**营运部(2024) 141 号文 签发人：刘晓清**

**“24年年中大促门店毛利额pk”考核方案**

1. **活动时间：2024年7月15日-7月21日（7天）**

**二、考核时间：**2024年7月15日--7月18日（4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** |
| **7.15-7.18** | 130万 | 33.8万 | 26% |
| **7.19-7.21** | 100万 | 30.00万 | 30% |

**不含旗舰店特药及西部店外销团购，藿香团购不纳入毛利额考核。**

**三、考核内容及奖惩细则（因藿香有单独的团购奖励，藿香团购不纳入毛利额考核任务核算，团购定义：10只装藿香，单价低于或等于18元。5只装藿香，单价低于或者等于9.9元，算团购）：**

**1、赢奖金池奖金：（时间：7月15-7月18）**

1. **按表格门店分组**，**4-5个门店为一组，每组奖金池奖励1000-2000元不等，具体奖励见附件。（本次活动门店不投入费用，所有奖金池奖金均由公司投入）**
2. **奖励4天拉通进行**，**4天活动结束后，统计进行核算，发放对应奖励。**
3. **每组毛利额任务完成的门店，平分该组奖金池奖励；未完成毛利额任务门店不得奖励。**

**举例：**

**1）、该组5家门店，由公司投入奖金池2000元，如该组两店完成毛利额任务，两店平分2000元奖励，2000元/2店=1000元/店。**

**2）、该组5家门店，由公司投入奖金池2000元，如该组只有一家店完成毛利额任务，该店得当组所有奖金池奖励2000元。**

**（4）活动期间，毛利额任务完成率低于公司平均水平门店，按ABC类门店进行150元/100元/50元成长金缴纳。**

**2、峨眉山之旅奖励（时间：7月15-7月21日拉通考核）**

**活动期间，毛利额完成率前15名（毛利额完成率达80%以上参与排名），片区毛利额完成率第1名片区（片区毛利额完成率达80%以上参与排名），参加“农夫山泉”峨眉山之旅。**

**3、月度奖励：**

**活动期间（7.15-7.21）毛利额任务完成，同时7月全月销售毛利额任务完成，公司追加奖励门店店长（剔除门店藿香团购销售及毛利额）：**

**月度毛利额任务达标，活动期间任务未达标，奖励一半（其他情况不奖励）。**

|  |  |
| --- | --- |
| 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：所有考核奖励，**

**1）旗舰店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。**

**3）团购藿香销售及毛利额不计入奖励核算。**

**4）引流品种下账，核算时会将毛利额还原。**

**4、活动期间片区主管每日进行销售及门店毛利额完成情况通报。**

**5、分中心奖励方案（剔除藿香团购）：**

**分中心门店按活动阶段进行拉通考核，第一阶段+第二阶段（7.15日-7.21日）完成毛利额任务直接奖励店长100元/人，店员50元/人。**

**备注：全月毛利额任务完成率高于80%（含），以上奖励给一半，全月毛利额任务完成率高于100%，以上奖励全拿，全月毛利额任务完成率低于80%，无以上奖励。**

1. **片区激励（7.15-7.21）：**

**1、片区激励（剔除藿香团购销售及毛利额，旗舰店剔除特药）：**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **年中大促活动片区pk目标及任务（7.15-7.18日均）** | | | | | | | | |
| 片区名称 | 片区主管 | 门店数 | 销售 | 毛利 | 毛利率 | **分组** | **公司投入** | **PK规则（拉通考核）** |
| **PK金** |
| 东门片区 | 毛静静 | 26 | 231506 | 57045 | 24.6% | **1组** | **1200** | **与门店毛利额考核方案一致（15-18日拉通考核）。** |
| 南门片区 | 陈冰雪 | 31 | 265290 | 69062 | 26% |  |
| 城郊一片 | 郑红艳 | 27 | 191634 | 50659 | 26.4% |  |
| 西门片区 | 刘琴英 | 30 | 288430 | 73387 | 25.4% |  |
| 旗舰片区 | 谭庆娟（不含特药） | 18 | 215540 | 60137 | 27.9% | **2组** | **600** |  |
| 崇州片区 | 胡艳梅 | 7 | 47450 | 12548 | 26.4% |  |
| 新津片区 | 王艳丽 | 7 | 60160 | 15813 | 26.2% |  |
| **总计** |  | **146** |  |  |  |  | **1800** |  |

**2、分中心片区主管，拉通（7.15日-7.21日）毛利额完成情况，达成片区毛利额目标，奖励100元/人。片区7月全月毛利额完成率低于80%，取消以上奖励（剔除藿香团购）。**

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） | 5.3万 |
| 片区奖励 | 0.18万 |
| 合计奖励 | 5.48万 |
|  |  |

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. 本次活动期间的藿香团购不纳入毛利额任务核算（旗舰店特药、西部店外销团购不含）。

营运部

2024年7月10日