

四川太极大药房连锁有限公司文件

SICHUAN TAIJI PHARMACY CHAIN LTD.

川太药连字〔2017〕52 号

签发人：蒋 炜

关于四川太极大药房门店效期 品种销售、分配、赔付管理制度的通知

各门店：

效期品种定义：本公司规定商品近效期含义为：门店指距商品有效期截止日期不足 6 个月的商品（含 6 个月）

一、门店效期销售打折管理办法

- 1、4-6 个月效期品种，根据零售价打 7 折销售
- 2、3 个月以内效期品种，门店根据零售价 5 折销售
- 3、1 个月以内效期品种，及时下架，不能陈列在营业场所内，门店自行按照 5 折价赔付处理。

二、效期品种管理办法（部分节选-详情见公司发文 2016-16 号文）

- 1、门店每月 22-27 日通过系统自动生成“近效期商品催销表”，门店未在规定时间内填报、漏报对该门店质管员（如无质管员的门店对店长）由质管部按 100 元/次进行处罚；近效期品种每月进行重点养护，做好重点养

护记录。

2、加强近效期商品的销售管理，销售近效期商品时应对客户进行提示，应掌握“先进先出，近期先出”的原则，严禁过期商品销售出库。

三、采购部效期回复意见解析：

采购部收到“近效期商品报表”后根据供应商约定条款作出：

1、退回仓库（请在收到效期报表意见回复后一周内按退货要求退回仓库）

2、继续销售（表示销售到近效期可退货）

3、打折销售（表示不能退货）

4、门店零售价赔付（之前已经发过退货通知，含邮箱退货邮件、效期报表备注退货，门店未退品种）

四、效期品种任务分配办法（按效期品种零售价金额分配）

入司当月人员不参加分配

员工角色	时间	系数
促销人员	入司第 1-3 月	1.0
	入司 3 个月以上	1.2
执业药师	入司第 1-3 月	1.0
	入司 3 个月以上	1.2
试用期员工	转正前	0.6
	转正后 1-6 月	0.8
	转正 6 个月后	1

实习生	入司 1 个月	0.2
	每增加一个月系数增加 0.1	不高于 0.6
店长	不论时间、门店	0.9
其他员工	除以上角色外的正式员工	1
店长也是执业药师	三个月以上	1

备注：因目前门店整体效期品种较多，店长根据每个月不低于总效期品种金额（6 个月以内）30%给门店所有员工按照以上标准分配，参照以上系数，进行任务分配！

五、门店效期品种赔付办法

1：每个月门店效期分配个人未完成部分

未完成部分金额按照零售价 50%全额赔付，门店上收到赔付金额统一按照效期管理规定下账处理

（公司不接受在职人员效期赔付从工资扣除，请店长收取现金下账处理）

如双林店员工李四 9 月分配到效期零售金额 500 元，实际销售 300 元，剩余零售价金额 200 元，赔付金额 $200 \times 0.5 = 100$ 元

2：门店过期品种赔付办法

参照效期品种任务分配办法进行过期（含提前下柜）品种赔付金额，入司当月不参加任务分配，也不参加效期赔付！

六：效期品种价签标注

公司设计‘心动价’提示插卡,如年中大促买几免几小插卡,插在价签背后,该插卡为效期品种专属插卡。

1：效期销售完毕后，销售人员立即将此标签取下，备用

2：每个月效期报表填报后，将本次全部效期（6个月内）全部进行核对，再张贴，确保无遗漏！

3：目前公司“活动商品标签”未到之前，请门店分柜负责效期熟记（建议不要在价签上标记）。

七：过期品种处理办法

任何原因门店出现过期品种（有效期内已无法服用完毕）未下柜或销售给顾客情况，处罚门店 500 元/个品种！

该效期品种销售、分配、赔付管理制度从 9 月 26 日开始执行！



主题词：效期 销售 分配 赔付 管理 通知

四川太极大药房连锁有限公司

2017 年 9 月 14 日印发

拟稿人：谭莉杨

核对：谭莉杨

（共印 2 份）

