

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2013〕369号

签发人：袁永红

重庆桐君阁股份有限公司 二〇一三年度百强大店店长激励方案 补充通知

各公司：

股份公司为提高零售直营大店店长的积极性，加强百强大店挖潜，确保直营药店利润倍增，公司特下发了桐君阁发〔2013〕197号重庆桐君阁股份有限公司二〇一三年度百强大店店长激励方案。现对该方案作以下补充通知，请遵照执行。

一、各公司兼任大店店长的经理班子成员除年终奖外的收入必须按桐君阁发〔2013〕197号及本文执行收入方案，以体现绩效挂钩、调动兼任店长经理级人员积极性、主动性。

二、为提高大店店长销售淡季的销售热情，公司将二〇一三年销售淡季（六月、七月、八月）“销售、利润”两项指标考核完成率从82%调整至70%，具体如下：

1、销售淡季月销售、利润均完成70%以上，其绩效收入计算公式如下：

月绩效收入=（年绩效收入标准/12个月/2*销售计划完成率）+（年绩效收入标准/12个月/2*利润计划完成率）；

2、销售淡季月销售、利润其中一项完成 70%及以上，另一项完成须达到 50%及以上，其绩效收入计算公式如下：

月绩效收入=(年绩效收入标准/12 个月/2*销售或利润完成率(完成率就高不就低));

3、销售淡季月销售、利润其中一项完成 70%及以上，另一项完成未达到 50%，则按绩效考核收入减半后进行相关计算，公式如下：

月绩效收入=(年绩效收入标准/12 个月/2/2*销售或利润完成率(完成率就高不就低));

4、销售淡季月销售、利润均未完成 70%当月绩效为 500 元。

三、各单位务必认真核对本单位单店考核数据，保证上报数据的准确性。应该按月分摊的费用，包括租金、折旧、电子券以及一些福利费用，比如补发绩效、补缴保险、补发津贴等，都应按月计入，以免影响当月的单店考核准确性。

四、如遇公司经营策略、经营方式发生变化，或确因药店装修、市政改造等特殊情况，各公司可根据实际情况调整影响期内考核计划，报股份公司零售部审核。

重庆桐君阁股份有限公司

2013 年 7 月 10 日

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2013 年 7 月 10 日印发

拟稿：罗琳

校核：罗琳
