**营运部(2024)124号文 签发人：刘晓清**

**“24年618活动门店毛利额pk”考核方案**

1. **活动时间：2024年6月13日-6月21日（9天）**

**二、考核时间：**2024年6月13日--6月18日（6天） 145家门店、22家分中心门店

**二、销售目标（参考活动前期及去年同期门店销售及毛利额）：**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **考核时间** | **日均销售** | **日均毛利额** | **毛利率** |
| **6.13-6.15（pk）** | 121.02 | 32.6 | 27% |
| **6.16-6.18** | 95.2 | 30 | 31.6% |

**不含旗舰店特药及西部店外销团购**

**三、考核内容及奖惩细则：**

**1、门店PK：（时间：6月13-6月15，一阶段）**

1. **按表格门店分组进行PK**，**2-3个门店为一组，PK门店及投注金额见附表。**
2. **PK奖励、处罚每天进行**，当日**活动结束后，统计进行核算，当日发放pk奖励。**
3. **每组“毛利额完成率”排名第一**的门店，获得**对方PK奖励**；
4. 若同组门店**均达到毛利额**目标，**完成率高**的门店胜出，获得**公司投入对等PK**奖励；

另2个门店不奖不罚。

1. 若同组的门店**均未完成毛利额**目标，该组**门店的投注金全部归公司**。
2. **活动期间拉通核算（6.13-6.15日），销售或毛利额其中一项指标达标，均可退回门店上交PK金。**

**2、公司奖励（时间：6月16-6月18，二阶段）**

**1、二阶段活动期间，门店完成二阶段毛利额任务，奖励见下：（剔除门店藿香团购销售及毛利额---单笔藿香70盒以上、单盒价格低于25.8元算团购）。**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **目标** | **奖励（按门店）** | **销售未达标门店上交成长金** |
| **毛利达标** | **超毛利额\*10%** | **（1）销售完成率90%以上，不上交成长金**  **（2）销售完成率80%-90%，正式员工：30元/人**  **（3）销售完成率低于70%，正式员工：50元/人** |

1. **追加奖励：**

**活动期间（6.13-6.18）拉通考核，门店销售、毛利额双达标，公司追加奖励门店店长（剔除门店藿香团购销售及毛利额--单笔藿香70盒以上、单盒价格低于25.8元算团购）：**

|  |  |
| --- | --- |
| 门店分类（店长奖励） | 奖励/人 |
| A类门店 | 200 |
| B类门店 | 150 |
| C类门店 | 100 |

**备注：1）旗舰店考核期间，剔除特药销售进行核算。**

**2）西部店剔除外销团购销售进行核算**

**2）片区主管于6月12日收齐本片区PK金，钉钉转营运部何巍，活动结束后，统一进行PK奖励发放。**

**3、活动期间（6.13-18）片区主管每日进行销售及门店毛利额完成情况通报。**

**4、分中心奖励方案：**

**分中心门店按活动阶段进行拉通考核，第一阶段+第二阶段（6.13日-6.18日）完成毛利额任务直接奖励店长100元/人，店员50元/人。**

1. **片区激励（6.13-6.15）：**

**1、片区激励：**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **618活动片区pk目标及任务（6.13-6.15日均）** | | | | | | | | | |
| 片区名称 | 片区主管 | 门店数 | 销售 | 毛利 | 毛利率 | **分组** | **片长投入** | **门店投入** | **PK规则（3天合并考核）** |
| **PK金** | **pk金** |
| 东门片区 | 毛静静 | 26 | 213114 | 58652.264 | 27.52% | **1** | **200** | **2200** | （1）每组片区1档销售完成率排名第一，获得同组未完成1档销售片区投入的PK奖励。 |
| 南门片区 | 陈冰雪 | 31 | 248032.4 | 69408.196 | 27.98% | **200** | **2350** | （2）同组片区均达成1档销售，退回片区PK金，片区销售完成率第一名PK奖励由公司支出同等金额。 |
| 城郊一片 | 郑红艳 | 27 | 168850 | 48116.2 | 28.50% | **2** | **200** | **1500** | （3）同组片区均未达到1档销售 ， 投入PK金归公司。 |
| 西门片区 | 刘琴英 | 30 | 272580 | 71354.8 | 26.18% | **200** | **2600** |  |
| 旗舰片区 | 谭庆娟（不含特药） | 18 | 202312 | 50916.14 | 25.17% | **3** | **150** | **1500** |  |
| 崇州片区 | 胡艳梅 | 7 | 44990 | 13079 | 29.07% | **150** | **450** |  |
| 新津片区 | 王艳丽 | 7 | 60390 | 15429.7 | 25.55% | **150** | **550** |  |
| **总计** |  | **146** | **1210268.4** | **326956.3** |  |  | **1250** | **11150** |  |

**2、分中心片区主管，拉通考核（6.13日-6.18日）毛利额完成情况，达成片区毛利额目标，奖励100元/人。**

1. **费用预算**

|  |  |
| --- | --- |
| 目标 | 预算费用（万） |
| 销售奖励（按145家门店奖励及22家分中心门店） | 56000 |
| 片区pk奖励 | 10100 |
| 合计奖励 | 66100 |
|  |  |

1. **备注**
2. 活动期间，所有门店开放手工优惠权限，由门店根据实际情况进行手工活动折扣，提升销售。注意保持毛利额完成。
3. 本次pk活动期间的团购均纳入毛利额任务核算（旗舰店特药、西部店外销团购不含）。
4. 本次活动奖励不与”大战红5月”周奖励重复，单独考核，618活动期间按此考核方案执行。

营运部

2024年6月11日