

鞋服门店导购销售绩效评估表

导购姓名：_ _ _ _ _ 门店：_ _ _ _ _ 评估周期：_ _ _ _ 年_ _ 月 评估人：_ _ _ _ _

序号	评估维度	评估项目	评估标准	达标 (2 分)	部分达标 (1 分)	未达标 (0 分)	问题说明
1	销售业绩	销售目标达成	月度个人销售额达成率≥100%				
2		店内业绩排名	个人销售额排名进入门店前 50%				
3		客单价（ATV）	个人客单价≥门店平均客单价				
4		连带率（UPT）	销售件数÷成交单数≥2.0（按品类调整）				
5		试穿转化率	成交单数÷试穿人次≥40%				
6		接待成交率	成交顾客数÷接待顾客数达到门店目标值				
7	销售质量	正价销售占比	正价销售额÷个人销售额≥70%				
8		折扣管控	按权限规范折扣，无私自打折、无违规赠券				
9		退换货管理	退换货率控制在 5%以内，无异常退换				
10		大单能力	每月产生大单（≥2000 元）≥2 笔				
11		主推/新品占比	新品或主推款销售占比≥30%				
12		滞销款去化	完成门店分配的滞销款销售任务				
13	会员经营	新增会员数	月度新增会员数达到门店分配目标				
14		会员开卡率	新增会员数÷成交顾客数达到目标值				
15		企微/社群绑定	添加企微顾客数÷成交顾客数≥50%				
16		老客复购贡献	老会员销售额占个人销售额比例达标				
17		会员跟进维护	按要求完成老客回访、生日及节点关怀				
18		重点客户建档	VIP/大单客户完整建档并定期跟进				
19	服务与专业	迎宾接待	主动问候，无漏接、无冷落顾客				
20		需求判断	先了解需求再推荐，不盲目跟随				
21		搭配连带	主动进行搭配与连带推荐				
22		活动话术	完整、准确讲解当期活动规则				
23		会员权益说明	主动介绍会员权益与积分规则				
24		货品专业知识	熟悉面料、尺码、洗护，考核合格				
25		客诉处理	无重大投诉，客诉均及时妥善处理				
26		顾客满意度	满意度调研或线上好评评分达标				
27	职业素养	出勤与排班	出勤率、排班执行达标，无迟到早退				
28		培训与考核	晨会、培训、技能考核参与率达标				
29		团队协作	高峰期主动补位，配合陈列、盘点				
30		单据与数据规范	销售单据、会员登记、日报准确及时				
合计得分（满分 60 分）							

评分与应用说明

1.计分方式：每项达标 2 分、部分达标 1 分、未达标 0 分，满分 60 分。

2.评级参考：≥54 分 (90%) 优秀；48–53 分良好；36–47 分合格；<36 分需重点辅导。

3.标准可调：客单价、连带率、正价占比、企微绑定率等目标值，可按品牌定位（正价店/奥莱店）、品类（男装/女装/童鞋）与经营阶段（日常/大促）调整。