重庆桐君阁股份有限公司文件

桐君阁发〔2014〕346 号　　签发人：袁永红

关于下发 2014 年度加盟药房 9-12 月“冬季大会战”销售配送考核方案的通知

各公司:

为贯彻落实加盟药房的配送服务和管理工作，切实提升加盟药房的工作质量,确保 2014 年加盟药房各项配送计划的顺利实施，根据桐君阁发【2014】323 号《关于开展“冬季大会战”活动的通知》文件精神，现将 2014 年度加盟药房“冬季大会战”销售配送考核方案及激励措施下发，具体通知如下。

一、各配送单位加盟药房销售配送考核任务

根据桐君阁【2014】166 号《关于下发 2014 年加盟药房销售配送工作计划的通知》要求，根据各配送单位 2014 年 1-8 月实际销售情况，结合 2013 年 9-12 月实际销售情况，特制定 2014 年度加盟药房“冬季

大会战”销售考核任务（具体详见附表1、2）。请各公司按照考核任务制订切实可行的措施，并落实好加盟药房销售工作，确保完成“冬季大会战”各项销售考核任务。

各单位任务制订原则:

1、9-12 月销售计划差额大于去年同期实际完成数的以 9-12 月差额为标准制订考核任务;

2、9-12 月销售计划差额小于去年同期实际完成数的以去年同期实际完成数为标准制订考核任务。

二、具体考核办法

1、2014 年度加盟药房“冬季大会战”销售考核方案以 2014 冬季大会战销售配送计划为基础，按增长比例进行梯次考核。完成“冬季大会战”各项销售考核指标，奖励各公司第一负责人和分管负责人共计 1 万元（其中：销售任务考核指标占 70%、集团产品销售任务考核指标占 30%，）。

2、奖励细则

（1）、销售任务考核奖励细则

项目	增长幅度	奖金基数	奖励比例	奖金金额
1	0%-5%（含 5%）	7000	60%	4200
2	5%-10%（含 10%）	7000	80%	5600
3	10%以上	7000	100%	7000

（2）、集团产品销售任务考核奖励细则

项目	增长幅度	奖金基数	奖励比例	奖金金额
1	0%-10%（含 10%）	3000	60%	1800
2	10%-20%（含 20%）	3000	80%	2400
3	20%以上	3000	100%	3000

3、托管管理到工业的分中心不参评，由受托工业单位自行考核，下达经济指标作为参考指导数据。

三、考核部门：发展部；

考核时间：2015 年 1 月。

特此通知！

附件：2014 年度 9-12 月加盟药房"冬季大会战"销售考核任务及集团产品销售考核任务

重庆桐君阁股份有限公司

二〇一四年九月二十三日

重庆桐君阁股份有限公司办公室　　2014 年 9 月 23 日印发

拟稿：王安钊　　核稿：王安钊