**营运部(2024) 161 号文 签发人：**

**“24年8月门店毛利额pk”考核方案**

1. **活动时间：2024年8月12日-8月18日（6天）**

**二、考核时间：**2024年8月12日--8月15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** |
| **8.12-8.15** | 120.3万 | 30万 | 25% |

**不含旗舰店特药及西部店外销团购，藿香团购毛利不纳入毛利额考核。**

**活动期间慢病引流品种下账，毛利额回填后进行考核**

1. **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、活动期间（进行销售通报、团队照片分享）**

1. 片区主管每天14:30—15:30、 18：00—19:00 查看本店“佰策”销售数据，截图分享至四川大群。
2. 各门店交接班时，分享“团队加油合照”至四川大群。
3. **各片长**在 “佰策”系统 评选 每个时段（截止15:30、19:00）销售完成率“前3名”门店通报在片区钉钉群激励大家。
4. **考核方案：拉通考核**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **活动期间毛利额达标** | **活动期间毛利额未达标处罚** |
| **8.12-8.15** | **A类：600、B类：500、C类300** | **毛利额完成80%不处罚**  **未完成80% 处罚**  **A类：150、B类：100、C类50** |

**以上毛利额奖励与全月毛利额完成率挂钩。**

**活动期间毛利额完成奖励分配：活动期间毛利额任务完成占比60%+全月毛利额任务完成占比40%。**

**举例：**

**1）、该店为 A类门店，活动期间完成毛利额任务，全月完成毛利额任务，奖励600元。**

**2）、该店为A类门店，活动期间完成毛利额任务，全月未完成毛利额任务，奖励600\*6%=360元。**

**3）、该店为A类门店，活动期间未完成毛利额任务，全月完成毛利额任务，奖励600\*4%=240元。**

**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、分中心门店拉通考核，按毛利额完成率进行考核，完成任务门店奖励200元。活动期间奖励与全月毛利额完成率挂钩，占比按本部门店奖励考核比例进行考核。活动期间毛利额完成率低于80%，取消全月奖励。**

1. **片区激励（8.12-8.15）：**
2. **片区激励（剔除藿香团购销售及毛利额，旗舰店剔除特药）：**

**各片区活动期间（8.12-8.15）日均销售、毛利任务**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 片区名称 | 片区主管 | 门店数 | 销售 | 毛利 | 毛利率 | **完成片区毛利额奖励** | **奖励规则** |
| 东门片区 | 毛静静 | 26 | 21.37 | 5.18 | 24.2% | **300** | **片区主管奖励与门店奖励规则一致。** |
| 南门片区 | 陈冰雪 | 31 | 24.52 | 6.13 | 25% | 300 |
| 城郊一片 | 郑红艳 | 27 | 17.61 | 4.41 | 25% | 300 |
| 西门片区 | 刘琴英 | 30 | 26.59 | 6.72 | 25.2% | 300 |
| 旗舰片区 | 谭庆娟（不含特药） | 18 | 20.23 | 5.45 | 26.9% | 200 |
| 崇州片区 | 胡艳梅 | 7 | 4.33 | 1.12 | 25.8% | 100 |
| 新津片区 | 王艳丽 | 7 | 5.62 | 1.46 | 25.9% | 100 |
| 南充片区 | 陈丽 | 6 | 2.65 | 0.929 | 34% | 100 |
| 达州片区 | 谢玲 | 6 | 1.62 | 0.62 | 38% | 100 |
| 泸州片区 | 黄良梅 | 12 | 2.75 | 1 | 36% | 100 |
| 合计 |  |  | 127.29 | 33 |  |  |  |

**2、分中心片区主管考核**

**五、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） | 5.98 |
| 片区奖励 | 0.22 |
| 合计奖励 | 6.2 |
|  |  |

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8月10日