|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **2020年04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 |
| 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，或质管部检查其他工作执行力较差 | 4 |  | 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 | 3 |  | 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。 | 4 |  | 保卫部 | |
|  | 巡店情况 | 西北片区、东南片区、城中片区所有门店巡店不少于一次巡店，其余片区主管所有门店不少于2次新店。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） | 3 |  | 营运部 | |
| 执行力 | 当月重点工作 | 1：会员社群营销片区主管参与程度，根据参与门店解决及发现问题补位或作为顾客进行互动活动频率（5分）  2: 门店社群转发质量及转发时间是否符合要求（5分） 营运部检核一次扣0.5分  2：门店陈列执行及片区主管执行力（是否按时按质进行检核）（5分）  2: 药店管家使用情况（5分）药店管家门店整改回复及时性、任务布置和点检  3：门店活动扣分项（5分），加分项不超过5分。  4 4月重点品种完成情况（20分）。全部完成（+10分）  5; 门店基础管理执行情况、含每天巡店表格填写及解决问题、发现问题能力（8分）（巡店或是其他部门反馈）详见明细表。  6: 片区会员占比完成情况（6分）  **7：门店错误档案完成情况（3分）巡店检查门店有一家未执行扣一分。**  **8：门店微信圈手机备注情况（3分）巡店检查门店有一家未执行，该项目扣一分。**  **9：门店录入各种任务准确性（3分）错误一家门店扣1分。**  10：片区毛利率环比提升1%＋1分（加分项）  11：片区毛利率环比下降0.5%，扣1分（3分）  12;片区门店培养一个店长+5分（加分项）不论是本片区还是其他片区任职均可。 | 71 |  | 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 |  |  | |
| 其他部门工作执行力 | 慢病部 | 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： | | | | | | |