



U Sisku, 02.09.2024.

ODLUKA O UVOĐENJU PRODAJNIH KPI-eva ZA ODS Back Office

U svrhu unapređenja poslovnih rezultata i efikasnosti ODS back office tima, Stomatološka poliklinika Breyer donosi odluku o uspostavi i praćenju ključnih pokazatelja uspješnosti (KPI-eva). Ovi KPI-evi bit će temelj za vrednovanje učinka tima i pojedinaca te omogućit će praćenje poslovnih ciljeva.

Prodajni KPI-evi za ODS back office su sljedeći:

1. Success rate broja pacijenata

- o Postotak pacijenata koji su ušli u terapiju od ukupnog broja pacijenata koji su dobili ponudu.
- o Minimalni cilj: 74,5 %

2. Success rate volumena terapija

- o Postotak zatvorenih iznosa terapija od ukupnog iznosa izdanih ponuda.
- o Minimalni cilj: 62 %

3. Prosječan broj ukupno prodanih implantata po ODS-u

- o Minimalni cilj: 43 implantata/ ukupnim brojem aktivnih ODS-ova

- Za obračun se uzima vremenski period od posljednja 4 mj
- Period godišnjih odmora, blagdana, bolovanja... **nije izuzetak** za obračun.

Uspješnost ODS back office tima i njenih članova pojedinačno bit će praćena na mjesečnoj i godišnjoj razini i ocjenjivana u skladu s navedenim KPI-evima. Prema donesenim vrijednostima odobravati će se ili ukidati benefiti ODS-a.

KPLevi su podložni promjenama i drukčijim očekivanim vrijednostima sukladno promjenama okolnosti. Ova odluka stupa na snagu odmah i vrijedi do trenutka njenog ukidanja.

Dmd. Igor Breyer, ravnatelj Poliklinike Breyer

