

四川太极大药房连锁有限公司文件

SICHUAN TAIJI PHARMACY CHAIN LTD.

川太药连字〔2016〕50号

签发人：蒋 炜

关于外销工作经济责任制考核办法

各部门：

第一章 总 则

第一条 为能更好的实施公司营销战略，拓展销售渠道，加强销售队伍建设，发挥效益导向，进一步提升公司盈利水平，完成年度外销工作责任目标，特制定本办法。

第二条 外销范围界定：公司直营门店以外的销售均归属于外销。

第三条 本办法适用于本公司外销团队工作人员含专（兼）职。

第二章 考核基本原则

第四条 经济责任目标考核的方式为：年度分解、过程控制、奖罚对等、权责统一。

第五条 坚持考核公开、公平、公正、及时；严格按照公司下达的各项指标进行控制和实施。

第三章 指标考核细则

第六条 销售金额包括传统团购（实货销售）、卡类销售（储值卡、保险卡）。

第七条 销售人员薪酬标准及激励原则：

一、薪酬标准:

专职销售人员薪酬=销售提成（个人+团队）

兼职销售人员薪酬=销售提成（个人+团队）+基本收入（按公司对外销售部薪酬标准）

二、销售提成分类及奖励政策:

1、销售提成=预充值储值卡提成+保险卡销售提成+传统团购提成

2、预充值储值卡提成=月实收预充值额*1.5%

其中 1%为提成奖金，直接核算； 0.5%为月增值服务考核奖金，以每月完成为客户提供的增值服务项目为标准，由分管领导考核（具体考核标准以《大客户服务回访表》为准，完成即发放，未完成不予发放。（若确因客户原因延期至下月的，同样此奖金可延至下月累计发放）

3、保险卡提成均需完成各类保险卡基本保底销量，方可享受该提成，具体保底量为：泰康卡 15 万/月、亿保卡 5 万/月、平安卡 10 万/月、普康卡 5 万/月、健医卡 5 万/月、企健卡 5 万/月、和信通卡 5 万/月、钥匙卡 5 万/月。（以上卡类为现已合作客户，新开发的另行制定保底量；转卡销售额计入当月销量）

保险卡销售提成=月实销金额（完成基本保底销量）*1%

4、传统团购提成：团购的界定及折扣审批权限以《外销团购业务管理办法》为准，奖励标准为：

1）团购综合毛利率 5%-10%:

销售提成=[毛利额-开拓费用（含让利、运费）]*10%;

2）团购综合毛利率为 10%(含)-20%:

销售提成=[毛利额-开拓费用（含让利、运费）]*30%;

3）团购综合毛利率为 20%（含）- 35%:

销售提成=[毛利额-开拓费用（含让利、运费）]*40%;

4）团购综合毛利率 $\geq$ 35%:

销售提成=[毛利额-开拓费用（含让利、运费）]*50%; 备注:

（1）毛利额为含税价，由公司承担增值税及相关税费。

(2) 若团购业务产生费用的让利为年终一次返利根据协议摊销到每次转款。

5、销售提成计提团队公共费用：以上第 2--4 点内所述销售提成部份，在每月分配时均需计提奖励总额的 5%作为外销团队公共费用，设专人专管，用于外销团队建设、业务技能培训、年度费用率调剂等使用。

第八条 提成发放原则：1、**提成发放形式：**预充值储值卡、保险卡、传统团购等三类业务提成均以单笔业务单位分配至专（兼）职销售人员头上，销售组长需定期更新和完善《外销业务跟单表》，明确责任，加强销售队伍管理，提升客户服务。原则上每笔业务均由 1-2 名销售员跟单服务，追踪到底，按月考核，奖金造发至个人。团队公共费用计提奖金造发至销售组长，设专帐管理，由分管领导稽核。

2、提成发放总原则：

1) 以上提成与年度销售指标挂钩，按月考核，当月所有提成均发放 90%，提留 10%做为年度总考核，考核指标为年度销售总额和毛利总额两项，每项权重各占 50%，两项均达标，发放提留部分的所有奖金，任意一项未完成，扣发一半。

2) 以上各项提成核算原则由外销组长设计出以上三类业务提成核算统一表格，每月由信息部采集数据、财务审核，报分管领导及董事长审批后由人事部并入当月工资一并发放。

第九条 超额完成销售指标的专项团队奖励：年终完成外销总额 800-999 万元，超出基本销售部份按 0.5%追加奖金；年终完成外销总额 1000 万元及以上，超出基本销售部份按 1%追加奖金；以上追加团队奖金封顶额为 10 万元，由公司年终一次发放，具体分配方案实时另行呈报。

第十条 全年外销费用总额控制根据公司下达的节能控费指标要求执行，原则上除人力成本外的开拓费用率年总额控制在销售占比 2-3%；超出部份由外销人员自行承担。

第十一条 本经济责任制年度销售指标考核时间为当年 5 月 25 日 至

当年 12 月 31 日（具体考核指标由年初签定任务为准）；奖励政策于发文起开始执行，原发文同时作废。如有新政策，则以新政策为准。

附件一：外销提成发放细则及销售提成表

附件二：大客户服务回访表

附件三：外销业务跟单表

附表四：外销销售任务划分

四川太极大药房连锁有限公司

二〇一六年六月十二日



主题词：外销 工作 经济 责任制 考核 办法

四川太极大药房连锁有限公司

2016 年 6 月 12 日印发

拟稿：王灵

核对：文红丽

（共印 2 份）