**营运部 (2025）03号文 签发人：刘晓清**

**“周年庆毛利额任务”考核方案**

1. **活动时间：2025年1月13日-1月19日（6天）**

**二、考核时间：**2025年1月13日--1月16日（4天） 140家门店、20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** |
| **1.13-1.15** | 130万 |  35万 |  27% |
| **1.16-1.19** | 100万 |  30万 | 30% |

**不含旗舰店特药及西部店外销团购，**

**活动期间有慢病引流品种下账，毛利额回填后进行考核。**

1. **考核内容及奖惩细则：**

 **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：**

**1）、门店分组PK：（时间：1月13-1月16，一阶段，双重奖励）**

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、考核每天进行**，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. **公司按门店分组类别，投入200-500元不等，完成活动期间任务门店，除开以上pk奖励，同时可平分公司在该组投入奖金池奖励（每日核算）。**

1. **毛利额完成考核（拉通考核）**

 **活动期间门店毛利额任务未完成、但1月全月毛利额任务完成，均可退回门店上交PK金（未退回部分）。**

**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。**

 **5) 浆洗街店、十二桥、水碾河店剔除替尔泊肽注射液（id2515313）销售及毛利进行核算。**

**3、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。**

**4、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，按活动期间毛利额完成率占比40%，全月毛利额完成率占比60%进行考核。活动期间毛利额完成率低于80%，取消全月奖励。**

1. **片区考核（1.13-1.16）：**
2. **片****区考核（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（1.13-1.16）日均销售、毛利任务**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 片区名称 | 片区主管 | 门店数 | 销售 | 毛利 | Pk金 | **分组** | **奖励规则** |
| 东门片区 | 毛静静 | 26 | 22.83 |  6.38 | 100 | **1组** | **拉通考核，片区pk方式与门店一致。（分中心、崇州片区主管不参与pk）** |
| 城郊一片 | 郑红艳 | 25 | 17.70 | 5.16 | 100 |
| 南门片区 | 陈冰雪 | 29 | 26.29 |  7.23 | 100 | 2组 |
| 西门片区 | 刘琴英 | 28 | 28.68 | 7.52 | 100 |
| 旗舰片区 | 谭庆娟（不含特药） | 18 | 25.06 | 6.56 | 50 | 3组 |
| 新津片区 | 王艳丽 | 7 | 5.83 | 1.58 | 50 |
| 崇州片区 | 黄梅 | 7 | 4.68 | 1.37 |  |  |
| 南充片区 | 陈丽 | 6 | 1.57 | 0.59 |  |  |
| 达州片区 |  | 6 | 1.11 | 0.42 |  |  |
| 泸州片区 | 黄良梅 | 10 | 1.88 | 0.77 |  |  |
|  合计 |  |  |  |  |  |  |  |

**2、分中心拉通考核，活动期间，片区总毛利额任务完成，同时1月全月毛利额任务完成，奖励片区主管100元/人。**

**五、费用预算**

|  |  |
| --- | --- |
| 目标 | 预算费用（万） |
| 销售奖励（按140家门店奖励及20家分中心门店） | 2.6 |
| 片区奖励 | 0.06 |
| 合计奖励 | 2.66 |
|  |  |

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

2025年1月08日