

目标完成进度分析

目标分解
及进度分
析 - 销售员

目标分解
及进度分
析 - 产品

销售明细
表

使用说明

本月总目标	1600	累计到今日完成额合计		1075.9			
完成百分比	67.24%	计划累计到今日完成额		1083.9			
进度星级	☆☆☆☆	距离目标		524.1			

销售员	本月目标	累计到今日完成额	计划累计到今日完成额	进度星级	累计排名	完成目标比例	距离目标
销售员1	80	71.6	54.19	☆☆☆☆☆	2	89.50%	8.4
销售员2	80	60.7	54.19	☆☆☆☆☆	9	75.88%	19.3
销售员3	80	70.2	54.19	☆☆☆☆☆	3	87.75%	9.8
销售员4	80	39.6	54.19	☆☆☆	16	49.50%	40.4
销售员5	80	37.3	54.19	☆☆	18	46.63%	42.7
销售员6	80	40.7	54.19	☆☆☆	15	50.88%	39.3
销售员7	80	73.2	54.19	☆☆☆☆☆	1	91.50%	6.8
销售员8	80	63.3	54.19	☆☆☆☆☆	7	79.13%	16.7
销售员9	80	68.2	54.19	☆☆☆☆☆	5	85.25%	11.8
销售员10	80	32.8	54.19	☆☆	19	41.00%	47.2
销售员11	80	42.9	54.19	☆☆☆	14	53.63%	37.1
销售员12	80	62.6	54.19	☆☆☆☆☆	8	78.25%	17.4
销售员13	80	65.2	54.19	☆☆☆☆☆	6	81.50%	14.8
销售员14	80	56.5	54.19	☆☆☆☆	10	70.63%	23.5
销售员15	80	51	54.19	☆☆☆	12	63.75%	29
销售员16	80	29.8	54.19	☆☆	20	37.25%	50.2
销售员17	80	52.6	54.19	☆☆☆☆	11	65.75%	27.4
销售员18	80	38.1	54.19	☆☆☆	17	47.63%	41.9
销售员19	80	70	54.19	☆☆☆☆☆	4	87.50%	10
销售员20	80	49.6	54.19	☆☆☆	13	62.00%	30.4

产品名称	本月目标	累计到今日完成额	计划累计到今日完成额	星级	累计排名	完成目标比例	距离目标
M1	200	143.2	135.48	☆☆☆☆☆	1	71.60%	56.8
M2	180	136.2	121.94	☆☆☆☆☆	3	75.67%	43.8
M3	160	138.9	108.39	☆☆☆☆☆	2	86.81%	21.1
M4	160	131.1	108.39	☆☆☆☆☆	5	81.94%	28.9
M5	160	131.2	108.39	☆☆☆☆☆	4	82.00%	28.8
M6	160	119.6	108.39	☆☆☆☆☆	6	74.75%	40.4
M7	160	105.2	108.39	☆☆☆☆	7	65.75%	54.8
M8	160	71.2	108.39	☆☆	9	44.50%	88.8
M9	160	76.6	108.39	☆☆☆	8	47.88%	83.4
M10	100	22.7	67.74	☆	10	22.70%	77.3

日期	销售员	产品名称	销售额	客户名称
4月1日	销售员1	M1	5.2	
4月1日	销售员6	M2	9.2	
4月1日	销售员11	M3	6.3	
4月1日	销售员16	M4	6.4	
4月2日	销售员2	M5	9.6	
4月2日	销售员7	M6	6.5	
4月2日	销售员12	M7	6.6	
4月2日	销售员17	M8	6.7	
4月3日	销售员3	M9	7.8	
4月3日	销售员8	M1	6.8	
4月3日	销售员13	M2	6.9	
4月3日	销售员18	M3	7.1	
4月4日	销售员4	M4	9.6	
4月4日	销售员9	M5	7.4	
4月4日	销售员14	M6	7.5	
4月4日	销售员19	M7	7.6	
4月5日	销售员5	M8	9.6	
4月5日	销售员10	M9	7.7	
4月5日	销售员15	M10	7.8	
4月5日	销售员20	M1	7.9	
4月6日	销售员1	M2	3.6	
4月6日	销售员3	M3	5.6	
4月6日	销售员8	M4	4.2	
4月6日	销售员9	M5	5.3	
4月6日	销售员12	M6	1.9	
4月6日	销售员15	M1	2.6	
4月7日	销售员2	M2	2.6	
4月7日	销售员7	M3	3.5	
4月7日	销售员13	M4	2.9	
4月7日	销售员14	M5	4.1	
4月7日	销售员17	M6	3.1	
4月7日	销售员19	M7	9.6	
4月8日	销售员1	M1	9.2	
4月8日	销售员6	M2	7.5	
4月8日	销售员11	M3	7.5	
4月8日	销售员16	M4	3.7	
4月8日	销售员2	M5	6.8	
4月9日	销售员7	M6	8.2	
4月9日	销售员12	M7	5.3	

首页

4月9日	销售员17	M8	3	
4月9日	销售员3	M9	9.9	
4月9日	销售员8	M1	3.3	
4月9日	销售员13	M2	5.5	
4月9日	销售员18	M3	2.2	
4月10日	销售员4	M4	9.6	
4月10日	销售员9	M5	7.9	
4月10日	销售员14	M6	5.9	
4月10日	销售员19	M7	5.8	
4月10日	销售员5	M8	6.9	
4月10日	销售员10	M9	9.5	
4月10日	销售员15	M10	1.7	
4月10日	销售员20	M1	8.8	
4月11日	销售员1	M2	7.6	
4月11日	销售员3	M3	5.8	
4月11日	销售员8	M4	8.4	
4月11日	销售员9	M5	5.7	
4月11日	销售员12	M6	3.9	
4月11日	销售员15	M1	3.8	
4月11日	销售员2	M2	7.1	
4月11日	销售员7	M3	8.3	
4月11日	销售员13	M4	7.2	
4月12日	销售员14	M5	6.9	
4月12日	销售员17	M6	4.1	
4月12日	销售员19	M7	9.9	
4月12日	销售员1	M1	6.1	
4月12日	销售员6	M2	3.1	
4月12日	销售员11	M3	6.6	
4月12日	销售员16	M4	5.6	
4月12日	销售员2	M5	6.1	
4月12日	销售员7	M6	3.3	
4月12日	销售员12	M7	7.5	
4月13日	销售员17	M8	3.9	
4月13日	销售员3	M9	5.9	
4月13日	销售员8	M1	5.3	
4月13日	销售员13	M2	4.7	
4月13日	销售员18	M3	9.5	
4月13日	销售员4	M4	8.8	
4月13日	销售员9	M5	2.9	
4月13日	销售员14	M6	3.9	

4月13日	销售员19	M7	8.2	
4月14日	销售员5	M8	4.5	
4月14日	销售员10	M9	5.7	
4月14日	销售员15	M10	2.8	
4月14日	销售员20	M1	7.8	
4月14日	销售员1	M2	9.4	
4月14日	销售员3	M3	3.9	
4月14日	销售员8	M4	5.4	
4月14日	销售员9	M5	3.1	
4月15日	销售员12	M6	7.5	
4月15日	销售员15	M1	9.1	
4月15日	销售员2	M2	4.8	
4月15日	销售员7	M3	7.6	
4月15日	销售员13	M4	4.5	
4月15日	销售员14	M5	1.4	
4月15日	销售员17	M6	2.3	
4月15日	销售员19	M7	1.3	
4月15日	销售员1	M1	5.5	
4月16日	销售员6	M2	9.2	
4月16日	销售员11	M3	9.5	
4月16日	销售员16	M4	7	
4月16日	销售员2	M5	4.5	
4月16日	销售员7	M6	6.6	
4月16日	销售员12	M7	9.1	
4月16日	销售员17	M8	8.4	
4月16日	销售员3	M9	9.1	
4月16日	销售员8	M1	5.4	
4月16日	销售员13	M2	9.5	
4月16日	销售员18	M3	1.8	
4月16日	销售员4	M4	2	
4月16日	销售员9	M5	8.7	
4月16日	销售员14	M6	2.3	
4月16日	销售员19	M7	2.7	
4月17日	销售员5	M8	3.3	
4月17日	销售员10	M9	6.1	
4月17日	销售员15	M10	1.1	
4月17日	销售员20	M1	7	
4月17日	销售员1	M2	4.5	
4月17日	销售员3	M3	6.5	
4月17日	销售员8	M4	9	

4月17日	销售员9	M5	6.6	
4月17日	销售员12	M6	8.1	
4月17日	销售员15	M1	5.4	
4月17日	销售员2	M2	5.2	
4月17日	销售员7	M3	6.9	
4月17日	销售员13	M4	9.2	
4月17日	销售员14	M5	2.9	
4月17日	销售员17	M6	4.9	
4月17日	销售员19	M7	9.7	
4月17日	销售员1	M1	4.9	
4月18日	销售员6	M2	9.5	
4月18日	销售员11	M3	7.3	
4月18日	销售员16	M4	4.9	
4月18日	销售员2	M5	3.7	
4月18日	销售员7	M6	8.3	
4月18日	销售员12	M7	5.9	
4月18日	销售员17	M8	6.1	
4月18日	销售员3	M9	7.5	
4月18日	销售员8	M1	6.3	
4月18日	销售员13	M2	9.2	
4月18日	销售员18	M3	9.7	
4月18日	销售员4	M4	4.6	
4月18日	销售员9	M5	9.8	
4月18日	销售员14	M6	8.1	
4月18日	销售员19	M7	5.5	
4月18日	销售员5	M8	3.5	
4月19日	销售员10	M9	3.2	
4月19日	销售员15	M10	3.1	
4月19日	销售员20	M1	9.9	
4月19日	销售员1	M2	4.6	
4月19日	销售员3	M3	4.6	
4月19日	销售员8	M4	9.1	
4月19日	销售员9	M5	9.7	
4月19日	销售员12	M6	6	
4月19日	销售员15	M1	7.4	
4月19日	销售员2	M2	2.7	
4月19日	销售员7	M3	5.2	
4月19日	销售员13	M4	1.8	
4月19日	销售员14	M5	9.4	
4月19日	销售员17	M6	4.3	

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

[illegible]

1、首先把各个销售人员的销售情况逐项填写到销售明细表中

2、在目标分解及进度分析表中只需填写本月总目标、各个销售员的本月目标及各个产品的本月目标即可，其他所有内容自动生成

3、“计划累计到今日完成额”随时间变化自动更新无需填写，其计算公式为：本月目标/本月天数*本月已过天数，例如本月目标为50今日为4月6日则今日的“计划累计到今日完成额”为 $50/30*6=10$ ，

4、“星级”：为“累计完成额/计划累计到今日完成额”大于等于1.05则为☆☆☆☆☆，1.05-0.95则为☆☆☆☆，0.95-0.7为☆☆☆，0.7-0.5为☆☆，小于0.5为☆

5、如果：销售人员达不到20，产品达不到10个根据情况删除几个即可

首页