

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2013〕303号

签发人：袁永红

关于下发亏损门店定点帮扶活动 考核方案的通知

各公司：

根据桐发[2012]575号文件《关于对亏损门店开展定点帮扶工作的通知》的要求，股份公司将对参与亏损门店定点帮扶活动的门店进行考核，现将考核方案通知如下：

一、考核对象：

- 1、股份公司本部参与对亏损药店帮扶的人员。
- 2、股份公司对参与帮扶药店的医院销售公司、保健品分公司、进出口公司、中药材公司以公司为单位作整体考核。
- 3、其余未安排具体帮扶药店的单位（重庆桐君阁大药房连锁公司、重庆西部医药商城、永川中药材公司、涪陵医药总公司、重庆太极、自贡医药、四川太极、德阳荣升、德阳大中、天津太极、成都西部本部及各分中心、重庆桐君阁医药批发分公司本部及各分中心）请根据股份公司的考核方案制定本单位参与亏损药店定点帮扶的考核方案，并于6月30日之前传零售部备案。

二、考核方式：

通过对被帮扶的亏损门店经营质量，经营效益等情况以及参与帮扶人员反馈的效果、店长对帮扶人员的评分（附表一）等综合考核，对经营情况有所改善、经营效益有所提升参与帮扶次数不少于 20 次/年的帮扶人员给与相应的奖励。

三、考核时间：

考核时间为 2013 年 1 月-12 月，年末考核兑现，根据零售单店考核报表同比考核，如果是 2012 年新开店则以 2013 年月均销售和利润与 2012 年产生销售数据后第三个月开始至年末的月均销售和利润做对比，进行考核。

四、奖励方式：

凡在帮扶人员评分中达到 80 分以上的帮扶人员，被帮扶药店实现下列销售指标均可奖励，不累计奖励。

1、2013 年全年实现盈利的药店，对该店帮扶人员奖励 2000 元。

2、2012 年前开设的药店，以 2013 年销售同比增长率及利润同比增长率各占 50%进行考核：

- ①增长率达到 10%以上，奖励 300 元；
- ②增长率达到 20%以上，奖励 800 元；
- ③增长率达到 50%以上，奖励 1500 元；

公式： $(2013 \text{ 年销售额} - 2012 \text{ 年销售额}) / 2012 \text{ 年销售额} * 50\% + (2013 \text{ 年利润} - 2012 \text{ 年利润}) / 2012 \text{ 年利润} * 50\%$

3、2012 年新开店，以 2013 年月均销售增长率及月均利润增长率各占 50%，进行考核：

- ①月均同比增长率达到 20%以上，奖励 300 元；
- ②月均同比增长率达到 50%以上，奖励 800 元；
- ③月均同比增长率达到 100%以上，奖励 1500 元；

公式： $(2013 \text{ 年月均销售额} - 2012 \text{ 年产生销售数据后第三个月开始至当年年末的月均销售}) / 2012 \text{ 年产生销售数据后第三个月开始至当年年末的月均销售} * 50\% + (2013 \text{ 年月均利润} - 2012 \text{ 年产生销售数据后第三个月开始至当年年末的月均利润}) / 2012 \text{ 年产生销售数据后第三个月开始至当年年末的月均利润} * 50\%$

-2012 年产生利润数据后第三个月开始至当年年末的月均利润) /2012 年产生销售数据后第三个月开始至当年年末的月均利润*50%

五、惩罚措施

凡未到药店帮扶、未交帮扶记录表（桐发[2012]575 号文件附表 2、3）并销售下降的药店给予帮扶人员 100 元的罚款处理，并通报批评。

请参加帮扶人员认真填写帮扶记录表，帮扶人员及门店店长积极完成各项指标，使销售月月创新高。

附表一：帮扶人员评分表



重庆桐君阁股份有限公司办公室

2013 年 6 月 14 日印发

拟稿：宁俊

校核：宁俊
