

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（2019）29 号

签发人：蒋 炜

旗舰店兼管梨花街店工作团队奖励分配方案

在公司大力发展的背景下，旗舰店团队创新增效，扩大品牌影响力，首建“母子店”模式，即保障旗舰店（母）稳增情况下，增加梨花街店（子）的拓展和成长，为确保门店盈利能力与员工个人收益的双增长，经公司研究决定：在旗舰店原有工资方案不变的情况下，旗舰店员工在梨花街店工作期间享受梨花街店奖励分配，具体内容如下：

一、适用范围：本方案中涉及的薪酬结构体系适用于旗舰店全体正式在岗员工

二、薪酬结构：

1、旗舰店员工收入结构=旗舰店原有工资方案（不变）+梨花街店奖励考核（毛利额任务挑战+销售提成奖金+创业门店盈利奖励）

结构说明：旗舰店员工在梨花街店工作期间，工资方案不变（按川太药连字（2017）78 号《2018 年旗舰店全员工资方案》执行），在梨花街店工作期间依据工作天数另行享受：

①该店毛利额任务挑战奖金；②任务完成追加奖励；③销售提成；④店长享受该店店长津贴；⑤如提前盈利，享受梨花街店创业门店绩效考核中的创业奖励（具体考核方案见川太药连字（2018）58 号《创业（新开）门店绩效考核方案》）。

三、梨花街具体考核办法：

1、毛利额任务挑战奖金

门店当月销售目标分为三个等级的销售额任务及毛利额任务，由营运

部每月制定各等级任务，旗舰店提出挑战目标，根据梨花街店实际完成情况核算，由人员出勤情况进行挑战奖金分配。

挑战奖金标准：

挑战等级	基础	挑战 1	挑战 2
团队奖励	3000 元	4000 元	5000 元

具体原则及对应提成比例标准：

(1) 门店根据本店情况提出毛利额挑战目标，公司按门店当月实际毛利额完成情况核算；

(2) 若门店未完成挑战目标，则按基础档享受对应的挑战基金；

(3) 若门店挑战 1，但实际完成挑战 2，则按挑战 1 享受对应的挑战基金；

(4) 若门店挑战 2，但实际完成挑战 1，则按基础档享受对应的挑战基金；

(5) 利用休息时间（含倒班的下班时间）到梨花街店工作的员工，按出勤班次享受挑战奖金分配，以此作为加班奖励；正常出勤时间到梨花街店工作的员工，由店长根据个人情况进行奖金分配。

(6) 每月由营运部根据信息部提供出勤情况核算梨花街店人员出勤次数，人事科核算个人奖励金额。

举例说明以上考核：梨花街店挑战 1 毛利额任务 30 万，挑战 2 毛利额任务 40 万。若该店提出挑战 1，当月实际完成毛利额 32 万（实际完成第一档）。假设梨花街店每天 2 班轮换，一月 31 天。A 员工当月利用休息时间（含倒班的下班时间）在梨花街店出勤 3 个班次，B 员工当月利用休息时间（含倒班的下班时间）在梨花街店出勤 4 个班次，其余员工根据门店安排在正常出勤时间在梨花街店参与工作。

当月梨花街店毛利额挑战奖金分配根据挑战标准，该月享受挑战 1 团队奖励金额 4000 元，，则每班次获得奖金为： $4000 / (2 * 31) = 64.52$ 元，A 员工奖励金额为： $64.52 * 3 = 193.59$ 元，B 员工奖励金额为： $64.52 * 4 = 258.08$ 元，当月剩余未分配金额为 3548.33，由店长根据个人表现情况分配至余下员工。

2、任务完成追加奖励

根据营运部每月下达的单店任务，若当月旗舰店及梨花街店均完成任务，则对旗舰店团队发放追加奖励，奖励金额标准为梨花街店挑战金额的 20%，由店长用于门店团队建设。

3、销售提成

旗舰店员工在梨花街店工作期间产生的销售额按照门店现行提成方案执行。旗舰店员工在梨花街店工作产生的销售提成不进行二次分配。

四、执行时间：本方案从发文之日开始试行，如有修改或补充另行发文通知！如与本通知相抵触之处，解释权归公司。



主题词：旗舰店 兼管 梨花街 奖励方案

四川太极大药房连锁有限公司

2019 年 4 月 25 日印发

拟稿：谢可欣 核对：谢可欣

（共印 2 份）