**营运部发〔2018〕221号 签发人：蒋炜**

**关于门店发展新会员及考核会员消费占比的通知**

 各片区及门店，目前我司会员消费占比平均值约为70%，初步达到行业平均水平，但部分门店离70%差距还较大。为在保持中继续提升，增强我公司的竞争力，公司于2018年12月拟定新会员发展及会员消费占比考核任务，现将相关要求通知如下：
**一、**门店发展新会员任务指标及考核：

 1、目标及要求：
**A:**每人每天发展会员不得低于1人，各门店具体任务指标见附表，各店长负责将任务分配至门店员工，片长监督执行。

**B:**新会员需为有效会员，有效会员定义：
①一个月内须有消费记录。
②姓名、生日、电话、性别以上四项不能为空、姓名栏处不能含任何需与姓名不符内容（如字符、拼音或其他备注）。
③生日需是有效日期。

**C:**各门店在激活会员相关信息时请录入本人的个人ID，营运部将于每月26日导出上月各店实际发展会员情况，所有数据以英克系统为准。

**D:**每月考核时间按财务月统计（即上月26日至本月25日）。

注：本月会员任务已在月初发至各店。

2、奖励及处罚：
处罚：**A:**未完成任务的门店将按差额部分2元/个处罚。
**B：**对各店每月新办会员录入资料有误的按2元/个进行处罚。
**判定规则：**
①姓名栏只有一个字、填写文字明显不是顾客姓名（如阿坝卡、发票已开等），或者包含字符、拼音、数字、其他备注等与顾客姓名不符信息。
②生日为未发生日期（如：今日为2018年12月20日，但顾客生日一栏为2019年1月1日）。

二、会员消费占比任务指标及考核：

1. 目标及要求：
（1）营运部每月根据各店上月实际数据为基数，制定各门店每月消费占比指标。
（2）每月考核时间段按财务月统计（即上月26日至本月25日）
注：12月会员占比任务已在月初发至各店

2、奖励及处罚
奖励：

**A:**当月对比门店消费占比任务按增长百分点进行排名，对公司前三名门店对应奖励150/100/50元奖励。次月公布当月结果，奖励随工资造发。对完成任务的门店，店长加绩效10分。
**B:**当月会员消费占比排名前3名对应奖励150/100/50元。
备注：以上两项排名奖励需在完成任务的情况下才能参与处罚： **A:**当月未完成消费占比任务的门店扣店长10分绩效分，并对门店所有店员工扣5分绩效分。
**B:**片区所有门店完成任务，片长加绩效分3分，片区完成任务门店低于50%，扣绩效3分。

注：会员发展及消费占比相关奖励及考核均试行3个月，3个月后由营运部另行执行考核方案。

**主题词： 发展新会员 考核 会员消费占比**

**四川太极大药房连锁有限公司 2018年12月20日印发**

**打印：刘美玲 核对：谭莉杨 （共印1份）**