|  |
| --- |
| **2017年2月片区主管绩效考核表** |
| **片区主管： 时间： 年 月 日到 年 月 日** |
| **指标维度** | **指标名称** | **指标说明与计算方式** | **权重** | **得分** | **考核来源** |
| 工作目标 | 会员管理 | 1：片区内新增有效会员数为片区交易次数总数的3%，每少0.5%扣1分，低于3%以上，此项0分。每多0.5%加1分:。2：片区会员交易笔数占比对比上月增长2%（会员增加数以门店登记入时间为准）（5分） | 10 |  | 营运部 |
| 质量事故 | 全月无质量安全事故，如发生一起质量事故；门店检查有过期药品陈列，应下柜，发生一起扣1分 | 10 |  | 质管部 |
| 重大处罚含顾客投诉 | 1：全月无顾客投诉。如当月有顾客投诉，每投诉一次该项目不得分。（3分）如涉及经济损失的，根据损失金额大小承担相应赔偿责任:2：由公司发文牵涉片区门店处罚通报该项目不得分（2分） | 5 |  | 营运部 |
|  | 安全事故 | 全月无安全事故。如当月有一般安全事故发生一次，扣5分。如发生重大事故，此项为0分。安全事故涉及经济损失的，根据造成事故的原因和损失金额大小承担相应经济责任。依据当月巡店记录，每巡一家店必须有一次安全检查记录，发现隐患，必须督促整改。每少整一项扣2分，超过3项，为0分。 | 10 |  | 保卫部 |
| 工作表现 | 出勤情况 | 本月全勤满分（全勤以在岗为准）。正常请假，每少一天扣1分，三天及以上扣5分。旷工一天0分。 | 5 |  | 营运部 |
| 巡店情况 | 每月巡店不少于既定频次，按巡店要求完成“三定”主要针对门店营运有关问题（以事例法进行考核），如少巡1家（或未按“三定”要求巡店视同未巡）扣1分，少巡2家扣5分，少巡3家不得分。 | 5 |  | 营运部 |
| 执行力 | 当月重点工作 | 1：门店销售下滑应到店分析原因并立即制定增量方案以及销售恢复情况（5分）2：所辖门店拿药训练是否执行到位。（店长上传视频准）（5分）3：解决问题能力，有店员投诉或者其他部门反映不作为或者推托（5分）4：片区门店开业活动销售任务完成。（完成规定任务得3分，未完成规定任务按完成率\*3分扣罚。无开业活动门店以基础分计）（3分封顶）5：片区客流同比下滑一家店扣1分，上升一家加1分（6分封顶）6：片区罚单少于20张，每减少一张扣1分（5分）7：片区存量门店销售同比下滑一家门店扣1分。存量门店同比销售增长率超过公司平均水平加1分。（9分封顶）！（注：如当月门店装修升级则按实际营业天数计算）8：远程处方按公司下发69号文件执行（5分封顶）9：美年体检卡的销售（完成基础任务得2分，未完成基础任务按完成率\*5分扣罚）（2分封顶）10：其它项（活动、讲座、门店现场检查及管理等项目，按片区活动完成率进行扣罚或者奖励）（5分封顶）11：按集团公司662号文件标准记录对门店进行巡店检核，以记录为准。未完成一家扣0.5分，总分5分。12：片区藿香正气液完成情况（完成比例）总分5分。 | 55 |  | 营运部等部门确定 |
| 其他考核 | 1、如当月新开门店，每新开1家，奖励200元。如6个月内新开门店盈利，追加当月奖励1000元。一年内盈利追加500元。（此项如涉及跨片，以现岗月份进行核算，未尽事宜解释权归人事部） |
| 合计总分 |  |
| 上月绩效需改进的方面： 被考核责任人签字： |
|  被考核责任人： 人事部： 总经理： 董事长： |