

Первый подход — хронологический

«В I квартале мы ожидаем вот это, во II — вот это, в III — вот это».

Здесь KPI «пляшут» от тайминга и хронологии.

Второй подход – причинно- следственный

«Сначала мы ждем от тебя вот таких показателей. Когда ты их достигнешь, мы ожидаем, что ты примешься вот за такие показатели».

Важно, чтобы все эти показатели были между собой объединены. Тогда человек понимает логику и система KPI превращается практически в план действий.

Третий подход – структурный

«Смотри, вот у тебя есть закупки, есть процесс привлечения клиентов и есть процесс сервиса. Вот тебе KPI по закупкам, вот KPI на привлечение, вот на постпродажный сервис».

Это самая простая и понятная система KPI.

Четвертый подход – приоритетный

«Вот тебе КРІ приоритетов А, В и С. Если ты выполнишь "А", у тебя будет 50% премии, "В" – еще 30%, "С" – еще 20%».

Обычно такой подход применяют в крупных компаниях – каждому КРІ дают некий вес.