

重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2014〕369号

签发人：袁永红

关于对零售战略品种实行考核奖励的通知 (试行)

各公司：

根据桐发〔2014〕345号《关于成立零售战略品种统一运营工作小组，全面加强品种运营管理的通知（试行）》的规定，对零售战略品种实行奖励与销售挂钩，严格考核奖励。

一、奖励原则：

本着充分调动零售营销人员积极性，实现战略品种单品突破的原则，奖励与销售挂钩，分级奖励，多销多得。

二、奖励标准：

1、运营小组奖励从2014年10月起开始执行，根据战略品种销售任务完成情况进行考核，按战略品种销售总额提取一定比例奖励。具体考核标准及奖励见下表：

销售情况	奖励标准
月任务完成率85%（含85%）以下	无奖励
月任务完成率85%-100%（含100%）	给予战略品种销售总额0.8%的奖励
月任务完成率100%以上	给予战略品种销售总额1%的奖励

2、以上考核奖励标准试行一个季度，如遇经营政策变化、品种调整，再根据实际情况对考核、奖励标准进行调整。

3、四季度销售任务平均分解到每个月，按月考核，每月发放，季度拉通考核完成任务梯度，则补发未达任务梯度月份奖励。

三、奖励范围及比例：

（一）战略品种统一运营小组相关人员，原则上占总奖励金额的 70%；

（二）评选优秀销售公司、门店及店员：原则上占总奖励金额的 30%；

四、奖励办法：

（一）统一运营工作小组奖励：（总奖励金额70%部分）

1、奖励金额的80%作为工作小组相关人员奖励。分配系数：统一运营工作小组组长1.8；副组长1.5，组员1.0；商品运营组组长1.5，副组长1.3，组员1.0，实习人员0.5。同时兼任多组职位的人员分配系数就高执行。

2、奖励金额的20%主要用于以下方面：

（1）对各商品运营组进行月度、季度、年度工作考核，原则上考核标准与各商品运营组任务完成率挂钩。评选出优秀商品运营组，对其奖励；

（2）进行统一运营工作小组团队建设，保障督导检查工作的开展；

（3）年底结算，若有剩余，则平均分配给组员。

3、统一运营小组每月负责对各商品运营小组进行考核，考核不合格当月奖励停发。

4、统一运营小组每月 30 日前造发奖励发放表，报股份公司董事长审批，由财务部统一发放，每月考核兑现。运营小组及各商品运营小组成员当月休假超过半个月，取消当月奖励。工作小组成员实习期为一季度，实习期满经考核合格，享受组员待遇。

（二）优秀零售公司、门店及销售标兵奖励：（总奖励金额 30%部分）

1、各零售公司：

对下属各零售公司开展季度及年度销售竞赛，凡销售任务完成率达到 85%（含）以上销售公司均可参加。对评选出的优秀零售公司进行通报表扬并实行奖励。

2、各门店：

对下属各门店定期开展季度及年度销售竞赛，根据 ABC 不同门店类型，评选优秀销售门店，进行通报表扬并实行奖励。

3、店员奖励：

定期开展季度及年度销售竞赛，评选出销售标兵，进行通报表扬并实行奖励。

五、其它：

1、优秀单位、个人的评比结果将纳入单位年终评优考核一项重要指标。

2、各零售单位任务完成情况纳入年终股份公司评优考核的条件。对执行力差，任务完成情况差的零售公司将取消年底评优资格并对公司第一负责人及分管零售领导予以相应处罚。

特此通知！

重庆桐君阁股份有限公司

2014 年 10 月 22 日

抄送：集团总经办

重庆桐君阁股份有限公司办公室

2014 年 10 月 22 日印发

拟稿：王瑛

核稿：曹云
