







Задача коммерческого директора - обеспечение эффективного взаимодействия компании с контрагентами, обеспечение эффективного ценообразования. Ориентация на обеспечение эффективного внешнего взаимодействия.

Количество заказов по дням - оценка динамики функционирования компании как экономического агента. Для понимая общего направления и ситуации в целом

Динамика среднего чека - позволяет оценить качество маркетинговых мероприятий, эффективность ценообразования.

Срез эффективности компании - позволит оценить экономическую эффективность компании на уровне доходов и расходов (PnL)

Динамика кредиторской задолженности - капитал имеет свою стоимость и, если компания может бесплатно пользоваться капиталом, это положительно влияет на ее эффективность.