**营运部发（2021）033号 签发人:**

**“门店销售”激励方案（试行）**

2021年已经到来，“比绩效、比学习、比价值”是我们新一年的奋斗目标，不断设立新的目标是自我挑战的过程，也是不断进步的过程。为激励积极上进的团队，特制定以下激励政策。

**一、执行门店：**存量门店（开店2年）

**二、执行时间：**2021月1月1—3月31日（试行）

1. **激励政策：**
2. 营运部按季度制定各门店销售、毛利指标进行考核。

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| 时间段 | 2021年一季度（1-3月） | 2020年一季度（1-3月） | 计划增幅 | 预计奖励 |
| 销售任务 | 9928万 | 7598.5万 | 30% | 毛利率增加1%，  预计奖励  2.88万/季度 |
| 毛利任务 | 2879万 | 2212.3万 | 30% |
| 毛利率 | 29% | 29.11% | 持平 |

1. **各门店同比去年毛利不下降、且达成季度销售、毛利指标，按超任务毛利额的10%奖励。**
2. **奖励分配：按季度员工个人实际销售额占门店总销售额占比进行奖励分配（调店的员工也需要分配）。**
3. **激励方式：**

**（一）门店：**

1. 每季度达标门店，发放 奖金 及“小红花”勋章。（每月通报进度）
2. 负毛利品种根据营运部下发清单补回毛利核算。（每月下发）
3. 门店毛利同比下滑，上交成长金50元/人（2个月以上在岗，试用期、实习生减半）。
4. **片长：**
5. 奖励：达标1家，奖励50元/店。
6. 处罚：片区内门店同比毛利下滑店数低于60%，扣除绩效管理5分；

**五、活动助力：**

1、限时抢购活动助力。

2、每月大型主题促销活动助力。

3、门店日常活动助力。

**主题词： 关于 门店 销售 激励 方案**

**四川太极大药房连锁有限公司 2021年1月22日印发**

**打印：王四维 核对：谭莉杨 （共印1份）**