|  |
| --- |
| **2016年7月店长绩效考核表** |
| **店长姓名： 时间： 年 月 日到 年 月 日 得分：** |
| **指标维度** | **指标名称** | **指标说明与计算方式** | **权重** | **得分** | **考核来源** |
| 工作目标 | 会员管理 | 门店内平均会员占比不能低于环比会员占比，每少1%扣1分，低于环比5%以上，此项0分。每多1%加1分。（同等情况下，进行环比）所有门店在当月25日之前完成新会员制度价签重打印上架工作。 | 5 |  | 营运部 |
| 质量事故 | 全月无质量安全事故，如发生一起质量事故；门店检查有过期药品陈列，应下柜未下柜；门店电子监管工作无正常扫码出入库，以上出现一条均为0分。其余管理工作根据实际违规情况进行扣分。 | 10 |  | 质管部 |
| 顾客投诉 | 全月无顾客投诉。如当月有顾客投诉，每投诉一次扣3分，投诉满3次，此项为0分。如涉及经济损失的，根据损失金额大小承担相应赔偿责任。 | 5 |  | 营运部 |
|  | 安全事故 | 全月无安全事故。如当月有一般安全事故发生一次，扣5分。如发生重大事故，此项为0分。安全事故涉及经济损失的，根据造成事故的原因和损失金额大小承担相应经济责任。安全巡店记录按时填写，如果安全员罚款1次，店长扣2分。 | 10 |  | 保卫部 |
| 工作表现 | 出勤情况 | 本月全勤满分（全勤以在岗为准）。正常请假，每少一天扣1分，三天及以上扣5分。旷工一天0分。 | 10 |  | 营运部 |
| 销售与客流 | **1，如果客流同期对比下降，扣10分。2，如果销售同期下降，扣5分。3，销售与客流，都同期下降，店长扣15分。** | 15 |  | 营运部 |
| 执行力 | 当月重点工作 | 1，门店销售八步区，收银八步曲是否执行到位（5分），员工罚款1次，店长扣2分。2：门店现场管理混乱，卫生差，陈列差，表格填写不及时，最多可扣5分。3，门店有员工离职，离职一位，店长扣2分，离职两位扣5分。4，员工或店长在片区微信群不活跃，不及时回复，不积极互动，最多可扣5分。5：门店执行力弱，工作拖拉，查看邮件和回复邮件不及时，最多可扣5分。6：门店员工双手行动执行差，抽查员工不能清楚回答双手行动的具体内容，最多可扣5分。7：抗生素销售不符合要求，少1张处方，扣2分，最多扣5分。8：效期品种管理不符合要求，没有提前1个月下柜或存在过期商品，最多扣5分。9：门店pop管理及空间管理混乱，门店存在无执行单的厂家POP，最多扣5分。 | 45 |  | 营运部等部门确定 |
| 合计总分 |  |