|  |
| --- |
| **2018年05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：片区新增会员完成情况，未完成0分。（2分）2：片区会员笔数占比达到45%以上（3分）每减少一个百分点扣一分！医院门店考核环比上升，一家门店下降扣一分。 | 5 |  | 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（该项目不得分）（一个月效期未下柜品种）应下柜，发生一起扣2分 | 5 |  | 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：营运部及公司其他部门发文涉及处罚事件（1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。 | 6 |  | 保卫部 |
|  | 巡店情况 | 每月片区所有门店巡店不少于两次巡店，以巡店万店掌检核门店数核定。少一家扣1分（以万店掌核实） | 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或门店周边竞争对手有活动未采取措施的（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：补肾、同比去年存量门店销售情况。（5分）。补肾不下滑整体销售下降一个百分点扣一分。藿香片区完成须高于去年同期10%，每下降一个点扣一分（5分）4：片区门店罚单上交情况，超过时间后且门店多于2家按照超出一家门店扣一分（5分），旗舰店不得低于20张罚单。5：片区存量门店销售同比下滑一家门店扣2分。（注：如当月门店装修升级则按实际营业天数计算）（5分）6：片区品牌月活动完成情况（15分）每个品种5分，完成率低0.5%，扣绩效分0.5分。3品种都完成+3分。7：门店活动扣分项（5分），加分项不超过5分。8：门店员工流失率（流失一人扣一分）（5分），（公司处罚或公司不续签离职员工除外）如片区内推荐一人到公司上班（+1分）5分封顶9:当月片区推荐是否完成一家新开店（10分） | 65 |  | 营运部等部门确定 |
| 其他部门工作执行力 | 商品部 | 按时按量完成其他部门工作 | 5 |  |  |
| 其他部门工作执行力 | 采购部 | 按时按量完成其他部门工作 | 5 |  |  |
| 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： |