**营运部(2025) 085号文 签发人：刘晓清**

**“25年年中大促门店毛利额pk”考核方案**

1. **活动时间：2025年7月10日-7月16日（7天）**
2. **考核时间：**2025年7月10日--7月13日（4天） 含达州、泸州、南充分中心
3. **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** |
| **7.10-7.13** | 125万 | 32万 | 25.8% |
| **7.14-7.16** | 100万 | 30.00万 | 30% |

**1、不含旗舰店特药及西部店、沙河源外销团购，藿香团购不纳入销售、毛利额考核。**

**2、慢病活动负毛利，考核时回填。**

**三、考核内容及奖惩细则（因藿香有单独的团购奖励，藿香团购不纳入销售、毛利额考核任务核算（剔除），团购定义：10只装藿香，单价低于或等于17.5元。5只/6只装藿香，单价低于或者等于9.5元，算团购）：**

**1、赢奖金池奖金：（时间：7月10-7月13）**

1. **按表格门店分组**，**4-5个门店为一组，每组奖金池奖励300-1200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（毛利额任务达成100%及以上）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1000元，如该组两店完成毛利额任务，两店平分1000元奖励，1000元/2店=500元/店。**

 **2）、该组5家门店，由公司投入奖金池1000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1000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200元/100元/50元成长金缴纳（分中心门店只奖励不处罚）。**

**2、月度奖励：**

**1）、本部门店，活动期间（7.10-7.16拉通）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（剔除门店藿香团购销售及毛利额），奖励金额见下表：**

|  |  |
| --- | --- |
| 门店分类（店长奖励） | 奖励/店 |
| A类门店 | 100 |
| B类门店 | 70 |
| C类门店/分中心门店 | 50 |

 **2）月度毛利额任务达标，活动期间任务未达标，门店全员加20分绩效/人。**

**备注：所有考核奖励，**

**1）旗舰店剔除特药销售、毛利额进行核算。**

 **2）西部店、沙河源店剔除外销团购销售、毛利额进行核算。**

 **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（剔除藿香团购销售、毛利额）：**

 **分中心门店活动考核按本部门店进行分组毛利额达成率pk考核，考核规则与本部门店一致。具体分组及任务见附件：**

1. **片区激励（7.10-7.13）：**
2. **片区pk（时间：7月10-7月13日拉通考核）**

**1）活动期间，片区分组pk，2-3个片区为1组。Pk规则与门店毛利额pk规则一致。**

**2）公司毛利额完成率排名前两名的片区（片区整体毛利额完成率高于80%以上参与），该片区所有店长及员工获得公司电影票奖励1张。**

**3）分中心片区主管考核，与成都本部考核一致。（因电影票只能在成都使用，分中心片区整体毛利额完成率达成公司排名前2名，片区人员及店长做赠品奖励）。**

|  |
| --- |
| **年中大促活动片区pk目标及任务（7.10-7.13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（10-13拉通考核）** |
| **PK金** |
| 东门片区 | 毛静静（不含外销） | 28 | 25.64 | 6.93 | 27.03% | **1** | **500** | 考核规则与门店一致 |
| 南门片区 | 陈冰雪 | 28 | 23.32 | 6.39 | 27.40% |
| 西门片区 | 梅茜 | 27 | 23.56 | 5.99 | 25.42% |
| 旗舰片区 | 谭庆娟（不含特药） | 16 | 21.05 | 5.18 | 24.61% |
| 崇州片区 | 黄梅 | 7 | 4.66 | 1.29 | 27.68% | **2** | **300** | 考核规则与门店一致 |
| 新津片区 | 王艳丽 | 7 | 5.5 | 1.52 | 27.64% |
| 都江堰片区 | 杨科 | 7 | 5.57 | 1.37 | 24.60% |
| 邛崃片区 | 何巍 | 5 | 4.21 | 1.15 | 27.32% |
| 大邑片区 | 刘美玲 | 13 | 8.73 | 2.2 | 25.20% |
| 泸州片区 | 黄良梅 | **8** | **2.2** | **0.76** | 34.55% | 3 | **200** | 考核规则与门店一致 |
| 南充片区 | 陈丽 | **6** | **1.66** | **0.59** | 35.54% |
| 合计 |  |  | 129.36 | 33.55 | 25.94% |  | 1000 |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1. **片区整体毛利额完成率低于公司整体完成率，片区主管扣绩效3分/店。**
2. **费用预算**

|  |  |
| --- | --- |
| 目标 | 预算费用（万） |
| 销售奖励（按139家门店奖励及18家分中心门店） |  3.22 |
| 片区奖励 |  0.1 |
| 合计奖励 | 3.32 |
|  |  |

1. **备注**

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。

 营运部

 2025年7月3日