|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **2021年03月片区主管绩效考核表** | | | | | |
| **片区主管： 时间：2021年03月1日到2021年03月 31 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 | 巡店及时性：1：每天片区下滑后三名门店第二天巡店（2分）  2：每月保证片区门店1次以上巡店（2分） | 6 |  | 营运部 | |
| 执行力 | 当月重点工作 | 1:星级品种完成情况（12分）  2：门店回访完成情况（6分）  2: 药店管家使用情况（5分）门店整改回复及时性、任务布置和点检  3：门店活动扣分项（4分），加分项不超过5分。  4: 片区会员及企业微信完成情况（5分）  **5：片区存量门店销售下滑幅度10%以上门店（5分），下滑1家-1分。**  **6：门店录入各种任务准确性（3分）错误一家门店扣1分。**  7：片区毛利率环比提升1%＋1分（加分项）  9：片区门店培养一个店长+3分（加分项）不论是本片区还是其他片区任职均可。（店长离职任职不计入）  10：新店氛围营造，每天上传照片，未有照片或不合格扣1-2分（3分）  11：两年内新开店环比不下降（特殊情况除外、如：大型开业活动）5分  12：片区主管有无主动发现门店共性问题、报公司解决，以及解决门店问题能力 。（5分） | 53 |  | 营运部等部门确定 | |
| 执行力 | 商品部 | 按时按量完成其他部门工作 | 5 |  |  | |
| 执行力 | 采购部 | 按时按量完成其他部门工作 | 5 |  |  | |
| 执行力 | 慢病部 | 1. 门店执行力（3分） 2. 慢病建档完成率（3分） | 6 |  |  | |
| 执行力 | 新零售部 | 片区经理绩效考核：   1. 由于门店原因导致的差评大于等于1条 -2（6分）；   2、门店给顾客发6个月效期商品。（3分）  3、片区门店员工给顾客错送、少送。(2分）  4、线上营业时间内门店未在线（2分）  5、门店原因被平台置休/暂停补贴（2分） | 14 |  |  | |
| 合计总分 | |  | | | | |
| 上月绩效需改进的方面： 被考核责任人签字： | | | | | | |
| 考核责任人： 人事部： 总经理： | | | | | | |