|  |
| --- |
| **2022年05月片区主管绩效考核表** |
| **片区主管： 时间：2022年05月1日到2022年05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，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至少巡一家（2分）2：每月保证片区门店1次以上巡店（2分） | 5 |  | 营运部 |
| 执行力 | 当月重点工作 | 1:薇诺娜品种完成情况（10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: 片区社群加人完成情况（片区门店是否在后10名），一家门店扣一分（共5分），前五名门店一家门店＋0.5分。**5：门店会员消费占比完成比例（1家门店未完成扣一分）（5分） 门店企业微信添加片区任务完成情况10分，按照完成比例考核（5分）****6：各项日常工作门店执行情况（通过钉钉及发文要求细节）（5分）。如门店是否取门帘等。**7：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）8：中药销售增长情况，对比去年同期不下滑，根据下滑比例扣分（4分）9打一群每天执行情况（门店执行及片区主管执行）（4分）9：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） | 54 |  | 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 | 门店退货未按时完成。扣1分/店  | 5 |  |  |
| 执行力 |  慢病部 | 1. 慢病患教场次执行分（4分）
2. 慢病建档完成率（2分）
 | 6 |  |  |
| 执行力 | 新零售部 | 1/ 电商平台未按时生成订单下账条 -1分/店（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）6/小程序引流任务挂0门店最多片区/片区主管抠1分，完成率最好片区奖励1分。 | 15 |  |  |
| 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：  |