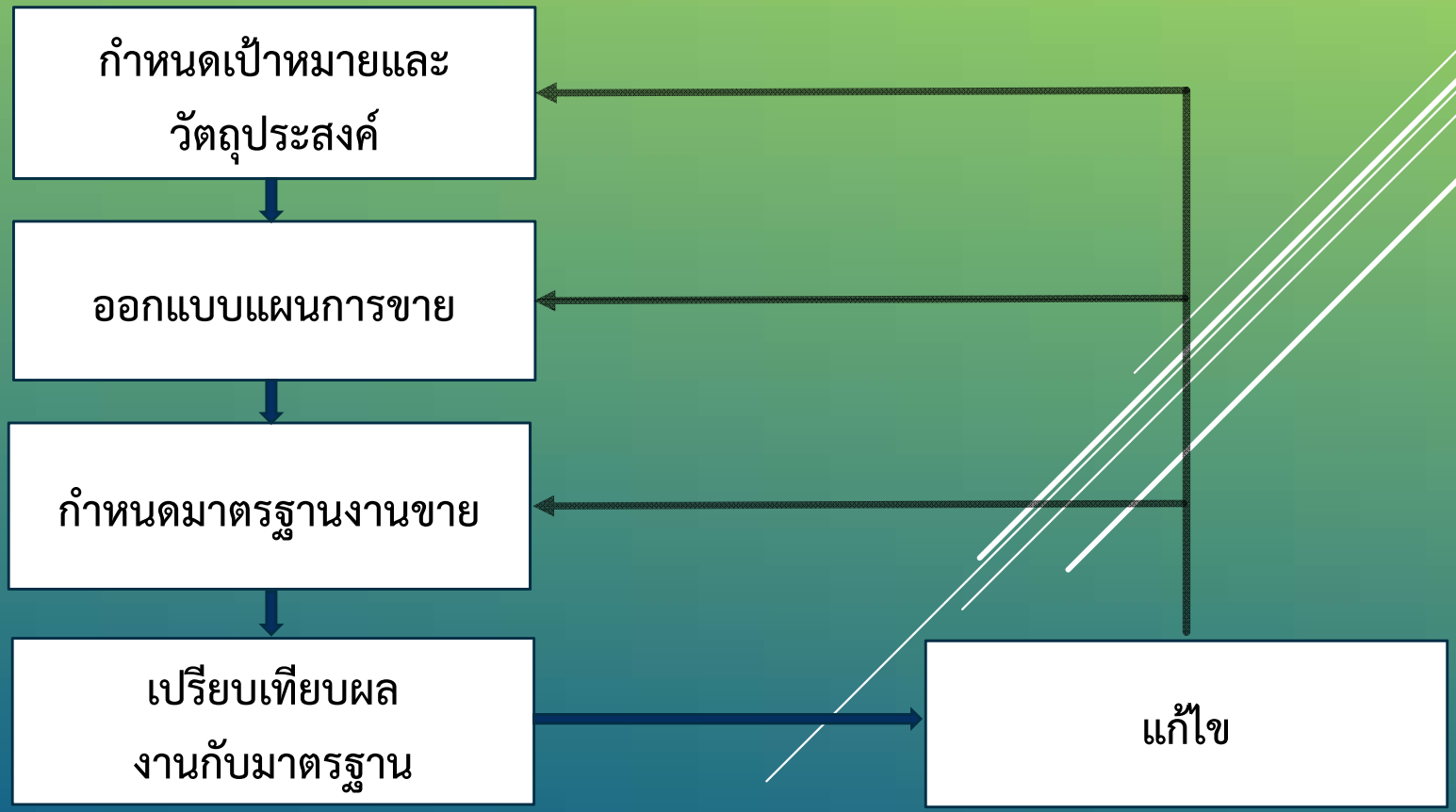
การประเมินผลการขาย

Performance evaluation refers to a formal, structured system of measuring and evaluating a salesperson's effort with the goals set for the person. (Futrell, 2014, p.510)

การประเมินผลงานพนักงานขาย



การวิเคราะห์งานขาย

1. การวิเคราะห์ยอดขายรวม
2. การวิเคราะห์ยอดขายตามอาณาเขตการขาย
3. การวิเคราะห์ยอดขายตามผลิตภัณฑ์
4. การวิเคราะห์ยอดขายตามลูกค้า

การวิเคราะห์ต้นทุน และกำไรการขาย

1. ต้นทุนการขาย
2. การวิเคราะห์ต้นทุนการขายตามอาณาเขตการขาย

การควบคุมกิจกรรม

กิจกรรมการขายที่นอกเหนือจากการรับคำสั่งซื้อ ได้แก่ การแวะเยี่ยมลูกค้า การจัดแสดงสินค้า ณ จุดขาย การเก็บเงิน การรับสินค้าที่มีตำหนิคืน การเขียนจดหมาย อีเมล์ ไลน์ และโทรศัพท์ติดต่อลูกค้า การติดตั้งสินค้าให้ลูกค้า เป็นต้น

การควบคุมกิจกรรมสามารถใช้ตรวจสอบการทำกิจกรรมจากรายงานการขาย รายการวัสดุ และค่าใช้จ่ายที่เบิก ผลสัมฤทธิ์ของงานที่มอบหมาย การชมและตำหนิของลูกค้า

ตัวแบบการประเมินผลงานพนักงานขาย

ยอดขาย = จำนวนวันทำงานจริง x อัตราการแวะเยี่ยมต่อวัน
x จำนวนเฉลี่ยของใบสั่งซื้อต่อการแวะเยี่ยมหนึ่งครั้ง
x ขนาดเฉลี่ยของใบสั่งซื้อ

Sales = Days works x call rate x batting average
x average order

Quantitative and qualitative performance criteria

Quantitative Criteria

1. Sales volume (percentage of increase, market share and quotas obtained)
2. Average sales calls per day
3. New customer obtained
4. Gross profit (product, customer and order side
5. Sales order (daily number order, total order, size order by customer classification and size order by product classification)
6. Goods retuned

Quantitative and qualitative performance criteria

Qualitative criteria

1. **Selling skills (finding selling points, product knowledge, listening skill, obtaining participation, overcoming objection, closing the sale)**
2. **Territory management (planning, Utilization, records, customer service, collection and follow up)**
3. **Personal traits (attitude, empathy, human relations, team spirit, appearance, motivation, care of car and self-improvement)**