|  |
| --- |
| **2021年07月片区主管绩效考核表** |
| **片区主管： 时间：2021年07月1日到2021年07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: 脾虚星级品种完成情况（12分）2：门店回访完成情况（6分）3: 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 4：门店活动扣分项（4分），加分项不超过5分。5: 片区会员及企业微信完成情况（5分）**6：片区存量门店销售下滑幅度15%以上门店（5分），下滑1家-1分。****7：门店录入各种任务准确性（3分）错误一家门店扣1分。**8：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：中药销售增长情况，片区任务一档完成率，按照家数考核（8分）11：片区解决问题及日常事务熟悉程度，包含下滑门店有无措施跟进（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：  |