

Performance Operatori (KPI)

Filtri: Operatore = TUTTI/ Da Data Doc. = 16/07/2013/ A Data Doc. = 16/07/2013/



Novasoft S.p.A. - www.primosoftweb.it - info@novasoft.it

		A	B	C	D	E	F	G	H	I	L
OC	Operatori di Cabina	Valore Produzione	Rendimento Orario (€/h) Min.: 28,00€	Ore Presenza	Ore Erogate	Efficienza Presenza Min.: 70%	Valore Erogato	Vendita Prodotti	Efficacia Profession. Min.: 25%	Attività Commerciali Ore dedicate Con Obiettivo raggiunto	
	ALESSIA (6)	ALERT: SCARSA PROFESSIONALITA'	€376,00	€53,71 ↑	7h 00m (8h 00m)	6h 30m	93% ↑	€401,00	€92,00	23% ↓	1h 00m 1/ 1
	MARIANNA (4)	ALERT: PERDITA ECONOMICA	€203,00	€29,00 ↑	7h 00m (8h 00m)	4h 00m	57% ↓	€203,00	€163,00	80% ↑	1h 00m 0/ 1
	ROBERTA (3)	ALERT: SCARSA PROFESSIONALITA'	€418,00	€52,25 ↑	8h 00m	6h 30m	81% ↑	€418,00	€25,00	6% ↓	/ 0/ 0
	TIZIANA (5)		€466,00	€66,57 ↑	7h 00m (8h 00m)	6h 45m	96% ↑	€466,00	€138,00	30% ↑	1h 00m 1/ 1
	VALERIA (2)				/	/					/
OR	Operatori Receptionist	Vendita Trattamenti	Vendita Prodotti	Ore Presenza	Ore Erogate Media Op. Cabina	Efficienza Presenza Min.: 95%	Val. Trattam. Media Op. Cabina	Val. Prodotti Media Op. Cabina	Efficacia Profession. Min.: 10%	Attività Commerciali Ore dedicate Con Obiettivo raggiunto	
	CINZIA (7)	ALERT: PERDITA ECONOMICA			3h 00m	2h 30m	83% ↓	€154,00	€43,00	28% ↑	3h 00m 2/ 3
	FLORIANA (1)	ALERT: PERDITA ECONOMICA	€500,00	€45,00	5h 00m	4h 11m	84% ↓	€257,00	€72,00	28% ↑	2h 00m 2/ 2

A	OC	Valore dei Trattamenti eseguiti considerando il Prezzo di Vendita.
	OR	Valore dei Trattamenti venduti considerando il 'Prezzo per KPI' popolato in anagrafica.
B	OC	Valore Produzione / Ore Presenza (A/C). Nota: dalle Ore Presenza (C) sono escluse le ore di Attività Commerciale.
	OR	Valore dei Prodotti venduti considerando il Prezzo di anagrafica.
C	OC	Ore di presenza secondo il Turno di lavoro considerando "Variazioni Turno" e "Permessi di lavoro". Nota: sono escluse le ore di Attività Commerciale. Fra parentesi, in piccolo, le Ore di Presenza totali.
	OR	Come OC Nota: sono incluse le ore di Attività Commerciale.
D	OC	Ore erogazione Trattamenti di Cabina.
	OR	Media dell'erogazione dei Trattamenti di Cabina degli OC proporzionata alle Ore di Presenza di OR. Proporzione applicata: $M_a(D-OC) : M_a(C-OC) = x : C-OR$

E	OC	Percentuale calcolata attraverso il rapporto tra le Ore di Presenza (C) e le Ore Erogate (D).
	OR	Come OC <i>Nota: questo valore indica la percentuale di “Efficienza Presenza” del planning rispetto alla ore di Presenza dell’Operatore Receptionist.</i>
F	OC	Valore dei Trattamenti eseguiti considerando il ‘Prezzo per KPI’ popolato in anagrafica.
	OR	Media del Valore dei Trattamenti Erogati dagli OC proporzionata alle Ore di Presenza di OR. <i>Proporzione applicata: $M_a(F-OC) : M_a(C-OC) = x : C-OR$</i>
G	OC	Valore dei Prodotti venduti considerando il Prezzo di anagrafica.
	OR	Media del Valore dei Prodotti Venduti dagli OC proporzionata alle Ore di Presenza di OR. <i>Proporzione applicata: $M_a(G-OC) : M_a(C-OC) = x : C-OR$</i>
H	OC	Percentuale calcolata attraverso il rapporto tra i trattamenti erogati (F) ed il valore dei prodotti venduti (G).
	OR	Come OC
I	OC	Ore dedicate alle Attività Commerciali.
	OR	Come OC
L	OC	Numero di Attività Commerciali con <i>Obiettivo raggiunto^(*)</i> / Numero di Attività Commerciali eseguite. <i>(*) Sono quelle Attività Commerciali dove la Quantità indicata è >= al valore “Obiettivo minimo” salvato in anagrafica del Servizio.</i>
	OR	Come OC

